

# Mídia

IFRS 15 Receita -  
Você está preparado?

---

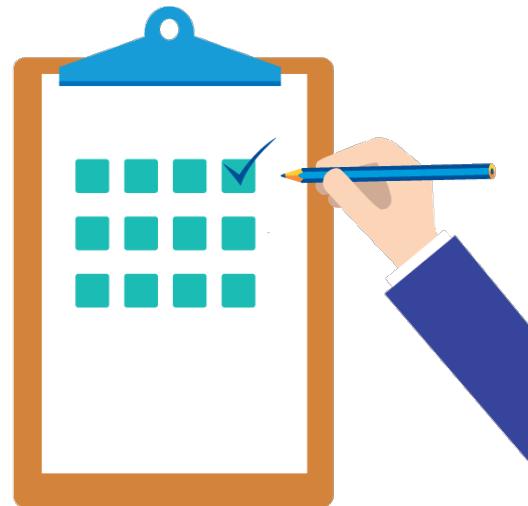


[kpmg.com/ifrs](http://kpmg.com/ifrs)

# Você está preparado?

A IFRS 15 mudará a maneira como muitas empresas de mídia contabilizam seus contratos.

Para ajudá-lo a conduzir o seu projeto de implementação até a linha de chegada, elaboramos uma lista de considerações-chave na qual muitas empresas no seu setor precisam se concentrar.



**Para cada uma das opções  
a seguir, será fundamental  
documentar a sua análise  
e as suas conclusões**



# Licenças de propriedade intelectual

**Determinou como calcular os seus contratos de licença?**

**Usando as orientações específicas, eles são classificados como...**

**Um direito de uso -**  
Reconhecido em um  
momento específico

**OU**

**Um direito de acesso -**  
Reconhecido ao longo do  
tempo

por exemplo: filmes, programas de TV, música

por exemplo: marcas

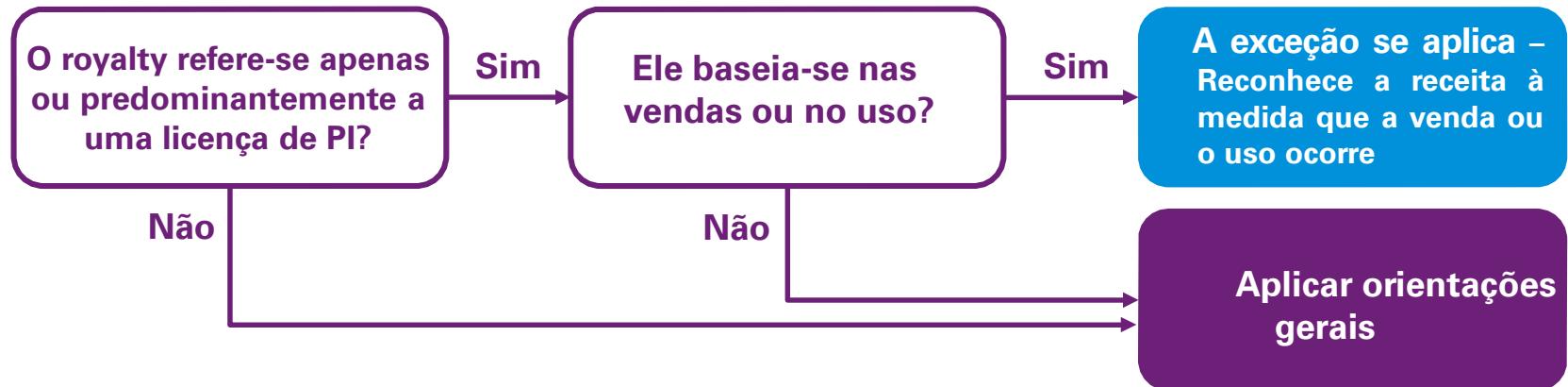
**As restrições relacionadas ao tempo, à localização ou ao uso geralmente são atributos de uma única licença**



© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

# Contratos de royalty

**Seus contratos de royalties se qualificam para a exceção de royalties?**



**Reflita sobre...**

**Pagamentos com base em marco | Royalties com um mínimo garantido | Royalties progressivos**

# Contraprestação variável

**Se o preço do contrato contém uma contraprestação variável, você decidiu sobre o **método de estimativa** e aplicou a **restrição** ?**

Valor esperado

ou

Valor mais provável

Poderá haver uma reversão significativa da receita?

**Reflita sobre...**

**Abatimentos | Taxas baseadas no assinante ou espectador | Bônus | Taxas baseadas na receita publicitária**

# Obrigações de desempenho

**Vários bens e serviços prometidos no contrato atendem ao novo teste de obrigação de desempenho “distinta” para serem contabilizados separadamente?** \_\_\_\_\_

Um bem ou serviço é distinto se...

Capaz de ser claramente distinto



Distinto dentro do contexto do contrato

**Reflita sobre...**

**Mídia agrupada | Conteúdo adicional | Atividades promocionais | Opções de renovação**

# Pagamentos a clientes

**Você determinou se os pagamentos a clientes devem ser compensados contra a receita?**

**Um pagamento para um cliente que não é para um bem ou serviço distinto é compensado contra a receita...**

**Quando você (o que ocorrer posteriormente)...**

- Reconhece a receita para produtos ou serviços relacionados, ou
- Paga ou promete pagar o valor



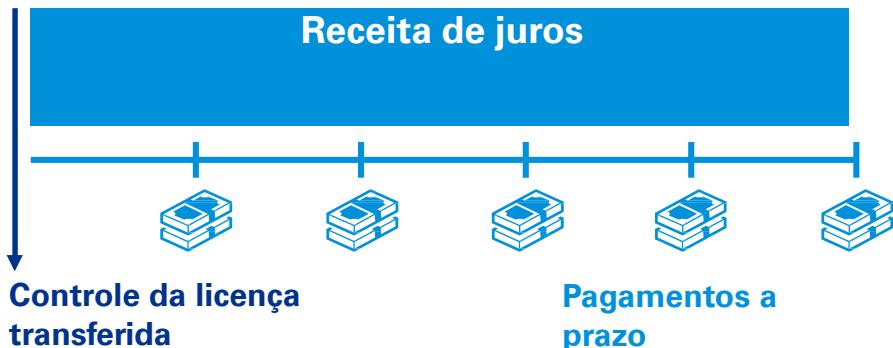
**Os pagamentos a clientes não especificados no contrato de receita também precisam ser considerados**

**Reflita sobre...**

**Pagamentos a anunciantes, meios de comunicação ou distribuidores | Taxas de bonificação (slotting fees)**

# Componentes de financiamento significativos

**Os pagamentos a prazo nos seus contratos de licenças de uso dão origem a um componente de financiamento significativo?**



Um pagamento antecipado para licenças com prazo também poderá incluir um componente de financiamento significativo

**Reflita sobre...**

**Licença plurianual para exibir séries de TV ou um filme por uma taxa anual fixa**

# Contraprestação não monetária

**Você identificou componentes de contraprestação não monetária nos seus contratos?**

**Você pode estimar o valor justo da contraprestação não monetária razoavelmente?**

Sim

**Incluir o valor justo no preço de transação**

Não

**Utilize o preço de venda independentemente dos bens ou dos serviços prometidos em troca da contraprestação não monetária**

**Reflita sobre...**

**Tempo para propaganda**

# Momento do reconhecimento de receita

**Haverá alguma mudança no momento do seu reconhecimento da receita?**

**A receita é reconhecida...**

**No momento em  
que o cliente  
obtém o controle**

**OU**

**À medida que os  
critérios especificados  
são atendidos**

**Reflita sobre...**

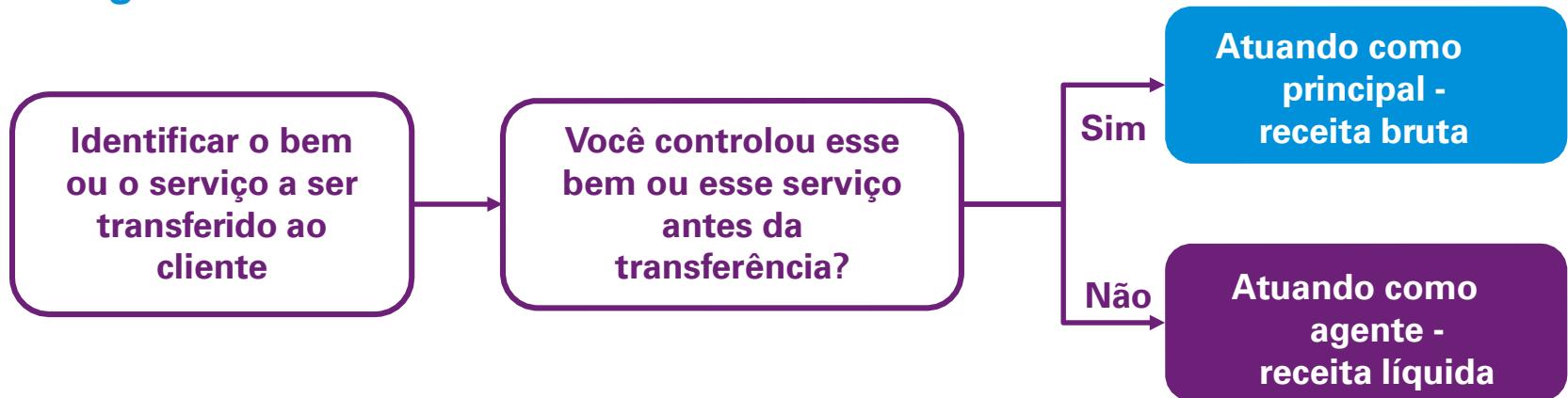
**Licenças | Contratos de produção | Publicidade | Distribuição**



© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

# Principal versus agente

**Reavaliou se você está atuando como principal ou agente de acordo com a IFRS 15?**



**Reflita sobre...**

**Permutas de publicidade | Contratos de distribuição on-line e física**

# Contratos colaborativos

**Com base nos seus contratos, você **compartilha os riscos e os benefícios de participar de uma atividade ou um processo com o cliente?****



Depois...

**Parte ou todo o contrato pode estar fora do escopo da IFRS 15**



**Os reembolsos podem ser registrados como uma redução de despesas ou como outras receitas**

**Reflita sobre...**

**Contratos de coprodução | Contratos de financiamento**



© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

# Ajustes de transição

**Você identificou todas as áreas nas quais existem diferenças entre a IFRS 15 e a sua contabilidade existente?**



**Utilize nossas orientações  
nas publicações  
Transition Options e  
Issues In-Depth**



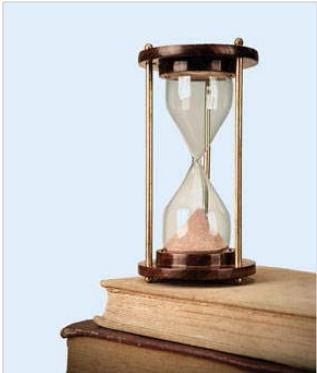
**A IFRS 15 contém mais detalhes do que os requerimentos existentes de receita, de tal forma que você poderá encontrar mudanças inesperadas na sua contabilidade**



© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

# Requerimentos de divulgação

**Você identificou as informações e os processos adicionais necessários para atender aos requerimentos de divulgação?**



**Leia o nosso Guia para Demonstrações Financeiras Anuais - Suplemento da IFRS 15**



**De acordo com a IFRS 15, você precisará fornecer informações mais detalhadas sobre os termos e as condições contratuais, e como e quando reconhece a receita**

# Checklist das ações

Você já...?	<input checked="" type="checkbox"/>	Você já...?	<input checked="" type="checkbox"/>
Determinou como calcular os seus <b>contratos de licenciamento</b> ?	<input type="checkbox"/>	Identificou alguma <b>contraprestação não monetária</b> nos seus contratos?	<input type="checkbox"/>
Avaliou se o seu <b>contrato de royalties</b> se qualifica para a exceção de royalties?	<input type="checkbox"/>	Avaliou se o <b>momento do seu reconhecimento da receita</b> mudará?	<input type="checkbox"/>
Revisou suas estimativas de elementos de <b>contraprestação variável</b> – por exemplo, abatimentos?	<input type="checkbox"/>	<b>Reavaliou se você está atuando como</b> principal ou agente de acordo com a IFRS 15?	<input type="checkbox"/>
Determinou se seus contratos incluem <b>mais de uma obrigação de desempenho</b> ?	<input type="checkbox"/>	Determinou se parte dos — ou todos os — seus contratos são <b>contratos colaborativos</b> ?	<input type="checkbox"/>
Determinou se <b>pagamentos a clientes</b> devem ser compensados contra a receita?	<input type="checkbox"/>	Identificou e quantificou seus <b>ajustes de transição</b> ?	<input type="checkbox"/>
Identificou e calculou <b>algum componente de financiamento significativo</b> ?	<input type="checkbox"/>	Identificou as informações adicionais necessárias para atender aos <b>requerimentos de divulgação</b> ?	<input type="checkbox"/>

# Como você fez isso?

**Das 12 perguntas apresentadas, para quantas você respondeu “sim”?**

**Todas as 12 - Você está preparado!**

**6-11 - Você está no caminho certo**

**0-5 - Você realmente precisa se envolver mais**



# Não se esqueça dos impactos mais amplos para o negócio



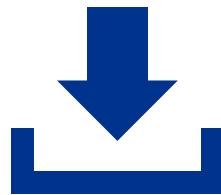
**Você já...**

- **Atualizou seus relatórios gerenciais, incluindo KPIs?**
- **Desenvolveu um plano de transição para execuções em paralelo, incluindo reconciliações?**
- **Refletiu sobre as implicações fiscais?**
- **Calculou o impacto nos esquemas de bônus?**
- **Comparou sua abordagem com a dos pares?**

# Saiba mais



**Converse  
com o seu  
contato na  
KPMG**



**Use o nosso  
kit de  
ferramentas  
de Transição**



**Acompanhe  
as discussões  
no LinkedIn**



© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)



[www.kpmg.com.br](http://www.kpmg.com.br)



/kpmgbrasil

© 2017 KPMG Assessores Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil. (KPDS 201175)

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.