Deloitte.

Agosto de 2025

Além das normas

Software-as-a-Service arrangements (SaaS) – Mudanças contábeis decorrentes de uma era de transformação digital

Introdução

Devido a uma grande evolução na estrutura tecnológica de entidades em todo o mundo, especificamente no que tange utilização de sistemas ERP e provedores em nuvem, os contratos de prestação de serviços e/ou aquisição de softwares têm passado por alterações em sua forma e essência – como consequência das transformações tecnológicas observadas nos últimos anos e no modelo de negócios das empresas desenvolvedoras desses sistemas.

Tendo isso em vista este fato, o IFRIC publicou duas "Agenda Decisions" esclarecendo como os contratos em relação a uma parte específica da tecnologia de nuvem – Software-as-a-Service (SaaS) – devem ser contabilizados. Tais materiais não abordam a contabilização de outros componentes de tecnologia em nuvem, como "infraestrutura como serviço" e "plataforma como serviço":

- A primeira Agenda Decision, publicada em março de 2019, conclui que um acordo no formato SaaS, que transmite ao cliente apenas o direito de receber acesso ao software, é um contrato de serviço (em vez de um arrendamento de software ou a aquisição de uma licença de uso de software, geralmente tratada como ativo intangível).
- A segunda Agenda Decision, publicada em abril de 2021[i], aborda como um cliente deve contabilizar os custos de configuração ou personalização do software, com a finalidade de adequar ao seu uso, em um acordo SaaS, que é determinado como um contrato de serviço. Conclui-se que:
  - Muitas vezes, os custos de configuração e customização não resultam em um ativo intangível do cliente. Em vez disso, o cliente reconhece os custos como uma despesa quando os serviços de configuração ou personalização são recebidos. Se o cliente pagar ao fornecedor antes de receber esses serviços, o pagamento antecipado é reconhecido como um ativo referente a adiantamento a fornecedores.
  - Se os serviços de configuração ou personalização forem realizados pelo fornecedor do software (ou seu agente) e os serviços recebidos não forem distintos do direito de receber acesso ao software do fornecedor, o cliente reconhece os custos como uma despesa durante o prazo do acordo SaaS.
  - Em circunstâncias limitadas, certas atividades de configuração e personalização realizadas na implementação de acordos SaaS podem dar origem a um ativo separado. Pode ser esse o caso se o acordo resultar, por exemplo, em um código adicional a partir do qual o cliente tem o poder de obter os benefícios econômicos futuros e de restringir o acesso de terceiros a esses benefícios. O cliente reconhece um ativo intangível se o código adicional for "identificável" e satisfizer os critérios de reconhecimento do CPC 04/IAS 38 Ativos Intangíveis.
- A exigência de reconhecer os custos relacionados à configuração e personalização como uma despesa pode resultar em uma redução no lucro em um determinado ano, impactando medidas como Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Renda, incluindo Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (LAJIR / EBIT), Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda, incluindo Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização (LAJIDA / EBITDA) e Lucro Antes de Impostos Renda e Contribuição Social (LAIR/PBT).
- Quando for necessária uma alteração na política contábil para aplicar as conclusões alcançadas pelo IFRIC, uma entidade deve contabilizar a alteração aplicando o **CPC 23/IAS 8 - Políticas Contábeis, Mudança de Estimativa e Retificação de Erro**. Por exemplo, uma entidade pode ser obrigada a desreconhecer os custos anteriormente reconhecidos como um ativo intangível e a reapresentar o(s) período(s) comparativo(s).

Agenda Decisions do IFRIC

Em março de 2019, o IFRIC considerou a contabilização dos acordos de SaaS como a primeira Agenda Decision sobre o tema. Aplicando as conclusões alcançadas nesta Agenda Decision, muitos desses acordos passaram a ser contabilizados como acordos de prestação de serviço, ao invés de aquisição (ou arrendamento) de ativos referentes às licenças de software. Isso ocorre porque, geralmente, em um ambiente com base em nuvem, o contrato SaaS dá ao cliente apenas o direito de receber acesso ao software do provedor de nuvem, em vez de uma licença sobre a propriedade intelectual (IP) (ou seja, o cliente não controla o software em si).
Na segunda Agenda Decision, publicada em abril de 2021, o IFRIC considerou a forma como uma entidade deve contabilizar os custos da configuração e da personalização incorridos na implementação destes acordos de serviços (SaaS) e concluiu que, normalmente, estes custos devem ser reconhecidos como uma despesa, a menos que os critérios para o reconhecimento de um ativo separado sejam cumpridos.

A principal diferença entre modelos tradicionais in loco e em nuvem

Para entender as conclusões alcançadas pelo IFRIC, é útil entender as principais diferenças entre os modelos tradicionais de tecnologia in loco e com base em nuvem. Embora a aparência do front-end seja amplamente consistente, existem diferenças significativas, conforme destacado no diagrama, que resultam nas diferentes conclusões contábeis.

Modelo tradicional ("in loco")	≠	Modelo de nuvem
- Adquiriu licenças de software de aplicativos. - Atrás do firewall do cliente. - O cliente obtém controle sobre o IP.		- Direitos apenas de acesso ao software. - Por trás do firewall do provedor de nuvem. - O provedor de nuvem mantém o controle sobre o IP.

Efeitos contábeis

Contrato SaaS – serviço ou ativo?

A primeira Agenda Decision aborda a contabilização pelo cliente para um acordo SaaS, no qual o cliente paga uma taxa em troca do direito de receber acesso ao software aplicativo do fornecedor por um prazo especificado, considerando se o cliente recebe um ativo de software na data de início do contrato ou um serviço durante o prazo do contrato.

Um cliente recebe um ativo de software na data de início do contrato se: **(a)** o contrato contiver uma locação do software ou **(b)** o cliente obtiver o controle do software na data de início do contrato. O IFRIC observou que o direito de receber acesso futuro ao software do fornecedor, em execução na infraestrutura de nuvem do fornecedor, não dá ao cliente nenhum direito de tomada de decisão sobre como e para que finalidade o software é usado. Além disso, na data de início, o contrato não dá ao cliente o poder de obter os benefícios econômicos futuros do próprio software e o direito de restringir o acesso de terceiros a esses benefícios.

Consequentemente, o IFRIC concluiu que um contrato que transmite ao cliente apenas o direito de receber acesso ao software aplicativo do fornecedor no futuro não é um arrendamento de software, nem uma licença de software (ativo intangível), mas sim um serviço que o cliente recebe durante o prazo do contrato.

No entanto, em certos acordos SaaS, o cliente pode obter um ativo intangível. Este pode ser o caso quando:

- O cliente tem o direito contratual de tomar posse do software durante o período de hospedagem sem penalidade significativa;
- É viável para o cliente executar o software em seu próprio hardware ou contratar uma parte não relacionada ao fornecedor para hospedar o software.

Contabilização de serviços de configuração e personalização na implementação de acordos SaaS

A segunda Agenda Decision aborda os custos de configuração e personalização incorridos na implementação de acordos SaaS. Especificamente, aborda se o cliente reconhece um ativo intangível em relação à configuração ou personalização do software aplicativo do fornecedor e, se um ativo intangível não for reconhecido, como o cliente contabiliza os custos de configuração ou personalização.

O cliente reconhece um ativo intangível em relação à configuração e personalização do software aplicativo?

Se o fornecedor controlar o software que o cliente tem acesso (ou seja, um acordo de serviços que aplica a primeira Agenda Decision), a avaliação se a configuração ou a personalização desse software resulta em um ativo intangível para o cliente depende da natureza e dos resultados da configuração ou personalização efetuada. Muitas vezes, o cliente não reconhece um ativo intangível, pois ele não controla o software que está sendo configurado ou customizado e essas atividades de configuração ou customização não criam um recurso controlado pelo cliente que seja separado do software.
Algumas entidades optam por manter parte de seu software local legado para operar em combinação com os novos aplicativos de software com base em nuvem. Os acordos SaaS podem exigir, por exemplo, a modificação de software existente ou o desenvolvimento de um novo software local para criar funcionalidades adicionais para a entidade e permitir que o software local existente se conecte aos aplicativos de software com base em nuvem, geralmente chamados de módulos de ponte ou interfaces de programação de aplicativos (APIs). Ao determinar se o código adicional deve ser reconhecido como um ativo intangível, a entidade avalia se o código adicional satisfaz a definição de um ativo intangível e os critérios de reconhecimento do CPC 04/IAS 38.

Definição – ativo intangível (CPC 04/IAS 38:8)	Controle (CPC 04/IAS 38:13-16)	Critérios de reconhecimento (CPC 04/IAS 38:21-23)
- Ativo não monetário identificável (definido como um recurso, controlado por uma entidade) sem substância física.	- Poder de obter benefícios econômicos futuros. - Poder de restringir o acesso de terceiros a esses benefícios.	- Prováveis benefícios econômicos futuros para a entidade. - O custo do ativo pode ser mensurado de forma confiável.

Demonstrando controle – quais ativos estão sendo aprimorados ou personalizados pelas atividades de implementação?

Nos acordos SaaS, as atividades de configuração e personalização são comumente executadas na infraestrutura interna e nos aplicativos de software do provedor de serviços de nuvem e, portanto, normalmente não criam um recurso controlado pelo cliente. Por outro lado, se essas atividades forem realizadas na infraestrutura e nos aplicativos do cliente (ou seja, "por trás do firewall do cliente"), é mais provável que as atividades representem a transferência de um ativo que o cliente controla, pois aprimora, melhora ou personaliza um ativo de software local existente da entidade.

Identificar se os custos de configuração e personalização em um acordo SaaS resultam em um ativo intangível controlado pelo cliente

Exemplo 1

A **Entidade S**, o fornecedor, celebra um acordo SaaS não cancelável com o **Cliente T** por um período de três anos. Como parte do acordo, a **Entidade S** concordou em realizar certas atividades para adicionar funcionalidade ao SaaS antes do início do prazo do contrato (ou seja, serviços de personalização) por uma taxa inicial. A funcionalidade adicionada é necessária para que o SaaS funcione conforme pretendido pelo **Cliente T**. Para realizar os serviços de personalização, a **Entidade S** deve fazer modificações em seus aplicativos de software que serão usados para fornecer o SaaS. O **Cliente T** só pode acessar a funcionalidade adicionada por meio do SaaS e não tem outros direitos sobre os aprimoramentos, ou seja, a **Entidade S** mantém a propriedade dos aprimoramentos.

O **Cliente T** não controla os serviços de personalização que recebe. Isso ocorre porque os serviços de personalização resultam na adição da funcionalidade aos ativos da **Entidade S**, por ela controlado. Os serviços não aprimoram, melhoram ou personalizam um ativo que o **Cliente T** controla. Portanto, o **Cliente T** não reconhece esses custos como um ativo de software. Em vez disso, os custos de customização são reconhecidos como uma despesa (ver a próxima seção para uma discussão do(s) período(s) no(s) qual(is) o gasto é reconhecido).

Exemplo 2

Pressupõe os mesmos fatos do Exemplo 1, exceto que a **Entidade S** também concordou em realizar outras atividades de implementação antes do início do prazo do contrato por uma taxa inicial. Essas atividades são realizadas nos ativos do **Cliente T** e resultam na personalização dos sistemas locais do **Cliente T** para comunicação com os sistemas locais da **Entidade S**.

Nesse cenário, os serviços adicionais aprimoram, melhoram ou personalizam os ativos controlados pelo **Cliente T**. Os custos de personalização são reconhecidos como um ativo de software separado ou como parte do custo de um ativo de software existente, se os critérios de reconhecimento do CPC 04/IAS 38 forem satisfeitos.

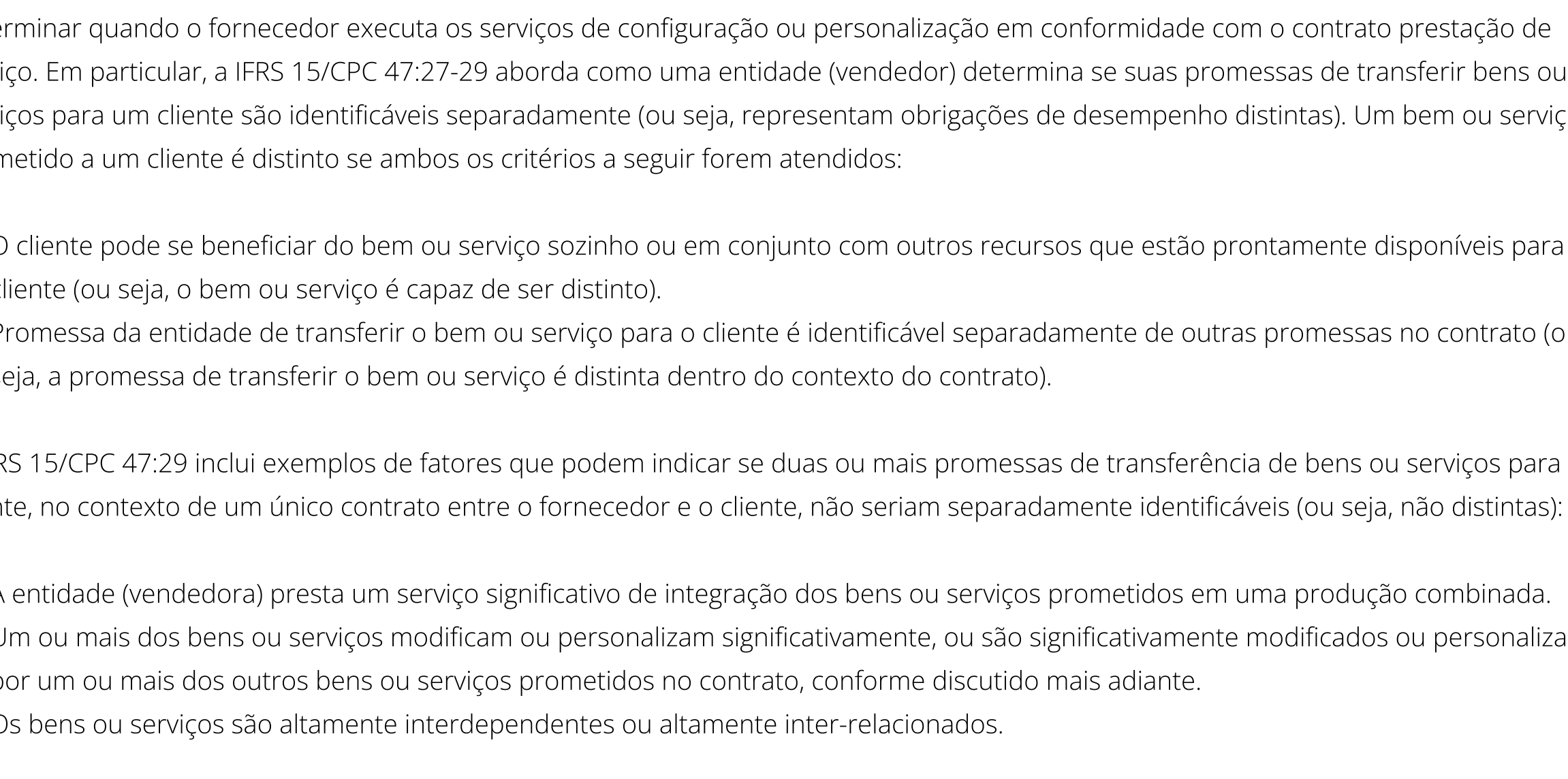
Se um ativo intangível não for reconhecido, como o cliente contabiliza os custos de configuração ou personalização?

Se o cliente não reconhecer um ativo intangível em relação à configuração ou personalização do software aplicativo, ele reconhece os custos como uma despesa no período em que recebe os serviços de configuração ou personalização de acordo com o contrato entre fornecedor e cliente para fornecer esses serviços.

O CPC 04/IAS 38 não inclui requisitos que abordem a identificação dos serviços recebidos para determinar quando o fornecedor executa esses serviços, conforme contrato de prestação. Dessa forma, ao aplicar o CPC 23/IAS 8, uma entidade é obrigada a referir e a considerar a aplicabilidade dos requisitos das normas contábeis IFRS que abordem questões semelhantes e conexas. O IFRIC observou que o IFRS 15 (CPC 47) – Receita de Contrato com Clientes inclui requisitos que os fornecedores aplicam na identificação dos bens ou serviços prometidos em um contrato com um cliente. Em particular, o IFRIC observou que os requisitos da IFRS 15 (CPC 47) – que abordam questões semelhantes e relacionadas com as enfrentadas pelo cliente para determinar quando o fornecedor executa os serviços de configuração ou personalização em conformidade com o contrato para fornecer esses serviços – seriam adequados.

A árvore de decisão abaixo descreve como a segunda Agenda Decision se aplica aos custos de configuração e personalização incorridos ao implementar um acordo SaaS, considerando separadamente os contratos de serviços entre o cliente e:

- O fornecedor do software aplicativo (incluindo casos em que o fornecedor subcontrata serviços de um terceiro como seu agente);
- Um terceiro;
- Funcionários ou contratados internos[ii].


Quem executa os serviços de configuração e personalização?
Provedor de SaaS ou subcontratado (agente) do provedor de SaaS
Terceiros
Funcionários ou contratados internos
Os serviços de configuração e personalização são distintos do acesso SaaS?
Sim
Não
Despesas quando o fornecedor fornece acesso ao software conforme contrato SaaS (uma despesa antecipada é reconhecida se o pagamento for feito antecipadamente).
Despesas quando o fornecedor configura ou personaliza o software do aplicativo (uma despesa antecipada é reconhecida se o pagamento for feito antecipadamente).

Determinar se os serviços de configuração e personalização são distintos do acesso SaaS

O IFRIC observou que os requisitos da IFRS 15 (CPC 47) abordam questões semelhantes e relacionadas com as enfrentadas pelo cliente para determinar quando o fornecedor executa os serviços de configuração ou personalização em conformidade com o contrato prestação de serviço. Em particular, a IFRS 15/CPC 47:27-29 aborda como uma entidade (vendedor) determina se suas promessas de transferir bens ou serviços para um cliente são identificáveis separadamente (ou seja, representam obrigações de desempenho distintas). Um bem ou serviço prometido a um cliente é distinto se ambos os critérios a seguir forem atendidos:

- O cliente pode se beneficiar do bem ou serviço sozinho ou em conjunto com outros recursos que estão prontamente disponíveis para o cliente (ou seja, o bem ou serviço é capaz de ser distinto).
- Promessa da entidade de transferir o bem ou serviço para o cliente é identificável separadamente de outras promessas no contrato (ou seja, a promessa de transferir o bem ou serviço é distinta dentro do contexto do contrato).

A IFRS 15/CPC 47:29 inclui exemplos de fatores que podem indicar se duas ou mais promessas de transferência de bens ou serviços para um cliente, no contexto de um único contrato entre o fornecedor e o cliente, não seriam separadamente identificáveis (ou seja, não distintas):

- A entidade (vendedora) presta um serviço significativo de integração dos bens ou serviços prometidos em uma produção combinada.
- Um ou mais dos bens ou serviços modificam ou personalizam significativamente, ou são significativamente modificados ou personalizados por um ou mais dos outros bens ou serviços prometidos no contrato, conforme discutido mais adiante.
- Os bens ou serviços são altamente interdependentes ou altamente inter-relacionados.

A IFRS 15:BC109-BC110 observa que em algumas indústrias, como a de software, a noção de riscos inseparáveis é mais claramente ilustrada pela avaliação se um bem ou serviço modifica ou personaliza significativamente outro bem ou serviço. Por exemplo, uma entidade pode prometer fornecer a um cliente um software existente e prometer personalizar esse software de modo que ele funcione com a infraestrutura existente do cliente, de tal forma que a entidade forneça ao cliente um sistema totalmente integrado. Nesse caso, se o serviço de personalização exigir que a entidade modifique significativamente o software existente de tal forma que os riscos de fornecer o software e o serviço de personalização sejam inseparáveis, a entidade pode concluir que as promessas de transferência do software e do serviço de personalização não seriam identificáveis separadamente e, portanto, esses bens ou serviços não seriam distintos no contexto do contrato.

Personalização e modificação significativas do software com base em nuvem

O grau de personalização e modificação do software com base em nuvem que seria considerado significativo será uma questão de julgamento e exigirá uma compreensão dos fatos e circunstâncias da entidade.
A compreensão do nível de complexidade e esforço ou das competências especializadas envolvidas na realização das alterações e adaptações pode ser um ponto de partida útil para determinar se os serviços de configuração e personalização prestados pelo fornecedor do software de aplicação são distintos (ou seja, identificáveis separadamente) do acesso ao software de aplicação durante o período de vigência do contrato. Os fatores que podem ser considerados incluem, mas não estão limitados a:

Indicadores de que os serviços são "distintos"	Indicadores de que os serviços "não são distintos"
- Os serviços de configuração e personalização podem ser fornecidos por uma parte que não seja o fornecedor de SaaS (ou seu agente) de forma autônoma (por exemplo, empresas de consultoria, outros provedores de SaaS). - O cliente pode usar e se beneficiar do acordo sem os serviços de configuração e funcionalidades do SaaS.	- A prestação de serviços de configuração e personalização requer um conjunto de habilidades altamente especializado ou complexo que nem o cliente nem terceiros possuem. - Os serviços de implementação alteram significativamente quaisquer recursos ou SaaS.

Se existirem indicadores de que os serviços de configuração e personalização são distintos do acesso ao software da aplicação e indicadores de que não o são, o cliente terá de avaliar os seus fatos e circunstâncias específicos para determinar a natureza dos serviços recebidos.

Custos comuns de implementação em relação aos acordos SaaS

Embora o IFRIC tenha discutido apenas as atividades de configuração e personalização da implementação de um acordo SaaS, um projeto de implementação de SaaS inclui uma série de atividades. A tabela a seguir ilustra alguns exemplos de custos típicos incorridos pelos clientes em acordos de SaaS e o provável tratamento contábil de cada um.

Fase de implementação	Custos relacionados com	Tratamento contábil dos custos conexos[i]
Fase preliminar do projeto	Seleção de um provedor	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
	Desenvolvimento de business case e plano de projeto	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
Instalação e implementação	Instalação e configuração do equipamento próprio ou alugado do cliente (por exemplo, servidores)	Reconhecer como parte dos custos do ativo imobilizado ou do ativo de direito de uso relacionado
	Configuração de provedores e personalização de software – serviços executados pelo provedor do software (ou seu agente)	• Se os serviços forem distintos do acesso SaaS, os custos são reconhecidos como uma despesa quando o software é configurado ou customizado • Se os serviços não forem distintos do acesso SaaS, os custos são reconhecidos como uma despesa durante o prazo do contrato SaaS quando o acesso ao software aplicativo em nuvem é recebido
	Configuração de provedores e personalização de software – serviços executados por uma parte que não seja o provedor do software (ou seu agente)	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
	Desenvolvimento de módulos de ponte (ou APIs) para sistemas locais existentes ou recursos adicionais customizados para a entidade	Reconhecer como ativo intangível se – e somente se – o cliente controlar o IP sobre o código escrito para a modificação de software existente ou desenvolvimento de novo software local e os critérios de reconhecimento do CPC 04/IAS 38 forem atendidos. Caso contrário, reconhecer como despesa quando incorrido
Conversão de dados	Software de conversão de dados adquirido	Reconhecer como um ativo intangível. No entanto, se usado apenas para um único projeto, a vida útil pode ser relativamente curta (prazo de implementação do projeto).
	Limpeza de dados existentes, reconciliação dos dados antigos e dos dados no novo sistema, criação de dados novos ou adicionais e conversão de dados antigos para o novo sistema	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
Pós-implementação	Atividades de treinamento	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
	Atividades de teste e manutenção contínua	Reconhecer como uma despesa quando incorrida
	Acesso contínuo ao SaaS	Reconhecer como uma despesa quando incorrida

Implicações práticas das decisões da agenda do IFRIC

Na adequação das políticas contábeis para os requisitos contábeis apresentados nas Agendas Decisions, que são tratadas nesse artigo, ressalta-se que a mudança deve ser avaliada sob a ótica do CPC 23/IAS 8, incluindo avaliação da necessidade de mudança na política contábil no período correspondente, que enseje reapresentação das demonstrações financeiras.
Adicionalmente, no que tange impactos contábeis advindos da adoção dos referidos requisitos, espera-se que no ano de implementação de SaaS, haja uma redução no lucro, resultante do reconhecimento da despesa dos custos de configuração e personalização, quando não atingidos os requisitos do CPC 04/IAS 38 para capitalização. Nos anos subsequentes, ao longo da vigência do contrato SaaS, os dispêndios contínuos incorridos para o acesso ao SaaS serão reconhecidos como despesas operacionais sem despesas adicionais de amortização, o que pode, em certos casos, resultar em um aumento nos lucros.

Em relação aos efeitos na **Demonstração dos Fluxos de Caixa**, apenas os dispêndios que resultem em um ativo são elegíveis para classificação como atividades de investimento. Os custos de implementação de acordos SaaS, que são reconhecidos como uma despesa, não atenderão tal requisito, portanto, devem ser classificados como fluxos de caixa decorrentes de atividades operacionais.

Conclusão

As conclusões alcançadas nas Agenda Decisions, publicadas pelo IFRIC podem mudar a prática contábil anteriormente utilizada para acordos de computação em nuvem. Cada arranjo SaaS é único, dessa forma, a análise e a determinação do tratamento contábil adequado dos custos de configuração e personalização incorridos na implementação de acordos SaaS podem exigir um julgamento significativo e, muitas vezes, também uma compreensão profunda de certos aspectos técnicos do contrato. Isso pode exigir colaboração entre vários departamentos, por exemplo, finanças e TI, para garantir que todas as informações sejam consideradas.
Uma entidade deve desenvolver e aplicar consistentemente uma política contábil adequada para os custos de configuração e personalização incorridos na implementação de acordos SaaS e deve explicar em notas explicativas às demonstrações financeiras os julgamentos feitos na aplicação da sua política contábil.

---

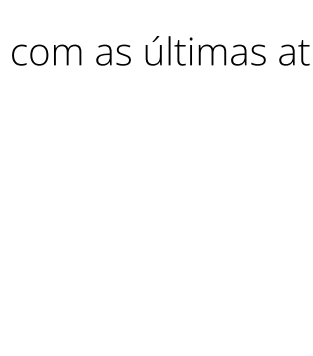
[i] Publicada em abril de 2021, como um adendo à atualização IFRIC de março de 2021.
[ii] Não especificamente abordado na segunda Agenda Decision
[iii] Se os custos a serem reconhecidos como despesa, quando incorridos, forem pagos antes de os serviços relacionados serem recebidos, uma despesa antecipada é reconhecida e apropriada ao resultado quando os serviços são recebidos.

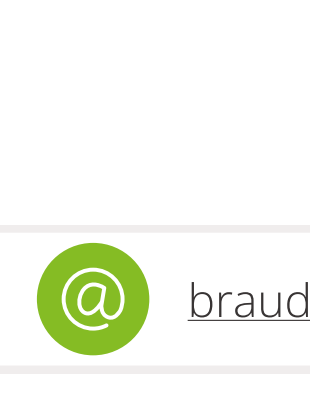
Contatos

Caso tenha dúvidas sobre esta publicação, entre em contato com os seguintes profissionais da Deloitte:

Christian Canezin
Sócio de Auditoria & Assurance e National Professional Practice Diretor (NPPD) na Deloitte
ccanezin@deloitte.com

Edson Im
Sócio de Auditoria & Assurance, National Office Accounting and Reporting Services
edsim@deloitte.com


Reinaldo Oliari
Sócio de Auditoria & Assurance
roliari@deloitte.com


Rogério Mota
Sócio de Auditoria & Assurance, National Office Accounting and Reporting Services
rmota@deloitte.com

Carlos Eduardo Zanotta
Sócio de Auditoria & Assurance
czanotta@deloitte.com

Conte-nos o seu desafio!

Como podemos ajudar a sua empresa?

www.deloitte.com/br/auditoria

brauditoria@deloitte.com

Cadastre-se para acessar conteúdos exclusivos

com as últimas atualizações em normas contábeis, conformidade regulatória e insights relevantes.

Fazer meu cadastro

Sobre esta publicação

Esta publicação contém apenas informações gerais e nenhuma das firmas Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sua rede global de firmas-membro ou suas entidades relacionadas (coletivamente, a "organização Deloitte") está, por meio desta comunicação, prestando aconselhamento ou serviços profissionais. Antes de tomar qualquer decisão ou medida que possa afetar suas finanças ou sua empresa, você deve procurar um consultor profissional qualificado.

Nenhuma representação, garantia ou compromisso (expresso ou implícito) é dado quanto à precisão ou integridade das informações contidas nesta comunicação e nenhuma das firmas DTTL, suas firmas-membro, entidades relacionadas, profissionais ou agentes devem ser responsabilizados por qualquer perda ou dano que ocorra direta ou indiretamente em conexão com qualquer pessoa que confie nesta comunicação. A DTTL, cada uma de suas firmas-membro e suas entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes.

Deloitte.

A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a "organização Deloitte"). A DTTL (também chamada de "Deloitte Global") e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular mutuamente em relação a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para saber mais.

A Deloitte oferece serviços profissionais de ponta para quase 90% das empresas listadas na Fortune Global 500® e milhares de outras organizações. Nossas pessoas entregam resultados mensuráveis e duradouros que ajudam a reforçar a confiança pública nos mercados de capitais e permitir que os clientes se transformem e prosperem. Com seus 180 anos de história, a Deloitte está hoje em mais de 150 países e territórios. Saiba como os cerca de 460 mil profissionais da Deloitte em todo o mundo geram um impacto que importa em www.deloitte.com.

© 2025. Para mais informações, contate a Deloitte Global.