Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

iGBRASIL

Notícias · Utilidades · Recursos para operadores de iGaming

Jogos & Cassino · Estratégico

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

Como reabrir a base de cálculo, o gatilho por vertical e a fila de recertificação antes de religar o lobby — medindo receita por jogador ativo, não por número de títulos

Por Redação iGBRASIL, Redação

Publicado em 04/11/2026 às 14h05

· 11 min de leitura

Por que importa

A base de cálculo do rev share define quem absorve aumento de carga tributária: contrato sobre receita pré-tributo joga todo o risco fiscal no operador.

Sem cláusula de gatilho por vertical, o operador pode ficar preso a mínimo garantido de cassino num cenário em que apenas o esporte volte a ser permitido.

Cada título certificado é custo fixo recorrente e fila de recertificação: catálogo grande atrasa o dia 1 da retomada e corrói a margem por jogador.

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

Se o cassino online voltar — ou se voltar só o esporte —, qual estrutura de rev share o operador deve ter assinado com o provedor de jogos? Esta análise é para diretoria de produto, head de cassino e jurídico de contratos: a decisão não é quantos títulos manter no lobby, é quanto de cada R$ 1,00 de GGR sai da operação antes de chegar ao P&L e sob quais condições esse percentual pode ser suspenso, renegociado ou encerrado.

Resumo executivo

O rev share de cassino é apenas uma camada: antes do P&L saem fatia do estúdio, fatia do agregador, contribuição de jackpot progressivo e custo de plataforma/PAM.

A cláusula mais cara é a base de cálculo — rev share sobre receita antes de tributo transfere 100% do risco de alíquota para o operador.

Gatilho por vertical (suspensão automática, sem multa, se o cassino seguir proibido) é a cláusula que a MP 1.394/2026, de 25/09/2026, tornou indispensável.

O indicador de curadoria é GGR por jogador ativo por título, não tamanho de catálogo: cada título certificado é custo fixo recorrente.

A fila de recertificação de jogos e estúdios ao vivo, regida pela Portaria SPA/MF nº 1.207, de 29/07/2024, é o caminho crítico da retomada — não o contrato comercial.

A cascata real de um R$ 1,00 de GGR de cassino

O que o operador chama de "receita de cassino" já chega dividida. Antes de virar margem, cada real de GGR passa por uma sequência de retenções que raramente está consolidada em um único relatório — e é exatamente por isso que a renegociação costuma ser feita no escuro.

Rev share do estúdio de conteúdo — percentual sobre o GGR gerado pelo título, variável por provedor e por acordo de volume.

Fatia do agregador — quando o acesso ao catálogo é via hub e não por contrato direto com o estúdio; some uma camada ao custo e subtraia integrações para manter.

Contribuição de jackpot progressivo — percentual de cada aposta que sai do GGR do operador e alimenta o pote; é custo recorrente de produto, não eventualidade.

Custo de plataforma/PAM — taxa fixa ou percentual sobre a mesma base, conforme o modelo contratado.

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

Tributos — incidentes conforme a base definida em lei e regulamento.

Contrato direto com o estúdio corta a camada do agregador, mas multiplica integrações, certificados, contratos de PLD e rotinas de auditoria. A decisão entre hub e contrato direto só é defensável com a cascata montada por título — e com o custo de integração e de certificação de cada jogo por provedor na conta.

Antes ou depois de tributo: a cláusula que decide o resultado

Quando o rev share incide sobre a receita original, antes da carga tributária, qualquer aumento de alíquota é absorvido integralmente pelo operador — que segue repassando o mesmo percentual ao fornecedor sobre uma base que não encolheu para o fornecedor, mas encolheu para ele. Em país com alíquota em disputa, essa é a primeira linha a reabrir.

Modelo	Quem absorve alta de tributo	Comportamento em cenário de alta de GGR	Risco principal
Rev share sobre base pré-tributo	Operador, integralmente	Custo cresce proporcional à receita	Margem comprimida em mudança fiscal
Rev share sobre base pós-tributo	Compartilhado	Custo cresce proporcional à receita líquida	Negociação de percentual mais alto pelo fornecedor
Taxa fixa	Operador (mas sem indexação à receita)	Operador retém todo o upside	Custo pesado em cenário de receita baixa
Híbrido (fixo + rev share com teto)	Compartilhado até o teto	Upside preservado acima do teto	Complexidade de apuração e disputa de conciliação

Modelos de remuneração do fornecedor: quem carrega o risco

Nenhum desses modelos é superior em abstrato. O que define a escolha é a previsão de volume e o grau de incerteza fiscal: rev share transfere risco ao fornecedor e corta o upside; taxa fixa preserva a alavancagem do operador em alta de GGR e dói quando a receita cai. A mesma lógica que já se aplica à escolha entre RevShare e CPA na recontratação de afiliados vale aqui, com uma diferença: o fornecedor de conteúdo é insubstituível no curto prazo quando o título é âncora de retenção.

Por que a cláusula de vertical virou obrigatória

A MP 1.394/2026, publicada em 25 de setembro de 2026, proibiu exploração, oferta,

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

intermediação e publicidade de apostas de quota fixa, e as 188 autorizações registradas no SIGAP entraram em processo de extinção. A proibição segue vigente: o TRF3 reafirmou isso ao suspender, em outubro de 2026, a liminar que permitia operação a uma casa. A audiência pública conduzida pelo ministro Luiz Fux terminou em 3 de novembro sem data para decisão, e no Congresso as emendas convergem para separar as verticais: esporte volta, cassino não.

Isso cria uma assimetria contratual rara. O operador está renegociando com provedores um ativo que pode não ter mercado legal; o provedor renegocia sabendo que o Brasil pode deixar de ser praça de cassino regulado. Quem assinar agora um contrato nos moldes de 2025 — mínimo garantido anual, vigência fechada, multa de rescisão calculada sobre receita projetada — carrega a premissa errada para dentro de 2027.

Contrato de provedor de cassino sem gatilho por vertical é aposta direcional em decisão judicial. Nenhum comitê de risco deveria aprovar isso em novembro de 2026.

Avaliação da redação do iGBRASIL, com base no estado das ações no STF em 04/11/2026

Curadoria é densidade de receita, não tamanho de catálogo

O padrão observado em lobbies de qualquer praça é o mesmo: uma minoria de títulos concentra a maior parte do GGR, e a cauda longa consome certificação, manutenção de integração e espaço de lobby sem devolver receita proporcional. A pergunta operacional não é "quantos jogos tenho", é quantos títulos preciso manter certificados para reter o jogador que já tenho.

A métrica que organiza essa decisão é GGR por jogador ativo, por título e por provedor. Ela responde ao que o número de rodadas não responde: se o título gera receita ou apenas movimento. Um jogo com muito volume e margem líquida negativa depois do rev share, do jackpot e do rateio de certificação é um custo disfarçado de produto.

Posição de lobby é inventário, e inventário tem preço

Provedor paga — ou desconta rev share — por destaque, carrossel de lançamento e exclusividade temporal. Operador que não precifica essa posição entrega de graça o inventário mais caro que tem. Operador que vende demais destrói a curadoria e derruba o GGR por jogador ativo, canibalizando o próprio núcleo. A contrapartida precisa estar escrita: quantos dias de destaque, em que posição, com qual métrica de verificação.

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

A recertificação é o caminho crítico, não o contrato

Religar um título não é religar um switch. A Portaria SPA/MF nº 1.207, de 29 de julho de 2024, estabelece os requisitos técnicos dos jogos on-line e dos estúdios de jogos ao vivo: os certificados emitidos por entidade certificadora devem atestar conformidade plena do jogo e do estúdio com os requisitos da portaria e de seu Anexo I. A Portaria SPA/MF nº 722, de 2 de maio de 2024, define requisitos técnicos e de segurança do sistema e das plataformas, além do próprio conceito de entidade certificadora. Entre as certificadoras homologadas estão eCogra Limited e Trisgma B.V. (Portaria SPA/MF nº 1.775, de 8/11/2024) — a lista vigente deve ser reconferida na página de legislação da SPA/MF antes de contratar.

A consequência prática é aritmética: catálogo grande significa fila de certificação grande, e fila grande significa lobby incompleto no dia 1 de qualquer retomada. Quem deixa a certificação para depois da decisão judicial descobre tarde que o gargalo não estava no jurídico comercial, estava na capacidade de laboratório e no SLA do estúdio.

O fornecedor virou risco de compliance, não só de margem

Desde meados de 2026, o próprio mercado regulado pressiona o governo por supervisão específica sobre estúdios que fornecem conteúdo a plataformas clandestinas. Due diligence de provedor deixou de ser formalidade comercial e virou exposição reputacional: contratar um estúdio que abastece operação sem autorização é um risco que aparece no dossiê que a SPA/MF pede no licenciamento e em qualquer processo de diligência de M&A.

A sequência de recontratação, em oito passos

Montar a cascata real de um R$ 1,00 de GGR por título: rev share do estúdio, fatia do agregador, contribuição de jackpot, plataforma, tributos. Sem isso não há o que renegociar.

Classificar o catálogo por GGR por jogador ativo e por custo total de manutenção do título — certificação, integração, QA e espaço de lobby.

Definir o núcleo mínimo viável: os títulos cuja ausência derruba retenção, e não os que "completam" o catálogo. Esse núcleo entra primeiro na fila de recertificação.

Reabrir quatro cláusulas: (a) base de cálculo do rev share, antes ou depois de tributo; (b) gatilho por vertical, com suspensão automática e sem multa; (c) mínimo garantido e carência; (d) SLA de recertificação e responsabilidade pelo custo do certificado.

Precificar o inventário de lobby: destaque, carrossel e exclusividade viram desconto no rev

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

share ou verba conjunta, com contrapartida escrita e aferível.

Fazer due diligence do provedor, incluindo verificação de fornecimento a operações sem autorização.

Montar o plano de religamento em ondas — onda 1 (núcleo certificado), onda 2 (cauda relevante), onda 3 (lançamentos) — com data e responsável por assinatura em cada etapa.

Encerrar formalmente o que não volta: baixa de integração, guarda de registros e saída do contrato, para que títulos dormentes não sigam gerando taxa.

O que medir a partir do primeiro mês

GGR por jogador ativo de cassino, mensal, por título e por provedor — o indicador central.

Margem líquida por título: GGR do jogo menos rev share, menos contribuição de jackpot, menos custo de certificação rateado.

Concentração: percentual do GGR nos 10, 20 e 50 maiores títulos; e número de títulos com margem líquida negativa.

Custo de certificação por título ativo e tempo médio de recertificação, em dias.

Taxa de sobrevivência do lançamento: percentual de títulos novos ainda entre os geradores de receita em D+90.

Dependência de provedor: percentual do GGR concentrado no maior estúdio — risco de contrato único.

Overlap de jogadores entre esporte e cassino — decisivo no cenário de retorno apenas do esporte.

Sete erros que aparecem em toda renegociação

Tratar catálogo grande como vantagem competitiva, quando cada título é custo fixo de certificação e manutenção.

Assinar rev share sobre base pré-tributo em país com alíquota em disputa.

Renovar contrato de cassino sem cláusula de vertical e ficar preso a mínimo garantido de um produto que não pode ser ofertado.

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

Deixar a certificação para depois da decisão judicial, confundindo caminho crítico com formalidade.

Confundir posição de lobby com curadoria e vender destaque até derrubar o GGR por jogador ativo.

Usar "70% da receita vem de cassino" como premissa de orçamento — é estimativa pública atribuída a José Francisco Manssur, então assessor especial da Secretaria Executiva da Fazenda, em dezembro de 2023, repetida em cobertura de outubro de 2026, não dado auditado por operação.

Ignorar a contribuição de jackpot progressivo na conta de margem, tratando como eventual o que é custo recorrente.

A premissa que precisa entrar no business case de 2027

Quem monta cenário de cassino para 2027 precisa precificar que a evidência epidemiológica sustenta o argumento da restrição no Congresso. Estudo publicado na *The Lancet Public Health*, com dados de 68 países e citado na imprensa brasileira em outubro de 2026, aponta cassino online e caça-níqueis virtuais como as modalidades de maior incidência de jogo problemático: 15,8% dos adultos e 26,4% dos adolescentes que apostam. No Brasil, levantamento do Lenad/Unifesp indica que 66,8% dos que apostam online apresentam sinais de risco ou jogo problemático, com 10,9 milhões de pessoas apostando com prejuízo pessoal, profissional ou financeiro e 1,4 milhão preenchendo critérios clínicos de transtorno do jogo.

Esses números não são ornamento de contexto: são a base técnica do que define se o rev share que você assinar vale para uma vertical ou nenhuma. E ligam diretamente ao produto — limites de sessão, ritmo de jogo e integração com o ciclo de autoexclusão no gov.br deixaram de ser requisito de compliance separado para virar especificação a negociar com o estúdio, no mesmo contrato.

Não existe benchmark público brasileiro de rev share de provedor de cassino, e o GGR por vertical não é divulgado nem pelo SIGAP nem pelas operadoras. Isso significa que a referência de negociação precisa ser interna: a sua própria cascata, por título, mês a mês. Quem tiver essa planilha pronta entra na mesa com argumento; quem não tiver aceita o percentual que o fornecedor propuser — e descobre a conta no fechamento do trimestre.

Monte a cascata antes da próxima mesa

Receba as análises do iGBRASIL sobre contratos de provedor, certificação de jogos e

Rev share de provedor de cassino: recontratar por GGR por jogador

estrutura de custo de cassino direto no e-mail. Para receber a análise do que muda para operadores, assine a newsletter do iGBRASIL.

Assuntos:

Cassino online · Certificação · Contratos · MP 1.394/2026 · Provedores de jogos · SPA/MF

Fonte original:

https://igbrasil.com/noticias/jogos-cassino/rev-share-de-provedor-de-cassino-recontratar-por-ggr-por-jogador

Documento gerado em 04/11/2026 às 16h12.

Reprodução permitida mediante citação da fonte e link para o endereço acima.

© 2026 iGBRASIL. Conteúdo destinado a maiores de 18 anos.