
CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

iGBRASIL

Notícias · Utilidades · Recursos para operadores de iGaming

Marketing & Mídia · Estratégico

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

Como o operador licenciado deve desenhar remuneração de afiliados quando responde pela peça que o parceiro publica

Por Redação iGBRASIL, Redação

Publicado em 08/09/2026 às 14h05

· 11 min de leitura

Por que importa

O modelo de payout deixou de ser só decisão de fluxo de caixa: define quanta alavanca o operador mantém sobre o parceiro depois que uma peça irregular vai ao ar.

CPA pago à vista, sem retenção nem clawback contratual, elimina a única sanção econômica disponível quando o dano de marca já aconteceu.

Contrato escrito em português com cláusula de conduta publicitária é o que a SPA descreve como dever do operador — programas herdados do período pré-regulação não atendem a isso.

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

Se você dirige aquisição em um operador licenciado no Brasil, a pergunta prática não é mais qual modelo de comissão paga menos. É qual modelo você consegue sustentar agora que responde, perante o regulador, pelo que o parceiro publica. Este texto responde a diretores de marketing, CRM e compliance que precisam reescrever — ou defender internamente — a política de remuneração do programa de afiliados.

Resumo executivo

O trade-off central não é CPA barato contra RevShare caro: é quanto controle de conduta o modelo devolve ao operador depois do pagamento.

RevShare puro é a estrutura que mais preserva alavanca — desligar o parceiro corta renda futura. CPA puro não devolve nada; a alavanca precisa ser recomprada por contrato, com retenção e clawback, o que encarece a negociação.

O contrato escrito em português é o veículo de tudo: evento de qualificação auditável, base de cálculo do RevShare, pré-aprovação de criativa, direito de auditoria e desligamento imediato.

Escolha o modelo por classe de parceiro, não um modelo único para o programa. Quanto maior o risco de conduta do canal, menor a parcela paga à vista.

Sem postback server-to-server e reconciliação mensal contra o PAM, nenhum clawback é executável — e a disputa de números vira o principal motivo de ruptura.

O que mudou na base de cálculo do risco

A referência normativa do marketing de apostas é a Portaria SPA/MF nº 1.231, de 31 de julho de 2024, que estabelece regras e diretrizes de jogo responsável e das ações de comunicação, publicidade, propaganda e marketing. É essa norma que o afiliado cumpre por reflexo — não porque seja destinatário direto dela, mas porque o operador contrata em nome próprio.

Em 10 de julho de 2026 foram publicadas no Diário Oficial da União a Portaria SPA/MF nº 1.964, de 3 de julho de 2026, que altera a 1.231/2024, e a Portaria Interministerial MF/SECOM/MJSP nº 73, de 10 de julho de 2026. Segundo o comunicado do Ministério da Fazenda de 13 de julho de 2026, as medidas ampliam a responsabilidade dos operadores autorizados e de todos os agentes envolvidos na divulgação do serviço, além de tornar obrigatória a exibição de alertas sobre os riscos do jogo.

O princípio, porém, é anterior. Em agosto de 2024 a própria Fazenda comunicou que os agentes

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

operadores poderão ser responsabilizados por publicidades abusivas ou enganosas realizadas por influenciadores contratados por eles nas redes sociais. E a Nota Técnica SEI nº 3620/2026/MF descreve dois deveres do operador quanto a afiliados: garantir a observância, por parte deles, da legislação, da regulamentação e das boas práticas autorregulatórias da modalidade; e firmar contratos por escrito, em língua portuguesa. Nota técnica orienta e fundamenta — não substitui portaria —, mas indica com clareza o que a fiscalização vai procurar.

A leitura de diretoria é simples: se o operador responde pela peça do terceiro, a remuneração do terceiro vira mecanismo de controle de conduta. Quem já acompanhou o que a fiscalização da SPA priorizou no primeiro ciclo sabe que a prova de diligência pesa tanto quanto a ausência de infração.

Os três modelos vistos do lado do operador

CPA: previsibilidade que compra o incentivo errado

Valor fixo por depositante qualificado. Entra limpo no CAC do mês, é fácil de orçar e de escalar. O problema está no incentivo: o afiliado é remunerado no evento de entrada, então otimiza volume de primeiro depósito, não qualidade de jogador. Toda a defesa do operador se concentra em dois pontos — a definição de "qualificado" e a cláusula de clawback. Se a qualificação for frouxa, o programa vira máquina de cadastro descartável, e o efeito aparece na coorte, não na planilha de mídia.

RevShare: alinhamento longo, passivo longo

Percentual da receita líquida gerada pelo jogador. Transforma o parceiro em stakeholder da retenção, protege o caixa em coorte ruim e é custo variável por construção. Em troca, cria cauda de passivo por anos e exige base de cálculo blindada: GGR ou NGR? Deduz bônus? Deduz custo de pagamento? Deduz o tributo sobre GGR? Contrato ambíguo nesse ponto corrói margem por meses sem que ninguém perceba.

Híbrido: onde a maioria dos programas maduros termina

CPA reduzido somado a um RevShare menor. Serve para atrair o afiliado que precisa de caixa imediato sem entregar todo o valor de vida do jogador. É também o modelo mais exigente em gestão: materiais do setor descrevem o híbrido como combinação dos dois modelos, porém mais complexo, exigindo que metas e desempenhos sejam monitorados com mais cuidado. Se o time não

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

tem rotina de reconciliação, o híbrido multiplica disputa em vez de reduzir risco.

CritérioCPARevShareHíbrido

Previsibilidade de custoAltaBaixa no curto prazoMédia

Exposição de caixaImediataDiluídaParcial

Incentivo do parceiroVolume de depósitoValor de longo prazoMisto

Alavanca após a peça irregularNenhuma sem retenção contratualAlta (corte de renda futura)Média

Complexidade contratualBaixa, se a qualificação for claraAlta (base de cálculo)Alta

Risco de disputa de númerosConcentrado na qualificaçãoRecorrente, mensalRecorrente

Passivo contábilCurtoPlurianualPlurianual parcial

Comparação dos modelos na ótica do operador licenciado

O trade-off central: quem paga à vista compra o risco

RevShare dá ao operador o instrumento de sanção mais eficaz que existe em um programa de afiliados: desligar o parceiro corta a renda futura dele. Não há discussão jurídica, nem cobrança, nem constrangimento comercial — a torneira fecha.

CPA puro não dá alavanca nenhuma depois do pagamento. Se a pressão comercial impõe CPA — e ela impõe, em disputa por parceiros grandes —, o operador precisa recomprar essa alavanca por contrato: retenção de parte da comissão por uma janela definida, clawback por infração de publicidade (não só por fraude de tráfego) e direito de compensação contra faturas futuras. Isso encarece o CPA na mesa de negociação, e deve encarecer mesmo: é o preço do controle que o modelo não entrega sozinho.

Quanto maior o risco de conduta do canal, menor a parcela do payout paga à vista. Essa é a regra de bolso que sobrevive a qualquer mudança de portaria.

Classifique o parceiro por risco de conduta, não por volume

Um comparador de conteúdo com redação própria e um grupo fechado de Telegram não são o mesmo

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

tipo de parceiro, ainda que entreguem depósitos parecidos. O risco de conduta difere na verificabilidade da peça: o que está em página indexada pode ser auditado; o que circula em canal fechado, não.

Comparadores e portais de conteúdo — peça pública e auditável; tolera parcela maior de CPA.

Influenciador de vídeo — histórico permanece, mas o improviso ao vivo é a fonte real de infração; exige pré-aprovação de roteiro.

Grupos fechados de Telegram e WhatsApp — menor verificabilidade e maior incidência de promessa de retorno; caso clássico para RevShare com retenção.

Mídia paga comprada em nome do afiliado — risco de bid em marca do operador e de segmentação inadequada; exige inventário de campanhas.

Tráfego incentivado — qualidade de coorte historicamente pior; se aceito, com qualificação restritiva e payout majoritariamente diferido.

A consequência prática é que um programa maduro não tem um modelo, tem uma matriz. E a matriz precisa conversar com a leitura de valor por coorte descrita em como calcular o custo real por depositante em mídia paga — sem base comparável, você não sabe se o afiliado é mais barato que o canal pago ou apenas mais opaco.

O que precisa estar escrito no contrato

Evento de qualificação auditável: KYC concluído, depósito mínimo, atividade mínima dentro de uma janela definida. É a cláusula que mais gera disputa financeira.

Base de cálculo do RevShare: GGR ou NGR, o que se deduz (bônus, chargeback, taxa de PSP, tributo sobre GGR), periodicidade de apuração e se saldo negativo carrega ou zera no mês seguinte.

Retenção e clawback: percentual retido, prazo de liberação e hipóteses de retomada, incluindo infração de conduta publicitária.

Controle de marca: pré-aprovação de criativa, uso obrigatório de advertências, vedação a promessa de ganho, a bid em marca do operador e a comunicação dirigida a menores e a autoexcluídos.

Auditoria e desligamento: direito de inspeção em todos os canais declarados e desligamento imediato com bloqueio de tracker.

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

Inventário de canais: relação nominal de site, perfis, grupos e contas de mídia usados pelo parceiro, com dever de atualização.

Sobre o idioma e a forma: a Nota Técnica SEI nº 3620/2026/MF fala em contrato por escrito e em língua portuguesa. Contrato herdado do período pré-regulação, em inglês e sem cláusula de conduta publicitária, é o achado mais comum em revisão de programa — e o mais fácil de o regulador identificar.

Sem tracking íntegro, o contrato é decorativo

O fluxo que sustenta qualquer modelo é o mesmo: clique, postback server-to-server, cadastro, KYC aprovado, primeiro depósito, evento de qualificação, apuração mensal, fatura, pagamento. Erro de atribuição em qualquer etapa vira disputa financeira; ausência de postback S2S vira brecha de fraude.

A reconciliação mensal contra o PAM é o que torna o clawback executável — sem número que as duas partes reconheçam, a cobrança não se sustenta. Vale lembrar que essa dependência de integração é uma das razões pelas quais migrar de PAM é o projeto que mais se subestima no setor: a troca de plataforma reabre toda a base de atribuição do programa.

Erros que aparecem em quase toda revisão de programa

Pagar CPA no primeiro depósito sem janela de retenção — quando a peça irregular aparece, o dinheiro já saiu.

Tratar o afiliado como fornecedor de mídia, e não como divulgador sujeito às regras de comunicação do setor.

Deixar a dedução do tributo sobre GGR fora do contrato de RevShare e descobrir o efeito na margem meses depois.

Aprovar o site do parceiro e ignorar que o mesmo afiliado opera um grupo fechado com promessa de retorno.

Terceirizar o programa a uma rede e supor que terceirizou o risco: a rede não é a titular da autorização.

Redigir cláusula com base em consulta pública em andamento, como se fosse obrigação vigente.

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

Esse último ponto merece disciplina. Há temas em discussão que ainda não são regra — o portal acompanha, por exemplo, a consulta pública sobre limites de publicidade em transmissões esportivas. Antecipar-se voluntariamente na política interna é decisão de risco legítima; escrever no contrato como obrigação em vigor é erro técnico.

O que medir para saber se o modelo está funcionando

Margem líquida por coorte de afiliado, já descontados bônus, custo de pagamento e tributo — é a única leitura que compara CPA e RevShare no mesmo eixo.

Payback do CPA em dias: quanto tempo a coorte leva para cobrir a comissão paga.

Taxa de reprovação de peça na pré-aprovação e tempo médio de correção.

Incidentes de conduta por 100 parceiros ativos e intervalo entre detecção e remoção da peça.

Percentual de parceiros com contrato vigente em português assinado — indicador binário de exposição regulatória.

Índice de disputa de atribuição: valor contestado sobre valor faturado, termômetro da saúde do tracking.

Concentração: participação dos cinco maiores afiliados na aquisição, medida de dependência e de contágio reputacional.

Um aviso sobre benchmarks: não existe série pública confiável de faixas de CPA e de percentuais de RevShare praticados no Brasil. Número que circula em apresentação comercial sem fonte nomeada não deve entrar em modelo financeiro. Onde houver necessidade de referência externa, use relatório trimestral de afiliada listada com receita segmentada ou pesquisa identificada — e registre a data.

O que ainda não está resolvido

Duas incertezas relevantes permanecem. A primeira: o alcance exato das exigências da Portaria SPA/MF nº 1.964/2026 sobre afiliados — o comunicado ministerial fala em ampliar a responsabilidade de todos os agentes envolvidos na divulgação, e a leitura do dispositivo é condição para afirmar que existe obrigação específica de cadastro ou registro de parceiros. A segunda: se o operador responde por afiliado não contratado, isto é, por tráfego espontâneo que usa sua marca. Não há consenso jurídico consolidado no Brasil sobre esse ponto, e ele importa muito para quem tem marca conhecida.

CPA, RevShare ou híbrido: qual modelo de payout sustentar

Na dúvida, a estrutura que envelhece melhor é a mesma: contrato escrito, pagamento diferido proporcional ao risco do canal, tracking auditável e registro datado de monitoramento. Nada disso depende de qual portaria estará em vigor no próximo trimestre — depende de o operador tratar o programa de afiliados como extensão da própria operação, e não como linha de mídia comprada fora.

Revise seu programa antes do próximo ciclo de faturas

Assine a newsletter do iGBRASIL para acompanhar as mudanças de regra de publicidade que exigem aditivo nos contratos de afiliados. Para receber a análise do que muda para operadores, assine a newsletter do iGBRASIL.

Assuntos:

Afiliados · Compliance · Marketing · Publicidade · SPA/MF

Fonte original:

<https://igbrasil.com/noticias/marketing-midia/cpa-revshare-ou-hibrido-qual-modelo-de-payout-sustentar>

Documento gerado em 09/09/2026 às 10h59.

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

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