
RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

iGBRASIL

Notícias · Utilidades · Recursos para operadores de iGaming

Marketing & Mídia · Estratégico

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

O encerramento inverte a lógica dos dois modelos de payout: o RevShare pode virar dívida líquida e o CPA pago vira dinheiro que ninguém recupera.

Por Redação iGBRASIL, Redação

Publicado em 03/10/2026 às 14h04

· 10 min de leitura

Por que importa

Cláusula de mínimo garantido em contrato de RevShare é dívida líquida e certa que não desaparece quando a receita acaba — e costuma ser o maior passivo esquecido do canal de parceiros.

A janela de clawback de CPA continua correndo depois que a operação para, mas sem ninguém responsável por auditá-la o valor recuperável evapora.

Conteúdo publicado por afiliado permanece no ar com link rastreado, e a responsabilidade pela comunicação feita em nome do operador é do operador, não do parceiro.

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

Quando uma operação de apostas para de vender, qual dos dois modelos de payout de afiliado continua custando dinheiro: RevShare ou CPA? A resposta importa para três cadeiras na mesma reunião — marketing, financeiro e jurídico — e ela é o inverso do que a intuição sugere. Este texto é para quem precisa fechar a conta do canal de parceiros em uma suspensão, uma rescisão de contrato ou um encerramento, e descobrir o que sobra depois do último mês de receita.

Resumo executivo

RevShare puro se extingue sozinho com a receita; RevShare com mínimo garantido vira dívida líquida e certa, independente de faturamento.

CPA já foi pago: o que sobrevive é o direito do operador de reaver por fraude, chargeback ou KYC reprovado — e esse direito expira em silêncio.

O modelo híbrido é o pior caso administrativo: crédito a reaver e débito a apurar com o mesmo parceiro, na mesma coorte.

O log de comissão da plataforma de afiliados é a prova de quem recebeu o quê; perdê-lo por inadimplência inviabiliza responder a ofício.

Criativo, review site, bot de Telegram e vídeo antigo com link rastreado continuam no ar depois do desligamento — e a exposição é do operador.

A assimetria que ninguém discute em operação normal

Com a casa funcionando, a disputa entre os modelos é de fluxo de caixa contra valor de vida do jogador. O CPA antecipa custo e dá previsibilidade; o RevShare alinha o parceiro ao resultado e dilui o risco de tráfego ruim. Essa discussão já foi feita — inclusive aqui, ao tratar de quanto pagar por um primeiro depósito.

No encerramento, a lógica se inverte. O RevShare puro morre com a base de cálculo. Se o contrato define a comissão como percentual sobre receita líquida da coorte no período, e não há período nem receita, não há o que pagar. O passivo se extingue sem negociação.

O problema é que boa parte dos contratos brasileiros assinados com parceiros de volume incluiu mínimo garantido mensal — prática usada para destravar exclusividade ou posição de destaque em portais de review. Mínimo garantido não é percentual: é obrigação de valor fixo. Ela independe de receita, sobrevive ao fim da operação e é, na prática, o passivo mais caro

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

e o menos lembrado do canal.

Do outro lado, o CPA já foi pago na aquisição. Não há dívida futura. O que sobrevive é o direito inverso: o clawback contratual por depósito fraudulento, chargeback, abuso de bônus ou conta reprovada em verificação posterior. A janela típica é de 30 a 90 dias após o primeiro depósito. Ela continua correndo depois que a operação para — mas quem auditava a coorte já foi desligado. Dinheiro recuperável some porque ninguém ficou responsável por fechar a conta.

ItemRevShareCPAHíbrido

Dívida futuraSim, enquanto houver receitaNão, já pagoSim, na parcela residual

Extingue-se sozinho?Sim, se a base for GGR/NGR do períodoNão se aplicaParcialmente

Risco oculto principalMínimo garantido e carryover negativoJanela de clawback expirandoCrédito e débito no mesmo parceiro

Direito do operador a reaverRaroSim, por fraude/chargeback/KYCSim, sobre a parcela de CPA

Esforço de apuração na liquidaçãoMédioAlto e com prazoAlto e duplicado

Documento decisivoCláusula de base de cálculoLog de FTD validadoDemonstrativo consolidado por coorte

O que cada modelo deixa como passivo no encerramento

Cláusulas de sobrevivência: o que só aparece quando você está liquidando

Mínimo garantido: valor fixo devido independentemente de receita. Verificar se há gatilho de rescisão por fato superveniente que o suspenda.

Carryover negativo: saldo negativo de uma coorte normalmente rola para o mês seguinte. Em encerramento não existe mês seguinte — o contrato precisa dizer se o negativo é perdoado ou compensável contra outros saldos do mesmo parceiro. Quase nenhum diz.

Tail de RevShare: alguns contratos preveem comissão residual por prazo determinado após a rescisão, mesmo sem novas indicações. Se a receita for zero, o tail é inócuo; se houver receita residual de liquidação, não é.

Multa por rescisão antecipada: cláusula desenhada para proteger o afiliado contra desligamento comercial. Saber se ela se aplica quando a causa é impossibilidade superveniente é disputa jurídica real, não detalhe de redação.

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

Foro e lei aplicável: afiliado com contrato sob jurisdição estrangeira muda completamente o custo de discutir qualquer um dos itens acima.

O modelo híbrido — CPA na aquisição mais RevShare residual sobre a mesma coorte — concentra todos os problemas. Na liquidação, o operador tem simultaneamente um crédito a reaver e um débito a apurar com o mesmo parceiro, muitas vezes em moedas diferentes e dentro de uma plataforma de afiliados de terceiro que ele não controla.

A plataforma de afiliados é fornecedor, não sistema interno

O log de comissão — quem foi pago, por qual coorte, com qual criativo e em que data — costuma viver em uma ferramenta contratada. Se esse contrato cai por inadimplência durante o encerramento, o log cai junto. É exatamente o registro que sustenta uma resposta formal ao regulador, uma defesa contra cobrança de parceiro e a apuração de clawback.

A regra prática: exportar antes de cancelar, em formato legível e com carimbo de data. O mesmo raciocínio que vale para troca de plataforma de jogador, tratado em migração de PAM, vale aqui — com o agravante de que o canal de afiliados raramente tem dono técnico depois que o time de marketing é reduzido.

Há ainda o acesso. O parceiro mantém login no painel, extrai relatórios e, em algumas configurações, visualiza dados de apostador. Encerrar operação sem revogar credencial, chave de API e postback é incidente de dados esperando acontecer.

O afiliado não desliga quando você desliga

Pagar o último fechamento não encerra o risco. Banner em site de terceiro, review site que replica a marca, canal de Telegram, post antigo em rede social e vídeo indexado no YouTube continuam ativos com link rastreado. Cada um desses ativos é uma peça de comunicação que segue circulando em nome do operador.

O enquadramento honesto no Brasil é este: o afiliado não é figura licenciada pela SPA/MF. Não existe cadastro ou registro de afiliado. O que existe é responsabilidade do operador pela comunicação feita em seu nome — a mesma lógica que organiza a governança do canal descrita em como governar o programa de afiliados. Quem responde por publicidade irregular é quem detém (ou detinha) a autorização, não o parceiro de tráfego.

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

Essa direção regulatória é consistente desde 2024, com a Lei 14.790/2023 e as portarias da Secretaria de Prêmios e Apostas que trataram de comunicação, publicidade e direitos do apostador, e se intensificou em 2026 com normas que estenderam responsabilidade a quem viabiliza operações não autorizadas. Antes de citar dispositivo em notificação ou defesa, confira o número e a redação vigente no texto publicado — a base muda rápido.

Fora do Brasil, a referência que o mercado usa informalmente é a condição 1.1.2 das LCCP da Gambling Commission britânica, intitulada *Responsibility for third parties*. É comparação, não obrigação local — mas explica por que contratos de afiliado redigidos por operadores internacionais trazem cláusula de aprovação prévia de criativo e direito de auditoria.

Encerramento ordenado do canal de parceiros em sete etapas

Congelar atribuição (dia 0). Desligar geração de novos links e bloquear criação de conta por link de afiliado. Registrar data e hora em log. Sem isso, paga-se CPA por depósito gerado depois do corte.

Classificar por modelo (dia 0 a 1). Três pilhas: CPA puro, RevShare puro, híbrido ou com mínimo garantido. A terceira pilha concentra o passivo líquido e certo e é a que vai para o jurídico primeiro.

Mapear cláusulas de sobrevivência (dia 1 a 3). Em cada contrato, localizar tail, janela de clawback, carryover negativo, mínimo garantido, multa por rescisão, foro e lei aplicável. Consolidar em planilha única.

Rescindir por escrito e com fundamento (até o dia 5). Notificação formal, com cópia da norma invocada. Aviso em grupo de mensageria não encerra obrigação contratual.

Exigir retirada com prova (até o dia 5). Lista nominal por parceiro: site, canal, perfil, vídeo, bot. Prazo de retirada, confirmação por captura datada e varredura própria de verificação. Esse pacote é a prova de diligência.

Revogar acesso e fechar a conta financeira (dia 5 a 10). Credenciais, chaves de API e postbacks. Em paralelo, apurar o último fechamento, aplicar clawback devido e emitir demonstrativo final por parceiro.

Arquivar o dossiê (dia 10 a 30). Log de comissão, criativos aprovados, notificações, comprovantes de retirada e extrato final, com retenção alinhada ao prazo de guarda exigido pela norma aplicável.

A etapa 5 depende de um critério objetivo para separar o que é publicidade do que é conteúdo

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

informativo do parceiro. O mesmo teste que serve na régua de relacionamento — detalhado em como separar mensagem legal de publicidade na base — serve no afiliado: há chamada para ação, link rastreado ou menção a oferta? É publicidade.

Erros comuns que custam caro

Tratar RevShare como dívida que acaba sozinha sem ler a cláusula de mínimo garantido.

Deixar a janela de clawback de CPA expirar por falta de responsável nomeado pela apuração.

Pedir retirada de conteúdo sem lista nominal de ativos e sem evidência datada: sem prova, a diligência não existe para efeito de defesa.

Cancelar a plataforma de afiliados por inadimplência antes de exportar o log de comissão.

Assumir que afiliado com empresa no exterior está fora de alcance — o critério relevante é o público atingido, não a sede.

Assinar acordo de quitação antes de apurar o saldo. Número errado em acordo assinado vira título executável.

O que medir enquanto fecha

IndicadorMeta de referência

Contratos com cláusulas de sobrevivência mapeadas100% em 72 horas

Passivo separado entre mínimo garantido e RevShare dependente de receitaApurado e assinado pelo financeiro

Valor de CPA sob clawback ainda recuperávelIdentificado antes do fim da janela contratual

Cobertura de retirada (ativos confirmados fora do ar / identificados)100%

Tempo médio entre notificação e retirada confirmadaAcompanhar por parceiro

Acessos ativos remanescentes no painel de afiliadosZero

Reincidência em varredura de reavaliaçãoZero, com reavaliação periódica

Indicadores do encerramento do canal de afiliados

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

Em liquidação, o contrato de afiliado deixa de ser documento comercial e passa a ser peça de defesa. Quem não consegue mostrar quem recebeu, por qual coorte e com qual criativo, não tem o que apresentar.

Síntese editorial do iGBRASIL

A pergunta que fica aberta

Uma questão permanece sem interpretação consolidada: até onde o conceito de intermediação, usado em normas restritivas, alcança o afiliado. Economicamente, o afiliado intermedia tráfego. Juridicamente, não há entendimento firmado da SPA/MF nem decisão conhecida que o enquadre. Quem redige contrato novo deve tratar isso como risco a alocar expressamente, e não como assunto resolvido.

A outra disputa real é se um contrato de afiliado é extinto por força de norma restritiva ou apenas tem execução suspensa. A diferença define quem paga multa de rescisão antecipada e vale ter opinião jurídica escrita antes de enviar a primeira notificação — e não depois de receber a primeira cobrança. Quando o ofício chegar, o caminho é o mesmo descrito em como responder a ofício sem imprevisto: dossiê pronto, datado e rastreável.

A conclusão prática é simples de enunciar e trabalhosa de executar: RevShare é risco de passivo, CPA é risco de ativo não recuperado. Quem só olha para o que vai pagar perde metade da conta.

Monte a planilha de cláusulas de sobrevivência

Assine a newsletter do iGBRASIL e receba as análises de contrato, prazo e prova que o canal de parceiros exige nas próximas semanas. Para receber a análise do que muda para operadores, assine a newsletter do iGBRASIL.

Assuntos:

Afiliações · Compliance · CRM · MP 1.394/2026 · Publicidade · SPA/MF

Fonte original:

<https://igbrasil.com/noticias/marketing-midia/revshare-vs-cpa-qual-contrato-sobrevive-ao-fim>

RevShare vs CPA: qual contrato sobrevive ao fim da operação

-da-operacao

Documento gerado em 04/10/2026 às 07h21.

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

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

iGBRASIL