

Reconhecimento de receita

Principal ou *agente* receita bruta ou líquida no CPC 47

A distinção entre principal e agente sob o CPC 47 decide se a plataforma reconhece receita bruta ou líquida. Veja o teste e o que a auditoria examina.

NORMA BASE

CPC 47 / IFRS 15

PÚBLICO

Controladoria, RI e auditoria de plataformas

EDIÇÃO

Edição 2026

DATA

Setembro de 2026

A mesma transação pode virar uma linha de receita muito maior ou muito menor conforme uma única decisão contábil: a empresa agiu como principal ou como agente. Uma plataforma que intermedeia a venda de um serviço de terceiro por cem reais e fica com dez de comissão reconhece cem de receita se for principal e apenas dez se for agente. O lucro é o mesmo nos dois casos, mas o tamanho aparente do negócio muda por um fator de dez. Em um ano de expansão de marketplaces, plataformas de pagamento e fintechs que organizam o fornecimento de serviços prestados por outros, essa é uma das áreas de julgamento que mais separa uma demonstração fiel de uma inflada.

Reconhecimento de receita

Resumo

1. O CPC 47 (IFRS 15) manda decidir, para cada obrigação de desempenho, se a entidade controla o bem ou serviço antes de transferi-lo ao cliente. Quem controla é principal e reconhece receita bruta. Quem apenas organiza o fornecimento por um terceiro é agente e reconhece receita líquida, ou seja, apenas a comissão. 2. A escolha não afeta o lucro do período, mas afeta a receita divulgada, as margens percentuais, os múltiplos de mercado e os covenants atrelados a faturamento. É uma questão de apresentação com efeito material sobre como o negócio é lido. 3. A avaliação parte de quem tem a responsabilidade primária pelo cumprimento da promessa, quem assume o risco de estoque e quem tem discricionariedade para definir o preço. Nenhum indicador isolado decide: o teste é de controle, e os indicadores apenas ajudam. 4. Para a auditoria, o risco é de superavaliação da receita por apresentação bruta indevida. O trabalho examina o contrato, o fluxo real da transação, a lógica do reconhecimento e a consistência da divulgação, com atenção especial a plataformas que tratam o volume transacionado como se fosse receita própria.

P	A
Responsabilidade primária	A entidade responde pela promessa ao cliente e resolve as falhas
Risco de estoque	A entidade assume o risco antes e depois da venda ou na devolução
Discricionariedade de preço	A entidade define o preço ao cliente final
Natureza do que é transferido	A entidade controla o bem ou serviço antes de repassá-lo

Principal ou agente

O que o CPC 47 realmente pede

A norma organiza a análise em torno de um único conceito: controle. Antes de olhar qualquer indicador, o preparador precisa identificar o bem ou serviço específico prometido ao cliente e perguntar se a entidade obtém o controle dele antes de transferi-lo. Controlar significa poder dirigir o uso do ativo e obter substancialmente todos os seus benefícios, ainda que por um instante. Quando isso acontece, a entidade é principal e reconhece como receita o valor bruto que espera receber. Quando a entidade apenas providencia que outra parte forneça o bem ou serviço, ela é agente e reconhece como receita o valor líquido que fica para si, a comissão ou taxa.

Os três indicadores clássicos, responsabilidade primária, risco de estoque e discricionariedade de preço, não substituem o teste de controle. Eles são evidência de suporte, úteis quando o controle não é óbvio. O erro conceitual mais comum é tratar esses indicadores como uma lista de verificação que se soma: dois de três apontam para principal, logo é principal. Não é assim que a norma funciona. Eles ajudam a interpretar quem controla, e é o controle que decide.

Há ainda um ponto que confunde: a análise é feita por obrigação de desempenho, não pela empresa inteira. A mesma plataforma pode ser principal em uma linha de negócio, quando entrega um serviço próprio, e agente em outra, quando apenas conecta as pontas. Uma classificação única para toda a receita costuma ser um sinal de que a análise não foi feita com o cuidado que a norma exige.

Teste de controle

Por que uma questão de apresentação importa tanto

À primeira vista, a distinção parece inofensiva. O resultado do período é idêntico nas duas apresentações, porque a diferença entre o bruto e o líquido é exatamente o custo repassado ao terceiro. Se o lucro não muda, por que a classificação seria material?

Porque a receita é a métrica pela qual o mercado dimensiona o negócio. Uma plataforma que apresenta o volume total transacionado como receita própria mostra um faturamento que pode ser muitas vezes maior do que a comissão que efetivamente retém. Isso infla a percepção de escala, comprime artificialmente a margem percentual, distorce a comparação com concorrentes e altera qualquer múltiplo calculado sobre receita. Em captações, em processos de venda e em due diligence, a linha de receita é das primeiras que um investidor examina, e a apresentação bruta indevida é uma das distorções que mais rapidamente destroem confiança quando descoberta. Covenants contratuais atrelados a faturamento e metas de remuneração baseadas em receita adicionam consequências concretas a uma escolha que o preparador às vezes trata como estética.

Por isso a apresentação bruto versus líquido é considerada uma área de risco relevante mesmo quando não muda o lucro. A materialidade aqui não está no resultado, está na fidelidade com que a demonstração retrata o tamanho e a natureza da operação.

Indicadores

As três frentes que a auditoria examina

A auditoria da classificação principal versus agente não se resolve com uma leitura da política contábil. Ela exige entender o contrato e o fluxo real de cada linha de receita, e é um trabalho de julgamento apoiado nas normas de identificação e resposta a riscos.

A primeira frente é o entendimento do arranjo. O auditor lê os contratos com fornecedores e clientes, mapeia quem promete o quê a quem, quem responde pela falha, quem define o preço e quem carrega o risco do que não é vendido. Muitas vezes a substância contratual difere do que a política contábil declara, e é essa diferença que precisa ser investigada. A segunda frente é a lógica da classificação: o auditor avalia se a conclusão de controle está sustentada pelos fatos, e não apenas pelos indicadores lidos de forma conveniente. A terceira frente é o teste do gross-up, isto é, verificar se os valores brutos reconhecidos como receita têm contrapartida real de custo do serviço repassado, e se a divulgação descreve com clareza o papel da entidade e a base de reconhecimento.

P	A
Marketplace de produtos de terceiros	Reconhece o valor total da venda como receita própria
Plataforma de serviços sob demanda	Trata o preço pago pelo cliente como receita da plataforma
Fintech que intermedeia crédito ou pagamento	Registra o fluxo intermediado como receita de intermediação
Agência ou revendedor de licenças	Apresenta a assinatura vendida como receita cheia

Divulgação

Um caso anonimizado

Uma plataforma que conecta prestadores de serviço a clientes crescia com rapidez e apresentava como receita o valor total cobrado do cliente final, retendo na prática uma comissão de pouco mais de quinze por cento. A tese de investimento que circulava usava a linha de receita cheia como prova de escala. Ao examinar os contratos, ficou claro que o prestador era o responsável por executar o serviço e por responder pelas falhas, que o risco da não prestação recaía sobre ele e que a plataforma tinha discricionariedade limitada sobre o preço, ajustando apenas faixas. O controle do serviço nunca passava pela plataforma. A conclusão técnica foi de que a entidade agia como agente, e que a receita fiel era a comissão retida, não o valor bruto transacionado. A reapresentação reduziu a receita divulgada de forma expressiva sem alterar o resultado do período, e recolocou as margens percentuais em um patamar coerente com o modelo. O episódio mostra o padrão típico: o problema não estava no lucro, estava em quanto o negócio parecia faturar.

Evidencia

Como a MERC atua nesse ponto

A MERC Group é uma auditoria especializada no mercado financeiro, e a classificação de receita em plataformas, marketplaces e fintechs é uma das áreas em que essa especialização faz diferença, porque combina leitura contratual, entendimento do fluxo transacional e domínio do CPC 47. No trabalho de auditoria independente, a equipe reconstrói o caminho de cada linha de receita, confronta a substância dos contratos com a política adotada, testa a consistência entre valores brutos e custos repassados e avalia se a divulgação deixa o leitor entender o papel real da entidade. O objetivo não é apenas fechar uma opinião sobre as demonstrações, é dar ao gestor e ao investidor uma leitura de receita em que se possa confiar antes de uma captação, de uma venda ou de um processo de diligência. Para tratar de um caso concreto, o caminho é o contato.

Reconhecimento de receita

Perguntas frequentes

PRÓXIMO PASSO

Do requisito ao *teste* que o sustenta.

A MERC é firma de auditoria independente registrada na CVM, especializada em mercado financeiro. Estruturamos o trabalho do diagnóstico a evidência: leitura do requisito, desenho dos testes, trilha de auditoria e o relatório que sustenta a conclusão. Fale com a equipe pelo canal de contato.

SITE	www.mercgroup.com.br
CONTEÚDO	www.mercgroup.com.br/insights
E-MAIL	contato@mercgroup.com.br
TELEFONE	+55 11 98196 1447

Material técnico de apoio da MERC Group. Conteúdo de caráter informativo, sem constituir oferta de serviços a entidades para as quais a independência seja vedada. Exemplos genéricos, sem referência a instituição específica.