

# *Split de Pagamento e Tributação para Marketplaces*



+



# SU MÁRIO

Os Autores	3
<b>1. Introdução</b>	<b>4</b>
<b>2. Modelos de Receita em um Marketplace</b>	<b>5</b>
2.1. Comissão por Transação	5
2.2. Venda de Leads	5
2.3. Publicidade	6
<b>3. Split de Pagamento</b>	<b>6</b>
3.1. O Problema da Bitributação	7
3.2. A Importância do Split de Pagamento	7
<b>4. Nota Fiscal e Tributação</b>	<b>8</b>
4.1. Nota Fiscal por Transação	8
4.2. Nota Fiscal por Período de Tempo	9
<b>5. Responsabilidades Jurídicas</b>	<b>9</b>
5.1. O Marketplace como Canal de Vendas	9
5.2. Boas Práticas	10
<b>6. Automatizando a Operação</b>	<b>11</b>
6.1. Gateway de Pagamentos	11
6.2. Plataforma de Marketplace	11
<b>7. Próximos Passos</b>	<b>12</b>

## OS AUTORES



A iugu é uma infraestrutura para automação financeira. Fácil de implementar, é acessível via API RESTful e possibilita que a sua operação financeira seja 100% adequada aos seus fluxos exclusivos de recebimentos e pagamentos de forma transparente, escalável e segura.

CONHEÇA  
A IUGU



O Ideia no Ar é a solução completa para você criar sua própria Plataforma de Marketplace.

Conecte oferta e demanda de Serviços com facilidade através de uma plataforma customizável e comece a faturar o quanto antes com nossa metodologia exclusiva.

CONHEÇA  
O IDEIA NO AR

# 1 INTRODUÇÃO

Neste Ebook você irá entender como funcionam os modelos de receita em um Marketplace e como aplicar de forma automatizada o Split de Pagamento no seu negócio - o modelo de receita mais comum em Marketplaces de sucesso.

Além disso, você saberá como funcionam a Tributação e a Emissão de Nota Fiscal desse modelo de negócios, entre outras dúvidas recorrentes de empreendedores que estão iniciando o seu próprio Marketplace de nicho.

**Boa leitura!**

## 2 MODELOS DE RECEITA EM UM MARKETPLACE

Para começar, você deve entender quais são os modelos de receita mais comuns para aplicar no seu Marketplace:

**2.1. Comissão por Transação:** nesse modelo, o Marketplace cobra um percentual de comissão do vendedor/prestador de serviços por cada transação realizada dentro da plataforma. Em média, esse percentual varia de 10% a 30%, conforme o modelo de negócios e mercado que o Marketplace atua. Um ponto importante aqui é que a comissão é cobrada do vendedor, ou seja, quem está oferecendo um produto ou serviço dentro da plataforma, e não do comprador.

**2.2. Venda de Leads:** nesse modelo, a plataforma cobra uma mensalidade ou um valor fixo por Lead gerado para o vendedor/prestador de serviços. Quando é cobrada uma mensalidade, normalmente o Marketplace também oferece outros benefícios além dos Leads gerados mensalmente, como destaque na busca ou alguma forma de publicidade dentro da plataforma. Também é comum cobrar um valor fixo por Lead, ou seja, o vendedor compra o direito de acessar um contato qualificado de um potencial cliente (Lead), para que possa vender para esse contato.

### Lead,

em Marketing Digital, é um potencial consumidor de uma marca que demonstrou interesse em consumir o seu produto ou serviço.

**2.3. Publicidade:** nesse modelo, é cobrado um determinado valor por um período de tempo em que o anúncio do vendedor ficará destacado na plataforma. Esse tipo de modelo de receita é utilizado apenas quando o Marketplace já construiu uma grande base de usuários e visitantes recorrentes, assim se torna atrativo para anunciantes publicarem e aumentarem suas chances de vender, ou no mínimo, de reforçar a marca para seu público-alvo.

Você pode combinar os modelos de receita, ou utilizar apenas um ou outro. Tudo depende do seu mercado e de como se comportam seus vendedores frente às formas de cobrança que você oferece.

### 3 SPLIT DE PAGAMENTO

O modelo de receita de Comissão por Transação é o mais comum, por dois motivos:

- A adesão do vendedor é mais fácil, já que ele só irá pagar uma comissão se realmente vender dentro da plataforma.
- Ele permite que o Marketplace seja lucrativo em larga escala, pois quanto mais transações a plataforma gerar, maior será o faturamento e, conseqüentemente, seu lucro.

Entretanto, essa opção requer alguns cuidados. Você não pode receber o valor total da transação na sua conta bancária, reter a sua comissão e só depois repassar o valor para o vendedor.

**3.1. O Problema da Bitributação:** Isso porque essa maneira de operar configura uma bitributação, já que você teria que gerar uma nota fiscal do valor total da transação, e o seu vendedor também teria que gerar uma nota referente ao valor que ele recebeu. Ou seja, o mesmo valor seria tributado duas vezes, causando um encargo de tributação desnecessário.

Além disso, em 2017 o Banco Central regulamentou as operações financeiras de Marketplace, e realizar o repasse do valor posteriormente não é mais permitido. Apenas empresas financeiras de meio de pagamento (Gateways) podem fazer esse tipo de operação.

**3.2. A Importância do Split de Pagamento:** Com isso, caso você resolva adotar esse modelo de receita, o ideal é utilizar uma tecnologia de Split de Pagamento, que é feito por Gateways de Pagamento, como a iugu.

Com o Split integrado à sua plataforma, o valor de comissão é repassado para a sua conta, e o valor restante já é enviado para a conta do vendedor, sem que você se preocupe em operar manualmente os repasses. Além disso, a bitributação não ocorre, pois você, como dono do Marketplace, recebe na sua conta apenas o valor da comissão, e com isso, gera uma nota fiscal referente apenas a esse dinheiro recebido.

Para ficar mais fácil de entender, vamos supor que você tenha uma transação no seu Marketplace no valor de R\$ 100 e cobre uma comissão de 20% (já incluindo os custos do Gateway de Pagamento). Nesse exemplo, o Gateway irá enviar R\$ 20 para a sua conta, e R\$ 80 para a conta do vendedor. Como o Marketplace ficou responsável por pagar a taxa do Gateway de Pagamento, após a transação realizada, o Gateway irá descontar a taxa dos seus R\$ 20 recebidos.

A grande vantagem de usar uma solução de Split de Pagamento integrada é não se preocupar com a gestão financeira dos pagamentos, e poder focar em fazer seu negócio crescer.

## 4 **NOTA FISCAL E TRIBUTAÇÃO**

Agora que você já sabe como funciona o Split de Pagamento, é interessante saber também como gerar a nota fiscal dos valores recebidos no seu Marketplace.

No modelo de comissão por transação, como você está apenas intermediando o negócio entre as partes, você está prestando um serviço para o vendedor, no qual a sua plataforma é um canal de vendas para ele.

Dessa forma, o seu Marketplace deve gerar uma nota fiscal de prestação de serviços de intermediação de negócios referente à comissão recebida. O CNAE correto para essa emissão é o CNAE 74.90-1-04 (atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários).

Você pode gerar uma nota fiscal referente a cada transação intermediada, ou gerar uma nota fiscal referente a todas as transações realizadas para o vendedor dentro de um período de tempo, como o próprio mês em que as vendas aconteceram.

**4.1. Nota Fiscal por Transação:** Na primeira opção você tem maior esforço, pois tem que gerar uma nota para cada transação, mas tem o benefício de estorná-la em caso de devolução ou algum problema posterior à entrega do produto/serviço.

**4.2. Nota Fiscal por Período de Tempo:** Na segunda opção, você tem menor esforço pois gera somente uma NF referente ao período, porém, fica mais difícil conciliar um estorno do valor de uma única transação. Nesse modelo, o vendedor é quem emite a nota fiscal que é enviada para o comprador referente ao produto vendido ou serviço prestado. Essa NF deve ser no valor total da transação realizada. Dessa maneira, os impostos incidem apenas sobre o valor da comissão que você recebeu como Marketplace.

## 5 RESPONSABILIDADES JURÍDICAS

Uma dúvida comum refere-se às responsabilidades jurídicas de um Marketplace, sendo que você está intermediando a transação financeira e facilitando o acesso do seu comprador aos vendedores que você permitiu o cadastro na plataforma.

**5.1. O Marketplace como Canal de Vendas:** Em resumo, o Marketplace é apenas um canal de vendas para o vendedor, sem a responsabilidade final de entregar o produto ou serviço contratado pelo cliente, pois isso é responsabilidade do vendedor. Esses direitos e deveres podem estar garantidos nos Termos de Uso da sua plataforma de Marketplace, com o apoio de um bom advogado.

Entretanto, é possível que em um eventual processo jurídico de um comprador por conta de um serviço mal prestado pelo vendedor, você - como Marketplace - seja associado, já que foi o responsável pela intermediação do negócio.

**5.2. Boas Práticas:** Para evitar esse tipo de situação, é importante que você faça uma curadoria dos vendedores que fazem parte do seu Marketplace, acompanhe as avaliações dos vendedores, tenha regras que permitam remover um vendedor caso ele não esteja prestando um serviço de qualidade, e se preocupe em atender às dúvidas e reclamações dos compradores, sempre resolvendo os problemas da melhor forma possível. Assim, os riscos de ser associado a problemas jurídicos diminuem.

## 6 AUTOMATIZANDO A OPERAÇÃO

**6.1. Gateway de Pagamentos:** Como falamos anteriormente, o Split de Pagamento - modelo de cobrança de comissão sobre cada transação realizada no seu Marketplace - pode ser automatizado usando um Gateway de Pagamentos que opere com a funcionalidade de Marketplace, como a iugu.

**6.2. Plataforma de Marketplace:** E, além do Gateway de Pagamentos, você pode contar com uma Plataforma pronta de Marketplace para facilitar ainda mais o lançamento do seu negócio. Nesse caso, o Ideia no Ar pode te ajudar.

Ao invés de construir uma plataforma do zero, o que lhe custaria muito mais e levaria pelo menos 6 meses de desenvolvimento, a plataforma de criação de Marketplaces do Ideia no Ar permite lançar o seu negócio em poucas semanas, seja ele do segmento de Produtos ou Serviços.

Utilizando essas ferramentas, você automatiza a sua operação, com o apoio de empresas que são especialistas no que fazem, enquanto você pode focar em conquistar e reter seus clientes.

## 7 PRÓXIMOS PASSOS

Agora que você já sabe tudo sobre como funcionam os modelos de receita e Split de Pagamento em uma Plataforma de Marketplace, você está preparado para começar a empreender nesse modelo de negócios.

Caso tenha mais alguma dúvida sobre como seguir os próximos passos, conte com o Ideia no Ar e a iugu nessa jornada!



+

