

MRR não é receita. É *métrica*.

Como auditar e estruturar a receita recorrente de negócios SaaS e por assinatura — CPC 47/IFRS 15, receita diferida, churn e a ponte entre a métrica que o investidor acompanha e o número que o auditor assina.

O que este material te *entrega*.

- **A diferença que o investidor precisa entender:** MRR e ARR são métricas operacionais; receita contábil segue o CPC 47/IFRS 15 — e a distância entre os dois números conta uma história sobre a qualidade do negócio.
- **O modelo de cinco etapas aplicado a assinaturas:** contrato, obrigações de desempenho, preço, alocação e reconhecimento ao longo do tempo — com os pontos específicos de SaaS: setup, implantação, upgrades e descontos.
- **Onde a receita recorrente esconde risco:** receita diferida mal calculada, churn não refletido, contratos anuais faturados antecipadamente e a tentação de reconhecer cedo demais.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** sobre a maturidade do ciclo de receita da sua operação — do contrato ao razão.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: auditoria e quality of earnings de receita recorrente para captação, M&A e prestação de contas a investidores.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Auditoria de receita recorrente: SaaS e MRR”, publicado em 2026 em www.mercgroup.com.br/insights. Este documento tem caráter informativo e não substitui avaliação profissional específica.



Este material não é sobre teoria. É sobre *decisão prática*.

Investidor compra ARR. Auditor testa contrato, entrega e competência. O negócio saudável é aquele em que os dois números *se explicam*.

A receita por assinatura e a régua do *CPC 47*.

O QUE ACONTECEU

Negócios SaaS e por assinatura vivem de **receita recorrente** — e comunicam seu desempenho por métricas como MRR (receita recorrente mensal), ARR, churn e net revenue retention. Nenhuma dessas métricas é regulada por norma contábil: são convenções de mercado, calculadas de formas diferentes por cada empresa.

A receita contábil segue o **CPC 47/IFRS 15**: identificação do contrato, das obrigações de desempenho, determinação e alocação do preço e reconhecimento quando (ou à medida que) cada obrigação é satisfeita. Assinatura de software normalmente se reconhece **ao longo do tempo** — o faturamento antecipado vira **receita diferida** (passivo), não receita.

Os pontos técnicos típicos de SaaS: taxa de setup e implantação (obrigação distinta ou não), licença combinada com serviço, descontos e períodos gratuitos alocados ao contrato, comissões de venda ativadas (custo de obtenção de contrato) e modificações contratuais em upgrades e downgrades.

Em captação e M&A, a diligência faz a **ponte MRR × receita contábil × faturamento × caixa**: divergências não explicadas entre essas quatro linhas são o sinal clássico de métrica inflada ou de reconhecimento agressivo — e derrubam valuation com velocidade.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Receita diferida é o passivo central. Contrato anual faturado à vista gera caixa hoje e obrigação de entrega por doze meses — errar essa conta distorce resultado e patrimônio ao mesmo tempo.

MRR precisa de definição formal. O que entra (contratos ativos, trials, descontos, one-offs) deve estar documentado e aplicado com consistência — métrica sem governança não sobrevive à diligência.

Comissões seguem o contrato. Custos incrementais de obtenção (comissões de venda) são ativados e amortizados pelo prazo esperado do cliente — despesar tudo ou ativar demais são erros simétricos.

Churn conecta métrica e contabilidade. Cancelamentos precisam refletir na baixa da receita diferida e na projeção de recebíveis — churn operacional que não aparece no contábil indica controle fraco.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SAAS EM CAPTAÇÃO (SEED A GROWTH)

O investidor vai testar a ponte $ARR \times$ receita contábil e a qualidade da receita diferida — chegar com essa ponte pronta e auditada muda a dinâmica da negociação.

SOFTWARE HOUSE MIGRANDO PARA ASSINATURA

A transição de licença perpétua para SaaS muda o padrão de reconhecimento e derruba receita no curto prazo — antecipe a narrativa para sócios e bancos.

FINTECH COM RECEITA DE PLATAFORMA

Tarifas, interchange e receita de assinatura convivem no mesmo razão — cada fluxo tem seu padrão no CPC 47 e sua trilha própria de auditoria.

COMPRADOR OU INVESTIDOR EM M&A DE TECNOLOGIA

Quality of earnings de SaaS é essencialmente qualidade de receita: coorte, churn, concentração e política contábil — o múltiplo de ARR só vale sobre número testado.

EMPRESA COM CONTRATOS ENTERPRISE CUSTOMIZADOS

Contratos grandes com implantação, SLA e customização têm múltiplas obrigações de desempenho — a alocação do preço exige julgamento documentado.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Onde a sua companhia está *hoje*?

Responda Sim ou Não. Cada "Não" é um ponto de atenção prioritário. Os campos deste formulário são editáveis.

	SIM	NÃO	OBSERVAÇÕES
01. A política de reconhecimento de receita está formalizada com base no CPC 47 e aprovada pela administração?			
02. Os tipos de contrato (mensal, anual, enterprise, setup) têm tratamento contábil definido e documentado?			
03. A receita diferida é recalculada mensalmente e conciliada com faturamento e contratos ativos?			
04. A definição de MRR/ARR está documentada e aplicada com consistência entre períodos?			
05. Existe ponte formal entre MRR, receita contábil, faturamento e caixa, revisada mensalmente?			
06. As taxas de setup e implantação foram avaliadas como obrigação distinta ou combinada?			
07. As comissões de venda são ativadas e amortizadas conforme o prazo esperado dos contratos?			
08. Upgrades, downgrades e cancelamentos têm tratamento de modificação contratual definido?			
09. O sistema de billing é conciliado com o contábil, com trilha de auditoria das alterações?			
10. O churn é medido com critério formal e refletido na receita diferida e nos recebíveis?			
11. Descontos e períodos gratuitos são alocados ao contrato, e não apenas ignorados no cálculo da métrica?			
12. As demonstrações são auditadas ou revisadas por auditor com experiência em receita recorrente?			

PRÓXIMOS PASSOS

Do diagnóstico à *ação*, com a MERC.

MERC Valuation — valuation.mercgroup.com.br

Avaliação de empresas com metodologia de mercado financeiro: DCF, múltiplos e modelagem avançada, com trilha de premissas auditável.

MERC DF — df.mercgroup.com.br

Elaboração e revisão de demonstrações financeiras em conformidade com CPC e IFRS, prontas para auditoria, credores e investidores.

MERC Lastros — lastros.mercgroup.com.br

Verificação independente de lastros para securitizadoras, FIDCs e operações estruturadas, com evidência e rastreabilidade.

Auditoria & Advisory especializada

Auditoria de demonstrações financeiras e quality of earnings para negócios de receita recorrente — SaaS, plataformas e fintechs — com a ponte entre métrica de investidor e número contábil.

AGENDAR REUNIÃO

Fale com o nosso time: contato@mercgroup.com.br

Ou fale diretamente com nossos sócios: gabriel.carolei@mercgroup.com.br · bruno.zamboni@mercgroup.com.br

Referências deste material.

NORMAS E REGULAÇÃO BRASILEIRAS

- CPC 47 — Receita de Contrato com Cliente.
- CPC 25 — Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes (garantias e obrigações).
- NBC TA 540 — Auditoria de Estimativas Contábeis.
- OCPC 08 — Reconhecimento de determinados ativos e passivos em contratos (orientações correlatas).

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers (IASB).
- ISA 540 (Revised) — Auditing Accounting Estimates (IAASB).
- Práticas de mercado para métricas SaaS (MRR, ARR, NRR) — convenções de investidores e research.

As referências acima indicam o arcabouço normativo aplicável na data de elaboração deste material (julho de 2026) e podem ser alteradas pelos órgãos emissores. A aplicação a casos concretos exige análise específica. MERC Group — Auditoria do Mercado Financeiro Brasileiro · São Paulo · Brasil.