Quanto vai cair na conta?

Confira o repasse real do marketplace



COMECE AQUI

Uma tarefa. Um resultado.

Aprenda a ligar pedido, taxas, ajustes, liberação e crédito bancário para explicar o valor recebido sem confundir faturamento com lucro.

PARA QUEM É

Vendedores, assistentes financeiros e gestores que precisam conferir recebimentos de marketplaces brasileiros.

ANTES DE COMEÇAR

- Acesso autorizado aos pedidos, extratos e relatórios financeiros.
- Período, loja, moeda e conta de recebimento identificados.
- Planilha ou controle com IDs de pedidos e lançamentos, sem expor dados de compradores.

RESULTADO VERIFICÁVEL

Termine com cada divergência classificada: taxa, ajuste, prazo, retenção, diferença de período ou possível erro a investigar.

O método é geral; o caminho de exportação exemplificado é do Mercado Pago. Não transfira seus nomes de campos ou prazos para outras plataformas. Capa: cena ilustrativa gerada por IA.

1. Separe os cinco valores

Recomendação AKUMA: não compare coisas distintas

Valor vendido é o total comercial do pedido. Valor líquido da venda é o que sobra após os débitos e créditos associados. Disponível é o saldo liberado para uso. Transferido é o que saiu da conta da plataforma. Creditado no banco é o que efetivamente entrou na conta de destino.

Por que a diferença importa [1]

A documentação do Mercado Pago distingue liberação de dinheiro das demais movimentações e informa que reclamações e contestações podem interferir na disponibilidade. A data da venda não é necessariamente a data do repasse. Consulte o detalhe da operação para a previsão específica, sem adotar prazo universal.

Verificação e erro frequente

Escolha um pedido simples para começar e siga seus identificadores. Não tente explicar o mês inteiro olhando apenas o saldo da tela inicial. Erro: comparar vendas brutas de outubro com transferências de outubro, ignorando vendas de setembro recebidas depois e valores ainda pendentes.

2. Exporte a base correta

Exemplo oficial: Mercado Pago no computador [1]

Abra Relatórios e faturamento > Relatórios de vendas e extratos de conta > Liberações > Criar relatório. Selecione o período e aguarde a geração. Os nomes podem variar na interface; use a ajuda do relatório Liberações na sua conta. Não recrie a exportação repetidamente só porque ela ainda está em preparação.

Recomendação AKUMA: preserve a origem

Salve o arquivo original sem editar e trabalhe em uma cópia. Anote loja, moeda, período, fuso, tipo de data e horário da exportação. Mantenha IDs como texto para não perder dígitos ou zeros. Confirme separador decimal e sinal dos débitos antes de somar.

Outros marketplaces e celular

Procure a área financeira e o relatório de pedidos, liquidação ou extrato da própria plataforma. Não assuma que um arquivo chamado “vendas” mostra dinheiro liberado. Se o aplicativo não exportar o detalhamento, use o painel web autorizado. Compare a descrição das colunas com a ajuda oficial antes de adaptar o controle.

3. Ligue pedido e lançamento

Campos oficiais como exemplo, não padrão universal [2]

No Mercado Pago, o glossário identifica pedido, operação e envio por campos próprios. Também separa valor bruto, líquido, tarifas, frete, cupons e retenções. Use o identificador que realmente conecta os arquivos. Uma compra de carrinho pode envolver agrupamentos; não force uma relação de uma linha para uma venda.

Recomendação AKUMA: faça a ponte

Para cada pedido, reúna os lançamentos associados e classifique crédito, tarifa, frete, desconto da loja, reembolso e ajuste. Mantenha data e ID do lançamento. Marque o que é estimativa e o que está confirmado. Não use nome do comprador como chave: nomes repetem e isso aumenta a exposição de dados.

Cuidado com a dupla contagem [2]

Uma coluna de tarifas totais pode incluir valores que também aparecem detalhados em outras colunas. No glossário do Mercado Pago, FEE_AMOUNT agrega componentes de tarifa. Leia a definição antes de subtrair a soma e os componentes novamente. Faça a prova com um pedido e só então aplique a regra ao lote.

4. Refaça uma conta completa

Exemplo hipotético de um pedido

Base de venda: R$ 200. Desconto custeado pela loja: R$ 10. Comissão: R$ 24. Tarifa fixa: R$ 6. Frete de responsabilidade do vendedor: R$ 18. Crédito de ajuste: R$ 3. Líquido estimado: 200 - 10 - 24 - 6 - 18 + 3 = R$ 145. Todos os valores são hipotéticos; não representam tabela de nenhum marketplace.

Ajuste a fórmula ao relatório real

Nesta simulação, o bruto ainda inclui o desconto da loja. Se o seu relatório já traz o valor líquido do desconto, não desconte R$ 10 outra vez. Faça o mesmo com frete, impostos retidos, subsídios e comissão de afiliado. Confirme quem custeia cada incentivo e se ele efetivamente virou crédito.

Líquido não é lucro

Ainda podem existir custo da mercadoria, embalagem, tributos, mídia e despesas operacionais fora do extrato. Leve a apuração fiscal ao contador. Um repasse de R$ 145 não comprova margem de R$ 145. Este guia confere dinheiro e lançamentos, não substitui demonstração de resultado ou orientação contábil.

5. Confira saldo e transferência

Recomendação AKUMA: duas conciliações

Primeiro, concilie o líquido dos pedidos com seus lançamentos. Depois, concilie o movimento do saldo: saldo inicial + entradas - saídas = saldo final, respeitando o que o extrato inclui. Uma transferência para o banco é saída da carteira, não uma segunda despesa da venda.

Exemplo hipotético de período

Saldo inicial disponível: R$ 100. Entradas líquidas liberadas: R$ 500. Reembolso debitado no período: R$ 40. Transferência ao banco: R$ 400. Saldo final: R$ 160. Compare os R$ 400 ao crédito bancário identificado, não os R$ 500 de entradas. Verifique se o reembolso já foi descontado das entradas para não duplicá-lo.

Verifique a fronteira de datas

Confira horário, fuso, finais de semana e status da transferência. Se houver parcela ou retenção, registre como pendência com data de revisão. Não marque como perda algo apenas não liberado. Não marque como recebido um crédito apenas previsto. Guarde o identificador do repasse ou transferência.

6. Explique a divergência

Recomendação AKUMA: classifique antes de reclamar

Diferença de valor: confira tarifa, frete, cupom, reembolso e ajuste. Diferença de data: confira aprovação, entrega, liberação e transferência. Falta de vínculo: confira pedido, operação, pacote e parcelas. Possível erro: mantenha cálculo e evidência, sem alterar o original para fazer o saldo “bater”.

Abra suporte com uma pergunta verificável

Exemplo hipotético: “No pedido TESTE-58, o controle aponta R$ 145 e o lançamento mostra R$ 139. A diferença é R$ 6. Seguem as linhas relevantes e o cálculo, sem dados de outros compradores. Qual lançamento explica esse valor?” Identifique período, moeda e relatório; não envie o extrato inteiro se um recorte basta.

Critério de conclusão

Conclua quando o valor tiver explicação documentada ou correção confirmada no lançamento. Registre responsável e próxima revisão para pendências. A resposta “encaminhado” não é correção financeira. Se o painel mudou, exporte novamente e compare o novo registro ao anterior antes de encerrar.

A trilha do dinheiro

PEDIDO
O que foi vendido

LÍQUIDO
Créditos menos débitos

LIBERAÇÃO
Quando fica disponível

BANCO
O que foi transferido

Esquema ilustrativo. São etapas de conferência, não promessa de prazo. A plataforma pode agrupar pedidos e transferências.

- [ ] Mesma loja, período, moeda e critério de data.
- [ ] IDs preservados como texto e originais guardados.
- [ ] Tarifas e componentes sem dupla subtração.
- [ ] Previsão, liberação e crédito bancário separados.
- [ ] Diferenças explicadas ou registradas para suporte.

ERROS QUE VALEM UMA ÚLTIMA REVISÃO

Evite: tratar repasse como lucro; confundir tarifa total com seus componentes; subtrair um desconto já aplicado; comparar total vendido com saldo disponível.

Ficha de conciliação

Modelo de controle recomendado pela AKUMA. Preencha em um local seguro; não inclua senhas ou dados desnecessários de clientes.

01 Loja, período, moeda e tipo de data

02 ID do pedido, operação e repasse

03 Bruto e descontos já incluídos

04 Débitos, créditos e líquido esperado

05 Líquido observado e diferença

06 Previsão, liberação e crédito bancário

07 Explicação, evidência e próxima revisão

Concluído não é “enviado”: registre a evidência que comprova o resultado.

Consulte antes de executar

[1] Mercado Pago Developers: Relatório de Liberações

Geração, disponibilidade e efeitos de retenções.

Abrir fonte oficial

[2] Mercado Pago Developers: Campos do relatório Dinheiro em conta

Definições de campos, identificadores, valores e tarifas.

Abrir fonte oficial

Consulta editorial: 20/10/2026. Menus e regras podem mudar. Trechos marcados com fontes descrevem referências oficiais; exemplos, fichas e recomendações operacionais são da AKUMA. Valores fictícios são identificados como hipotéticos.

Página deste guia na Biblioteca AKUMA

https://www.akuma.com.br/biblioteca/como-conferir-quanto-o-marketplace-realmente-vai-repassar/index.html

Material educativo independente, não oficial das plataformas citadas. Não contém capturas de contas privadas. Os esquemas são ilustrativos. Serviços AKUMA têm escopo contratado; este guia não promete suporte gratuito, produção de lives ou contratação de criadores.

AKUMA

Conhecimento para agir. Estrutura para crescer.

Há mais de uma década, a AKUMA apoia empresas na estruturação e na evolução de seus negócios digitais.

Consultoria

Orientação estratégica e definição de prioridades.

Setup tecnológico

Configurações e integrações previstas no projeto.

Gestão

Operação e indicadores conforme o escopo contratado.

Conheça a AKUMA - akuma.com.br

Quer evoluir seu negócio?

Toque ou clique: WhatsApp (19) 99014-4076

Atendimento comercial para empresas. Serviços e responsabilidades conforme o escopo contratado.