

Mercado Livre usa tecnologia para melhorar atividades de compras na plataforma

Usuário assiste à transmissão, descobre os produtos exibidos ao vivo e finaliza a compra sem sair da live

Da Redação

O Mercado Livre lançou, em 31 de agosto, o Mercado Livre Live, nova ferramenta que permite a realização de transmissões ao vivo integradas diretamente à jornada de compra dentro do aplicativo. A novidade faz parte da estratégia da empresa para fortalecer sua atuação em social commerce, unindo descoberta de produtos, interação entre consumidores e criadores de conteúdo e finalização da compra em um único ambiente.

A plataforma conta com um feed exclusivo de transmissões ao vivo e vídeos curtos. Durante as lives, os usuários podem acompanhar demonstrações de produtos, esclarecer dúvidas em tempo real e concluir a compra sem deixar a transmissão. Vendedores e afiliados utilizam o recurso para ampliar o alcance de seus produtos junto ao público que já navega pelo marketplace em busca de ofertas, novidades e inspiração para compras.

Segundo a diretora de Social Commerce do Mercado Livre, Renata Gerez, o lançamento completa o ecossistema de ferramentas voltadas ao comércio social da empresa.

“O Mercado Livre Live completa nosso ecossistema de Social Commerce, que já contava com vídeos curtos, afiliados e curadoria de conteúdo. A fer-

ramenta fecha o ciclo entre descobrir um produto, confiar na recomendação e finalizar a compra sem sair do aplicativo, mantendo atributos como entrega rápida, frete acessível e a proteção da Compra Garantida”, afirma.

O Mercado Livre já vinha investindo no segmento por meio do Programa de Afiliados e Criadores, que reúne mais de 9 milhões de participantes na América Latina. Apenas no Brasil, a iniciativa registrou média de 208 pedidos por minuto durante o segundo trimestre de 2026.

A aposta acompanha o crescimento do live commerce no mercado internacional. De acordo com dados da consultoria Grand View Research, o segmento movimentou US\$ 172,9 bilhões em 2025 e deve alcançar US\$ 230,3 bilhões em 2026, com a região Ásia-Pacífico concentrando cerca de dois terços desse mercado. Nos Estados Unidos, as vendas por transmissões ao vivo cresceram quase 50% neste ano, enquanto, na China, a modalidade deve movimentar US\$ 843,9 bilhões em 2025, representando aproximadamente 20% de todo o comércio eletrônico varejista do país.

Para Renata Gerez, o comportamento do consumidor reforça a consolidação do modelo. Segundo pesquisa realizada pelo CNDL e SPC Brasil, em parceria com a Offerwise, 31% dos brasileiros afirmam já ter ad-

quido algum produto durante uma transmissão ao vivo.

Estúdio Mercado Livre Live by Play2Shop terá transmissões diárias no Rock in Rio

quirido algum produto durante uma transmissão ao vivo.

“O social commerce deixou de ser uma tendência para se tornar um comportamento consolidado. As pessoas querem descobrir produtos, confiar em quem recomenda e concluir a compra sem precisar mudar de plataforma”, destaca.

ESTREIA DURANTE O ROCK IN RIO

Como parte da estratégia de lançamento, o Mercado Livre apresentará oficialmente a nova ferramenta durante o Rock in Rio 2026. Entre os dias 4 e 13 de setembro, o festival receberá o Estúdio Mercado Livre Live by Play2Shop, espaço dedicado à transmissão de até oito horas diárias de conteúdo ao vivo.

No estúdio, marcas patroci-

nadoras e criadores de conteúdo apresentarão produtos comercializados na plataforma, inspirados nas tendências e experiências do festival. A operação será conduzida pela Play2Shop, empresa parceira exclusiva da iniciativa de live commerce no evento.

Segundo Renata Gerez, lançar a ferramenta em um dos maiores festivais de música do mundo faz parte da estratégia da empresa de aproximar a marca de momentos que despertam interesse e intenção de compra.

“Queremos mostrar que a descoberta de produtos pode acontecer de forma cada vez mais natural, integrada ao entretenimento e ao conteúdo produzido por criadores e afiliados”, afirma.

A CEO da Play2Shop, Gabriela Comazzetto, destaca que a parceria vai além da ativação no festival e prevê o desenvolvimento do live commerce dentro da plataforma.

“Durante o Rock in Rio, seremos responsáveis por toda a estratégia e operação das transmissões, demonstrando o potencial desse formato para conectar marcas e consumidores e transformar audiência em vendas. Depois do lançamento, nossa expertise em estratégia, conteúdo, tecnologia e operação estará disponível para apoiar os lojistas do Mercado Livre na utilização do live commerce como um novo canal de vendas”, afirma.

A ferramenta já está disponível aos usuários e funciona integrada ao recurso Venda com Afiliados, que permite aos vendedores oferecer comissões promocionais adicionais para produtos comercializados por participantes do Programa de Afiliados e Criadores. De acordo com o Mercado Livre, os afiliados podem receber ganhos de até 30% por venda, conforme o desempenho e o volume de comercialização.



Decisão do STF pode interferir no setor imobiliário

Da Redação

O Supremo Tribunal Federal (STF) começou a analisar na quarta-feira (2) uma questão que pode ter impacto direto sobre empresas do setor imobiliário e empresários que utilizam imóveis em operações de integralização de capital: afinal, a transferência de um imóvel para uma empresa para compor seu capital social deve ou não ser tributada pelo ITBI?

A discussão ocorre no Recurso Extraordinário (RE) 1.495.108, que possui repercussão geral reconhecida no Tema 1.348. O processo trata especificamente do alcance da imunidade prevista na Constituição para a transmissão de bens e direitos destinados à integrali-

zação do capital social de uma pessoa jurídica.

O julgamento ganha relevância especialmente para empresas de compra, venda e locação de imóveis, além de empresários que utilizam estruturas societárias para organizar patrimônio e atividades imobiliárias. O STF já possui entendimento, no Tema 796, de que a imunidade não alcança o valor dos bens que exceder o limite do capital social a ser integralizado. Agora, a Corte analisa uma questão relacionada ao alcance dessa proteção para determinadas empresas imobiliárias.

Para o advogado tributarista Bruno Durão, a discussão merece atenção porque o resultado pode trazer consequên-



Debate é sobre imunidade do imposto na integralização de capital social

cias práticas para operações de reorganização societária e planejamento patrimonial.

“A discussão no STF é relevante porque o ITBI pode representar um custo significativo em operações envolvendo imóveis. Para o empresário, não se trata apenas de saber se haverá ou

não cobrança do imposto, mas de compreender previamente como estruturar uma operação de integralização de capital e quais são os seus efeitos tributários”, explica Bruno.

Segundo o especialista, empresários que pretendem transferir imóveis para uma

pessoa jurídica devem avaliar a operação de forma individualizada, considerando o objetivo da empresa, a natureza da atividade desenvolvida e a forma como o imóvel será incorporado ao patrimônio empresarial.

“Uma decisão desfavorável pode aumentar o custo de determinadas operações e exigir uma revisão do planejamento patrimonial e societário. Por outro lado, uma definição mais ampla sobre a imunidade pode trazer maior segurança jurídica para empresas que utilizam imóveis na composição do capital social. Em ambos os cenários, o ponto central é evitar que o empresário tome uma decisão societária sem avaliar previamente a consequência tributária”, afirma.

CLAUDIVINO ANTUNES/ PREFEITURA DE APARECIDA