



# Game On: Como Escalamos Produtos Digitais em Tempo Real

Minders.

pcamp

MINDERS  
IMPACT  
AWARDS.

Mario Januario Filho



**Líder de IT & Produtos no Mercado Livre**

Marketplace - Technology & Home Electronics

# Agenda



01. Panorama mercado Games

---

02. Digital Goods

---



## Contexto

# Sofisticação Forçada

### Mercado Global

US\$ 188,8 bilhões em 2025,  
crescimento de 3,4%

### LATAM em Alta

Vitalidade superior,  
infraestrutura de pagamentos  
transformada

### Desafio 2026

Tributação elevada + corrida por hardware reconfiguram o  
mercado

# Projeções e oportunidades LATAM

**\$16.1B**

**Receita até 2030**

Projeção regional  
consolidada

**9.3%**

**CAGR 2025-2030**

Taxa de crescimento anual  
composta

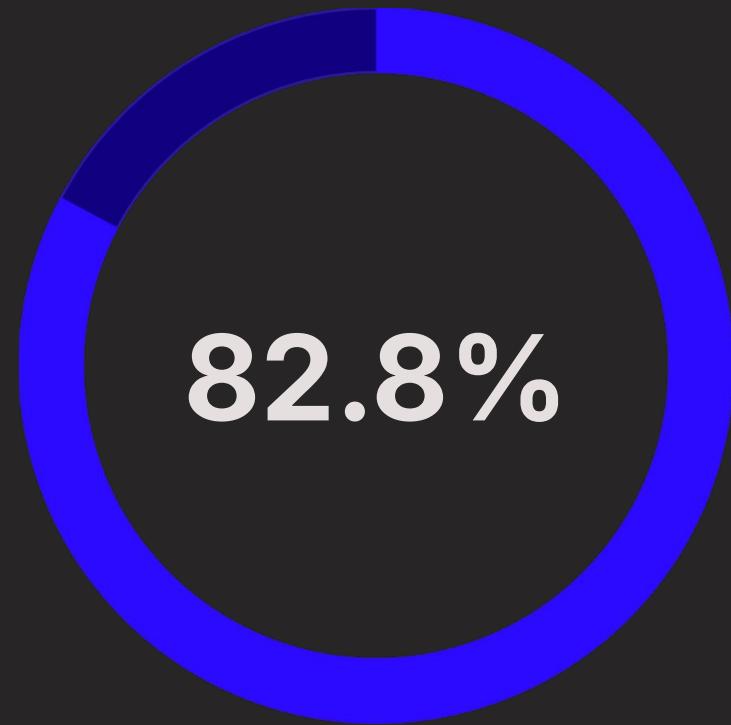
LATAM: 3-4% da receita global  
Crítica para o crescimento de  
volume de usuários, dado que  
mercados maduros (EUA, Japão)  
atingiram a saturação.

**\$0.34**

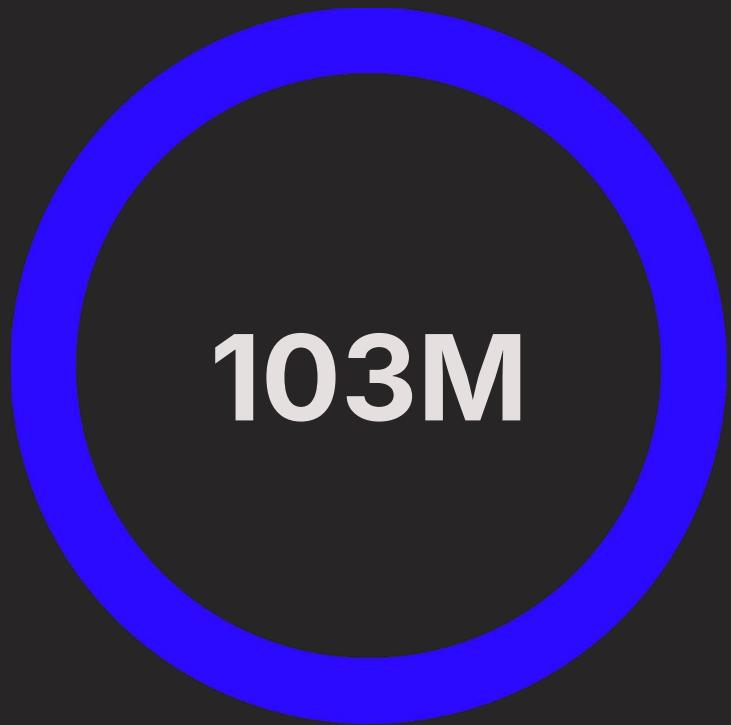
**CPI Médio**

Custo por instalação vs. US\$  
5,28 na América do Norte

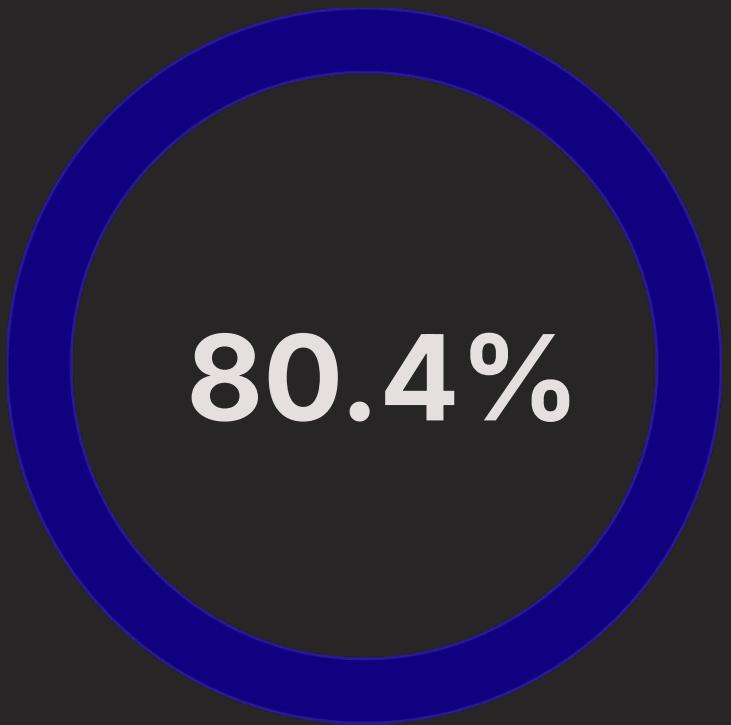
# Brasil: Motor Regional



Penetração de jogos digitais na  
população (salto de 8,9 p.p.)



Gamers ativos em 2025 - recorde  
histórico



**Receita:** De US\$ 2,81 bi (2024) para  
US\$ 5,07 bi (2030)

# Evolução do Jogador

De Passatempo para Estilo de Vida



## Mobile

40,8% - queda de 8 p.p. na  
preferência exclusiva

## Console

24,7% - crescimento em busca de  
imersão (Gráficos, RA)

## PC

20,3% - experiências mais profundas  
(catálogo, identidade gamer, social)

- ❑ **Barreira Crítica:** Taxa de importação eleva muito o custo de aquisição de hardware.

**Solução:** Migração para assinaturas e Cloud Gaming (CAGR de 16,24% no Brasil)

# Tendências de Plataforma

## Console: Efeito Switch 2 & GTA VI

Crescimento de 5,5% (receita global) em 2025 impulsionado pelo lançamento do Switch 2 e expectativa do GTA VI.

### Switch 2 - Maior evento LATAM

- Alta penetração por portabilidade
- Line-up de lançamento muito forte e focado em IPs evergreen



## Mobile: Monetização Híbrida

Modelo publicitário perde força

- IAP (Compras no App) + Assinaturas + Ads Recompensados
- Jogos que oferecem "Progresso Dotado" retêm 30% mais usuários.

# Personas 2026



## Social Gamer

Gen Z/Alpha - Roblox e Fortnite.  
Redes sociais (Discord). Alta  
sensibilidade a microtransações



## Competitivo Aspiracional

Influenciado por eSports (League of  
Legends (LoL), kings league). Investe  
em performance, não cosméticos  
(skins, roupas, acessórios)



## Nostálgico Otimizador

Millennial classe média. Poder de  
compra, pouco tempo. Valoriza  
conveniência

# Revolução Pix Automático

**Junho 2025: Game-Changer para Assinaturas**

01

## Problema Anterior

Alta inadimplência em boletos,  
baixo limite de em cartões de  
crédito

02

## Solução 2026

Cobrança recorrente direta em  
conta, sem consumir limite de  
crédito

03

## Impacto / Benchmark

Redução drástica no Churn involuntário para Xbox Game Pass,  
Assinaturas WoW e Skins mensais de Fortnite.



# Movimentos do Mercado 2026



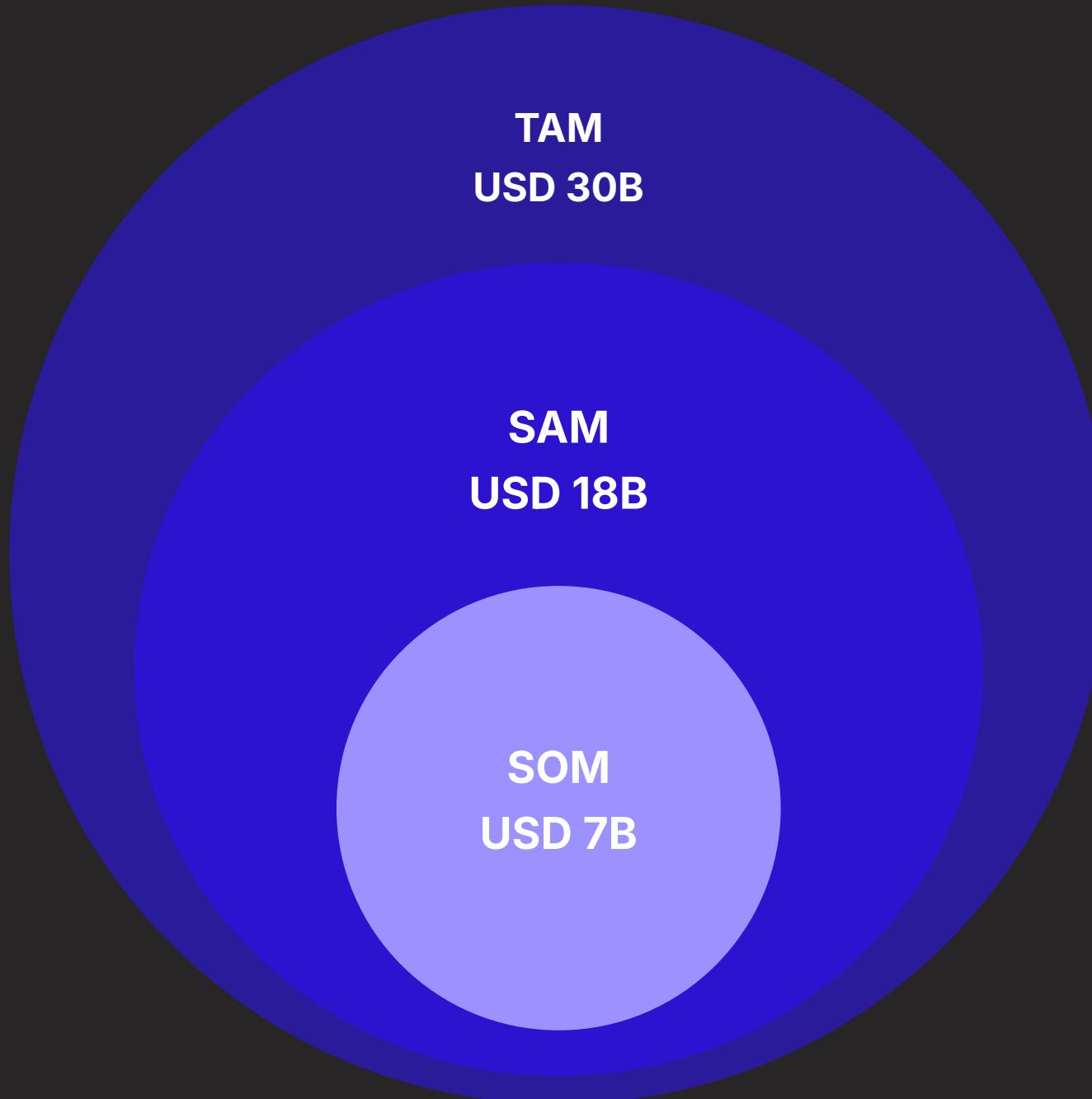
## Fenômeno "Bets"

- 1 • Bets regulamentadas passam a concorrer pelo dinheiro do entretenimento.
- Impostos em alta: 15% em 2026 e 18% em 2028 ⇒ operadoras intensificarão retenção.
- E-commerce de games deve competir com "certeza de recompensa" e proposta de valor clara vs. incerteza da aposta.

## Influenciadores: O Fim do "Macro" Genérico

- 2 • Meio do Funil: micro por gênero/plataforma/comunidade (ex.: mobile/console/PC; FPS, sports, RPG) para reviews, gameplay e "por que jogar".
- Direcionar verba para 50 streamers de nicho gera ROI do que um único mega-influencer de lifestyle.

# Tamanho do Mercado LATAM 2026



## TAM - Mercado Total

**USD 30 bilhões**

Representa todo o potencial de mercado de games na América Latina, incluindo todas as plataformas, gêneros e segmentos de jogadores.

## SAM - Mercado Acessível

**USD 18 bilhões**

Parcela do mercado efetivamente alcançável via plataformas digitais e mobile, considerando infraestrutura e penetração tecnológica.

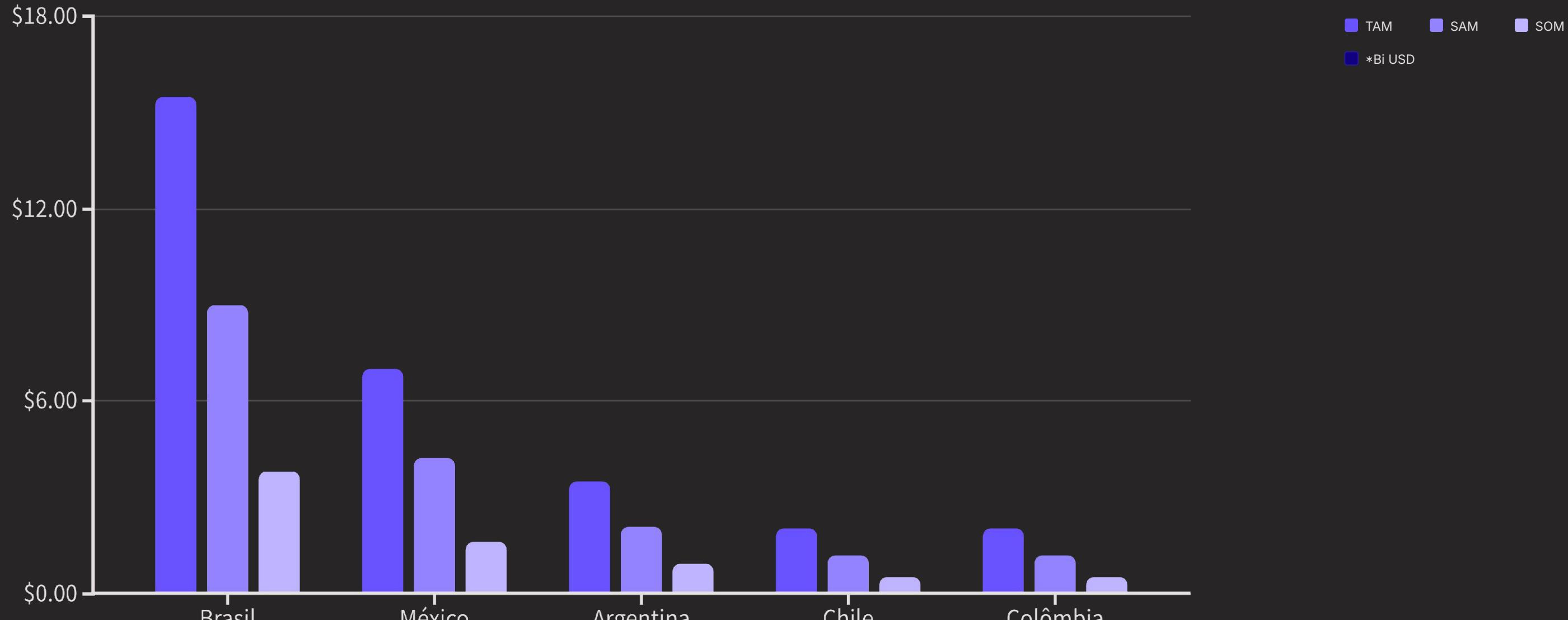
## SOM - Mercado Obtível

**USD 7 bilhões**

Fatia realista de captura considerando competição, capacidade operacional e estratégias de penetração de mercado.

# TAM, SAM e SOM por País - LATAM 2026

Oportunidades distintas em cada região, com o Brasil liderando amplamente o potencial de receita.



## Brasil: Gigante Regional

Domina com mais de 50% do TAM regional (USD 15,5 bi), consolidando-se como o mercado mais maduro e lucrativo da América Latina.

## México: Mobile em Ascensão

Segundo maior mercado (USD 7,0 bi TAM) impulsionado pelo forte crescimento em mobile gaming e crescente penetração de smartphones.

## Mercados Emergentes

Argentina, Chile e Colômbia apresentam mercados menores, porém com expansão acelerada e oportunidades de crescimento significativas.

# Agenda

01. Panorama mercado Games

---



02. Digital Goods

---

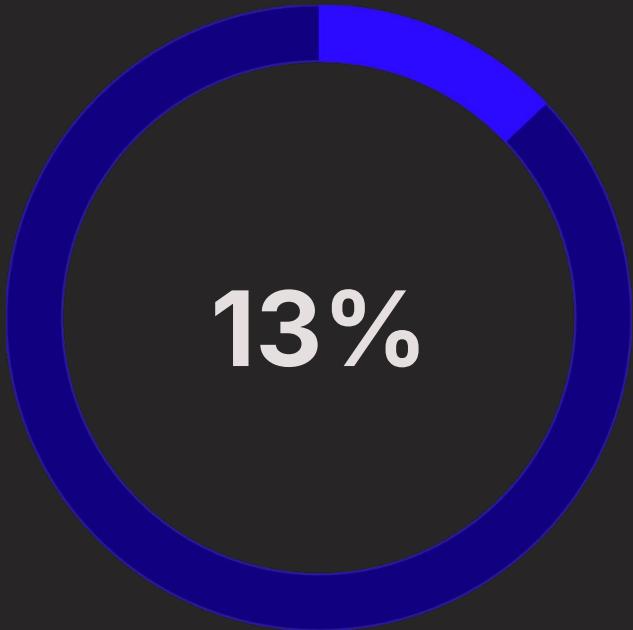
# Contexto de Mercado: A Revolução Digital

## 2025 Key Battles

- Nos últimos anos, testemunhamos uma transição massiva para o consumo digital de produtos.
- Os segmentos mais impactados incluem **jogos, software, séries, filmes, música, livros, giftcards e ingressos**.
- Esta mudança representa uma oportunidade sem precedentes para capturar um mercado em plena expansão e construir relacionamentos duradouros com consumidores jovens altamente engajados.

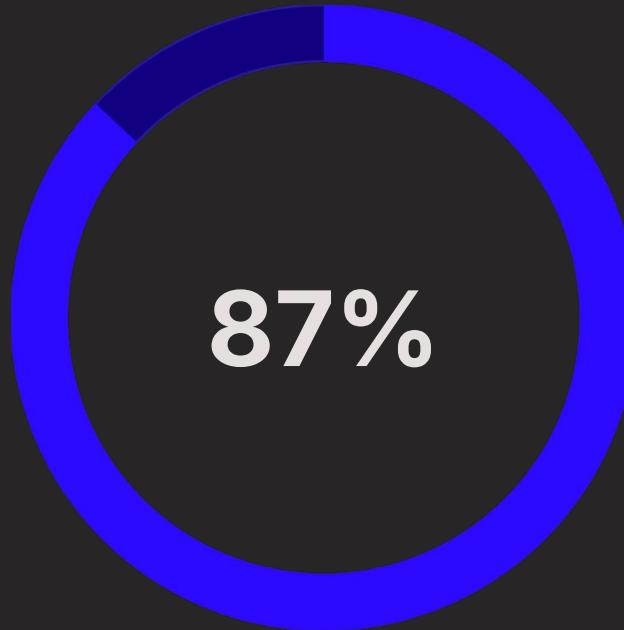


# Games: O Caso Mais Evidente



**Físico**

Vendas em formato tradicional



**Digital**

Domínio absoluto do mercado

Segundo o Gaming Industry Report 2025 A preferência pelo formato digital atingiu um ponto de saturação quase total (**95% / 5%**) no mercado geral, impulsionada pela conveniência. No caso do Brasil, também pelos altos custos de importação de mídia física.

Esta tendência estabelece um precedente claro para outros segmentos e valida nossa estratégia de investimento em produtos digitais.

# Objetivos de Negócio



## Atrair Público

**dovem** captar o universo dos jovens, segmento altamente afim às compras online e com **alta recorrência de compra**



## Tendência

**Ascento** para a **tendência crescente** de substituição de produtos físicos por digitais em múltiplos segmentos



## Grandes Marcas

**Fortalecer relações** com parceiros estratégicos como Nintendo, Microsoft, PlayStation e Google



## Soluções Integradas

Oferecer **soluções completas** que agregam valor e impulsionam vendas com excelência em experiência.

# Objetivos de Experiência do Cliente

01

## Entrega Imediata

Experiência completa que permite busca, compra e consumo de bens digitais com **entrega instantânea**, eliminando tempos de espera

02

## Reducir o PDD

Diminuir significativamente o tempo entre a decisão de compra e a entrega do produto ao consumidor

03

## Aumentar o NPS

Melhorar a satisfação e lealdade dos clientes através de experiências digitais excepcionais

04

## Qualidade dos Reviews

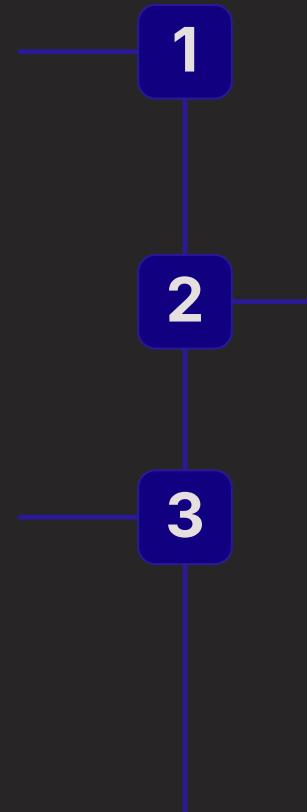
Elevar a qualidade das avaliações dos clientes, refletindo experiências positivas e engajamento genuíno



# Mudanças no Marco Legal

## Cenário Anterior

Apple Store e Google Play Store **exigiam processamento de pagamentos próprio**, cobrando comissões de **25% a 30%**, tornando o modelo de negócio inviável para terceiros



## Google Play Store

A plataforma **não requer mais** o método exclusivo de processamento de pagamentos, abrindo oportunidades significativas para o mercado

## Brasil e iOS

Existe uma **resolução inicial** que poderá permitir a venda de bens digitais em iOS no Brasil, potencialmente revolucionando o mercado local

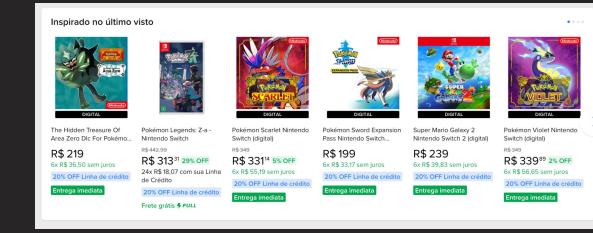
- ❑ **Impacto:** Estas mudanças regulatórias criam uma janela de oportunidade estratégica para entrar no mercado de produtos digitais com margens viáveis e competitivas.

# Impacto no Buyer Flow



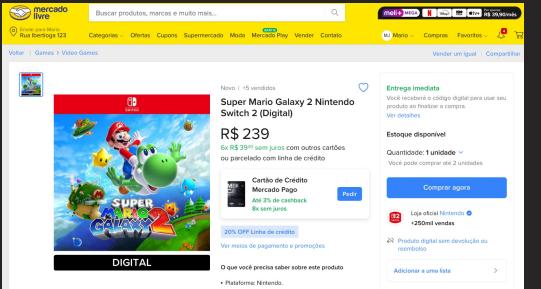
## Search

Descoberta de produtos digitais



## PDP

Página de detalhes adaptada



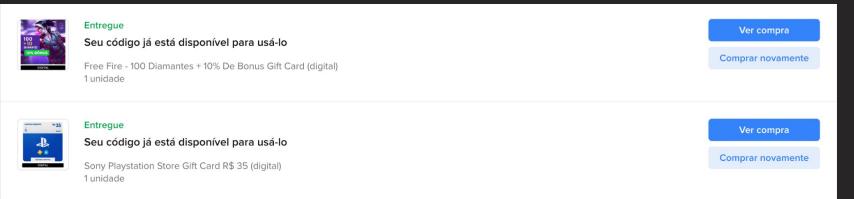
## Checkout

Processo otimizado



## Pós-Compra

Entrega e ativação instantânea



Cada etapa da jornada do cliente foi transformada para acomodar as particularidades dos produtos digitais, garantindo uma experiência fluida desde a descoberta até o consumo imediato do produto.

# Complexidade Técnica do Produto

## Problemas Core a Resolver

Produtos sem  
Shipping

Estoque Ilimitado

**30+**

**Microsserviços**

Impactados pela implementação

**100+**

**Pull Requests**

Centenas de PRs necessários

**3**

**Novas Aplicações**

Sistemas criados do zero para serem  
escaláveis e com alto throughput





# Áreas Envolvidas

## Pricing

Estratégias dinâmicas para produtos digitais e definição de margens competitivas

## Fraude & Refund

Sistemas adaptados para prevenir fraudes específicas de produtos digitais

## Liberação de Pagamentos

Processos acelerados compatíveis com entrega instantânea

## Customer Experience (CX)

Suporte especializado e jornadas otimizadas para o novo modelo de negócio

O sucesso desta iniciativa dependeu da colaboração estreita entre múltiplas áreas, cada uma trazendo expertise crítica para construir uma operação robusta e escalável de produtos digitais.

# Marcos Críticos de Execução

1

**Janeiro 2025**

**Discovery & Pesquisa**

- Pesquisa Quali e Quantitativa
- Problem Framing
- Solution Design
- Technical Strategy

2

**Março 2025**

**Desenvolvimento**

- Fechamento escopo MVP
- Definição de arquitetura
- Início do desenvolvimento

3

**5 Junho 2025**

**Lançamento**

- Lançamento Mundial Nintendo Switch 2
- Go-to-Market Digital Goods



# Impacto Mediático

**e-commercebrasil**  
EXCELENCIA EM E-COMMERCE

## Publicações

[Da minha rede](#) [Últimas 24 horas](#) [Última semana](#)



**Agora Deu Lucro**  
743 seguidores  
1 m · 

✓ Seguindo ⋮

O Mercado Livre explora novos horizontes com seu investimento em produtos digitais, diversificando ofertas que incluem streaming e e-learning, visando manter competitividade e satisfação dos consumidores no e-commerce.

**#Notícias**  
<https://lnkd.in/dhcN5GYM>



**Mercado Livre Inova com Produtos Digitais: O Futuro do E-commerce**  
[agoradeulucro.com.br](http://agoradeulucro.com.br)

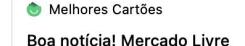
**e-commercebrasil**  
EXCELÊNCIA EM E-COMMERCE

# Mercado Livre enxerga oportunidade e cresce no mercado gamer

Um estudo conduzido pelo Mercado Ads, unidade de publicidade do Mercado Livre, aponta que a **audiência gamer registrou alta de quase 80%** na plataforma entre abril de 2024 e abril de 2025. No mesmo período, o valor gasto por esse público mais que dobrou, com ticket médio três vezes superior ao de outras audiências.

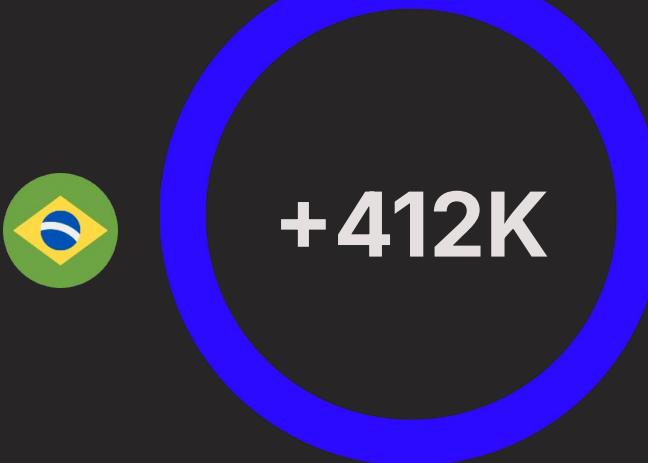


(Imagen: Envato)

- **ecbr**  
MUITO MAIS QUE  
E-COMMERCE
-  Adrenaline
-  **mercado  
livre**
-  Mercado Livre anuncia  
frente de negócios para  
produtos digitais
-  Mercado Livre inicia vendas  
de gift cards para jogos  
com desconto
-  Mercado Livre cria  
categoria de produtos  
digitais e mira expansão ...
-  Boa notícia! Mercado Livre  
agora vende gift cards de  
jogos ...

The screenshot shows the homepage of the Terra mobile time website. At the top, there is a navigation bar with links for LATAM, SUPER BOTS, PRÊMIO, EVENTOS, NOTÍCIAS, PESQUISAS, ESPECIAL, and COLUNISTAS. To the right of the navigation are social media icons for WhatsApp, Telegram, and LinkedIn. The main headline is "Mercado Livre lança vertical de produtos digitais com games". Below the headline is a sub-headline by Henrique Medeiros from 17/06/25 15:16. The main content area features a yellow banner for "mercadolivre.com.br" with a "COM CASHBACK" offer. The banner includes a "GAMER" gift card and various game icons. Below the banner, there is a large image of a smartphone displaying a Mario game, with text encouraging users to start their next game with a gift card. There are also icons for "COMO USAR O GIFT CARD?", "ENTRE NA CONTA DO GIFT CARD E ACESSE AS INSTRUÇÕES DE APLICAÇÃO.", "DHIRE O GIFT CARD NO SITE", and "VOCÊ PODERÁ RECEBER MUITO MAIS COM UMA YEE!". At the bottom, there are four cards: "MELHORES GAMES", "GIFT CARDS", "JOGOS DIGITAIS", and "LANÇAMENTOS".

# Resultados



Unidades  
Vendidas



GMV  
Transacionado



\*Rollout  
12/11

## Campeões de Vendas



Games



GiftCards



**RECORD SALES  
BREAKTHROUGH**



# Próximos Desafios

## Estratégia de Expansão

### Horizontal

- Novos países LATAM
- Novos domínios de produtos
- Parcerias regionais

### Vertical

- Evolução contínua da XP
- Expansão de catálogo
- Otimização contínua

### Futuro?

- Cosméticos (US\$ 100bi até 2028)
- NFTs e Web3





Mário Januário Filho  
Product Management |  
Technology Delivery | Marketplac...



# Obrigado!

Technology & Product Leadership  
| Growth & Experimentation |  
Marketplace | CX & Omnichannel  
| Financial Services | Software  
Architecture

>>>

Participe da Nossa  
Pesquisa de  
Satisfação!

Afinal, o que não se  
mede, não se  
melhora!

