

# **Relatório Estratégico: Regulação, Conformidade e Operacionalização da Venda de Software (SaaS/PWA) no Ecossistema Mercado Livre (2025-2026)**

## **1. Introdução: O Novo Paradigma dos Produtos Digitais em Marketplaces**

A comercialização de ativos intangíveis, especificamente softwares no modelo SaaS (Software as a Service) e PWA (Progressive Web Apps), atravessa um momento de redefinição estrutural dentro das grandes plataformas de marketplace na América Latina. O Mercado Livre, historicamente arquitetado para a logística de bens físicos, implementou entre 2024 e 2025 uma série de atualizações regulatórias profundas que alteram substancialmente a viabilidade e os riscos associados à venda de licenças de software.

Para o desenvolvedor e empreendedor digital que busca utilizar o tráfego massivo do Mercado Livre para vender soluções de "pagamento único" e "acesso vitalício", o cenário atual exige uma profissionalização que transcende a simples criação de um anúncio. A plataforma intensificou o uso de algoritmos de detecção de fraude e pirataria, ao mesmo tempo em que criou novas camadas de proteção para vendedores que operam dentro das diretrizes de propriedade intelectual.

Este relatório técnico analisa exaustivamente as normativas vigentes, com ênfase nas mudanças críticas implementadas em junho de 2025 sobre o programa "Compra Garantida", a estrutura de tarifas para a categoria de software e as exigências probatórias para mitigação de disputas (chargebacks). O documento serve como um manual de conformidade e estratégia operacional para blindar a operação de venda de PWAs contra suspensões, bloqueios financeiros e danos reputacionais.

### **1.1. A Natureza do Modelo de Negócio: Pagamento Único vs. Assinatura**

O modelo de negócio proposto pelo consultante — venda de acesso vitalício mediante pagamento único — alinha-se, paradoxalmente, melhor à infraestrutura transacional do Mercado Livre do que o modelo de recorrência mensal tradicional do SaaS. O Mercado Livre opera sob a lógica de transação pontual de varejo. Não existe, nativamente na interface de marketplace (diferente do Mercado Pago como gateway), um motor de recorrência para assinaturas de produtos de terceiros que não sejam grandes serviços de streaming

integrados (como Disney+ ou Deezer).

Portanto, a venda de uma "Licença de Uso Perpétua" ou "Vitalício" é a modalidade transacionalmente correta para a plataforma. No entanto, o termo "vitalício" carrega um peso jurídico e regulatório específico dentro das políticas de publicidade e proteção ao consumidor da plataforma, exigindo uma nomenclatura precisa para evitar que o anúncio seja classificado como "promessa inverificável" ou "fraude em potencial". A sustentabilidade do acesso ao PWA depende da infraestrutura do vendedor, e a plataforma exige garantias de que o serviço não será descontinuado abruptamente, o que configuraria lesão ao consumidor.

## **2. Estrutura Regulatória de Propriedade Intelectual e Brand Protection Program (BPP)**

A pedra angular da venda de software no Mercado Livre em 2025 é a distinção binária que os algoritmos fazem: ou o produto é uma revenda ilegal (pirataria/crack), ou é um produto legítimo com titularidade comprovada. A zona cinzenta, onde operam muitos revendedores de chaves de ativação (keys) de mercado cinza, está sendo sistematicamente eliminada.

### **2.1. O Imperativo da Titularidade e o BPP**

Para vender sistemas próprios (PWAs desenvolvidos in-house), a adesão ao **Brand Protection Program (BPP)** deixou de ser um diferencial e tornou-se um mecanismo de sobrevivência. O BPP é o programa que permite aos titulares de direitos de propriedade intelectual (PI) gerenciar e denunciar infrações na plataforma.

Sem a adesão ao BPP, o vendedor de software próprio corre o risco constante de cair em "falsos positivos". Os robôs de varredura do Mercado Livre buscam padrões visuais e textuais associados a softwares pirateados (ex: preços muito baixos, termos como "crack", imagens de interfaces genéricas). Se o seu PWA tiver uma interface similar a um software de grande mercado e você não estiver blindado pelo BPP, seu anúncio pode ser derrubado preventivamente.<sup>1</sup>

#### **2.1.1. Requisitos para Adesão ao BPP como Desenvolvedor**

A documentação do Mercado Livre estipula que apenas titulares de direitos ou procuradores legais podem aderir. Para um desenvolvedor de software brasileiro, isso implica na necessidade de formalização da PI antes da entrada na plataforma:

1. **Registro de Programa de Computador (INPI):** Embora o direito autoral sobre software independa de registro, para fins de prova automatizada no BPP, o certificado de registro de software junto ao INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) é o "gold standard". Ele confere uma data certa e uma presunção de autoria que a plataforma aceita prontamente.<sup>3</sup>
2. **Registro de Marca:** Registrar o nome do seu SaaS/PWA como marca no INPI protege

não apenas o código, mas a identidade comercial. Isso impede que concorrentes usem o nome do seu aplicativo em palavras-chave de anúncios patrocinados ou criem anúncios "clones".<sup>2</sup>

### **2.1.2. O Poder de Polícia do Vendedor Certificado**

Uma vez dentro do BPP, o vendedor ganha acesso a um painel onde pode denunciar anúncios que copiem suas imagens, textos ou vendam seu software sem autorização. Mais importante, a presença no BPP sinaliza ao algoritmo do Mercado Livre que aquela conta é uma "autoridade" na categoria, reduzindo drasticamente a incidência de suspensões automáticas por suspeita de fraude.<sup>5</sup>

## **2.2. Políticas de Produtos Proibidos e Linguagem Permitida**

A política de "Produtos Proibidos" é rigorosa quanto a softwares. É vetada a venda de:

- Cópias não autorizadas.
- Licenças OEM ou chaves de ativação desvinculadas do hardware (quando não autorizado pelo fabricante).
- Dispositivos ou softwares destinados a desbloqueio de consoles ou evasão de medidas de proteção técnica.<sup>1</sup>

### **Adaptação para PWAs:**

Ao criar os anúncios dos seus aplicativos, é crucial evitar qualquer linguagem que se assemelhe à pirataria.

- **Termos Proibidos/Arriscados:** "Ativador", "Patch", "Crack", "Desbloqueio", "Lista IPTV", "Contas Compartilhadas".
- **Termos Recomendados:** "Licença de Uso Oficial", "Software Original", "Chave de Acesso Exclusiva", "Desenvolvimento Próprio", "SaaS (Software as a Service)".

O uso de termos como "Acesso Vitalício" é permitido, mas deve ser acompanhado de clareza nos termos de uso. O Mercado Livre monitora anúncios que prometem "benefícios mágicos" ou irreais. A descrição deve detalhar exatamente o que está sendo entregue: "Acesso à plataforma web X mediante login e senha, com licença de uso perpétua para a versão atual do software".<sup>7</sup>

## **2.3. Termos de Uso e Responsabilidade Civil**

Ao vender um acesso vitalício, o vendedor assume um passivo de longo prazo. As políticas do Mercado Livre exigem que o vendedor cumpra a oferta. Se o servidor do PWA for desligado em 6 meses, isso configura fraude contra o consumidor e violação dos Termos e Condições do site, sujeitando o vendedor a banimento permanente e retenção de saldos no Mercado Pago para resarcimento dos compradores lesados.<sup>8</sup>

**Estratégia de Mitigação:** Recomenda-se incluir na descrição do anúncio (e nos termos de uso do software) cláusulas de nível de serviço (SLA) e definições claras de "vitalício" (ex: "Vitalício durante o ciclo de vida do produto", ou garantindo atualizações por X anos). Isso protege o vendedor em casos de obsolescência tecnológica futura, alinhando a expectativa do cliente com a realidade do ciclo de vida de software.

### 3. Operacionalização Logística de Produtos Digitais

A logística é o ponto onde a maioria dos vendedores de produtos digitais falha, resultando em reputação prejudicada. O sistema do Mercado Livre é desenhado primordialmente para o "Mercado Envios" (correios/transportadoras). Adaptar esse fluxo para a entrega de bits e bytes requer configuração manual precisa.

#### 3.1. Configuração Obrigatória: "Entrega a Combinar"

Para qualquer venda de software ou licença digital, a modalidade de envio deve ser configurada estritamente como "**Entrega a combinar com o vendedor**" ou "**Retirada em mãos**" (dependendo da atualização da interface, ambas cumprem a função de isentar o frete).

- **Risco Crítico:** Jamais ative o "Mercado Envios" para um produto digital. Se ativado, o sistema gerará uma etiqueta de envio. Se você não postar um pacote físico com essa etiqueta, sua reputação de "atraso no envio" disparará, destruindo sua conta em poucos dias. Não é possível enviar um envelope vazio para "enganar" o sistema, pois isso viola as políticas de conduta e gera custos desnecessários.<sup>10</sup>

#### 3.2. Disponibilidade de Estoque (Cross-Docking Virtual)

O algoritmo de reputação penaliza o atraso na entrega. Para produtos físicos, o atraso é medido pelo bip da transportadora. Para digitais ("a combinar"), o atraso é medido pelo tempo que o vendedor leva para marcar o produto como "Entregue" no sistema, comparado com a promessa de entrega.

- **Configuração de Segurança:** Se o processo de geração de licença e cadastro do usuário no seu PWA não for 100% automatizado (instantâneo), é vital utilizar a funcionalidade de "**Disponibilidade de Estoque**".
  - Ao configurar "Disponibilidade: 1 dia", você informa ao sistema (e ao comprador) que precisa de um tempo de processamento. Isso impede que uma venda feita às 23h de sexta-feira conte como "atrasada" se não for entregue até sábado de manhã.
  - Para softwares SaaS, onde a entrega deveria ser imediata, o ideal é automatizar. Se for manual, garanta uma equipe de plantão ou use o prazo de disponibilidade como margem de segurança.<sup>13</sup>

#### 3.3. Automação de Entrega via API e Chat

A entrega do produto (o link de acesso + credenciais) deve ocorrer, obrigatoriamente, dentro do ecossistema do Mercado Livre. O uso de e-mail externo ou WhatsApp para a entrega é desaconselhado como meio primário, pois remove a prova de entrega da visão dos mediadores do Mercado Livre em caso de disputa.

#### **Fluxo Técnico Recomendado:**

1. **Venda Realizada:** O Mercado Livre notifica via Webhook (se houver integração API) ou notificação no app.
2. **Mensagem Automática:** Utilize integradores (Hubs) ou desenvolva um script que, ao receber a notificação de venda, dispare uma mensagem automática no **Chat da Compra**.
3. **Conteúdo da Entrega:** A mensagem deve conter:
  - Link de acesso ao PWA.
  - Chave de Ativação/Credenciais provisórias.
  - Instruções passo-a-passo (Tutorial).
  - Solicitação explícita de confirmação de recebimento.<sup>15</sup>

As políticas de 2025 reforçam que o uso de "Mensagens Automáticas" deve ser configurado através dos templates oficiais ou integradores homologados para evitar bloqueios de spam pelo sistema de mensageria da plataforma.<sup>15</sup>

## **4. O Novo Regulamento do "Compra Garantida" (Junho 2025)**

Esta é a atualização regulatória de maior impacto para o seu modelo de negócios. A partir de **5 de junho de 2025**, o Mercado Livre alterou as regras de cobertura do programa Compra Garantida especificamente para produtos digitais e categorias de entrega imediata.

### **4.1. Exclusão da Cobertura Pós-Entrega**

Historicamente, vendedores de produtos digitais sofriam com compradores que usavam o software por 20 dias e depois abriam uma reclamação de "arrependimento", recebendo o dinheiro de volta automaticamente, enquanto ficavam com o software (já que não há como "devolver" uma licença ativada).

A Nova Regra <sup>11</sup>:

- Produtos digitais e de entrega imediata estão cobertos pelo Compra Garantida **apenas até o momento da confirmação da entrega**.
- **Cessação de Direitos:** Assim que o produto é marcado como entregue e recebido pelo comprador, ele é **excluído da cobertura**. Isso significa que o comprador perde o direito de solicitar devolução ou reembolso via plataforma sob a alegação de arrependimento ou defeito posterior, blindando o vendedor contra a devolução injustificada de bens

intangíveis consumidos.

## 4.2. Implicações Estratégicas

Essa mudança transfere o ônus da prova de forma mais incisiva para o momento da entrega.

- **Para o Vendedor:** A "batalha" é vencida no momento em que se prova a entrega. Uma vez provada a entrega, o dinheiro está seguro (dentro das regras da plataforma).
- **Ação Crítica:** O vendedor deve focar todos os seus esforços em documentar o recebimento. Se a entrega não for comprovada formalmente, a cobertura permanece ativa para o comprador (que pode alegar "não recebimento").<sup>11</sup>

# 5. Engenharia de Provas e Gestão de Disputas

Com a nova regra de 2025, a capacidade de provar a entrega torna-se o ativo mais valioso da operação. Disputas podem surgir de duas fontes: Reclamações Internas (agora limitadas) e Contestações de Cartão (Chargebacks), que continuam sendo um risco externo.

## 5.1. Protocolo de Comprovação de Entrega Digital

Para liberar o dinheiro das vendas (que pode ficar retido por até 28 dias para novos vendedores sem Mercado Envios) e vencer disputas, o vendedor deve construir um dossiê de entrega para cada transação.<sup>17</sup>

### Elementos do Dossiê Probatório:

1. **Chat do Mercado Livre:** É o "livro-razão" oficial. Tudo deve estar lá. O envio do link e a confirmação do cliente ("Recebi", "Funcionou") no chat são as provas mais fortes aceitas pela mediação.<sup>12</sup>
2. **Logs de Acesso ao Sistema (SaaS):** Como proprietário do PWA, você tem acesso ao backend. Em caso de contestação (o cliente diz ao banco que não comprou), você deve extrair os logs do sistema mostrando:
  - Data/Hora da ativação da licença.
  - Endereço IP do usuário que ativou (cruzado com a geolocalização da compra no ML).
  - E-mail de cadastro utilizado no PWA (que deve coincidir com o do comprador).
  - Atividade de uso (demonstrando que o produto foi usufruído).<sup>20</sup>
3. **Recibo de Entrega Digital:** Embora o Mercado Livre forneça modelos de recibo físico<sup>21</sup>, para digitais, recomenda-se criar um termo de aceite digital no primeiro acesso ao PWA, onde o usuário clica em "Recebi o acesso referente à compra no Mercado Livre #123456". O print dessa tela é uma prova robusta.

## 5.2. Gestão de Contestações (Chargeback)

Quando um comprador contesta a compra diretamente no cartão, o Mercado Livre congela o

valor e pede provas ao vendedor. O "Programa de Proteção ao Vendedor" cobre essas contestações se a entrega for comprovada.

- **Prazo de Resposta:** O vendedor tem um prazo exíguo (geralmente 3 a 5 dias) para enviar as provas. A falta de resposta resulta em débito automático e perda do produto e do dinheiro.<sup>20</sup>
- **Requisito de Cobertura:** Para bens intangíveis, o Mercado Livre exige prova de que o serviço foi prestado/usufruído. A simples prova de envio do e-mail muitas vezes não basta; a prova de ativação/uso (logs) é superior.<sup>20</sup>

## 6. Análise Financeira: Tarifas e Comissões (2025-2026)

A viabilidade econômica da venda de software de pagamento único depende da compreensão clara da estrutura de custos ("Take Rate") do Mercado Livre, que combina percentuais com taxas fixas.

### 6.1. Tabela de Comissões por Tipo de Anúncio

Para a categoria de **Software, Games e Informática**, as tarifas vigentes para 2025/2026 são estruturadas da seguinte forma:

Tipo de Anúncio	Visibilidade	Parcelamento (Comprador)	Tarifa Média (Categoria Software/Games)	Observação
Clássico	Alta	Com Juros	12%	Ideal para tickets baixos ou B2B onde parcelamento não é prioridade. <sup>23</sup>
Premium	Máxima	Sem Juros (até 10x/12x)	17% a 19%	Essencial para tickets altos (> R\$ 200) para aumentar conversão. <sup>24</sup>

### 6.2. A "Armadilha" da Taxa Fixa (Produtos < R\$ 79)

Além da porcentagem, o Mercado Livre aplica uma **taxa fixa (Custo Fixo)** por unidade vendida para produtos com preço abaixo de R\$ 79,00. Esta taxa foi reajustada e impacta

severamente a margem de softwares baratos.

#### Tabela de Custo Fixo Adicional (2025):

- Preço entre R\$ 50,00 e R\$ 79,00: + R\$ 6,75 por unidade.
- Preço entre R\$ 29,00 e R\$ 50,00: + R\$ 6,50 por unidade.
- Preço entre R\$ 12,50 e R\$ 29,00: + R\$ 6,25 por unidade.
- Preço abaixo de R\$ 12,50: Custo fixo é substituído por uma taxa variável alta (aprox. 50% ou taxas específicas de micropreço).<sup>26</sup>

#### Cenário de Exemplo e Recomendação:

Se você vender uma licença por **R\$ 30,00** no Clássico:

- Comissão (12%): R\$ 3,60
- Taxa Fixa: R\$ 6,50
- Total Taxas: R\$ 10,10 (**33,6%** do valor da venda).
- Líquido: R\$ 19,90.

*Estratégia:* Evite precificar na faixa de R\$ 30-40. Ou venda muito barato (abaixo de R\$ 29, onde a taxa cai 25 centavos, mas a margem é apertada) ou, preferencialmente, crie pacotes "Lifetime PRO" acima de R\$ 79,00. Ao passar de R\$ 79, a taxa fixa desaparece, pagando-se apenas a porcentagem (12% ou 17%), o que melhora significativamente a margem líquida.<sup>26</sup>

### 6.3. Aspectos Fiscais: NF-e vs. NFS-e

O Mercado Livre exige dados fiscais para liberar certas funcionalidades e manter a reputação.

- **Natureza do Produto:** A venda de SaaS/Licença de uso é, na maioria dos municípios brasileiros, considerada prestação de serviço, sujeita a ISS e emissão de **NFS-e (Nota Fiscal de Serviço)**, e não NF-e (Produto/ICMS), a menos que seja vendido em suporte físico (CD/Box - o que não é o caso) ou enquadrado como "software de prateleira" padronizado (que em alguns estados incide ICMS).
- **Integração:** O sistema do Mercado Livre está mais preparado para receber XML de NF-e (Danfe). Para vendedores de serviço (NFS-e), muitas vezes é necessário anexar a nota manualmente no chat ou usar ERPs integradores (Hubs) que façam essa ponte, enviando o link da nota fiscal para o cliente automaticamente. A emissão de nota é crucial para evitar denúncias de sonegação e para dar legitimidade à "compra garantida".<sup>27</sup>

## 7. Engenharia de Reputação (Sem Mercado Envios)

A reputação é o ativo mais frágil para vendedores de produtos digitais. O "Termômetro Verde" é calculado de forma diferente para quem não usa Mercado Envios.

### 7.1. Variáveis da Equação de Reputação

Para manter a cor Verde, você deve respeitar os seguintes limites (calculados sobre o total de vendas nos últimos 60 dias ou 365 dias):

1. **Reclamações:** Máximo de 1% das vendas.
  - o *Risco:* Compradores de software que não sabem instalar costumam abrir reclamação por "defeito".
  - o *Solução:* Suporte técnico proativo. Envie tutorial em vídeo antes do cliente tentar instalar. Ofereça WhatsApp de suporte (após a venda concretizada) para resolver dúvidas técnicas fora do painel de reclamação.<sup>29</sup>
2. **Tempo de Entrega (Atraso):**
  - o Para "Entrega a Combinar", o atraso é contabilizado se você demorar mais para entregar do que a média da categoria ou do que o prometido na "Disponibilidade de Estoque".
  - o *Estratégia:* Se você promete entrega imediata, entregue em minutos. Se não pode, configure disponibilidade de 1 dia.<sup>14</sup>
3. **Cancelamentos:** Máximo de 0,5% a 1% (cancelados pelo vendedor).
  - o *Erro Comum:* Cancelar venda porque o comprador "parece suspeito" ou porque o estoque de licenças acabou. Isso penaliza severamente a exposição.<sup>31</sup>

## 7.2. Recuperação de Reputação

Se a reputação cair (ficar Amarela ou Laranja), seus anúncios somem das buscas e você perde o direito de fazer publicidade (Ads). A recuperação exige volume de vendas "perfeitas". Para produtos digitais, pode ser necessário realizar promoções agressivas (baixar preço) para gerar volume rápido de vendas sem reclamação e diluir a porcentagem negativa.<sup>29</sup>

# 8. Marketing, Publicidade e Escala (Mercado Ads)

Com a impossibilidade de usar o "Full" (que dá destaque natural), o vendedor de PWA precisa "comprar" visibilidade.

## 8.1. Product Ads para Software

O sistema **Product Ads** (agora Mercado Ads) permite patrocinar anúncios.

- **Elegibilidade:** Requer reputação Amarela ou superior e mínimo de 10 vendas.<sup>32</sup>
- **Estratégia de Palavras-Chave:** Em software, evite disputar palavras genéricas como "Sistema de Gestão". Foque em cauda longa: "Sistema para Pizzaria Delivery com PWA", "App de Agendamento para Barbearia". O CPC (Custo por Clique) é menor e a conversão é maior.
- **Criativos (Imagens):** A primeira foto deve ser "fundo branco" (regra geral), mas para software, aceita-se captura de tela (screenshot) limpa da interface. Use as fotos seguintes para mostrar o painel, a versão mobile (PWA) e diagramas de funcionalidades. Vídeos no anúncio aumentam drasticamente a conversão de software, pois mostram a

usabilidade real.<sup>1</sup>

## 8.2. SEO do Anúncio (Título e Ficha Técnica)

O preenchimento da **Ficha Técnica** é obrigatório e fundamental para o SEO interno.

- **Campos Críticos:** "Formato" (Digital), "Compatibilidade" (Android, iOS, Web, Windows), "Licença" (Vitalício/Perpétua), "Desenvolvedor" (Nome da sua empresa/marca).
- **Título:** Deve seguir a estrutura: Produto + Funcionalidade Principal + Diferencial + Modelo.
  - *Exemplo:* "Sistema Erp Pwa Para Delivery - Pedidos Online - Licença Vitalício".
  - Evite caixa alta (CAPS LOCK) total e excesso de adjetivos promocionais ("Incrível", "Melhor do Mundo"), que são penalizados pelo algoritmo.<sup>34</sup>

## 9. Conclusão e Plano de Ação Imediato

A venda de sistemas PWA com acesso vitalício no Mercado Livre em 2025 é um modelo de negócio viável e lucrativo, desde que executado com rigor técnico-jurídico. A plataforma evoluiu para expulsar o amadorismo e a pirataria, criando um "fossos" de proteção para quem detém propriedade intelectual e opera profissionalmente.

### Checklist de Adequação Imediata:

1. **Proteção Legal:** Inicie o registro de software no INPI e cadastre-se no **Brand Protection Program (BPP)** para blindar seus anúncios contra denúncias e plágio.
2. **Ajuste Logístico:** Revise todos os anúncios. Certifique-se de que estão como "Entrega a combinar" e avalie a necessidade de ativar "Disponibilidade de estoque: 1 dia" para evitar falhas de reputação nos fins de semana.
3. **Protocolo de Prova:** Implemente um fluxo de entrega que gere logs auditáveis (IP, data, confirmação no chat). Prepare-se para a regra de junho de 2025: a entrega comprovada é sua apólice de seguro.
4. **Precificação Estratégica:** Recalcule seus preços considerando a taxa fixa para produtos abaixo de R\$ 79. Se possível, migre seu ticket para a faixa de R\$ 80+ para isenção da taxa fixa e acesso a melhores margens para investir em Ads.
5. **Clareza na Oferta:** Revise descrições para eliminar termos proibidos e explicar inequivocamente o conceito de "Vitalício" e "PWA" para o público leigo, reduzindo reclamações por incompreensão do produto.

Ao seguir este roteiro, suas aplicações estarão adaptadas às regras mais atuais da plataforma, minimizando riscos de bloqueio e maximizando o potencial de vendas do ecossistema Mercado Livre.

---

**Nota de Atualização:** As informações contidas neste relatório refletem as políticas e tabelas de tarifas do Mercado Livre vigentes e projetadas para o ciclo 2025-2026. Recomendamos a

*verificação periódica do painel "Novidades" na Central de Vendedores, dado o caráter dinâmico das regulações de marketplace.*

## **Referências citadas**

1. Conteúdos que infrinjam a propriedade intelectual - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/1078>
2. Brand Protection Program - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, [https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Programa-de-Prote%C3%A7ao-Propriedade-Intelectual\\_2099](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Programa-de-Prote%C3%A7ao-Propriedade-Intelectual_2099)
3. Vantagens do Brand Protection Program (BPP) Mercado Livre - PPPI, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://cms.pppi.com.br/blog/brand-protection-program-bpp-mercado-livre/>
4. Como se cadastrar no BPP (Brand Protection Program) do Mercado Livre para proteger seu anúncio! - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=n8ITe4Lfr-w>
5. What is the Brand Protection Program? - Mercado Libre International Selling, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://global-selling.mercadolibre.com/devsite/what-is-the-brand-protection-program>
6. Passo a passo de como realizar uma denúncia no Brand Protection Program do Mercado Livre (BPP)? - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026, [https://www.youtube.com/watch?v=AQUyMAZ\\_5lk](https://www.youtube.com/watch?v=AQUyMAZ_5lk)
7. Produtos proibidos - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, [https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Produtos-proibidos\\_1029](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Produtos-proibidos_1029)
8. Termos e condições do Mercado Play, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/30463>
9. Práticas proibidas para vender - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, [https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/contornar\\_estrutura\\_programas\\_4822](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/contornar_estrutura_programas_4822)
10. Como entregar ou enviar o produto - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, [https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/como-entregar-ou-enviar-o-produto\\_825](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/como-entregar-ou-enviar-o-produto_825)
11. Produtos excluídos do Programa de Compra Garantida, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/4292>
12. Explaining the Delivery Options on Mercado Libre - 2025 - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=S3w8FEtIB6E>
13. Enviar no prazo: fundamental para uma boa reputação - vender no Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/despache-suas-vendas-no-prazo-a-chave-para-uma-boa-reputacao?guideKeyId=GE23>
14. Enviar no prazo: fundamental para uma boa reputação - vender no Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/despache-suas-vendas-no-prazo-a-chave-para-uma-boa-reputacao>

15. Automação da entrega de produtos digitais no Mercado Livre - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://www.youtube.com/watch?v=VSm0YPWs93Q>
16. Envio automático de Produtos Digitais no Mercado Livre - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=pj7RAUqgRj0>
17. Se eu receber o pagamento de uma venda, quanto tempo preciso esperar para usar o dinheiro? - Mercado Pago, acessado em fevereiro 12, 2026,  
[https://www.mercadopago.com.br/ajuda/quando-poderei-usar-o-dinheiro\\_452](https://www.mercadopago.com.br/ajuda/quando-poderei-usar-o-dinheiro_452)
18. Vendendo no Mercado Livre: Entrega De Produto / Contestação / Recebimento Pela Venda!!! - YouTube, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://www.youtube.com/watch?v=2MeWQFiLTWE>
19. Compra Garantida: Mercado Livre protege sua transação em caso de qualquer inconveniente, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://www.mercadolivre.com.br/institucional/nos-fazemos/compra-garantida>
20. Recebi uma contestação, o que devo fazer? - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/584>
21. Dicas para entregar um produto por conta própria - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
[https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Hacer-entr-egas-personales\\_828](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/Hacer-entr-egas-personales_828)
22. Como evitar reclamações e contestações - Central de aprendizagem, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/boas-praticas-de-vendas-como-e-vitar-reclamacoes-e-contestacoes>
23. Qual é a porcentagem de pagamento por produto? - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026, <https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/27913>
24. Guia Completo das Taxas do Mercado Livre 2025: Comissão, Custo Fixo e Frete, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://blog.arcosscale.com.br/guia-completo-taxas-mercado-livre-2025/>
25. Quanto custa vender em cada categoria do Mercado Livre? [2026] - Koncili, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://www.koncili.com/blog/categorias-do-mercado-livre/>
26. Quanto custa vender um produto? - Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
[https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/quanto-custa-vender-um-produto\\_1338](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/quanto-custa-vender-um-produto_1338)
27. Regras confirmadas do Mercado Livre: saiba como preparar sua operação - Blog DM Hub, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://blog.dmhub.com.br/regras-confirmadas-mercado-livre/>
28. How to Sell on Mercado Livre in 2026 from Zero to 2 Million for Beginners [STEP BY STEP], acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://www.youtube.com/watch?v=Hc8fhoXsONO>
29. Reputação no Mercado Livre: 6 benefícios de uma boa imagem - Blog do Bling, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://blog.bling.com.br/reputacao-mercado-livre/>
30. Reputação no Mercado Livre: como se adaptar as mudanças, acessado em fevereiro 12, 2026,

<https://blog.joompulse.com/2025/10/21/guia-reputacao-mercado-livre-2025/>

31. Sistema de reputação do Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
[https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/sistema-de-reputacao-do-mercadolivre\\_1438](https://www.mercadolivre.com.br/ajuda/sistema-de-reputacao-do-mercadolivre_1438)
32. Quais requisitos devo cumprir para usar o Product Ads? - vender no Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/quais-requisitos-devo-cumprir-par-a-usar-o-product-ads>
33. Como criar campanhas de publicidade em Product Ads - vender no Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/como-criar-campanhas-publicitari-as-no-product-ads>
34. Como evitar denúncias por infringir propriedade intelectual - vender no Mercado Livre, acessado em fevereiro 12, 2026,  
<https://vendedores.mercadolivre.com.br/nota/como-anunciar-sem-violar-a-propr-iedade-intelectual>