



EFEITO MELI

Relatório de Impacto
2026 Brasil



mercado
livre



+150MIL

Funcionários na
América Latina

Listada na

NASDAQ

desde 2007
(NASDAQ-100)

27

ANOS



Nosso ecossistema

Nosso ecossistema de negócios integra o e-commerce líder e a rede logística mais rápida e confiável da América Latina a uma das instituições financeiras e de processamento de pagamentos preferidas na região. Tudo isso conectado à plataforma de publicidade digital que está no top 3 do mercado, com um programa de fidelidade completo que unifica toda essa experiência.



**mercado
livre**



**mercado
pago**

3P

Marketplace

1P

Varejo

CLASSIFICADOS

Veículos, Imóveis e
Serviços

ADS

Publicidade digital

ENVIOS

Logística

**INSTITUIÇÃO FINANCEIRA
DO DIA A DIA**

COFRINHOS E INVESTIMENTOS

CARTÕES E CRÉDITO

SEGUROS

PAGAMENTO ON E OFFLINE

PIX



Sobre este relatório

O relatório “Efeito MELI Brasil” apresenta um retrato integrado do impacto socioeconômico do ecossistema do Mercado Livre no país, combinando, de forma inédita, quatro camadas: dados operacionais fornecidos diretamente pela companhia, mais de 22.800 entrevistas com vendedores e usuários do ecossistema, estatísticas de fontes oficiais como IBGE, Banco Central, Ministério do Trabalho e Sebrae, modelos internacionais de estimativa de impacto incluindo a matriz insumo-produto da OCDE e metodologias de valoração econômica do bem-estar.

O relatório abrange empreendedores e PMEs (Pequenas e Médias Empresas) que vendem no marketplace ou administram seus negócios por meio de Mercado Pago, compradores de e-commerce e usuários de nossas soluções financeiras, além da cadeia de valor da operação logística, com o objetivo de oferecer uma visão integral do impacto do ecossistema no país e de seu papel como dinamizador da economia digital.

Essa análise foi conduzida por uma equipe liderada pelo economista Bernardo Díaz de Astarloa e a metodologia completa está disponível ao final do relatório.

O contexto da economia digital e do comércio eletrônico no Brasil

As vendas B2C (Business to Consumer) de mercadorias no e-commerce brasileiro duplicaram nos últimos cinco anos e, em 2025, alcançaram mais de 280 bilhões de reais, o equivalente a 8% de todo o faturamento do varejo do país. Um terço desse volume correspondeu a vendas de PMEs e empreendedores sob o regime do Simples Nacional. Com isso, vemos que a expansão do comércio eletrônico vem transformando a dinâmica de consumo e de negócios no Brasil, ampliando o acesso de famílias e PMEs a produtos, serviços e mercados.

Esse crescimento do e-commerce reflete mais do que a expansão de um novo canal de vendas, ele reflete o fortalecimento integrado de três camadas fundamentais: uma infraestrutura de pagamentos que facilitou as transações eletrônicas e ampliou o acesso ao sistema financeiro; uma rede logística que foi ampliando sua capilaridade para todos os rincões do Brasil e a difusão de soluções digitais que melhoram a competitividade de empreendedores e PMEs. Nenhuma dessas três camadas gera desenvolvimento sozinha, todas seguem avançando em dimensões relevantes para o ecossistema.

A economia digital na vida cotidiana

Cada vez mais, a economia digital resolve aspectos da vida cotidiana no Brasil, trazendo a conveniência para dentro da cultura. Comprar os itens de supermercado sem sair de casa, por exemplo, quitar uma conta na véspera do vencimento, pagar uma compra na feira do bairro usando o celular ou enviar dinheiro a um familiar em outro estado em segundos e sem custo, são situações habituais no dia a dia.

Em 2025, segundo IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - quase **84 milhões de pessoas compraram ou encomendaram bens e serviços online; 90% por meio de marketplaces e 65% por aplicativo no celular.** O acesso a bancos e a outras instituições financeiras pela internet chegou a 74% dos usuários de internet, e o uso de serviços públicos online, a 41%. Entre as empresas, 61% vendem produtos ou serviços pela internet e uma em cada quatro vendedores online utilizam plataformas ou marketplaces.

Comércio eletrônico, integração e inclusão

Mais do que o tamanho do comércio eletrônico, é importante ilustrar o avanço e o espaço que ainda há para crescer. Em 2025, **as vendas de bens de PMEs e empreendedores para consumidores por meio do comércio eletrônico alcançaram 96 bilhões de reais, quase 20 vezes o nível de 2019**, e mais do que triplicaram sua participação nesse período.

No entanto, o espaço para crescer ainda é grande. A penetração do e-commerce no Brasil continua próxima da metade da observada nos Estados Unidos e na China. As categorias com maior potencial de digitalização, como alimentos e bebidas, ainda enfrentam desafios importantes relacionados à infraestrutura logística e aos hábitos de consumo.

Pagar é participar

Se fosse preciso escolher apenas um aspecto da última década para explicar a profundidade da economia digital brasileira, ele não seria uma característica do comércio eletrônico, mas do sistema de pagamentos.

No primeiro semestre de 2025, os brasileiros realizaram mais de 72 bilhões de transações de pagamento, movimentando quase 60 trilhões de reais, 15% acima de 2024.

Os meios eletrônicos, PIX, cartões de crédito, débito e pré-pagos, concentraram a maior parte das operações. Três em cada quatro usuários de internet realizaram pagamentos e transferências com meios digitais como Pix, e 96% dos adultos têm hoje uma conta bancária ou de pagamento. No comércio digital, os pagamentos instantâneos já se tornaram mais utilizados do que os cartões de crédito.

O principal efeito dos pagamentos instantâneos vai além da tecnologia: eles ampliam as oportunidades de inclusão financeira. Um meio de pagamento gratuito, aberto e com liquidação imediata reduz simultaneamente o custo de aceitar e receber dinheiro e, ao mesmo tempo, gera um histórico de transações e desempenho onde antes não havia informação. A partir desses dados, podem ser desenvolvidas soluções de crédito para pessoas e negócios com acesso historicamente mais limitado ao sistema financeiro formal.

A economia digital sobre rodas

Como ativo central de sustentação dos marketplaces e dos sistemas de pagamentos estão as redes de transporte.

Na última década, o Brasil aumentou em 25% o volume de carga transportada no país e as rotas continuam movimentando cerca de 60% dos bens comercializados.

O potencial do comércio eletrônico para integrar mercados, isto é, permitir que um artesão de Alagoas venda para alguém do Paraná, depende da infraestrutura troncal e da última milha. Reduzir os custos logísticos é a chave para viabilizar maior crescimento e beneficiar os pequenos vendedores periféricos e que são os que mais vêm crescendo nos últimos anos.

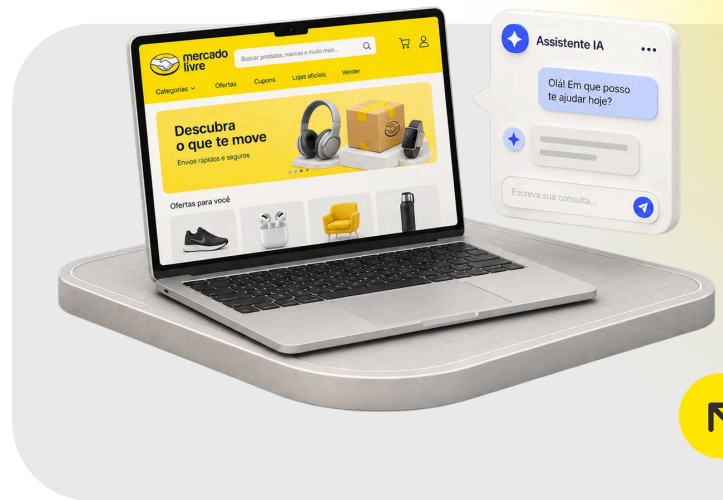


Soluções e ferramentas digitais para aumentar a competitividade

A expansão do comércio digital reduz custos e amplia o acesso das empresas a novos mercados. Ao incorporar ferramentas digitais à operação, as empresas também desenvolvem capacidades que podem fortalecer sua competitividade. Hoje, isso ganha importância central com a aceleração da inteligência artificial.

O uso de inteligência artificial entre empresas brasileiras mostra diferenças significativas dentro do universo empresarial. Entre as grandes empresas, a adoção alcançou 50%, contra 15% entre as pequenas corporações. Ainda assim, embora o uso generalizado de IA pareça baixo nessa comparação, sua aplicação por meio de ferramentas que a incorporam é mais frequente.

É o que reforça o levantamento do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), no qual cerca de 40% dos microempreendedores e pequenas empresas utilizam ferramentas ou soluções específicas de inteligência artificial em sua atividade comercial.



Essas estatísticas sugerem que a adoção da inteligência artificial em larga escala por PMEs e empreendedores não ocorrerá necessariamente pelo uso direto da tecnologia, mas pelo acesso a soluções simples que a incorporam para resolver tarefas cotidianas do negócio, contribuindo para reduzir diferenças de capacidade entre empresas. Quando essas capacidades são oferecidas de forma integrada em um marketplace, o custo de adotá-las é praticamente nulo, o impacto sobre a competitividade é quase imediato e o benefício se traduz em catálogos mais organizados, respostas mais rápidas, entregas mais previsíveis, melhores preços e menos fraude. Em outras palavras, em uma melhor experiência de compra que aumenta o bem-estar dos compradores do outro lado da tela.

O caminho para adiante

Este relatório descreve um processo em andamento, com avanços importantes e oportunidades, com o protagonismo do Mercado Livre. O comércio eletrônico já faz parte da rotina de dezenas de milhões de pessoas e alcança localidades distantes dos grandes centros de distribuição; os pagamentos digitais incorporaram quase a totalidade das pessoas ao sistema financeiro; o crédito está chegando a quem nunca havia tido acesso a ele; e a inteligência artificial começou a colocar, nas mãos de PMEs e empreendedores, as mesmas ferramentas de que dispõem as grandes empresas. As perspectivas adiante são promissoras.



Principais resultados

Em 2025, o impacto direto e indireto do ecossistema do Mercado Livre na economia brasileira ultrapassou mais de 73,1 bilhões de reais, o equivalente a 0,7% do PIB: **para cada real que o Mercado Livre agrega diretamente ao PIB, são gerados 1,4 reais adicionais nas cadeias de valor que impulsiona.**



Cerca de 5,3 milhões de PMEs e empreendedores operam dentro do ecossistema.

Este impacto tem uma correlação no mercado de trabalho.

Por cada posto direto no Mercado Livre



há quase seis postos indiretos no restante da economia: em conjunto, mais de 413.000 postos associados ao ecossistema, 0,4% do emprego do Brasil.

As PMEs que vendem no marketplace empregaram 690 mil pessoas dedicadas exclusivamente a essa atividade, 7% do emprego privado formal do comércio do país, e o **estímulo do Mercado Livre levou 55.900 pessoas a se incorporarem a quase 31 mil vendedores registrados no marketplace ao longo do ano.**





Para quase

60% dos vendedores

no marketplace, o Mercado Livre é seu principal canal de vendas.

Para muitos, especialmente as pequenas empresas, vender na plataforma significa acessar pela primeira vez ferramentas que ampliam sua capacidade de competir, incluindo inteligência artificial. Em 2025, **metade dos vendedores usou ferramentas de IA pela primeira vez graças ao marketplace**, e o acesso a ferramentas digitais melhorou a gestão do negócio de 40% das PMEs.



O Mercado Livre é a primeira opção de busca de produtos para

75% dos compradores



59%

visita a plataforma para comparar preços.

A rede logística chegou a **137** centros ativos, entre centros de armazenamento e centros de *last mile* (última milha) em 2025. O ecossistema do Mercado Livre integra o mercado interno brasileiro e promove maior equidade territorial ao conectar economias regionais a mercados de grande escala.



61% das PMEs

venderam para uma cidade onde antes não vendiam



3 de 5 itens enviados

cruzaram uma fronteira estadual

A rede de pontos e agências de entrega é cada vez mais abrangente no território nacional: em 2025, foram contabilizadas 978 novas agências e 383 novas cidades. O Mercado Livre **tem presença em um a cada quatro municípios** e dois terços das cidades com agências têm menos de 50 mil habitantes.

As PMEs e os empreendedores que usam Mercado Pago processaram 3,4% dos pagamentos digitais recebidos por empresas no Brasil via Pix e cartões em 2025.



Para mais da metade dos empreendedores e PMEs, esta é a conta principal para administrar o dinheiro do negócio

60% a usa como principal ferramenta de investimento; 83% consideram que ela organizou a gestão financeira da empresa.



E, para quase 70% das pessoas, a gestão do dinheiro melhorou graças ao Mercado Pago.

Mercado Pago também contribui para melhorar a gestão das finanças pessoais: **mais do 60% dos usuários têm maior controle sobre suas receitas e gastos graças a Mercado Pago.**



O ecossistema Mercado Livre

PMEs e empreendedores protagonistas do comércio eletrônico

Em 2025, quase 627 mil PMEs e empreendedores brasileiros venderam no marketplace do Mercado Livre. Destes, 160 mil eram empreendedores individuais, sem funcionários, que vendem quase exclusivamente online; outros 90 mil eram empresas com apenas um empregado e, do restante, 90% eram pequenas empresas com equipes de 2 a 5 pessoas. **Destes, 40% são microempreendedores Individuais (MEI), cerca de 8% do total de MEIs do país no comércio em 2025.**





O Mercado Livre atua como porta de entrada para o comércio digital de uma parte importante dos empreendedores do Brasil.

Quase 130 mil PMEs começaram a vender em 2025, das quais 71% encontraram no Mercado Livre sua primeira experiência vendendo pela internet.



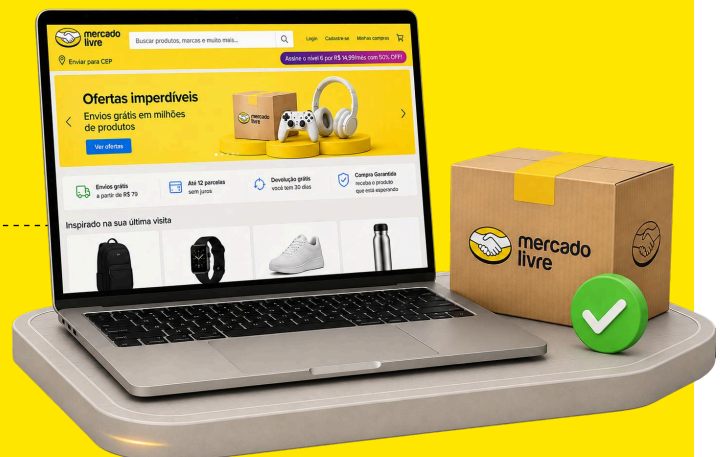
O Mercado Livre é mais do que uma alternativa de negócio para PMEs e empreendedores: **45% têm no marketplace sua única presença digital.**

Para quase

60% Mercado Livre é seu principal canal de vendas

representa

50% de seu faturamento



Soluções para aumentar a competitividade das PMEs

➤ Além do principal canal de vendas para a maioria das PMEs que vendem online, o Mercado Livre é, cada vez mais, uma fonte de ferramentas para aumentar competitividade, melhorar capacidades, inovar e permitir maior resiliência aos altos e baixos do mercado.

De acordo com o levantamento realizado especialmente para este relatório, 27% das PMEs que vendem no marketplace agregaram ou desenvolveram algum novo produto graças à experiência de venda no Mercado Livre, e 35% melhoraram a estabilidade de suas vendas e a capacidade de responder a quedas inesperadas de demanda.

Para muitas PMEs, vender no Mercado Livre implica acessar pela primeira vez ferramentas de logística e cobrança que ampliam sua capacidade de competir e de atender clientes. Mais da metade realizou envios gratuitos pela primeira vez por meio do Mercado Livre, quase 30% vendeu a prazo pela primeira vez e 25% recebeu pagamentos com cartão de crédito pela primeira vez. Esses efeitos são mais fortes entre empreendedores individuais e PMEs com até 5 funcionários, que parecem mais propensos a ter usado essas ferramentas pela primeira vez em comparação com empresas de porte médio.

Soluções digitais e inteligência artificial

Para essas PMEs, vender no marketplace também estimulou investimentos em tecnologia e infraestrutura para adaptação a um ambiente digital, contribuindo para a transformação digital do negócio. Entre 25% e 30% das PMEs investiram em marketing digital, atendimento ao cliente e gestão de estoques, e cerca de 20%, em administração, pagamentos digitais e logística. O acesso a essas ferramentas digitais se traduz em efeitos concretos:



40%

das PMEs relatam que a gestão do negócio melhorou, com maior impacto entre as empresas menores.



A inteligência artificial como habilitadora de competitividade das PMEs

A partir de 2025, o Mercado Livre passou a oferecer soluções de IA das PMEs, reduzindo os custos de acesso à tecnologia e diminuindo a distância em relação às empresas maiores. Funcionalidades de otimização de imagens, criação de conteúdo audiovisual, atendimento e suporte ao usuário e análise de vendas, fortaleceram o desempenho das PMEs no marketplace.

Ao delegar essas tarefas à plataforma, as empresas puderam atuar para melhorar áreas do negócio com uma tecnologia que seria muito mais cara para desenvolver por conta própria, além de se concentrar no desenvolvimento estratégico da operação para vender mais e melhor.



Em 2025,
**uma em cada duas PMEs
brasileiras que vendem no
Mercado Livre utilizou
ferramentas de IA pela
primeira vez por meio do
marketplace.**



Dentro desse universo, 90% usou IA pela primeira vez para melhorar as imagens de seus produtos, 30% a aplicou na produção de vídeos e 20% a utilizou para analisar avaliações, questionamentos, devoluções e cancelamentos de pedidos.

Um país inteiro conectado pelo Mercado Livre

Ao reduzir os custos de publicação e de busca dos produtos e aumentar a competitividade por meio de suas ferramentas, o Mercado Livre faz com que vendedores e compradores acessem mercados aos quais antes não chegavam, contribuindo para a integração do mercado interno do país. Em 2025, **61% das PMEs brasileiras que operam no marketplace venderam para uma cidade onde antes não vendiam.**



Em 2025,
três em cada cinco
itens enviados cruzaram
uma fronteira estadual.

Todos os estados do Brasil,
conectados por meio do
Mercado Livre, exportam ao
menos **50% de seus envios**
para outros estados e a
maioria exporta mais de 90%.

Embora São Paulo ainda seja o principal mercado de origem e de destino dos envios no Brasil por meio de sua infraestrutura nacional, o Mercado Livre promove maior equidade territorial ao conectar economias regionais em expansão com mercados de grande escala. Desse modo, **PMEs de estados como Amazonas, Rio Grande do Norte, Acre, Tocantins e Ceará conseguem realizar entre 40% e 50% de seus envios para centros de alta demanda como São Paulo, Rio Grande do Sul ou Santa Catarina. Além de encurtar distâncias, essa rede fortalece o comércio regional.** No Nordeste, por exemplo, dois em cada três envios interestaduais ocorrem dentro das próprias regiões Norte e Nordeste, consolidando a descentralização econômica.

De fato, em 2025, as rotas que mais cresceram em quantidade de envios foram as que se originaram na Região Nordeste, em especial em Pernambuco, ainda que partindo de bases baixas. São Paulo também ampliou seu alcance para o Norte e o Nordeste do país, com rotas para Pará, Ceará e Maranhão crescendo mais de 75% e somando milhões de novos envios para regiões historicamente menos conectadas.

Acesso a variedade e preços competitivos

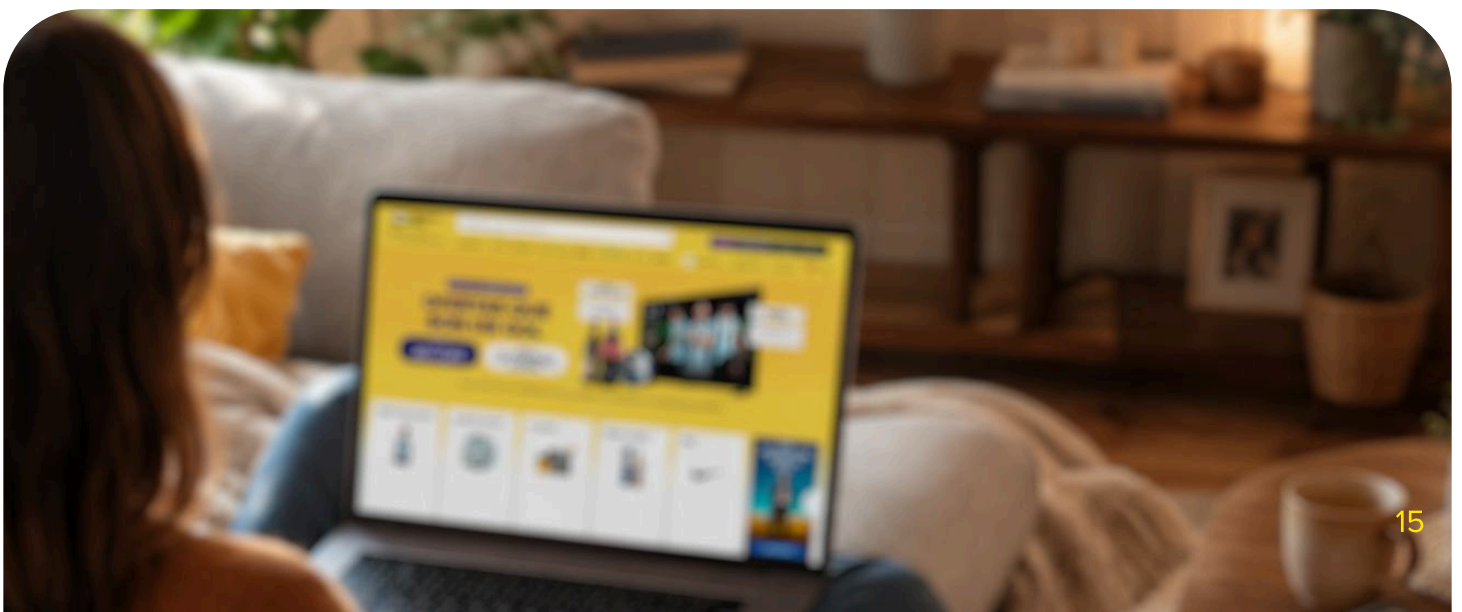
Em 2025, milhões de brasileiros recorreram ao Mercado Livre para buscar e comprar produtos. Preços mais competitivos, promoções e benefícios aparecem entre os principais fatores que explicam essa escolha, em comparação com lojas físicas e outras plataformas.

De acordo com pesquisas realizadas para este relatório, **para 75% dos compradores brasileiros, o Mercado Livre é a primeira opção de busca de produtos, e quase 60% visita a plataforma para comparar preços.**



O Mercado Livre também é uma alternativa importante no dia a dia da população brasileira. **Mais da metade dos compradores utiliza o marketplace para adquirir produtos de primeira necessidade ou de consumo básico**, 34% ocasionalmente e 18% com frequência. Essa dinâmica é especialmente marcada entre as mulheres, que costumam estar à frente das compras diárias e da gestão do orçamento familiar.

Para muitas famílias, **o Mercado Livre representa a possibilidade de acessar produtos que não estão disponíveis em sua cidade**. Em uma escala de 1 (nada) a 5 (totalmente), 70% dos compradores atribuem nota máxima a esse atributo do marketplace. A abrangência da plataforma também se reflete na origem das compras: com exceção de São Paulo, em todos os estados pelo menos 50% dos produtos são adquiridos de vendedores de outros estados. Na maioria dos estados, essa parcela supera 90%.





Logística

A expansão do Mercado Livre se apoia em uma rede logística eficiente e confiável que, em 2025, chegou a 137 centros ativos, entre centros de armazenamento e centros de *last mile* (última milha) responsáveis pela distribuição final aos compradores, com presença direta em 106 localidades de 21 estados e no Distrito Federal. Essa cobertura se reflete no bem-estar dos consumidores: em uma escala de avaliação de 1 (nada) a 5 (totalmente), **88% dos compradores do Mercado Livre valorizam positivamente a qualidade do serviço de envios.**

O mapa da rede do Mercado Livre mudou de forma relevante nos últimos anos. Surgiu concentrado no Sudeste, com foco na região metropolitana de São Paulo, que ainda reúne a maior parte da área operacional e dos empregos da operação. Depois, foi se estendendo ao longo da região Sul e, mais recentemente, ao Centro-Oeste, ao Norte e ao Nordeste. Assim, a operação logística passou de uma concentração no eixo econômico tradicional para uma cobertura cada vez mais nacional.

Em 2025, esse avanço se aprofundou com a abertura de 10 centros de armazenamento e 26 centros vinculados às entregas de *last mile* (última milha). A operação chegou a 21 novos municípios e, pela primeira vez, a quatro estados onde antes não estava presente: Maranhão, Piauí e Sergipe, no Nordeste, e Mato Grosso do Sul, no Centro-Oeste. Dessa forma, a infraestrutura logística do Mercado Livre aproxima os envios de regiões historicamente mais distantes dos grandes centros de distribuição. Essas aberturas e outras expansões resultaram em mais de 830 mil novos metros quadrados durante o ano, alcançando 3,3 milhões de metros quadrados operacionais no Brasil em 2025.

A expansão da rede não se traduz apenas em maior cobertura e redução de tempos e custos logísticos, ela também cria novas oportunidades de emprego.

Em 2025, foram criados mais de 22.500 empregos na área de logística, chegando a mais de 49.800 pessoas dedicadas a garantir que todos os pacotes cheguem no prazo.

Dos centros logísticos ao *last mile*, a rede de pontos e agências de entrega e retirada continua se estendendo para o interior e para o norte do país e alcança um número crescente de municípios e pequenas cidades, aproximando compradores e vendedores. Em 2025, foram adicionadas 978 novas agências, um aumento próximo de 20% em relação a 2024, chegando a cerca de 5.950 em todo o país. Assim, o Mercado Livre está presente em um a cada quatro municípios do Brasil. Quase 28 milhões de pacotes passaram por agências de entrega e retirada durante o ano, o equivalente a 3% de todos os itens vendidos pelo Mercado Livre no Brasil, um aumento de 80% em relação a 2024.

Embora a rede de *last mile* tenha maior presença nas regiões Sul e Sudeste, que juntas concentram 85% das agências da empresa, a fronteira de expansão vem se deslocando para cidades com menor densidade logística. Entre as cidades incorporadas em 2025, cerca de um terço está no Nordeste, Centro-Oeste e Norte. Um em cada cinco municípios que ganharam agências fica no Nordeste.

A capilaridade da última milha permite à empresa chegar a pequenas localidades: cerca de dois terços das cidades com agências do Mercado Livre têm menos de 50 mil habitantes. Em 2025, 383 cidades passaram a integrar a rede; destas, mais de 80% têm menos de 50 mil habitantes e 50% têm menos de 20 mil. Com essa cobertura, 92% dos vendedores ficam a menos de 2 km de sua agência mais próxima e 95% dos compradores, a menos de 3 km.

Integradas à rede do Mercado Livre, as agências receberam receitas adicionais superiores a 170 milhões de reais em 2025, sendo que um terço delas é gerido por mulheres. Além disso, atuar como ponto de entrega e retirada aumenta o fluxo de pessoas que visitam o comércio, o que pode se traduzir em vendas potenciais e contribuir para o desenvolvimento local.



Fintech



Finanças pessoais, administração de negócios e processamento de vendas

O Mercado Pago tornou-se uma ferramenta central na administração do negócio de empresas e empreendedores e nas finanças pessoais de seus usuários. Com base em pesquisas realizadas para este relatório, **56% das PMEs e comércios que usam Mercado Pago o adotam como principal ferramenta de processamento de vendas** e 31% o fazem de forma exclusiva. Quase metade das PMEs processa 50% ou mais de suas vendas por meio de Mercado Pago.

Em 2025,
4,7 milhões

de empresas e empreendedores usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, PIX ou máquina de pagamento.



No total, processaram mais de

410 bilhões de reais ←

um volume equivalente a cerca de 3,4% dos pagamentos digitais **recebidos por empresas no Brasil por meio de Pix e cartões.**



O uso do Mercado Pago não se limita a comércio e empresas nativas da economia digital: ele também contribui para a transformação digital de negócios tradicionais. Cerca de 30% das PMEs que usam Mercado Pago têm mais de dez anos de atuação.

O Brasil passa por uma rápida transformação na forma como as pessoas pagam e recebem. **O uso de dinheiro em espécie para pagamentos caiu 36 pontos percentuais entre 2019 e 2024.** Nesse contexto, ao ampliar a oferta de meios de pagamento eletrônicos, o Mercado Pago favorece maior rastreabilidade das transações e contribui para reduzir o uso de dinheiro em espécie.

Quase 90% dos usuários e comércio reduziram o manuseio de dinheiro em espécie desde que passaram a usar Mercado Pago.

Mais do que um instrumento de processamento de vendas para PMEs e empreendedores, o Mercado Pago permite organizar e administrar melhor o negócio. Mais da metade das PMEs e empreendedores que têm uma conta em Mercado Pago a usam como conta principal para administrar o dinheiro da empresa, 70% para pagar fornecedores, 22% para pagar impostos e 25% utiliza o software de gestão para administrar seus negócios.

Por meio de suas soluções, o Mercado Pago também ajuda a criar hábitos de investimentos entre PMEs e empreendedores, sendo que 60% deles o utilizam como principal ferramenta para gerar rendimentos. Assim, 83% dos vendedores considera que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira de sua empresa. Mas, ao ordenar e formalizar as finanças do negócio, Mercado Pago tem efeitos que vão além do ecossistema e se estendem à relação de PMEs e empreendedores com o sistema financeiro. Para 82% dos vendedores, o Mercado Pago melhorou o acesso a produtos financeiros de outras instituições.

Inclusão financeira

O Mercado Pago se consolida como uma plataforma que contribui para a inclusão financeira, reduzindo a barreira de acesso a produtos formais de crédito. De acordo com pesquisas realizadas para este relatório, **quase 30% dos usuários de Mercado Pago no Brasil nunca haviam recebido um empréstimo pessoal por meio de um banco ou outra empresa antes de utilizar a plataforma.**



No Brasil, em 2025,
Mercado Pago concedeu

100M de crédito
pessoal

totalizando 28 bilhões de reais

Equivalente a 2,5% do valor total
de crédito pessoal no sistema
financeiro.

Em 2025, concedeu

12,4M de créditos
a PMEs

totalizando 15 bilhões de reais

Equivalente a 1,1% do estoque de
crédito para micro, pequenas e
médias empresas.

Além disso, o Mercado Pago contribuiu para financiar o investimento por trás da expansão de PMEs e empreendedores. Em 2025, concedeu 12,4 milhões de operações de crédito, somando 28 bilhões de reais, o equivalente a mais de 1% do estoque de crédito destinado a micro, pequenas e médias empresas. Entre os beneficiados, **86% são empreendimentos sem funcionários ou empresas pequenas com até 5 empregados, um segmento que costuma enfrentar dificuldades para acessar os meios tradicionais de financiamento.** De acordo com a pesquisa Financiamento dos Pequenos Negócios 2025 do Sebrae, apenas 15% das PMEs solicitaram novo empréstimo ou financiamento bancário, proporção que cai para 11% entre os MEIs. Em muitos casos, o Mercado Pago oferece montantes reduzidos e adaptados às necessidades desses negócios, que normalmente não se enquadram entre os produtos financeiros do sistema tradicional. Entre as empresas menores, o valor médio de um crédito em 2025 foi de cerca de 670 reais, contra um ticket médio de aproximadamente 40 mil reais nas operações de crédito a pequenos negócios apoiadas pelo fundo de garantias do Sebrae.

O acesso a novas formas de pagamento também amplia as possibilidades de consumidores e PMEs. Em 2025, quase 253 mil PMEs e 4,3 milhões de brasileiros acessaram um cartão de crédito graças ao Mercado Pago. Juntos, representaram quase 2% do total de cartões de crédito ativos no país. Entre as pessoas físicas, 60% corresponde a segmentos de média e baixa renda. Dessa forma, **72% dos usuários reconhecem que conseguem ter acesso a benefícios por poder pagar digitalmente** e, graças ao Mercado Pago, dois em cada três usuários conseguem realizar pagamentos que antes não podiam, por falta de acesso ao sistema financeiro, como compras em supermercados e outros comércios. Além disso, contar com novos meios de pagamento inclui mais pessoas no comércio digital: para 80% dos usuários, o Mercado Pago viabiliza maior participação no comércio eletrônico pela possibilidade de comprar ou pagar por serviços online.

Além disso, o Mercado Pago também oferece ferramentas para fortalecer os ganhos das famílias com rendimentos em serviços formais de baixo risco. Em 2025, **15,5 milhões de pessoas e 1,4 milhão de PMEs utilizaram sua conta no Mercado Pago para gerar rendimentos, o equivalente a cerca de 10% dos brasileiros adultos** que tinham algum vínculo com o sistema financeiro no final de 2024. Além disso, 3,3 milhões de pessoas e 364 mil PMEs pouparam em cofrinhos. 35% dos usuários usa o dinheiro em conta de Mercado Pago como principal instrumento de poupança ou investimento, e 54% não investia nem poupava seu dinheiro em uma conta ou outro produto de investimento antes de usar o Mercado Pago.

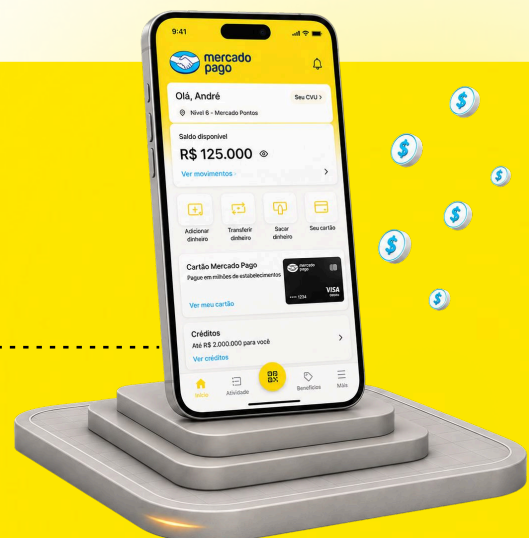
Assim, o Mercado Pago contribui para melhorar a gestão das finanças pessoais de seus usuários, ajudando-os a alcançar seus objetivos com mais controle sobre receitas e gestão do dinheiro. Esse efeito é ainda maior entre as mulheres, as pessoas de média e baixa renda e aquelas com menor nível educacional, o que destaca o potencial do Mercado Pago como motor de inclusão e educação financeira do Brasil.

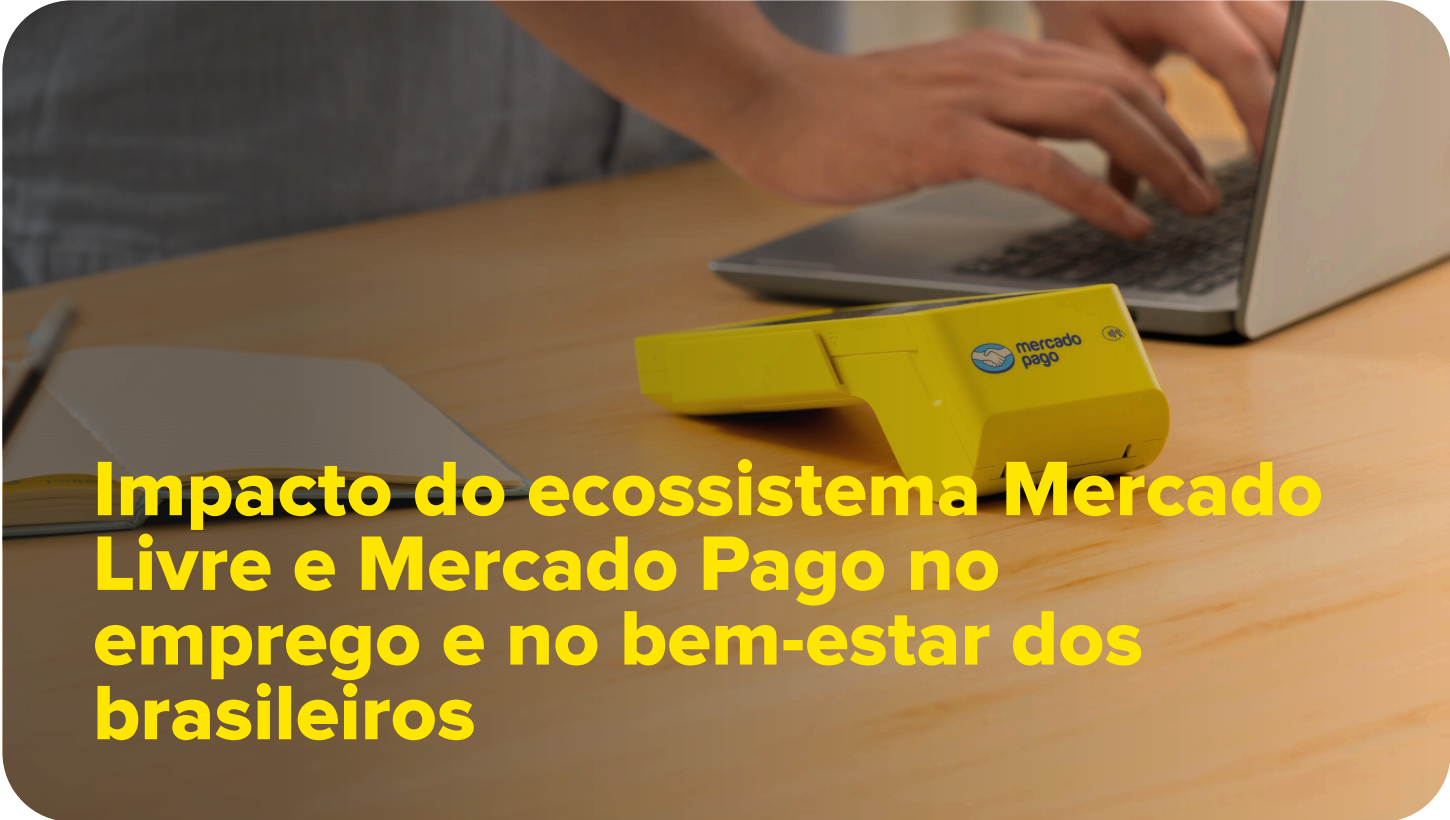
→ **60%**

dos usuários têm maior controle sobre receitas e gastos graças à plataforma e

→ **70%**

afirma que a gestão do dinheiro melhorou





Impacto do ecossistema Mercado Livre e Mercado Pago no emprego e no bem-estar dos brasileiros

Um ecossistema que cria valor em toda a economia

O impacto econômico do ecossistema do Mercado Livre começa pelo valor que suas operações geram diretamente. Ao conectar compradores e vendedores e oferecer infraestrutura de pagamentos, logística, financiamento e tecnologia, o ecossistema viabiliza milhões de transações, reduz custos, e aumenta a produtividade. **Em 2025, esse impacto foi próximo de 30 bilhões de reais, ou 0,3% do PIB.**

No entanto, essa contribuição vai além. A operação do ecossistema impulsiona uma rede de vendedores, comércios, operadores logísticos, fornecedores de bens e serviços e outros atores que, a partir da demanda gerada pelo Mercado Livre, expandem seus negócios, realizam novos investimentos, demandam insumos de outros setores e criam emprego. Por sua vez, as receitas geradas por essas atividades se traduzem em maior consumo das famílias brasileiras, o que continua dinamizando a produção e o emprego em toda a economia.

Em conjunto, esses efeitos ampliam o impacto inicial e mostram como o ecossistema Mercado Livre atua como um motor que impulsiona a atividade econômica muito além de suas operações diretas. **Esse impacto indireto contribuiu com mais de 43 bilhões de reais em 2025, ou 0,4% do PIB brasileiro.**

O impacto direto e indireto do ecossistema alcançou 0,7% do PIB (73,1 bilhões de reais), comparável ao peso do setor do fabricação de veículos ou do de máquinas e equipamentos na economia.



Ou seja, para cada real que o Mercado Livre agrega diretamente ao PIB do Brasil, 1,4 reais é somado de valor agregado nas cadeias de valor que o ecossistema impulsiona.

As diferentes unidades de negócio que puxam o ecossistema, como marketplace e logística, responderam por 41% do impacto total, com contribuição de mais de 29 bilhões de reais em valor agregado, seguidos das atividades vinculadas a pagamentos, crédito e produtos financeiros, que contribuíram com 40% do impacto total, somando outros 29 bilhões de reais.

Da criação de valor ao impacto na geração de emprego

O aumento da atividade econômica e a geração de valor associados ao ecossistema têm correlação com o mercado de trabalho, impulsionando a criação de emprego não apenas diretos, com os postos de trabalho criados pelo Mercado Livre, como também por meio de seus efeitos no restante da economia e nas PMEs que vendem no marketplace.

Em 2025, a operação do Mercado Livre no Brasil empregou diretamente mais de 61.100 pessoas, das quais 60% estavam associadas à operação de comércio eletrônico e logística e os 40% restantes, à operação de Mercado Pago.

A atividade econômica impulsionada indiretamente nas cadeias de valor associadas à operação gerou quase 352 mil postos de trabalho adicionais.

Assim, para cada posto de trabalho direto no Mercado Livre há quase seis postos de trabalho indiretos no restante da economia, sustentados por seu impacto econômico. Ao todo, os **mais de 413 mil empregos associados ao ecossistema representaram 0,4% dos postos totais de trabalho da economia brasileira** em 2025, proporção semelhante à do setor de telecomunicações.

Em 2025,
a operação do Mercado Livre gerou

413.000 empregos

61.100 diretos + 352.000 indiretos



7

Assim, **para cada posto de trabalho direto** no Mercado Livre

Há quase

6 postos de trabalho indiretos

no restante da economia, sustentados por seu impacto econômico.

90% dos postos de trabalho indiretamente associados ao ecossistema se concentram em um conjunto restrito de setores econômicos. O setor de comércio reúne a maior parte, com 25% dos postos, seguido por logística, armazenamento e transporte, com 23%. Mídia e publicidade, serviços profissionais, administrativos e financeiros, e tecnologia e hosting concentram outros 40%. Essa distribuição reflete não apenas a importância do ecossistema para impulsionar a atividade em cada setor, mas também a intensidade com que cada um deles demanda mão de obra para desenvolver suas atividades.

Por fim, estão as PMEs que vendem no marketplace do Mercado Livre. Elas empregaram 1,6 milhão de pessoas em 2025, o equivalente a 15% do emprego privado formal do comércio, sendo que 690 mil estavam dedicadas exclusivamente a tarefas vinculadas à atividade dessas PMEs no marketplace.

Entre as PMEs que venderam no Mercado Livre, **15% contrataram novos empregados e, dentro desse grupo, um terço o fez especificamente para atender à maior demanda gerada pelas vendas na plataforma. Assim, o Mercado Livre estimulou a demanda por emprego para que 55.900 pessoas se incorporassem a quase 31 mil vendedores em 2025.** A criação de emprego para tarefas vinculadas ao Mercado Livre representou, sozinha, 1,3% de todos os trabalhadores contratados no comércio e 25% da criação de emprego das micro e pequenas empresas do setor em 2025. Em alguns casos, o crescimento do emprego impulsionado pelo Mercado Livre foi expressivo: 1.100 PMEs contrataram 5 pessoas ou mais para fazer frente à nova demanda gerada pelo marketplace.



Mercado Livre estimulou a demanda por emprego para que 55.900 pessoas se incorporassem a quase 31.000 vendedores em 2025

A criação de emprego para tarefas vinculadas ao Mercado Livre representou, sozinha, 1,3% de todos os trabalhadores admitidos no comércio.

Além do emprego e do PIB: Mercado Livre no bem-estar dos consumidores



O impacto do Mercado Livre na economia vai além da dinamização da atividade econômica associada às cadeias de valor e da sua contribuição para a geração de empregos. O uso cotidiano do ecossistema para acessar mais sortimento e preços mais competitivos, com a comodidade de comprar de casa, tem um valor que essas dimensões não captam integralmente.

Em particular, a conveniência de comprar de casa é o aspecto mais valorizado: recebe a nota máxima de 81% dos compradores em uma escala de 1 (nada) a 5 (totalmente). Outros atributos do marketplace também são muito bem avaliados. A possibilidade de acessar produtos que não estão disponíveis na própria cidade recebe a nota máxima de 70% dos usuários, a qualidade do serviço de envios, 67%, e o acesso a um melhor preço, 59%. O impacto no bem-estar gerado por esses atributos representa um valor intrínseco na experiência de compra que vai além do preço pago pelos produtos. Em termos monetários, o valor desses atributos para um consumidor equivale a cerca de 48 mil reais por ano, 70% da renda anual média dos compradores do Mercado Livre.

Impacto regional



Distrito Federal

6,9 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

50% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

69,7 mil

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

84% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.

Rio de Janeiro

43,2 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

54% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

+512 mil

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

84% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.

Minas Gerais

55,7 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

53% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

384,3 mil

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

79% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.

Santa Catarina

32,4 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

53% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

132,8 mil

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

82% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.

São Paulo

360 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

61% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

+1 milhão

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

80% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.

Região Nordeste

27,8 mil

PMEs e empreendedores venderam pelo Mercado Livre em 2025.

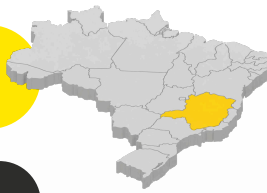
49% têm o Mercado Livre como principal canal de vendas.

1,3M

PMEs e empreendedores utilizaram o Mercado Pago em 2025.

90% afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizado o controle financeiro de sua empresa.





COMÉRCIO ELETRÔNICO

Durante 2025, mais de **55.700 PMEs** do estado venderam por meio do Mercado Livre.

O volume de vendas representou **2% das vendas brutas do comércio varejista do estado.**

Aproximadamente 21% dos vendedores são empreendedores individuais e 73% contam com 1 a 5 funcionários. Para 53%, o Mercado Livre é seu principal canal de vendas.

LOGÍSTICA



83%

dos envios do estado tiveram como destino outros estados e regiões

4

novos centros logísticos incorporados em 2025

+100.300

m² de área operacional

Quase

4.700

empregos diretos

EMPREGO

As PMEs vendedoras de Minas Gerais empregam quase

132 mil pessoas

das quais 44% estão vinculadas diretamente à atividade no marketplace.



9.700 PMEs contrataram novos empregados.



3 mil o fizeram especificamente para atender à demanda do ecossistema.



5.300 novas contratações.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, mais de **384.300 empresas e empreendedores** usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR code ou máquina de pagamento.

PMEs



53%

considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores



79%

afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários



67%

afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram **29 bilhões de reais.**



O Mercado Pago concedeu em Minas Gerais **8,9 milhões de operações de crédito pessoal**, somando cerca de 2,6 bilhões de reais.



Concedeu **971 mil operações de crédito** a PMEs e empreendedores, totalizando mais de 1 bilhão de reais.

COMÉRCIO ELETRÔNICO

Em 2025, quase **360 mil PMEs e empreendedores de São Paulo** venderam por meio do Mercado Livre.

O volume de vendas representou **7% das vendas brutas do comércio varejista do estado**. Um em cada quatro vendedores é um empreendedor individual, sem funcionários, e 68% têm entre 1 e 5 empregados. Para 61%, o Mercado Livre é seu principal canal de vendas.

LOGÍSTICA



54%

dos pacotes vendidos foram enviados para outros estados

12

novos centros logísticos incorporados em 2025

+360 mil

m² de área operacional

Quase

35 mil

empregos diretos

EMPREGO

As PMEs que vendem no Mercado Livre em São Paulo empregaram quase

1 milhão de pessoas

das quais mais de 421 mil realizaram tarefas vinculadas exclusivamente ao marketplace.

→ **21 mil PMEs** incorporaram novos empregados para responder à maior demanda associada ao Mercado Livre.

→ **37 mil** novos empregos gerados.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, pouco mais de **1 milhão de empresas e empreendedores** usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR Code ou máquina de pagamento.

PMEs



57%

considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores



80%

afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários



64%

afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram mais de **104 bilhões de reais**.

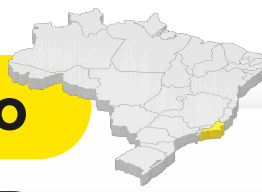


O Mercado Pago concedeu em São Paulo **29,6 milhões de operações de crédito pessoal**, somando 8,9 bilhões de reais.



Concedeu **3,1 milhões de operações de crédito** a PMEs e empreendedores, totalizando o montante de 5 bilhões de reais.

➤ Rio de Janeiro



COMÉRCIO ELETRÔNICO

Em 2025, mais de **43.200 PMEs** do Rio de Janeiro operaram por meio do Mercado Livre.

O volume de vendas representou quase **2% das vendas brutas do comércio varejista do estado**. Um terço dos vendedores são empreendedores individuais e 60% operam com estruturas de 1 a 5 funcionários.

LOGÍSTICA



65%

dos envios do estado tiveram como destino outros estados

2

novos centros logísticos incorporados em 2025

+130 mil

m² de área operacional

Mais de
1.700
empregos diretos

EMPREGO

A atividade das PMEs locais no ecossistema gera emprego para quase

93 mil pessoas

com mais de 45.500 funcionários dedicados exclusivamente ao marketplace.

- ➔ **+5 mil PMEs** criaram emprego.
- ➔ **+1 mil** o fizeram para atender à demanda do Mercado Livre.
- ➔ **+5.200** novos empregos.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, mais de **512 mil empresas e empreendedores** usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR Code ou máquinas de pagamento.

PMEs

➔ **61%** considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores

➔ **84%** afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários

➔ **68%** afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram mais de **38 bilhões de reais**.



O Mercado Pago concedeu no Rio de Janeiro **9,5 milhões de operações de crédito pessoal**, totalizando mais de 2,5 bilhões de reais.



Concedeu mais de **1,3 milhão de operações de crédito** a PMEs e empreendedores, somando mais de 1,3 bilhões de reais.

COMÉRCIO ELETRÔNICO

Mais de **32.400 PMEs** do estado venderam no marketplace em 2025.

O volume de vendas representou quase 4% das vendas brutas do comércio varejista do estado. Por sua vez, recebeu 63,2 milhões de envios (5% do total do país), dos quais 63% foram originados fora do estado.

LOGÍSTICA



78%

dos envios do estado foram para outros estados e regiões

3

novos centros logísticos incorporados em 2025

+14.600

m² de área operacional

Mais de

3.700

empregos diretos

EMPREGO

Mais de

81.100 pessoas

trabalharam nas PMEs vendedoras do estado, das quais 31 mil desempenhavam tarefas ligadas ao marketplace.



2.800 PMEs realizaram novas contratações para responder à demanda do ecossistema.



+3.300 novos postos de trabalho.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, mais de **132.800 empresas e empreendedores** usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR Code ou máquinas de pagamento.

PMEs



56%

considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores



82%

afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários



67%

afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram mais de **12,4 bilhões de reais**.

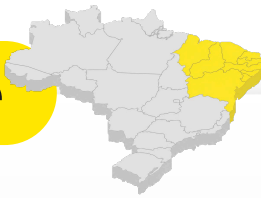


O Mercado Pago concedeu em Santa Catarina **3,9 milhões de operações de crédito pessoal**, somando 1,2 bilhões de reais.



Concedeu quase **400 mil operações de crédito** a PMEs e empreendedores, totalizando 525 milhões de reais.

Região Nordeste



EFEITO MELI - BRASIL 2026 

COMÉRCIO ELETRÔNICO

Em 2025, mais de **27.800 PMEs** da região operaram no Mercado Livre.

O volume de vendas representou **0,2%** das vendas brutas do comércio varejista da região. Por sua parte, a recepção de pacotes alcançou 170,5 milhões de envios.

LOGÍSTICA



23%

dos envios do estado tiveram como destino outros estados

4

novos centros logísticos incorporados em 2025

+92.600
m² de área operacional

Mais de
3 mil
empregos diretos

EMPREGO

As PMEs que vendem no Nordeste empregaram cerca de

120 mil pessoas

com mais de 87.800 delas dedicadas a tarefas do marketplace.



2.800 vendedores contrataram funcionários.



500 PMEs incorporaram novos colaboradores especificamente para atender o Mercado Livre.



+1.300 novos empregos.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, **1,3 milhão de empresas e empreendedores** usaram o Mercado Pago para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR Code ou máquinas de pagamento.

PMEs



57%

considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores



90%

afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários



76%

afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram quase **103 bilhões de reais**.

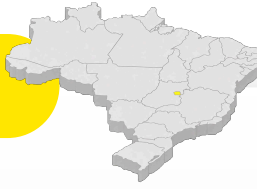


O Mercado Pago concedeu na Região Nordeste **20,3 milhões de operações de crédito pessoal**, somando mais de 5 bilhões de reais.



Concedeu quase **3 milhões de operações de crédito** a PMEs e empreendedores, totalizando 2,8 bilhões de reais.

Distrito Federal



COMÉRCIO ELETRÔNICO

Em 2025, mais de **7 mil** **PMEs do Distrito Federal** venderam por meio do marketplace.

O volume de vendas representou quase **1% das vendas brutas do comércio varejista do estado**. Para metade dos vendedores, o Mercado Livre é seu principal canal de vendas.

LOGÍSTICA



74%

dos envios originados ali foram para outros estados e regiões

3

novos centros logísticos incorporados em 2025

19.400

m² de área operacional

50

empregos diretos

EMPREGO

As PMEs que vendem no Distrito Federal empregaram cerca de

77 mil pessoas

com 25% delas dedicadas a tarefas do marketplace.



3.600 vendedores contrataram funcionários.



800 PMEs incorporaram novos colaboradores especificamente para o Mercado Livre.



+1.700 novos empregos.

SERVIÇOS FINANCEIROS

Em 2025, quase **69.700 empresas e empreendedores** usaram o **Mercado Pago** para processar seus pagamentos, seja por transferência, QR Code ou máquinas de pagamento.

PMEs



50%

considera o Mercado Pago sua principal ferramenta de cobrança.

Vendedores



84%

afirmam que o Mercado Pago tornou mais organizada a gestão financeira da empresa.

Usuários



67%

afirmam que o Mercado Pago melhorou a gestão do dinheiro.



No total, processaram mais de **6 bilhões de reais**.



Mercado Pago concedeu no Distrito Federal **1,4 milhão de operações de crédito pessoal**, somando mais de 490 milhões de reais.



Concedeu **cerca de 218.500 operações de crédito** a PMEs e empreendedores, totalizando mais de 220 milhões de reais.

Sobre este estudo

O relatório “Efeito Meli” busca entender e dimensionar o impacto do ecossistema de Mercado Livre na economia e na sociedade dos principais países em que a companhia opera.

Nesta edição de 2026, o relatório abrange pela primeira vez quatro países, Argentina, Brasil, Chile e México, com um enfoque de análise integrada que inclui os empreendedores e PMEs que vendem no marketplace ou administram seus negócios por meio de Mercado Pago, os usuários do ecossistema de comércio eletrônico e fintech e toda a cadeia de valor integrada à operação logística.

A análise foi conduzida por uma equipe liderada pelo economista Bernardo Díaz de Astarloa, que desenhou e implementou uma metodologia mista, combinando múltiplas fontes:

- Dados próprios da companhia, fornecidos pelo Mercado Livre, sobre quantidade de vendas, compras, cobranças, financiamento, investimentos, emprego e outros indicadores;
- Pesquisas: mais de 90 mil entrevistas (22.800 no Brasil) com vendedores e usuários do ecossistema nos quatro países, com margens de erro inferiores a 5% para os níveis nacionais;
- Fontes estatísticas externas: órgãos oficiais dos diferentes governos, além de câmaras representativas dos setores de e-commerce, fintech e financeiro, entre outros;
- Metodologias internacionais de estimativa de impacto: por meio do modelo insumo-produto, que permite quantificar os efeitos diretos e indiretos de uma atividade determinada sobre o PIB e o emprego, e de metodologias de valoração econômica do bem-estar subjetivo.

O anexo traz mais detalhes sobre as fontes e metodologias utilizadas.

Sobre o autor

Bernardo Díaz de Astarloa é um economista argentino especializado em comércio internacional, desenvolvimento econômico, organização industrial e transformação digital. Ele combina uma sólida trajetória acadêmica com ampla experiência em desenho, implementação e avaliação de políticas públicas produtivas e na análise do ecossistema de comércio eletrônico na América Latina.



Anexo: Metodologia e fontes de informação

CrITÉrios para seleÇão de PMEs e empreendedores

A seleção da população de PMEs e empreendedores a partir da base de vendedores foi realizada seguindo os seguintes critérios:

1. Vendedores localizados em cidades do país (vendedores nacionais), sem considerar vendas internacionais.
2. Vendedores cujas vendas anuais no marketplace em 2025 ficaram acima do percentil 5 (ou seja, venderam mais do que os 5% menores vendedores do país).
3. Vendedores cujas vendas anuais no marketplace em 2025 foram inferiores a 5% de 365,8 milhões de reais. Esse limite parte do teto definido pelo Sebrae para empresas m dias, faixa 2, de comércio e serviços, e assume um cenário conservador em que as vendas anuais no marketplace equivalem a 5% das vendas totais da empresa. Na pesquisa com vendedores, realizada após a definição desses critérios, a média do percentual das vendas totais das empresas que correspondem às vendas no Mercado Livre foi de 32% e a mediana, de 10%.

Definição das principais variáveis e fontes utilizadas

As principais variáveis utilizadas neste relatório combinam informação interna do Mercado Livre e do Mercado Pago, informação levantada em pesquisas com usuários do ecossistema realizadas especificamente para este estudo e estatísticas públicas do Brasil. As variáveis internas são construídas para o ano de 2025 e, quando aplicável, apresentadas para o total nacional e para as principais unidades geográficas analisadas: São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Região Nordeste (que inclui os estados de Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe) e Distrito Federal.

O universo de PMEs e empreendedores vendedores do marketplace corresponde aos vendedores nacionais do Mercado Livre com vendas registradas em 2025 e que atendem ao critério de seleção de PMEs e empreendedores. Suas vendas são medidas pelo valor bruto transacionado no marketplace, o GMV (Gross Merchandise Volume) ao longo de 2025, e os itens vendidos correspondem ao volume total de unidades comercializadas nesse mesmo período. Todas as informações, incluindo a distribuição geográfica, foram fornecidas pelo Mercado Livre.

As variáveis de emprego associadas aos vendedores do marketplace são construídas a partir dos resultados da pesquisa e expandidas para a população de vendedores por meio de fatores de expansão. Elas refletem o que é relatado pelos próprios vendedores e não devem ser interpretadas como registros administrativos de emprego formal.

As variáveis provenientes das pesquisas com vendedores do marketplace e usuários do ecossistema capturam percepções, usos e mudanças associadas ao Mercado Livre e ao Mercado Pago. Incluem, entre outras, a condição do Mercado Livre ser o principal canal de vendas ou o primeiro canal de venda online, a participação do marketplace no faturamento total do negócio, a primeira venda para novas cidades, a incorporação de novos produtos, melhorias na estabilidade das vendas, a adoção de ferramentas digitais e de inteligência artificial, o primeiro acesso a soluções de logística, recebimento parcelado e recebimento com cartão, acesso a crédito e ferramentas de processamento de venda, mudanças na administração do negócio e o uso de dinheiro em espécie associados ao Mercado Pago, entre outros.

As variáveis de comércio eletrônico, comércio varejista e contas nacionais são utilizadas como referência de escala. Quando os dados originais estão expressos em reais, são convertidos para dólares utilizando a taxa de câmbio média anual do Banco Central do Brasil correspondente ao período de referência. O valor das vendas de comércio eletrônico de bens B2C em nível nacional e aquelas realizadas por empresas sob o regime Simples, assim como sua distribuição estadual ou regional, provêm do Observatório do Comércio Eletrônico Nacional do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços.

Esses dados correspondem às notas fiscais eletrônicas (NFe) contidas na base de dados do Sistema Público de Escrituração Digital (SPED), consolidadas pela Receita Federal e enviadas ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Não incluem transações de exportação ou importação, nem transações de serviços digitais. Para mais informações, consulte <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/sdic/observatorio/perguntas-frequentes>.

O faturamento do comércio varejista, o PIB, a despesa de consumo privado e o PIB por unidade federativa provêm do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Foram utilizadas as Contas Nacionais Trimestrais para PIB e despesa de consumo privado, as Contas Regionais do Brasil para distribuição territorial do PIB e as séries de comércio do IBGE, em particular a Pesquisa Anual de Comércio e a Pesquisa Mensal de Comércio, para o faturamento do varejo. As estatísticas de quantidade de empresas e organizações formais provêm do Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) do IBGE. A informação sobre empresas, microempreendedores e regime tributário é complementada com registros administrativos da Receita Federal e do portal do Simples Nacional/SIMEI, utilizados para dimensionar empresas inscritas no Simples e Microempreendedores Individuais (MEI).

Os dados de emprego formal provêm do Ministério do Trabalho e Emprego, principalmente da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) e do Novo CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados). A RAIS é utilizada como referência de estoque anual de vínculos formais, com recortes por unidade federativa, setor e porte do estabelecimento. Já o Novo CAGED é utilizado para medir a criação líquida de emprego formal durante 2025, em particular em comércio e em micro e pequenas empresas. Para algumas aberturas de criação de emprego em pequenos negócios, foram utilizados painéis do Data Sebrae baseados no Novo CAGED. Também foram usadas referências do Sebrae para caracterizar o universo de pequenos negócios, empreendimentos e a adoção de ferramentas digitais e de inteligência artificial por parte de PMEs e microempreendedores.

A informação relativa à operação de Mercado Pago fornecida pelo Mercado Livre inclui volume total de pagamentos processados, o TPV (Total Payment Volume), quantidade de vendedores que processaram pagamentos em 2025, quantidade e montante de créditos pessoais e créditos a empresas, emissão de cartões de crédito e uso de instrumentos financeiros de investimento. Para contextualizar sua escala, essas variáveis são comparadas com agregados do sistema financeiro brasileiro provenientes do Banco Central do Brasil. Foram utilizadas estatísticas do sistema de pagamentos brasileiro, uso de dinheiro em espécie, transações com Pix e cartões de crédito, débito e pré-pagos; estatísticas monetárias e de crédito para estoque e concessão de crédito do Sistema Financeiro Nacional; e o Relatório de Cidadania Financeira para indicadores de acesso a contas, relação de adultos com instituições financeiras e cartões ativos.

Essas fontes servem como marco de comparação para dimensionar o volume de pagamentos, crédito e inclusão financeira de Mercado Pago.

A informação sobre variáveis associadas à operação logística do Mercado Livre foi fornecida pela companhia e inclui quantidade e localização de centros logísticos (de fulfillment, service centers, centros de devolução e sorting), metros quadrados de área operacional desses centros e quantidade de pessoas empregadas na operação. A informação sobre pontos de entrega e retirada corresponde a comércios e estabelecimentos que funcionam como agências do Mercado Livre.

As variáveis de bem-estar subjetivo dos consumidores provêm da pesquisa com compradores do marketplace e se referem à avaliação de atributos da experiência de compra, como preços, variedade, disponibilidade de produtos, qualidade dos envios, possibilidade de comparar e acesso a produtos que não estão disponíveis localmente.

Metodologia de impacto por meio do modelo insumo-produto

A estimativa do impacto direto e indireto do Mercado Livre sobre o valor agregado e o emprego da economia brasileira se baseia na metodologia insumo-produto, a partir das tabelas de oferta e utilização, um instrumento da contabilidade nacional que registra quem produz cada bem ou serviço da economia e quem o demanda. O componente central dessa análise é a matriz de utilização, uma tabela de dupla entrada cujas linhas correspondem a produtos e as colunas aos setores que os utilizam como insumo, além da demanda final das famílias e das exportações.

A partir dessa tabela, a análise insumo-produto permite calcular o impacto de um estímulo inicial na demanda de um setor ou de setores, neste caso, a demanda daqueles setores de que o Mercado Livre depende para operar, sobre a economia, levando em conta que, quando uma empresa produz, compra insumos de seus fornecedores, que por sua vez compram dos seus, e assim sucessivamente. A análise distingue entre o efeito direto, a atividade da própria companhia, e o efeito indireto, que o Mercado Livre mobiliza por meio de sua rede de fornecedores.

A estimativa combina duas fontes de dados. A primeira é a informação pública sobre a estrutura da economia brasileira. A base é a matriz insumo-produto internacional da OCDE (Inter-Country Input-Output Tables, ICIO) para o Brasil, em sua última edição de 2022, que descreve as relações de compra e venda entre 50 setores de atividade. Como o exercício se refere a 2025, a matriz foi atualizada para esse ano por meio de um fator que combina o crescimento real da economia, a partir das taxas de variação do PIB do Brasil de 2023 a 2025 informadas pelo IBGE, e a evolução da taxa de câmbio real bilateral entre o real e o dólar, publicada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

A segunda fonte de informação é o demonstrativo de resultados interno do Mercado Livre Brasil correspondente ao ano fiscal de 2025, segmentado por unidade de negócio (Commerce e Fintech) e expresso em valores brutos. Cada rubrica foi alocada a um dos setores da classificação da OCDE segundo sua natureza econômica, distinguindo se essa representa produção, consumo de insumos intermediários ou valor agregado. Essa correspondência, elaborada especificamente para este relatório, é a que permite integrar a operação da companhia à estrutura setorial da economia brasileira.

A incorporação do Mercado Livre à matriz exige descrever o que a companhia vende e o que compra. Do lado das vendas, foram identificados sete produtos da companhia, do marketplace e dos serviços de envio até o financiamento e os créditos. As vendas de cada produto foram repartidas entre uso intermediário, quando o comprador é outra empresa, e demanda final, quando é uma família, ponderando segundo a estrutura de compras que a própria matriz da OCDE registra para esse tipo de serviço. Do lado das compras, a estrutura de custos de cada unidade de negócio foi reconstruída a partir do demonstrativo de resultados, alocando cada rubrica ao setor fornecedor correspondente: os custos de transporte ao setor logístico, os reembolsos a vendedores, os custos dos dispositivos de processamento de vendas (MPOS) ao setor de equipamentos eletrônicos etc. Os custos compartilhados que não podem ser atribuídos a uma única unidade de negócio, como serviços de *hosting* e *cloud*, serviços profissionais, serviços temporários e outras despesas, são rateados segundo a participação de cada uma na produção total (61,6% para Commerce e 38,4% para Fintech). O valor agregado vindo do Mercado Livre é estimado a partir das remunerações ao trabalho, dos impostos sobre a produção, da depreciação do capital e do excedente de exploração gerados dentro da companhia. A incorporação da companhia obriga, além disso, a reajustar os setores de onde ela absorve atividade, principalmente comércio, serviços financeiros e logística, para evitar dupla contagem, já que esses setores cedem uma parcela que é atribuída diretamente ao Mercado Livre, mas recebem as novas compras que a companhia lhes faz como insumo.

Uma vez que a atividade do Mercado Livre está inserida na matriz e esta está balanceada, o modelo calcula multiplicadores que resumem, em um único número, quanta atividade total a economia gera por cada unidade de atividade direta da companhia, contemplando todas as rondas de compras entre setores. Os multiplicadores são então aplicados à produção direta do Mercado Livre para obter três dimensões de impacto: sobre a produção, que mede o total de vendas brutas movimentadas na economia; sobre o valor agregado, que mede a contribuição genuína ao PIB, isto é, o que sobra depois de descontados os insumos intermediários, e por isso é a magnitude mais comparável ao PIB de um país; e sobre o emprego, que é obtido aplicando a cada setor a relação observada entre postos de trabalho e produção, o que permite distinguir emprego formal e informal. Em todos os casos, o resultado é decomposto entre efeito direto e indireto. Essas estimativas correspondem à operação corrente da companhia e não incorporam os efeitos induzidos pelo gasto de consumo das famílias em cada rodada.

Metodologia de valoração econômica do bem-estar

A metodologia para atribuir um valor monetário ao bem-estar que o uso do marketplace gera aos compradores por meio de seus atributos segue a abordagem de valoração econômica do bem-estar de Fujiwara, D. & Campbell, R., “*Valuation Techniques for Social Cost-Benefit Analysis: Stated Preference, Revealed Preference and Subjective Well-Being Approaches*”, HM Treasury, 2011. A estimativa procede em duas etapas, utilizando informações sobre avaliação de atributos, renda e características socioeconômicas, tal como reportado pelos usuários do marketplace na pesquisa com compradores realizada em maio de 2026. Em primeiro lugar, estima-se a relação entre a avaliação subjetiva dos atributos do marketplace e a qualidade de vida dos usuários, controlando por suas características socioeconômicas e seu local de residência, utilizando os dados da pesquisa para o Brasil. O resultado dessa estimativa é interpretado como a contribuição da avaliação dos atributos para a qualidade de vida, ou para o bem-estar. Em segundo lugar, estima-se a relação entre a renda dos usuários e o bem-estar, por meio de uma regressão em duas etapas utilizando como instrumento o nível educacional dos pais e os dados de Argentina, Brasil, Chile e México em conjunto. O resultado dessa estimativa é interpretado como a contribuição da renda para o bem-estar. Por fim, comparam-se ambas as contribuições para determinar quanto de renda equivale a aumentar o nível de avaliação dos atributos do marketplace. Especificamente, o valor monetário é calculado como a renda compensatória que igualaria a mudança observada na qualidade de vida associada a passar do percentil 25 ao percentil 75 da avaliação de atributos do Mercado Livre observada nos resultados da pesquisa.

Detalhes do desenho e da execução das pesquisas

Foram realizadas quatro pesquisas com usuários do ecossistema Mercado Livre no Brasil durante maio de 2026, com os seguintes resultados:

- Vendedores do marketplace: 2.804 respostas
- Compradores do marketplace: 8.709 respostas
- Vendedores que usam Mercado Pago: 1.927 respostas
- Usuários de Mercado Pago: 9.432 respostas

Fatores de expansão para a pesquisa com vendedores do marketplace

As respostas à pesquisa com vendedores do marketplace contêm informações sobre quantidade de funcionários, empresas que contrataram pessoas e quantidade de pessoas contratadas para responder a tarefas vinculadas à atividade no Mercado Livre. Para expandi-las à população, foram construídos fatores de expansão tomando como universo de referência a população de vendedores PMEs e empreendedores. Os fatores foram calculados a partir de estratos de porte econômico do vendedor, definidos com informação de vendas (GMV) e itens vendidos. Em seguida, a população-alvo foi ordenada em quintis de porte, onde é calculado um fator de expansão por estrato como a relação entre a quantidade de vendedores do universo-alvo e a quantidade de respostas válidas disponíveis em cada estrato. Dessa forma, cada resposta representa um conjunto de vendedores semelhantes em termos de escala de operação.

A soma dos fatores de expansão reproduz exatamente o porte do universo-alvo de vendedores PMEs e empreendedores no Brasil. As respostas que não estavam dentro da base populacional-alvo, mas contavam com ID, vendas e itens vendidos suficientes para classificá-las em um estrato, foram usadas para melhorar a estimativa dentro do seu grupo de porte. Em contrapartida, as respostas sem ID confiável ou sem informação suficiente de vendas ou itens não receberam fator de expansão. No total, foram atribuídos fatores a 2.804 respostas. As margens de erro foram calculadas de forma aproximada para um nível de confiança de 95%, usando o tamanho da amostra ponderada e o caso mais conservador de variância máxima. Essas margens refletem a precisão estatística amostral, mas não capturam possíveis vieses não observáveis de não resposta. A margem de erro aproximada é de $\pm 1,9$ p.p.



mercado
livre