



jittawit_21_CANVA

COMÉRCIO ONLINE

SELLERS AMERICANOS GANHAM ESPAÇO NO COMÉRCIO ONLINE BRASILEIRO



O comércio online brasileiro está se tornando um mercado cada vez mais relevante para vendedores internacionais — e os Estados Unidos estão ampliando sua participação nesse movimento.

Em 16 meses, a participação dos sellers americanos nas vendas de produtos internacionais do Mercado Livre quase triplicou, passando de 8,7% em abril de 2025 para 25,9% em agosto de 2026, segundo levantamento da JoomPulse, plataforma de analytics baseada em IA.

O avanço acontece em um ambiente de rápida expansão da oferta internacional. Produtos de fora do país já representam 45,9% do catálogo ativo do marketplace e 77,5% dos novos listings. Entre os vendedores americanos, o movimento chama atenção também pelo valor das compras: o pedido médio é de R\$ 352, 4,8 vezes superior ao dos sellers chineses, de R\$ 73.

Os números ajudam a revelar uma mudança no perfil da concorrência dentro dos marketplaces brasileiros. Não se trata apenas de mais produtos internacionais chegando ao consumidor, mas de uma disputa que envolve diferentes origens, categorias, faixas de preço e condições comerciais.

É nesse contexto que os dados da JoomPulse colocam os sellers americanos em evidência. Embora China e Hong Kong ainda respondam por 71,9% do GMV cross-border, a participação dos Estados Unidos vem crescendo em um ritmo significativamente mais acelerado.

O levantamento foi realizado com base nos dados da plataforma JoomPulse, a partir do monitoramento de 12 mil SKUs do Mercado Livre, incluindo categorias como Brinquedos, Joias e Vestuário, entre outras, considerando o período de janeiro de 2025 a agosto de 2026.

A expansão do comércio internacional ocorre tanto pelo aumento da oferta quanto pela entrada de novos vendedores. Ao longo dos 16 meses de observação, o número de listings internacionais que geram vendas aumentou 83 vezes, enquanto o número de pedidos desses produtos cresceu seis vezes.

Entre os novos listings, a participação de produtos internacionais passou de 32,4% em janeiro de 2025 para 77,5% em agosto de 2026. Ou seja, três em cada quatro novos produtos adicionados ao marketplace são internacionais.

O movimento amplia a presença de produtos estrangeiros no ambiente de compra brasileiro e torna mais complexa a disputa por espaço entre sellers de diferentes mercados. Para quem vende nos marketplaces, entender como essa oferta se distribui por categoria, preço e origem passa a ser parte importante da leitura do mercado.

Esse cenário ocorre em paralelo à mudança na tributação das compras internacionais. A lei que elimina o imposto de importação sobre encomendas de até US\$ 50 foi aprovada pelo Congresso e aguarda sanção presidencial. Na prática, a alíquota está zerada desde 12 de maio.



Andrii_Yalanakyi_CANVA

A isenção para compras de até US\$ 50 se aplica a 94,25% dos pedidos cross-border e 68,78% do GMV cross-border. Para compras entre US\$ 50 e US\$ 3.000, a alíquota foi reduzida de 60% para no máximo 30%. Essa faixa representa 5,75% dos pedidos, mas 31,22% do GMV cross-border.

O perfil dos sellers americanos ajuda a explicar sua exposição à segunda faixa de tributação. Com valor médio de pedido de R\$ 352, ou cerca de US\$ 69, suas vendas estão concentradas principalmente acima do limite de US\$ 50.

Apesar da mudança tributária, a JoomPulse não identificou impacto nos preços. O valor médio dos pedidos na faixa de US\$ 30 a US\$ 50 permanece em R\$ 193, sem alteração ao longo dos 17 meses observados, incluindo os quatro meses sob alíquota zero. A distribuição dos pedidos entre as diferentes faixas de preço também permaneceu estável.

Os dados indicam, portanto, que a mudança tributária precisa ser analisada em conjunto com outras características do mercado. A evolução dos preços, o perfil dos produtos e a faixa de valor das compras ajudam a compor um cenário mais amplo sobre a dinâmica do cross-border no país.

O crescimento não acontece da mesma forma em todas as categorias

A expansão dos produtos internacionais também não ocorre de maneira uniforme entre as categorias. A lei estabelece vestuário, calçados, acessórios, brinquedos e cosméticos entre os setores a serem monitorados.

- Nos quatro segmentos mensuráveis do Mercado Livre, a participação do cross-border no GMV não aumentou após a eliminação do imposto:
- Brinquedos e Hobbies: 2,50% em maio – 2,18% em agosto
 - Joias e Relógios: 2,10% – 1,05%
 - Beleza e Cuidados Pessoais: 1,46% – 0,95%
 - Calçados, Vestuário e Bolsas: 0,47% – 0,38%

A diferença entre as categorias mostra que a mudança nas condições tributárias não produziu um movimento uniforme de expansão. Para sellers que acompanham o mercado brasileiro, a leitura por segmento pode ser tão relevante quanto a evolução do comércio internacional como um todo.

Frete é outro ponto de disputa

Além de preço e tributação, o frete aparece como outro fator relevante na competição entre produtos internacionais e nacionais.

Na faixa abaixo de US\$ 10, que concentra 48,37% dos pedidos cross-border, apenas 0,1% dos listings internacionais oferece frete grátis, contra 73,0% dos produtos brasileiros.

Faixa de preço	Participação nos pedidos cross-border	Frete grátis, internacional	Frete grátis, brasileiro
≤ US\$ 10	48,37%	0,1%	73,0%
US\$ 10–30	36,77%	33,0%	81,8%
US\$ 30–50	9,11%	89,4%	89,6%
US\$ 50–100	4,29%	91,2%	93,2%
> US\$ 100	1,46%	91,8%	90,1%

AndreyPopov_CANVA

Para produtos acima de US\$ 30, praticamente não há diferença nas condições de frete entre produtos internacionais e brasileiros. A JoomPulse destaca que os dados mostram uma diferença nas condições de frete, mas não medem seu efeito sobre as vendas.

Nesse cenário, a análise das condições comerciais ganha relevância para entender as diferenças entre os produtos disponíveis no marketplace. Origem, faixa de preço, tributação e frete são variáveis que se combinam e ajudam a explicar as características da competição entre sellers nacionais e internacionais.

O avanço dos sellers americanos, a expansão dos listings internacionais e as diferenças observadas entre categorias e faixas de preço mostram um mercado em transformação. Para os vendedores, o desafio passa por identificar quais segmentos apresentam maior potencial e quais condições comerciais fazem sentido para cada estratégia.

“Em maio, mostramos que o crescimento do cross-border no Brasil havia começado antes da reforma tributária”, disse Ivan Kolankov, CEO da JoomPulse. “Agora analisamos qual segmento está crescendo mais rapidamente do que os demais. Os sellers precisam entender em qual faixa de preço e categoria entrar, a que preço e sob quais condições de frete. As condições tributárias mudaram, mas de forma diferente entre as faixas de preço, e apenas o analytics pode mostrar onde uma vantagem de fato surgiu. Monitoramos de perto cada tendência e queremos permitir que todos os sellers baseiem suas decisões em dados.”

“A expansão do comércio internacional ocorre tanto pelo aumento da oferta quanto pela entrada de novos vendedores.”

