



# MANUAL DE MODERACIÓN DE CONTENIDO

## **VEHÍCULOS:**

**CARROS Y CAMIONETAS, MOTOS Y  
CAMIONES**

*Todo lo que necesitas saber  
para que tu video sea  
aprobado.*





## SUMARIO

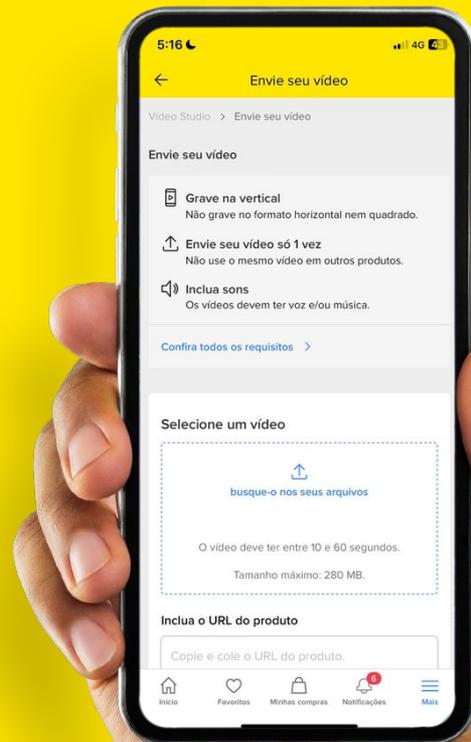


- 01** • ¿Cómo funciona Clips?
- 02** • Dentro de las reglas del juego
- 03** • Requisitos básicos.
- 04** • Criterios de moderación: carros y camionetas.
- 05** • Criterios de moderación general.
- 06** • Elevando el nivel de tu contenido.
- 07** • Publicando tu video.

# Dentro de las reglas del juego

Pensando en la experiencia del cliente (y siguiendo las principales tendencias en la creación de contenido), hemos creado algunas reglas básicas para que Clips sea relevante y atractivo para el público. Además, es una herramienta más para que los vendedores aumenten sus visitas y, por ende, sus ventas.

El primer paso para jugar bien es conocer las reglas del juego. Sin embargo, más que explicar las reglas, este documento tiene como objetivo mostrar lo que debes hacer para que tu video sea aprobado y no infrinja ninguna norma de la plataforma.





# ¿QUÉ ES CLIPS

## Y CÓMO PUEDE AYUDARTE?

# ¿Cómo funciona Clips?

*Son tres pilares los que sustentan el éxito de la plataforma de videos cortos de Mercado Libre:*

01

Conectar con posibles compradores

02

Eliminar dudas sobre tu producto

03

Aumentar las visualizaciones de los anuncios





PERO **ANTES** DE CONTINUAR CON LOS  
**CRITERIOS DE MODERACIÓN:**

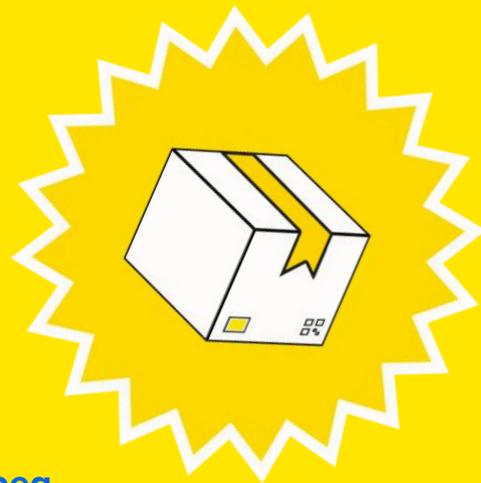
**VAMOS A REPASAR LOS REQUISITOS**

**BÁSICOS PARA PUBLICAR UN CLIP**



## REQUISITOS BÁSICOS

- Graba en **formato vertical 9:16**.
- Crea un video de **un solo vehículo**.
- El video debe durar entre **10 segundos y 1 minuto**.
- Envía el video en uno de estos formatos: **mp4, mov, mpeg, avi**.
- El video debe tener un **tamaño máximo de 280 MB**.
- El video debe tener una **calidad mínima de 360 x 640 píxeles**.





# CHECKLIST PARA QUE TU CLIP TENGA LUZ VERDE

## MOTORES:

- Sin 4 lados
- Sin interior
- Sin volante
- Sin panel de kilometraje

## MOTIVOS FRECUENTES DE MODERACIÓN

- Video repetido
- Formato diferente al vertical
- Publicidad de la marca o Mercado Libre
- Sin audio ni sonido
- Producto no relacionado

## CRITERIOS AUDIOVISUALES

- Marcas de agua o logotipos
- No respeta el área útil
- Imágenes estáticas
- Pantalla negra en lugar de video
- Resolución/estabilidad
- Iluminación deficiente
- Sonido de mala calidad
- Producto sin contexto
- Otro idioma
- Sin cierre
- Producto en malas condiciones

Conoce en detalle todos los  
criterios [aquí](#)

 CLIPS

## CRITERIOS DE CONTENIDO SENSIBLE

- Contenido sexual
- Contenido ofensivo/discriminatorio
- Contenido violento
- Contenido de lotería/concursos
- Contenido comparativo o difamatorio
- Contenido político
- Artículos prohibidos
- No se permite mostrar ni escuchar a menores de edad

## CRITERIOS DE SEGURIDAD

- Datos personales
- Imágenes de Mercado Libre
- Propiedad intelectual
- Información engañosa
- Normativas de publicidad
- Condiciones de venta



# VEHÍCULOS NO PERMITIDOS

## Náutica

Barcos  
Embarcación Inflable con motor  
Hovercraft  
Jet Ski  
Lanchas  
Motores  
Otros  
Bote a pedal  
Veleros Monocasco y Multicasco

## Otros Vehículos

Ambulancias  
Aviación  
Batidos  
Buggy  
Remolques  
Gaiolas  
Kart  
Otros Vehículos

## Vehículos Pesados

Maquinaria Agrícola  
Maquinaria de Construcción  
Otros Vehículos Pesados

## Autobuses

## Casas Rodantes



# VEHÍCULOS PERMITIDOS

## Camiones



R\$ 258.000  
2014 | 448 Km

Vw 13190 Ano 2014 Toco (bau)

Cajamar - São Paulo

## Autos Antiguos



R\$ 145.000  
1955 | 5.200 Km

Porsche Speedster 356 Speedster 356

São Paulo Zona Leste - São Paulo

## Autos y Camionetas



CARRO VERIFICADO

R\$ 61.990  
2018 | 100.000 Km

Nissan Versa 16sv Cvt

Vistoriado | Histórico disponível

São Paulo Zona Sul - São Paulo

## Motos



R\$ 64.100  
2024 | 0 Km

Mt 09 Abs 2025 Todas As Cores  
Consulte Nos - Consultor Bruno

## NO MUESTRA LAS PARTES DELANTERA, TRASERA Y LATERALES

### Mensaje de rechazo:

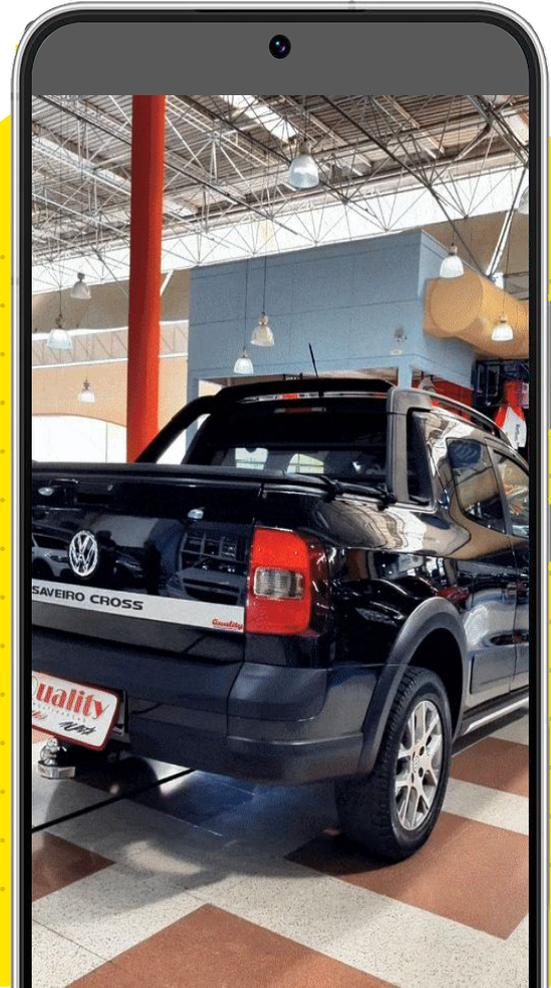
El video no muestra los cuatro lados del vehículo.

### Regla:

Todos los clips deben mostrar de manera clara los cuatro lados del vehículo.

### Obligatorio:

Mostrar el vehículo de frente, por detrás y de los lados, destacando las ruedas y tapacubos.



## NO MUESTRA EL INTERIOR

### Mensaje de rechazo:

El video no muestra el interior del auto.

### Regla:

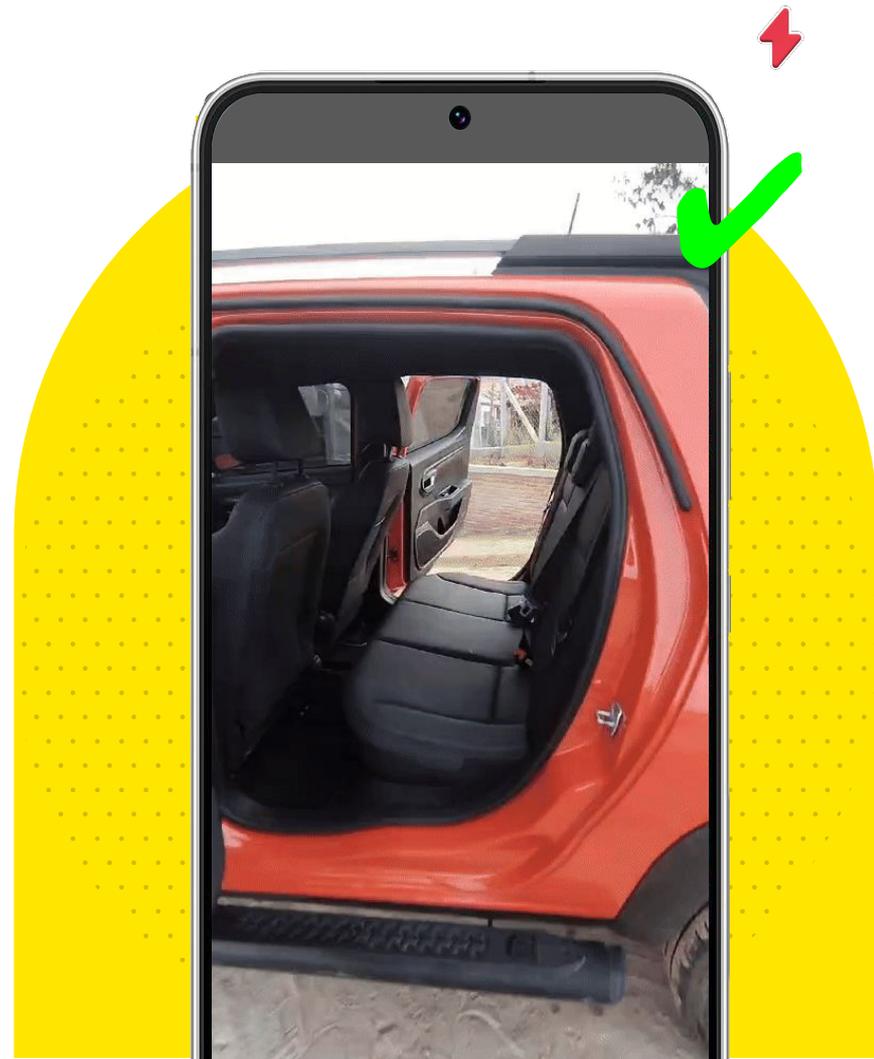
Todos los clips deben mostrar en detalle el interior del auto, incluyendo la parte delantera y trasera.

### Obligatorio:

Grabar tomas de todo el interior, tanto delantero como trasero

### Si es posible, mostrar:

- Los asientos
- Las alfombras
- El techo



## NO MUESTRA EL VOLANTE

### Mensaje de rechazo:

El video no muestra el volante del auto.

### Regla

Todos los clips deben mostrar de manera clara el volante del auto.

### Obligatorio

Mostrar el volante de forma completa.

### Si es posible, mostrar:

Destacar el estado del volante y cualquier otro detalle relevante, como controles, materiales y adornos.



## NO MUESTRA EL PANEL DE KILOMETRAJE

### Mensaje de rechazo:

El video no muestra el panel de kilometraje del vehículo.

### Regla:

Todos los clips deben mostrar de manera clara el panel de kilometraje del auto.

### Obligatorio:

Mostrar el panel de kilometraje y acercar la cámara para que el usuario pueda ver la información disponible.



## CONDICIONES DE VENTA

### Mensaje de rechazo:

El video menciona precios, ofertas, envío gratis, condiciones de venta o descuentos de tu producto dentro o fuera de Mercado Libre.

### Regla:

No está permitido mostrar precios o condiciones de venta en los vidrios de los vehículos ni en ninguna parte de la grabación. Los precios pueden quedar desactualizados y confundir al comprador.

### ¿Qué hacer?

Si tu vehículo tiene precios visibles, usa un efecto de desenfoque (blur) o cualquier otro recurso de edición para cubrir o eliminar la información.



# GUÍA PARA CREAR ANUNCIOS ATRACTIVOS DE VEHÍCULOS

## Introducción

Inicia con una visión general del vehículo y una breve presentación. Incluye:

- La marca, modelo, versión y año de fabricación.
- Indica si la transmisión es automática o manual.
- Menciona el tipo de combustible, solo si no es gasolina o alcohol, que son los más comunes.
- Resalta si es de único dueño.

## Exterior del vehículo

Realiza tomas detalladas del exterior desde diferentes ángulos. **Asegúrate de incluir:**

- Las 4 ruedas y tapacubos, así como cualquier accesorio adicional, como llantas de aleación.
- El estado y apariencia de los 4 lados del vehículo.

## Detalles adicionales

Los videos también pueden **incluir:**

- Características que diferencien el vehículo de otros en la misma categoría o rango de precio.
- La cantidad de puertas, el estado de la carrocería, la pintura y otros accesorios, como faros LED.

# GUÍA PARA CREAR ANUNCIOS ATRACTIVOS DE VEHÍCULOS

## INTERIOR DEL VEHÍCULO

Realiza tomas detalladas del interior desde diferentes ángulos. **Todos los videos deben mostrar obligatoriamente:**

- La parte delantera y trasera del vehículo en su totalidad.
- El volante.
- El panel de kilometraje.
- El sistema de entretenimiento multimedia.

### Detalles adicionales:

Los videos también pueden **incluir o mencionar:**

- Las alfombras.
- Los asientos.
- Revestimiento de cuero.
- Aire acondicionado.
- Cualquier otro detalle interno que sea relevante para el comprador.

# EL PASO A PASO PARA LOS MEJORES CLIPS

## Escenario:

- No es necesario utilizar un escenario específico; el auto puede ser filmado en su ubicación actual, ya sea en la calle, en el taller, en la tienda o en casa.
- Ten cuidado al grabar en garajes y lugares cerrados, ya que el video puede quedar muy oscuro y con baja calidad de imagen.
- Escoge lugares bien iluminados para asegurar una buena grabación y captar todos los detalles del vehículo.

## Sonido:

- **Todos los videos deben tener audio**, ya sea narración o música. Usa la narración para compartir información sobre el vehículo o incluye música de fondo.
- Si optas por usar música, puedes incluir cuadros de texto para explicar la información del auto.

## Contenido:

- **Mantén el video conciso y directo** para mantener la atención del espectador.
- **Llamado a la acción:** termina el video con un llamado a la acción claro, invitando a los interesados a contactarte para más información.

# DESTACA LAS CARACTERÍSTICAS CLAVE

## Características de seguridad y tecnología:

- Resalta las características de seguridad, como las bolsas de aire, frenos ABS, control de estabilidad, etc.
- Menciona y muestra cualquier tecnología adicional, como GPS, cámara de reversa, Bluetooth, alarma, etc.

## Kilometraje y estado del motor:

- Muestra el odómetro y menciona el kilometraje.
- Incluye una breve toma del motor y comenta sobre su estado general y mantenimiento reciente.

## Historial del vehículo:

- Menciona cualquier aspecto importante del historial del auto, como si tuvo un único dueño, si el mantenimiento está al día y si estuvo involucrado en accidentes.



YA SABES TODAS LAS ESPECIFICACIONES  
PARA **AUTOS Y CAMIONETAS**, AHORA

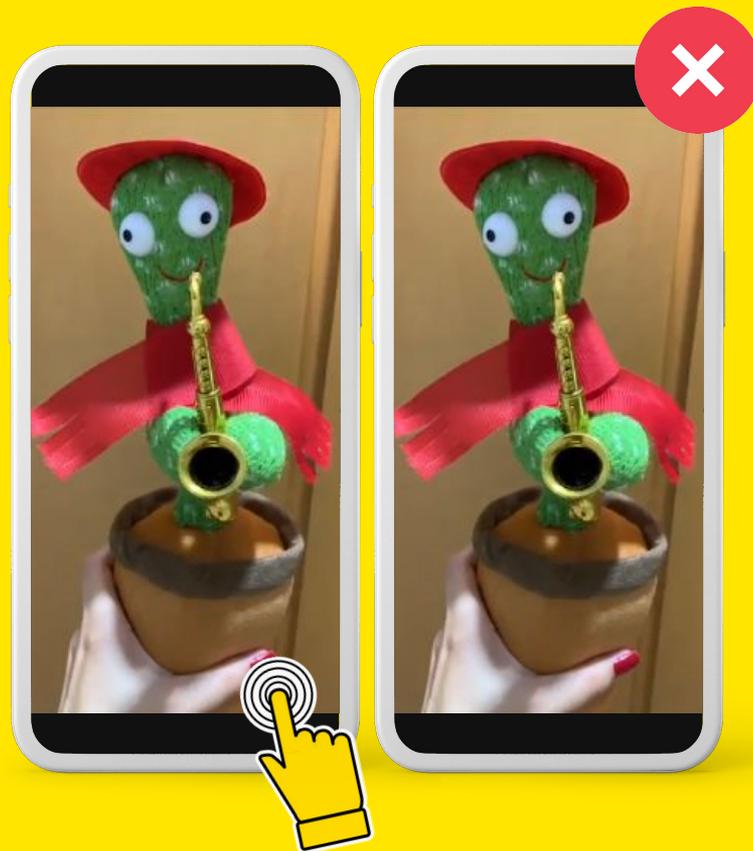
**APRENDE LOS CRITERIOS GENERALES PARA  
QUE TUS CLIPS SEAN APROBADOS**

## VIDEO DUPLICADO

Hay que tener en cuenta que cualquier video que se suba solo puede publicarse una vez. El objetivo de esta regla es proteger tu contenido, esto significa que no sea copiado y a su vez, asegura que el público no vea videos repetidos.

### ¿Qué hacer?

Puedes enviar más de un video por anuncio, así que aprovecha para variar tu contenido y alcanzar a diferentes públicos que puedan interesarse en tu producto. **Si tienes algún video en espera de moderación, no intentes publicarlo nuevamente**, ya que la plataforma podría identificar este segundo envío como un video duplicado.



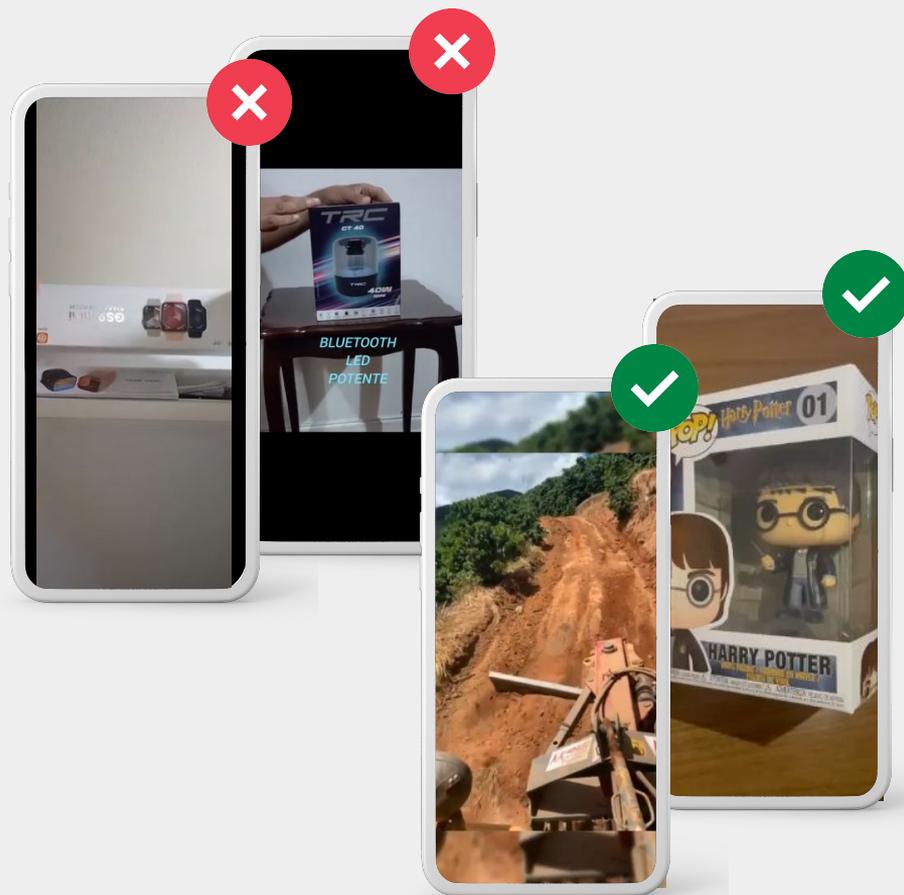


## FORMATO EN VERTICAL

Para una mejor experiencia de visualización, el video debe ocupar toda la pantalla en formato vertical, sin usar bordes para llenar espacios vacíos.

### ¿Qué hacer?

Graba siempre en vertical con formato 9:16. Este es el formato estándar de la plataforma y así es como tu cliente verá el video. De esta manera, se mejora la calidad del video y la experiencia del cliente.

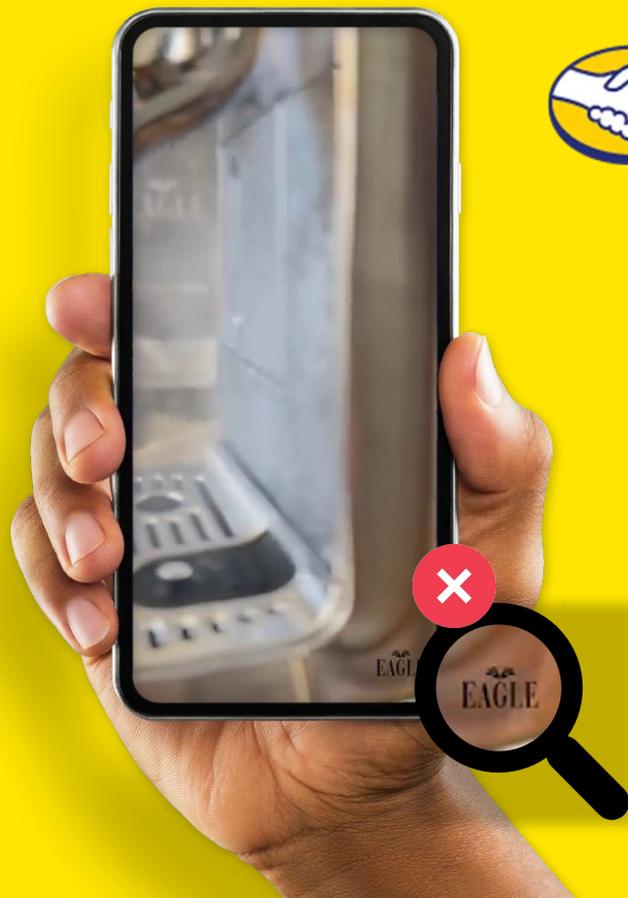


## PUBLICIDAD DE PRODUCTO SIN MARCAS

No puedes incluir logotipos, marcas de agua, ni animaciones al inicio o al final del video. Tampoco debes destacar la marca del producto, ni las ventajas de la tienda o de Mercado Libre.

### ¿Qué hacer?

Concéntrate en mostrar el producto. Muéstralo en uso y habla sobre sus características. Toma fotos desde diferentes ángulos y responde las preguntas más comunes de los clientes. Este no es el momento para hacer publicidad de la marca, la tienda o Mercado Libre. También evita los logotipos y marcas de agua de las aplicaciones de edición y redes sociales, ya que están prohibidos.





## EVITA EL SILENCIO

El sonido del video debe ser de buena calidad, sin ruidos de fondo ni interferencias. El video puede tener un máximo del 20% de su duración sin audio. Los videos sin sonido o con mal audio pierden el interés del público.

### ¿Qué hacer?

Usa música de fondo o graba una narración en un lugar sin ruidos. Tip adicional: Las canciones de nuestra biblioteca no tienen derechos de autor.

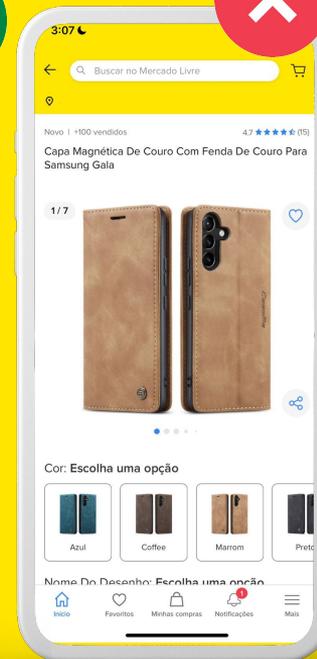
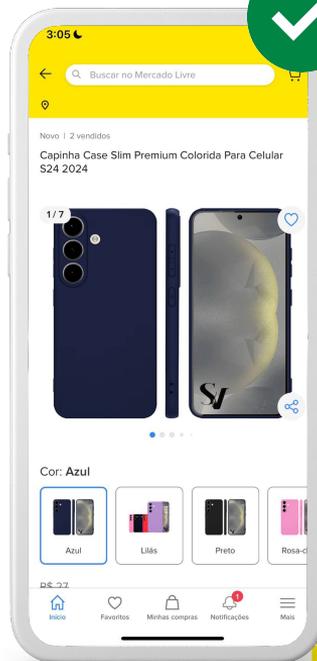


# PRODUCTO NO RELACIONADO

El video debe mostrar el producto correspondiente al anuncio.

## ¿Qué hacer?

Muestra en el video exactamente lo que el cliente recibirá al realizar la compra. Además de presentar el producto en uso y sus características, asegúrate de mostrar todo el producto, así como todas sus piezas y accesorios.



*Para anuncios de kits con productos diferentes, es necesario mostrar todos. Si es un kit de productos iguales, puedes mostrar solo uno y mencionar que es un kit de X unidades.*



# MÁS CRITERIOS DE MODERACIÓN

## Crterios Audiovisuales

- **Marcas de agua o logotipos.**
- **No respeta el área útil.**
- **Imágenes estáticas.**
- **Pantalla en negro.**
- **Resolución/estabilidad deficientes.**
- **Mala iluminación.**
- **Sonido de baja calidad.**
- **Producto sin contexto.**
- **En otro idioma.**
- **Sin cierre.**
- **Producto en mal estado.**

## Crterios de Contenido Sensible

- **Contenido sexual.**
- **Contenido ofensivo/discriminatorio.**
- **Contenido violento.**
- **Contenido de loterías/concursos.**
- **Contenido comparativo o difamatorio.**
- **Contenido político.**
- **Artículos prohibidos.**
- **Menores de edad.**

## Crterios de Seguridad

- **Datos personales.**
- **Imágenes de Mercado Libre.**
- **Propiedad intelectual.**
- **Información falsa.**
- **Normas de publicidad.**
- **Condiciones de venta.**



## MARCAS DE AGUA O LOGOS

El video no puede contener marcas de agua o logotipos de otras aplicaciones, como redes sociales y editores de video. Las grabaciones de pantalla tampoco están permitidas.

### ¿Qué hacer?

Durante la edición del video, corta o elimina las escenas en las que aparezcan estos logotipos. Presta atención a las animaciones de introducción y cierre, que también están prohibidas.





## DATOS PERSONALES

Está **prohibido** mencionar o mostrar información de contacto o canales de venta fuera de Mercado Libre. Ejemplos: sitios web, redes sociales, teléfono, correo electrónico, QR Code, dirección, entre otros.

### ¿Qué hacer?

No menciones ningún tipo de información como las citadas anteriormente, tampoco las incluyas en la edición del video. Cubre o elimina información de cajas y embalajes, como por ejemplo, direcciones en paquetes de entrega.



## IMÁGENES ESTÁTICAS

El video puede ocupar como máximo el 20% del tiempo con imágenes estáticas y/o texto, sin perder la dinámica y presentando información sobre el producto.

### ¿Qué hacer?

Graba videos desde diversos ángulos de tu producto en lugar de usar fotos. Muestra cómo se utiliza, qué tipo de problema soluciona, sus funcionalidades o responde a las preguntas más frecuentes.



# MENORES DE **EDAD**

No se permite utilizar imágenes de menores de edad, ni siquiera si se omite su rostro (por ejemplo, manos, pies o un niño de espaldas). Tampoco se permite el uso de narración con voz infantil (ni siquiera artificial o automática).

## ¿Qué hacer?

Si tu producto está dirigido al público infantil, enfócate únicamente en mostrar el producto y sus características.

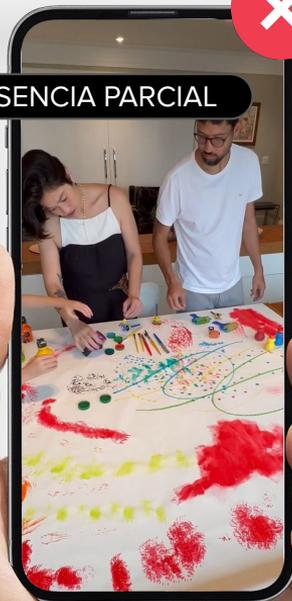


# MENORES DE EDAD

PRESENCIA



PRESENCIA PARCIAL



VOZ



DIRECIONAMENTO



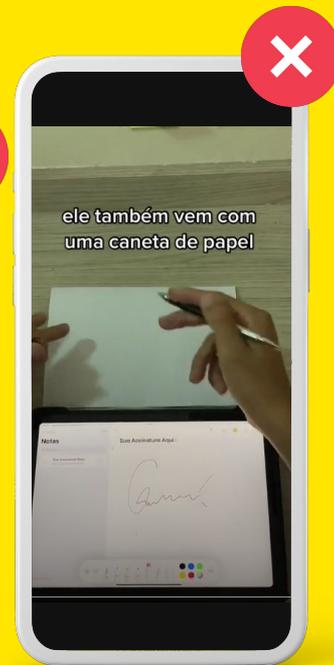


## CONDICIONES DE VENTA

El video no debe mencionar ofertas, precios, envío gratis, condiciones de venta, garantías, obsequios o descuentos, ni hacer referencia a campañas específicas como Hot Sale o Black Friday. Esta norma evita la divulgación de información que puede estar desactualizada o ser confusa, ya que los usuarios no pueden verificar la validez de las promociones en el momento en que ven el video.

### ¿Qué hacer?

Enfócate únicamente en mostrar tu producto, resolver las preguntas más frecuentes, explicar qué tipo de problema soluciona o sus funcionalidades. Otras informaciones como las mencionadas anteriormente deben estar solo en el anuncio.



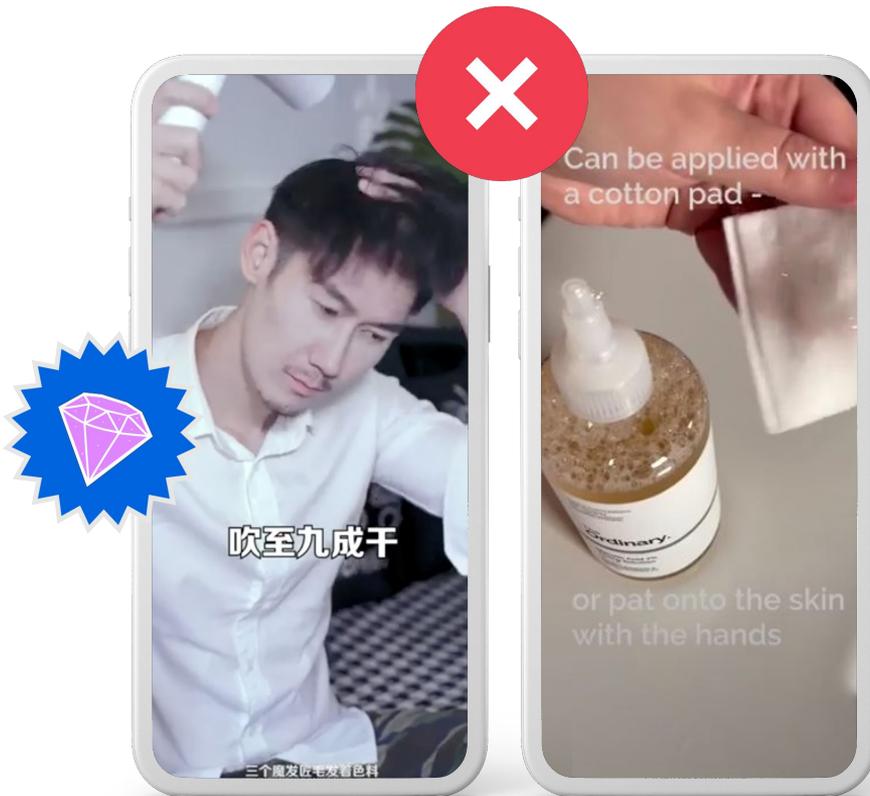


## IDIOMA

El video no debe contener voz y/o textos en otro idioma que no sea el español.

¿Qué hacer?

Utiliza únicamente el español para hablar o describir el producto. Es importante que el cliente comprenda bien todo el video y sepa exactamente qué está comprando.



# RESOLUCIÓN Y ESTABILIDAD DEL VIDEO

El video no puede contener imágenes que no permitan ver claramente los detalles del producto. Por ejemplo: mala iluminación, imagen invertida, escenas repetidas en “looping”, desenfocadas, pixeladas o con reflejos de luz excesivos.

## ¿Qué hacer?

Busca un ambiente bien iluminado, pero cuida los reflejos. Realiza varias tomas mostrando el producto desde diferentes ángulos. Si la imagen está invertida, puedes ajustarla en la edición del video.



1

**Baja resolución**

2

**Misma toma repetida en un bucle**

3

**Vídeo tembloroso**

4

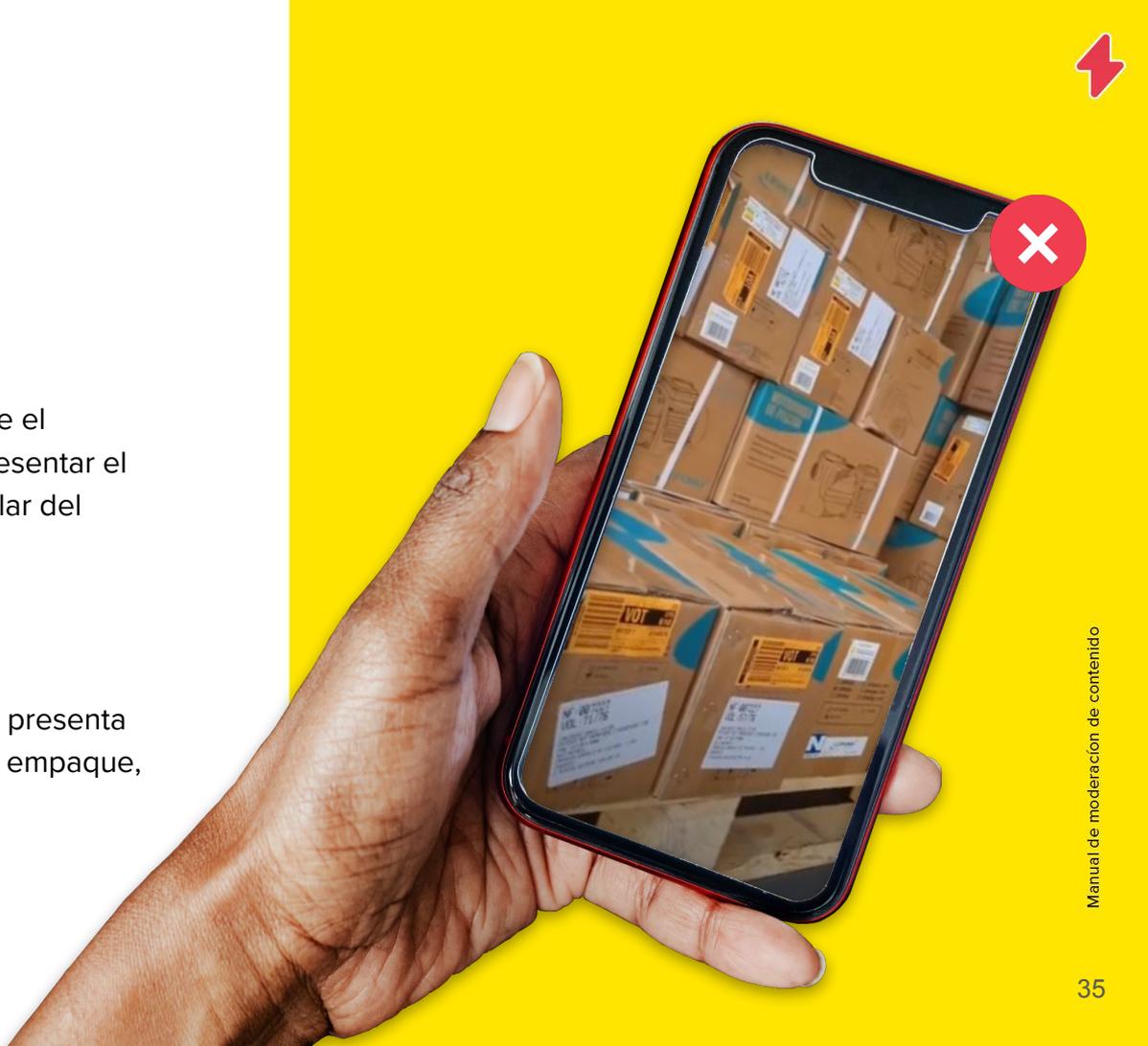
**Video con reflejo (evita que se vea el embalaje)**

## PRODUCTO SIN CONTEXTO

El video debe mostrar obligatoriamente el producto en uso. No está permitido presentar el producto sólo mostrando la caja o hablar del mismo sin mostrarlo.

### ¿Qué hacer?

Muestra tu producto siendo utilizado o presenta mejor los detalles en el video, como el empaque, el modo de uso, sus características diferenciadoras, etc.

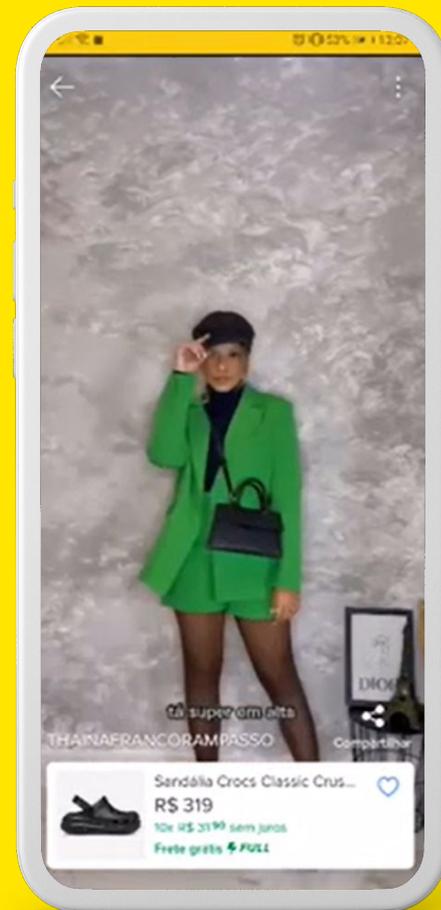


## RESPETA EL ENCUADRE DEL VIDEO

Todos los textos, normas de publicidad, subtítulos u otros elementos deben estar dentro del encuadre del video, sin ocupar espacios de botones o del producto.

### ¿Qué hacer?

Coloca los textos dentro del encuadre del video para que ninguna información quede oculta y asegúrate de no afectar la visualización del producto.





# NORMAS DE PUBLICIDAD

Ciertas categorías de productos cuentan con normativas específicas que deben ser mencionadas en el video. Es fundamental cumplir con estas regulaciones de publicidad y marketing.

## ¿Qué hacer?

Asegúrate de incluir las normativas correspondientes a la categoría de tu producto, manteniendo la información dentro del área útil del video y sin obstruir la visualización del producto.

**BEBIDAS ALCOHÓLICAS**

**COSMÉTICOS**

**SUPLEMENTOS**



## Bebidas Alcohólicas

- Los videos no pueden mostrar el consumo del producto y deben incluir en la narración y por escrito la frase: **"Bebe con moderación" y/o "Prohibida la venta a menores de 18 años"**.

## Cosméticos

- No debe haber afirmaciones sobre las acciones del producto que no estén respaldadas por evidencia clínica o científica.
- No debe presentarse de manera que sugiera un uso diferente a las acciones terapéuticas aprobadas por la autoridad sanitaria.
- Se debe evitar cualquier insinuación relacionada con el uso excesivo del producto.

## Suplementos

- Los videos no deben incluir ni mencionar indicaciones o expresiones, incluso subjetivas, sobre cualquier acción terapéutica. Deben incluir las siguientes advertencias: **"Este producto no es un medicamento"**. **"No exceder la recomendación diaria de consumo indicada en el empaque"** **"Mantener fuera del alcance de los niños"**.

# IMPORTANCIA DEL CIERRE EN LOS VIDEOS

El video debe incluir un cierre, pero no debe realizar una llamada a la acción no permitida, como comentar, suscribirse, redirigir a enlaces o invitar a acceder a un sitio web.

## ¿Qué hacer?

Graba un breve cierre o utiliza acciones permitidas, como “comprar”, “acceder al producto”, “agregar a favoritos”, “compartir” o “ver más videos”.

Esto es lo que **NO**  
debes poner:

1

Link en la bio

X

2

Comenta

X

3

Suscribete

X

4

Accede al sitio web

X



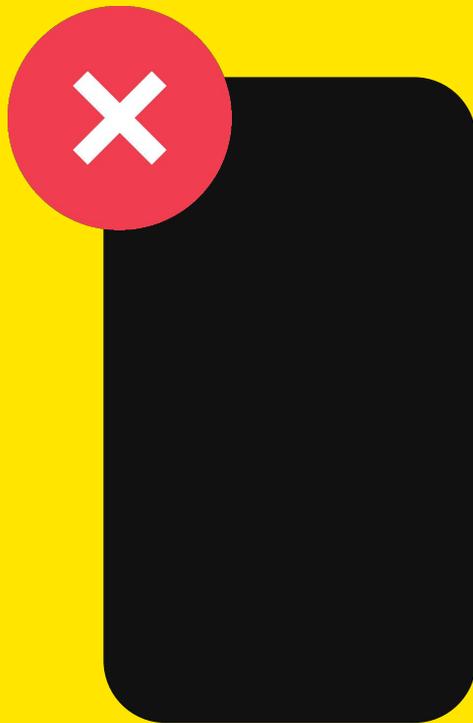


## EVITA LA PANTALLA EN NEGRO

No se permite que el video tenga sólo narración o que quede sin ninguna imagen por un tiempo prolongado.

### ¿Qué hacer?

Graba videos desde distintos ángulos de tu producto. Muestra cómo se utiliza, qué tipo de problemas resuelve, sus funcionalidades o aclara las principales dudas de los clientes. Lo importante es que el producto se presente de forma clara en el video.



## CONTENIDO SEXUAL

El video no debe mostrar contenido sexual explícito o sugestivo. Productos de sex shop, como disfraces, lubricantes, vibradores, entre otros, no pueden ser presentados en video.

### ¿Qué hacer?

Evita hacer un video sugestivo; enfócate en la calidad de tu producto o en la **información técnica** más relevante.





# CONTENIDO SEXUAL

## Contenido de lencería

Es una buena práctica narrar o describir, mediante textos, los materiales y otra información relevante sobre la prenda. También se recomienda mostrar diferentes tallas para satisfacer las necesidades de diversos clientes.

No se permiten escenas prolongadas que se centren excesivamente en las partes íntimas de los modelos. En casos de detalles en los senos, la ingle o parte trasera, se sugiere mostrar los detalles de la prenda fuera del cuerpo, para no exponer demasiado las partes íntimas. Tampoco están permitidas escenas que simulen situaciones de fetiche, eróticas, como BDSM y similares. Asimismo, no se permiten imágenes donde se puedan ver pezones, vello púbico u otras partes íntimas a través de transparencias o cortes.



# PROHIBICIÓN DE CONTENIDO OFENSIVO/DISCRIMINATORIO

El video no debe contener contenido grosero, ofensivo, vulgar o discriminatorio en ningún aspecto, ya sea en la imagen, la música de fondo o la narración.

## ¿Qué hacer?

Evita usar imágenes y músicas que presenten las características mencionadas. Enfócate únicamente en el producto y opta por músicas neutras o narraciones con un lenguaje informal, pero sin excesos.



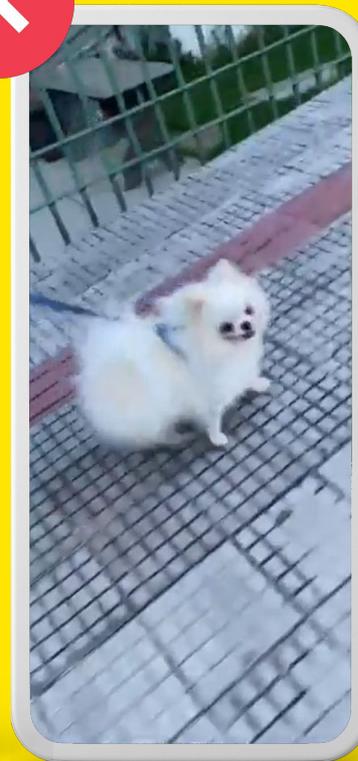
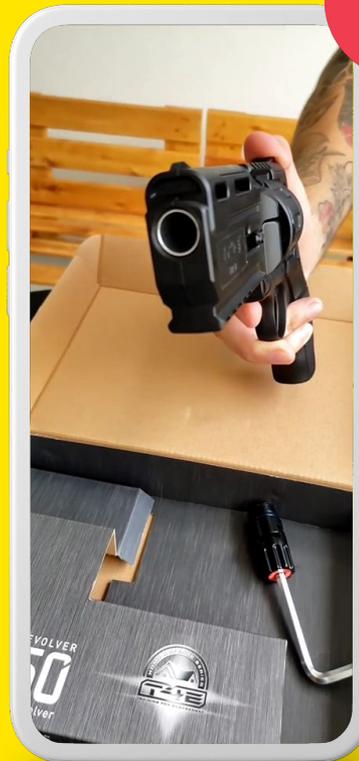
*¡Ten cuidado al reproducir canciones que contengan malas palabras o connotaciones sexuales!*



## ARTÍCULOS PROHIBIDOS

No está permitido transmitir videos sobre ningún producto que viole la política de "Artículos prohibidos".

Para comprender mejor esta política, haga clic en este enlace: **Productos prohibidos**





# PRODUCTOS PROHIBIDOS EN CLIPS

## ARMAS

- Réplicas y/o juguetes que imiten armas de fuego.
- Se aceptan las armas de paintball, aire comprimido y airsoft si tienen un calibre igual o inferior a 6 mm y con una marcación en el extremo del caño en naranja fluorescente o rojo vivo, así como sus accesorios y municiones.
- Armas para artes marciales y combate cuerpo a cuerpo, como matracas, grilletos y bastones.

## ANIMALES

- Animales vivos y huevos de animales.

## DROGAS Y TABACO

- Drogas, narcóticos, precursores de drogas y otras sustancias prohibidas o controladas.
- Productos de cannabis y CBD (con o sin THC).
- Productos relacionados con el tabaco, como puros, tabaco y cigarrillos electrónicos.
- Parafernalia, incluyendo armadores, recipientes, picadores y pipas.

## SEX SHOP

- Fantasías eróticas y mallas enterizas.
- Productos para prácticas sexuales o fetiches eróticos, como productos BDSM, látigos, arneses, entre otros.
- Juguetes sexuales, incluyendo vibradores, anillos, muñecas inflables y estimulantes sexuales.
- Recuerdos para adultos y/o souvenirs con formas sexuales.



## CONTENIDO VIOLENTO

El video no debe contener contenido grosero, ofensivo, vulgar o discriminatorio en ningún aspecto, ya sea en la imagen, la música o la narración.

### ¿Qué hacer?

No utilices imágenes y músicas que contengan las características mencionadas anteriormente. Enfócate únicamente en el producto y da preferencia a las músicas ambientales o narraciones con un lenguaje informal, pero sin excesos.



***Cuidado ao usar  
vídeos de jogos  
violentos e/ou  
contendo armas.***

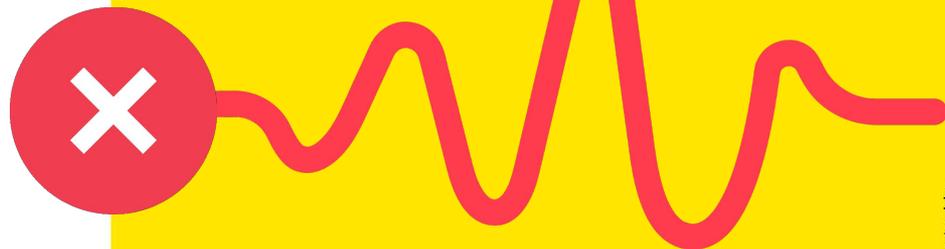


## SONIDO DE **BAJA** **CALIDAD**

El video debe contener un audio limpio y de buena calidad, sin ruidos de fondo ni interferencias de sonido.

### ¿Qué hacer?

Utiliza una música ambiental de fondo o graba una narración en un ambiente sin ruidos para ser insertada en el video durante la edición.

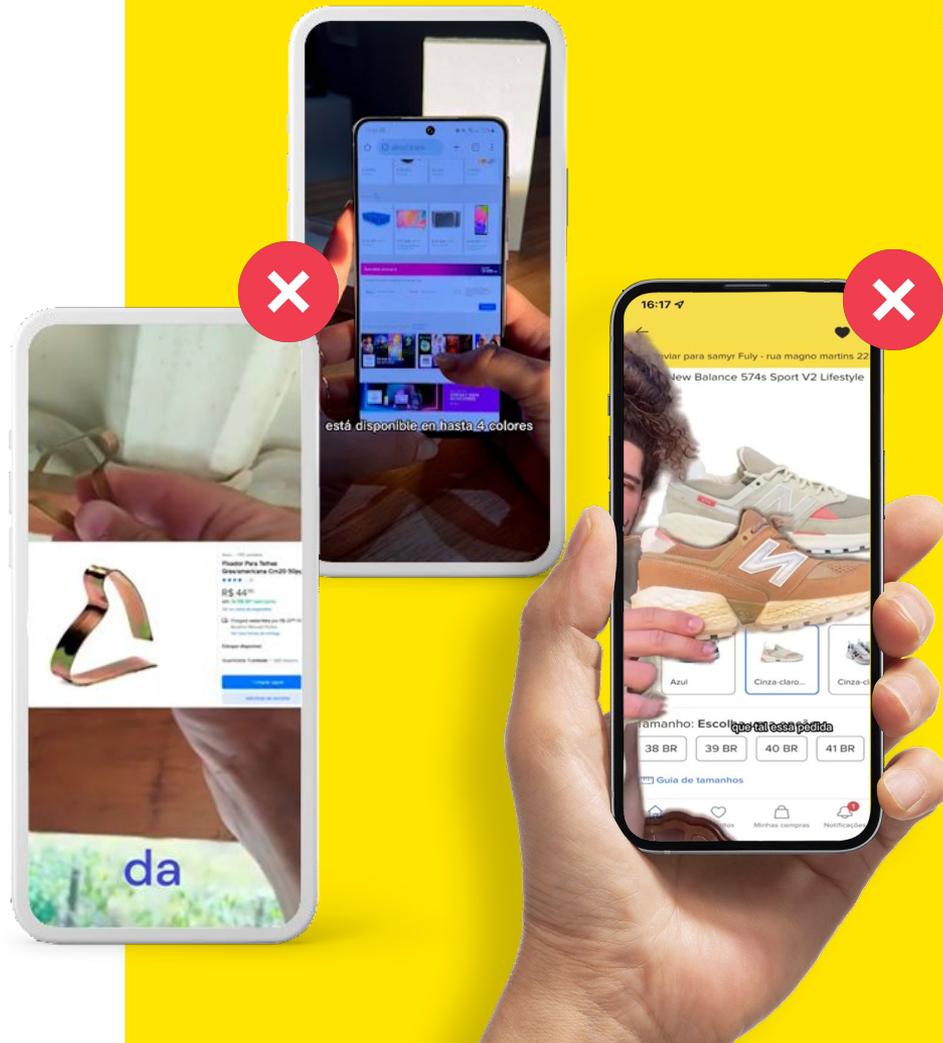


## IMÁGENES DE MERCADO LIBRE

No está permitido mostrar la página del producto ni secciones de Mercado Libre.

### ¿Qué hacer?

Toma imágenes solo del producto, utiliza diferentes ángulos para mostrarlo bien y que el cliente tenga una mejor noción de él. Recuerda que el enfoque siempre debe estar en el producto y nada más.





## INFORMACIÓN FALSA

El video no debe mostrar información sobre el producto que sea incorrecta, falsa o que no haya sido comprobada.

### ¿Qué hacer?

Realiza un video mostrando lo que realmente puede hacer el producto, qué tipo de problema resuelve o aclara las principales dudas de los clientes. De esta forma, el cliente sabrá exactamente lo que está comprando, estará más satisfecho con la compra y disminuirán las posibilidades de una devolución.

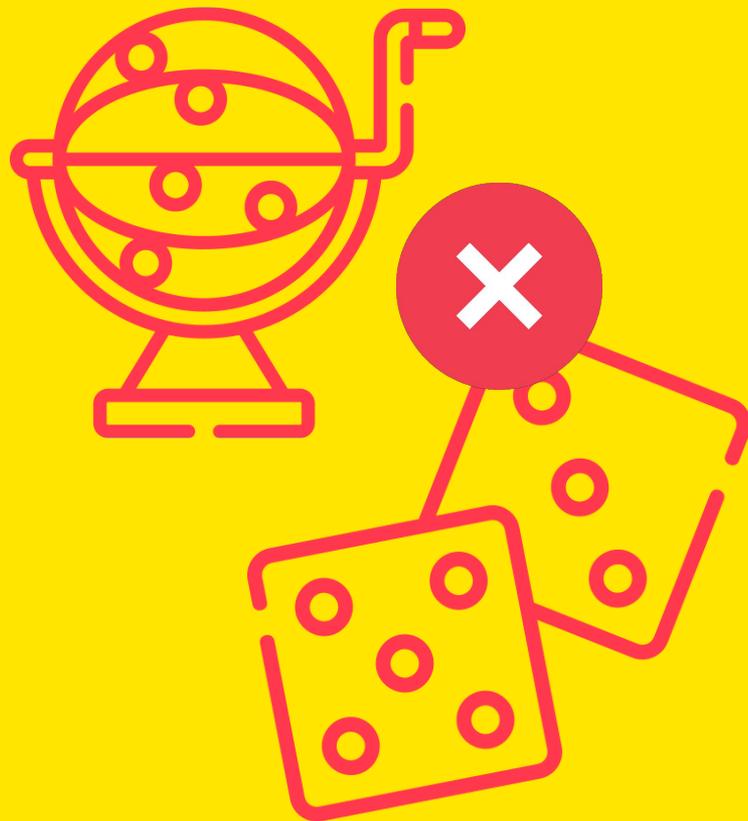


## CONTENIDO DE LOTERÍA/CONCURSOS

Está prohibida la promoción de concursos, sorteos, juegos de azar o promesas de descuentos, cupones o regalos a cambio de compras.

### ¿Qué hacer?

Enfócate únicamente en el producto, muestra sus características diferenciadoras y aclara las principales dudas de los clientes al respecto. Recuerda que la idea es que el cliente conozca mejor el producto y nada más.



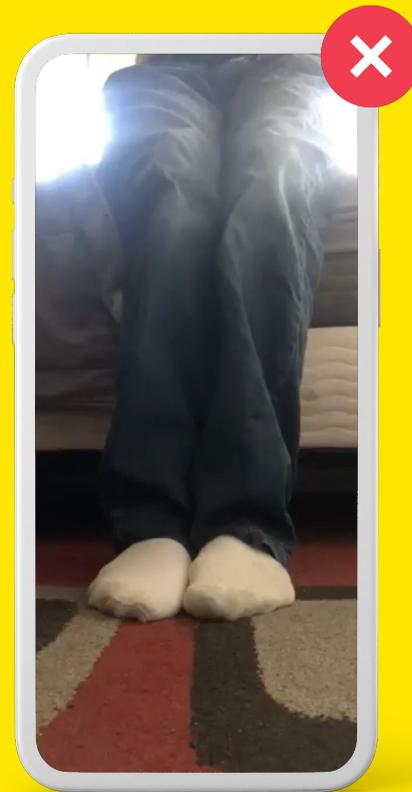


## FALTA DE ILUMINACIÓN

La iluminación del video debe estar diseñada para mostrar el producto y sus detalles. Un video mal iluminado no permite ver correctamente los detalles del producto.

### ¿Qué hacer?

Busca un ambiente con buena iluminación, pero ten cuidado con los reflejos. Realiza varias tomas mostrando el producto desde diferentes ángulos y, si la imagen está invertida, puedes ajustarla en la edición del video.



## CONTENIDO COMPARATIVO O DIFAMATORIO

El video no debe contener comparaciones con otros productos o marcas que tengan connotaciones difamatorias.

### ¿Qué hacer?

Enfócate en tu producto, en sus características diferenciadoras y en qué tipo de problema ayuda a resolver. No es necesario mencionar otros productos o marcas para presentar el tuyo.



***Recuerda:***  
***Tu cliente quiere  
conocer tu producto,  
no a tu competencia.***



## PROPIEDAD INTELECTUAL

El video no puede infringir derechos de imagen o propiedad intelectual (como derechos de autor o de marca).

### ¿Qué hacer?

Siempre presenta en los videos productos originales y no uses videos de terceros; crea contenido original. Para la música de fondo, utiliza canciones sin derechos de autor, también conocidas como música ambiental.



*¿Conoces esa canción  
que está de moda?  
**Probablemente tenga  
derechos de autor y no  
se pueda utilizar.***

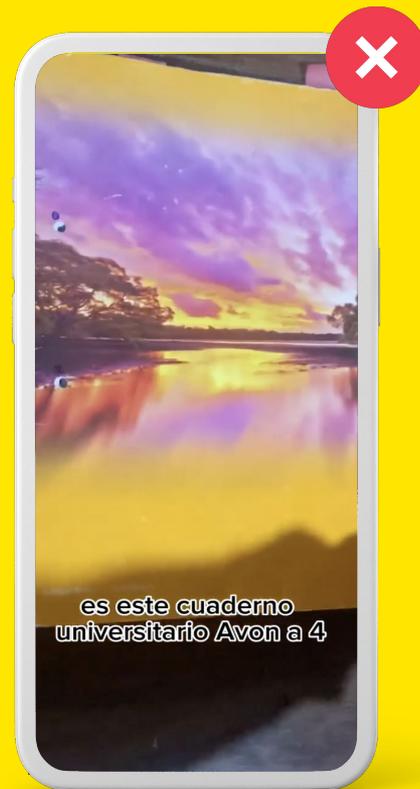


## PRODUCTO EN MALAS CONDICIONES

Está prohibido publicar un video mostrando un producto en malas condiciones.

### ¿Qué hacer?

Utiliza siempre un producto nuevo en buenas condiciones, ya que la idea es mostrar el producto tal como llegará al cliente. Presentar un producto que ya ha sido muy usado no resulta atractivo para quienes están interesados en comprar.





## CONTENIDO **POLÍTICO**

No está permitido difundir contenido político, ni exhibir opiniones a favor o en contra de leyes, partidos y candidatos políticos.

### **¿Qué haces?**

Enfócate únicamente en el producto, muestra sus características diferenciadoras y aclara las principales dudas de los clientes al respecto. Recuerda que la idea es que el cliente conozca mejor el producto y nada más.





## PRINCIPALES RAZONES DE RECHAZOS EN MODERACIÓN



- **Video duplicado**
- **Formato diferente al vertical**
- **Publicidad de marca y/o de Mercado Libre**
- **Falta de audio**
- **Producto no relacionado**

# ELEVANDO EL NIVEL DE TU CONTENIDO

Pensando en ti, que estás comenzando a crear contenido ahora o que ya tienes experiencia en este ámbito, pero siempre estás en busca de inspiración, hemos creado la **Escuela de Clips**. Una plataforma de enseñanza completamente gratuita con consejos sobre todo lo relacionado con la producción de contenido. Haz clic en el botón de abajo y accede

[Accede a Clips](#)



# PUBLICANDO TU VIDEO

¿Ya tienes el video listo y solo necesitas publicarlo? Entonces solo ve al Video Studio ingresando con tu cuenta principal de Mercado Libre. ¡Haz clic aquí y te llevaremos directo allí!

Accede a Clips

