



Dónde apostar: Mercado Libre

En un continente con infraestructura desigual, sistemas financieros a veces precarios y hábitos de consumo aún en transición hacia lo digital, Mercado Libre ha logrado convertirse en la empresa más valiosa de Latinoamérica, con una capitalización de mercado cercana a los US\$ 125.000 millones. Todo esto gracias a un ecosistema que ha logrado transformar las fricciones de su entorno en oportunidades.

Con sólidos márgenes operativos, crecimiento sostenido de ventas y una expansión de usuarios activos que ya supera los 100 millones en la región, a través de los años Mercado Libre no sólo se ha dedicado a surfear la ola digital, sino que ha debido acarrear mucha arena a la playa. En mercados fragmentados como el brasileño, el argentino o el mexicano, la compañía no ha esperado a que llegue la infraestructura. Ha desarrollado hubs logísticos, data centers propios, está otorgando créditos con tecnología de scoring alternativa, etc. Todo sin comprometer rentabilidad.

Un modelo de negocio basado en integración vertical e inteligencia local, la blindo frente a la competencia extranjera. Amazon lo ha intentado varias veces en Brasil, pero no ha podido replicar la agilidad ni la capilaridad de Mercado Libre. Porque en América Latina, lo que vale es entender las "complejidades del territorio".

Mercado Libre es mucho más que una plataforma de e-commerce: es una red logística que entrega en 24 horas incluso en zonas remotas, una fintech que bancariza a millones a través de Mercado Pago, y un entorno digital que integra publicidad, créditos, seguros y hasta ofrece fondos de inversión.

Finalmente, el mayor logro de Mercado Libre no sólo ha sido facilitar la digitalización en Latinoamérica, sino además demostrar que, entendiendo la complejidad de contextos adversos, es posible posicionarse y ganar.

—Felipe Mercado, portfolio manager de DVA Capital.