

ANIVERSARIO DE MERCADO LIBRE:

25 AÑOS TRANSFORMANDO Y MEJORANDO LA VIDA DE LAS PERSONAS A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA

La empresa actualmente está presente en 18 países y es la mayor plataforma de e-commerce de Latinoamérica, donde más de 56 millones de usuarios se encuentran en un mismo espacio digital para realizar transacciones con una amplia gama de productos y servicios.



La historia de Mercado Libre surge en 1999, en un garage del barrio de Saavedra en Buenos Aires donde cuatro emprendedores, entre ellos el fundador y actual CEO Marcos Galperin, crearon el sitio Mercado Libre, "subastas por internet", convencidos de que esta nueva red iba a cambiar el mundo. Su objetivo era crear una plataforma de mercado en línea que permitiera a los usuarios comprar y vender productos de manera fácil y segura. Esta idea no solo buscaba replicar el éxito de los modelos de comercio electrónico en los Estados Unidos, sino también adaptarlos a las necesidades y particularidades del mercado latinoamericano.

La visión integral que tuvieron estos emprendedores en ese momento, les permitió iniciar un camino decidido hacia la democratización del comercio y los servicios financieros en la región para transformar la vida de millones de personas en América Latina. Lo anterior, gracias a la tecnología, herramienta que ha entregado oportunidades a personas y empresas para que puedan competir de igual a igual en la era globalizada.

La empresa no tardó en trazar un ambicioso plan de expansión geográfica. La visión era clara: establecerse como el líder indiscutible del comercio electrónico en toda Latinoamérica.

Uno de los primeros y más importantes pasos en la expansión de Mercado Libre fue su entrada en Brasil. Este mercado, dado su gran tamaño y potencial económico, era crucial para el éxito regional de la empresa. La adaptación al mercado brasileño, incluyendo diferencias en el idioma, hábitos de consumo y regulaciones locales, fue un reto significativo.

Después de Brasil, Mercado Libre se expandió rápidamente a otros países de la región. México, Chile, Colombia, Uruguay y Perú, fueron algunos de los destinos siguientes. En cada uno de estos países, Mercado Libre no solo ofreció su plataforma de comercio electrónico, sino que también adaptaba sus servicios para satisfacer las necesidades y preferencias locales.

Marcos Galperin, CEO y fundador de Mercado Libre, recuerda los inicios de la empresa: "Hace 25 años cambiamos el paradigma y las reglas de juego del comercio y las finanzas, transformamos la manera de comprar, vender y pagar. La gente empezó a confiar en que podía

comprar algo sin verlo ni tocarlo, con la tranquilidad y comodidad de recibirlo en su casa en menos de 48 horas", detalla.

Añade que crearon una red logística que derriba barreras geográficas para potenciar a miles de negocios por toda América Latina. "Sin ir más lejos, desde hace un par de meses hacemos entregas en Rapa Nui, el lugar habitado más extremo del mundo. Y todo esto lo hicimos con tecnología, mirando el largo plazo y apostando siempre al mejor talento. Hemos recorrido un largo camino en poco tiempo, pero esto recién empieza. 25 años y lo mejor siempre está llegando", subraya.

INNOVACIONES DESTACADAS

Una de las primeras y más significativas expansiones de servicio fue la creación de Mercado Pago en 2003. Esta solución de pago digital nació para facilitar las transacciones dentro de la plataforma de Mercado Libre, ofreciendo un sistema seguro y confiable tanto para compradores como para vendedores. Con el tiempo, Mercado Pago evolucionó hasta convertirse en un sistema de pago en línea independiente, utilizado no solo dentro de Mercado Libre, sino también por una amplia gama de comercios y servicios en toda América Latina.

Otra innovación importante fue el lanzamiento de Mercado Envíos en 2013. Este servicio de logística integrado permitió a los vendedores gestionar sus envíos de manera más eficiente, ofreciendo opciones de seguimiento y precios competitivos. Mercado Envíos mejoró significativamente la experiencia de usuario en la plataforma, simplificando el proceso de compra y venta, y asegurando la entrega rápida y confiable de los productos.

Con el lanzamiento de Mercado Ads, Mercado Libre incurrió en el ámbito de la publicidad digital. Este servicio permite a los vendedores mejorar la visibilidad de sus productos en la plataforma, ofreciendo diversas herramientas de publicidad y marketing. Mercado Ads ha ayudado a los vendedores a alcanzar a un público más amplio y a aumentar sus ventas de manera efectiva.

La diversificación de servicios de Mercado Libre ha transformado a la empresa de una plataforma de comercio electrónico a un completo ecosistema



Marcos Galperin, CEO y fundador de Mercado Libre.

digital que abarca varios aspectos del comercio y las finanzas. Esta expansión ha permitido a Mercado Libre consolidar su posición como líder en el mercado latinoamericano.

Remontándonos al 2007, este año ocurrió otro hito relevante para la empresa: decidió ingresar en el Nasdaq, uno de los mercados bursátiles más importantes del mundo. La Oferta Pública Inicial (OPI) de Mercado Libre fue el resultado de un cuidadoso proceso de preparación y planificación. Esta OPI fue un éxito rotundo. La compañía logró recaudar alrededor de 269 millones de dólares, superando las expectativas del mercado y marcando un antes y un después en la historia de la empresa.

Con los fondos recaudados, Mercado Libre pudo acelerar su expansión, invertir en nuevas tecnologías, y diversificar sus servicios. Este capital también le permitió a la empresa fortalecer su infraestructura y mejorar su posición competitiva. La entrada exitosa de Mercado Libre en el Nasdaq fue solo el comienzo de un período de crecimiento y expansión aún mayor. La visibilidad y credibilidad obtenidas al estar listados en una bolsa de valores de Estados Unidos, atrajeron a más

inversores y aumentaron la confianza en la compañía.

El éxito de Mercado Libre en el Nasdaq ha servido de inspiración para muchas startups y empresas en Latinoamérica. Demostró que una empresa de la región puede competir y tener éxito en el escenario global, abriendo el camino para que otras sigan sus pasos.

HISTORIA DE ÉXITO

Alan Meyer, vicepresidente de Mercado Libre para la Región Andina, comenta que hace 25 años la compañía comenzó una revolución imparable, creando herramientas para promover el acceso a la economía digital, y abriendo nuevas oportunidades para emprendedores y pymes de toda América Latina. "A lo largo de todo este tiempo, hemos transformado y mejorado la vida de millones de personas, facilitando el acceso a nuevos mercados y el crecimiento de maneras inimaginables", sostiene.

¿En qué se traduce esta transformación? Explica que lo ven todos los días en Chile: igualando oportunidades, derribando obstáculos y barreras geográficas. "Con nuestra red logística, los comercios chilenos llegan a todas las regiones del país, de norte a sur, incluso a lugares tan remotos como Rapa Nui. No importa el tamaño de su empresa: con nuestras herramientas pueden llegar tan lejos como quieran", subraya.

Concluye que han escuchado a sus

usuarios y han ido evolucionando para ofrecerles un servicio de calidad, con las mismas oportunidades estén donde estén, sin excusas. "Lo hicimos con inversión, trabajo en equipo y un propósito claro: democratizar el comercio y las finanzas", dice, al mismo tiempo que relata que "celebramos este aniversario mirando hacia el futuro y con mucho entusiasmo por todo lo que se viene. Vamos a seguir evolucionando frente a cada desafío, y trabajando por más soluciones que sigan mejorando el día a día de millones de personas. ¡Vamos por muchos años más de éxito y crecimiento!", finaliza.

Y es que hace 25 años, comprar, vender o pagar en línea parecía utópico. Pero lo hicieron posible, guiados por la convicción de que ahí estaba el futuro, el progreso, las oportunidades. Y hoy no imaginamos la vida sin estas herramientas digitales.

Hoy Mercado Libre es una empresa que actualmente opera en 18 países y es la mayor plataforma de e-commerce de Latinoamérica, donde cerca de 50 millones de compradores y vendedores se encuentran en un mismo espacio digital para realizar transacciones con una amplia gama de productos y servicios.

Mirando hacia el futuro, Mercado Libre se enfoca en la expansión a nuevos mercados y en la exploración de tecnologías emergentes. La empresa busca constantemente nuevas maneras de mejorar sus servicios y de ofrecer soluciones innovadoras que respondan a las cambiantes necesidades del mercado.



Marcos Galperin en su primera oficina que era un garage en Buenos Aires y que hoy se mantiene intacta.