

**RESEARCH**

Diciembre 2025

*Aviso legal sobre exención de responsabilidad: El contenido puede ser aproximado y debe entenderse como una opinión. Por lo tanto, no debe, bajo ningún concepto, considerarse asesoramiento financiero. Todo el contenido del material impartido se dirige al público en general y no constituye, ni debe ser considerado, como un consejo o una recomendación personalizada, del mismo modo que no hemos analizado sus circunstancias personales; es por todo ello que no asumimos ninguna responsabilidad por el uso que se realice de esta información ni de las consecuencias que de ello se deriven.*

*La operativa con productos financieros de renta variable, conlleva riesgos. Por favor, asegúrese que los comprende, o trate de asesorarse o formarse. Queda completamente prohibida la reproducción y/o distribución parcial o total del contenido de esta revista. Los autores pueden tener, actualmente o en el futuro, acciones de la empresa presentada.*

MERCADOLIBRE

NASDAQ: MELI

Sector: Consumo cíclico

Estilo inversión OB: **GROWTH**.

Capitalización Bursátil: 98 MM \$

Industria: Internet retail.

## [ENLACE A LA PRESENTACIÓN DE LA REVISTA EN FORMATO VÍDEO](#)

### Resumen de la compañía

MercadoLibre es el principal ecosistema digital de comercio electrónico y servicios fintech de América Latina. A través de su marketplace conecta a millones de usuarios y comercios, mientras que su plataforma financiera, Mercado Pago, facilita pagos, transferencias, ahorro e inversión. El grupo complementa este ecosistema con soluciones de crédito, logística, publicidad y tiendas online, integrando comercio, pagos y servicios digitales en una única plataforma. Fundada en 1999, la compañía tiene su sede en Montevideo, Uruguay.

### Sector y entorno

- ✓ Crecimiento del comercio online.
- ✓ Crecimiento económico en América Latina.
- ✓ Crecimiento del uso de la tecnología en América Latina.
- ✓ Crecimiento de la banca online.
- ✗ Competencia.
- ✗ Periodos de recesión / Ciclos de consumo.
- ✗ Innovación.
- ✗ Regulación.

### Análisis general de la compañía

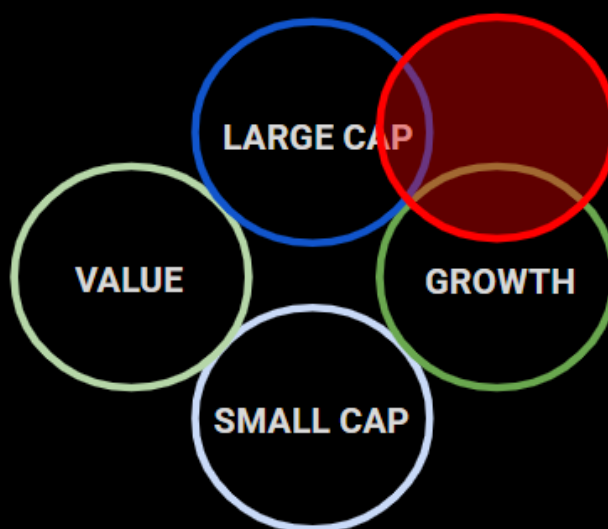
**Marketplace líder en LATAM.**

**Fintech de elevado crecimiento.**

**Negocio Ads en crecimiento.**

**Gran base de usuarios.**

**Ventajas competitivas.**



*Estilo de inversión: **GROWTH. Large Cap.***

## Descripción General del Negocio

MercadoLibre, Inc. es el principal ecosistema de comercio electrónico y servicios fintech de América Latina. La compañía lidera la región tanto en volumen bruto de mercancías (GMV) dentro del comercio electrónico como en usuarios activos mensuales (MAUs) en fintech en mercados clave como Argentina, Chile, Brasil y México.

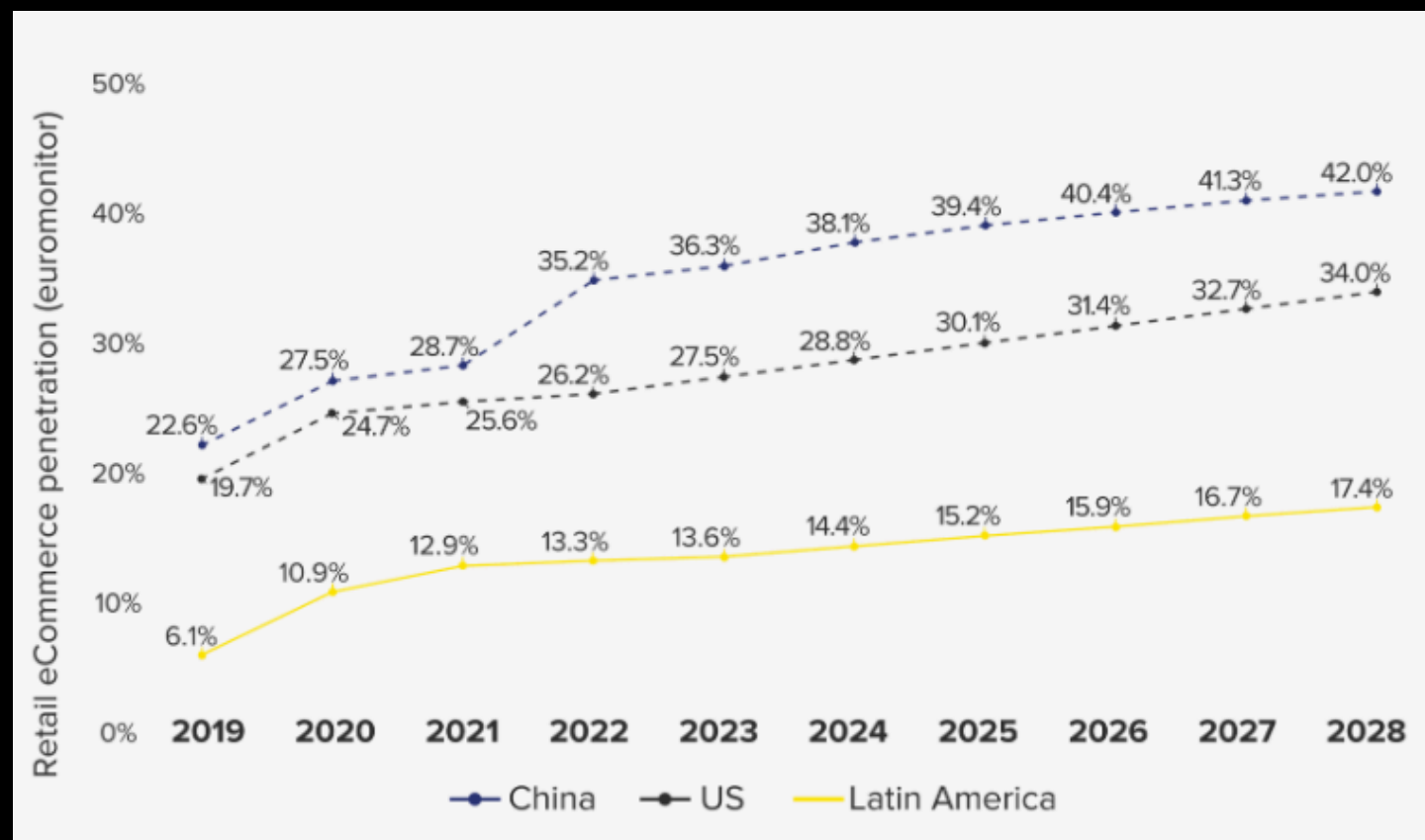
Su **plataforma de comercio electrónico** está presente en 18 países de América Latina, mientras que su **plataforma financiera**, Mercado Pago, opera en 8 países. Este ecosistema integrado permite a consumidores y comercios comprar, vender y cobrar tanto online como offline, además de acceder a un amplio abanico de servicios financieros cotidianos.

El ecosistema de MercadoLibre se articula alrededor de cinco grandes pilares:

Marketplace, Mercado Pago, Mercado Envíos, Mercado Ads y Clasificados.

Esta integración vertical es una de sus principales ventajas competitivas y le permite controlar la experiencia de usuario de extremo a extremo.

La plataforma de e-commerce ofrece un entorno robusto y seguro para compradores y vendedores, impulsando una comunidad digital en una región de más de 650 millones de habitantes donde la **penetración del comercio electrónico sigue claramente por debajo de mercados desarrollados** como Estados Unidos, Reino Unido o China.



Penetración del comercio online minorista. Fuente: Mercado Libre

La compañía considera que sus soluciones tecnológicas y comerciales están diseñadas específicamente para afrontar los retos culturales, geográficos y logísticos propios de América Latina.

El **Marketplace** es accesible tanto vía aplicación móvil como web. La mayor parte del GMV proviene de vendedores terceros (3P). La venta directa (1P) representa menos del 10% del GMV y se concentra en categorías seleccionadas donde MercadoLibre puede mejorar precios, disponibilidad y surtido.

La oferta abarca desde electrónica de consumo y moda hasta hogar, automoción, libros, entretenimiento y bienes de consumo, incluyendo productos internacionales a través de su negocio de comercio transfronterizo, principalmente desde China y Estados Unidos.

Además, mediante **Mercado Libre Clasificados**, los usuarios pueden publicar anuncios de vehículos, propiedades y servicios bajo un modelo de tarifa fija.

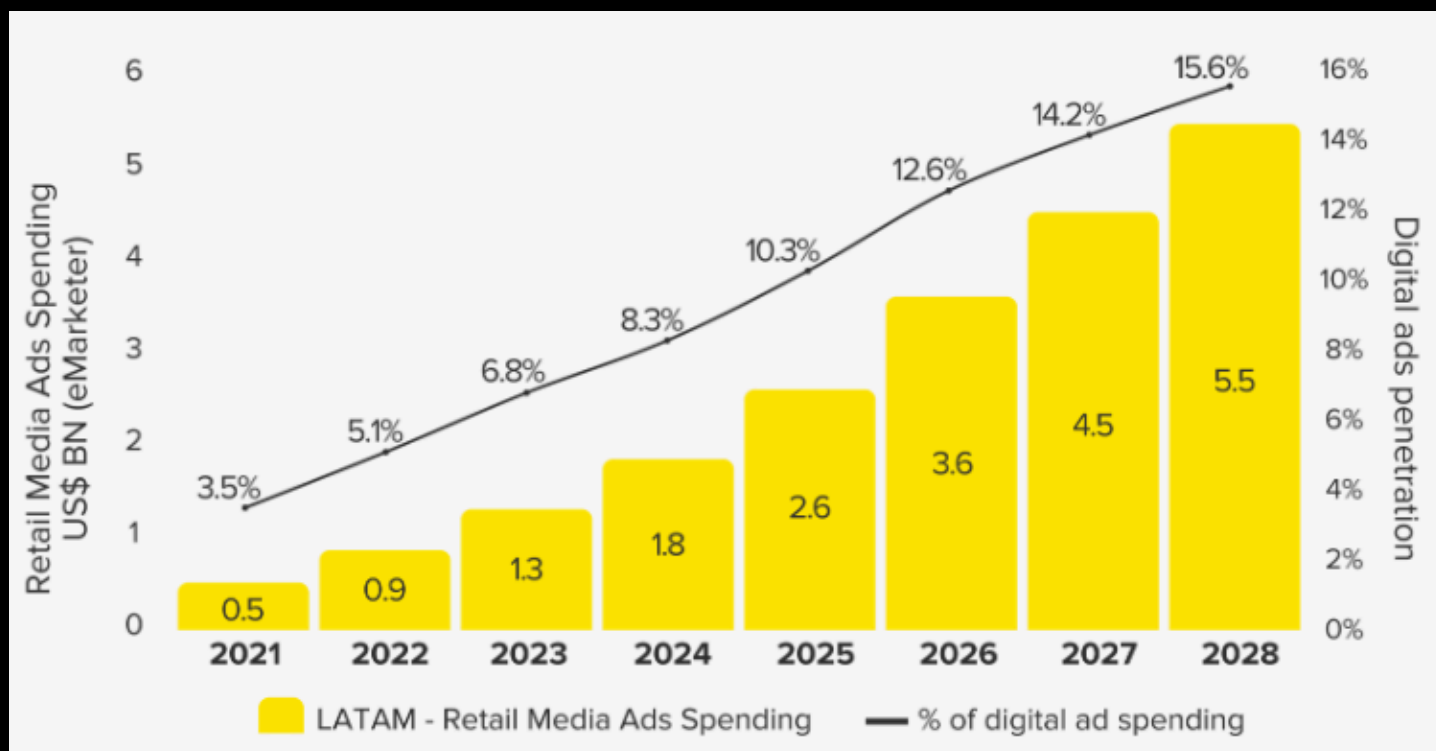
**Mercado Envíos** es una pieza clave del ecosistema. Su red logística reduce fricciones, mejora los tiempos de entrega y permite costes más competitivos frente a operadores externos. Más de la mitad de los envíos se gestionan desde centros de fulfillment propios, complementados con operaciones de cross-docking y una extensa red de puntos de entrega y recogida ("MELI Places"). La infraestructura incluye aviones dedicados, camiones y miles de vehículos de última milla operados mayoritariamente por terceros.

La plataforma publicitaria **Mercado Ads** permite a vendedores y marcas acceder a millones de consumidores activos utilizando datos propios de alta calidad. Ofrece formatos como anuncios de producto patrocinado, anuncios de marca, banners y vídeo, tanto dentro como fuera de la plataforma, convirtiéndose en un motor de monetización de alto margen.

La enorme audiencia de MercadoLibre y la riqueza de sus datos propios la posicionan como el líder natural del **retail media en América Latina**, un mercado todavía incipiente pero con un fuerte crecimiento estructural.

Las estimaciones apuntan a que el gasto en este tipo de publicidad podría **uplicarse hasta los 5.000 millones de dólares en 2028**, impulsado por la migración de presupuestos hacia formatos directamente vinculados a la intención de compra.

A medida que Mercado Ads gana peso, MercadoLibre avanza en su transformación hacia una **empresa de medios**, con un negocio publicitario de alto margen y gran potencial de creación de valor a largo plazo.



*Crecimiento del gasto en publicidad digital y penetración en LATAM. Fuente: Mercado Libre*

En el ámbito fintech, **Mercado Pago** nació como solución de pago para el Marketplace, pero ha evolucionado hasta convertirse en una plataforma financiera integral. Hoy procesa pagos tanto online como offline, ofrece soluciones para comercios físicos mediante terminales POS y códigos QR, y proporciona servicios financieros diarios a consumidores y empresas.

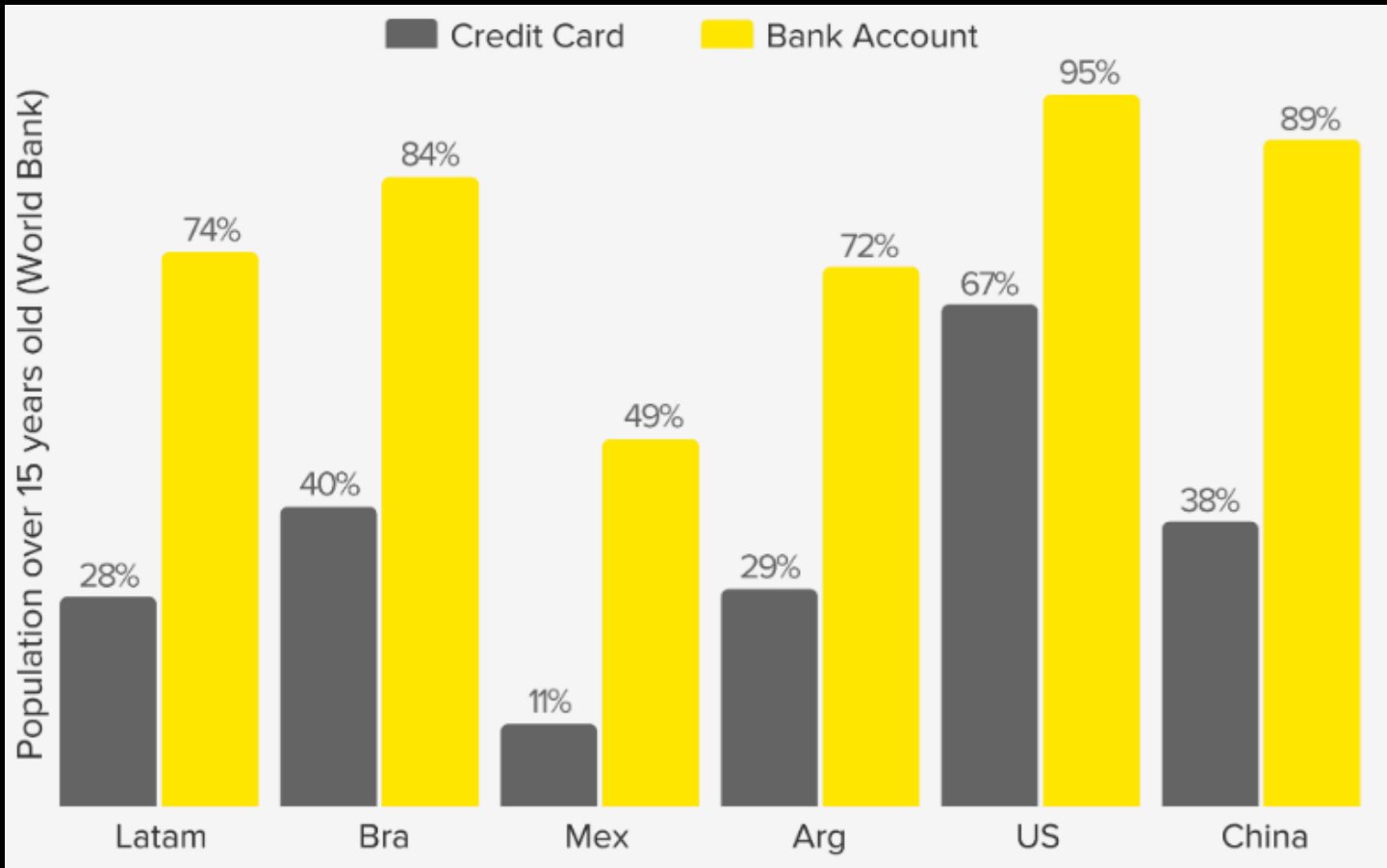
Entre sus productos destacan: pagos digitales, transferencias, tarjetas prepago y débito, crédito al consumo y a comercios, tarjetas de crédito, seguros, productos de ahorro e inversión y servicios vinculados a activos digitales. En Brasil, México y Chile permite comprar, mantener y vender criptomonedas y stablecoins, incluyendo **Meli Dólar**, una stablecoin vinculada al dólar estadounidense.

El negocio de crédito está disponible en Argentina, Brasil, México y Chile y se apoya en modelos propios de riesgo basados en datos del ecosistema, machine learning e inteligencia artificial.

Esto permite conceder préstamos a usuarios históricamente menos atendidos por la banca tradicional, manteniendo niveles controlados de morosidad. En el caso de los comercios, el cobro automático de cuotas desde las ventas reduce de forma significativa el riesgo crediticio.

La **baja inclusión financiera en América Latina** sigue siendo una de las mayores oportunidades estructurales para Mercado Pago. México se encuentra más de una década por detrás de Brasil en bancarización y penetración de tarjetas, mientras que en Argentina la relación préstamos/PIB es inferior al 10% frente a más del 50 % en Brasil.

En este contexto, con un sistema bancario concentrado y grandes volúmenes de ahorro mal remunerado, Mercado Pago está excepcionalmente bien posicionado para capturar esta disrupción, siendo ya la **fintech líder por usuarios activos mensuales en México, Argentina y Chile, y la segunda en Brasil**.



Comparativa de la penetración bancaria en LATAM vs Estados Unidos y China. Fuente: Mercado Libre

El producto de **gestión de activos** y ahorro es otro pilar estratégico. Permite remunerar los saldos de las cuentas digitales por encima de las cuentas tradicionales, manteniendo liquidez total. En Brasil, además, ofrece depósitos, fondos de inversión y soluciones de mayor rentabilidad en colaboración con terceros.

En 2024, MercadoLibre relanzó su programa de fidelización **Meli+** en Brasil y México, con dos niveles de suscripción que combinan beneficios en envíos, cashback, financiación, mayor rentabilidad financiera y acceso a contenidos digitales como Disney+ o Deezer. Ese mismo año continuó escalando **Mercado Play**, su plataforma de streaming con publicidad (AVOD), que refuerza el engagement y amplía las oportunidades de monetización publicitaria.

# Estructura de ingresos

MercadoLibre opera con dos grandes motores de ingresos:

## 1. Comercio

Incluye ingresos por servicios (comisiones del Marketplace, envíos, almacenamiento, clasificados y publicidad) y ventas directas de productos desde inventario propio.

## 2. Fintech

Se divide en tres áreas:

- Servicios financieros e ingresos por transacciones y gestión de activos.
- Ingresos por crédito (intereses y comisiones).
- Venta de dispositivos POS (Point of Sale o Punto de Venta) y otros productos fintech.

---

# Estrategia

La estrategia de MercadoLibre se centra en **servir a la población de América Latina ampliando el acceso al comercio electrónico, los pagos digitales y los servicios financieros.**

A través de soluciones tecnológicas propias, la compañía busca democratizar el comercio y el dinero, contribuyendo al desarrollo de una economía digital todavía infraexplotada en la región.

MercadoLibre aporta valor a los compradores ofreciéndoles una **variedad de productos y servicios más amplia y accesible** que la disponible a través de canales tradicionales, tanto online como offline.

Para los vendedores, la plataforma supone acceso a una base de usuarios mucho mayor y geográficamente diversificada, con una estructura de costes e inversión inferior a la de los canales físicos.

A esto se añaden soluciones integradas de pagos, logística y publicidad que facilitan y potencian las transacciones.

En paralelo, la compañía impulsa la **inclusión financiera**, facilitando el acceso a crédito y otros productos financieros a usuarios históricamente desatendidos por la banca tradicional, fomentando el emprendimiento y la movilidad social.

En términos generales, MercadoLibre persigue **hacer más eficientes mercados estructuralmente ineficientes mediante tecnología**, generando valor para todos los grupos de interés.

Para alcanzar estos objetivos, la compañía articula su crecimiento en torno a varios ejes estratégicos:

- **Expansión de servicios transaccionales:** ampliación continua de categorías en el Marketplace, incorporación de nuevas marcas, complemento selectivo del modelo 3P con ventas 1P, crecimiento en clasificados (vehículos, inmobiliario y servicios) y desarrollo de soluciones de software para vendedores.
- **Mejora constante de la experiencia de compra:** inversión en logística (Mercado Envíos y fulfillment), crecimiento de Mercado Ads dentro y fuera de la plataforma, mayor uso de Mercado Pago como método de pago y escalado del programa de fidelización Meli+. El foco está en aumentar la frecuencia de compra y el volumen transaccional de los usuarios existentes.
- **Convertirse en el socio financiero principal de sus usuarios:** Mercado Pago evoluciona como plataforma financiera integral, impulsando el uso cruzado de préstamos, tarjetas, seguros, ahorro, inversión, pagos digitales y criptoactivos. El objetivo es maximizar su relevancia diaria y su integración con el Marketplace.
- **Añadir capas de valor sobre los pagos:** desarrollo de servicios adicionales para comercios, como cuentas digitales, financiación y herramientas de gestión empresarial.
- **Mantener el liderazgo y escalar el negocio:** crecimiento orgánico, entrada en nuevos países y categorías, lanzamiento de nuevas líneas de negocio y posibles adquisiciones estratégicas.
- **Incrementar la monetización:** optimización de comisiones, expansión del negocio publicitario, nuevos servicios de pago y mayor cross-selling de productos financieros.
- **Explotar sinergias del ecosistema:** integración profunda entre Marketplace, Mercado Pago, Envíos y Ads, utilizando el programa de fidelización como herramienta clave para crear usuarios "ecosistémicos" altamente recurrentes.

---

## Ventajas competitivas del ecosistema MercadoLibre

MercadoLibre ha construido en América Latina uno de los **ecosistemas digitales más difíciles de replicar a nivel global**, combinando comercio electrónico, pagos, crédito, logística y publicidad en una única plataforma integrada. Su principal ventaja competitiva no es un producto aislado, sino la **interconexión de todas sus capas**, diseñada específicamente para una región compleja, fragmentada y todavía infra-penetrada.



## Escala y posición estructural en América Latina

MercadoLibre opera en una región de más de **650 millones de habitantes**, con niveles de penetración de e-commerce, pagos digitales y servicios financieros muy inferiores a los de mercados desarrollados. Esta baja penetración no es una debilidad, sino una **opción de crecimiento estructural a largo plazo**. La compañía ha alcanzado una escala crítica en sus principales mercados (Brasil, México y Argentina) que le permite liderar el crecimiento del comercio digital conforme la región converge hacia estándares globales.

## Efectos de red multilaterales

El ecosistema genera **efectos de red cruzados**: más compradores atraen a más vendedores; más vendedores amplían surtido, precios y disponibilidad; un mayor volumen de transacciones refuerza Mercado Pago; y todo ello alimenta datos de alta calidad que mejoran la publicidad, el scoring crediticio y la experiencia del usuario. Estos efectos se refuerzan mutuamente y elevan progresivamente las barreras de entrada para nuevos competidores.

## Ventaja logística y distribución física

Mercado Envíos es uno de los activos más estratégicos del grupo. La red de fulfillment, cross-docking, transporte propio y última milla reduce tiempos de entrega y costes en una región con grandes retos geográficos e infraestructurales. Replicar esta red exige **años de inversión intensiva en capital y ejecución local**, algo difícilmente asumible por nuevos entrantes sin escala suficiente.

## Integración nativa de pagos y servicios financieros

Mercado Pago está profundamente integrado en el Marketplace, lo que reduce fricciones, incrementa la conversión y permite monetizar cada transacción en múltiples capas: pagos, crédito, tarjetas, ahorro e inversión. El acceso a **datos transaccionales propios** permite a MercadoLibre ofrecer servicios financieros a usuarios y pymes históricamente desatendidos, con mejor control del riesgo que la banca tradicional. Esta integración convierte a Mercado Pago en un **motor de fidelización y lock-in** del ecosistema.

## Marca y confianza

En mercados donde la confianza es clave, MercadoLibre se ha consolidado como una **marca de referencia** tanto para consumidores como para vendedores. La reputación construida durante más de dos décadas, junto con sistemas de protección al comprador, resolución de disputas y cumplimiento regulatorio, actúa como una barrera intangible pero muy relevante frente a competidores menos arraigados localmente.

## Plataforma publicitaria de alto margen

Mercado Ads añade una capa adicional de ventaja competitiva. Al basarse en **datos first-party y en intención de compra real**, la plataforma captura presupuestos publicitarios de alto retorno para

marcas y vendedores. A medida que el retail media gana peso en América Latina, esta unidad refuerza los márgenes del grupo y acelera su transformación en una empresa de medios integrada.

## Capacidad de ejecución y cultura

Finalmente, la cultura emprendedora, la descentralización operativa y la fuerte inversión en tecnología y talento permiten a MercadoLibre **ejecutar a escala en entornos complejos**. Esta capacidad de adaptación local, combinada con una visión regional, ha sido clave para mantener el liderazgo frente a competidores globales con modelos menos ajustados a la realidad latinoamericana.

**En conjunto**, MercadoLibre no compite únicamente por precio o tecnología, sino por un **moat sistémico** construido sobre escala, datos, logística, pagos, marca y efectos de red. En una región todavía en fases tempranas de digitalización, estas ventajas posicionan a la compañía como uno de los principales beneficiarios del crecimiento estructural del comercio y las finanzas digitales en América Latina durante la próxima década.

---

## Marketing

La estrategia de marketing está diseñada para **impulsar la adquisición de usuarios y aumentar la recurrencia transaccional**, con una asignación eficiente del capital. El foco está en crear más usuarios ecosistémicos mediante cross-selling y relaciones de largo plazo.

MercadoLibre combina canales offline de gran alcance con publicidad digital (búsqueda, social, afiliación), canales orgánicos y canales propios como email y notificaciones. De forma consistente, la compañía busca **reducir la dependencia de la publicidad de pago**, reforzando el posicionamiento de marca y construyendo preferencia en los principales mercados de América Latina.

En 2024, se reforzaron las iniciativas de captación y generación de demanda, no solo durante campañas estacionales clave (Hot Sale, Black Friday o Navidad), sino también creando nuevos momentos de compra en periodos de menor actividad.

---

## Desarrollo de producto y tecnología

A cierre de 2024, MercadoLibre contaba con **más de 18.000 empleados en tecnología y desarrollo de producto**, reflejando la centralidad de la innovación en su modelo de negocio. La mayor parte del software y la infraestructura tecnológica se diseñan y operan internamente, desde múltiples centros de desarrollo en América Latina.

La compañía ha llevado a cabo una profunda transformación tecnológica, pasando de sistemas monolíticos a una arquitectura **abierta, modular y desacoplada**, organizada en unidades autónomas ("cells") que interactúan mediante APIs. Este cambio ha permitido aumentar significativamente la productividad de los equipos y acelerar el desarrollo de nuevas funcionalidades.



Uno de los pilares de esta transformación es su **plataforma propia de PaaS**, que reduce la complejidad operativa y permite a los desarrolladores centrarse en generar valor para el usuario. Esta plataforma soporta desde microservicios y aplicaciones móviles hasta el desarrollo, entrenamiento y despliegue de modelos de machine learning, reforzando la ventaja competitiva tecnológica del grupo.

---

## Estacionalidad

Como la mayoría de negocios de comercio, MercadoLibre presenta **estacionalidad a lo largo del año**, especialmente marcada en el cuarto trimestre, que suele ser el periodo de mayor actividad por las campañas promocionales y la temporada navideña.

El primer trimestre es tradicionalmente el más débil, debido a las vacaciones de verano y festivos en varios países clave de América del Sur. Esta estacionalidad se ve parcialmente compensada por la presencia en países del hemisferio norte como México y Colombia. Además, eventos comerciales como Hot Sale, CyberMonday, Black Friday o Buen Fin generan picos relevantes de transacciones.

---

## Competencia

El entorno competitivo de MercadoLibre es exigente y se ha intensificado en los últimos años, tanto en comercio electrónico como en servicios financieros y publicidad digital. El mercado online evoluciona con rapidez y las barreras de entrada tecnológicas para grandes plataformas son relativamente bajas, lo que ha facilitado la entrada de nuevos actores locales e internacionales, especialmente en mercados clave como Brasil y México.

En **comercio electrónico**, MercadoLibre compite con marketplaces globales como Amazon, Shopee (Sea Group) o AliExpress, así como con grandes retailers regionales —Walmart, Magazine Luiza, Falabella o Cencosud— que han desarrollado canales digitales propios. A pesar de esta presión competitiva, MercadoLibre mantiene una **posición de liderazgo clara en la región**.

A nivel agregado, distintas estimaciones del sector sitúan a MercadoLibre concentrando **alrededor del 30 % del comercio electrónico en América Latina**, una cuota significativamente superior a la de cualquier competidor individual. En **Brasil**, su principal mercado, MercadoLibre es el líder indiscutido del marketplace y el país representa más de la mitad de su GMV total. Aunque Amazon, Shopee y más recientemente Temu han incrementado su presencia, ninguno ha logrado replicar simultáneamente la escala, la logística y la densidad de usuarios del ecosistema MELI.

En **México**, el mercado es más competitivo, pero altamente concentrado: MercadoLibre y Amazon dominan conjuntamente más del 80 % del comercio electrónico. MercadoLibre se mantiene como uno de los dos actores estructurales del país, apoyado en su integración con Mercado Pago y en una propuesta logística cada vez más sólida. En **Argentina**, su mercado de origen, MercadoLibre conserva

una posición claramente dominante, muy por delante de Amazon y de plataformas internacionales de comercio transfronterizo.

En **servicios financieros**, Mercado Pago compite tanto con la banca tradicional como con un número creciente de fintechs regionales y globales. Entre los principales competidores destacan Nubank, Ualá, Banco Inter o Clip en el ámbito regional, y PayPal, Stripe, Adyen o Block en pagos y soluciones para comercios. La diferencia clave de Mercado Pago es su **integración nativa dentro del Marketplace**, el acceso a datos transaccionales propios y la capacidad de ofrecer crédito y servicios financieros a usuarios y comercios ya activos en el ecosistema, lo que reduce el coste de adquisición y mejora el control del riesgo.

El negocio de **publicidad digital** se enfrenta a gigantes globales como Google, Meta y TikTok, que concentran gran parte del gasto publicitario en la región. Sin embargo, Mercado Ads compite desde una posición diferenciada: publicidad basada en **intención de compra real**, apoyada en datos first-party y directamente vinculada a transacciones, lo que le permite capturar una parte creciente del presupuesto de performance de marcas y vendedores.

En **clasificados**, MercadoLibre compite con plataformas como OLX, Facebook Marketplace y operadores verticales locales, además de grupos de medios tradicionales con fuerte reconocimiento de marca. Aunque este negocio es más fragmentado y competitivo, sigue aportando tráfico y monetización incremental al ecosistema.

En conjunto, MercadoLibre no compite por ausencia de rivales, sino desde una **ventaja estructural basada en escala, ecosistema integrado, logística propia, datos y efectos de red**. Replicar de forma simultánea Marketplace, pagos, crédito, logística y publicidad en mercados tan complejos como los latinoamericanos requiere tiempo, capital y ejecución, lo que constituye una barrera competitiva relevante frente a competidores más especializados o de enfoque único.

---

## Propiedad intelectual

La propiedad intelectual es un **activo estratégico**, protegido mediante marcas registradas, derechos de autor, patentes, secretos comerciales y acuerdos contractuales. MercadoLibre protege sus principales marcas y dominios en sus mercados clave y refuerza esta protección con acuerdos de confidencialidad y cesión de derechos con empleados y colaboradores.

Aunque la protección legal puede variar según el país, la compañía mitiga riesgos mediante programas de protección de marca y control de uso por terceros. La correcta gestión de estos activos es clave para preservar la reputación, la confianza de los usuarios y el valor del ecosistema.

---

## Estructura corporativa y oficinas

MercadoLibre es una **sociedad constituida en el estado de Delaware** desde octubre de 1999. Su sede legal se encuentra en Dover (Delaware, Estados Unidos), mientras que sus oficinas ejecutivas principales están ubicadas en **Montevideo, Uruguay**, reflejando el carácter regional y operativo del grupo en América Latina.

---

## Capital humano y cultura corporativa

MercadoLibre considera que su **cultura emprendedora es uno de sus principales activos estratégicos** y una fuente real de ventaja competitiva. Este ADN, que se remonta a los inicios de la compañía en un garaje de Buenos Aires, sigue vivo hoy en una organización que supera los 84.000 empleados repartidos por toda América Latina.

La cultura de MercadoLibre se apoya en una actitud proactiva y en la **obsesión por crear valor para el usuario**, fomentando la **toma de riesgos, la innovación constante y la excelencia colectiva**. La compañía atribuye buena parte de su crecimiento sostenido y de su capacidad de ejecución a esta forma de trabajar, que actúa como un diferenciador difícilmente replicable por competidores puramente financieros o tecnológicos.

El liderazgo desempeña un papel central en la transmisión de esta cultura. Uno de sus principios clave es *"lead by example"*: los líderes deben ser los primeros en implicarse, inspirar a sus equipos y actuar como multiplicadores del ADN de la compañía.

El nivel de **engagement interno es excepcionalmente alto** para una organización de este tamaño. En la última encuesta interna, respondida por más de 60.000 empleados, la compañía alcanzó un 91 % de favorabilidad, reflejo de una cultura sólida, alineada con el propósito y bien gestionada a escala.

MercadoLibre define **su propósito como democratizar el comercio y los servicios financieros para transformar la vida de millones de personas en América Latina**. Este propósito actúa como eje vertebrador de todas las decisiones estratégicas y operativas, y refuerza la cohesión interna en mercados complejos y culturalmente diversos.

En materia de **diversidad e inclusión**, MercadoLibre combina meritocracia con representatividad. La organización trabaja activamente para garantizar igualdad de oportunidades, equidad salarial y procesos de gestión del talento sin sesgos.

Finalmente, la compañía está incorporando **inteligencia artificial en la gestión de personas**, tanto para mejorar la eficiencia de procesos internos como para personalizar la formación y el desarrollo profesional.



---

## Regulación

MercadoLibre opera en un marco regulatorio amplio y cambiante en los países donde está presente. Su actividad está sujeta a normativa sobre **comercio electrónico, fintech y pagos, privacidad y protección de datos, fiscalidad, prevención de blanqueo de capitales, obligaciones de reporte a autoridades y regulación logística**, entre otras. Dado que parte de estas leyes se diseñaron antes del auge de Internet, existe **incertidumbre regulatoria** y el riesgo de que surjan nuevas exigencias que afecten a la operativa, costes o monetización.

Un aspecto relevante en América Latina es la existencia, en algunos países, de **controles de divisa y restricciones cambiarias**, que pueden requerir autorizaciones para pagos al exterior y complicar determinadas transferencias internacionales.

En el ámbito de **protección de datos**, MercadoLibre debe cumplir marcos locales (por ejemplo, Brasil, México, Argentina, Colombia o Chile), lo que implica inversión constante en cumplimiento, procesos internos y sistemas IT.

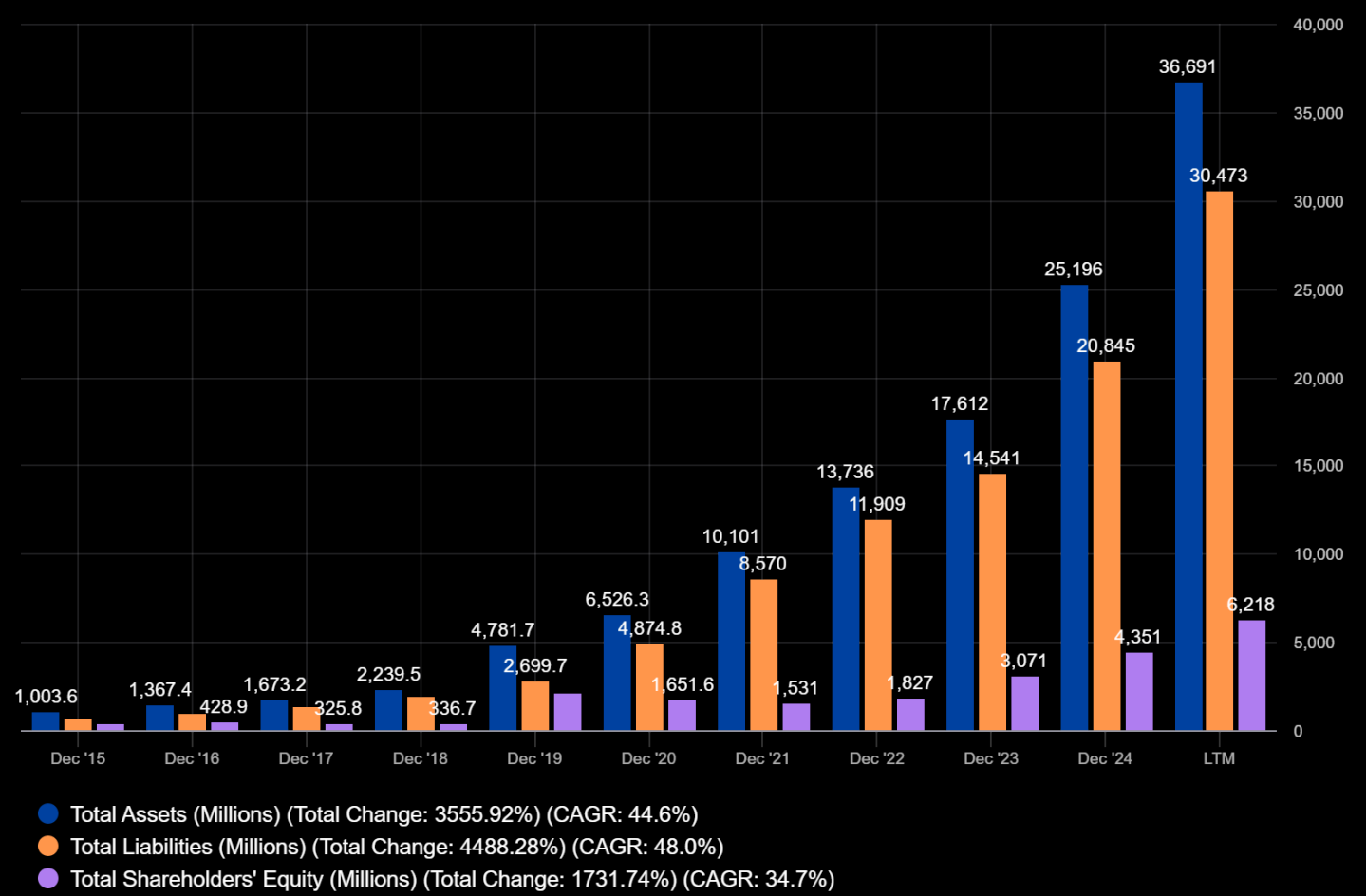
Finalmente, **Mercado Pago** está regulado país por país como proveedor de pagos y, en algunos casos, como entidad financiera, con requisitos de capital, reservas de liquidez, ciberseguridad, KYC/AML y supervisión de bancos centrales o autoridades financieras (destaca Brasil por complejidad y alcance, y México por su marco fintech). En conjunto, la regulación es un factor estructural del modelo: **crea barreras de entrada para actores pequeños**, pero también introduce riesgo de cambios normativos que pueden afectar crecimiento, márgenes o productos.

# Estructura financiera

La estructura financiera de MercadoLibre muestra una **expansión muy significativa del balance a lo largo de la última década**, con un crecimiento sostenido tanto de los activos como del patrimonio neto. Los activos totales pasan de algo más de 1.000 millones de dólares en 2015 a cerca de 37.000 millones en los últimos doce meses, lo que refleja la **escala creciente del negocio**.

Este aumento viene acompañado de un crecimiento paralelo de los pasivos, que evolucionan de forma proporcional al tamaño de la compañía, mientras que el patrimonio neto también se incrementa de manera consistente, superando los 6.000 millones de dólares.

El gráfico muestra un balance que crece de forma acelerada pero equilibrada, con una base de capital que se amplía a medida que la empresa gana tamaño, sin señales de desequilibrios evidentes entre activos, pasivos y fondos propios.

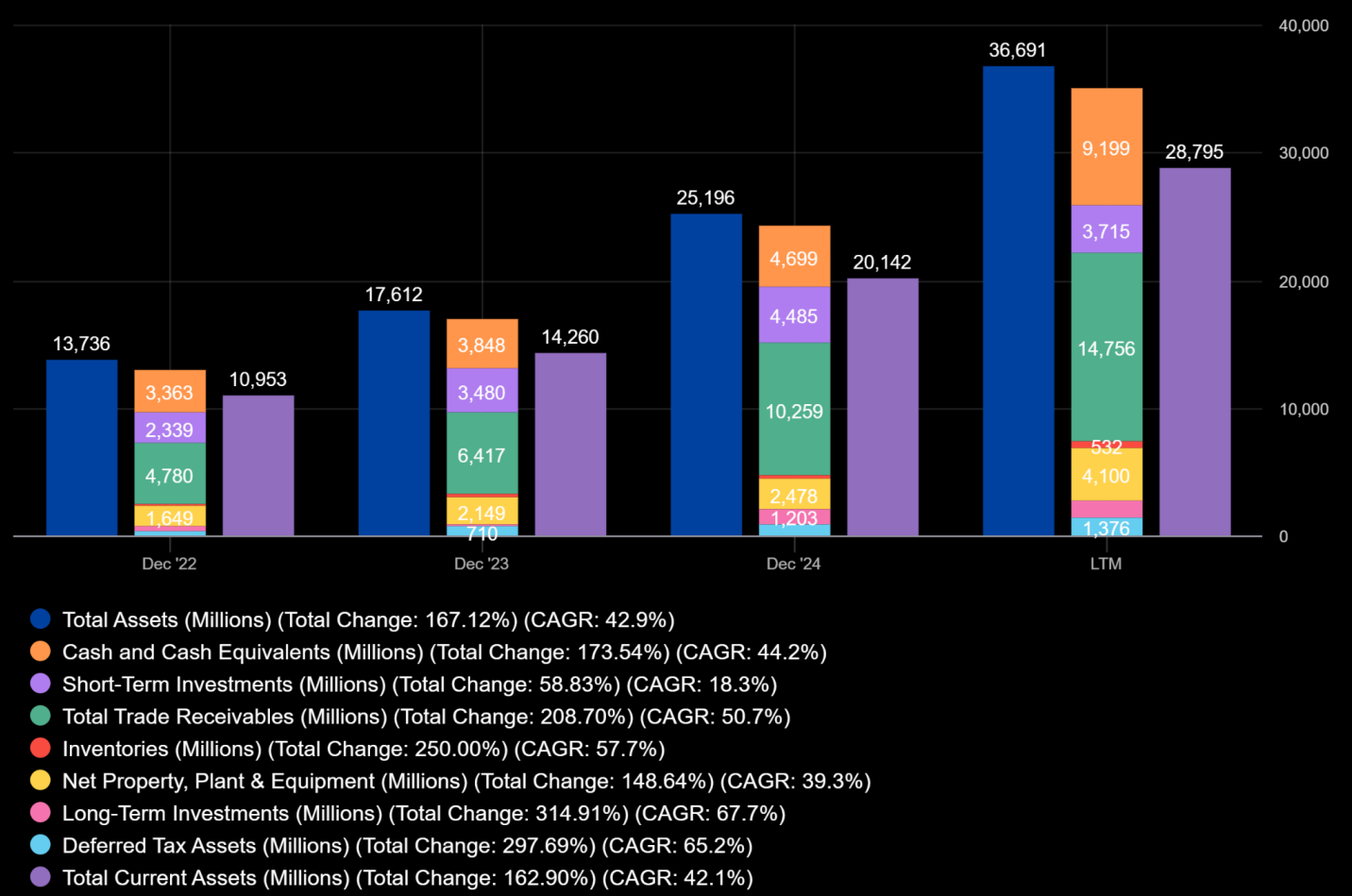


La composición de los activos de MercadoLibre muestra una **expansión generalizada en prácticamente todas las partidas del balance** en los últimos años.

Entre diciembre de 2022 y los últimos doce meses, los activos totales más que se duplicaron, impulsados por el crecimiento de los activos corrientes, que representan la mayor parte del balance. Dentro de estos, destacan el aumento del efectivo y equivalentes, las inversiones a corto plazo y, especialmente, las cuentas a cobrar, que ganan peso a medida que el negocio escala.

También se observa un crecimiento relevante en inventarios y en propiedad, planta y equipo, reflejando una base de activos cada vez más amplia. Paralelamente, las inversiones a largo plazo y los activos fiscales diferidos aumentan de forma significativa.

En conjunto, el gráfico refleja un **balance más grande y diversificado**, coherente con una compañía que incrementa su tamaño operativo y financiero de forma sostenida.

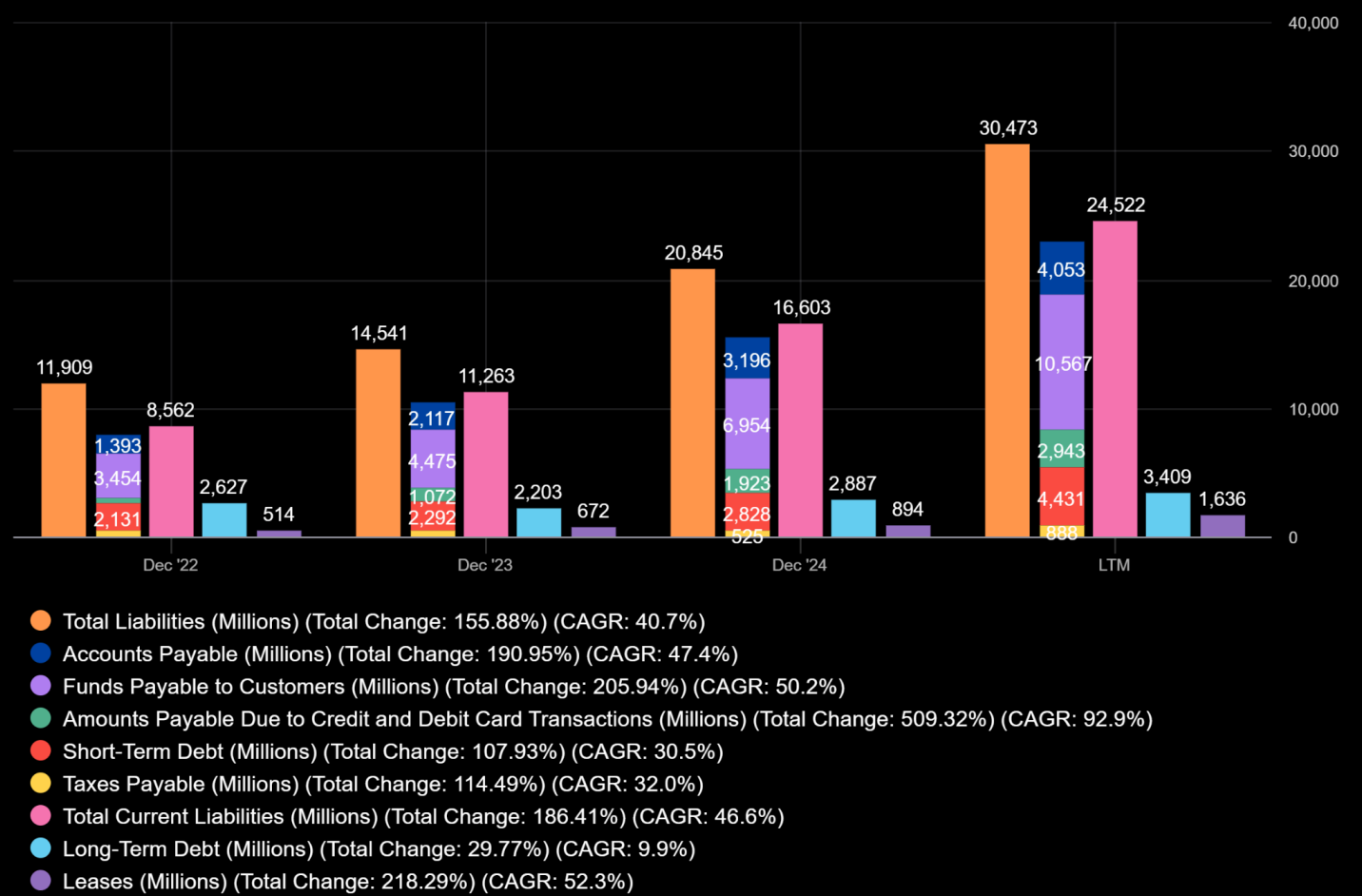


La estructura de pasivos de MercadoLibre refleja un **crecimiento significativo y generalizado**, en línea con la expansión del balance observada en los activos.



Los pasivos totales aumentan de forma sostenida entre 2022 y los últimos doce meses, con un peso creciente de los pasivos corrientes, que concentran la mayor parte del incremento. Dentro de estos, destacan el aumento de las cuentas a pagar, los fondos a pagar a clientes y los importes pendientes asociados a transacciones con tarjetas de crédito y débito, partidas que crecen a ritmos elevados a medida que la actividad del grupo se intensifica. La deuda a corto plazo también aumenta, mientras que la deuda a largo plazo muestra un crecimiento más moderado en comparación con el resto de componentes.

En términos de fortaleza financiera, el balance muestra una **posición claramente saludable**. En los últimos doce meses, MercadoLibre presenta **cerca de 9.200 millones de dólares en efectivo y equivalentes**, frente a una **deuda financiera a largo plazo en torno a 3.400 millones**, lo que implica que la caja cubre holgadamente el endeudamiento estructural. Esta relación se mantiene consistente a lo largo del periodo analizado, con una deuda a largo plazo creciendo a un ritmo muy inferior al del efectivo y al del conjunto del balance. En consecuencia, la estructura financiera refleja una **posición sólida y flexible**, capaz de sostener el crecimiento del negocio sin recurrir de forma significativa al apalancamiento financiero.



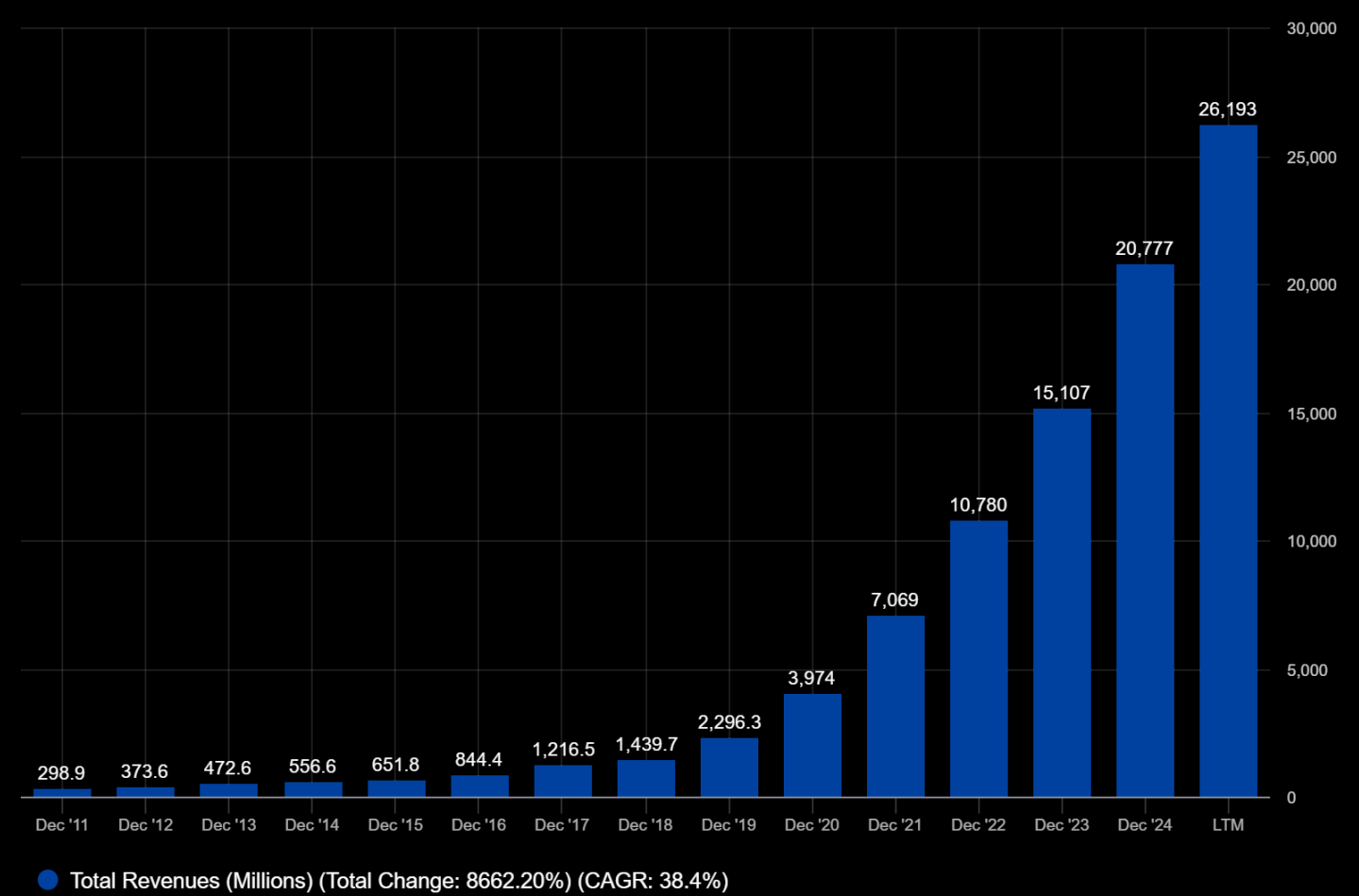
# Evolución de las ventas

La evolución de los ingresos de MercadoLibre refleja una **trayectoria de crecimiento sostenido y acelerado** a lo largo de más de una década.

Desde niveles inferiores a 300 millones de dólares en 2011, los ingresos superan los 26.000 millones en los últimos doce meses, lo que implica una multiplicación muy significativa del tamaño del negocio.

El ritmo de crecimiento se intensifica especialmente a partir de 2020, coincidiendo con una clara aceleración de la escala operativa.

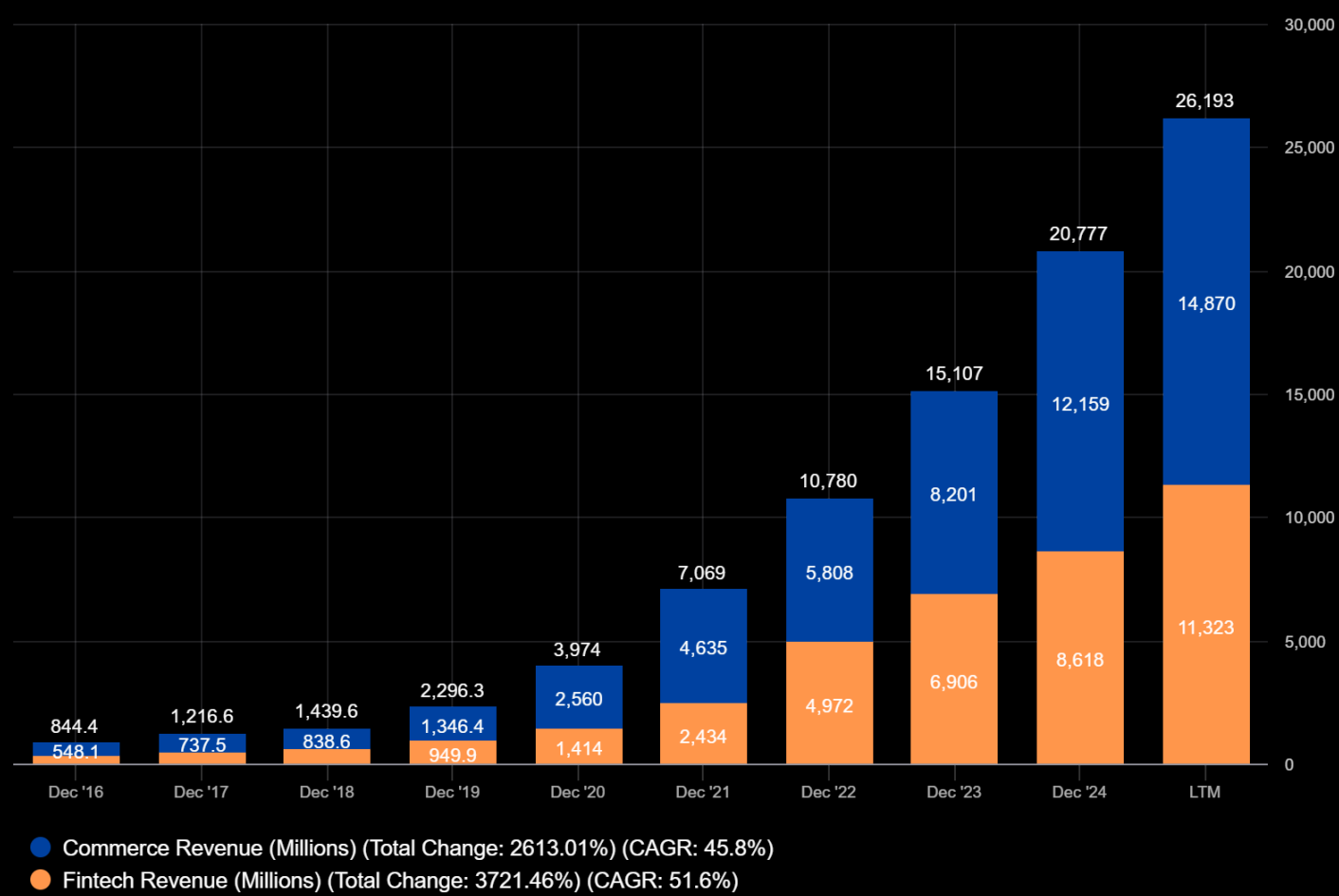
El gráfico muestra una progresión consistente, sin retrocesos relevantes, que evidencia la capacidad de la compañía para **expandir su base de ingresos de forma continuada** a lo largo de distintos ciclos.



El desglose de los ingresos por grandes áreas de negocio muestra un **crecimiento sólido y complementario tanto del segmento de comercio como del de fintech**.

Ambas líneas contribuyen de forma relevante al aumento del volumen total, con una evolución paralela en la que ninguna de las dos desplaza completamente a la otra. A lo largo del tiempo, fintech gana peso relativo dentro del conjunto, mientras que comercio continúa creciendo de forma significativa en términos absolutos.

Mercado Libre sigue un modelo de ingresos cada vez más diversificado, apoyado en **dos motores que escalan simultáneamente** y refuerzan la estabilidad del crecimiento agregado.



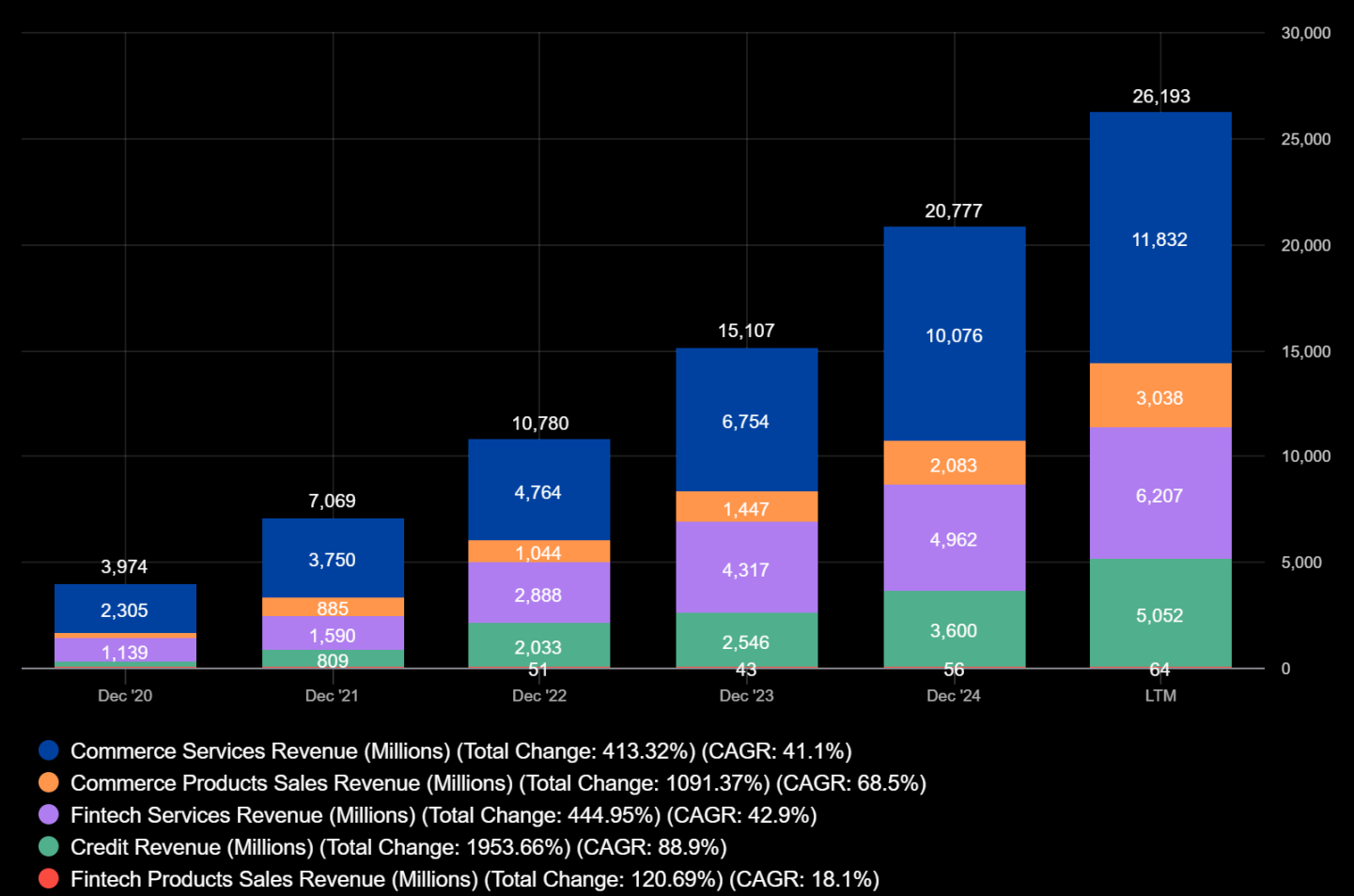
El desglose más granular de los ingresos permite observar con claridad las distintas fuentes de monetización del ecosistema.

Los **ingresos por servicios de comercio**, vinculados principalmente al modelo 3P (**third-party**), representan la mayor parte del negocio y crecen de forma consistente, reflejando la expansión del marketplace y de los servicios asociados a vendedores terceros.

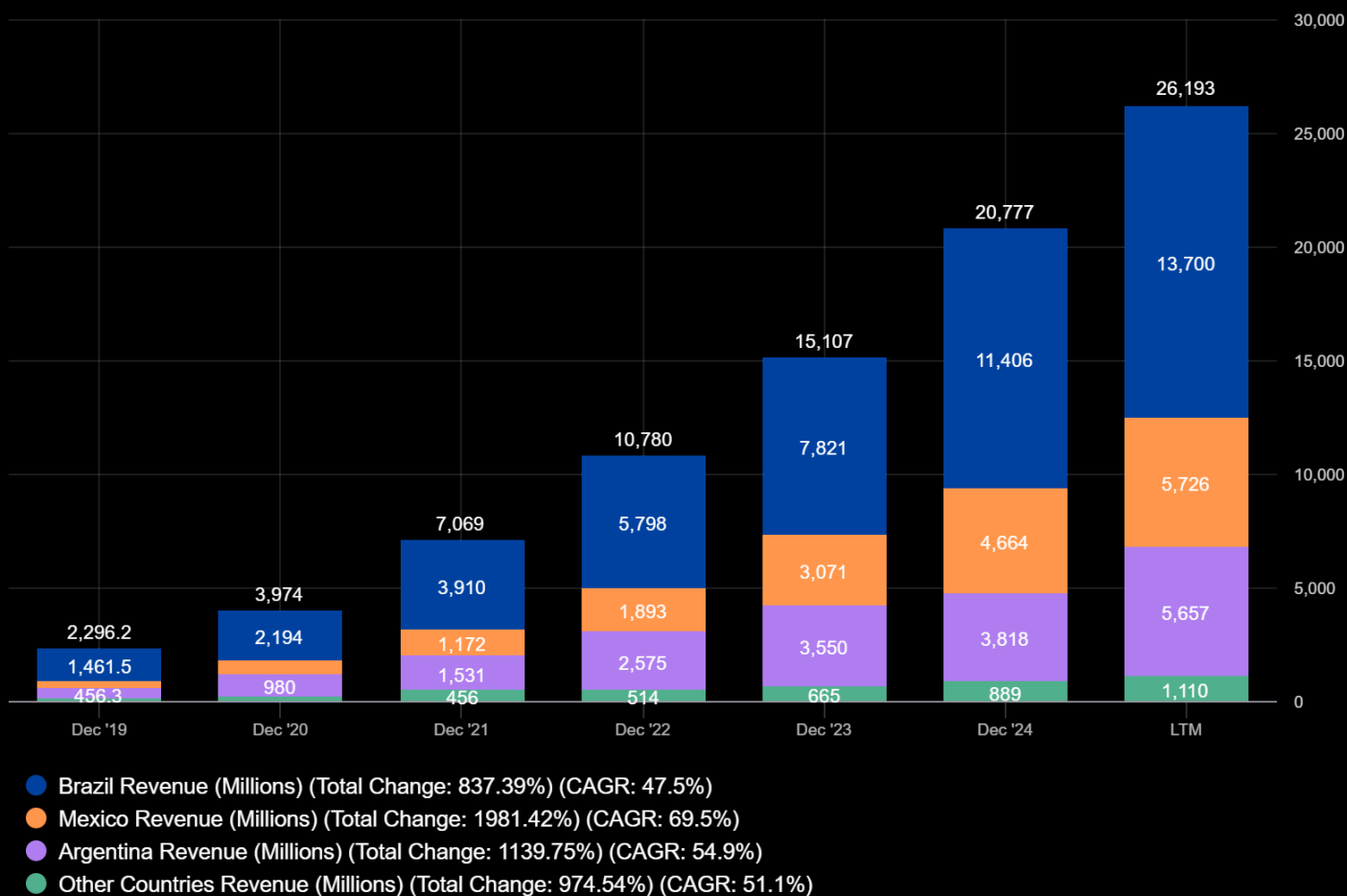
Las **ventas de productos**, correspondientes al modelo 1P (**first-party**), también aumentan en términos absolutos, aunque mantienen un peso menor dentro del conjunto.

En el área fintech, los ingresos por servicios muestran una evolución sólida, mientras que los **ingresos por crédito** ganan relevancia progresivamente dentro de la estructura total.

Mercado Libre tiene una **base de ingresos amplia y muy diversificada**.



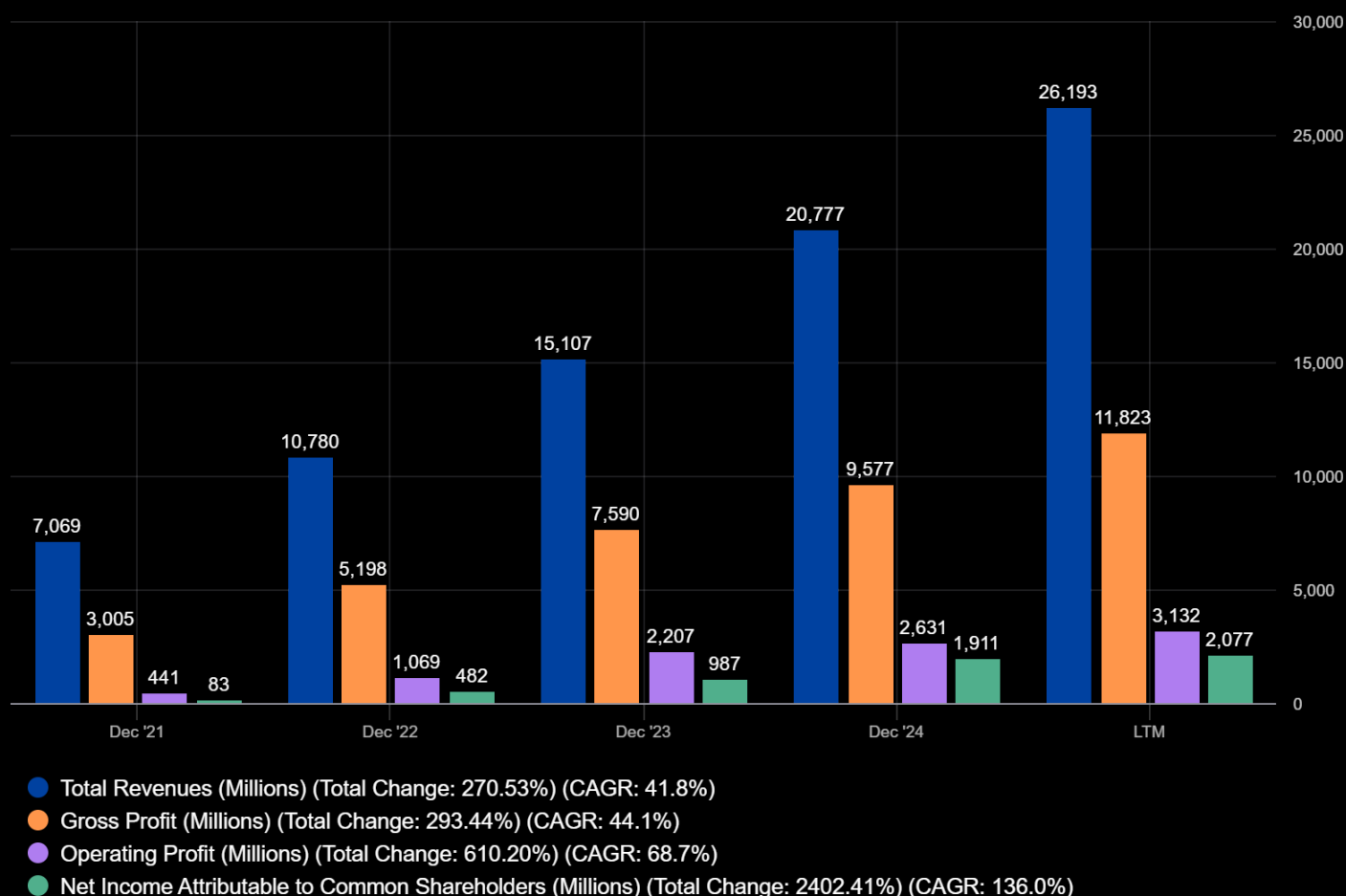
La distribución geográfica de los ingresos muestra un crecimiento sólido en todos los mercados relevantes. **Brasil** continúa siendo el principal contribuyente en términos absolutos, mientras que **México** destaca por el mayor ritmo de crecimiento relativo, ganando peso de forma progresiva dentro del conjunto. **Argentina** mantiene una contribución relevante y creciente, y el resto de países acompaña la expansión con una evolución consistente.



La evolución de la cuenta de resultados muestra una **clara mejora de la rentabilidad a medida que escala el negocio**.

El crecimiento de los ingresos viene acompañado de un aumento más que proporcional del beneficio bruto y, especialmente, del resultado operativo y del beneficio neto.

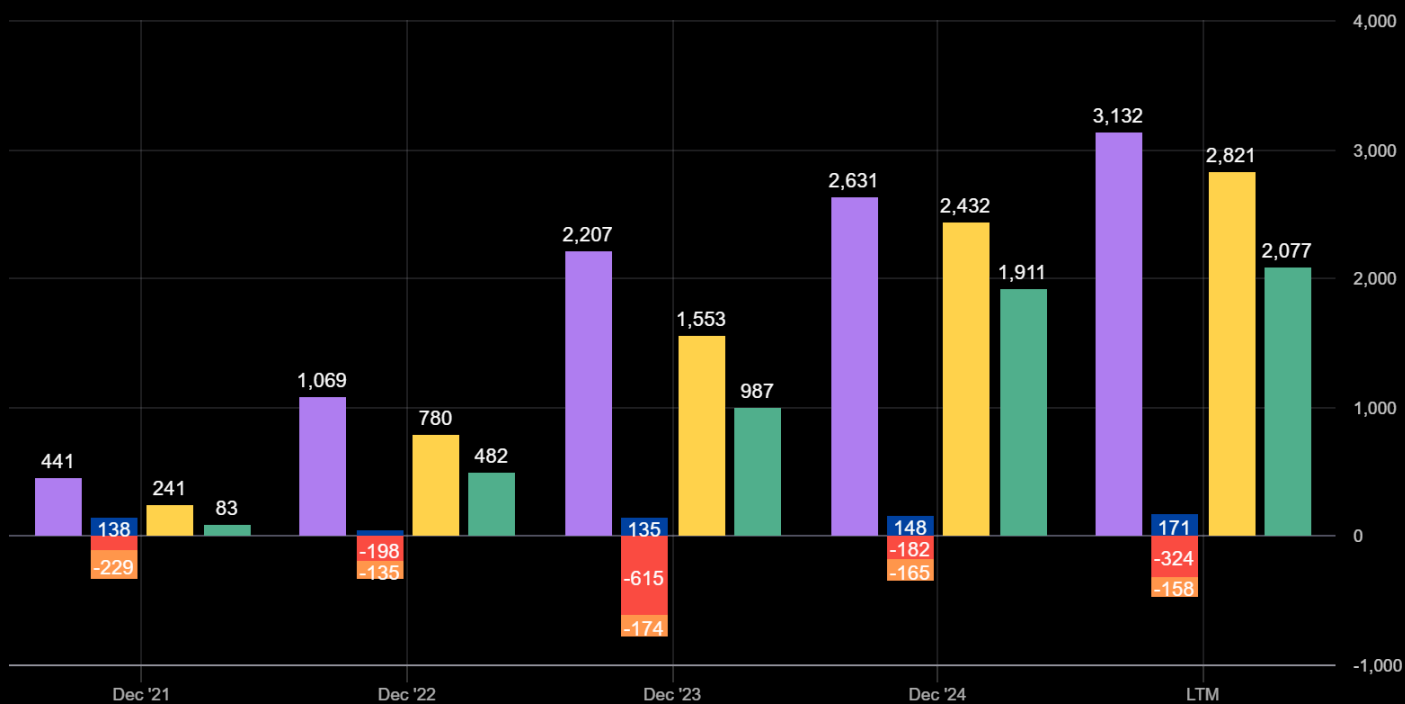
Entre 2021 y los últimos doce meses, el beneficio operativo y el resultado atribuible a los accionistas crecen a ritmos muy superiores a los ingresos, reflejando una **expansión del apalancamiento operativo**.



La evolución desde el resultado operativo hasta el beneficio neto muestra una **mejora progresiva de la calidad del resultado**.

El fuerte crecimiento del beneficio operativo se traslada de forma cada vez más eficiente al resultado antes de impuestos y al beneficio neto, a pesar del impacto recurrente de partidas financieras y de tipo de cambio.

Los gastos financieros se mantienen contenidos y el resultado neto atribuible a los accionistas crece de forma muy significativa en los últimos ejercicios, alcanzando más de 2.000 millones de dólares en los últimos doce meses.

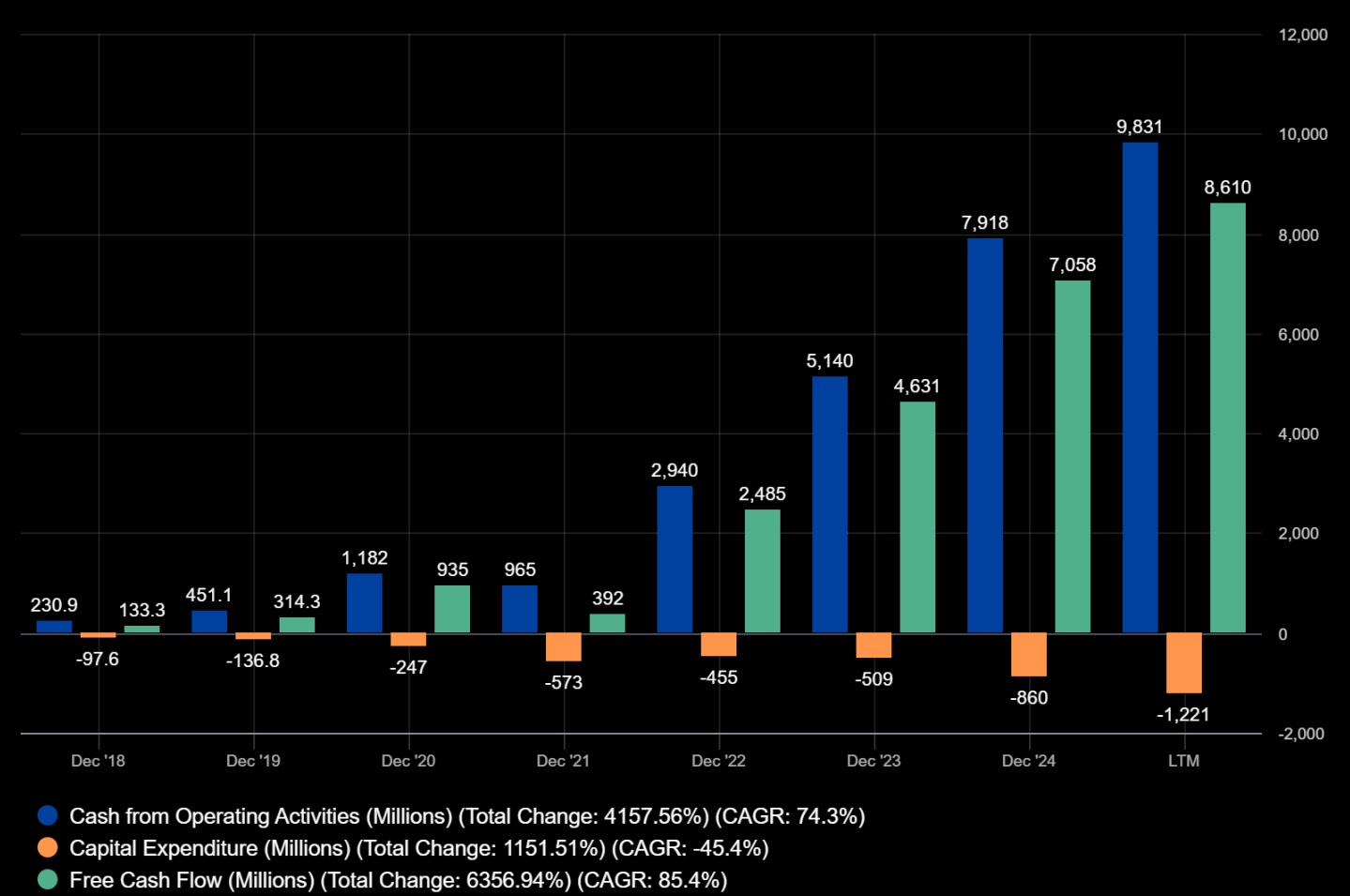


# Evolución del Cash Flow

La evolución de los flujos de caja deja una lectura muy clara: MercadoLibre se ha convertido en una auténtica “máquina de generar dinero”.

El fuerte crecimiento del flujo de caja operativo, junto con un nivel de inversión elevado pero controlado, permite que el flujo de caja libre se dispare en los últimos ejercicios, superando los 8.600 millones de dólares en los últimos doce meses.

Esta capacidad para generar caja de forma recurrente y creciente confirma que el modelo no solo escala en ingresos y beneficios, sino que lo hace con una **conversión a caja excepcional**, reforzando su autonomía financiera y su capacidad para reinvertir, reducir riesgos o crear valor para el accionista.





La generación de caja operativa de MercadoLibre refleja la **naturaleza híbrida de su modelo**, que combina actividades de marketplace y servicios financieros.

Partiendo de un beneficio neto creciente, la caja se ve reforzada por partidas no monetarias relevantes como la depreciación y amortización, así como por provisiones asociadas a crédito y riesgos operativos. A ello se suman variaciones en capital circulante propias del ecosistema fintech, especialmente los **fondos de clientes y los importes pendientes de liquidación con tarjetas**, que tienen un peso significativo en la generación de caja, junto con el crecimiento de cuentas a pagar y gastos devengados.

	Year Ended December 31,		
	2024	2023	2022
Cash flows from operations:			
Net income	\$ 1,911	\$ 987	\$ 482
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:			
Equity in earnings of unconsolidated entity	—	(3)	—
Unrealized foreign currency losses, net	286	487	411
Impairment of digital assets	—	—	12
Depreciation and amortization	617	524	403
Accrued interest and financial income	(415)	(311)	(166)
Non cash interest expense and amortization of debt issuance costs and other charges	114	113	122
Provision for doubtful accounts	1,858	1,050	1,073
Provision for contingencies	176	335	16
Results on derivative instruments	(42)	39	66
Results on digital assets at fair value	(25)	(14)	—
Long term retention program ("LTRP") accrued compensation	261	167	84
Deferred income taxes	(243)	(284)	(97)
Changes in assets and liabilities:			
Accounts receivable	(157)	(92)	(71)
Credit card receivables and other means of payments	(2,530)	(1,321)	(1,084)
Inventories	(113)	(69)	114
Other assets	(308)	(55)	(87)
Payables and accrued expenses	1,595	1,225	449
Funds payable to customers	3,605	1,502	1,044
Amounts payable due to credit and debit card transactions	1,213	693	128
Other liabilities	(114)	(88)	(82)
Interest received from investments	229	255	123
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>7,918</b>	<b>5,140</b>	<b>2,940</b>

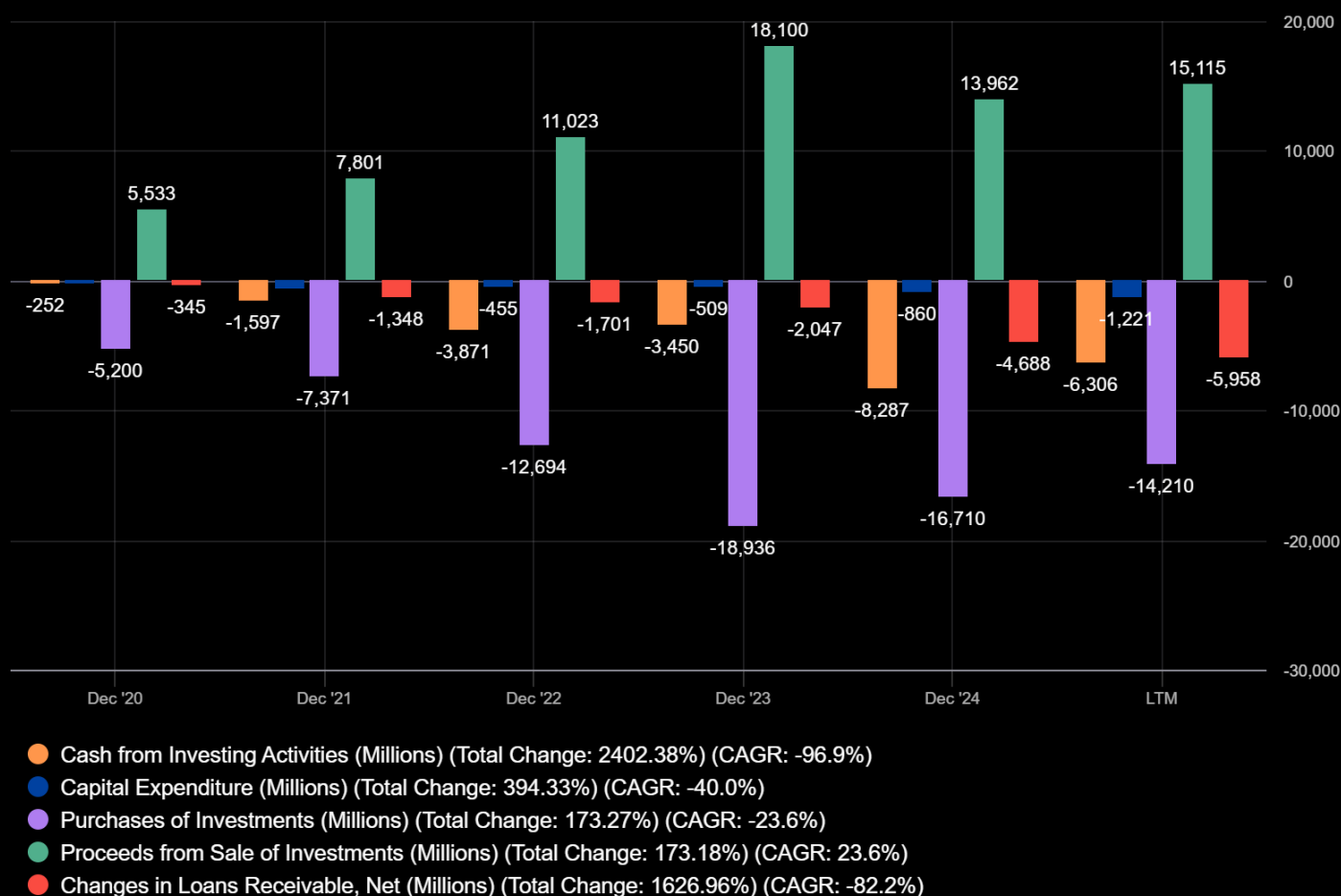
La caja de inversión se explica fundamentalmente por **tres componentes**.

En primer lugar, el **capex**, que refleja la inversión recurrente en infraestructuras, tecnología y logística.

En segundo lugar, las **compras y ventas de inversiones financieras**, que generan entradas y salidas de caja relevantes según el momento del ciclo, pero que tienden a compensarse parcialmente en el tiempo.

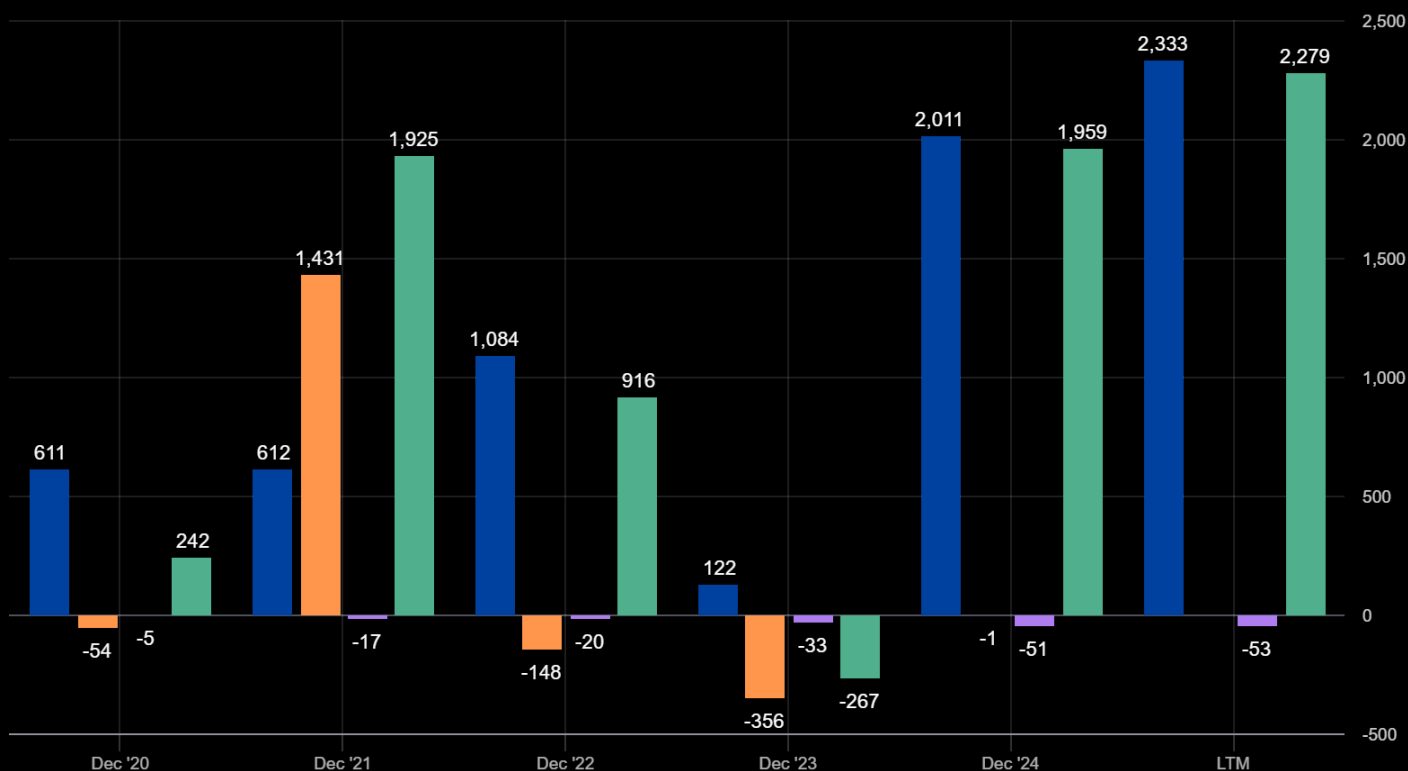
Por último, las **variaciones en los préstamos por cobrar**, vinculadas principalmente al crecimiento del negocio de crédito, que suponen una salida de caja adicional.

En conjunto, estas tres partidas explican un flujo de caja de inversión estructuralmente negativo y coherente con la fase de expansión del grupo.



La caja de financiación refleja un uso **selectivo y oportunista** de las distintas palancas disponibles. La compañía recurrió a la **emisión de acciones en 2021**, en un contexto de valoraciones elevadas, mientras que en **2022 y 2023 llevó a cabo recompras** coincidiendo con niveles de cotización significativamente más bajos. Este comportamiento sugiere una correcta **asignación de capital** por parte de la dirección.

En paralelo, el uso de deuda a largo plazo se mantiene contenido y complementario, de modo que la financiación externa actúa como apoyo táctico, mientras el crecimiento del grupo descansa principalmente en la sólida generación de caja operativa.



- Net Issuance / (Repayments) of Long-Term Debt (Millions) (Total Change: 281.83%) (CAGR: 32.6%)
- Net Issuance / (Repurchases) of Common Shares (Millions) (Total Change: -98.15%) (CAGR: 63.1%)
- Payments of Finance Lease Liabilities (Millions) (Total Change: 960.00%) (CAGR: -64.4%)
- Cash from Financing Activities (Millions) (Total Change: 841.74%) (CAGR: 60.3%)

## Análisis fundamental

El ratio **Price to Sales (P/S)** sitúa actualmente a MercadoLibre en **niveles excepcionalmente bajos**, comparables únicamente con los mínimos alcanzados en **2009**, en pleno contexto de crisis financiera global.

Esta compresión de valoración se produce a pesar de que la compañía es hoy **infinitamente más grande, rentable, diversificada y generadora de caja** que entonces.

El gráfico refleja una **desconexión histórica** entre la **evolución del negocio** y su **valoración en mercado**, lo que convierte el momento actual en una **oportunidad de carácter estructural**, difícilmente repetible para un activo de esta calidad.



*Evolución del ratio P/S de MELI*

Un aspecto especialmente relevante en el análisis del ratio *Price to Sales* es que **MELI cotiza hoy en niveles de precio similares a los máximos de 2021**, pese a que la compañía es sustancialmente más grande. Desde entonces, los ingresos han pasado de **7.069 millones de dólares en 2021 a 26.193 millones en el LTM**, lo que implica que las ventas se han multiplicado por casi 4 veces en apenas tres años.

En términos relativos, esto significa que el mercado está valorando hoy cada dólar de ventas de MercadoLibre a un múltiplo muy inferior al de aquel momento, reflejando una **clara compresión del P/S** y reforzando la tesis de que la valoración actual no recoge adecuadamente el crecimiento estructural ya materializado por el negocio.

A partir de las estimaciones de **beneficio neto** de Wall Street y de los escenarios desarrollados en **OB**, hemos elaborado una tabla que ilustra distintos escenarios de capitalización bursátil en función del múltiplo al que el mercado decida valorar los resultados de MercadoLibre en los próximos años.

El objetivo no es predecir el múltiplo futuro, sino **mostrar la sensibilidad de la valoración al crecimiento de los beneficios**.

El elemento clave del ejercicio es la **acumulación de beneficio neto a lo largo del tiempo**, incluso bajo supuestos de crecimiento progresivamente más moderados.

Como se observa en la tabla, aun aplicando múltiplos conservadores (PER 15–22), el aumento estructural del beneficio permite una expansión significativa de la capitalización bursátil, reflejando que gran parte del potencial de revalorización procede del crecimiento del negocio y no de una hipótesis exigente de valoración.

Year	Est. Net Income growth	Net Income	Growth of N.I.	Net Income end year	Market Cap (P/E=15)	Profit (P/E=15)	Market Cap. (P/E=22)	Profit (P/E=22)	Stock Price (P/E=30)	Profit (P/E=30)
2026	40,0%	2.046	818	2.864	\$42.966	-56%	\$63.017	-35%	\$85.932	-12%
2027	38,0%	2.864	1.088	3.953	\$59.293	-39%	\$86.963	-11%	\$118.586	22%
2028	36,0%	3.953	1.423	5.376	\$80.639	-17%	\$118.270	21%	\$161.277	65%
2029	34,0%	5.376	1.828	7.204	\$108.056	11%	\$158.482	62%	\$216.111	121%
2030	32,0%	7.204	2.305	9.509	\$142.634	46%	\$209.196	114%	\$285.267	192%
2031	30,0%	9.509	2.853	12.362	\$185.424	90%	\$271.955	179%	\$370.847	280%
2032	28,0%	12.362	3.461	15.823	\$237.342	143%	\$348.102	257%	\$474.684	386%
2033	26,0%	15.823	4.114	19.937	\$299.051	206%	\$438.608	349%	\$598.102	513%
2034	24,0%	19.937	4.785	24.722	\$370.823	280%	\$543.874	457%	\$741.647	660%
2035	22,0%	24.722	5.439	30.160	\$452.405	364%	\$663.527	580%	\$904.809	827%

En escenarios más favorables, donde el mercado reconozca la calidad del ecosistema, la fortaleza del balance y la elevada generación de caja, la combinación de crecimiento y normalización de múltiplos (PER 30) amplifica de forma notable el retorno potencial.

La tabla pone de manifiesto una **asimetría atractiva**: a los precios actuales, los escenarios prudentes limitan el riesgo, mientras que una valoración más acorde con el perfil del negocio desbloquea un potencial de revalorización muy significativo a largo plazo.

Conviene señalar que, a precios actuales, **MercadoLibre cotiza aproximadamente a 11,6 veces flujo de caja libre**, un múltiplo históricamente bajo para un negocio de esta calidad.

Sin embargo, en este análisis hemos optado por **no utilizar el FCF como métrica principal de valoración**, ya que el peso creciente de la pata fintech (Mercado Pago) introduce distorsiones relevantes en la lectura del flujo de caja. El crecimiento del crédito, la gestión de fondos de clientes y las variaciones de capital circulante propias de una plataforma financiera hacen que el FCF sea más volátil y menos representativo del desempeño económico subyacente en determinadas fases del ciclo.

Por este motivo, consideramos que el **beneficio neto ofrece una base más estable y comparable** para evaluar el valor intrínseco de MercadoLibre en el largo plazo.

## Análisis técnico

Desde el punto de vista técnico, MercadoLibre mantiene una estructura de largo plazo claramente alcista, apoyada en una directriz ascendente que se extiende desde los mínimos de 2016.

En el corto y medio plazo, el precio se está apoyando en una zona de soporte de alta relevancia técnica, que coincide con los anteriores máximos de 2021, nivel que ahora actúa como referencia clave tras el proceso de corrección.



*Evolución de los precios de las acciones de MELI (velas japonesas mensuales, escala logarítmica)*

El indicador ROC (Rate of Change) a 6 meses, situado actualmente en zona negativa extrema, ha coincidido históricamente con fases de agotamiento vendedor y puntos de entrada muy atractivos dentro de tendencias primarias alcistas.

En episodios anteriores, lecturas similares del ROC precedieron a impulsos relevantes al alza, reforzando la idea de que la corrección actual responde más a un ajuste de momentum que a un deterioro estructural del activo.



*Evolución de los precios de las acciones de MELI y tasa de cambio de 6 meses (velas japonesas mensuales, escala logarítmica)*

# Dirección y grandes propietarios

MercadoLibre afronta una **transición de liderazgo planificada y de bajo riesgo**, con la salida de **Marcos Galperin** del cargo de CEO y [el nombramiento de Ariel Szarfsztein](#) como nuevo consejero delegado. Galperin, fundador de la compañía, **permanece como Chairman del Consejo** y continúa siendo el **mayor accionista individual**, con cerca del 7% del capital, asegurando la continuidad estratégica y una fuerte alineación con los intereses de los accionistas a largo plazo.

Ariel Szarfsztein es un **perfil claramente interno**, con un profundo conocimiento del ecosistema de MercadoLibre. Se incorporó a la compañía en 2017 como **VP de Strategy and Corporate Development**, lideró **Mercado Envíos entre 2018 y 2021**, una de las palancas clave de diferenciación operativa del marketplace, y desde enero de 2022 ejercía como **Executive Vice President of Commerce**, antes de ser nombrado **President of Commerce en 2024**. Cuenta con formación académica sólida, con estudios en Economía en la Universidad de Buenos Aires y un MBA por Stanford.

Este relevo refuerza la idea de que MercadoLibre ha evolucionado hacia una **organización madura y profesionalizada**, capaz de escalar su modelo sin dependencia directa del fundador en la gestión diaria. La combinación de un CEO con amplio recorrido interno y un fundador aún muy involucrado desde el Consejo constituye, en nuestra opinión, una **estructura de gobierno especialmente robusta** para la siguiente fase de crecimiento.

En el accionariado destaca **Baillie Gifford** como segundo mayor accionista, una gestora con un historial sobresaliente en compañías de crecimiento estructural y visión de largo plazo. Junto a ella, el capital está ampliamente distribuido entre **grandes instituciones globales de primer nivel** (Capital Group, Fidelity, Morgan Stanley IM, JPMorgan, T. Rowe Price), configurando una base accionarial estable, sofisticada y alineada con la creación de valor a largo plazo.

Investor name	Value of shares (millions \$)	% of shares outstanding	Shares held	Shares change	% change	% of portfolio	Holdings date
Galperin Trust	6865,0 US\$	7,00 %	3.550.136	-100.000	(2,74 %)	100,00 %	30/10/24
Baillie Gifford & Co.	6415,0 US\$	6,54 %	3.317.443	-188.229	(5,37 %)	3,68 %	29/9/25
Capital Research Global Investors	3511,8 US\$	3,58 %	1.816.092	59.838	3,41 %	0,32 %	29/9/25
Capital World Investors	3364,9 US\$	3,43 %	1.740.129	22.659	1,32 %	0,36 %	29/9/25
Capital International Investors	3107,7 US\$	3,17 %	1.607.107	-25.086	(1,54 %)	0,60 %	29/9/25
Morgan Stanley Investment Management Inc. (US)	3099,0 US\$	3,16 %	1.602.619	26.786	1,70 %	3,18 %	29/9/25
Fidelity Management & Research Company LLC	2568,4 US\$	2,62 %	1.328.236	-71.584	(5,11 %)	0,11 %	29/9/25
JP Morgan Asset Management	2201,1 US\$	2,25 %	1.138.249	-203.210	(15,15 %)	0,26 %	29/9/25
T. Rowe Price Associates, Inc.	2124,8 US\$	2,17 %	1.098.810	67.984	6,60 %	0,24 %	29/9/25
Jennison Associates LLC	2100,6 US\$	2,14 %	1.086.283	-148.957	(12,06 %)	1,37 %	29/9/25

Accionistas mayoritarios de MercadoLibre



## Comentarios

MercadoLibre es hoy una de las **mejores plataformas de crecimiento estructural del mundo**, combinando comercio electrónico, logística y servicios financieros en una región con todavía **una penetración muy inferior a la de los mercados desarrollados**.

Su posición dominante en Latinoamérica no es coyuntural, sino el resultado de más de dos décadas construyendo **efectos de red, marca, escala operativa y una infraestructura difícilmente replicable**.

A nivel operativo, la compañía ha demostrado una **ejecución sobresaliente**, con un crecimiento sostenido de ingresos, una clara mejora de la rentabilidad y, sobre todo, una **capacidad creciente de generación de caja libre**.

MercadoLibre ha pasado de ser una historia de inversión intensiva a convertirse en una auténtica **máquina de generar free cash flow**, manteniendo al mismo tiempo un balance sólido y flexible que le permite seguir invirtiendo sin tensiones financieras.

Desde el punto de vista de la valoración, el mercado parece estar **infravalorando la calidad y la visibilidad del crecimiento futuro**.

A pesar de la transformación del modelo y del peso creciente del negocio fintech, la acción cotiza a múltiplos que históricamente han coincidido con **momentos de oportunidad muy atractivos** dentro de su trayectoria bursátil. Las estimaciones de beneficios a medio y largo plazo muestran un potencial de revalorización significativo incluso bajo escenarios prudentes, sin necesidad de asumir hipótesis especialmente optimistas.

En el plano técnico, la estructura de largo plazo sigue siendo claramente alcista, con el precio apoyándose en **niveles de soporte relevantes que coinciden con los máximos previos de 2021**. Indicadores de momentum como el ROC a 6 meses se sitúan en zonas que, en episodios históricos anteriores, han precedido a **fases de fuerte recuperación dentro de tendencias primarias intactas**.


Por último, la reciente transición en la dirección refuerza la percepción de MercadoLibre como una **compañía madura y bien gobernada**, con un relevo interno cuidadosamente planificado y una alineación accionarial ejemplar entre el equipo directivo y los inversores de largo plazo.


En conjunto, consideramos que, bajo nuestro punto de vista y opinión, MercadoLibre representa una **oportunidad de alta calidad para el inversor paciente**, combinando crecimiento estructural, ventajas competitivas duraderas, generación de caja creciente y una valoración que, a los niveles actuales, ofrece un **perfil de rentabilidad-riesgo especialmente atractivo**.

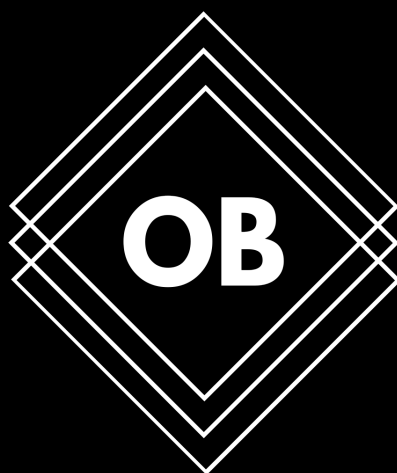
## Enlaces de interés:

Los siguientes enlaces le serán útiles para conocer mejor la empresa:

 [Página del inversor](#)

 [Podcast Marcos Galperin 1](#)

 [Podcast Marcos Galperin 2](#)



*Aviso legal sobre exención de responsabilidad: El contenido puede ser aproximado y debe entenderse como una opinión. Por lo tanto, no debe, bajo ningún concepto, considerarse asesoramiento financiero. Todo el contenido del material impartido se dirige al público en general y no constituye, ni debe ser considerado, como un consejo o una recomendación personalizada, del mismo modo que no hemos analizado sus circunstancias personales; es por todo ello que no asumimos ninguna responsabilidad por el uso que se realice de esta información ni de las consecuencias que de ello se deriven.*

*La operativa con productos financieros de renta variable, conlleva riesgos. Por favor, asegúrese que los comprende, o trate de asesorarse o formarse. Queda completamente prohibida la reproducción y/o distribución parcial o total del contenido de esta revista. Los autores pueden tener, actualmente o en el futuro, acciones de la empresa presentada.*