

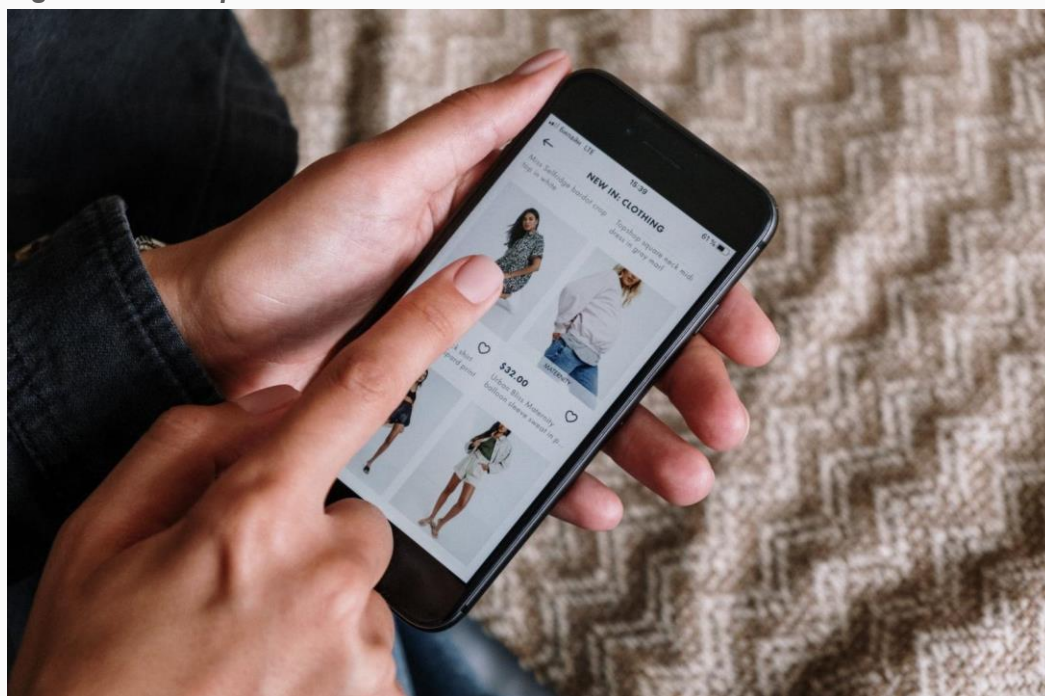
# Módulo 4. El ecosistema Mercado Libre: cómo está compuesto. *Tips para vender en Mercado Libre*

## Unidad 4.1 Los 4 pilares del éxito en Mercado Libre

El ecosistema de Mercado Libre es funcional, práctico y eficiente porque se basa en una serie de elementos o pilares que garantizan que los resultados en este *marketplace* siempre sean buenos, o por lo menos deje satisfecho tanto al comprador como al vendedor en su paso por la web.

Mercado Libre es destacado por muchas razones que están a simple vista: en casi 20 años, se convirtió en la empresa de *e-commerce* más grande de América Latina, con más de 44 millones de usuarios que hacen compras, venden productos y consultan la aplicación móvil diariamente en 18 países, teniéndola como sitio de compra y venta de referencia, ¡lo que no es poca cosa! Pero lo que hace que este sitio sea digno de envidia sana es cómo su fundador, Marcos Galperin, considera a la cultura como táctica y estrategia para hacer crecer este imponente negocio *online*. “El secreto del éxito cultural de Mercado Libre se basa en garantizar que [tanto los compradores como] los empleados de esta empresa vivan la cultura y los valores todos los días a través de procesos y prácticas diseñados intencionalmente” (Minott, 2019, <https://blog.greatplacetowork.com.ar/blog/contenidos/articulos/blog-great-place-to-work-2>) para todos los países de la región, lo que impacta indudablemente en los resultados, junto con otros elementos más técnicos que hacen al funcionamiento cotidiano.

Figura 1: *Marketplace*



Fuente: [Imagen sin título sobre marketplace]. (s. f.). Recuperado de <https://pbs.twimg.com/media/FMOErPnWQAs9ZkC?format=jpg&name=4096x4096>

A continuación, se describirán los cuatro pilares que mantienen a Mercado Libre como referente de *marketplace* efectivo en Latinoamérica: la oferta, el tráfico, el servicio y la escalabilidad.

#### 4.1.1 Oferta

El primer pilar del éxito en Mercado Libre es la oferta: el catálogo proporcionado por la plataforma de compra y venta más usada en la región latinoamericana es extenso. Esto hace de la **oferta en Mercado Libre** algo verdaderamente conveniente. Se pueden comercializar diferentes productos de consumo diario, como jabón para la ropa o alimentos de consumo regular, así como accesorios para vehículos, elementos para hacer ejercicio y hasta diferentes productos para revender o para envasar producciones caseras, como frascos, recursos descartables y todo lo que alguien pueda necesitar.

No hay límites en lo que se puede vender allí, ya que es un *marketplace* abierto, que permite a los dueños de negocios y emprendimientos llegar a todo el país con pocos clics y de manera sencilla. La única limitación, según el propio Mercado Libre, es que no se pueden comercializar productos que la ley no permita: drogas, medicamentos con receta y animales en peligro de extinción. Por otra parte, la misma empresa prefiere evitar comercializar armas, fuegos artificiales, huesos y

órganos humanos, bases de datos con información personal, decodificadores y antenas, documentación personal y legal y algunos más que se prohíben en la plataforma (Mercado Libre, s. f. b).

El funcionamiento general al momento de **ofrecer productos** a través de la plataforma es sencillo, tomando como premisa la conveniencia y la comodidad para el cliente. Por ello, a la publicación (que debe tener un precio conveniente y tentador para el cliente) se deben sumar elementos como financiación en cuotas, envíos (gratuitos o no) y la posibilidad de negociar el precio, en caso de que el cliente verdaderamente quiera comprarlo y el vendedor pueda ajustar el costo de lo que está vendiendo.

La oferta dentro de Mercado Libre puede ser exhibida de diferentes maneras, en función del tipo de publicación que el usuario haya elegido para sus productos. De ello dependerá directamente la cantidad de visitas (vistas) que su publicación tendrá diariamente y, por ende, de ello también dependerá la posibilidad de ser vendido.

Para esto, existen en este *marketplace* diferentes opciones para mostrar las publicaciones:

- **Publicación gratuita:** Mercado Libre no cobra por vender sus productos, solo se deben cargar las fotos, la descripción, las cantidades y las características para poder hacer uso de la plataforma en pocos clics y empezar a ver resultados en poco tiempo.
- **Publicación clásica:** Es posible cambiar la publicación entre gratuita a clásica o *premium* para mejorar la ubicación en los listados de una búsqueda y obtener una publicación de más calidad, mejor presentada y más llamativa. Así, el vendedor tendrá más visitas y los compradores podrán encontrarlo velozmente, al estar expuesto de manera más notable.
- **Publicación premium:** Publicar siempre es gratis, no tiene costo. Al concretar la venta teniendo una publicación *premium* en Mercado Libre, el costo para la empresa es de entre 27,5 y 32,5% por transacción realizada, lo cual brinda la mayor exposición del producto publicado.

**Tabla 1: Tipos de publicaciones en Mercado Libre<sup>1</sup>**

	Gratuita	Clásica	Premium
Costo por publicar	Gratis	Gratis	Gratis
Exposición en los listados	Baja	Alta	Máxima
Duración	60 días	Ilimitada	Ilimitada
Ofrecés cuotas sin interés con todas las tarjetas	X	X	<b>6 cuotas sin interés*</b>
Costo por vender	Gratis	<b>Entre 11% y 16%</b> , según la categoría del producto + \$ 120 de costo fijo por unidad vendida en productos menores a \$ 5.500	<b>Entre 27,5% y 32,5%</b> , según la categoría del producto + \$ 120 de costo fijo por unidad vendida en productos menores a \$ 5.500

Fuente: Mercado Libre, s. f. f, [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto\\_870](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto_870)

### 4.1.2 Tráfico

Al tratarse de una de las plataformas más exitosas y efectivas de la región, Mercado Libre se caracteriza por contar con un importante caudal de visitantes mensuales que hacen que las ventas en este preciado *marketplace* aumenten mes a mes y sea elegida por miles de compradores y vendedores para encontrar y vender lo que sea, de cualquier rubro prácticamente.

Mercado Libre es una de las empresas de la región latinoamericana que viene teniendo un crecimiento muy importante en los últimos años y aparentemente seguirá así la tendencia, ya que, según cifras oficiales de la empresa, son el séptimo portal de *retail* con **mayor tráfico en todo el mundo**.

Parte del éxito de Mercado Libre se debe principalmente a la visión de la misma empresa para solucionar problemas importantes en la región (América Latina),

<sup>1</sup> Atención, estos precios se actualizan constantemente para acceder a las últimas tarifas dirigirse al link [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto\\_870](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto_870)

motivo por el cual pudieron posicionarse hoy como un importante portal de compra y venta en línea en 20 países, como Argentina, Panamá, Brasil, El Salvador, Uruguay, Costa Rica, México, Venezuela, Ecuador, Nicaragua, Bolivia, Perú, Paraguay, Chile, República Dominicana, Colombia, Honduras y Guatemala.

Es por ello que cada país cuenta con su propio sitio (terminado en .com.ar, .com.co, .com.mx, etc.) desde donde recibe el **tráfico principal**. El resto proviene de la misma región que consulta la misma plataforma, pero de países vecinos. Las redes sociales también son el caudal principal por donde ingresan las visitas, las consultas y, finalmente, las transacciones.

Es por ello que contar con un sitio de Mercado Shops, por ejemplo, es sumamente conveniente para cualquier empresa que quiera montarse sobre la infraestructura de Mercado Libre y contar con las características y ventajas que proporciona, al tratarse de la misma organización que regula y da el soporte en el *back end*. También permite personalizar el entorno visual para ajustarlo al *layout* de la empresa.

A diferencia de otros portales de transacciones grandes, Mercado Libre es una plataforma a la que los usuarios acceden con una intención de compra que es casi un hecho, algo que se considera un *pro* a la hora de pensar vender a través de esta web. Que el usuario llegue con la intención de compra ya es un importante porcentaje del terreno ganado, por lo que no costará tanto persuadirlo.

Es la gran ventaja que esta web tiene como medio de transacción segura (en el sentido de garantía), ya que se dirige a gente que tiene una intención marcada y definida de compra. Pero Mercado Libre cuenta, además, con una multitudinaria audiencia. En la plataforma Mercado Libre, se llevan a cabo casi once compras por segundo y una de cada dos personas que navega en internet en el país llega como visita a Mercado Libre, **lo que hace que el tráfico sea aún mayor** (“Mercado Libre Publicidad: un gigante en el negocio de medios”, 2019, <https://www.cronista.com/brandstrategy/Mercado-Libre-Publicidad-un-gigante-en-el-negocio-de-medios-20190829-0018.html>).

Ese es el volumen que se genera día a día en la plataforma número uno de *e-commerce*. “Si tomamos en cuenta todos los sitios web, estamos en el puesto número 4, detrás de Google, YouTube y Facebook”, comenta el director de *marketing* de Mercado Libre, Juan Lavista (“Mercado Libre Publicidad: un gigante en el negocio de medios”, 2019, <https://www.cronista.com/brandstrategy/Mercado-Libre-Publicidad-un-gigante-en-el-negocio-de-medios-20190829-0018.html>). El tráfico que existe en la web todos los meses se asemeja a tener aproximadamente 440 estadios de River o 600 de Boca Juniors colmados de fanáticos, que en este caso se

traduce en personas que buscan algo en Mercado Libre y, en un gran porcentaje, terminan comprando lo que comenzaron a googlear.

Esta plataforma está integrada a la publicidad, lo que hace que el tráfico sea captado por diferentes medios y canales, porque proporciona anuncios publicitarios de *performance* nativos para el comprador y hasta experiencias de marca *immersivas*, contando específicamente con soluciones de marca para todas las estrategias de *marketing* que existen hoy, haciendo que todo este tráfico y movimiento dentro del portal apunte hacia una venta efectiva.

Lo que hace Mercado Libre para obtener todos estos resultados es trabajar en conjunto con la marca anunciante, conocer y saber sus objetivos y segmentos de público, así como aprender los comportamientos que ellos ya saben y conocen de sus propios clientes para así poder unificar los criterios y enfocar los esfuerzos para el mismo lado. Con base en toda esta información recolectada, Mercado Libre arma clústeres de usuarios y ejecuta campañas segmentadas de publicidad teniendo en cuenta los objetivos que se plantearon en conjunto con la empresa que decide sumarse a la plataforma de ventas *e-commerce* más eficiente de Argentina.

### 4.1.3 Servicio

Si bien Mercado Libre está desarrollado para que tanto el vendedor particular como la empresa pueda autogestionar las ventas, la plataforma proporciona un servicio extra, como se mencionó en el punto anterior, que es el trabajo en conjunto para enfocar los esfuerzos de todas las partes y concretar las ventas: la empresa, que busca vender sus productos, y Mercado Libre.

Es el tipo de servicio que Mercado Libre ofrece lo que lo diferencia de cualquier otra plataforma que se dedique “más o menos” a lo mismo. Existe una cultura de atención y asistencia que arroja beneficios a la vista cuando se analizan las métricas, el tráfico y las ventas concretadas mes a mes. Por ello el servicio aquí cumple una función importante, y el buen servicio lo hace aún más.

En esta plataforma de *e-commerce*, el **principal servicio ofrecido** es la posibilidad de vender prácticamente cualquier cosa y llegar a todo el país en pocos clics. Funciona tanto para compradores como para vendedores, y estos, a su vez, pueden ser empresas o particulares.

El servicio aquí es tan completo que Mercado Libre ofrece lo siguiente durante las transacciones llevadas a cabo dentro de su plataforma:

- **Garantía y protección** tanto al comprador como al vendedor durante el proceso de compra y venta.
- **Acompañamiento** durante toda la transacción para que el vendedor sepa cuál es la mejor manera de mostrar su anuncio, exhibir su producto y así tener éxito asegurado en la venta.
- **Calidad en los productos que se venden.** La empresa tiene estrictos controles que ayudan al vendedor a comercializar y mostrar solo productos de calidad, con fotos de buena calidad y así evitar futuros problemas con los compradores o personas interesadas.
- **Soporte constante** ante dudas, inconvenientes, disputas o reclamos a través de la web o aplicación móvil. Es sabido que en este tipo de transacciones muchas veces ocurren problemas o se generan disputas entre las partes por alguna falsa promesa, intercambio de datos de contacto antes de concretar la venta y más.

#### 4.1.4 Escalabilidad

Otro punto es la escalabilidad, algo muypreciado para toda empresa y sus dueños. En Mercado Libre se construyó un ecosistema que hace que se democratice el comercio, el dinero y la forma y medio de pagos, lo que facilita el poder de emprender a cualquier persona en América Latina.

¿Qué es la escalabilidad para su negocio y por qué es importante en Mercado Libre? Es cierto que el término *escalabilidad* se puso de moda y es posible encontrarlo en cualquier sitio de noticias. Concretamente, se denomina así la capacidad de un comercio de poder multiplicar sus ingresos sin la necesidad de invertir y aumentar los costos, por lo que tiene un gran potencial de crecimiento, contando además con los recursos requeridos para poder internacionalizarse.

Y es aquí donde ingresa Mercado Libre, ya que tiene todos los elementos necesarios para que su negocio pueda pasar las fronteras nacionales, como soporte para diferentes monedas, sistema de logística para hacer llegar la compra al domicilio del comprador, sea donde sea que resida, pero también tiene herramientas para su negocio que harán de la experiencia de compra del usuario algo inolvidable.

Vender en línea, entonces, permitió dar el salto a muchos usuarios que antes se limitaban a comercializar sus productos de manera local, muy segmentada. A partir de su incorporación a Mercado Libre, pudieron saltar esa barrera geográfica y empezar a llegar a todo el país con pocos clics, sin inversión, de manera confiable y con resultados positivos.

Diferentes características de esta plataforma de e-commerce se alinearon para poder enfocarse en la escalabilidad y así ayudar a los argentinos a ir más allá: la automatización de las operaciones de manera sencilla a través de la web y aplicación móvil, la gestión masiva tanto de los precios como del *stock* en pocos pasos, un revolucionario y mejorado sistema de mensajería que permite a ambas partes estar comunicadas por cualquier duda o consulta, especialmente luego de concretarse una venta, el proceso de facturación, que no es menor en todo negocio de venta *online*, y algo innovador: el análisis del mercado que hace Mercado Libre constantemente para que cada movimiento, tráfico, transacción y propuesta comercial siempre sea conveniente para el vendedor. Los modelos logísticos que incorporó Mercado Libre hicieron de la **escalabilidad** algo distintivo para cualquier persona que se decida a vender en línea, ofreciendo retiros en sucursal, envíos a domicilio, Mercado Envíos y más.

Tanto el tráfico como el servicio, la oferta disponible en la web y la escalabilidad son los elementos más importantes de Mercado Libre para que pueda comenzar las ventas y lanzarse al mundo *online*.

Lo invitamos a recorrer la lectura de la próxima unidad, donde encontrará conceptos más relacionados con el proceso de venta de Mercado Libre, con cómo mejorar su perfil y reputación o con cómo lo ve un posible comprador antes de hacer una consulta, así como las mejores herramientas que la plataforma pone a su disposición para potenciar su negocio. ¡Adelante!

## Unidad 4.2 Otros servicios en Mercado Libre

Realizar ventas usando la plataforma de Mercado Libre es más que contar con un buen sistema optimizado para las transacciones en línea de pequeños y medianos comerciantes. La web también proporciona un completo sistema de logística que permite al comprador elegir la forma y el tiempo en que va a recibir su producto, gracias al trabajo constante que hace Mercado Libre por proporcionar facilidades en el proceso logístico, desde que se hace la compra hasta que el cliente decide cómo hacerse de ella a través de distintos sistemas que están a su disposición para que lo pueda elegir cuando desee, antes de hacer el pago, claro.

### 4.2.1 Logística: Mercado Envíos y Full

La logística es uno de los aspectos más relevantes de toda transacción en línea, y esta plataforma lo tiene presente, motivo por el cual desarrolló diferentes opciones dentro de su entorno web para que el vendedor pueda disponer de alternativas para entregar los productos y el comprador pueda obtenerlos de la forma más cómoda y económica, en caso de así requerirlo.

Mercado Libre le ofrece la posibilidad de hacer envíos gratuitos porque lo ayudan a vender más debido a que es un ítem que el comprador tiene muy en cuenta para cerrar su venta y que la transacción se lleve a cabo. Por eso, la plataforma le permite ofrecer este beneficio en todos los productos nuevos que publique desde cierto precio en adelante, con las siguientes ventajas:

- Contará con diferentes descuentos, según su reputación como vendedor dentro de la plataforma.
- Por cada unidad que usted venda, tendrá un costo fijo de envío determinado, el cual dependerá puntualmente del peso del producto que haya publicado.
- Si vende muchas unidades de un mismo producto que en total alcancen cierto precio, el comprador tendrá envío gratis, pero en realidad será Mercado Libre quien esté absorbiendo ese costo.

Si usted está comenzando a vender en Mercado Libre y, por ende, no tiene reputación, la empresa le brinda una serie de descuentos para que pueda ofrecer envíos gratuitos a sus compradores.

**Tabla 2: Costos por ofrecer envíos gratis por Mercado Envíos<sup>2</sup>**

Peso*	Productos usados o nuevos de menos de \$ 5.500, Gratuitas en Mercado Libre o Clásica en Mercado Shops		Productos nuevos desde \$ 5.500 o Premium en Mercado Shops	
	Con Full	Con Otros	Con Full	Con Otros
Hasta 0,5 Kg	\$ 1.119,99	\$ 1.119,99	\$ 560	\$ 560
De 0,5 a 1 Kg	\$ 1.284,99	\$ 1.284,99	\$ 642,50	\$ 642,50
De 1 a 2 Kg	\$ 1.359,99	\$ 1.359,99	\$ 680	\$ 680
De 2 a 5 Kg	\$ 1.529,99	\$ 1.529,99	\$ 765	\$ 765
De 5 a 10 Kg	\$ 1.809,99	\$ 1.809,99	\$ 905	\$ 905
De 10 a 15 Kg	\$ 2.089,99	\$ 2.089,99	\$ 1045	\$ 1045
De 15 a 20 Kg	\$ 2.454,99	\$ 2.454,99	\$ 1.227,50	\$ 1.227,50
De 20 a 25 Kg	\$ 2.674,99	\$ 2.674,99	\$ 1.337,50	\$ 1.337,50
Más de 25 Kg	\$ 3.789,99	\$ 3.789,99	\$ 1.895	\$ 1.895

Fuente: Mercado Libre, s. f. e, [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis\\_3482](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis_3482)

Mercado Libre cuenta con la opción de Mercado Envíos (Mercado Libre, s. f. c) y Mercado Envíos Full, que se detallan a continuación para que pueda ofrecer a sus clientes al momento de publicar sus productos. **Mercado Envíos** le permite optimizar sus entregas luego de realizarse la venta. Con este servicio de Mercado Libre, todos los paquetes quedan protegidos con el respaldo de la empresa en caso de pasarle algo al producto durante el traslado.

<sup>2</sup> Atención, estos precios se actualizan constantemente para acceder a las últimas tarifas dirigirse al link [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis\\_3482](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis_3482)

Con este servicio Mercado Libre trabaja con los correos y empresas logísticas más importantes de Argentina para brindar una increíble experiencia de envíos. Las publicaciones que cuentan con el servicio de Mercado Envíos permiten calcular los costos y tiempos de entrega, gracias a lo cual el cliente podrá saber cuándo le llegará su compra antes de hacerla. Esto le evita tener que responder preguntas relacionadas con el envío y tiempos de entrega y enfocarse en cuestiones más importantes.

Por otra parte, existe la opción de Mercado Envíos Full, que, además de ocuparse de los envíos realizados por Mercado Libre, guarda su *stock* y prepara sus cajas y paquetes cada vez que usted recibe una venta. Utilizar el servicio Full le posibilita enfocarse en su negocio y delegar temas operativos y logísticos a Mercado Libre. Cuando realice una venta, no tendrá que hacer nada, la plataforma realizará todas las tareas de manera gratuita.

Para vender con Mercado Envíos Full, deberá seguir algunos pasos proporcionados por la empresa:

- Cree un envío al centro de almacenamiento de Mercado Libre en el apartado Gestión de stock Full dentro de la web, eligiendo qué productos desea vender con el servicio Full y cree un envío al centro de almacenamiento para comenzar.
- Luego prepare sus productos para mandar al centro de almacenamiento, donde la empresa manejará todo por usted. Los productos deben llegar al centro de almacenamiento embalados e identificados correctamente.
- Mande sus productos: Cuando realice su primer envío, Mercado Libre le dará la dirección del centro de almacenamiento. El traslado de su producto hasta el almacenamiento corre por su cuenta, ya sea que lo lleve con su auto, por flete o mediante despacho.

#### 4.2.2 Costos por vender

Mercado Libre le permite vender sin cobrarle nada en su plan básico o gratuito, el cual es efectivo por contar con un tráfico, servicio y oferta superadores y con un entorno web que es el adecuado para que cualquier usuario que ingrese termine comprando lo que entró a buscar. Usted, como vendedor, tendrá todas las herramientas, soporte y respaldo que necesita para llevar a cabo transacciones seguras y protegidas, y eso hará sentir al comprador que todo está diseñado para que pueda adquirir lo que está buscando con pocos clics y al precio más conveniente.

Pero también existen dos planes más que ayudan a potenciar y a hacer más visible sus publicaciones con una mínima inversión que se cobra al ejecutarse la venta, por lo que, si publica usando el plan *premium* y no vende su producto, tampoco pagará nada.

El plan clásico tiene como ventaja que el producto permanecerá publicado en la plataforma de manera ilimitada y tendrá una alta exposición en los listados cuando un usuario haga una búsqueda.

Finalmente, el plan *premium* tiene más ventajas que el clásico y gratuito, ya que aumenta a una exposición máxima la visibilidad de su publicación en el listado de búsqueda cuando los clientes hacen una consulta en el buscador de la plataforma, y permanecerá de manera ilimitada publicado en la web.

A su vez, se ofrece la posibilidad de **vender servicios** (Mercado Libre, s. f. d, [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio\\_871](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio_871)) en la plataforma, los cuales tienen costos particulares que varían en función del tipo de publicación que se elija al momento de crear el anuncio. Se detallan a continuación, en la Tabla 3, las características y costos:

**Tabla 3: Venta de servicios<sup>3</sup>**

Tipo de publicación	Platino		Básico		Gratuita*
Duración	180 días	90 días	180 días	90 días	60 días
Ubicación en listados	Superior	Superior	Media	Media	Inferior
Libre de publicidad	✓	✓	✓	✓	-
Cargo por venta	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis	Gratis
Precio por publicar	\$7.797	\$4.357	\$4.727	\$2.527	¡Gratis!

\* Tienes 1 anuncio gratuito cada 365 días.

Fuente: Mercado Libre, s. f. d, [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio\\_871](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio_871)

<sup>3</sup> Atención, estos precios se actualizan constantemente para acceder a las últimas tarifas dirigirse al link [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio\\_871](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio_871)

“Cada plan ofrece distintas frecuencias de exposición del artículo, duración de la publicación, posibilidades de cuotas sin interés, etc. Para más detalles, te sugerimos visitar el listado de tarifas de Mercado Libre” (Mendoza, 2021, <https://www.tiendanube.com/blog/como-vender-por-internet-mercado-libre/>).

En este sentido, la empresa tiene costos diferenciados para tiendas *online* creadas en Mercado Shops, con tres planes o tipos de costos según las diferentes prestaciones y características que tengan, los cuales se detallarán a continuación.

**Tabla 4: Mercado Shops<sup>4</sup>**

Mercado Shops es gratuito. Sin costos de activación ni de mantenimiento y sin planes ni límites. Solo pagás el costo transaccional de Mercado Pago por venta.

	Clásica	Premium
Ofrecés 6 cuotas sin interés con todas las tarjetas	No	Sí
Costo de activación	Gratis	Gratis
Costo de mantenimiento	Gratis	Gratis
Costo por publicar	Gratis	Gratis
Costo transaccional de Mercado Pago por venta	4,83%	6 cuotas sin interés 25,40% También podés elegir 3 cuotas sin interés 13,30%

Tené en cuenta que ahora podés elegir si ofrecés envío gratis en productos desde \$ 5.500 con hasta un 50% OFF. En tus publicaciones Clásica el costo total de envío gratis está a tu cargo. [Conocé cuáles son los costos y descuentos según tu reputación.](#)

Fuente: Mercado Libre, s. f., <https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/16046>

Si se opta por realizar publicaciones gratuitas, Mercado Libre tiene algunas consideraciones que se deben tener en cuenta para no infringir las políticas de la empresa y optimizar aún más las posibilidades de vender lo que se está publicando. Lo que usted siempre deberá tener en cuenta a la hora de hacer una publicación gratuita es:

<sup>4</sup> Atención, estos precios se actualizan constantemente para acceder a las últimas tarifas dirigirse al link <https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/16046>

- Si va a vender productos que no son nuevos, podrá realizar publicaciones de manera gratuita hasta llegar a las 20 ventas en el último año en curso.
- Si está comercializando productos nuevos, podrá publicar hasta alcanzar las cinco ventas en el último año.
- Si está publicando de forma gratuita, debe considerar que no acumulará las visitas ni las ventas de la anterior. La solución será pasar al plan clásico.
- En la venta de productos nuevos y usados, usted podrá tener hasta 10 publicaciones simultáneas y siempre con *stock* 1.
- Si usted es MercadoLíder, solo va a poder publicar en formato clásico o *premium*.

### 4.2.3 Reputación y medallas: 3 niveles de MercadoLíder

Vender y vender correctamente en Mercado Libre tiene beneficios. Esto implica que los productos se alinean a las políticas de la empresa respecto a los productos, tratamiento de la información privada durante la etapa previa a la compra de un producto, a cómo el vendedor publica sus productos y más. Los llamados *líderes* de la plataforma de e-commerce se caracterizan por brindar una excelente experiencia a sus compradores y también por la cantidad de ventas que reciben.

Hay tres niveles de MercadoLíder que se pueden encontrar en la plataforma, identificados gráficamente por la medalla que llevan al lado del “termómetro” que determina su reputación: **MercadoLíder**, **MercadoLíder Gold** y **MercadoLíder Platinum**.

Por otra parte, la **reputación** es el lugar que el vendedor ocupa dentro del *ranking* general de Mercado Libre, algo muy importante que le da al comprador la garantía de que estará haciéndole la compra a alguien seguro, que responderá ante cualquier inconveniente.

Mercado Libre representa la reputación a través un color puntual para cada vendedor (quien puede conocer qué reputación tiene accediendo a Mi cuenta y luego a Reputación), que se muestra como la imagen que se comparte a continuación:

**Figura 2: Reputación**



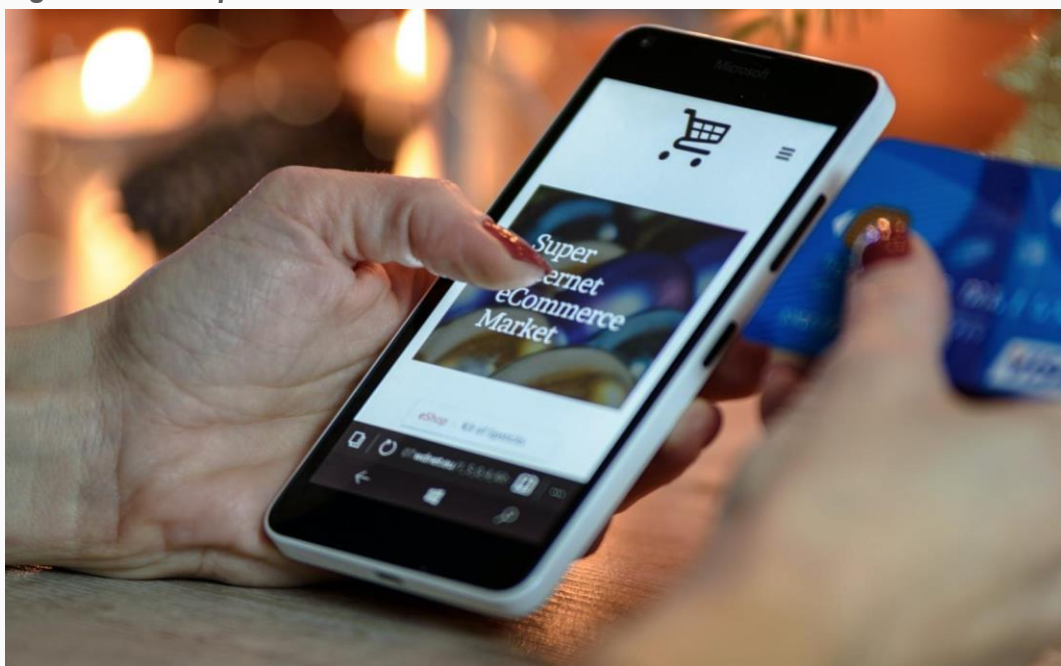
Fuente: Mercado Libre, s. f. g, [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Como-funciona-la-reputacion-de-vendedor\\_4024](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Como-funciona-la-reputacion-de-vendedor_4024)

Para calcular la reputación, Mercado Libre se basa en la experiencia que usted les brinda a sus compradores. Por eso, cuando el comerciante llega a sus diez ventas, se podrá calcular la reputación considerando las variables que se detallan a continuación, para luego mostrarla visualmente según la gama de colores detallada anteriormente.

1. Si usted tiene ventas con reclamos realizados por parte del comprador:

- Para ser vendedor color verde, sus ventas con reclamos no tendrán que superar el 2 % de todas sus ventas.
- Para ser vendedor amarillo, sus ventas con reclamos no deben superar el 4 % de todas sus ventas.
- Para ser vendedor de color naranja, sus ventas con reclamos no tienen que superar el 7 % de todas sus ventas.

**Figura 3: Marketplace 2**



Fuente: [Imagen sin título sobre marketplace 2]. (s. f.). Recuperado de <https://www.localbiz-blog.com/wp-content/uploads/2022/02/mobile3.jpg>

2. Tiempo en entregar los productos al correo para que lleguen al comprador:

- Para ser vendedor verde, el tiempo de su despacho con demora no tiene que sobrepasar el 15 % de todas las ventas que haga.

- Para ser vendedor color amarillo, su tiempo de despacho con demora no tendrá que sobrepasar el 20 % de todas las ventas que cierre.
- Para ser un vendedor de color naranja, su tiempo de despacho con demora no deberá sobrepasar el 30 % de todas las ventas que haga.

Es importante destacar que, cuando usted utilice el despacho por Mercado Envíos, Mercado Libre va a comparar ese tiempo con el de los otros vendedores de cada categoría. Si usted hace el envío en 24 horas hábiles, nunca va a afectar su **reputación**.

3. El total de las ventas que fueron canceladas por el propio vendedor. Para calcular esta variable, se toman todas las ventas que usted cancele y que no hayan tenido reclamos:

- Vendedor verde: No debe cancelar más del 3 % de las ventas que haga.
- Vendedor amarillo: No puede cancelar más del 4 % de las ventas que haga.
- Vendedor naranja: No puede cancelar más del 5 % de las ventas que haga.
- Si brinda servicios, cada contratación cuenta para calcular su reputación.

Seguramente, usted se pregunte por qué conviene ser un MercadoLíder dentro de la plataforma de e-commerce más usada en toda la región. A continuación, se detalla alguna de las características más importantes del programa, para que pueda evaluarlas y analizar punto por punto cada una de ellas, sus ventajas y, principalmente, sus beneficios:

- Las publicaciones que usted haga tendrán mayor prioridad y exposición en las búsquedas que los potenciales clientes hagan.
- Tendrá atención personalizada por chat en tiempo real por parte del equipo de asistencia de MercadoLibre.
- Son los primeros usuarios en conocer las novedades de Mercado Libre a través del boletín para MercadoLíderes exclusivo.
- Podrá recibir cursos y capacitaciones con consejos de venta mediante reuniones presenciales y virtuales realizadas por Mercado Libre.
- Tendrá bonificado al 100 % el costo mensual de mantenimiento de eShops.

- Podrá ofrecer envíos gratis a través de Mercado Envíos con el 50 % de descuento en productos nuevos que usted venda a partir de un precio específico.

Para ser un MercadoLíder, deberá cumplir los siguientes requisitos que la empresa requiere en los últimos 3 meses de uso, más los días del mes que esté en curso, tal como se indica a continuación en la siguiente tabla según la categoría que aplique: MercadoLíder, MercadoLíder Gold y MercadoLíder Platinum:

**Tabla 5: Requisitos para ser MercadoLíder<sup>5</sup>**

	MercadoLíder	MercadoLíder Gold	MercadoLíder Platinum
*Ventas concretadas	50 o más	150 o más	350 o más
*Facturado en concretadas	\$ 100.000 o más	\$ 340.000 o más	\$ 1.000.000 o más
Antigüedad en Mercado Libre	Mayor a 60 días		
Color en termómetro	Verde oscuro		
Reclamos con mediación de Mercado Libre	Menos del 1% sobre el total de tus ventas.		
Ventas canceladas por vos	Menos del 2% sobre el total de tus ventas.		
Ventas que despachaste con demora	Menos del 15% sobre el total de tus ventas.		

Fuente: Mercado Libre, s. f. h, <https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/864>

#### 4.2.4 Otras herramientas en Mercado Libre: App Store

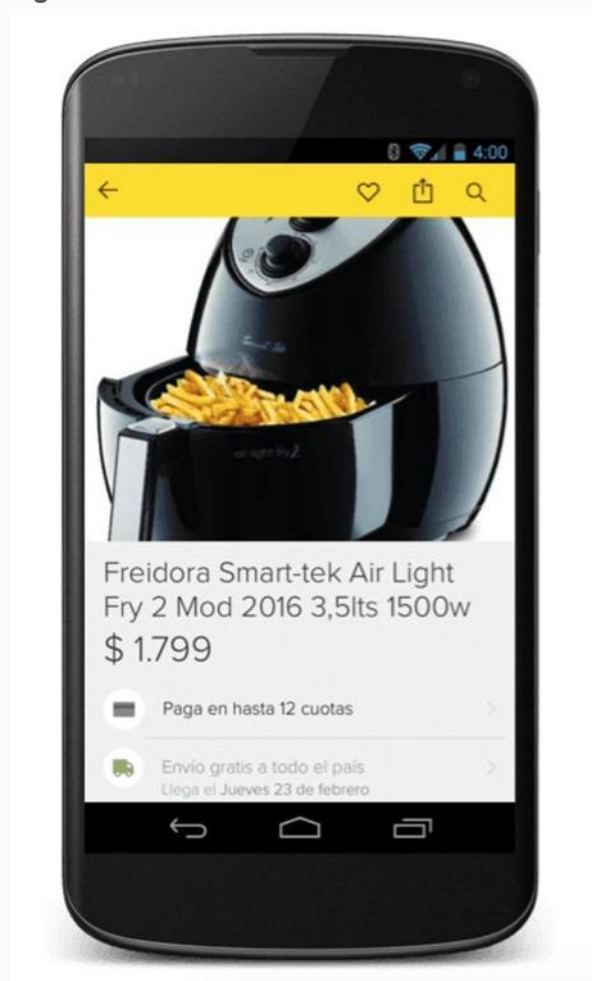
<sup>5</sup> Atención, estos precios se actualizan constantemente para acceder a las últimas tarifas dirigirse al link <https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/864>

En este apartado podrá conocer las características y potencialidades de una de las herramientas más versátiles, prácticas y al alcance de la mano que Mercado Libre desarrolló para todos sus usuarios, tanto para compradores como para vendedores: la aplicación móvil.

La principal cualidad de esta aplicación es que solo con contar con conexión a internet o datos móviles se puede acceder al apartado de vendedores y manejar desde allí todas las ventas y transacciones que desee sin importar la hora, desde dónde lo haga o cuántas veces necesite entrar.

Podrá descargar la aplicación desde la tienda de aplicaciones de su sistema operativo (tanto para Android de Google como iOS de Apple) para poder seguir trabajando sin importar en dónde se encuentre. La aplicación le permite cargar los productos, las fotografías que acompañarán la descripción de estos, así como usar un cómodo y renovado sistema de mensajería desde donde el usuario puede responder a las consultas de los clientes en pocos movimientos dentro de la misma aplicación.

**Figura 4: Publicación en Mercado Libre**



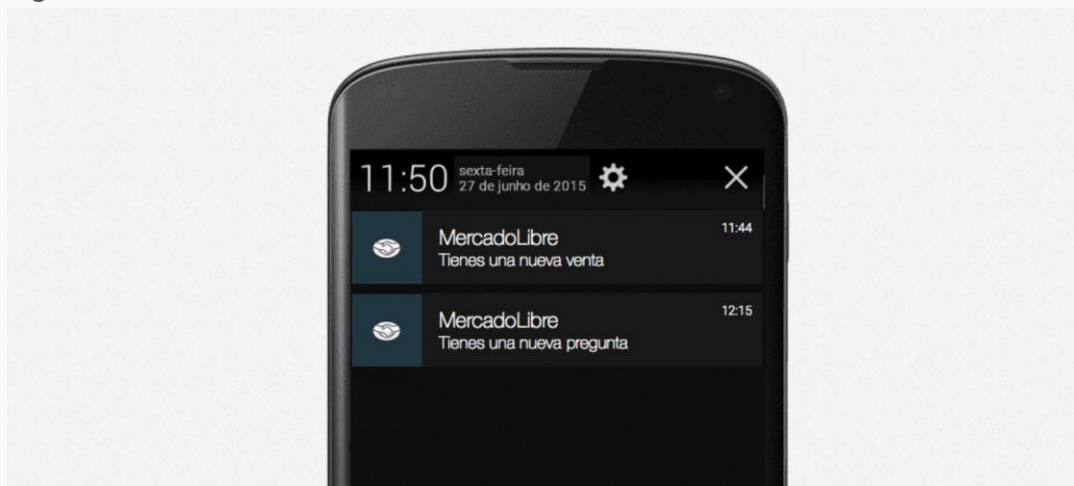
Fuente: Mercado Libre, 2020.

A continuación, se detallan las principales ventajas que proporciona la aplicación móvil de Mercado Libre tanto para compradores como para vendedores:

- Podrá contar con todo lo que quiera en un solo lugar, en la palma de su mano: Puede seguir de cerca los productos que más le interesan, guardar sus productos favoritos y compartirlos. Como vendedor, es muy buena práctica monitorear de cerca las características y precios de los mismos productos que tiene la competencia; la aplicación le permite esto y más.
- Cargue productos tranquilamente, en cualquier momento y lugar, y cierre ventas: Durante las 24 horas del día, puede estar conectado para responder consultas por mensaje dentro de la aplicación de Mercado Libre, cargar productos nuevos, modificar los ya existentes y todo lo que se imagine, sin tener que recurrir a la computadora de escritorio si no tiene la posibilidad en ese momento.

- Podrá enterarse de lo que más le importa, cómo responder preguntas sobre el producto que está vendiendo, por dónde va el producto que despachó para su cliente, si su venta está en camino a ese domicilio y mucho más. Ahora todo se notifica mediante notificaciones *push* en el teléfono celular, sin tener que configurar nada. Solo deberá permitir que se envíen notificaciones mediante la aplicación de Mercado Libre y nada más.

**Figura 5: Notificación Mercado Libre**



Fuente: Mercado Libre, 2020.

- Podrá sacar una o varias fotografías, colocar el precio y empezar a vender de todo, sin esfuerzo y sin costo, porque es simple. Vender productos nuevos y usados es gratis en Mercado Libre y no tendrá cargos por publicar absolutamente nada y sin su consentimiento.

### **Las aplicaciones que se pueden sincronizar con Mercado Libre**

Encontrará diferentes aplicaciones que pueden sincronizarse con Mercado Libre para mejorar aún más la experiencia del cliente, y serán muy útiles para su negocio también. A continuación, se detallarán algunas de las que podrá encontrar en App Store (Mercado Libre, s. f. a):

- **Real Trends** está disponible para usuarios Gold de Mercado Libre y se trata de una plataforma líder de herramientas para poder analizar y gestionar la tienda, para que usted optimice su negocio e incremente sus ventas en Mercado Libre teniendo como premisa el análisis, las tendencias y los indicadores.
- **NeoFactura** es otra opción interesante para todos los vendedores en Mercado Libre porque agiliza el trabajo enfocado en la parte administrativa, facturación, etcétera. NeoFactura le permite emitir comprobantes electrónicos completamente

validados por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) de manera automática para cada venta de Mercado Libre que usted realice.

- **VirtualSeller** es una de las aplicaciones más interesantes para todo tipo de vendedor de Mercado Libre porque le permite gestionar absolutamente todo su negocio dentro y fuera de la web de e-commerce, optimizando todos los recursos y aumentando la rentabilidad lo máximo posible.
- **Mercado Cuentas** es una aplicación de gestión y administración para sus productos dentro de Mercado Libre. Muy bien valorada por otros vendedores, le permite edición, sincronización de precios y almacén de stock, controlar el inventario, gestionar distintos combos y hasta analizar su competencia.

Esta aplicación puede probarse de manera gratuita durante 30 días, sin necesidad de dejar los datos de tarjetas de crédito. Se puede usar por completo para poder experimentar las potencialidades de esta herramienta, lo cual es muy destacable. Es importante mencionar que se trata de una aplicación que fue certificada por Mercado Libre y está disponible en la web oficial, lo que le garantizará un excelente funcionamiento e integración.

En este módulo se abordaron todas las características y cualidades más importantes que hacen de Mercado Libre otra opción muy válida y completa para comercializar sus productos o servicios sin dejar de lado la atención y experiencia amena y agradable del cliente, que contempla no solo la variedad y diversidad de productos, sino también varias alternativas de entrega de su producto, facilidades y comodidades de pago, la posibilidad de gestionar y seguir la compra desde el teléfono celular y poder estar en contacto constante con el vendedor, por cualquier duda o consulta que tenga.

¡Lo invitamos a realizar las actividades planteadas como repaso de estos ejes temáticos para así poner a prueba los nuevos conocimientos que en este módulo le fueron proporcionados!

# Referencias

[Imagen sin título sobre marketplace]. (s. f.). Recuperado de <https://pbs.twimg.com/media/FMOErPnWQAs9ZkC?format=jpg&name=4096x4096>

[Imagen sin título sobre marketplace 2]. (s. f.). Recuperado de <https://www.localbiz-blog.com/wp-content/uploads/2022/02/mobile3.jpg>

**Mendoza, M.** (2021). Cómo vender por Mercado Libre. Recuperado de <https://www.tiendanube.com/blog/como-vender-por-internet-mercado-libre/>

**Mercado Libre Publicidad: un gigante en el negocio de medios.** (2019). *El Cronista*. Recuperado de <https://www.cronista.com/brandstrategy/Mercado-Libre-Publicidad-un-gigante-en-el-negocio-de-medios-20190829-0018.html>

**Mercado Libre.** (s. f. a). App Store de Mercado Libre Argentina. Recuperado de <https://appstore.mercadolibre.com.ar/>

**Mercado Libre.** (s. f. b). Artículos prohibidos. Recuperado de [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Articulos-prohibidos\\_1028](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Articulos-prohibidos_1028)

**Mercado Libre.** (s. f. c). Cómo funciona Mercado Envíos. Recuperado de <https://vendedores.mercadolibre.com.ar/nota/como-funciona-mercado-envios/>

**Mercado Libre.** (s. f. d). Costos de vender un servicio. Recuperado de [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio\\_871](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-vender-un-servicio_871)

**Mercado Libre.** (s. f. e). Costos por ofrecer envíos gratis por Mercado Envíos. Recuperado de [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis\\_3482](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/costos-envios-gratis_3482)

**Mercado Libre.** (s. f. f). Costos por vender un producto. Recuperado de [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto\\_870](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Costos-de-vender-un-producto_870)

**Mercado Libre.** (s. f. g). Qué es y cómo funciona la reputación como vendedor. Recuperado de [https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Como-funciona-la-reputacion-de-vendedor\\_4024](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Como-funciona-la-reputacion-de-vendedor_4024)

**Mercado Libre.** (s. f. h). Todo sobre ser MercadoLíder. Recuperado de <https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/864>

**Minott, L.** (2019). Mercado Libre: La cultura como pilar de la estrategia.  
Recuperado de  
<https://blog.greatplacetowork.com.ar/blog/contenidos/articulos/blog-great-place-to-work-2>