Investment Club PUC
Mercado Libre



Ian Bosshard, Alejandro Stein,

Valentina Honorato, Gonzalo Martinez

Índice:

- Historia de la compañía
- Descripción general
- Tesis de inversión
- Análisis financiero
- Análisis industria / Comparación competidores
- Evaluación riesgos
- Conclusión – Nuestra recomendación



Historia de la compañía



Historia: *E-commerce a ecosistema integrado*





2 Descripción general

DESCRIPCIÓN GENERAL

- **Naturaleza del Negocio:** Plataforma líder de e-commerce y servicios fintech en América Latina fundada en 1999 (NASDAQ: MELI); su fundador Marcos Galperin se mantiene activo como Chairman y CEO.
- **Analogía Competitiva:** Opera como el "Amazon + PayPal" de la región, consolidando una posición dominante en un mercado frecuentemente descrito como un duopolio junto con Amazon.
- **Alcance Regional:** Presencia operativa en 18 países de Latinoamérica, con sus mayores focos de generación de valor en Brasil, México y Argentina.
- Market Cap 81.723B

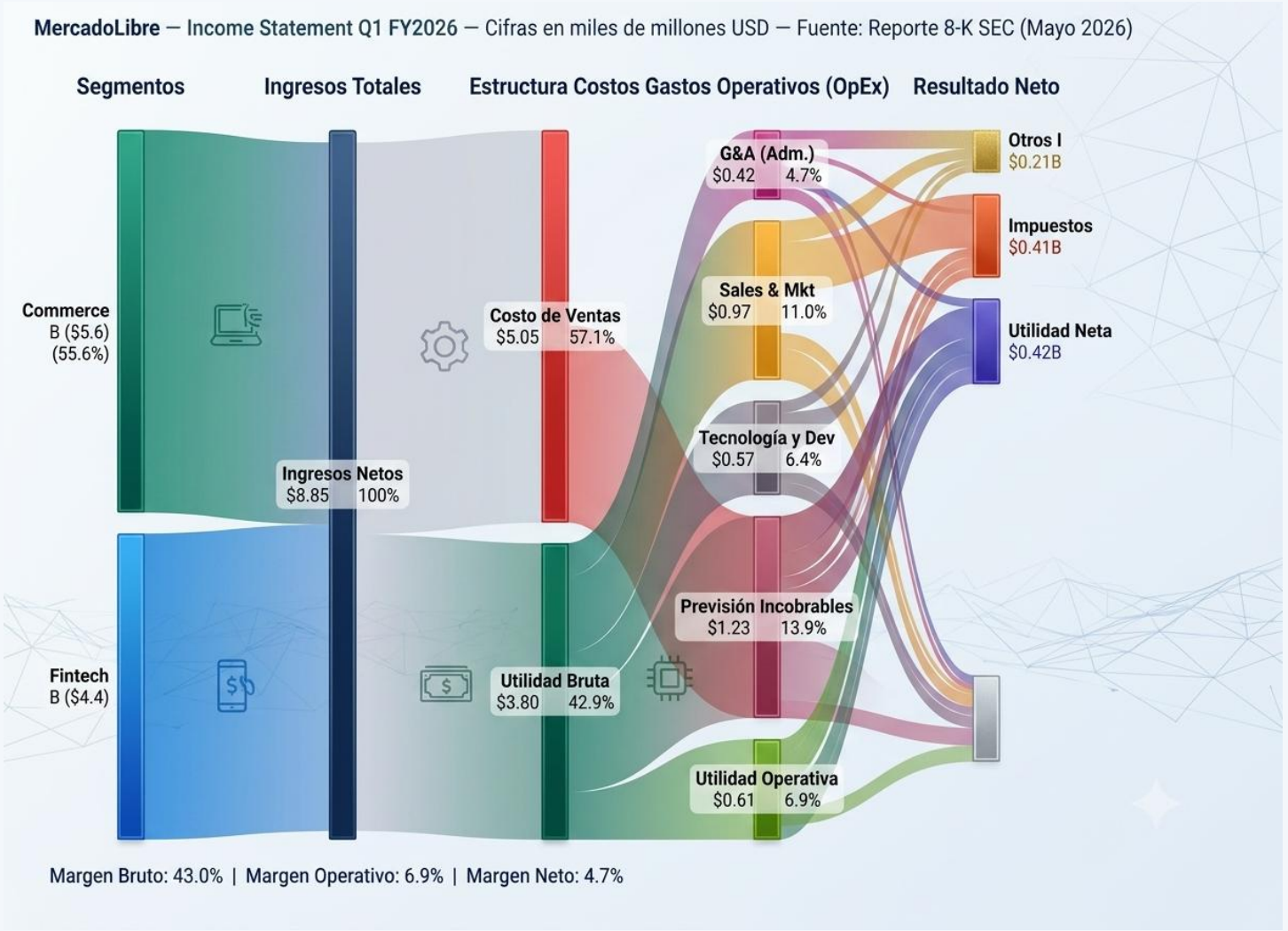


Descripción general

- **Efecto Red (Flywheel):** Sinergia donde el marketplace, la logística (Envíos) y los pagos (Pago) generan datos transaccionales masivos que alimentan los modelos de financiamiento (Crédito), potenciando el GMV.
- **Volumen y Tracción:** Base crítica de usuarios que alcanza los 94 millones de compradores únicos y 72 millones de usuarios mensuales activos en la vertical fintech.



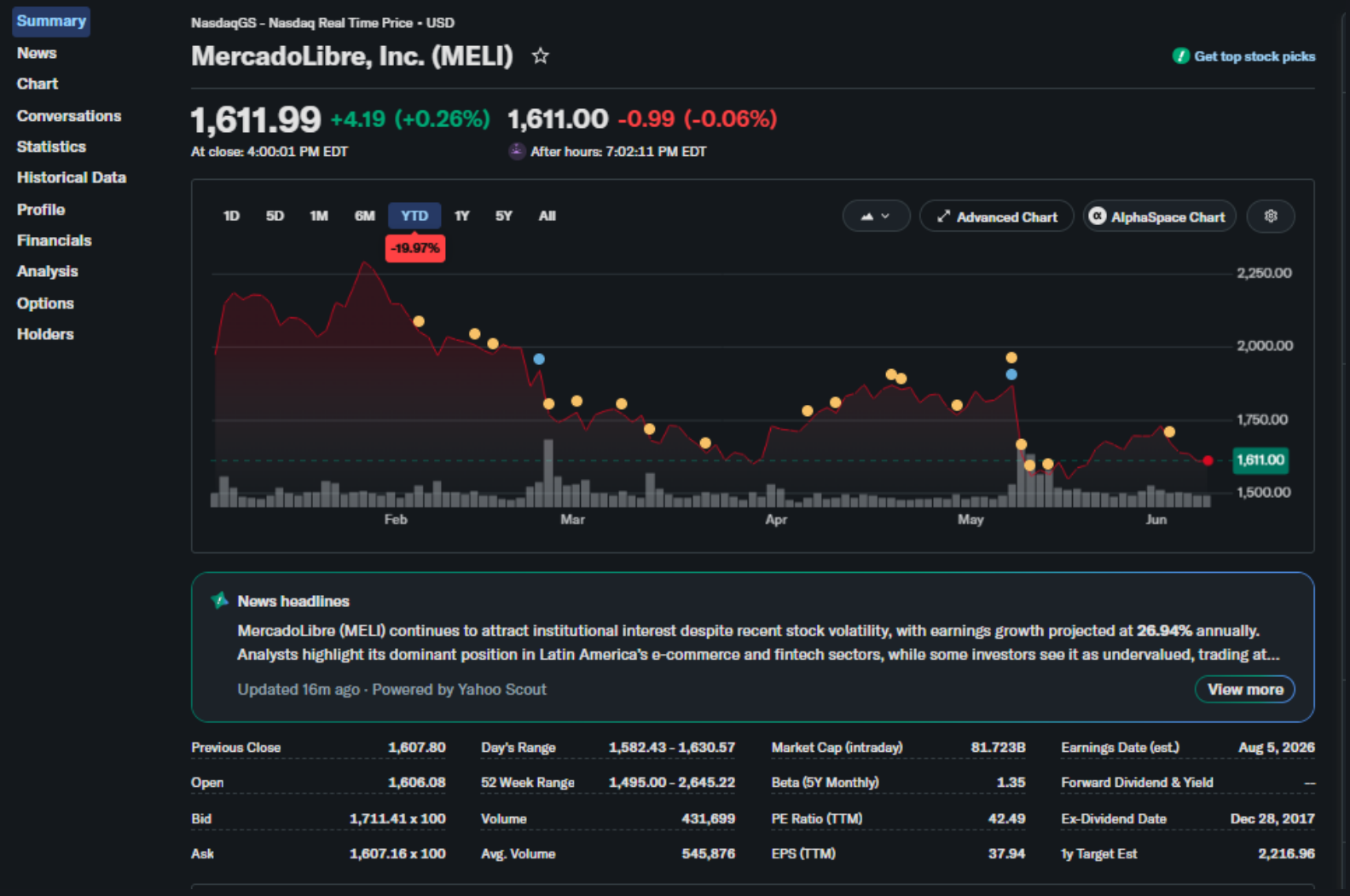
Q1 2026 – Diagrama estructura de flujos





4 Tesis de inversión

Valoración – Precio Actual



Tesis de inversión

El mercado castigó la caída del margen operativo , ignorando que el negocio base creció a su mayor ritmo en 4 años

- Razón principal de la caída: Las normas exigen registrar el 100% del gasto por riesgo crediticio en el "Día 1".

- Dinámica de envíos gratis.

El Costo de la consolidación : La compresión de márgenes es deliberada. Rentabilidad a largo plazo

Espacio para crecer: publicidad digital y aumento de e-commerce en LATAM

Tesis de inversión

NUESTRA VISIÓN DE INVERSIÓN

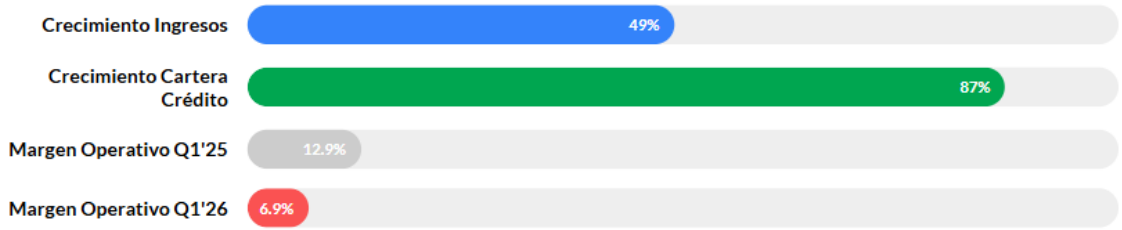
Inversión Deliberada

La caída de rentabilidad no es un deterioro; es una inversión para acelerar el crecimiento y expandir la fosa competitiva.

Arbitraje de Paciencia

Valoramos costos de corto plazo como permanentes, ignorando que generarán mayores ingresos y márgenes a futuro.

MÉTRICAS CLAVE: Q1 2026



* El mercado castigó la acción por la caída de márgenes, ignorando el crecimiento exponencial en áreas críticas.

Tesis de inversión

MOTORES DE CREACIÓN DE VALOR

Dominancia de Mercado

Reducción de umbrales de envío gratis y expansión agresiva de crédito. Sacrificio de margen actual para blindar el ecosistema contra **Amazon**, **Shopee** y **Temu**.

Ecosistema Financiero

Las provisiones por riesgo se registran hoy (gasto), mientras los ingresos por intereses llegan después. Esto genera una **presión contable temporal** pero riqueza futura recurrente.

Mercado Ads: El Motor Oculto

La logística atrae tráfico masivo. Ese tráfico alimenta el negocio de **Retail Media**, con márgenes significativamente superiores, acelerando la rentabilidad a largo plazo.

Tesis de inversión

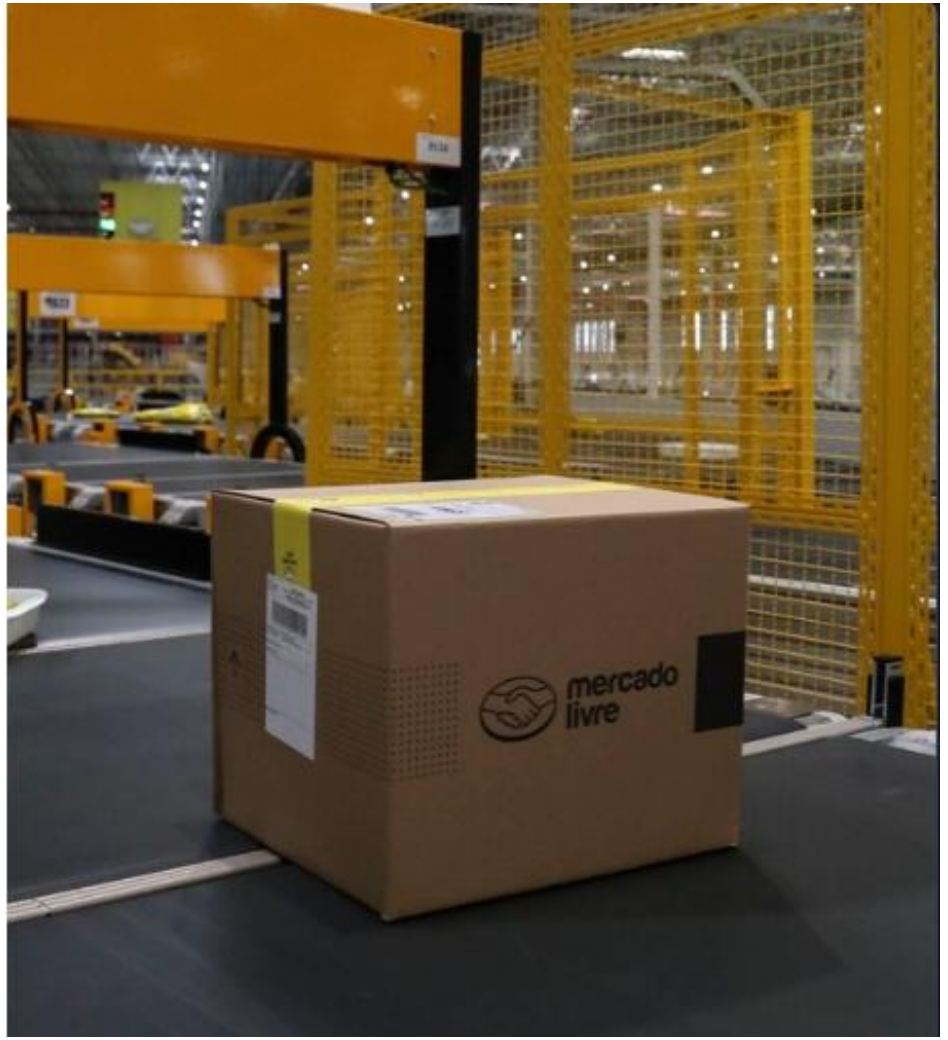
VISIÓN ESTRUCTURAL

Valor Real vs. Miopía

El mercado se enfoca en la compresión temporal de márgenes debido a las inversiones en logística y crédito.

Sin embargo, se ignora la construcción de barreras competitivas infranqueables en toda América Latina.

CONCLUSIÓN: Estamos ante una creación de valor estructural masiva disfrazada de debilidad operativa de corto plazo.





3 Análisis financiero / Valoraciones

Carta a los accionistas :

- El desfase contable: La cartera de créditos creció un 87%, mientras que los ingresos lo hicieron un 49%. Según explicó el CFO, las normativas obligan a MercadoLibre a provisionar (restar de las ganancias) el 100% de la pérdida esperada en el momento en que se emite el préstamo.
- El impacto directo: Al emitir 2,7 millones de tarjetas de golpe, tuvieron que registrar un gasto masivo inmediato por "incobrables futuros", aunque los ingresos por intereses de esas tarjetas se cobrarán mes a mes durante años.
- De los Santos confirmó que dos tercios (66%) de la caída del margen se explicaban exclusivamente por esta dinámica de crecimiento acelerado en créditos, sumado a las agresivas inversiones en logística (envíos gratis) para aplastar a la competencia en Brasil.



Resultados Q1 26

Ingresos Récord: 8.800 millones de dólares, un crecimiento explosivo del **+49% interanual**. Es el ritmo de aceleración más rápido en casi cuatro años.

Utilidad Neta : $417 millones de dólares (-16% interanual).

Compresión de Margen: El margen operativo cayó agresivamente al **6,9%.(del 12,9% al 6,9%)**

El motor Mercado Pago: Los Usuarios Activos Mensuales (MAU) de Mercado Pago alcanzaron los **82,9 millones (+29% interanual)**; los Activos Bajo Administración (AUM) llegaron a **$19.900 millones de dólares** (+77% interanual)

Mercado Ads creció un +73% interanual: Esto representa aproximadamente 4 veces el crecimiento del mercado regional de publicidad digital en 2025.

Valorización

Empresas Comparables — MELI & Peers

Fuente: StockAnalysis.com (S&P Global Market Intelligence) · MELI/NU/SE → 5 jun 2026 | AMZN → 8 jun 2026

	MELI MercadoLibre	AMZN Amazon.com	NU Nu Holdings	SE Sea Limited
EV (bn USD)	$88.2	$2,730	$48.4	$46.1
Market Cap (bn USD)	$81.5	$2,640	$58.2	$53.0
Precio (USD)	$1,608	$245	$11.97	$86.56
EBITDA LTM (mill)	$3,940	$155,860	N/A [1]	$2,510
Margen Op LTM	9.6%	11.5%	N/A [1]	8.4%
Forward PE	39.5x	29.5x	13.3x	20.5x
PEG	1.24	1.40	0.44	1.08
ROE	31.3%	24.3%	30.1%	14.9%
Upside Consenso [2]	**+37.9%**	**+27.6%**	**+54.4%**	**+61.9%**

Valorización

Deuda Bruta: **$12.300 M**
Ratio Deuda Neta / EBITDA Ajustado: **1,46x**
Deuda neta de $5.700 millones. "**Sigue siendo grado de inversión y está casi enteramente vinculada al financiamiento de las operaciones fintech".**

	Cartera crédito	Crec. cartera	NPL 15–90d	NIM / NIMAL
Mercado Pago	$14.6 B	+87 %	8%	17.8%
NU	$37.2 B	+40 %	5%	9.5%



5 Analisis Industria / Comparación competidores

Analisis de la Industria: Fuerzas de Porter

Rivalidad Sectorial: ALTA

Fuerte competencia por cuota de mercado en e-commerce y servicios financieros.

Nuevos Entrantes: BAJA

Barreras masivas por red logística física y regulaciones fintech estrictas.

Poder de Clientes: MODERADO

Costo de cambio nulo mitigado por un fuerte efecto red y ecosistema cerrado.

Amenza de sustitutos: BAJO

Canal físico tradicional mermado por digitalización y logística veloz.

Poder proveedores: BAJO

Vendedores altamente atomizados que dependen del tráfico orgánico de MELI.

Rivalidad Sectorial

Consolidación E-Commerce

Competencia agresiva por el liderazgo en Brasil, México y Argentina contra actores de peso global.

- Gigantes Globales: Confrontación directa con Amazon y subsidios de capital.
- Disruptores Asiáticos: Presión en precios y logística ultra-rápida (Shopee, Temu).

Guerra de cuota Fintech

Mercado Pago disputa activamente la captura de depósitos y la colocación de créditos minoristas.

- Bancos digitales: Competencia contra instituciones nativas digitales maduras (Nubank).
- Procesadores de pago: Rivalidad local en adquirencia (Stone y PagSeguro).

Nuevos Entrantes

Las barreras de entrada al ecosistema son masivas y de naturaleza estructural, protegiendo la cuota de mercado de Mercado Libre.

- **Foso de CapEx Logístico:** La red de distribución de Mercado Envíos exige miles de millones de dólares continuos, haciendo inviable la competencia para operadores nuevos.

- **Frenos Regulatorios:** Estrictas licencias y normativas exigidas por bancos centrales obstaculizan a nuevos actores fintech en fase temprana.



Poder de los clientes

Neutralización mediante fricción ecosistemática y fidelización

•**Costo de cambio transaccional nulo:** El cliente puede cotizar e interactuar con la competencia sin costos financieros directos.

•**Fricción del Ecosistema Integrado:** El efecto red de conectar Marketplace + Mercado Pago + Mercado Crédito y beneficios de lealtad retiene al usuario de forma orgánica.



Poder de Proveedores

Poder absoluto sobre vendedores

La base de vendedores (merchants) dentro del marketplace está altamente atomizada entre millones de PyMEs y marcas independientes.

- **Dependencia Crítica:** Los proveedores necesitan la visibilidad, tráfico y pasarela integrada de MELI para su supervivencia comercial.

- **Fijación de Precios:** MELI retiene la capacidad de subir de forma constante y sostenible sus comisiones de venta (Take Rates).



Productos Sustitutos

Sustituto Tradicional

El canal de venta físico convecional y comercio informal impulsado por transacciones en efectivo.

- Altos tiempos de traslado: Fricción en canales físicos frente a la inmediatez del ecosistema digital.
- Ausencia de digitalización y de acceso a crédito rápido.

Ventaja Tecnológica

Los factores macroeconómicos y tecnológicos de la región siguen socavando el atractivo de las alternativas tradicionales.

- Inclusión financiera: Mayor bancarización gracias a cuentas remuneradas de Mercado Pago.

- Velocidad de envío: Entregas eficientes y garantizadas en menos de 24 o 48 horas.



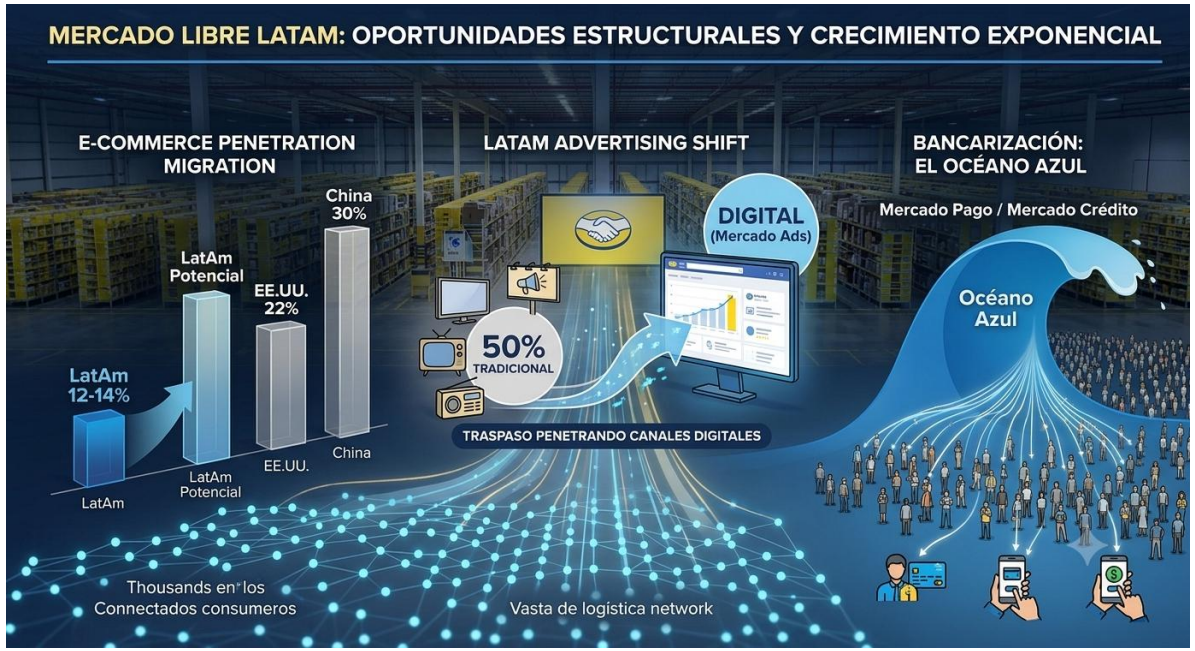
6 Evaluación de riesgos

Oportunidades

•**Penetración de E-commerce:** En la región, el comercio electrónico representa apenas entre el **12% y el 14%** de las ventas minoristas totales. En EE.UU. supera el 22% y en China el 30%. Queda más de la mitad del mercado físico por migrar a internet.

•**El Mercado Publicitario:** Como bien destaca el CFO, el **50% de los presupuestos publicitarios en Latam siguen atrapados en canales tradicionales** (TV, radio, vallas), comparado con solo el 25% en EE.UU. El traspaso de ese dinero hacia la publicidad digital dentro de MELI apenas está comenzando.

•**Bancarización:** Millones de latinoamericanos aún no tienen una tarjeta de crédito tradicional. Mercado Pago tiene un océano azul para seguir emitiendo líneas de crédito.



Evaluación de riesgos

Guerra de Cuota de Mercado: Rivalidad agresiva contra Amazon y plataformas asiáticas (Shopee/Temu) en Brasil y México, forzando altos costos en subsidios logísticos.

→

Deterioro Crediticio: Exposición a morosidad por la rápida expansión de préstamos personales (+87% YoY), lo que exige un aumento masivo en provisiones por incobrables.

→

Compresión de Márgenes: Caída deliberada en la rentabilidad de corto plazo debido a inversiones intensivas en infraestructura, logística y tecnología de IA.

→

Fricción Regulatoria: Fuertes barreras normativas y exigencias de licencias financieras ante los Bancos Centrales de la región.

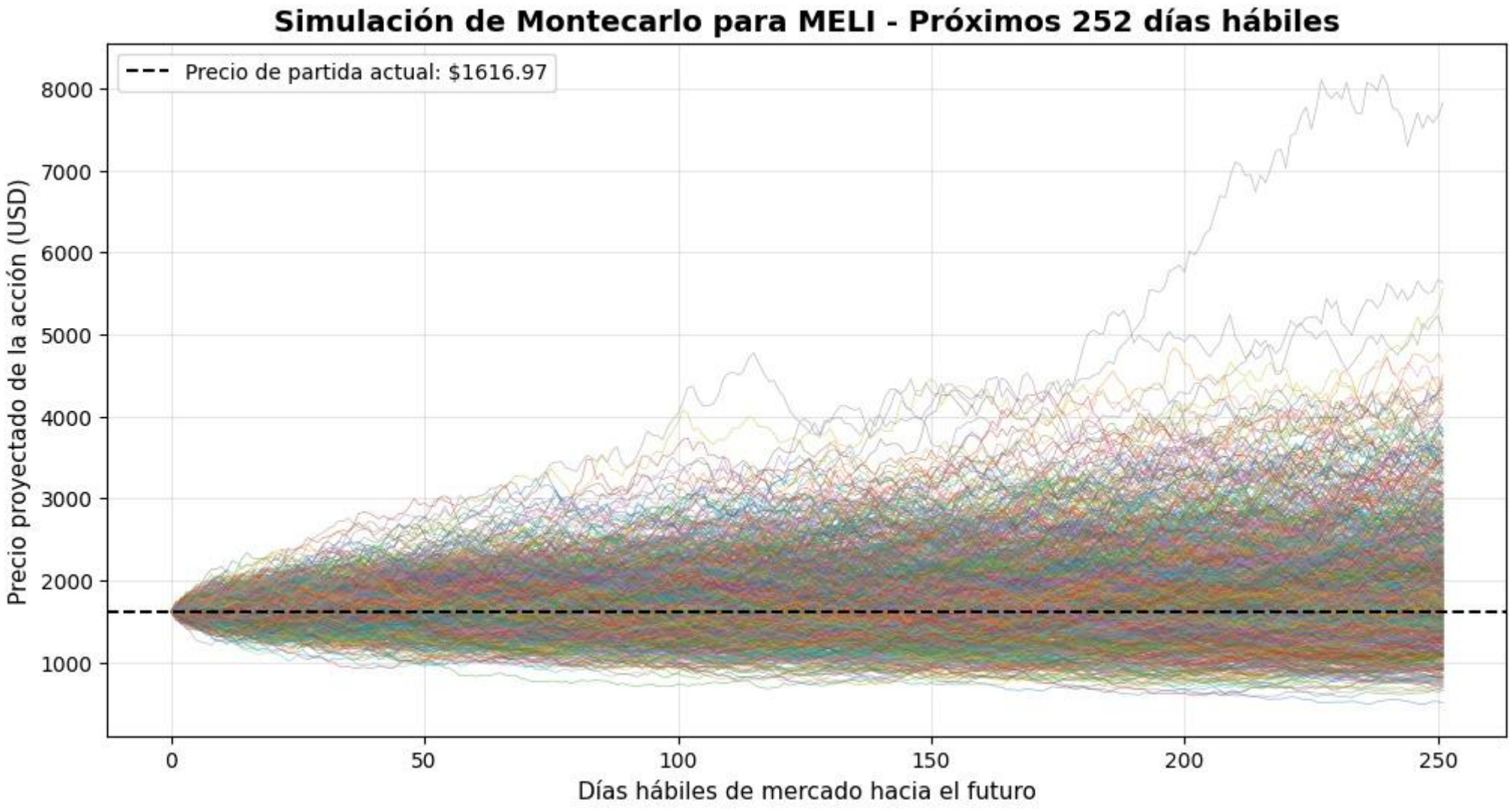
→

Volatilidad Cambiaria: Impacto negativo de las devaluaciones locales (viento en contra de divisas, principalmente en Argentina) sobre los resultados reportados en dólares



7 Conclusión - Recomendación

Nuestra recomendación



Nuestra recomendación

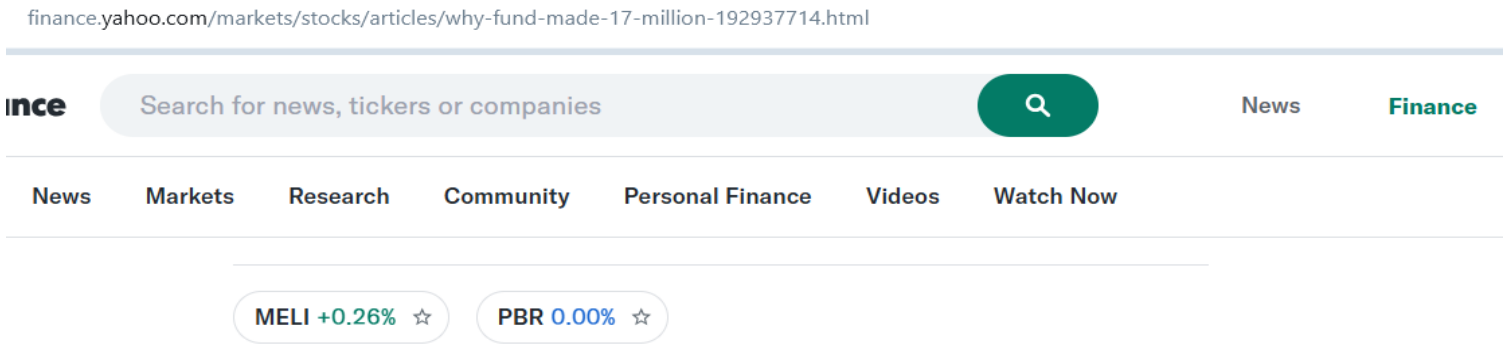
```
==================================================
      RESULTADOS DE LA SIMULACIÓN DE MONTECARLO
==================================================
Precio inicial real:                  $1616.97 USD
Precio promedio esperado en 1 año: $1945.19 USD
--------------------------------------------------
Escenario pesimista (Percentil 5):  $949.08 USD
Escenario optimista (Percentil 95): $3462.83 USD
==================================================
```



8

Otras recomendaciones

Caso Moneda:

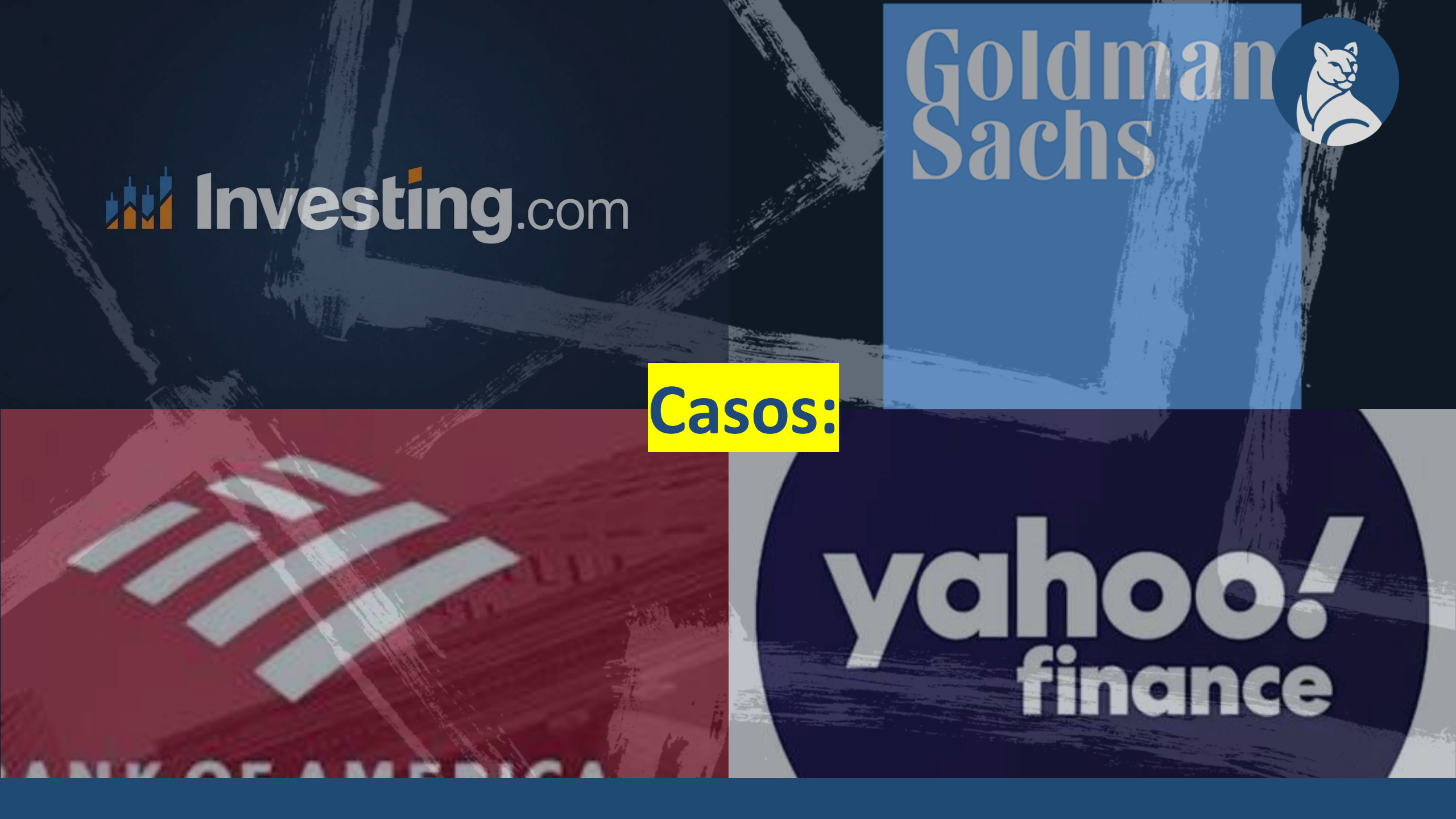


On May 15, 2026, Moneda S.A. Administradora General de Fondos disclosed a buy of 8,653 **MercadoLibre** (NASDAQ:MELI) shares, an estimated $16.69 million trade based on quarterly average pricing.

What happened

According to its SEC filing dated May 15, 2026, Moneda S.A. Administradora General de Fondos increased its holding in MercadoLibre by 8,653 shares. The estimated transaction value, calculated using the average closing price for the quarter, was $16.69 million. The quarter-end value of the position rose by $10.85 million, a figure reflecting both share additions and price movement during the period. The fund now holds 24,151 shares valued at $41.94 million.

MONEDA®
ASSET MANAGEMENT


Investing.com
Goldman Sachs
Casos:
yahoo! finance