



**Influencia del desarrollo de plataformas de e-commerce para la
promoción de las MIPYMES a nivel regional**

Marcelino Herrera Vegas - Gerente Corporativo de Ventas - MercadoLibre.com

This presentation contains “forward-looking” statements, including statements about business outlook and strategy, and statements about historical results that may suggest trends for our business. These statements are based on estimates and information available to us at the time of this presentation and are not guarantees of future performance. These statements are subject to known and unknown risks, uncertainties, assumptions and other important factors, many of which are outside of our control. Actual results could differ materially from our current expectations as a result of many factors, including: continued growth of online commerce and Internet usage in Latin America; our ability to expand our operations and adapt to rapidly changing technologies; government regulation; litigation and legal liability; system interruptions or failures; our ability to attract and retain qualified personnel; consumer trends; security breaches and illegal uses of our services; competition; reliance on third-party service providers; enforcement of intellectual property rights; our ability to attract new customers, retain existing customers and increase revenues; seasonal fluctuations; and political, social and economic conditions in Latin America; our financial performance, including our net revenues, cost of revenues, operating expenses and ability to sustain profitability; our planned capital expenditures; our liquidity and working capital requirements; our ability to expand our customer base; our ability to expand our product and service offerings; our ability to develop additional related lines of business; our international expansion plans; our ability to secure adequate facility space; our ability to retain and hire necessary employees, including seasonal personnel, and appropriately staff our operations; the impact of seasonality on our business; our ability to remediate the material weaknesses and significant deficiencies in our internal control over financial reporting; our ability to stay abreast of modified or new laws applying to our business; and our spending of the net proceeds from this offering. You are cautioned not to put undo reliance on such forward-looking statements because actual results may vary significantly from those expressed or implied. We undertake no obligation, and expressly disclaim any obligation, to update or revise any forward-looking statements. These and other risks and uncertainties associated with our business are described in our filings with the U.S. Securities and Exchange Commission.

This material was prepared solely for informational purposes and is not to be construed as giving investment advice. It has no regard to the specific investment objectives, financial situation or particular needs of any recipient. No representation or warranty, either express or implied, is provided in relation to the accuracy, completeness or reliability of the information contained herein. It should not be regarded by recipients as a substitute for the exercise of their own judgment. Any opinions expressed in this material are subject to change without notice. We are not under obligation to update or keep current the information contained herein.

This material is intended solely for the use of persons who are market counterparties of intermediate customers (as detailed in the FSA Rules) and is only available to such persons. The information contained herein does not apply to, and should not be relied upon by private customers.

Furthermore, you should consult with your own legal, regulatory, tax, business, investment, financial and accounting advisers to the extent that you deem it necessary, and make your own investment, hedging and trading decision (including decisions regarding the suitability of this Transaction) based upon your own judgment and advice from such advisers as you deem necessary and not upon any view expressed in this material.

Sobre MercadoLibre.com

¿Qué es MercadoLibre.com?



MercadoLibre es una compañía que ofrece soluciones de comercio por Internet



Compradores y vendedores pueden:

- Encontrarse
- Intercambiar información
- Realizar transacciones de comercio electrónico



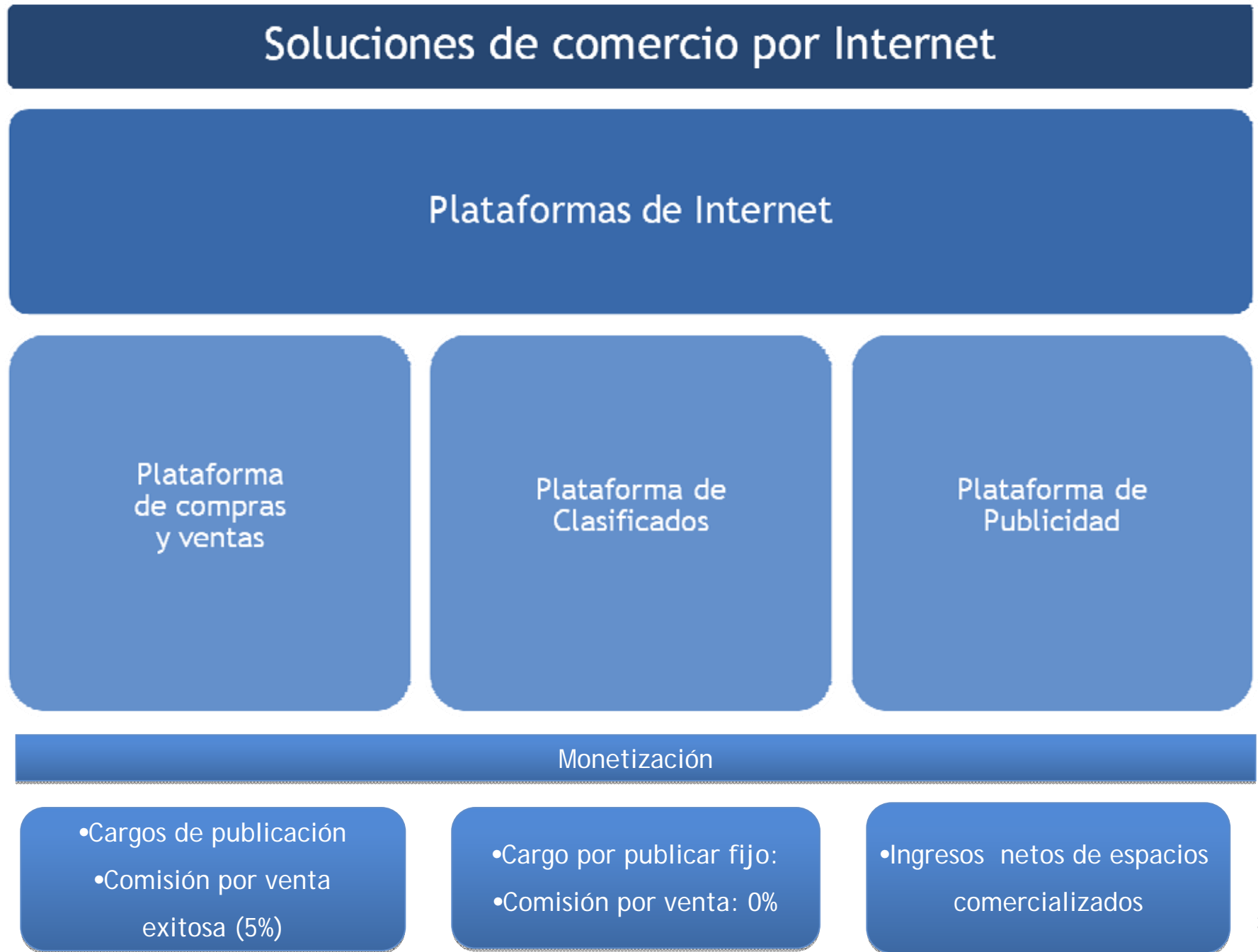
Diversidad de productos y servicios



CUNA DE EMPRENDIMIENTOS

Modelo de Negocio

Segmentos de negocio complementarios



Excelente posición competitiva

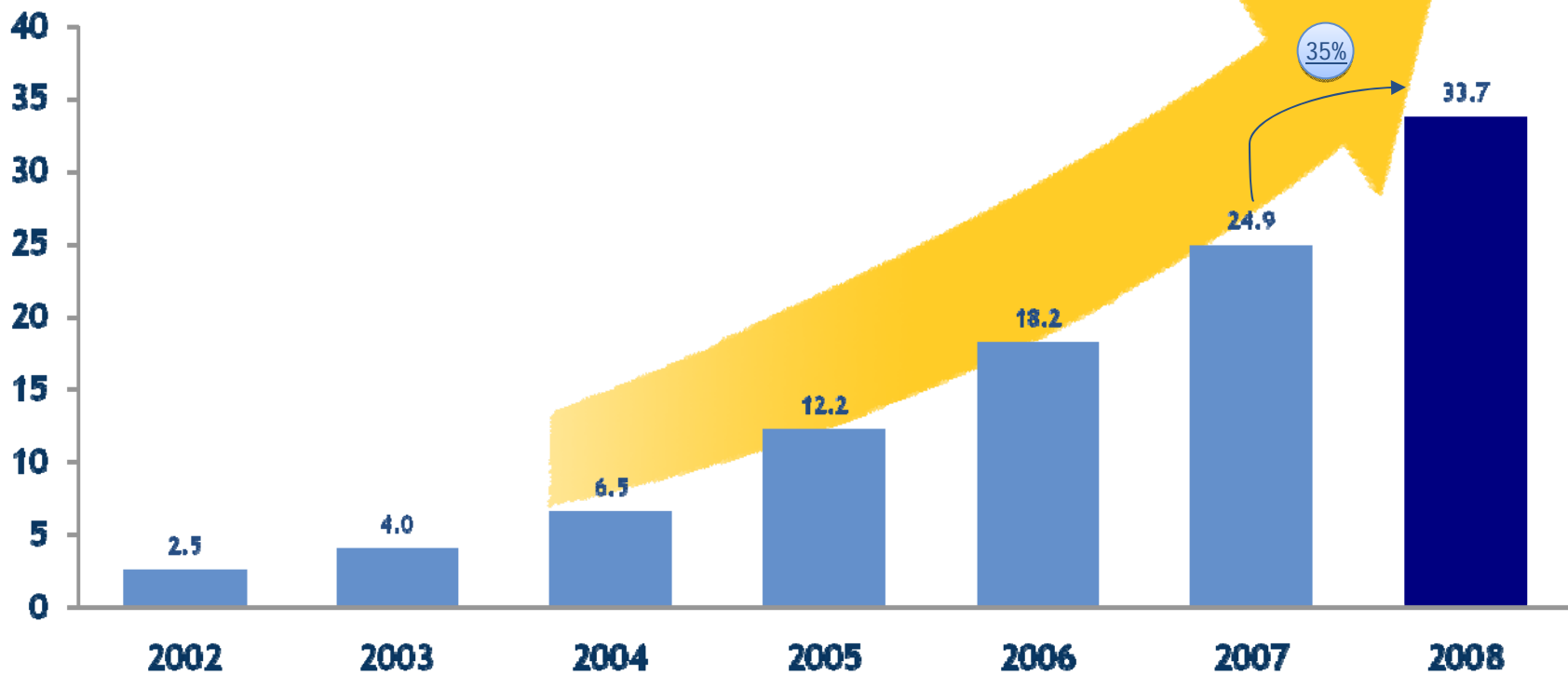
ComScore MMX - América Latina Retail



		Total unique visitors (000s)	Reach (%)
	Total Internet audience	74,906	100.0
1 (1)	MercadoLibre	32,174	43.0
2 (4)	BuscaPé Inc.	10,270	13.7
3 (3)	Apple Inc.	8,388	11.2
4 (2)	Lojas Americanas	7,283	10.2
5 (5)	eBay	5,669	7.6
6 (7)	Amazon Sites	5,241	7.0
7 (8)	AmericanGreetings	2,471	3.3
8 (-)	UOL Brasil Shopping	2,404	3.2
9 (-)	TuParada.com	1,910	2.5
10 (-)	Barbie	1,860	2.5

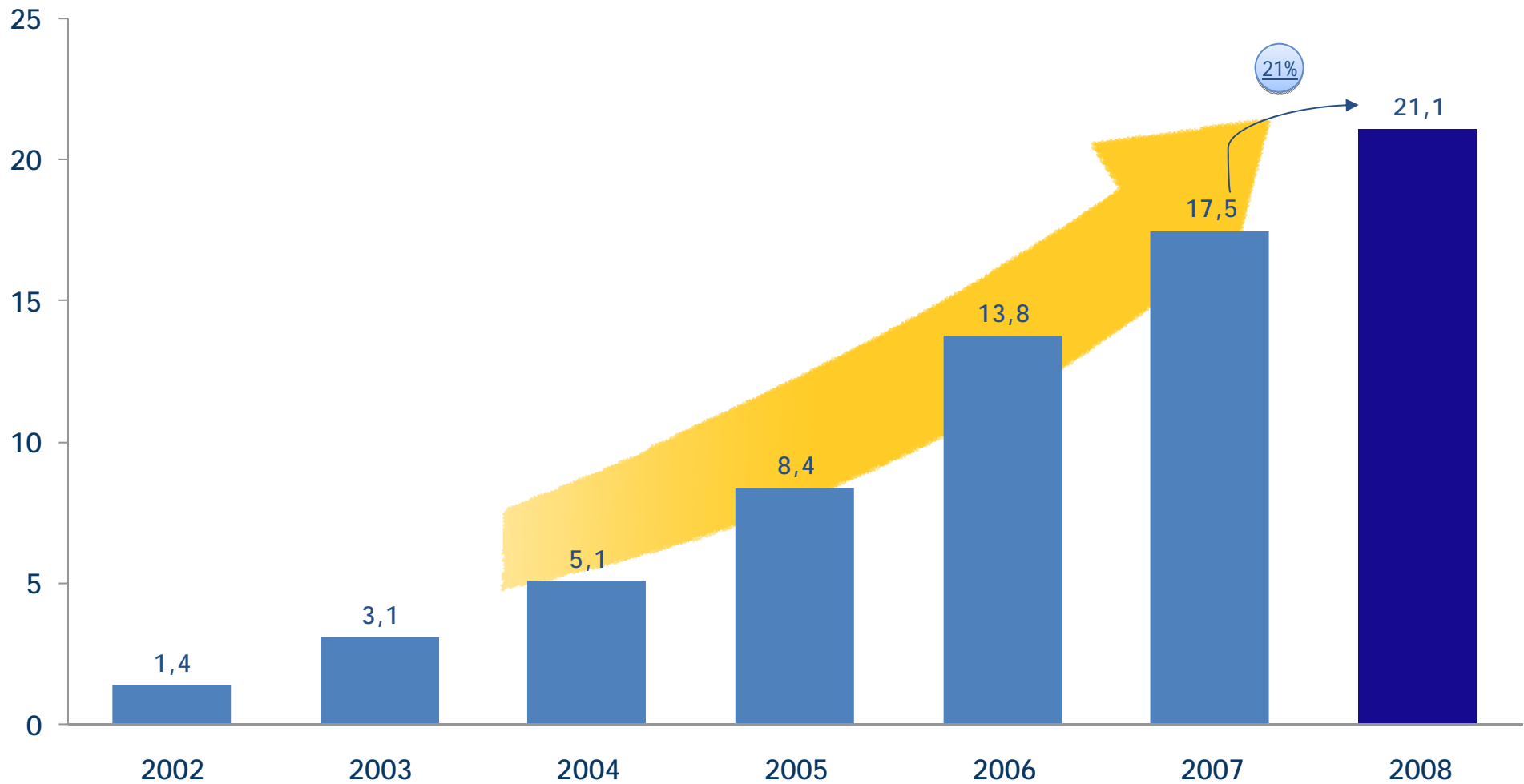
Crecimiento continuo de la base de usuarios

Usuarios registrados acumulados (en millones)



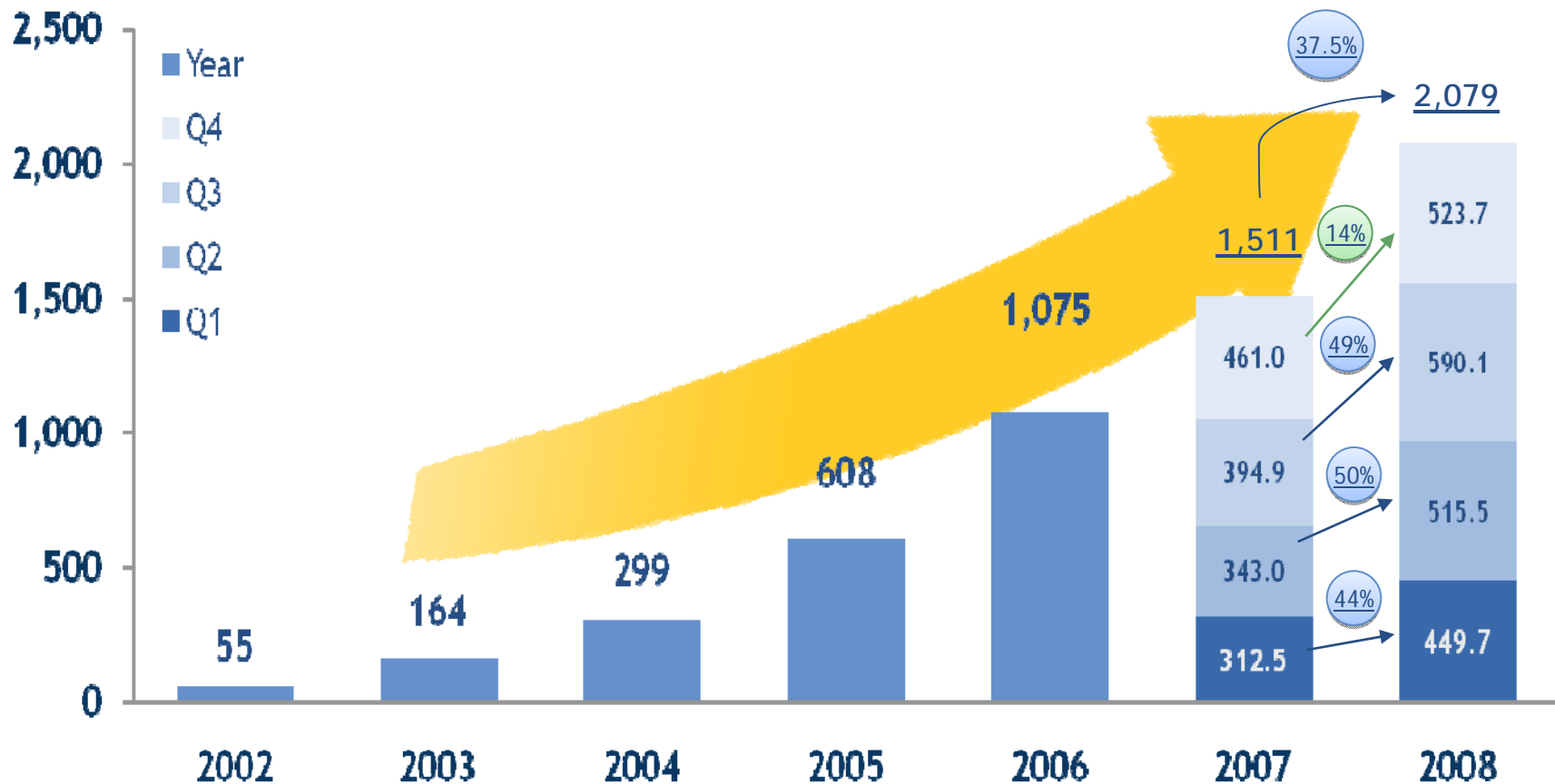
Saludable crecimiento de productos vendidos

Productos vendidos (en millones)



Importante crecimiento del volumen de operaciones

GMVe (en millones de dólares)



Generación de ingresos

Según un estudio encargado por MercadoLibre.com a The Nielsen Company, cerca de 40.000 personas generan todo o parte de sus ingresos a través de las ventas que realizan en MercadoLibre.com



MercadoLibre y la Globalización

Internet elimina todo tipo de barreras

- Hoy, es posible comprar un producto en cualquier lugar del mundo y recibirlo en la puerta de tu casa en 48hs.
- MercadoLibre es un shopping con oferta infinita, y herramientas como Google u otros buscadores acortan las distancias geográficas fomentando el comercio internacional de todo tipo de productos.
- Tanto a nivel nacional como internacional, las empresas postales son parte fundamental de todo este proceso, habiendo mejorado los tiempos de entrega, reduciendo errores y ofreciendo tarifas especiales en base a las necesidades de cada empresa.

MercadoLibre y sus Vendedores

Tipos de Vendedores

- Vendedores ocasionales

Particulares que encuentran en MercadoLibre una forma de generar ingresos adicionales vendiendo artículos personales.

- Emprendedores que comienzan un negocio propio

Vendedores ocasionales que ven la oportunidad de negocio y deciden comenzar con un emprendimiento de e-Commerce.

- MIPYMES

- Emprendedores que tienen la capacidad de ver más allá del emprendimiento mismo y crean una MIPYME a partir de MercadoLibre.

- Empresas que encuentran en MercadoLibre un nuevo canal de ventas para complementar sus ventas tradicionales.

¿Cómo MercadoLibre ayuda a las Pymes?

Beneficios para MIPYMES:

- Canal de ventas alternativo con alcance nacional e internacional que requiere poco esfuerzo.
 - Testeo de Productos
 - Liquidación de remanentes de stock, saldos y/o productos discontinuos.
- Herramienta publicitaria de bajo costo para dar a conocer nuevos productos.
- Generación de contactos comerciales a largo plazo.
- Capacitaciones sobre ventas online en más de 20 ciudades de Latinoamérica realizadas por el equipo de MercadoLibre.
- Posibilidad de tener un sitio propio, convirtiéndolo en un local de venta abierto las 24hs, los 365 días del año.
- MercadoLibre nivela a todos los vendedores.

¿Qué se necesita para comenzar?

- Comenzar un emprendimiento de este tipo no requiere una gran inversión.
 - Una Computadora
 - Acceso a Internet
 - Una persona part-time que pueda dedicarle un tiempo a la publicación de los productos y el seguimiento de las ventas.



CREAR UN NEGOCIO EN INTERNET ES MUY SIMPLE Y ECONÓMICO

PyMes en MercadoLibre que hoy exportan al mundo

Cómo HIDROMASAJES TEMPER aumentó sus ventas mediante un e-shop


LA MÁQUINA DE VENDER BAÑERAS

Hidromasajes Temper es una empresa familiar que, desde hace unos 20 años, se dedica a la fabricación, comercialización, venta, instalación y puesta en marcha llave en mano de hidromasajes, boxes de ducha, saunas, minipiscinas, bañeras y montajes de spas integrales. En general, se trata de productos costosos, sobre todo, los hidromasajes de alta gama y las minipiscinas. Y, como relata el apoderado general de la empresa, Matío Vassallo, hace no tanto tiempo "estábamos en una situación muy crítica, porque el mercado estaba muy caído debido al famoso corralito". Entonces, como para ver qué pasaba, a mediados de 2004, la firma decidió inscribirse en MercadoLibre.com.

En este website, los vendedores pueden publicar y promocionar todos sus artículos a través de una página personalizada exclusiva.

"MercadoLibre.com permite un crecimiento real. El proveedor sólo tiene que publicar sus productos para llegar a los consumidores". Matío Vassallo, de Hidromasajes Temper



[HIDROMASAJES TEMPER \(1800\)](#) 

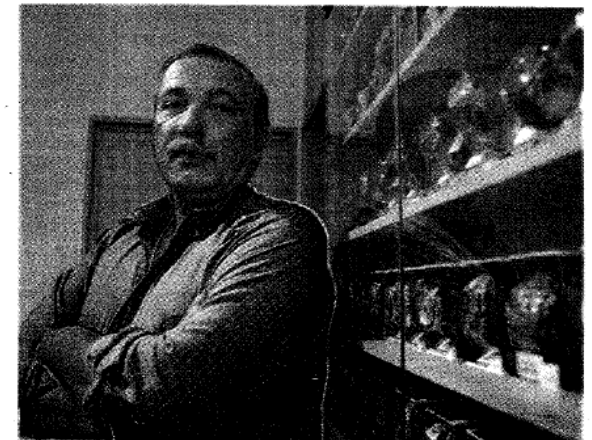
- Venta de hidromasajes
- En MercadoLibre desde 2004
- Empresa familiar con más de 20 años de experiencia
- Vende a todo el país y al exterior



"Todo fue de a poco, a pulmón"

MARIO QUINTEROS

Sebastián Della Roca tiene la experiencia de haber manejado durante varios años las ventas de marcas líderes de indumentaria. A los 49 años, la crisis de 2001 lo obligó a tomar una decisión trascendental. "El país estaba muy golpeado y tuve temor. Fue cuestión de empezar y arranqué ofreciendo en Internet productos económicos: perfumes alternativos fabricados en el país, con la misma base que los importados, que tuvieron mucha salida porque muchos no pudieron comprarlos más. Y de ahí pasé a los relojes, que van de \$ 350 a \$ 2.500.



SEBASTIAN DELLA ROCA. EMPEZO CON 5 DOLARES Y HOY HASTA VENDE AL EXTERIOR.

"Hoy 'Master Watches' es una empresa familiar, en la que participan mi papá jubilado y mis hijos. Le vendemos a gente de todo el país y del exterior. Tenemos clientes en Chile, Uruguay y España. Es que la venta online avanza a pasos agigantados, llega a todos lados",

cuenta a **Clarín** este hombre, que asegura vivir de lo que le gusta.

"Todo fue de a poco, muy a pulmón. Empezamos con un capital de 5 dólares que hoy es todo un símbolo: lo tenemos en un

cuadrito colgado en la oficina", ilustra Della Roca. Y agrega: "Estoy orgulloso de haberme decidido a armar esto. Porque fue una decisión propia, con mis errores y mis aciertos".

[MASTER WATCHES \(3759\)](#) 

- Venta de relojes
- En MercadoLibre desde 2002
- Empresa familiar
- Vende a toda la Argentina y tiene clientes en Chile, Uruguay y España.





¿Preguntas?





¡Muchas gracias!



mercado
Libre.com®