

# ¿CÓMO VENDER EN MERCADO LIBRE?



## Índice



6

**PASO 1**  
Regístrate en  
el sistema



8

**PASO 2**  
Publica  
tus productos



10

**PASO 3**  
Elige la categoría  
correcta y describe  
tu producto



12

**PASO 4**  
Políticas de  
venta y medios  
de pago



14

**PASO 5**  
Opciones  
de envío



17

**NEGOCIO  
QUE  
CRECE**

### Aviso de Responsabilidad

A pesar del esfuerzo hecho para asegurar que los lineamientos contenidos en este documento sean correctos, GS1 México y cualquier otra entidad involucrada en la creación del mismo, declara que este documento es provisto sin garantía alguna, implícita o expresa, considerando, pero no limitando la exactitud, comercialización o idoneidad para cualquier propósito particular, y esta sección deslinda de toda responsabilidad directa o indirecta, por cualquier daño o pérdida en relación al uso del documento. El documento puede ser modificado, sujeto a desarrollos tecnológicos, cambios en los estándares o nuevos requisitos legales. Este documento no representa un estándar ni modelo de operación. GS1 es una marca registrada ante AISBL GS1.

Las marcas nombres comerciales, patentes, o cualquier otro derecho de propiedad industrial y/o intelectual que forme parte de la Información contenida en este documento, son propiedad de sus titulares y sólo son mencionadas con el objeto de ofrecer un servicio de GS1 México.

GS1 México no otorga garantía de la veracidad, utilidad, fiabilidad, licitud e integridad de la Información proporcionada con respecto a servicios prestados por terceros, ni la compatibilidad de estos con los estándares GS1.



## Introducción

Vender por internet tiene la gran ventaja de que te permite llegar a más clientes que con una tienda física. Por ello, la venta de productos en mercados virtuales es una de las opciones más atractivas para que los emprendedores comiencen a hacer crecer su negocio, ya que supone una inversión baja y un mayor tráfico de usuarios. Tanto si quieren vender de forma ocasional, como poner su propio negocio en línea, el comercio electrónico es una industria muy lucrativa.

Mercado Libre es una empresa de comercio electrónico con base en Buenos Aires, Argentina. Opera en 19 países de América Latina y cuenta con más de 160 millones de usuarios en la región, de los cuales 25 millones se registran en nuestro país.

Además de ofrecer la posibilidad de que sus usuarios compren y vendan productos en línea, en 2017, Mercado Libre lanzó en México “Mercado Crédito”, su programa de créditos para Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), con el cual las apoya para que mejoren su negocio.

Gracias al uso de este tipo de venta en línea, las PyMEs logran reducir costos, ampliar la cantidad de clientes y competir con grandes tiendas a nivel local, nacional e internacional.

Sin embargo, para incursionar en las ventas por internet a través de Mercado Libre hay aspectos importantes que debes conocer para garantizar que tus transacciones sean seguras y satisfactorias. Aquí te los presentamos.



**Mercado Libre es una empresa de comercio electrónico con base en Buenos Aires, Argentina. Opera en 19 países de América Latina y cuenta con más de 160 millones de usuarios en la región, de los cuales 25 millones se registran en nuestro país.**

### Regístrate en el sistema

Mercado Libre reportó en 2018 que creció más de 100% durante el primer semestre del año frente al mismo periodo de 2017. Únete a su plataforma y vende más.

**01** Para iniciar tu registro, ingresa a: [www.mercadolibre.com](http://www.mercadolibre.com) y selecciona tu país de residencia. En la parte superior derecha verás la opción de “Crear cuenta”, donde se te pedirá un nombre de usuario o correo electrónico. También se te solicitará nombre, apellido, teléfono y crear una contraseña.

**02** Verifica

Después de ingresar tus datos personales, verifica que hayas recibido un email con la confirmación en tu buzón de correo electrónico. Si la recibes, sigue las instrucciones; de lo contrario, revisa si está en la carpeta de Spam o en alguna otra; o que tu email esté bien escrito y vuelve a intentarlo.

**03** Una vez dentro de la sesión, dirígete a donde dice “Vender”, donde seleccionarás el tipo de artículo y la categoría donde lo colocarás. Pero antes de que esto suceda, a continuación te describimos los detalles para que completes el proceso de venta bien informado.

Estás aquí

**Paso 1**  
Regístrate en el sistema

**Paso 2**  
Publica tus productos

**Paso 3**  
Elige la categoría correcta y describe tus productos

**Paso 4**  
Políticas de venta y medios de pago

**Paso 5**  
Opciones de envío



**¿En qué me beneficia tener un Código de Barras?**

- Mejora el control de tus inventarios en el interior de tu empresa.
- Propicia mayor control sobre la mercancía que se desplaza en el punto de venta.
- Reduce posibles errores en el control de la información para la generación de pedidos y órdenes de compra.

**¿Tu producto ya cuenta con Código de Barras GS1?  SÍ  NO**

### Publica tus productos

#### Publicación Gratuita

Esta opción permite que publiques tus productos de manera totalmente gratuita con 60 días de duración y con una exposición muy baja, siendo la última en los listados.

- ✓ Si vendes productos usados, podrás publicar en la modalidad Gratuita hasta alcanzar las 20 ventas en el último año.
- ✓ Si vendes mercancía nueva, podrás publicar hasta alcanzar las cinco ventas en el último año.
- ✓ Si republicas una publicación gratuita, no acumulará las visitas ni las ventas de la anterior.
- ✓ Tanto en productos nuevos como usados, podrás tener hasta 10 publicaciones a la vez y siempre con un stock.
- ✓ Por lo tanto, las características de esta modalidad son: una exposición baja, el costo por venta es 0, puedes aceptar Mercado Pago, no puedes aceptar cuotas.

#### Publicación Clásica

Si quieres mayor exposición de tu producto y beneficios para tus clientes, ofrecer tus productos con la publicación Clásica es una opción muy atractiva, ya que puedes aceptar cuotas sin recargo con Mercado Pago, y recibir el monto de tus ventas en un solo pago.

- ✓ Tienes una exposición media en los listados de Mercado Libre lo que te permitirá generar más visitas y por ende, más ventas. Además, posee una duración ilimitada y la comisión por venta va desde 7% hasta 13%, de acuerdo con el precio del producto.
- ✓ Entre las características de este tipo de publicación están: exposición media, mejoras la posición de tus productos en los listados.
- ✓ Si aceptas Mercado Pago tienes la posibilidad de ofrecerle a tus clientes un pago seguro a través de tarjetas, bancos y redes de cobranza físicas; también les ofreces cuotas sin recargo, tus publicaciones tienen duración ilimitada y publicas tus productos por única vez.

#### Publicación Premium

De acuerdo con Mercado Libre, en su sitio se registran mil 600 búsquedas por minuto con un total de cuatro ventas por minuto, lo que quiere decir que más visitas significan más ventas.

- ✓ Multiplicar el tráfico hacia tus productos es simple, puedes hacerlo orgánicamente con buenas prácticas de publicación o mejorarlo con un perfil Premium, esto maximizará la exposición de tus productos logrando que aparezcan en los primeros lugares en los resultados de búsqueda.
- ✓ Ten en cuenta que puedes ofrecer una gran cantidad de productos con duración ilimitada y la comisión sobre la venta va desde 11.5% hasta el 17.5%, esto con base en el precio del artículo.
- ✓ Las características de la modalidad Premium son: exposición máxima, puedes aceptar Mercado Pago, aceptas cuotas sin recargo, duración ilimitada, no tienes costos por publicar, generas mejor posicionamiento en los listados.



#### Subasta

A comparación de las opciones anteriores que son específicas para ofrecer productos a un precio fijo, si deseas recibir diversas ofertas por tu producto, elige la opción “Subasta” e ingresa el precio base a partir del que quieres comenzar a recibir ofertas.

Para esta opción también existen dos tipos de publicación, la Gratuita y la Clásica, en ésta última se te cobra 11% del precio final del producto. Cabe señalar que la subasta solo tiene un plazo de duración de siete días y tú determinas cuándo y a qué hora deseas que la subasta sea publicada.

Conocer los tipos de publicación de Mercado Libre te ayudará a ser consciente de los costos operacionales de tu tienda online, además te permite tener un mejor panorama para calcular la rentabilidad de tus ventas.



#### Da seguimiento a tus publicaciones

Una vez que empieces a vender, se recomienda dar un seguimiento del número de visitas que recibe tu producto y si es interesante para los visitantes del sitio. Al mismo tiempo, esto permite familiarizarte con el manejo del portal.

Establece horarios para revisar ofertas y resolver preguntas. Contesta todas las preguntas que te hagan de forma cordial y atenta como si estuvieras frente a frente con tu posible cliente.

Estás aquí

#### Paso 1

Regístrate en el sistema

#### Paso 2

Publica tus productos

#### Paso 3

Elige la categoría correcta y describe tus productos

#### Paso 4

Políticas de venta y medios de pago

#### Paso 5

Opciones de envío

## Elige la categoría correcta y describe tu producto

Debido a la gran cantidad de artículos que existen en los mercados virtuales, las probabilidades de encontrar un comprador para tu producto aumentan si lo colocas dentro de la categoría adecuada.

**Te recomendamos que** explores el sitio de Mercado Libre por artículos similares al tuyo, con la finalidad de hacer un comparativo de precios y analizar en qué áreas puedes ofrecer un valor agregado, por ejemplo en envío gratis, regalos, menor precio, etcétera.

### Mercado Libre

01

Cuenta con 29 categorías disponibles, como: Tecnología; Accesorios para Vehículos; Belleza y Cuidado Personal; Deporte y Aire Libre; Hogar y Electrodomésticos; Juguetes y Bebé; entre otras.

### Es importante

02

Que a cualquier publicación que hagas no le falte el nombre, marca, modelo y las especificaciones técnicas o principales características del producto, por ejemplo, la condición del artículo, si es “usado” o “nuevo”.

### Datos

03

El título es obligatorio y cuentas con 60 caracteres, en el cual te recomendamos usar palabras clave para que tu producto sea fácil de encontrar.

### Textos

04

De igual forma, redacta una buena descripción del producto, donde debes colocar la mayor cantidad de información posible que permita al cliente conocer tu producto y realizar una compra informada.

### Las imágenes

05

Por último, añade imágenes reales de tu producto, ya que este paso es clave para generar confianza y atraer al consumidor. Ten presente que Mercado Libre indica no subir logos, banners, textos promocionales, bordes ni marcas de agua.

### El producto

06

La descripción es muy importante, pues en ella también debes mencionar las condiciones del producto y de la venta.

## ¿Necesito código de barras?

El eCommerce ha crecido de forma vertiginosa, actualmente, plataformas como las de Google, Amazon e eBay, solicitan a los usuarios de sus Marketplaces que identifique sus productos con **Código de Barras GS1**, el único aceptado para transacciones comerciales en 150 países.

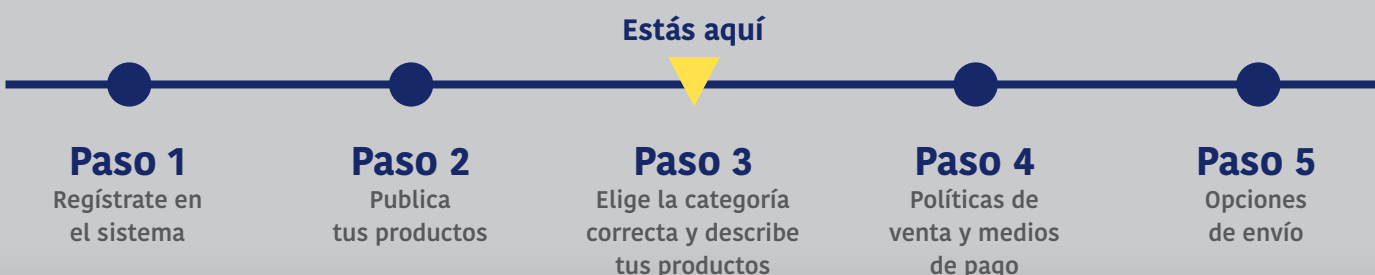
Te sugerimos empezar a usarlo en la etiqueta de tus productos, para que te familiarices con las buenas prácticas comerciales. Si tu negocio crece, lo necesitarás pues, además de ser un requisito, también le proporciona credibilidad a tus productos y a tu empresa.

En nuestro país, puedes adquirir tu Membresía para Código de Barras con GS1 México, con la que también obtienes distintos beneficios:

- Capacitación sin costo para gestionar tus Códigos de Barras.
- Acceso a conferencias y eventos exclusivos para profesionalizar a tu empresa con conferencias y talleres.
- Acceso al servicio de Verificación de Calidad de Lectura de tu Código de Barras, con el que garantizas que se leerá en cualquier punto de venta.

**Si usas correctamente el Código de Barras, puedes hacer inventarios de tu mercancía, puedes exportar a 150 países de la red GS1 o vender en otras tiendas online.**

Piensa como consumidor, ¿confías en los productos que no cuentan con un Código de Barras? Si el tuyo no lo tiene, ya sabes qué están pensando los consumidores de él.



## Políticas de venta y medios de pago

Es importante que te especialices en los distintos formatos de venta y pago de esta plataforma.

### En las políticas de venta debes contemplar cuestiones como:

- Costo de envío a cargo del comprador o del vendedor.
- Costo exacto o estimado del envío.
- Tiempo aproximado en el que se resolverán las preguntas que se hagan vía internet.
- Medios de pago (efectivo, depósito bancario, Mercado Pago, etc.)

### Cobrar con Mercado Pago

Esta es la plataforma oficial de pagos de Mercado Libre y todas las publicaciones ofrecen Mercado Pago de forma gratuita. Esto significa que cuando tus compradores ven tus productos publicados, pueden elegir pagarte a través de:

- Tarjetas de crédito
- Efectivo en puntos de pago
- Depósito o transferencia bancaria en Mercado Libre, y al hacerlo, te están pagando con Mercado Pago.

### Esta es la forma más segura de cobrar.

Asimismo, te da la posibilidad de ofrecer mensualidades a tus clientes, pero tú cobras en el primer pago y puedes retirar el dinero gratis desde tu cuenta bancaria.

Cuando te paguen por Mercado Pago y el dinero se acredite en tu cuenta, Mercado Libre te avisará por correo electrónico. Igualmente, antes de entregar el producto siempre confirma que esté acreditado desde la sección Mis Cobros.



El dinero estará en tu cuenta pero, podrás usarlo cuando se cumplan los siguientes plazos:

01

**Si usas Mercado Libre Envíos,** tendrás el dinero disponible dos días después de que se confirme la llegada del producto.



03

**Si olvidas** marcar que entregaste tu producto, o la plataforma detecta que tu desempeño podría perjudicar a algún comprador, tendrás el dinero a los 28 días.



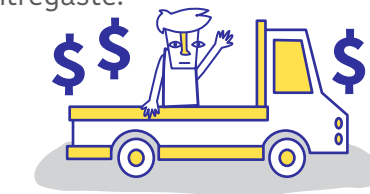
02

**Si haces envíos por tu cuenta** podrás usar el dinero siete días después de que el comprador reciba el producto.



04

**En el caso de la venta de un vehículo,** tendrás el dinero disponible dos días después de que el comprador confirme que ya lo tiene. Si el comprador no responde, lo tendrás 7 días después de que avisaste que lo entregaste.



## Cobrar por tu cuenta

Si el comprador prefiere pagarte en efectivo o por otros medios que ofrezcas, siempre toma medidas de seguridad antes de entregar el producto:

- Cuenta todo el dinero y verifica que sea auténtico.
- En el caso de cheques, confirma que tenga fondos.
- Si es una transferencia, confirma con el banco que ésta se haya acreditado.



Estás aquí

**Paso 1**  
Regístrate en el sistema

**Paso 2**  
Publica tus productos

**Paso 3**  
Elige la categoría correcta y describe tus productos

**Paso 4**  
Políticas de venta y medios de pago

**Paso 5**  
Opciones de envío



### Facilidades de pago

Una de las ventajas de Mercado Pago es que puedes ofrecer a tus clientes algunas facilidades para pagar por tus productos.

¿Habías considerado ofrecer mensualidades sin intereses?  SÍ  NO

## Opciones de envío

De igual forma que las opciones de pago, para el envío, hay dos formas para hacerlo a través de: Mercado Envíos o por tu cuenta.

### Mercado Envíos

Para este paso, debes agregar Mercado Envíos desde la opción “Modificar forma de entrega” de tus publicaciones y Mercado Libre se encargará de entregar el producto por ti. Además con este servicio tienes otros beneficios como:

- Tu dinero está disponible a los dos días de la entrega.
- No hace falta que el comprador confirme que recibió el producto.
- Respondes menos preguntas.
- Mejoras tu reputación.
- Tu lugar en el termómetro avanza más rápido.
- Los envíos cuestan mucho menos.
- Tarifas promocionales.
- Paquetes monitoreados y asegurados.
- Envíos gratis exclusivos.
- Puedes ofrecer envíos gratis y destacarte en las búsquedas.
- Tus publicaciones tienen un calculador que resuelve costo y tiempo de entrega.

### El proceso por Mercado Envíos

Comienza cuando tu comprador elige el envío y lo adquiere por Mercado Pago, cuando el pago se acredita, la etiqueta de envío aparece en tu venta, la imprimes y la colocas en el paquete, por último lleva tu paquete o pide recolección por las paqueterías FedEx o DHL. **El comprador puede obtener el envío gratis a partir de compra mínima de 549 pesos.**

### Prepara el paquete para Mercado Envíos

- 1. Para enviar el producto,** busca una caja acorde al tamaño e introduce todo lo que vendiste en esa publicación, asegúrate de que quede bien cerrada. El envío está cubierto por el precio de la publicación, por eso es muy importante que armes uno por cada venta. Si incluyes más cosas, no estarán protegidas.
- 2. Para los productos más frágiles,** puedes pedir en el correo etiquetas que digan “frágil” para agregar a tu paquete, son gratis presentando la etiqueta de Mercado Envíos.
- 3. Si lo que vendes es pequeño** y no corre riesgo de romperse, puedes directamente empaquetarlos con bolsas del correo que también son gratis y están disponibles en las agencias.
- 4. Haz el seguimiento desde tu cuenta.** Tú y el comprador pueden ver en cada momento dónde está el paquete. Mercado Libre te avisará cuando llegue a destino y, dos días después, tu dinero estará disponible en Mercado Pago.

### Entregas por tu cuenta

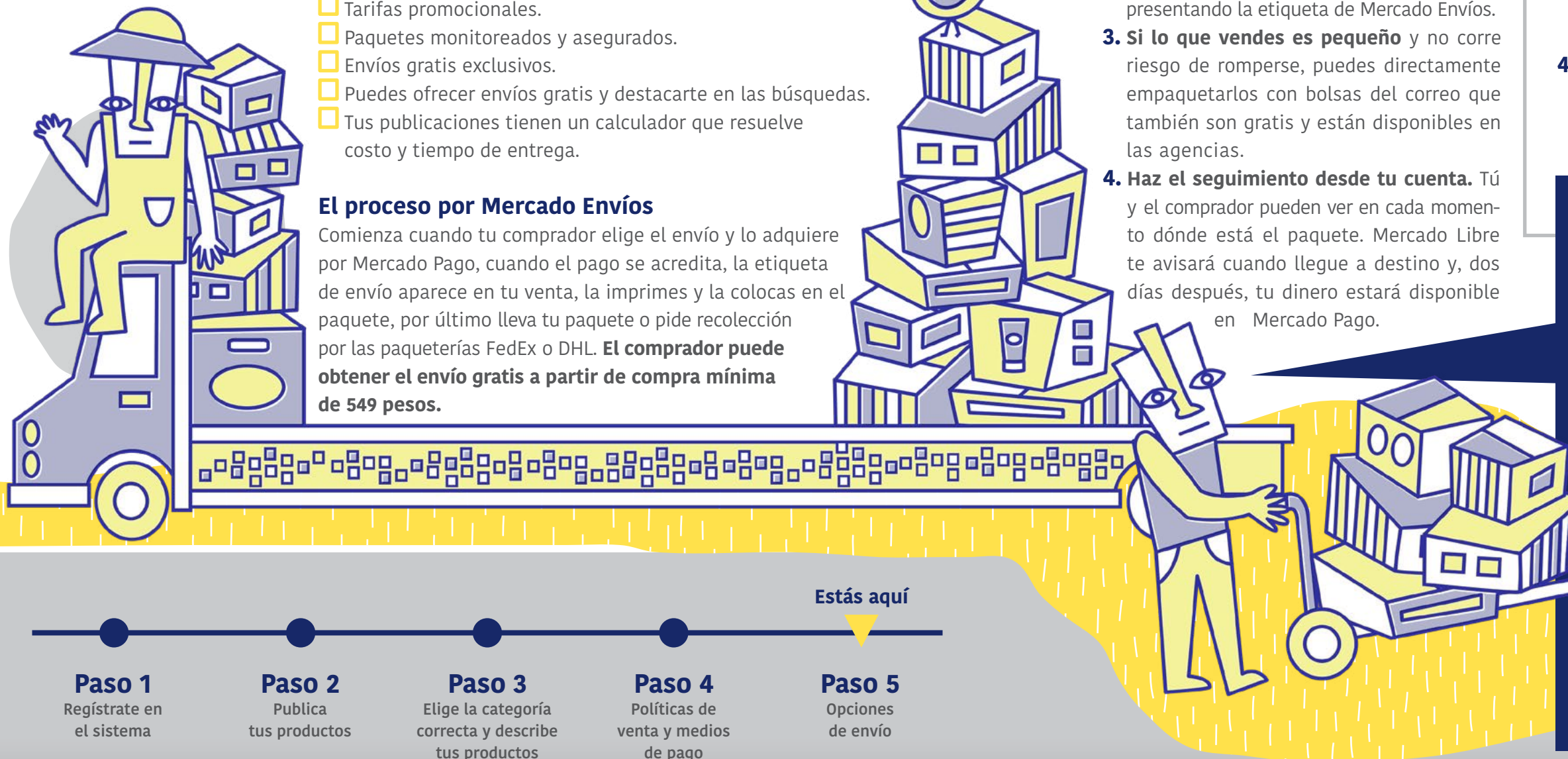
Para entregar los productos por tu cuenta, Mercado Libre te da algunos consejos:

- 1. Si vas a enviar el producto por tu cuenta** a la dirección que proporcionó el comprador, debes confirmar siempre que el dinero esté acreditado en tu cuenta antes de enviar el producto.
- 2. Enviarlo a nombre del comprador** para asegurarte de que lo reciba directamente.
- 3. Guarda siempre una copia del recibo** de envío de la empresa donde figure la dirección y la fecha de envío. Si un comprador te hace un reclamo, esto te ayudará a resolver el conflicto y podrás acceder al Programa de Protección al Vendedor.
- 4. Para cerrar la venta,** cuando el producto esté en camino o en manos de tu comprador marca “Entregué el producto” desde tu listado de ventas.

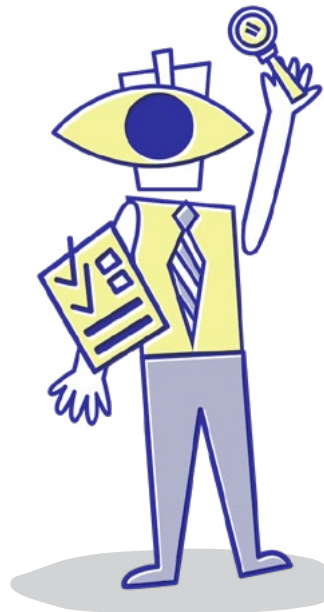
**Asimismo, cuando entregues personalmente el producto, es importante que tomes en cuenta algunas cosas:**

- 1.** Planifica el intercambio en un lugar seguro. Los espacios públicos pueden ser escenarios ideales.
- 2.** Hazle firmar un formulario de entrega en el que figure:
  - A)** Número de operación y título del producto.
  - B)** Fecha de entrega.
  - C)** Nombre completo, documento de identidad y firma de la persona que lo recibe.

**Con esto, Mercado Libre puede cubrirte con el Programa de Protección al Vendedor si tienes algún problema.**



## Evalua el desempeño de tus ventas



Para tener buenos resultados en tu experiencia de venta en línea debes evaluar objetivamente el desempeño de tus ventas, revisar las preguntas y las respuestas que proporcionarás al cliente.

Si tus ofertas no logran el éxito esperado, tal vez sea necesario mejorar la descripción o poner un precio más atractivo. Puedes cambiar su descripción y/o colocar el producto en subasta y ver cuánto está dispuesto a pagar el mercado.

Identifica los factores que te ocasionaron problemas o inseguridades y busca en los foros o a través del

servicio al cliente asesoría de cómo mejorar tus ventas.

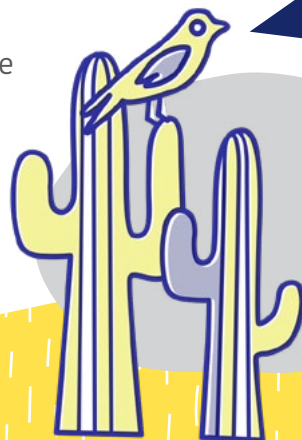
Asimismo, comienza a incrementar de forma gradual el número de artículos que pondrás a la venta, complementa sus descripciones y da mayores beneficios y valor agregado a tus clientes.

Conforme vayas creciendo, analiza distintas alternativas, invierte en contratar opciones que te permitan destacar tus productos del resto.

Más adelante, puedes llegar a tener una “tienda virtual” dentro del sitio. Recuerda que este es un plan a largo plazo que debes cuidar.



**Para desarrollar el logaritmo que permite evaluar el otorgamiento del crédito,** la empresa utilizó inteligencia artificial, redes neuronales y big data con lo que determinó qué y cuánto venden sus usuarios. Por ello, el préstamo está diseñado en función de las ventas hechas en Mercado Libre y Mercado Pago, para que el vendedor pueda pagarlo mientras crece.



## Mercado Crédito

En 2017, Mercado Libre decidió otorgar créditos como capital de trabajo para pequeñas y medianas de México a través de su programa Mercado Crédito, por ser el tercer país donde posee mayor facturación, después de Argentina y Brasil.

Con este apoyo, los usuarios que venden a través de MercadoLibre o procesan los pagos mediante su plataforma Mercado Pago, tendrán la posibilidad de recibir en sus cuentas hasta el equivalente de dos meses de su facturación, en un plazo de su elección a una tasa competitiva.

El trámite se realiza en línea y se puede visualizar cuánto equivale cada una de las mensualidades y cuánto falta por pagar. Este crédito entra directo a la cuenta del vendedor para que invierta en aumentar el stock, publicidad, comprar maquinaria, etcétera.

## Negocio que crece

El tamaño actual del mercado de eCommerce en México es de 7 mil 500 millones de dólares, pero apenas representa 2.3% del total de ventas de retail. Sin embargo, las predicciones de los expertos estiman que casi se duplicará en 2020, en donde alcanzará los 13 mil 200 millones de dólares.

01

Estas cifras demuestran que este canal de venta va en aumento, y cada vez son más las empresas que complementan sus estrategias de negocio con la parte digital, además de que los consumidores se han vuelto más expertos y exigentes, pues buscan satisfacer sus necesidades de compra en plataformas que les brinden mayores ventajas y mejores experiencias.

02

Por el gran potencial de crecimiento que tiene el comercio electrónico en nuestro país, este año Mercado Libre tiene previsto invertir 275 millones de dólares con el propósito de mejorar la experiencia de compra y venta para sus usuarios, y es que el mercado mexicano ya representa 10% de las transacciones que la compañía realiza en el mundo.

03

Mercado Libre es una interesante opción para aquellos emprendedores que desean incursionar en las ventas por internet pero que aún no cuentan con una tienda en línea propia, ya que ofrece beneficios ideales para los usuarios como bajos costos de operación, exposición las 24 horas del día, créditos para PyMEs, seguridad en las transacciones financieras y logísticas, pero lo más importante, que su producto llegue a millones de clientes.



