# Aktie des Monats: MercadoLibre




*Lateinamerikas digitales Ökosystem – Wachstum mit eingebautem Burggraben*

| | |
|---|---|
| **Ticker / ISIN** | MELI / US58733R1023 |
| **Branche** | E-Commerce / Fintech |
| **Börse** | NASDAQ |
| **Kurs (Chart, 15.09.2026)** | ca. 1.830 USD |

# Überblick

MercadoLibre ist längst mehr als „das Amazon Lateinamerikas“. Der Konzern betreibt mit Mercado Libre den führenden digitalen Handelsplatz der Region und hat mit Mercado Pago parallel ein Fintech aufgebaut, das Zahlungen, Karten, Guthaben, Kredite und Händlerlösungen miteinander verbindet. Genau diese Verzahnung macht die Investmentstory interessant: Commerce bringt Reichweite und Daten, Fintech erhöht die Bindung und monetarisiert Nutzer auch außerhalb des Marktplatzes.

Im zweiten Quartal 2026 stiegen Umsatz und Finanzerträge auf 10,2 Mrd. USD – 50 % mehr als im Vorjahr. Das Handelsvolumen erreichte rund 22 Mrd. USD, das Zahlungsvolumen 101 Mrd. USD. Gleichzeitig wächst MercadoLibre bewusst aggressiv weiter und akzeptiert dafür kurzfristigen Margendruck. Das ist der Kern der aktuellen Börsenfrage: Wie viel der heutigen Profitabilität darf man opfern, wenn der adressierbare Markt noch riesig ist?

# Unternehmensprofil

MercadoLibre wurde 1999 gegründet und ist heute in 18 Ländern Lateinamerikas aktiv. Die operative Schwerkraft liegt in Brasilien, Mexiko und Argentinien. Ende 2025 beschäftigte der Konzern rund 123.670 Menschen. An der Spitze steht seit 2026 CEO Ariel Szarfsztejn; Mitgründer Marcos Galperin wechselte in die Rolle des Executive Chairman.

Die Plattform zählt auf Basis der letzten zwölf Monate 131 Mio. einzigartige Käufer. Mercado Pago erreichte im Q2 2026 88 Mio. monatlich aktive Nutzer. Damit besitzt MercadoLibre zwei große Eingangstüren zum selben Kunden: Einkauf und Finanzalltag.

# Basisdaten

**Gründung:** 1999

**Hauptsitz:** Montevideo, Uruguay / starke operative Wurzeln in Argentinien

**Mitarbeiter:** rund 123.670 (Ende 2025)

**Regionen:** 18 Länder in Lateinamerika

**Börsenplatz:** NASDAQ

**Ticker:** MELI

**ISIN:** US58733R1023

# Produkte / Services

Das Ökosystem besteht aus mehreren Bausteinen, die sich gegenseitig füttern. Mercado Libre ist der Marktplatz für Käufer und Verkäufer. Mercado Envios übernimmt Logistik und Fulfillment. Mercado Pago verarbeitet Online- und Offline-Zahlungen und entwickelt sich zunehmend zu einer vollwertigen Finanzplattform. Mercado Crédito vergibt Kredite an Konsumenten und Händler, Mercado Ads monetarisiert die enorme Reichweite über Werbung.

Im Q2 2026 wurden 795 Mio. Artikel verkauft (+45 % YoY). 89 Mio. Käufer waren im Quartal aktiv. 77 % der schnellen Sendungen wurden innerhalb von 48 Stunden zugestellt. Besonders dynamisch wächst Werbung: Die Werbeerlöse legten währungsbereinigt um 62 % zu.

#tradehorizonx

## Geschäftsmodell

MercadoLibre verdient an Transaktionen – aber nicht nur einmal. Ein Händler kann für den Verkauf auf dem Marktplatz zahlen, die Logistik nutzen, Werbung buchen, Zahlungen über Mercado Pago abwickeln und einen Kredit aufnehmen. Ein Käufer kann bestellen, mit Mercado Pago bezahlen, Guthaben halten, eine Kreditkarte nutzen und später wieder einkaufen.

Dieser Kreislauf ist der eigentliche Burggraben. Mehr Käufer ziehen mehr Händler an; mehr Händler erhöhen Auswahl und Preiswettbewerb; mehr Transaktionen liefern Daten für Werbung, Kreditprüfung und Zahlungsprodukte. Gleichzeitig senkt die eigene Logistik Reibung und verbessert die Nutzererfahrung.

Das Modell ist kapitalintensiver als reine Software. Logistikzentren, Kredite und Payment-Infrastruktur brauchen Geld. Dafür besitzt MercadoLibre aber deutlich mehr Berührungspunkte mit seinen Kunden als ein klassischer Onlinehändler.




Eigene schematische Darstellung · TradeHorizonX

## Markt und Wettbewerb

Lateinamerika bleibt strukturell ein Wachstumsmarkt für Digitalisierung. Nach Angaben des Unternehmens liegt die E-Commerce-Durchdringung erst im mittleren Zehner-Prozentbereich des Einzelhandels und damit Jahre hinter den USA. Für 2023 bis 2028 wird ein Wachstum des regionalen E-Commerce-Marktes von 151 auf 232 Mrd. USD erwartet.

Im Fintech-Bereich ist die Lücke teilweise noch größer. In Mexiko besitzt nur etwa die Hälfte der Bevölkerung ein Bankkonto und weniger als ein Fünftel eine Kreditkarte. Mercado Pago kann deshalb nicht nur Marktanteile von Banken gewinnen, sondern einen Markt erschließen, der vorher kaum digitalisiert war.

Die Konkurrenz ist trotzdem ernst: Amazon konkurriert im E-Commerce, Nubank und traditionelle Banken im Finanzbereich, lokale Händler und Zahlungsanbieter an vielen Fronten gleichzeitig. MercadoLibre muss deshalb permanent investieren.

#tradehorizonx

## Wettbewerbsvorteile

Netzwerkeffekt: Käufer, Händler, Zahlungsnutzer und Werbekunden verstärken sich gegenseitig.

Logistik: Die eigene Infrastruktur ist teuer aufzubauen, erhöht aber Liefergeschwindigkeit und Zuverlässigkeit. Das schafft eine Eintrittsbarriere.

Daten: Kauf-, Zahlungs- und Händlerdaten verbessern Kreditentscheidungen, Werbung und Personalisierung.

Ökosystem / Switching Costs: Für Händler steigt der Nutzen, je mehr MercadoLibre-Dienste gleichzeitig verwendet werden. Ein Wechsel betrifft dann nicht nur den Shop, sondern Zahlungsabwicklung, Logistik, Werbung und Finanzierung.

Marke und lokale Expertise: Lateinamerika ist kein homogener Markt. Unterschiedliche Währungen, Regulierung, Steuerregeln und Zahlungsgewohnheiten erschweren den Eintritt globaler Konkurrenten.

## Finanzkennzahlen

**Q2 2026 Umsatz + Finanzerträge:** 10,2 Mrd. USD (+50 % YoY)

**Operativer Gewinn Q2 2026:** 683 Mio. USD

**Operative Marge Q2 2026:** 6,7 %

**Nettogewinn Q2 2026:** 466 Mio. USD

**Nettomarge Q2 2026:** 4,6 %

**Commerce-Umsatz Q2:** 5,8 Mrd. USD (+50 %)

**GMV:** rund 22 Mrd. USD (+44 % in USD)

**Fintech-Umsatz Q2:** 4,4 Mrd. USD (+49 %)

**Total Payment Volume:** 101 Mrd. USD (+56 %)

**Mercado-Pago-MAUs:** 88 Mio. (+30 %)

**Assets under Management:** 23 Mrd. USD (+68 %)

**Kreditportfolio:** über 16 Mrd. USD (+75 %)

2025 erzielte MercadoLibre 28,89 Mrd. USD Umsatz und rund 2,0 Mrd. USD Nettogewinn. Im September 2026 liegt die Marktkapitalisierung grob im Bereich von 90–100 Mrd. USD, abhängig vom Tageskurs.

## Chancen

E-Commerce-Penetration: Der Onlinehandel in Lateinamerika besitzt weiterhin deutlich mehr Luft als in reiferen Märkten.

Finanzielle Inklusion: Mercado Pago kann Menschen und kleine Unternehmen erreichen, die klassische Banken nur unzureichend bedienen.

Werbung: Retail Media ist margenstark. MercadoLibre sitzt auf wertvollen First-Party-Daten und einer kaufbereiten Zielgruppe.

Kreditgeschäft: Das Kreditportfolio wächst sehr schnell. Gelingt es, Ausfälle kontrolliert zu halten, kann daraus ein bedeutender Ergebnistreiber werden.

KI und Produktivität: MercadoLibre berichtet bereits über deutlich höhere Entwicklerproduktivität durch KI. Gleichzeitig verbessert KI Suche, Werbung und Kundenservice.

#tradehorizonx

Skalierung in Mexiko: Gerade dort sind Digitalisierung und Bankpenetration noch niedrig. Das macht Mexiko zu einem der wichtigsten langfristigen Wachstumsmärkte.

## Risiken

Bewertung: Auch nach der Korrektur ist MercadoLibre kein klassischer Value-Titel. Ein hohes KGV verlangt anhaltend starkes Wachstum.

Margendruck: Das Unternehmen investiert aggressiv in Logistik, Nutzergewinnung, Payment-Hardware, Kredit und KI. Q2 zeigt, dass starkes Umsatzwachstum nicht automatisch steigende operative Gewinne bedeutet.

Kreditrisiko: Ein Kreditbuch von mehr als 16 Mrd. USD macht Ausfallquoten und Risikomodelle zunehmend relevant.

Makro und Währungen: Brasilien, Mexiko und Argentinien bringen Währungs-, Inflations- und politische Risiken mit.

Regulierung: Fintech, Kredit, Datenschutz, Wettbewerb und Arbeitsrecht können Kosten erhöhen oder einzelne Geschäftsmodelle begrenzen.

Wettbewerb: Amazon, Nubank, Banken und lokale Plattformen verfügen selbst über Kapital und starke Marken.

## Bewertung

MercadoLibre wird weiterhin mit einem deutlichen Wachstumsaufschlag gehandelt. Mitte September 2026 liegt das KGV auf Basis der letzten zwölf Monate grob um 50; das Forward-KGV bewegt sich etwa im mittleren 40er-Bereich. Das Kurs-Umsatz-Verhältnis liegt nur noch bei rund 2,7 bis 3,0 und damit deutlich unter den extremen Bewertungsniveaus früherer Wachstumsjahre.

Die Aktie ist damit nicht billig – aber die Bewertung ist differenzierter als das KGV allein vermuten lässt. Umsatz und Zahlungsvolumen wachsen weiterhin mit Raten, die für ein Unternehmen dieser Größe ungewöhnlich sind. Entscheidend wird sein, ob die derzeitigen Investitionen später wieder in höhere Margen übersetzt werden.

Für mich ist MercadoLibre deshalb eher „fair bis ambitioniert“ als günstig. Wer kauft, bezahlt für die Erwartung, dass das Ökosystem noch viele Jahre überdurchschnittlich wächst.

## Technische Analyse

Nach dem Allzeithoch im Bereich von rund 2.600 USD befindet sich MercadoLibre auf Wochenbasis in einer größeren Korrektur. Der langfristige Aufwärtstrend ist angeschlagen, aber noch nicht grundsätzlich gebrochen. Der Kurs notiert aktuell um 1.830 USD und damit unter einer markanten Widerstandszone bei etwa 1.970–2.000 USD.

#tradehorizonx




*MercadoLibre – Wochenchart, eigene technische Markierungen · TradingView, 15.09.2026*

Der Bereich um 1.970–2.000 USD ist der zentrale Trigger. Ein nachhaltiger Wochenschluss darüber würde das Bild deutlich aufhellen und zunächst Raum in Richtung 2.300–2.400 USD öffnen. Darunter bleibt die Aktie in einer Übergangsphase.

Auf der Unterseite liegt eine erste interessante Unterstützungs- und Kaufzone ungefähr zwischen 1.500 und 1.560 USD. Dort wurde der Kurs bereits aufgefangen; zugleich verläuft der langfristige EMA 200 in der Nähe. Sollte diese Zone brechen, liegt zwischen etwa 1.250 und 1.350 USD eine zweite, wesentlich größere langfristige Unterstützungszone.

Technisch würde ich dem Kurs aktuell nicht hinterherlaufen. Entweder bestätigt der Markt Stärke oberhalb von 2.000 USD – oder eine erneute Korrektur liefert in den markierten Zonen ein attraktiveres Chance-Risiko-Verhältnis.

## Fazit

MercadoLibre ist eines der qualitativ spannendsten Wachstumsunternehmen der Emerging Markets. Die eigentliche Stärke liegt nicht in einem einzelnen Produkt, sondern in der Verzahnung von Handel, Logistik und Finanzdienstleistungen. Dieses System erzeugt Daten, Kundenbindung und Skaleneffekte – und macht es Wettbewerbern schwer, MercadoLibre nur an einer Stelle anzugreifen.

Fundamental bleibt das Wachstum beeindruckend. Q2 2026 mit 50 % Umsatzwachstum, 56 % mehr Zahlungsvolumen und einem stark expandierenden Kredit- und Werbegeschäft zeigt, dass die Geschichte keineswegs ausgereizt ist. Gleichzeitig mahnt die operative Marge von 6,7 % zur Nüchternheit: Wachstum kostet gerade Geld.

#tradehorizonx

Auch die Bewertung verlangt Vertrauen. Ein KGV um 50 ist kein Sicherheitsnetz. Der Markt erwartet weiterhin viel.

Genau deshalb gefällt mir die aktuelle Konstellation: Ein außergewöhnliches Unternehmen ist nach einer deutlichen Korrektur wieder interessanter bewertet, während der Chart noch keine einfache Antwort liefert. Oberhalb von 2.000 USD würde sich das technische Bild klar verbessern. Rücksetzer in die Bereiche um 1.500–1.560 USD oder – deutlich tiefer – 1.250–1.350 USD wären aus langfristiger Sicht besonders spannend.

MercadoLibre ist für mich damit kein „blind kaufen"-Titel, sondern ein Qualitätswert für die Watchlist mit klar definierten Zonen. Fundamental stark, strukturell hervorragend positioniert – und an der Börse gerade wieder interessant genug, um genauer hinzusehen.

**Hinweis:** Diese Analyse dient ausschließlich Informations- und Bildungszwecken und stellt keine Anlageberatung oder Kaufempfehlung dar.

# Quellenstand

- MercadoLibre Investor Relations: Q2 2026 Shareholder Letter und Press Release (05.08.2026).
- MercadoLibre Investor Relations: 2025 Annual Report / Form 10-K.
- MercadoLibre Investor Relations: Unternehmensprofil und Investor Presentation.
- MercadoLibre / SEC: Anleiheemission über 1,0 Mrd. USD im September 2026.
- Bewertungsdaten: S&P Global Market Intelligence / Fiscal.ai via StockAnalysis, Stand September 2026.
- Technischer Chart: TradingView, eigener Chart, 15.09.2026.