



Agentes de IA para la gestión de tu negocio en marketplaces

Detectamos fugas de ingresos y oportunidades de crecimiento, las convertimos en tareas y las ejecutamos automáticamente con agentes de IA



2 700 000

pymes y emprendedores venden
en Mercado Libre



1,5 M

de preguntas y mensajes procesados



1000+

marcas ya operan en la plataforma

El mercado de marketplaces crece. Ganar dinero en él se vuelve más difícil

\$19,5 billones

facturación del e-commerce en el primer semestre de 2026

+28%

de crecimiento interanual

11,8–17,1%

comisión de Mercado Libre según categoría, más el costo fijo por unidad

10,75%

le cuesta al vendedor ofrecer seis cuotas sin interés; tres, 5,75%

Paradoja del crecimiento:

**La facturación crece.
La ganancia se va.**

Las ventas online del comercio minorista subieron 17,6% interanual, mientras las ventas de las pymes cayeron 2,4% en ocho meses. Desde el 1 de septiembre de 2026 Mercado Libre subió el costo fijo por unidad para productos de menos de \$33.000. Encima, IVA del 21% y retenciones de IIBB de distintas provincias. En lugar de más margen, compresión.

La escala de decisiones — fuera del alcance humano

$$\begin{array}{c} 500 \\ \text{SKU} \end{array} \times \begin{array}{c} 20 \\ \text{Variables: precios, pujas,} \\ \text{stock} \end{array} \times \begin{array}{c} 7 \\ \text{Cambios por semana} \end{array} = \begin{array}{c} 70\,000 \\ \text{Decisiones por semana en} \\ \text{Mercado Libre} \end{array}$$

Un equipo de 5 personas trabajando 10 horas por día tendría que tomar **5 decisiones por minuto**. Sin pausas. Sin errores.

Es físicamente imposible — por eso hacés el 5–10% del trabajo necesario
y perdés dinero en el 90% restante

Jinuma — el centro único de gestión de tus marketplaces



Detecta

El sistema ve fugas de ingresos y oportunidades de crecimiento en tiempo real en toda tu matriz



Convierte en tareas

Cada fuga y cada oportunidad se convierte en una tarea concreta, con prioridad y métrica



Ejecuta

Los agentes de IA ejecutan las tareas vía API de Mercado Libre — de forma autónoma y las 24 horas

Jinuma reúne toda la gestión en un único circuito de IA



Agente de Precios

Más ganancia y volumen de ventas, protección contra quiebres de stock, cumplimiento del plan de margen, salida de stock inmovilizado, promociones automáticas



Agente de Publicidad

Gestión del presupuesto con ROAS objetivo: las pujas se atan a la conversión de la publicación y al posicionamiento orgánico



Agente de Atención

El pico de demanda es de 22 a 23, cuando el negocio ya cerró. El agente responde de noche y los fines de semana con el tono de tu marca, hace venta cruzada y desactiva el conflicto



Jinuma AI

Una cascada de redes neuronales analiza y resuelve



Gestión de Abastecimiento

Protección contra quiebres de stock, control de rotación y de días de cobertura en Full



Módulo de Posicionamiento

Control diario de la semántica



Analítica

Control de tendencias y dinámica, detección inmediata de las causas de caída de ventas, control del embudo

La reputación del vendedor — es dinero

Mercado Libre recalcula el termómetro todos los días sobre una ventana móvil. Tu posicionamiento depende de cómo trabajaste los últimos dos meses.

60 días

Ventana del termómetro. No cuenta todo tu historial, sino los últimos dos meses de trabajo

↓ El bajón de ayer se ve hoy

2%

Techo de reclamos. Por debajo de ese umbral Mercado Libre asocia al vendedor con el acceso al 70% del mercado potencial de la plataforma

↓ Por encima, perdés visibilidad

22 a 23 h

Pico de actividad de compra. La tarde desde las 18 concentra el grueso de los pedidos — y a esa hora el negocio ya cerró

↑ Preguntas acumuladas de noche

7 de cada 10

compras salen del celular; en el Hot Sale 2026, el 93,4%. La decisión se toma en minutos, dentro de la conversación

↓ Respuesta lenta, venta perdida

El tiempo de respuesta a las preguntas es una señal de posicionamiento de Mercado Libre. Una pregunta sin responder a la noche golpea tus posiciones a la mañana. El Agente de Atención cubre esa franja sin gente.

Qué obtienen los clientes **en 90 días**

Valores promedio de los proyectos de implementación.
El resultado real depende del estado inicial de la cuenta y de la categoría.

A la facturación

+18%

en 90 días

Por eliminar quiebres de stock en los top SKU y liquidar stock inmovilizado

Gasto en publicidad

-32%

de ahorro

El agente de publicidad deja de quemar presupuesto en campañas ineficientes

Velocidad de reacción

<1 min

del problema a la acción

Desde que se detecta el problema hasta la acción correctiva



Caso típico de implementación · Marca de la categoría «Hogar». 850 SKU, equipo de 4 personas.
En 90 días: **facturación +22%**, la participación del gasto publicitario bajó del 17% al 11%, los quiebres de stock pasaron de 144 a 5 SKU. El equipo no creció.



**¡Gracias
por tu atención!**



+34 603 251 030



yamobile@gmail.com