

Tiendanube se convierte en el nuevo unicornio en México tras recibir una inversión de 500 millones de dólares

Esta es la tercera inversión más grande en la historia de Latam, convierte a Tiendanube en la quinta startup más valiosa de la región, con un valor de 3.1 mmd

CIUDAD DE MEXICO, MEXICO, MEXICO, August 17, 2021 /EINPresswire.com/ -- Tiendanube, la plataforma de comercio electrónico líder en América Latina, recibió una nueva inversión de 500 millones de dólares, lo que la convierte en el nuevo unicornio en México. Se trata de la tercera inversión en startups más grande en América Latina, un hecho que ubica a Tiendanube como la quinta startup más valiosa en la región.



Tiendanube

“Con nuestra nueva inversión reforzaremos nuestra misión de reducir las barreras al emprendimiento en toda Latinoamérica, asegurando que cualquiera pueda vender en el mundo digital. Está cambiando la economía e impactando cientos de miles de empleos directos e indirectos en la región”, asegura Santiago Sosa, CEO y cofundador de Tiendanube.

“

Continuaremos acelerando el tamaño del negocio y seguir siendo la mejor opción para cualquiera que busque digitalizar su marca. Seguiremos con el plan de crecer más de 20 veces en los próximos 5 años.”

Santiago Sosa, CEO y cofundador de Tiendanube

Esta recaudación de fondos fue codirigida por los fondos Insight Partners, que ya han invertido en Twitter y Alibaba Group, y Tiger Global Management, que ya ha invertido en Spotify y Uber, con una importante participación de los fondos de Alkeon y Owl Rock. Otros inversores que se unieron a la ronda fueron Sunley House Capital y VMG Partners, así como los inversores actuales Accel, Kaszek, Kevin Efrusy, Qualcomm Ventures LLC y ThornTree Capital.

Tiendanube, que suma más de 90 mil tiendas, acumula un financiamiento de 620 millones de dólares de inversión en el último año, lo que le brinda la oportunidad de acelerar el crecimiento de la compañía en los mercados donde tiene presencia, así como extender sus operaciones a otros países de la región.

La plataforma podrá acelerar su plan de expansión, llegando a Colombia a finales de este año y a Chile y Perú en 2022. El objetivo es crear una operación 100% local en cada país, como lo es en Brasil, México y Argentina, con profesionales locales de todas las áreas.

Asimismo, la inversión permitirá a Tiendanube incrementar la oferta de valor a quienes abren una tienda en línea en la plataforma, para lanzar soluciones financieras y continuará invirtiendo en el lanzamiento de otros productos y categorías para los clientes. Para acelerar esta planificación, especialmente en el campo logístico, la compañía pretende utilizar la estrategia de M&A (fusiones y adquisiciones de otras empresas).

El objetivo es triplicar el volumen de aplicaciones conectadas en la plataforma durante los próximos 18 meses para garantizar más variedad y ventaja competitiva para que los clientes elijan las soluciones más efectivas para su negocio. “Estamos creando una nueva industria de servicios, donde las plataformas tecnológicas y las agencias de marketing pueden llegar a nuestros clientes con soluciones innovadoras y de altísima calidad, beneficiando a ambas partes”, asegura Sosa.

“Ofreceremos aún más recursos, ya sea por sí mismos o a través de nuestro ecosistema, para que las marcas de todos los tamaños se conecten directamente con sus consumidores, brindando a los emprendedores mayor control sobre sus canales de venta y la oportunidad de fortalecer su marca. De esta forma, generaremos aún más ventajas competitivas y una alternativa cada vez más completa para los clientes, independizándolos de otros canales y ayudándolos a competir con los grandes minoristas”, detalla Sosa.

Tiendanube acelera el desarrollo de soluciones para todo tipo de minoristas, además de ser un referente para los pequeños y medianos emprendedores, la propuesta de valor de la compañía seguirá evolucionando, con el objetivo de que los clientes sigan creciendo junto a Tiendanube.

"Continuaremos atendiendo las demandas de nuestros crecientes clientes actuales y daremos servicio a más y más marcas, ofreciendo un servicio personalizado para cada demanda del comerciante", explica Sosa. "Este es el caso de marcas como Galtec —una empresa 100% mexicana que produce ingredientes naturales a base de microalgas y que el 40% de sus ganancias provienen de ventas online—, la ONG 'Dile al Cáncer' —que abrió su tienda en línea para llegar a cualquier persona que quiera ayudar a la causa—, y Bazar Fusion —un proyecto nacido en 2003 y que ha podido continuar durante la pandemia gracias a que abrió su canal digital con Tiendanube—".

Tras cuadruplicar el volumen de empleados en los últimos 18 meses y llegar a 600 profesionales, Tiendanube pretende sumar más de 1,500 empleados a finales de 2022, con el objetivo de contar con un equipo cada vez más completo, profesional y diverso. En el corazón de este crecimiento, la compañía apunta a convertirse en un centro de ingeniería de clase mundial, compuesto por profesionales motivados para construir y desarrollar nuevas soluciones.

"Con 650 millones de consumidores, América Latina no solo es un mercado enorme, sino que es el mercado de comercio electrónico de más rápido crecimiento en el mundo", asegura Matt Gatto, director gerente de Insight Partners. "Al ofrecer su plataforma poderosa y fácil de usar, construida y adaptada específicamente para América Latina, Tiendanube está en una posición única para continuar liderando la transformación digital de la región. Estamos encantados de ser parte de su próximo capítulo de increíble crecimiento".

"La venta al por menor es un negocio culturalmente muy específico y el ecosistema y el producto altamente localizado de Tiendanube de cientos de agencias y socios de aplicaciones ofrecen una solución de extremo a extremo sin igual para comerciantes y consumidores", dijo John Curtius, socio de Tiger Global Management. "Tiendanube no solo tiene la tecnología y los servicios que requieren las empresas latinoamericanas, sino también un conocimiento interno íntimo de las sutilezas culturales que impulsarán el éxito en el mercado de sus clientes. La empresa está sentando las bases de la infraestructura de comercio electrónico para la próxima década".

Tiendanube tiene el propósito de empoderar y motivar a todos los emprendedores que están en el camino de transformar sus sueños en historias que trasciendan. "Continuaremos acelerando el tamaño de nuestro negocio para seguir siendo la mejor opción para cualquiera que busque digitalizar su marca en la región. De esta manera, seguiremos con el plan de crecer más de 20 veces en los próximos 5 años", destaca Sosa.

Ana Robles
Eureka&Co.
ana@eurekandco.com

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/549072615>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.