

Atomic4 y Ritmo se unen para impulsar el Ecommerce en España

Acelerar el crecimiento de los negocios digitales y asegurar su rentabilidad son los principales objetivos de la colaboración estratégica

En los últimos meses, el mercado ha vivido una gran transformación y la digitalización de las compañías se ha acelerado. Así, España se ha convertido en el tercer mercado de todo el mundo donde más ha crecido el eCommerce. Además, según un estudio de Kantar, comisionado por PayPal, el 51,5% de las pymes españolas está presente en el canal online y un 21% de ellas comenzaron a hacerlo, precisamente, durante la pandemia.

Por otra parte, según datos de CNMCDData, la facturación de eCommerce alcanzó en 2020 los 51.600 millones de euros y solo en el cuarto trimestre del año anterior, se registraron más de 307 millones de transacciones, una cifra que supone un aumento del 26,9% con respecto al año anterior. Como confirma el Estudio Anual E-commerce 2021, esta tendencia positiva se mantiene, siendo la penetración de la compra online entre los españoles de un 76%, respecto al 72% de 2020.

Una colaboración positiva para el sector del eCommerce

Con el objetivo de superar estos obstáculos, Atomic4 y Ritmo se han unido estratégicamente para permitir que los negocios digitales sigan escalando. Una operación que llega en el mejor momento para el sector y que permitirá sacar todavía más partido de la coyuntura actual. Atomic4 es una agencia especializada en eCommerce, desarrollo web y growth hacking, que prioriza la venta y monetización de los proyectos digitales como core business. Desde hace tiempo, uno de sus propósitos era crear una solución que apoyase al sector para hacer campañas de marketing online más ambiciosas y con más recursos financieros para sus clientes.

Por su parte, Ritmo es el principal proveedor de capital para eCommerce en España y su misión es la de ayudar a los emprendedores de la economía digital a escalar sus negocios mediante el acceso a financiación (desde los 50.000 hasta los 3 millones de euros) en 24 horas, sin garantías ni procesos complejos, a partir de un análisis de negocio previo.

En esta nueva etapa, Atomic4 gestionará el área de marketing de los negocios, siempre con un triple enfoque: maximizar resultados, conseguir más tráfico y aumentar conversiones para mejorar el ROAS. En palabras de Sergi Sans, Chairman de Atomic4 “sumamos recursos y capacidades para afrontar con garantías el proceso de crecimiento de los eCommerce y además, queremos contribuir a mejorar el escenario general del eCommerce en España potenciando a los fabricantes y distribuidores, los únicos capaces de competir firmemente contra los grandes marketplace”.

Paralelamente, Ritmo facilitará la financiación de forma sencilla y rápida. Jorge Juttner, responsable de alianzas estratégicas de Ritmo, explica “Queremos ayudar a crecer a los eCommerce españoles y que sean más competitivos a nivel mundial. Creemos que dándoles todos los recursos financieros que

necesitan y el apoyo estratégico para la ejecución de sus planes que aporta Atomic4 podrán acelerar sus ventas y conseguir sus objetivos”.

Datos de contacto:

Atomic4
936551667

Nota de prensa publicada en: [Barcelona y Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Marketing Emprendedores E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>