

PAGOS:

Cómo las empresas líderes del mercado automatizan sus procesos de pago y cobranza

Hoy, las empresas pueden recaudar más, al menor costo y con la mejor experiencia de pago, gracias a la fintech chilena Toku que busca facilitar la gestión de cobranza de las principales compañías de nuestro país.

Con una solución integral que combina tecnología avanzada con una consultoría personalizada para optimizar la gestión de cobros, la fintech chilena Toku está transformando la manera en que las compañías gestionan su recaudación y cobranza, logrando consolidarse como una de las empresas líderes del mercado.

Cristina Etcheberry, CEO de Toku, resalta el compromiso de la empresa con la resolución de problemas reales en el mercado: "Conversando con varias compañías del mercado, identificamos una constante: No cuentan con las herramientas suficientes para lograr una cobranza exitosa. En Toku, nos enfocamos en satisfacer una necesidad real, que el dinero llegue a la cuenta bancaria todos los meses, al menor costo posible y brindando la mejor experiencia de pago a los clientes. Queremos dar tranquilidad y ser un socio en quien puedan delegar sus ingresos sabiendo que todo estará bajo control, con los más altos estándares de seguridad".

Al integrar un software de vanguardia con un servicio especializado de consultoría, Toku se asegura de que sus clientes puedan aumentar su recaudación mientras optimizan su estructura de costos. Algunos de estos son MetLife, HDI, Aguas Andinas, Autopista Vespucio Norte, Caja los Andes, UDD, Forum y Grupo Security.

"El 80% de las transacciones que realizamos en Toku pertenecen a las industrias de crédito, seguro, educación y servicios básicos, logrando una penetración del mercado en un promedio de 40%", afirma Patricio Borgoño, director de Ventas de Toku, destacando la importancia de su enfoque sectorial.

INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL

Otro de los atributos de Toku, es su capacidad para proporcionar información en tiempo real. Las



Cristina Etcheberry, CEO de Toku.

empresas tienen acceso a datos actualizados sobre transacciones, actividad de cuentas y tendencias de pago de sus clientes, lo que les permite tomar decisiones estratégicas con una fuente de datos fidedigna. Esta visibilidad no solo mejora la gestión del flujo de caja, sino que



Patricio Borgoño, director de Ventas de Toku.

también facilita una planificación financiera más precisa y efectiva.

"Somos especialistas en migrar la cartera de nuestros clientes hacia pagos automáticos, permitiéndoles a las empresas tomar el poder del cobro y no depender de la voluntad del cliente.

Uno de nuestros clientes de crédito, logró pasar de un 4% de recurrencia en sus créditos a un 29% en un año con la ayuda de la tecnología de Toku. Esto ha tenido un impacto gigante a nivel financiero, entregando un mejor flujo de caja, menor morosidad y más lifetime value de clientes, lo cual se traduce en resultados positivos de recaudación y ventas", completa Patricio Borgoño.

EXPERIENCIA DE LOS USUARIOS

La experiencia de usuario es otro pilar fundamental para Toku. La plataforma está diseñada para ofrecer una interfaz intuitiva y fácil de usar, tanto para las empresas como para sus clientes. Esto garantiza una experiencia de pago fluida y satisfactoria, lo que se traduce en una mayor tasa de conversión y una mejor relación con los usuarios finales.

Adicionalmente, la fintech chilena ha experimentado un explosivo crecimiento últimamente. Su procesamiento de pagos ha crecido más de 20 veces en los últimos dos años, y la base de clientes de pagos automáticos en empresas de crédito y seguros se ha multiplicado por seis. "Este crecimiento ha sido respaldado por una exitosa estrategia de financiamiento, que incluye una reciente ronda Serie A liderada por Gradient Ventures, fondo de inversiones de Google", destaca Cristina Etcheberry.

Comprometida con transformar el panorama financiero en Latinoamérica y con US\$ 18 millones levantados a la fecha, Toku planea seguir robusteciendo su servicio en Chile, acelerar su expansión en México y ampliar sus operaciones en Brasil, mientras sigue avanzando con la misión de simplificar la gestión de pagos para las empresas, permitiéndoles concentrarse en lo que realmente importa: el crecimiento de sus negocios.