

GoCardless capta 75 millones de dólares en una ronda de financiación de Serie E

En España, GoCardless ha registrado un incremento del 220 por ciento en su volumen de ingresos desde 2017

GoCardless, líder mundial en pagos recurrentes, ha logrado una inversión de 75 millones de dólares (66,36 millones de euros) de una ronda de financiación de serie E para desarrollar y consolidar la primera red global de domiciliación bancaria del mundo. Será en los meses de primavera de 2019, cuando la red de GoCardless cubra el 70 por ciento del volumen total de pagos recurrentes del mundo, abarcando América del Norte, Europa y APAC, lo que permitirá a las empresas realizar el cobro de pagos periódicos en cualquier moneda, de forma automática mediante domiciliación bancaria.

GoCardless cuenta con el respaldo de nuevos inversores como Adams Street Partners, GV (anteriormente conocido como Google Ventures), y Salesforce Ventures, así como con el de sus inversores habituales, Accel Partners, Balderton Capital, Notion Capital y Passion Capital. La compañía destinará esta inversión a impulsar su crecimiento orgánico a nivel mundial. Para lograrlo, trabajará en la consolidación de los equipos que trabajarán en sus nuevas oficinas situadas en distintos países de la región de EMEA, APAC y América del Norte. Esto permitirá dar la oportunidad a cualquier empresa, independientemente de su tamaño, de acceder a su red mundial de domiciliación bancaria para aceptar y procesar el cobro de suscripciones, cuotas y pago de facturas de forma unificada.

El auge de la economía de suscripción y el aumento de los servicios B2B ha hecho que hoy en día muchas empresas tengan un modelo de pagos periódicos: entorno al 18 por ciento de los pagos globales ya son recurrentes. Sin embargo, las empresas aún dependen de opciones de pago que han sido diseñadas específicamente para transacciones únicas, de gestión manual, como es el caso de las tarjetas, los cheques y las transferencias bancarias. Casi la mitad de todas las transacciones comerciales que se realizan a nivel mundial, 58.000 millones de dólares en 2016, aún se realizan utilizando papel, lo que supone que las empresas de suscripción pueden perder hasta el cuatro por ciento de los clientes cada mes debido a la evitable pérdida de pagos.

Hiroki Takeuchi, CEO de GoCardless, ha asegurado que: "La forma en que las empresas cobra a sus clientes los pagos recurrentes no funciona. Utilizar sistemas que no están pensados para este propósito es hundir a las empresas. Disponer de una red global de domiciliación bancaria es necesario para permitir que las empresas puedan cobrar de un modo sencillo sus pagos periódicos, en cualquier lugar y en cualquier moneda. Gracias al apoyo de nuestros inversores, ahora podemos desarrollar nuestra plataforma de pagos y dar entrada, en nuestra red mundial, a empresas de todo el mundo, cumpliendo con nuestra misión de evitar la pérdida de tiempo en la gestión de pagos, y permitiendo que las empresas puedan centrarse en lo que mejor saben hacer, que es su negocio".

Parte del dinero captado, GoCardless lo destinará al desarrollo y lanzamiento de innovaciones de su plataforma de pago, de modo que les permita posicionar a la domiciliación bancaria como la mejor

solución para aquellos negocios que cuentan con ingresos de forma periódica. Esto supone ofrecer a las empresas un acceso sencillo a servicios de pago transfronterizos como FX, aumentar su flujo de efectivo con liquidación instantánea y aumentar las tasas de éxito de transacciones a través de la inteligencia de pago.

Hoy en día, GoCardless es la única compañía mundial de pagos centrada en los cobros recurrentes. Más de 40.000 empresas a nivel mundial realizan transacciones a través de GoCardless cada mes, lo que permite a la empresa procesar 10.000 millones de dólares en pagos al año. GoCardless está registrando un fuerte crecimiento en su expansión internacional: con 290 empleados en sus cuatro oficinas situadas en: Reino Unido, Francia, Australia y Alemania. Además, en España, GoCardless ha registrado un incremento del 220 por ciento en su volumen de ingresos desde 2017.

"GoCardless ha conseguido tener un potente equipo a nivel mundial con una amplia experiencia técnica y financiera, que resuelve una necesidad real que existe por parte de los clientes como es procesar de un modo más simple los pagos recurrentes a bajo coste. Esto ha supuesto un importante aumento de su cartera de clientes", ha asegurado Tom Hulme, General Partner de GV. "Las continuas integraciones llevadas a cabo por la compañía en la red mundial de domiciliación bancaria facilita el cobro a los negocios con ingresos recurrentes, esto sitúa a GoCardless en una posición destacada para lograr tener un impacto significativo en el mercado de pagos".

Jorge Capilla, director general de la comercializadora de luz y gas, Podo, ha reconocido que: "realizar nuestros cobros a través de GoCardless ha tenido un gran impacto en nuestro negocio ya que nos ha ayudado a automatizar completamente el proceso y nos ha permitido mantener nuestra forma de operar. De esta manera, podemos ofrecer un mayor valor a nuestros clientes de toda España. Saber que el proceso de cobro de nuestras facturas está cubierto, nos da la confianza que necesitamos para poder escalar nuestro negocio de una forma rápida".

Datos de contacto:

Autor

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

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>