

GoCardless lanza una solución de domiciliación en EE. UU. que permite a las empresas cobrar pagos

La Fintech de pagos a nivel mundial revoluciona los pagos recurrentes en EE. UU. introduciendo la funcionalidad de domiciliación ACH en la plataforma GoCardless

GoCardless, compañía tecnológica líder a nivel mundial en pagos recurrentes, ha lanzado hoy una nueva solución para su plataforma por la que admitirá pagos mediante domiciliación a través de la red estadounidense ACH (Cámara de Compensación Automatizada).

Este lanzamiento representa una oportunidad para cambiar el modo en que las empresas de todo el mundo realizan los cobros en un mercado donde el 60% de los pagos B2B todavía se realizan mediante cheques[1].

Poder utilizar la red de domiciliación ACH en la plataforma de GoCardless, permitirá a sus clientes realizar pagos directamente de las cuentas bancarias de terceros, a un menor coste que en el caso de las tarjetas de crédito, sin recargos y sin la carga del efectivo o de los cheques.

Además, las empresas que utilicen la solución de domiciliación ACH de GoCardless conseguirán tener una mayor visibilidad sobre el flujo de pagos a través de un sistema de cobro totalmente automatizado. Esto permite tener una gran información para ayudarles a administrar y conciliar mejor sus pagos, incluidas las fechas de vencimiento, los pagos realizados con éxito y los pagos fallidos, junto con la causa.

Tras este anuncio, GoCardless completa su red de domiciliación bancaria única y global, que cubre más de 30 países, y a la que se puede acceder a través de una única API y/o plataforma.

Tras este lanzamiento, GoCardless abrirá su primera oficina en EE.UU., en concreto estará ubicada en San Francisco.

Hiroki Takeuchi, CEO de GoCardless, asegura que "nuestro objetivo es, y siempre ha sido, ayudar a nuestros clientes a concentrarse en el crecimiento de su negocio sin preocuparse de cómo van a cobrar las facturas. Añadir ACH a la plataforma de GoCardless permitirá a las empresas de todo el mundo acceder al mercado más grande del mundo, ayudándoles a desbloquear nuevas fuentes de ingresos. Con el lanzamiento de nuestra solución ACH, ahora cubrimos el 70% de los pagos recurrentes en todo el mundo, más de 30 países, incluyendo EE. UU. Estamos muy contentos de que nuestros clientes puedan sacar partido de nuestra red de domiciliación única y global, ayudándoles a reducir los costes, las tasas de error y la de rotación involuntaria cada vez que se les paga".

La expansión al sistema de domiciliación estadounidense marca un hito significativo en la misión de

GoCardless de construir una red global de domiciliación bancaria en una sola plataforma, y responde a la creciente demanda de pago con el esquema ACH. En 2018, la red de ACH volvió a sumar más de 1.000 millones de nuevas transacciones por cuarto año consecutivo, hasta un total de 23.000 millones de transacciones, de las cuales 13.400 millones fueron domiciliaciones[2].

Se espera que, en 2020, el sistema ACH se convierta en el método de pago B2B más utilizado en EE. UU. como respuesta al cambio en la actitud que está viviendo el país: el 80% de las empresas estadounidenses ahora prefieren recibir sus pagos B2B vía domiciliación ACH, mientras que el 53% de los consumidores comparten la misma preferencia de pago en el caso de las facturas recurrentes[3].

Según un reciente estudio de GoCardless, uno de cada cinco clientes de EE. UU. prefiere pagar los servicios de suscripción mediante domiciliación bancaria, sin embargo, solo una de las 44 principales compañías de suscripción mundiales ofrece actualmente esa opción[4]. Esto representa una gran oportunidad para que las empresas puedan ofrecer métodos de pago alternativos.

Sarah Grotta, Directora del Servicio de Asesoramiento de Domiciliación y Pagos Alternativos de Mercator Advisory Group, ha afirmado que "los consumidores y las empresas han seguido encontrando nuevos usos para las transacciones de ACH a pesar de que se trata de una solución de hace 40 años basada en lotes. Recientemente, hemos descubierto que existe un fuerte crecimiento en ACH en cuanto al pago de facturas, pagos online y móviles y también de transacciones P2P. Al realizarlos, en concreto en el caso de los pagos recurrentes de facturas o transacciones de suscripción, es posible que los consumidores prefieran no hacerlo con su tarjeta de crédito, para evitar correr el riesgo de que les cobren intereses. Las empresas alientan el uso del esquema ACH porque puede ser una opción de pago económica y los datos bancarios cambian con menor frecuencia que los números de la tarjeta, lo que reduce el coste del mantenimiento".

[1] Goldman Sachs

[2] Nacha

[3] Nacha

[4] GoCardless

Datos de contacto:

Redacción
608171536

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>