

“Checkout.com permite a grandes empresas de todo el mundo aceptar pagos en cualquier moneda”



JAVIER MORENO DIRECTOR DE CHECKOUT.COM PARA EL SUR DE EUROPA

El objetivo de Checkout.com es ayudar a las empresas a prosperar en la economía digital ofreciendo una experiencia de pago inmejorable

Desde el próximo 22 de abril y durante tres días se celebra en Barcelona la conferencia MRC Barcelona 2024. Los expertos en pagos de empresas como Adidas, Booking.com, Google o Facebook se reúnen para compartir experiencias y conocimientos sobre todo lo relacionado con pagos. Una empresa, quizás poco conocida para el público pero imprescindible en este entramado, es Checkout.com: de ella dependen los pagos que se hacen cuando se compra en empresas como Glovo, Fever, Netflix, LastMinute.com, Shein, Vinted...

El objetivo principal de Checkout.com es ayudar a estas empresas a prosperar en la economía digital ofreciendo una experiencia de pago excelente para el consumidor final. A todos nos gusta comprar, ¡lo que no nos gusta es pagar! y es eso centra Checkout.com: en hacer que ese momento del pago funcione correctamente y sea lo más cómodo posible para el consumidor y para el comercio.

Cada día pagamos en una o muchas aplicaciones y confiamos que el dinero llega a su destino sin preocuparnos del cómo. ¿Ese es vuestro trabajo?

Correcto. Checkout.com es una plataforma

tecnológica que permite a los comercios recibir pagos online. El objetivo principal es que el consumidor final pueda pagar de la forma más rápida, segura y cómoda posible, y para eso Checkout.com ofrece a sus comercios la posibilidad de gestionar diferentes medios de pago en multitud de monedas diferentes en todos los países del mundo.

¿Qué productos y soluciones estáis ofreciendo en la actualidad?

Checkout.com ofrece docenas de medios de pago. Algunos son muy conocidos, como las tarjetas VISA, Mastercard o American Express, pero además hay otros medios de pagos conocidos como “alternativos” entre los que se encuentran por ejemplo PayPal, Apple Pay, Google Pay, WeChatPay o Alipay, que también se ofrecen dentro de nuestra plataforma.

También ofrecemos soluciones de gestión de fraude, un servicio de verificación de identidad, gestión de pagos para plataformas y marketplaces y, hace aproximadamente un año, lanzamos nuestra solución de emisión de tarjetas.

¿Qué os diferencia de otras plataformas de pagos digitales?

Checkout.com se fundó en el año 2012 por Guillaume Pousaz y siempre ha apostado por desarrollar su propia tecnología desde cero. Todos nuestros servicios han sido creados de principio a fin por nuestro equipo de desarrolladores, y eso aporta mucha flexibilidad y agilidad a la hora de innovar en nuevas soluciones.

Toda nuestra tecnología siempre gira en torno a mejorar las tasas de aceptación de nuestros



“El futuro de Checkout.com pasa por seguir innovando para servir a nuestros clientes con las tecnologías de pagos más avanzadas”

clientes, es decir, el número de pagos procesados correctamente dividido entre el número de pagos. Los comercios necesitan que esa tasa de aceptación sea lo más alta posible, porque si un consumidor intenta pagar y recibe cualquier mensaje de error, muy probablemente se vaya a otra web que venda un producto similar y sea una venta perdida. En Checkout.com estamos obsesionados con maximizar estas tasas a través de tecnología, como con nuestro reciente sistema de mejora del rendimiento de los pagos mediante IA, pero también a través de nuestro equipo local de expertos en pagos y tecnología que está en contacto permanente con nuestros clientes.

¿Cuáles son vuestras previsiones de futuro en el corto-medio plazo?

El futuro de Checkout.com pasa por seguir innovando para servir a nuestros clientes con las tecnologías de pagos más avanzadas. A corto-medio plazo las previsiones se basan en seguir expandiendo nuestra plataforma de pago a todas las geografías posibles, empezando a dar servicio a comercios situados en regiones como Japón, Canadá o Brasil, así como ir añadiendo nuevos medios de pago a nuestro portfolio para que los consumidores puedan pagar como deseen.

