

# Caso práctico

## Empresa europea de logística que busca optimizar el acceso a la liquidez en su red de distribuidores

### Visión general

Una empresa europea de logística que presta apoyo a más de 100 proveedores de tiendas web de comercio electrónico en toda Europa y China, con planes de expansión a América para 2025, necesita ayuda para acceder a liquidez a fin de gestionar las complejas relaciones financieras existentes entre múltiples jurisdicciones.

#### 01 El reto

Garantizar plazos de entrega rápidos a los clientes finales: fricción en los procesos de pago y acceso a la liquidez.

Crear una solución interna costaría más de 150 millones de libras y tardaría más de 30 meses.



#### 02 La solución

Propusimos una plataforma financiera unificada para integrar TPV y servicios de cuentas en toda Europa y Asia, permitiendo a los comerciantes operar sin problemas en múltiples países y proveedores.

Aprovechando las herramientas de código bajo en Toqio, la empresa puede crear integraciones personalizadas como Shopify y Klarna para agilizar los reembolsos y mejorar la experiencia del cliente, apoyando su expansión en América.

#### 03 El resultado

En solo **16 semanas** nuestro cliente logístico pudo lanzar una solución global en **siete países** de Europa y Asia que incorporaba una integración con Shopify.