

# Estudio de caso

## Un conglomerado farmacéutico busca mejorar el compromiso de sus miembros

### Situación del cliente

Una importante cooperativa de distribución farmacéutica, con cerca de 12.000 farmacias y 46 centros logísticos, genera unos EUR 3.600 millones anuales. Su objetivo es rentabilizar las compras de los socios y apoyar la gestión de las farmacias. Actualmente ofrecen varios productos financieros en una costosa plataforma actual que genera ingresos limitados. Necesitan innovar, diferenciarse y ahorrar para retener a sus socios y competir mejor.

### Enfoque

La cooperativa se dio cuenta de que sus amplios datos históricos podían reducir el riesgo de los préstamos y mejorar las relaciones con los clientes. Decidieron modernizar con nuevas soluciones:

- 1. Recaudación de ingresos:** La cooperativa recaudará ingresos a través de PoS para reducir costes e impulsar el intercambio de datos, además de automatizar la banca a través de cuentas, tarjetas y herramientas de pago.
- 2. Liquidez a través de préstamos:** También se asociará con instituciones financieras para ofrecer préstamos de capital circulante y hacer crecer los negocios de los clientes.

### Principales resultados

El estudio de viabilidad de la sustitución de la plataforma proyecta un total de EUR 4,7 millones en ARR procedentes de los dos nuevos servicios:

**EUR 1,7 millones** de la recaudación de ingresos

**EUR 2,8 millones** de la financiación del capital circulante

**20%** de los 12% de ingresos por intereses de préstamos a corto plazo

## Acerca de Toqio

Toqio da a las empresas acceso a herramientas financieras que transforman el valor de sus redes de distribución para el crecimiento, la eficiencia y la resiliencia. No estamos convirtiendo a las empresas en bancos, solo permitiéndoles convertirse en el enlace entre sus comerciantes y las instituciones financieras que buscan nuevas oportunidades, desbloqueando el flujo de capital, mejorando la liquidez y creando canales de intercambio financiero nuevos y apropiables en sus redes.

Creemos que con el socio adecuado, las empresas pueden aprovechar todo el potencial de la financiación integrada en una plataforma de orquestación totalmente configurable, aprovechando las enormes posibilidades de crecimiento que yacen latentes en sus redes comerciales.

### VISA

Inducted into Visa Innovation Program Europe

2024



**Oracle NetSuite  
Rising Star**

Deloitte UK Technology  
Fast 50 award, 2023



**"Accelerator"  
Amazon Web Services**

AWS Global Fintech  
Accelerator programme, 2023



**Startups 100**

#23 Ranking  
2023



**Best B2B/B2C Banking  
Initiative**

2022

