



Fernando Smith y Andrés Valdivia, fundadores de Gokei.

Gokei cierra ronda con varios fundadores de startups para reforzar su plataforma que automatiza reembolsos médicos

POR RENATO OLMOS

Para continuar el desarrollo tecnológico de su plataforma, lanzar nuevas soluciones y preparar el camino para su expansión internacional, la startup Gokei -que automatiza reembolsos médicos- cerró una ronda puente de US\$ 200 mil.

El levantamiento de capital fue suscrito mayoritariamente por inversionistas ángeles, como los fundadores de Cornershop -a través de su fondo de capital de riesgo Buenaonda-, Matías y José Tomás Daire, ambos ligados a fondos de inversión, y Georges Bourguignon, cofundador de VentiPay.

En una ronda previa por un monto menor, también participaron otros actores del ecosistema, como Platanus Ventures, Leo Soto (Shinkan-sen), Jorge Pérez (cero ai), Pablo Larraín (Landmark), Cristóbal Hurtado (Moneda) y Juan Carlos Hurtado (WhereX).

Fundada en 2023 por los ingenieros civiles Andrés Valdivia y Fernando Smith, Gokei fue concebida originalmente como una compañía de venta de seguros complementarios de salud.

Valdivia ya tenía una historia como emprendedor. Luego de trabajar en medios -como radio Duna y revista Capital- y de estudiar composición musical en Nueva York, creó Podcaster en 2006, "la primera plataforma de podcasts en Hispanoamérica, una especie de YouTube de audio". Por ella pasaron

■ En el levantamiento de capital participaron los tres creadores de Cornershop a través de Buenaonda, su fondo de capital de riesgo, así como Matías y José Tomás Daire, y Georges de Bourguignon de VentiPay.

varios rostros hoy conocidos, como Fabrizio Copano, pero el proyecto fue inviable financieramente.

Con esa experiencia aprendió de marketing y fundó las agencias Zeppelin y Noise Media. Posteriormente, por asuntos familiares, se interesó en el mundo de la salud.

"Tuve la experiencia de ver cómo funcionaba el sistema por dentro y darme cuenta de que, si bien había buenas intenciones, todo estaba mal hecho", afirmó.

Su idea era crear un seguro com-

plementario de salud, pero le faltaba un Chief Technology Officer (CTO). "Yo estoy viejo y los de mi generación están en otros asuntos, no había cómo convencerlos de emprender", contó.

Por eso, fue a la Universidad Católica, donde estudió, a buscar un socio. Referido por varias personas llegó hasta Fernando Smith, quien estaba interesado en emprender.

Decidieron postular al programa de aceleración de Platanus Ventures, quienes fueron sus primeros inver-

sionistas: un cheque de US\$ 100 mil a cambio del 7% de la propiedad de la startup. No obstante, al mes y medio se dieron cuenta "de que no nos gustaba vender seguros", dijo Valdivia.

El equipo había logrado desarrollar una aplicación *no code* simple, es decir sin necesidad de escribir código, la que además de la venta de seguros, permitía hacer rendiciones y gestionar los reembolsos médicos.

"Alardeamos que nuestra oferta de valor era súper sofisticada, que teníamos un agendador e inteligencia artificial (IA), pero vimos que la única curva que subía era la de reembolsos. Nos resistimos un montón a ser una empresa que solo gestionaba estas devoluciones, porque no parecía una oferta de valor muy básica, pero después

nos dimos cuenta de que el dolor era grande", explicó.

Un actor clave en esta etapa fue Juan Pablo Cuevas, uno de los tres fundadores de Cornershop, quien fue el mentor de Valdivia y Smith durante este proceso.

"Platanus fue una tremenda escuela, aprendimos un montón. Juan Pablo ya estaba saliendo de Cornershop y con un bagaje tremendo encima. Nos golpeaba durísimo, pero fue muy generoso con su tiempo", contó Valdivia.

Desarrollaron una aplicación (*app*) en que los usuarios registran sus datos, pueden respaldar sus gastos médicos, acceder a estadísticas y ver el estado de avance de su rendición.

"Pero toda la magia ocurre en WhatsApp", dijo Valdivia. Una vez que se registran en la *app*, nos mandan sus gastos por chat y nosotros nos preocupamos de tomarlos, interpretarlos con IA para saber qué documento es, luego lo rendimos ante la isapre y después al seguro".

Hoy se definen como una startup que permite a las personas y familias ahorrar tiempo, dinero y malos ratos lidiando con los gastos de salud.

El modelo de negocio es B2C, es decir directo al consumidor. Tienen un plan único sin costo, pero cobran una comisión de 5% por cada operación exitosa con un tope de \$70 mil. Han procesado reembolsos por unos US\$ 2 millones y reciben 3 mil boletas mensuales.

"Tenemos casi mil clientes que siempre vuelven. Nuestros niveles de retención son absurdamente altos, es probablemente el mejor indicador que tenemos", afirmó.

Planes

Valdivia explicó que la ronda puente es para robustecer su desarrollo tecnológico y lanzar una nueva oferta de soluciones en septiembre. Entre ellas, el modelo "atiéndete ahora y paga después" en alianza con la startup Examedi, en que los clientes pagarán solo el copago y el resto, cuando obtengan el reembolso.

También buscan acelerar la adquisición de clientes, multiplicar por tres sus ingresos y allanar el camino para su expansión a Colombia y México, que está programada para 2026.

US\$
200 MIL
LEVANTARON EN RONDA DE
INVERSIÓN ÁNGEL.