

Toku, el emprendimiento fundado y dirigido por mujeres que acaba de levantar recursos en Silicon Valley y alista internacionalización

“Queremos ser el *software* más poderoso de América Latina para manejar pagos recurrentes”, dice Cristina Etcheberry, socia fundadora de Toku, una firma que presta servicios a otras compañías en la gestión de estos pagos. Con poco más de un año de funcionamiento, Toku ya llamó la atención de dos *ventures capital* de Silicon Valley con quienes cerraron hace una semana su primera ronda de financiamiento, cuyos fondos destinarán a internacionalizarse.

La historia de Toku comienza con dos amigas y excompañeras de Ingeniería Comercial de la UC, Cristina Etcheberry (la CPO de la firma) y Francisca Noguera (CEO), ambas de 28 años, quienes en febrero de 2020, justo antes de la pandemia, empezaron a armar este proyecto.

Etcheberry —quien en ese momento trabajaba en Latam—, cuenta que su motivación inicial fue que se daba cuenta de que no existían buenos mecanismos para automatizar los “pagos recurrentes” de las personas naturales, es decir, las cuentas mensuales (autopistas, telefonía, cuentas de luz, agua, seguros, etc.). “A mí me gusta automatizarlo todo, me gustan los *software*, y veía que faltaba en Chile una solución para pagos automáticos. Sabía que la tecnología estaba para hacerlo mejor y tenía sentido que existiera un intermediario para este problema, una empresa que se lo pudiera dar a todas las empresas”, explica, precisando que los mecanismos actuales, como los Pagos Automático de Cuenta (PAC), tienen falen-

cias, son procesos engorrosos y costosos para las empresas, difíciles de gestionar, y para que funcionen, requiere que las compañías tengan que construir mucha tecnología interna para que funcionen. Así, se le ocurrió lanzarse con un proyecto que diera esos servicios a las empresas. Y lo denominaron Toku, en alusión a “*talk to*” —como hablar en inglés—, es decir un sistema que fuera amigable, en un modelo de negocios de *software as a service* (Saas): de cara al cliente, es la compañía del servicio la que gestiona la recepción y cobro, pero en realidad tras bastidores es un servicio (un *software*) hecho por Toku, lo que según Etcheberry les aumenta la tasa de pago de las cuentas en hasta 5%.

Tal fue el convencimiento en el proyecto que Etcheberry renunció a Latam, mientras con Francisca Noguera —que trabajaba en Falabella—, acordaron que esta última le pasaría la mitad del sueldo por los primeros meses sin ingresos, para poder vivir. El tercer integrante, Enzo Tamburini (28), se sumaría poco después como socio, pues como ingeniero civil en Computación UC llegó a hacer la práctica a Toku y pese a que tenía el sueño de

emigrar a trabajar a Facebook, las so-

cias lo convencieron de seguir en el proyecto.

Así, ya con los tres socios en partes iguales y aportes de capital suministrados con ahorros personales de los mismos, comenzaron la fase comercial en septiembre de 2020, y luego vino un crecimiento meteórico en medio de la pandemia. Tras recibir su primer cliente, El Club del Seguro, hoy ya tienen unas 20 empresas que contratan a Toku

para hacer la gestión de cobros de las cuentas —entre ellas, Parque del Recuerdo, las autopistas Valles del Biobío y Costa Arauco, Security Sat (alarmas), el club de socios del Automóvil Club—, y cada mes crecen en torno al 37%.

Y con el crecimiento vino también el despegue.

Toku participó de Startup Chile, Platanus Ventures y en junio de este año fue seleccionada por la aceleradora Y Combinator, una de las grandes aceleradoras de *start up* del mundo y que ha lanzado a firmas como Airbnb.

De esa relación, el miércoles 1 de septiembre Toku tuvo oportunidad de presentar ante inversionistas, y cerrar dos días después, una primera ronda por US\$ 2 millones suscrita por los *ventures capital* Funders Club (la misma inversora de Rappi, entre otros muchos) y Clocktower Ventures, ambos de Silicon Valley. Con la operación Toku se corona como la ronda de capital más grande de una *start up* dirigida y con CEO mujer en Chile.

Tras la operación —en la que los socios fundadores siguen siendo controladores—, ahora el plan de Toku es seguir creciendo en Chile y también dar el salto a la internacionalización.

Etcheberry explica que los próximos pasos son lanzar la compañía en México en unos cuatro meses, y en Colombia, a mediados de 2022. El tamaño de los mercados y también la misma necesidad que vieron en Chile de gestionar mejor los pagos recurrentes son los factores que se combinan para esta elección. El plan, indica, es armar equipos locales y abrir oficina en esos países.

Etcheberry cuenta que si bien el ser mujeres no ha sido tema para darse a conocer e insertarse en el mercado, sí nota que culturalmente la gente espera que la tecnología la hagan los hombres.

¿Algún consejo para los emprendedores que están partiendo? Enfocarse y hablar con sus clientes, y escribir códigos (programar).

El 1 de septiembre Toku tuvo oportunidad de presentar ante inversionistas, y cerrar dos días después, una primera ronda por US\$ 2 millones.



Francisca Noguera, Cristina Etcheberry y Enzo Tamburini.