

CRISTINA ETCHEBERRY, CEO Y COFUNDADORA DE TOKU:

“El objetivo para 2026 es duplicar nuestra operación”

PAULA MONTEBRUNO R.

En 2020, mientras muchas empresas intentaban sobrevivir a los efectos y la incertidumbre producida por la pandemia, un grupo de emprendedores chilenos decidió enfocarse en un problema tan cotidiano como crítico: cómo las compañías cobran y gestionan sus pagos mensuales. Lo que parecía un proceso administrativo más, escondía la poco eficiente realidad de múltiples sistemas desconectados, procesos manuales y una experiencia fragmentada para millones de personas. Así nació Toku, *fintech* fundada por Cristina Etcheberry, Francisca Noguera y Enzo Tamburini, con la promesa clara de eliminar la fricción del cobro.

Sus clientes están principalmente en sectores como educación, seguros, salud, instituciones financieras e inmobiliarias, aunque también han comenzado a expandirse hacia las empresas de consumo.

En abril de 2025, la *startup* cerró una ronda serie A por US\$ 48 millones, uno de los levantamientos de capital más relevantes para una *fintech* en América Latina. En esta región, México y Brasil han sido fundamentales. En apenas 12 meses, el país norteamericano triplicó su ope-

Esta *fintech* nacional, nacida en plena pandemia, se ha especializado en automatizar la relación financiera entre grandes empresas y sus clientes. Tras levantar US\$ 48 millones el año pasado y consolidar su presencia en México y Brasil, tiene una meta ambiciosa: transformar la forma en que se gestionan los pagos en la región.



“Casi 9 millones de personas en Chile han pagado por Toku”, destaca Cristina Etcheberry.

ración, mientras que su par sudamericano creció 30 veces en cobros procesados, destaca Etcheberry.

Hoy, Toku se prepara para una nueva fase de expansión. Desde sus nuevas oficinas en Apoquindo —estrenadas en diciembre pasado—, el equipo apuesta por escalar su tecnología en Latinoamérica y consolidar una ambición mayor: convertirse en la infraestructura sobre la cual se construya el futuro de los pagos recurrentes en la región, liberando a las empresas de la complejidad de cobrar para que puedan concentrarse en el corazón de sus negocios.

—¿Cómo ha sido el camino recorrido por la empresa desde sus inicios hasta lo que es hoy?

“Toku evolucionó desde una idea centrada en resolver un dolor operativo puntual hacia un *payment relationship manager* (PRM), un concepto nuevo que consiste en estar integrados en el movimiento del dinero y en cómo este viaja dentro de

la empresa y desde y hacia sus clientes. En el camino, entendimos que el verdadero valor no estaba solo en recaudar, sino en gestionar toda la experiencia de pagos recurrentes, de principio a fin, con los mayores estándares de seguridad”.

La ejecutiva agrega que actualmente trabajan con más de 550 empresas en Chile, México y Brasil: “Casi 9 millones de personas en Chile han pagado por Toku. Ese crecimiento sostenido confirma que estamos resolviendo un problema estructural y transversal, con una propuesta que va mucho más allá del cobro”.

Esa evolución se refleja —precisa— en nuevos desarrollos de Toku como un agente de IA; motor antifraude; la aplicación inteligente de reconciliación cuando existen múltiples deudas y pagos, entre otros.

—¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan actualmente?

“En 2025 consolidamos nuestra posición en la industria con un cre-

cimiento sólido y sostenido en Chile, México y Brasil. Esto se materializa en el aumento de clientes, de nuestro equipo y en el respaldo internacional que tuvimos gracias a la serie A levantada en abril por US\$ 48 millones.

El objetivo para 2026 es que Toku se transforme en el nuevo estándar para cualquier empresa que trabaja con pagos recurrentes. Buscamos duplicar nuestra operación para este año, un objetivo comercial que ya cumplimos en 2025 y que sabemos que es ambicioso, pero tenemos todo para lograrlo: un equipo del más alto nivel, la mejor tecnología y el *back up* de los inversionistas en *fintech* más especializados del mundo”.

—Ustedes han señalado que quieren que Toku sea la infraestructura de recaudación sobre la cual se construya el futuro de Latinoamérica. ¿Qué significa esa visión en la práctica?

“La productividad en América Latina depende tanto de vender más como de recaudar bien. Muchas compañías destinan tiempo y recursos a procesos manuales y poco eficientes asociados con la recaudación. Con Toku, esa relación financiera entre empresas y personas se automatiza”.