

Fecha: 25-01-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: LÁGRIMAS, UNA EMPRESA RUSA Y DADDY YANKEE: LOS EPISODIOS DESCONOCIDOS DE TENPO, EL PRIMER NEOBANCO DE CHILE

Pág.: 19
 Cm2: 655,5

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: ☐ No Definida



LÁGRIMAS, UNA EMPRESA RUSA Y DADDY YANKEE: LOS EPISODIOS DESCONOCIDOS DE TENPO, EL PRIMER NEOBANCO DE CHILE

Es el primer neobanco de Chile. Su camino fue distinto a muchos de los bancos digitales del mundo, que generalmente parten como startup y van construyendo producto y levantando capital a la par. En este caso, un llamado del Corporate Venture Capital del grupo peruano Credicorp fue el que originó la empresa.

Su CEO, Fernando Araya -que dice ser socio de Credicorp- tenía una carrera corporativa consolidada: tuvo cargos en el consumo masivo, la banca y estuvo también en Caja Los Andes. En algún momento se sintió estancado, pidió ayuda externa y fue a un psicólogo laboral. Después de eso pasó a ser gerente de marketing del Bci.

Pero en 2019 dio un salto aún más grande y renunció sin ningún trabajo bajo el brazo. Fue en octubre. "Ahí se me cayó el piso, sentí que la había cagado", confiesa. "Pero me ayudó mucho saber que uno tiene que escucharse y ser valiente. En ese momento recurrí a todos mis procesos y mis introspecciones. Y dije... 'Tienes que ser valiente, confía en la decisión que tomaste'. Y muy poco tiempo después recibí la primera llamada de grupo Credicorp".

Le pidieron desarrollar una billetera virtual, pero él fue más allá: propuso crear el primer neobanco de Chile.

¿Por qué falla un emprendedor?

Uno de los desafíos de Araya fue cambiar

Fernando Araya no fundó Tenpo bajo el alero de una aceleradora ni levantó rondas como startup clásica. El primer neobanco de Chile nació desde el corporate venture capital de Credicorp, tras su renuncia a una carrera corporativa consolidada. Cinco años después, tiene 2,5 millones de clientes y licencia bancaria en mano. En un nuevo capítulo de MAS Pitch, Araya confiesa que lloró y rezó cuando fracasaron con la preventa de Daddy Yankee y adelanta lo que viene ahora en su empresa.

su mentalidad. Venía de una forma de trabajo distinta, corporativa. Para eso se apoyó mucho en sus redes, que además fue construyendo a la par con la empresa.

Un referente fundamental fue Tinkoff, uno de los neobancos más grandes y rentables del mundo. Araya le escribió al fundador por LinkedIn y generaron una buena relación. También se inspiraron en el trabajo de C6, un banco digital brasileño. De hecho, uno de los líderes de éste, Marcos Massukado, fue parte del directorio de la fintech.

Hoy la mesa del neobanco chileno está

compuesta por el exministro Ignacio Briónes; el líder del CVC de Credicorp, Adolfo Vinata; el gerente de tecnología de Cielo (el Transbank de allá), Carlos Alves, y la emprendedora española Hanoi Morillo.

En esa línea, Araya se pregunta: "¿Por qué falla un emprendedor? Generalmente por gobiernos corporativos débiles y falta de capital. De eso nos hicimos cargo: tenemos un gobierno corporativo muy sólido".

"Rezaba y lloré mucho"

El momento más difícil de Araya en la empresa fue probablemente también el más mediático: cuando se cayó todo el sistema en la preventa de entradas de Daddy Yankee, de la que Tenpo tenía la exclusividad.

"Habíamos hecho todos los análisis posibles, estábamos con mucha confianza. Gran error. Cerré mi computador a un horario razonable, en esa época cerca de las 20:30, y me fui". A su casa llegaría un grupo de amigos con los que se iba a juntar en una comida. "Nos habíamos recién sentado y mi teléfono empieza a sonar. 'Me van a perdonar pero tengo una contingencia'", le dijo a sus invitados. La empresa estaba teniendo problemas serios. No soportó la cantidad de gente comprando.

"Y ahí la cosa no paró", relata. "Entramos a un war room y no salimos más. Fue bien agotador (...) toda esa noche estuve con el rosario literalmente en la mano. Soy muy creyente.

Rezaba y lloré mucho. Creo que es la única vez que he llorado por un desafío profesional. Dije: 'Dios, ayúdame por favor, porque de esta podemos no salir'".

- ¿Y pensaste que no iban a salir?

- En algún momento sí. Obviamente me lo guardaba muy adentro, pero en mi interior el realismo me hacía ver que esto podía tirarnos para afuera. El mercado es súper competitivo y nos mandamos una embarrada grande. Esto podía costarnos carísimo.

Las cifras

Aunque Tenpo no revela las cifras, en el mercado se habla que ha habido una inversión de cerca de US\$ 200 millones de parte de Krealo, el CVC de Credicorp.

Para Araya son cifras "importantes, pero son bajísimas para lo que significa un banco en Chile. La verdad es que el capital, si bien es relevante, no tiene nada que ver con lo que se puedan imaginar", dice.

A cinco años de su fundación, Tenpo superó los 2,5 millones de clientes, tiene 410 empleados -los que hasta hace poco eran todos entrevistados por Araya-, están camino a ser el principal emisor de tarjetas de crédito no bancarias, con un parque de tarjetas activas que supera las 300 mil y con colocaciones que superan los US\$ 140 millones. Tienen captaciones por más de US\$ 300 millones, asegura su CEO.

Con la licencia bancaria recién obtenida hay una serie de productos que van a poder ofrecer: "En lo concreto, viene un proceso de setup que se requiere hacer ahora, con algunas interacciones importantes, entre ellas con el Banco Central".

Ahora podrán entregar créditos, tendrán acceso directo al sistema financiero, e incluso esperan entrar a la Asociación de Bancos (ABIF). +