



ALOHA:

Startup busca bajar costo de pagar con tarjeta en el extranjero

"Pagar con tarjeta bancaria en otro país es caro para los latinoamericanos", afirma Jorge Dupré, cofundador. CATERINNA GIOVANNINI

Cada temporada de invierno llegan a Chile miles de turistas brasileños, muchos de ellos convencidos de que pueden pagar hoteles, paquetes turísticos y tours con PIX, el sistema de transferencia instantánea de Brasil. Pero la mayoría de las veces estos solo pueden cobrar con tarjeta bancaria. Y les termina saliendo caro a ellos y a los comercios.

No solo pasa con los brasileños. Los turistas en general asumen comisiones que pueden bordear el 3%. "Pagar con tarjeta bancaria en otro país es caro para los latinoamericanos", dice Jorge Dupré, ingeniero civil y dueño de cuatro hoteles boutique en Santiago y un ecolodge en San Pedro de Atacama.

Como emprendedor, lo que más le preocupaba eran las altas comisiones al recibir pagos de los turistas: "Una agencia que mueve \$100 millones al mes pierde entre 4 y 5 millones solo en comisiones, y el dinero le llega en 3 a 5 días hábiles", dice. A esto se suma la dificultad de hacer reembolsos en monedas extranjeras.

Por eso, junto a su socio Rodrigo Romero, fundó en 2024 Aloha, una *fintech* pensada para operadores de turismo y hotelería en América Latina con comisiones de entre 1% y 1,5% según el volumen. Además, "el dinero llega a las 12 de la noche", agrega Dupré.

Plataformas similares ya existen en Europa y Estados Unidos, pero, según Dupré, las soluciones extranjeras cuestan más, no tienen soporte en español, ni están pensadas para la realidad latinoamericana.

Aloha procesa pagos en cualquier divisa de la región, permite administrar una billetera en moneda local y otra en dólares, y el turista recibe un link para elegir el medio de pago que utiliza normalmente.

Dupré, antes de dedicarse a la hotelería, trabajó en CryptoMarket, una plataforma chilena para comprar criptomonedas. Ahí conoció el potencial de las *stablecoins*, criptomonedas de valor estable, para mover dinero entre fronteras, que es lo que hay detrás de Aloha.

Todos los "prueba y error" los experimentó en carne propia con sus propios hoteles. Hoy Aloha opera con 350 clientes en siete países, incluyendo agencias en Miami y Orlando que cobran en sus monedas locales a los latinoamericanos que visitan Florida.

Rodrigo Romero y Jorge Dupré, los cofundadores de Aloha.



CEBIDA