

POR SOFÍA FUENTES

En un mercado de pagos cada vez más competitivo tras la apertura del modelo de cuatro partes, la fintech argentina Eldar prepara el lanzamiento en Chile de Onyra, un software de multiadquirencia que busca integrar en una sola plataforma a los distintos adquirentes locales.

En conversación con DF, el gerente de operaciones de Eldar Chile, Pablo Joubert, explicó que la solución se conecta a los terminales existentes -POS- y centraliza su operación, evitando que los comercios deban gestionar múltiples contratos, integraciones tecnológicas y sistemas de reportes.

En la práctica, el sistema funciona como un “switch inteligente que evalúa en milisegundos la mejor ruta para procesar cada transacción”, permitiendo al comercio decidir con qué adquirente procesar cada pago según ciertas condiciones, como el tipo de tarjeta o el monto de la compra”.

#### Ventaja competitiva

De esta forma, el comercio puede distribuir sus pagos entre distintos operadores y no depender de solo uno, en una industria en que cada vez ingresan nuevos actores como parte de la apertura del mercado.

Actualmente, Transbank tiene la mayor participación en el mercado local de redes de adquirencia, con un 60%, seguido de Getnet con un 20%, mientras que MercadoPago y Klap registran una participación estimada de entre 5% y 10% cada uno.

Joubert aseguró que Onyra ya cerró contratos con diferentes adquirentes locales para sumarse a la plataforma.

“Con el solo hecho de tener centralizada toda la información los



práctica suele traducirse en no poder concretar las ventas, el sistema permite redirigir automáticamente la transacción a otro proveedor disponible”, sostuvo el ejecutivo.

#### 5 millones de transacciones

Joubert explicó que el desarrollo de Onyra implicó una inversión superior a US\$ 1 millón, a lo que se sumó un desembolso operativo cercano a US\$ 50 mil para concretar su aterrizaje en Chile que está previsto para el 23 de abril.

Según la compañía, la plataforma podría generar ahorros de hasta 30% en costos operativos para los comercios y recuperar entre 10% y 15% de ingresos, que hoy se pierden por rechazos de transacciones, “a partir del ruteo inteligente y mecanismos de respaldo automático que tiene el software”, aseguró.

Para su primer año de operación, la firma proyecta cerrar 2026 con cinco clientes estratégicos y alcanzar un volumen cercano a 5 millones de transacciones mensuales en el mercado local.

Actualmente, la firma mantiene operaciones en Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay.

## Fintech argentina arribará a Chile con plataforma que busca mejorar eficiencia del comercio

■ Se trata de Onyra, un sistema tecnológico que implicó una inversión superior a US\$ 1 millón y que podría reducir en hasta 30% los costos operativos de sus clientes.

comercios podrán ahorrar entre un 15% y un 30% de eficiencia operacional”, explicó Joubert.

Pero, además, el ejecutivo recaló la ventaja competitiva que tiene en materia de continuidad operativa. “En caso de caídas en la red de un adquirente, situación que en la