

POR JUAN PABLO SILVA

LA MAYOR FIRMA DE STABLECOINS DEL MUNDO INVIERTE US\$ 4 MILLONES EN UNA STARTUP CHILENA

Orionx partió como un exchange para el retail, se hizo famoso por la criptomoneda chilena Chaucha, sobrevivió el cierre de cuentas bancarias, al desplome de FTX y vio cómo dos promesas de inversión de más de US\$ 3 millones se cayeron. Ahora la mayor empresa de stablecoins del mundo, Tether, le acaba de transferir US\$ 4 millones en efectivo, y el nuevo plan es ser el proveedor de infraestructura B2B en Latinoamérica.



El 62% de las stablecoins que circulan en el mundo son de Tether. La empresa, que opera de forma privada, es la creadora de USDT, la tercera criptomoneda más valorizada del mercado, con US\$ 154 mil millones. Muy atrás le sigue USDC, propiedad de Circle -que salió a bolsa la semana pasada- y tiene un market cap de US\$ 61 mil millones.

El año 2024 está siendo el de las stablecoins: el secretario del Tesoro Scott Bessent, se declaró a favor de esta tecnología; el CEO de Bank of America dijo que están trabajando en su propia stablecoin; y el Senado norteamericano aprobó legislar la Genius Act que regula esta industria y les exige que estén respaldadas por activos reales y sean supervisadas por autoridades financieras. Desde que Donald Trump ganó las elecciones, la capitalización de mercado de este tipo de monedas subió un 44%.

A 8 mil kilómetros de distancia, desde Santiago, una startup quiere ser la puerta de entrada para Tether en la región. "Queremos ser los fierros de Tether para Latinoamérica", dice Joel Vainstein, CEO de Orionx.

La Chaucha

Pero esa no fue la idea inicial. Orionx partió como un exchange de criptomonedas enfocado en el usuario común.

La historia comenzó en 2017 cuando el fundador de Justo Nicolás López, vio una oportunidad en el mundo cripto. Trabajaba en un espacio compartido con otras startups, y allí conoció a Joel Vainstein, que en ese momento trabajaba en un fondo de venture capital, y a Robert Zibert y Joaquín Díaz, de la empresa de TI Orionsoft. Los cuatro, además de Rodrigo Segal -su socio en Justo-, se unieron para lanzar Orionx.

Para su suerte, a las pocas semanas ya tenían sus primeros clientes. Querían crecer rápido. Buscando proyectos que les dieran

visibilidad se fijaron en la Chaucha, una cripto chilena con muchos seguidores, pero que era difícil de conseguir. Orionx la sumó a su plataforma de exchange, y el tráfico explotó. "Fue una locura. Pasamos de cero a 25 mil usuarios y transaccionamos US\$ 17 millones", recuerda Vainstein. La moneda subió 2.000% en cuatro meses.

En enero de 2018, cuando estaban recién aterrizados en México, la operación en Chile se vio amenazada. Los bancos chilenos, asustados ante la irrupción de esta nueva moneda sin regulación, empezaron a cerrar las cuentas a todas las empresas de compra y venta de cripto, entre ellas Orionx. En abril se quedaron sin cuentas y tuvieron que devolver todo el dinero a los clientes. Al mismo tiempo, recurrieron al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, que recién en agosto falló a favor de estas empresas y obligó a los bancos a reabrirles las cuentas. Para sobrevivir, Segal logró levantar \$ 200 mil entre los clientes más grandes. De todas formas, cuando el tribunal les dio la razón, los clientes arrancaron, sólo lograron quedarse con 5% del monto administrado en su peak. Aun así decidieron mantener vivo el negocio de intercambio, aunque fuera con lo mínimo.

El giro vino en 2021. Orionx armó una mesa de OTC -transacciones de alto volumen entre dos partes- y empezó a operar como una corredora, e incorporó USDT. En el tercer trimestre de ese año ya estaban sobre los US\$ 20 millones de operación. Ese mismo año, con el

precio del bitcoin al alza, recibieron una oferta de inversión por US\$ 3.5 millones desde una firma local. El dueño de la diligencia estaba listo, pero se cayó antes de firmar. Para entonces, Orionx ya era uno de los principales operadores de Tether en la región.

Se cae la segunda ronda

Vainstein volvió a salir a buscar capital. Esta vez tocó la puerta de Bitfinex, la plataforma hermana de Tether. Hubo conversaciones. Acordaron una inversión por US\$ 3 millones. Era noviembre de 2022. Pero apareció el caso FTX. Y la ronda se desmoronó. Sólo entraron US\$ 250 mil.

En febrero de 2023, Zibert dejó el cargo de CEO y Vainstein asumió el liderazgo. Ahí empujó un cambio de estrategia. "Convencí a mis cofundadores y directores de que el negocio estaba en la infraestructura. En los rieles de pagos, la recaudación y la tesorería. En un modelo 100% B2B", dice.

Con esa nueva visión, volvió a hablar con Tether. Les gustó. Cambiaron el foco de la compañía. Dejarían de lado el retail y construirían servicios para mover pagos con stablecoins en toda la región.

En octubre de 2024, Vainstein viajó a Lugano, donde se celebra el Plan B Forum, uno de los encuentros clave de la industria cripto. Allí cerraron la inversión. La transferencia debía realizarse en diciembre, pero se atrasó.

Vainstein pensó que otra vez se caería, pero no fue así. Hace pocas semanas, Tether cerró oficialmente la ronda. Y al día siguiente, Orionx recibió US\$ 4 millones.

En dólares, no en cripto, aclara el emprendedor.

"Tether anuncia una inversión estratégica en Orionx para impulsar la adopción de activos digitales en América Latina", publicaron en su sitio web. "Esta inversión, que cierra oficialmente la Serie A de Orionx, liderada exclusivamente por Tether, permitirá a la empresa consolidar sus operaciones regionales, mejorar sus capacidades tecnológicas y ampliar la infraestructura impulsada por stablecoin para remesas, cobro de pagos y servicios de tesorería en toda América Latina", agregaron.

Hoy, Orionx tiene 35 empleados, 130 mil clientes -la mayoría retail- y ventas por US\$ 2 millones anuales. Esperan cerrar el próximo año con más de US\$ 10 millones de facturación. Tienen operaciones en Chile, Colombia, Perú y México.

Con este capital, la empresa mantendrá su posición en Chile y seguirá regulándose en la región, adelanta el CEO. "Lo que estamos haciendo es traer la digitalización al mundo de pagos para empresas. ¿Qué significa? Cuando quieras comprar dólares, agarras el teléfono, llamas al banquero y te dan un precio. Eso es un caos. Es terrible. Entonces nosotros estamos disminuyendo los tiempos, los costos los estamos reduciendo entre un 70% y 80% para empresas en promedio, y lo estamos automatizando y transparentando, porque cuando mandas dinero, nunca sabes cuánta plata te va a llegar", dice, haciendo alusión al servicio que ofrecen. +