

TRAS 6 AÑOS Y US\$ 6 MILLONES LEVANTADOS, ARCH FINANCE ANUNCIA SU CIERRE DE OPERACIONES

Este miércoles, cerca del mediodía, los clientes de Arch Finance recibieron un correo con el asunto "Cierre de operaciones e instrucciones de retiro". En el mensaje, la startup informaba que había tomado la decisión de cerrar y que todos los fondos estaban disponibles para ser retirados en pesos chilenos. El mail, firmado por el equipo, cerraba un ciclo de casi seis años que incluyó un paso por Techstars, una ronda de US\$ 5 millones liderada por el brazo de early stage de SoftBank y la ambición declarada de convertirse en "el BlackRock del web3".

La decisión, según fuentes conocedoras de la operación, se tomó a principios de marzo, después de meses de evaluar alternativas. Primero se conversó con los inversionistas, luego con el equipo, y esta semana llegó el turno de los clientes.

Para entender cómo se llegó hasta acá hay que retroceder a agosto de 2020. En plena pandemia, Nicolás Jaramillo y Christopher Storaker -los mismos que habían creado MACH para BCI en 2016- lanzaron Smash, una fintech para ayudar a estadounidenses a reorganizar su deuda de tarjeta de crédito. Invertieron US\$ 100 mil de su bolsillo y entraron a Techstars, la aceleradora norteamericana.

Pero en marzo de 2021, mientras pasaban por la aceleradora, pivotearon. El mundo cripto estaba en plena ebullición: Bitcoin había superado los US\$ 50 mil por primera vez, los volúmenes se multiplicaban semana a semana y no existía un producto simple para que un inversionista retail se expusiera a activos digitales sin lidiar con wallets ni exchanges. Jaramillo y Storaker, junto a Diego Larraín como tercer socio, rebautizaron el proyecto como Arch Finance y se propusieron ser una especie de Fintual del mundo cripto: una administradora que empaquetara canastas de criptomonedas en índices fáciles de entender. En vez de elegir entre miles de tokens, el usuario compraba un índice diversificado con un par de clicks.

A principios de 2022 llegó la validación que parecía definitiva. Upload Ventures -el vehículo de early stage vinculado a SoftBank- lideró una ronda seed de US\$ 5 millones junto a Digital Currency Group, Soma Capital, Genesis Block Ventures, Techstars, la chilena Devlabs y la



argentina Ripio Ventures. Con ese capital, Arch armó un equipo de 14 personas entre Chile, Estados Unidos y Venezuela, y en septiembre de ese año lanzó sus dos primeros índices: Arch Ethereum Web3 y Arch Blockchains. En total llegó a crear 16 índices distintos.

El problema fue el timing. El mismo mercado cripto que había motivado el pivot entró en una espiral de golpes sucesivos justo cuando Arch empezaba a operar. Primero, la guerra en Ucrania en febrero de 2022 provocó una caída generalizada de activos de riesgo. Después vino el colapso de Terra y su stablecoin UST en mayo de ese año, que evaporó US\$ 40 mil millones en semanas y arrastró a buena parte del ecosistema de finanzas descentralizadas. Y el golpe de gracia llegó en noviembre con la caída de FTX, que hundió la confianza institucional en el mundo cripto por meses. Los dos índices principales de Arch, que se habían lanzado en septiembre, acumulaban caídas superiores al 65% en su primer año.

Arch alcanzó a tener cerca de US\$ 8 millones en activos bajo administración (AUM) en su mejor momento, según conocedores de la operación, pero ese número nunca fue suficiente. El modelo de negocio dependía de comisiones sobre el AUM, y con volúmenes de esa magnitud los ingresos no cubrían la operación. Las mismas fuentes señalan que la compañía siempre supo que necesitaría otra ronda de venture capital para sobrevivir, pero el mercado de VC para startups cripto se secó después de FTX y la valorización de Softbank ya no hacía sentido. Con el tiempo, el AUM cayó hasta cerca de US\$ 5 millones, y los activos del fondo eran de largo plazo, lo que complicaba aún más la liquidez.

A fines de 2024, dos de los tres cofundadores -Larraín y Storaker- dejaron la compañía. Jaramillo se quedó al mando con un equipo reducido, pero la ecuación era cada vez más difícil: el runway se agotaba, no había perspectiva realista de levantar una nueva ronda en un mercado que seguía castigando a las startups cripto, y las comisiones generadas por US\$ 5 millones en AUM no daban para sostener la estructura. Y decidió bajar la cortina.