








Application Quest

I'm applying as:	Natural Person (Chilean or Foreign)
Is your company incorporated in Chile?	
Is your company incorporated in another country?	


Eligibility

Terms and Conditions	I have read and understood the Terms and Conditions.
Exclusivity and location of the Team Leader	
Has the startup already been awarded, or is currently operating under, a CORFO fund?	
Has the Team Leader, or any of the Team Members, already been awarded or is currently operating under a CORFO Fund?	

Is this project or beneficiary applying to another CORFO fund?	
Which fund?	SSAF
Are you re-applying to Start-Up Chile?	
Select from the following options the one which best fits your startup description	My startup offers an innovative solution, My startup is a technology-
How did you hear about Start-Up Chile?	Word of Mouth (other than SUP entrepreneur), News (Digital or Trad

Startup Info

Startup Name	AFISTE
Pitch your Startup in 7 words	Bolsa tecnológica para instrumentos de financiación colectiva
Public Description	AFISTE es un mercado secundario para instrumentos generados por la financiación colectiva, que gestiona el traspaso de derechos de propiedad de forma instantánea y ejecución de contratos basado en smartcontract.Nuestro objetivo es potenciar la industria por medio de acercar el mercado de capitales tradicional a la financiación colectiva
Industry	Financial Services

Industry Subcategories (Financial Services)	Fintech, Investment
Product Type	Software, Service
What type of business model are you seeking?	Business-to-Business (B2B), Business-to-Consumer (B2C)
When was the startup created?	Less than 6 months
Where are your startup headquarters?	Chile
Is your venture currently operating in any country?	
What phase of development is your startup in?	Pivoting prototype with users/clients
Online Presence	An active website, A LinkedIn group or page
Website URL	http://www.afiste.com
Linkedin profile address	https://www.linkedin.com/company/afiste/

Online video pitch

<https://youtu.be/T2Z711cF2vM>

Prior Accelerator Participation



Startup Description

What problem are you solving?

La industria del financiamiento colectivo presenta un modelo de negocios que ha escalado a lo largo del mundo, por el cual, se busca impulsar proyectos mediante contribuciones financieras comunitarias, generando así diversas oportunidades de inversión. Sin embargo, la industria presenta aristas no de estas serían los riesgos de liquidez a los cuales se enfrenta el inversionista al momento de querer vender un activo previamente adquirido. Tener que acudir a grupos de WhatsApp o foros donde tendrá que gestionar personalmente la venta. Esto representa una gran ineficiencia; costos de coordinación, traspaso de propiedad, incluso un mayor retorno exigido en el crédito para el solicitante. Todo esto se resuelve instantáneamente con una plataforma.

What is your product or service?

Somos Market Makers; Damos liquidez a los instrumentos de la industria del financiamiento colectivo a través del traspaso automático de títulos, por lo que un mismo instrumento pase por muchas manos en segundos.

What is the technology behind your product/service?


La plataforma de trading está basada en tecnología Blockchain y Smart contract, complementada con la integración de protocolos de triangulación y certificados de firma digital. Lo cual resuelve la gestión automática del traspaso de derechos de propiedad sobre los valores, bajo estándares bancarios de seguridad, confidencialidad e integridad de los datos (ISO 27001).

How far are you from having an MVP (minimum viable product)?

MVP is Done



If you have an MVP. Please share a valid link with the demo (Photo, video, website, document, etc)

<http://www.afiste.com>

Intellectual Property	Patents pending
How many Patents Pending do you have?	3
Have you already raised any capital during the last 12 months?	
Why is Chile interesting for your startup?	Es posible evidenciar condiciones favorables a nivel regulatorio, porque en la actualidad existe un vacío jurídico en el que las reglas de los participantes en la industria no se encuentran claramente definidas. Además, la entidad encargada de regularla, la Comisión para el Mercado Financiero, hace unos meses publicó un White Paper, donde en conjunto con los involucrados, se sugieren una serie de condiciones y requisitos para los actores del sector. Dejando en una buena disposición a colaborar con la industria e interés por permitir su crecimiento, con una carga normativa proporcional a las dimensiones de las empresas, diferenciando cada modelo de negocio. Esto representa el ambiente ideal para el desarrollo de una propuesta de estas características. Además, ya tenemos en contacto con varios de ellos, con los cuales hemos validado el mvp y pretendemos colaborar en relaciones de mutuo beneficio.
What is the impact of your startup in Chile?	Es decir tenemos un producto nuevo con escalabilidad global, que en esencia unen el financiamiento colectivo con el mercado de capitales tradicional. Por otro lado, la industria suma cada vez un mayor interés, pues según datos entregados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Chile, la industria del financiamiento colectivo creció un 26% en Chile durante el 2018, lo cual está alineado con el comportamiento de la industria en el mundo.
How will you spend the grant from Start-Up Chile?	Parte relevante del capital, sesenta por ciento, será orientado al desarrollo y puesta en producción de la plataforma, esto implica la contratación de talento humano como también de servicios de almacenamiento en nube. El restante se destinará al área comercial, con miras al establecimiento de lazos comerciales a nivel nacional como internacional y a la externalización de servicios varios.
What benefits are you looking for through Start-Up Chile?	Connections with potential investors, Corporate connections (e.g., with potential partners and customers), Mentorship from business experts
What do you expect to achieve by the end of the Seed program?	Somos ambicioso, una vez concluido el periodo de aceleración tendremos una plataforma de trading con altos estándares de funcionalidad y seguridad (seguridad al máximo estándar posible). Además, estaremos posicionados en el mercado nacional en los segmentos de financiación colectiva de equity y préstamos, incluyendo a nuestros cuatro early adopters. Próximos a comenzar nuestro proceso de escalabilidad global.


Market & Business

What is your revenue model?	Nuestro modelo de negocio contempla, en una fase inicial, el cobro a nuestros usuarios sobre el "spread". Es decir, se cargan comisiones por cada transacción efectuada dentro de la plataforma como porcentaje de la misma, sin cargos adicionales. Luego, en una fase avanzada, a cada empresa se le realizará un cargo fijo bajo el concepto de salida a bolsa, cuando requieran salir a buscar capital al mercado nuevamente.
What is your target market?	El problema identificado afecta a unos 17.000 inversionistas solo en Chile, quienes a la fecha han financiado más de 560 millones de dólares. De ellos, los early adopters representan 8.600 inversionistas pertenecientes a cuatro plataformas de financiamiento colectivo. Nuestros usuarios en una etapa inicial poseen inversionistas experimentados, que en promedio invierte 36.000 dólares.
Describe the traction that your startup has had in the last 12 months	En la etapa en la que estamos, vemos prudente considerar a las plataformas de financiación colectiva con nuestros clientes y a los inversionistas, como un usuario. Esto porque la solución que ofrecemos tiene que ser cómoda para su negocio. Mientras eso pase, todos los usuarios de esas plataformas se irán moviendo hacia la nuestra. Por eso, tenemos dos validaciones de MVP con dos de los cuatro early adopters identificados. Además, tenemos dos validaciones técnicas a efectos financieros en el mercado y a las capacidades y desafíos tecnológicos de desarrollo.
Accumulated Sales in the last 12 months in USD	\$0
Who are your competitors?	No tenemos competencia directa, puesto que nadie está dando una solución eficiente al problema. A pesar de ello, hay actores que dadas sus capacidades eventualmente y, resolviendo barreras tecnológicas, ingresar al mercado. Estos son; plataformas de financiación colectiva, corredores de bolsa y exchanges de criptomonedas. Sin embargo, nuestra estrategia presentará un claro desincentivo hacia la entrada de nuevos actores producto que generáramos una barrera de entrada al mercado.
Why are you different from your competitors?	Tenemos una propuesta totalmente diferenciada en base al uso de tecnologías frontera como lo son; Blockchain y Smartcontract, las cuales se han desarrollado con el desarrollo de tecnologías de autoría propia, orientadas a solucionar aristas claves para el funcionamiento de la plataforma. La otra diferencia, es que un financiamiento colectivo quiera desarrollar su propia solución, como es el caso de Sesocio.com, tendremos ventajas competitivas puesto que para nosotros, de negocios, la apertura de nuevos mercados dinamiza a los existentes. Así, nosotros integraremos a toda la industria de financiamiento colectivo en una sola plataforma, mientras ellos no pueden hacer eso de forma individual. Es exactamente lo mismo que pasa con la página "Despegar.com", donde no tiene sentido que cada empresa publique ofertas de SKY airlines, en su sitio o viceversa, cosa que sí puede hacer este portal.
How do you plan to expand your business globally?	Una vez consolidado el negocio en Chile, vamos a aplicar la misma estrategia que hemos adoptado: 1) Buscar países con ecosistema atractivo y con un alto potencial de crecimiento 2) Establecer relaciones colaborativas 1 a 1 con las plataformas de financiamiento colaborativo 3) Impulsar Asociaciones nacionales bursátiles en cada país 4) Integrar todos los mercados abiertos en distintos países en una sola plataforma.

Which are the main markets where you plan to launch? - Market 1	United States
Which are the main markets where you plan to launch? - Do you need to add another market? 1	
Main market (2) - Market 1	Mexico
Main market (2) - Do you need to add another market? 1	
Main market (3) - Market 1	Brazil
What are the main uncertainties associated with your startup?	Una de las principales incertidumbres presentes están relacionadas con las variables a nivel regulatorio. Si bien, Chile, ha mostrado una hoja de ruta favorable, muchos países atractivos en los cuales uno podría abrir mercado aún no se pronuncian en cuanto a como piensan abordar la industria.


Collaborators & Team Leader



How many employees does your startup have, including founders?	4
How many founders does the startup have?	3

What skill set and experiences does each team member bring to the startup?	Hemos conformado un equipo atendiendo cada una de las áreas claves que requerirá el desarrollo de la solución al problema. Matías Rodríguez, con experiencia en dirección estratégica, gestión de equipo y posicionamiento de marca; Emiliano Araneda, Ingeniero Comercial, como CBO. Con experiencia comercial y emprendimiento; Matías Müller, Ingeniero en Informática, como CTO. Con experiencia en desarrollo y gestión de sistemas informáticos. estado trabajando bajo la metodología scrum. Contamos con oficina y cargas de trabajo programadas de 40 horas por semana.
Do you have any mentors, advisory board members or consultants?	
Who are they?	Nelson Andrade, PhD & MBA, en el rol de Head Advisor. Con experiencia en las áreas de innovación, competitividad y management. https://www.linkedin.com/in/andrade-valbuena/ Michael Gotthelf Müller, Ingeniero civil industrial & MBA, en el rol de Advisor. Con basta experiencia en comercial y financiera, desarrollo de productos y estructura de deuda. https://www.linkedin.com/in/michael-gotthelf-b5515b21/
First Name (Team Leader)	Emiliano Francisco Rubén
Family Names (Team Leader)	Araneda Olivares
Gender (Team Leader)	Male
Date of Birth (Team Leader)	21/03/1995
Email Address (Team Leader)	e@ozader.com
Mobile phone number (Team Leader)	+56989417526
LinkedIn URL (Team Leader)	https://www.linkedin.com/in/efaraneda/


Country of Birth (Team Leader)	Chile
Country of Residence (Team Leader)	Chile
City of residence (Team Leader)	Santiago
Region (Team Leader)	Región Metropolitana de Santiago
What is the highest level of education that the Team Leader has completed?	Bachelor's Degree/Honor's Degree
Institution Name (Team Leader)	Universidad Adolfo Ibáñez
Area of Study (Team Leader)	Business Administration
Tell us about the Team Leader's experience to date and how that experience is relevant to this startup.	Desde que terminó el colegio, que se ha dedicado a emprender. A la fecha ha participado en 4 negocios, vinculados a través de distintos nichos a la retail con soluciones b2p en ecommerce, siempre trabajando desde el desarrollo comercial y ventas b2b. También, tiene importante experiencia en trabajar con personas, debido a que se enfocó por más de 3 años a guiar procesos de aprendizaje, resolución de conflictos y a realizar intervenciones de coaching en Viña del Mar. Donde desarrolló y aplicó su propia metodología para el aprendizaje con adolescentes.
How many years of professional experience does the Team Leader have?	1
Describe the most significant accomplishment of the Team Leader	Mi adolescencia fue extremadamente complicada, principalmente por la relación con mis padres. Por lo que el logro por el que siento mayor orgullo es haber ayudado a reducir el sufrimiento de adolescentes implicados en familias disfuncionales, tal como a mi me pasó. Por lo que empecé a ofrecer servicios de coaching. Esto fue parte de un proyecto personal que duró casi cuatro años. En esta experiencia tuve la fortuna de guiar procesos de aprendizaje, gestionar conflictos subyacentes, unir personas y ayudar a encontrar vocación. Además, me di cuenta de que todos estos niños y sus familias pasaban por una

desde que me contrataban, así que desarrollé un método de intervención con un fuerte enfoque en potenciar el aprendizaje, el talento y la autoestima. aun mantengo esos contactos y los resultados fueron gratificantes en muchos sentidos. Además, me ayudó a pagar mis gastos mientras estudiaba.

In which industry does the Team Leader have the most experience?	Retail, Wholesales, Consumer products
Industry Subcategories (Retail, Wholesales, Consumer products) (Team Leader)	E-commerce, Consumer products
How many previous startups has the Team Leader founded or co-founded?	1
In how many startups is the Team Leader currently working?	0
Which of the following best describes the Team Leader's role in this startup?	Sales
Has the Team Leader a Chilean ID?	
Upload the Team Leader's Chilean ID (both sides)	Doc1.pdf
Chilean ID Number (Team Leader)	19087780-9

Chilean ID Date of Expiry (Team Leader)	21/03/2025
What languages does the Team Leader speak? (Team Leader)	English, Spanish
How much time does the Team Leader invest working in this startup? (Team Leader)	100% (full time)
Does the Team Leader own equity of this startup? (Team Leader)	
How much? (Team Leader)	35%
Is the Team Leader going to live in Chile during the program?	

Team Members

Do you have any team members?	
First Name (Team Member 1)	Kurt Matías

Family Names (Team Member 1)	Müller Cheuquepan
Gender (Team Member 1)	Male
Date of Birth (Team Member 1)	30/07/1994
Email Address (Team Member 1)	k@ozader.com
Mobile phone number (Team Member 1)	+56984214837
LinkedIn URL (Team Member 1)	https://www.linkedin.com/in/kurtmullerch/
Country of birth (Team Member 1)	Chile
Country of residence (Team Member 1)	Chile
Region (Only for Chileans or people	Región Metropolitana de Santiago

residing in Chile) (Team Member 1)	
City of residence (Team Member 1)	Santiago
What is the highest level of education that the Team Member has completed? (Team Member 1)	Bachelor's Degree/Honor's Degree
Institution Name (Team Member 1)	Universidad Tecnológica de Chile Inacap
Area of Study (Team Member 1)	Science in Computer Engineering
Tell us about the Team Member's experience to date and how that experience is relevant to this startup. (Team Member 1)	Kurt durante sus años de estudio vio diferentes tecnologías para desenvolverse dentro del área, y tiene la experiencia de la gestión y desarrollo de su proyecto de título. tiene experiencia en el área de desarrollo de tecnología en ozader, ecommerce de venta de lentes de madera la experiencia ganada hasta hoy es relevante para afrontar este nuevo desafío como encargado de tecnología, buscando soluciones que satisfagan las necesidades del proyecto, investigando sobre las tecnologías que se podrían aplicar en este. es de suma importancia contar con una persona que tenga una visión general en este ámbito para guiarlo y llevarlo a cabo.
Describe the most significant accomplishment of the Team Member (Team Member 1)	Un momento de incertidumbre en mi vida fue cuando salí de la enseñanza media y no sabía qué hacer o qué camino seguir. Viendo cómo avanza la tecnología y mis pasiones decidí estudiar una carrera ligada al área, hasta hoy mi mayor logro fue haberla terminado, habiendo tenido que estudiar y trabajar en simultaneo para así pagar la universidad, un gran sacrificio.
In which industry does the Team Member have the most	IT & Software

experience? (Team Member 1)


Industry Subcategories (IT & Software) (Team Member 1) Web & Mobile Solutions, Management Solutions

How many years of professional experience does the Team Member have? (Team Member 1) 2

How many previous start-ups has the Team Member founded or co-founded? (Team Member 1) 1

In how many startups is the Team Member currently working? (Team Member 1) 1

Which of the following best describes the Team Member's role in this startup? (Team Member 1) Technology

Has the Team Member a Chilean ID? (Team Member 1) 

Upload the Team
Member's Chilean
ID (Team Member 1)

[ID.pdf](#)

Chilean ID
Number (Team Member
1)

18831628-K

Chilean ID Date of
Expiry (Team Member
1)

30/07/2024

Is the Team Member
going to live in Chile
during the
program? (Team
Member 1)



What languages does
the Team Member
speak? (Team Member
1)

Spanish

How much time does
the Team Member
invest working in this
startup? (Team Member
1)

100% (full time)

Does the Team member
own equity of this
startup? (Team Member
1)



How much? (Team Member 1) 15%

Do you need to add a team member?



First Name (Team Member 2) Matías

Family Names (Team Member 2) Rodríguez López

Gender (Team Member 2) Male

Date of Birth (Team Member 2) 11/08/2019

Email Address (Team Member 2) m@ozader.com

Mobile phone number (Team Member 2) +56956074564

LinkedIn URL (Team Member 2) <https://www.linkedin.com/in/matiasrodlo/>

Country of birth (Team Member 2)	Chile
Country of residence (Team Member 2)	Chile
Region (Only for Chileans or people residing in Chile) (Team Member 2)	Región Metropolitana de Santiago
City of residence (Team Member 2)	Santiago
What is the highest level of education that Team Member has completed? (Team Member 2)	Bachelor's Degree/Honor's Degree
Institution Name (Team Member 2)	Universidad Adolfo Ibañez
Area of Study (Team Member 2)	Business Administration
Tell us about the Team Member's experience to date and how that experience is relevant	Matías es un trabajador proactivo orientado a resultados, con alta capacidad de gestión de equipos y resolución de problemas. Estas habilidades se han ido desarrollando a través de múltiples aproximaciones a posiciones de liderazgo, tanto en instancias de política universitaria, así como también en iniciativas de carácter privado. Ha estado ligado a la experiencia emprendiendo de manera directa, desarrollando variados proyectos en este rubro.

to this startup. (Team Member 2)

Describe the most significant accomplishment of the Team Member (Team Member 2)

Hace seis años descubrí que el emprendimiento era mi pasión y por consecuencia a lo que quería dedicar mi vida. Desde un comienzo hasta ahora he encontrado sin número de dificultades y barreras en el camino, desde opiniones y expectativas de cercanos hasta adversidades de carácter económico. Sin embargo, existe una promesa, siempre presente, a mis sueños. Mi mayor logro en la vida es no haberme permitido, ni permitirme, abandonar este camino.

In which industry does the Team Member have the most experience? (Team Member 2)

Retail, Wholesales, Consumer products

Industry Subcategories (Retail, Wholesales, Consumer products) (Team Member 2)

Retail, E-commerce

How many years of professional experience does the Team Member have? (Team Member 2)

5

How many previous start-ups has the Team Member founded or co-founded? (Team Member 2)

2

In how many startups is the Team Member currently

1

working? (Team
Member 2)

Which of the following
best describes the
Team Member's role in
this startup? (Team
Member 2)

CEO

Has the Team Member
a Chilean ID? (Team
Member 2)



Upload the Team
Member's Chilean
ID (Team Member 2)

[Rodr%C3%ADguez.pdf](#)

Chilean ID
number (Team Member
2)

18741289-7

Chilean ID Date of
Expiry (Team Member
2)


11/07/2024

Is the Team Member
going to live in Chile
during the
program? (Team
Member 2)



What languages does
the Team Member

English, Spanish

speak? (Team Member 2)	
How much time does the Team Member invest working in this startup? (Team Member 2)	100% (full time)
Does the Team member own equity of this startup? (Team Member 2)	
How much? (Team Member 2)	37%

Recommender

Recommender's Full Name	Nelson Andrés Andrade Valbuena
Organization	Universidad de Chile
Title	Doctor Investigador/Docente
Recommender's Email	nelsonandrade0514@gmail.com

Recommender's Phone	+56949261347
Recommender's Linkedin URL	https://cl.linkedin.com/in/andrade-valbuena
Upload a recommendation letter describing why the recommender supports you?	Recomendaci%C3%B3n.pdf
Declaration I	I certify that my answers are true and complete to the best of my knowledge.
Declaration II	I have submitted only one application to this round of Start-Up Chile.