

**Project Status:** Sent at 27/08/2019 16:50 CLT

## 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?



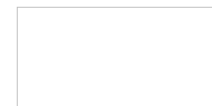
Select from the following options the one which best fits your startup description

My startup offers an innovative solution, My startup is a technology-based company

How did you hear about Start-Up Chile?

Word of Mouth (other than SUP entrepreneur), News (Digital or Traditional Media)

## 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 la 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 locales mediante contribuciones financieras comunitarias, generando así diversas oportunidades de inversión. Sin embargo, la industria presenta aristas no resueltas, una de estas serían los riesgos de liquidez a los cuales se enfrenta el inversionista al momento de querer vender un activo previamente adquirido. Teniendo que recurrir a grupos de WhatsApp o foros donde tendrá que gestionar personalmente la venta. Esto representa una gran ineficiencia; costos de coordinación, dificultad en el traspaso de propiedad, incluso un mayor retorno exigido en el crédito para el solicitante. Todo esto se resuelve instantáneamente con una plataforma de trading.

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, permitiendo 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 de datos 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 de la industria no se encuentran claramente definidas. Además, la entidad encargada de regularla, la Comisión para el Mercado Financiero, hace unos meses presentó un White Paper, donde en conjunto con los involucrados, se sugieren una serie de condiciones y requisitos para los actores del sector. Dejando en evidencia su buena disposición a colaborar con la industria e interés por permitir su crecimiento, con una carga normativa proporcional a las dimensiones de las actividades y diferenciando cada modelo de negocio. Esto representa el ambiente ideal para el desarrollo de una propuesta de estas características. Además, ya tenemos 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 une 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 Cambridge, 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 personal, así como también de servicios de almacenamiento en nube. El restante se destinará al área comercial, con miras al establecimiento de lazos comerciales tanto 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 (ISO 27001 máximo estándar posible). Además, estaremos posicionados en el mercado nacional en los segmentos de financiación colectiva de equity y préstamo, habiendo incluido a nuestros cuatro early adopters. Próximos a comenzar nuestro proceso de escalabilidad global.

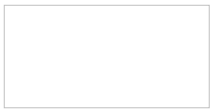
## Market & Business

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 cobro de 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, nuestros early adopters representan 8.600 inversionistas pertenecientes a cuatro plataformas de financiamiento colectivo. Nuestros usuarios en una etapa inicial poseen un perfil de inversionista 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 nuestros usuario. Esto porque la solución que ofrecemos tiene que ser cómoda para su negocio. Mientras eso pase, todos los usuarios de esas plataformas se canalizarán hacia la nuestra. Por eso, tenemos dos validaciones de MVP con dos de los cuatro early adopters identificados. Además, tenemos dos validaciones técnicas, en cuanto 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 podrían, 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 presentara un claro desincentivo hacia la entrada de nuevos actores producto que generaríamos una saturación de mercado

Why are you different from your competitors?

Tenemos una propuesta totalmente diferenciada en base al uso de tecnológicas frontera como lo son; Blockchain y Smartcontract, las cuales se han complementado con el desarrollo de tecnologías de autoría propia, orientadas a solucionar aristas claves para el funcionamiento de la plataforma. La otra diferencia, en el caso de que un financiamiento colectivo quiera desarrollar su propia solución, como es el caso de Sesocio.com, tendremos ventajas competitivas puesto que para nuestro modelo de negocios, la apertura de nuevos mercados dinamiza a los existentes. Así, nosotros integraremos a toda la industria de financiamiento colectivo en una 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 LATAM publique ofertas de SKY airlines, en su sitio o viceversa, cosa que si puede hacer este portal.

How do you plan to expand your business globally?

Una vez consolidado el negocio en Chile, vamos aplicar la misma estrategia que hemos adoptado: 1) Buscar países con ecosistema atractivo y con industria en crecimiento 2) Establecer relaciones colaborativas 1 a 1 con las plataformas de financiamiento colaborativo 3) Impulsar Asociaciones nacionales bursátiles para fintech 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 la cual es 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, como CEO. Con experiencia en dirección estratégica, gestión de equipo y posicionamiento de marca; Emiliano Araneda, Ingeniero Comercial, como CBO. Con experiencia en gestión comercial y emprendimiento; Matías Müller, Ingeniero en Informática, como CTO. Con experiencia en desarrollo y gestión de sistemas informáticos. El equipo ha estado trabajando bajo la metodología scrum. Contamos con oficina y cargas de trabajo programadas de 40 horas por semana.

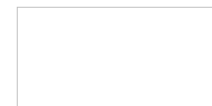
Do you have any  
mentors,  
advisory board  
members or  
consultants?



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 el área 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

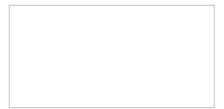
City of  
residence (Team  
Leader) Santiago

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 industria de retail con soluciones b2p en ecommerce, siempre trabajando desde el desarrollo comercial y ventas b2b. También, tiene importante experiencia en trabajo 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 familias de 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 en la vida 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 un proceso similar desde que me contrataban, así que desarrollé un método de intervención con un fuerte enfoque en potenciar el aprendizaje, el talento y la autoestima. Felizmente, 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) [http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139464/190-8eec3d97fc2068958e65adb9ee1c6d6f\\_Doc1.pdf](http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139464/190-8eec3d97fc2068958e65adb9ee1c6d6f_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) 

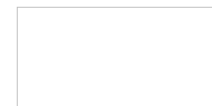
How  
much? (Team  
Leader) 35%

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

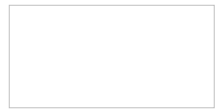
Country of residence (Team Member 1) Chile

Region (Only for Chileans or people residing in Chile) (Team Member 1) Región Metropolitana de Santiago

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. trabajo como encargado 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 del área 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, esto significo un gran sacrificio.

In which industry  
does the Team  
Member have the  
most  
experience? (Team  
Member 1)

IT & Software

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)

[http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139469/161-61dad8555a1cf1d73b029b72467fa1fb\\_kurt\\_muller\\_chileam\\_ID.pdf](http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139469/161-61dad8555a1cf1d73b029b72467fa1fb_kurt_muller_chileam_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)

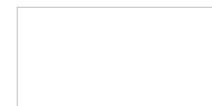
100% (full time)

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)

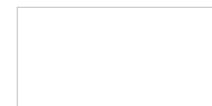
Región Metropolitana de Santiago

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 to this  
startup. (Team  
Member 2)

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 tecnología y al emprendiendo de manera directa, desarrollando variados proyectos en este rubro.

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 ser fiel a mí mismo, 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)

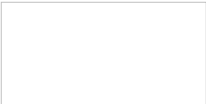
Retail, E-commerce

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 working? (Team Member 2)

1

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)

[http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139469/63-a4e7bbd84b46ec90d286077618cdd25a\\_Carnet\\_-\\_Mat%C3%ADas\\_Rodr%C3%ADguez.pdf](http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139469/63-a4e7bbd84b46ec90d286077618cdd25a_Carnet_-_Mat%C3%ADas_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 speak? (Team Member 2)

English, Spanish

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? [http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139472/205-f5223caaa6b514a14ec61a19d0062388\\_Carta\\_de\\_Recomendaci%C3%B3n.pdf](http://surveygizmoreponseuploads.s3.amazonaws.com/fileuploads/445069/5139472/205-f5223caaa6b514a14ec61a19d0062388_Carta_de_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.



**ST>RT-UPCHILE**

**CHARLY.** 