



Afiste

Código Proyecto

Ingresa tu código JUMP asignado para cada proyecto. Puedes buscarlo en el archivo de los 300 seleccionados. Ejemplo: 1234
6026

Área del emprendimiento

Otro

Otra área de emprendimiento

Si seleccionaste "Otro" en el ítem anterior, especifica tu área de emprendimiento aquí.
FinTech

Descripción General del Proyecto

Describe brevemente de forma general tu proyecto. Este campo no se evalúa, es para contextualizar a los evaluadores.

La idea detrás de Afiste es ayudar a aliviar los actuales problemas existentes en la industria de Venture Capital, a través de tokenizar los activos de inversión en el mercado y, crear un marketplace liquido. Por eso, Afiste es el primer marketplace y plataforma de trading para activos de Venture Capital tokenizados en Sudamérica. Para hacer escalable la solución, es necesario utilizar tecnología smartcontract para realizar una gestión de contratos y traspasos optimizada. Principalmente, por esta razón Founderlist podría ser un early adopter, además es operativamente similar a VC, aunque mantienen escala menor de inversión y, también son FinTech.

¿Tu early adopter (primer cliente) o usuario es el adulto mayor?

No

INFORMACIÓN PARA EL PROYECTO

Listado de 300 equipos seleccionados

Busca acá tu proyecto y encuentra tu código JUMP
Accepted

Revisa la presentación del taller 2

Para ver los vídeos y los otros contenidos del taller 2 ingresa al siguiente link: <http://www.jumpchile.com/metodologia>
Accepted

INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE DEL PROYECTO

Nombre y apellido del representante

Emiliano Araneda

Correo electrónico del representante

e@afiste.com

País del representante

Selecciona el país en donde el representante del proyecto estudia.
Chile

Región del representante

Selecciona la región en la cual el representante del emprendimiento estudia. Si no estudias en Chile, entonces selecciona la opción "Latinoamérica".
Región Metropolitana de Santiago

ENTREGA N°2: PRODUCTO MÍNIMO VIABLE Y PROTOTIPO

Hipótesis (Personas, Mercado y Tecnología)

¿Cuáles son las hipótesis que validaron con su prototipo? Indica al menos 3 hipótesis: una relacionada con las personas (cliente/usuario), otra con el mercado y otra con la tecnología (factibilidad técnica del producto o servicio), las que deben ser planteadas con los supuestos más relevantes de su propuesta de valor. Las hipótesis subidas son las finales que pudieron validar a través de los experimentos.

1) Diseño de producto/usabilidad: Los inversionistas institucionales necesitan tener a su disposición información y herramientas sofisticadas para operar en los mercados bursátiles y hacer un análisis profesional de inversión. 2) Mercado: El problema de liquidez es un dolor para el Venture Capital Chileno, como también para el Equity Crowdfunding. La gestión, modificación y ejecución de contratos y pactos de socios es el principal dolor del crowdfunding. 3) Tecnológico: Implementar la tecnología smartcontract nos permitiría automatizar en buena medida la gestión de los contratos entre los inversionistas y socios. 4)**Regulación: Sobre esto, no tenemos evidencia audiovisual, pero hicimos un acercamiento temprano con el regulador (CMF), a través de uno de los advisors. Se señaló la importancia de incluir un partner legal para trabajar en un marco regulatorio. Se contempla, inicialmente, aplicar la normativa vigente de forma proporcional a nuestro nivel de operaciones, en cuanto a de emisión de activos y mercado bursátil. Elaboramos un WhitePaper, con el propósito de presentarlo a los actores del ecosistema, de forma que aclare el modelo de negocios, información sobre la madurez del mercado y, el know-how legal y tecnológico que se está desarrollando. Actualmente, tenemos el primer borrador, pretendemos compartirlo con Jump en la próxima entrega.

Prototipos y experimentos

Describe los prototipos (productos y/o servicios) que creaste para experimentar con clientes y usuarios y validar las hipótesis, y cómo fue su evolución. Explica qué experimentos se realizaron con sus prototipos para comprobar cada una de las hipótesis definidas (personas, mercado, tecnología). Menciona la manera en que probaron sus prototipos, a donde fueron, con cuántas personas interactuaron y cómo validaron con los potenciales clientes/usuarios y expertos.

Al comienzo, solo había una interfaz sencilla basada en blockchain, pero sin herramientas de trading. Solo incluía los campos para imaginar donde estaría la información de la empresa, gráficos, órdenes de compra y venta, etc. Este "esqueleto" se mostró en las primeras reuniones que tuvimos para generar redes de co-creación (principalmente, con el directorio de Founderlist a través de Sebastián Arias), captar advisors experimentados (Roberto Bonifaz, Nicolás Martínez/Gabriel Valenzuela y Sergio Pablo Henríquez, que nos dan consejo regularmente, además proporcionan contactos clave. Todos ellos de la UAI. Cada uno en su área) y conseguir cosas, como la oficina que nos cedieron en Santiago Centro. Con Nicolás Martínez (ex-trader institucional forex) se testeó el diseño del prototipo, para que la plataforma sea parecida a lo que está acostumbrado el inversionista institucional. Con Sebastián Arias hace varias semanas que hay una relación de colaboración en la solución, esto es importante porque participa en un fondo de VC Chileno y es director de un Crowdfunding. A todos ellos los abordamos con reuniones planificadas, mostrando las versiones en un computador. Estas son las experiencias más relevantes, pero como se ha comentado en otras entregas, también lo hemos testeado con Gerencia de RedCapital (crowdlending) y el ex-trader institucional Nelson Andrade Valbuena.

Métricas y Criterios de éxito y fracaso

Indica las variables que van a utilizar para medir los experimentos definidos anteriormente. Menciona criterios de éxito y fracaso cuantificables, para medir los resultados del experimento. ¿Cómo determinarán si son realmente exitosos? Queremos que definan los criterios de éxitos de manera que sean reales y les permitan generar resultados concretos y aprendizajes.

Usabilidad: - Respuesta de los traders consultados acorde al supuesto de usabilidad planteado: 3/3
Otras recomendaciones de diseño de los traders: - Herramientas de análisis técnico tipo Tradingview.com: 3/3 - Información de financiera y comercial de la empresa: 3/3 - Gráfico complementario de divisas para el par transado (tipo bloomberg): 1/3 - Información adicional para análisis fundamental (noticias de la industria, empresa, etc.): 3/3
Mercado: - Respuesta de los insider y expertos consultados acorde al principal supuesto de mercado planteado: 4/5
Tecnología: - Respuesta de los abogados consultados acorde al principal supuesto de tecnología planteado: 2/2

Resultados y aprendizajes obtenidos

Indique los resultados obtenidos en los experimentos realizados. ¿Cumplieron con el criterio mínimo de éxito? ¿Cuántos experimentos tuvieron que realizar para aprobar sus hipótesis? ¿Qué resultados no esperados obtuvieron? ¿Qué cambios tuvieron que realizar en su prototipo para tener validar todas sus hipótesis? ¿Qué dificultades tuvieron al crear su prototipo? ¿Lograron desarrollar su primer PMV (producto mínimo viable)? Si es así, ¿Lograron identificar interés de compra en un PMV de este tipo? ¿Personas pagarían por esto a un determinado precio? Recuerden que todo proyecto comienza con resultados no esperados y para obtener hipótesis y métricas validadas pasaran por más de un experimento y prototipo para lograrlo.

Los principales aprendizajes del proceso de testeo, constituyen también las razones por las que decidimos pivotear hacia una propuesta b2b enfocada al Venture Capital. Estas son: - Equity Crowdfunding es un mercado en crecimiento, pero insuficiente para una solución focalizada y escalable en LATAM. - Algunos supuestos de problemas en crowdfunding erróneos (no existía el dolor en la forma que imaginábamos). - Descubrimos que la Tokenización se debe realizar, principalmente en las nuevas inversiones y fondos, no en las ya realizadas. - Venture Capital es el que sufre en mayor medida el problema de liquidez y las soluciones existentes no tienen mucho éxito. Tomador de decisión que sufre el dolor: "Managing-Director"/"General-Partner"(MDs/GPs). - El principal dolor de crowdfunding es entorno a la ejecución y gestión de contratos. Por otro lado, hay ciertos descubrimientos: - La solución requiere del desarrollo de un marco regulatorio y un vehículo de inversión nuevo. Esto implica trabajar con múltiples actores (CMF, CORFO y ACVC) y también que Afiste debe desarrollar la capacidad de proponer un nuevo marco al regulador. - El próximo paso es incluir un partner en el área legal. Ya tenemos a un Advisor experimentado en derecho comercial, tributario y sector público acompañando nuestro proceso.

Foto Prototipo Inicial

Sube un archivo que contenga 1 o más fotos de tu prototipo inicial. Si tu prototipo es un servicio, entonces muestra fotos relacionados con la experiencia que vivieron los clientes/usuarios.

[Prototipo-1.png](#)

Foto Prototipo Final

Sube un archivo que contenga 1 o más fotos de tu prototipo final. Si tu prototipo es un servicio, entonces muestra fotos relacionados con la experiencia que vivieron los clientes/usuarios.

[prototipo-2.jpg](#)

Video validación/invalidación junto con clientes/usuarios y el prototipo

En máximo 3 minutos, deben mostrar los experimentos realizados con usuarios y clientes al interactuar con sus prototipos, y cómo fueron validando e invalidando sus hipótesis y aplicando los cambios. Muestran la interacción desde el prototipo inicial hasta el final, intentando acercarse lo más posible al PMV (Producto mínimo viable). Si sus clientes/usuarios son personas naturales, esperamos que puedan mostrar experimentos de sus prototipos con al menos 10 a 20 personas; si son empresas, con al menos 2 o 3.

<https://www.youtube.com/watch?v=MeeLRorjMzs>

ENCUESTA TALLER 2 JUMP CHILE

¿Cómo accediste al material del taller? Selecciona la alternativa correspondiente

Revisé la presentación y video en internet

Si asististe al taller de forma presencial, ¿Con qué nota entre 1 y 7 evalúas su contenido? (siendo 1 la nota más baja y 7 la nota más alta)

N/A

Si viste la presentación y los videos en internet, ¿Con qué nota entre 1 y 7 evalúas su contenido? (siendo 1 la nota más baja y 7 la más alta)

7

Si asististe a un taller presencial y/o viste los contenidos por internet, ¿Su contenido te ayudó a avanzar en tu proyecto? Comenta

N/A

