

ID Postulación:

677241

Nombre empresa:

EDUGAMI

Nombre Postulación:

EDUGAMI

Estado:

Enviado el 15/01/2025 16:46 CLST

ID Empresa:

431677

Introducción

¿Desea recibir notificaciones electrónicas?	✓
Email - email	gonzalo@edugami.pro
Email - Confirmar Email	gonzalo@edugami.pro
¿Desea optar a un 10% más de porcentaje de cofinanciamiento por sobre los máximos indicados en las bases técnicas, por ser una “Empresa Liderada por Mujeres”?	✗
Al postular, autorizo expresamente la comunicación, transmisión o cesión de los siguientes datos personales: nombre, RUT/cédula de identidad, género y datos de contacto (dirección, correo electrónico y teléfonos), con otros Órganos del Estado y/o entidades privadas, para los fines antes indicados.	✓

Antecedentes de los Participantes (Parte I)

¿Desea postular como Persona Natural o Persona Jurídica?	Persona Jurídica
RUT Beneficiario (Persona Jurídica)	77454238-8
Razón Social (Persona Jurídica)	EDUGAMI SPA
Transcripción literal del objeto social o finalidad que consta en los estatutos de la beneficiaria (Persona Jurídica)	Los estatutos de la sociedad que por este acto se constituye son los siguientes: TÍTULO PRIMERO: RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO, DURACIÓN Y OBJETO DE LA SOCIEDAD. PRIMERO: Por este acto se constituye una sociedad por acciones con el nombre de "EDUGAMI SpA". SEGUNDO: Su domicilio estatutario estará en la ciudad de Santiago, región Metropolitana, pudiendo establecer agencias y sucursales en otros puntos del país o en el extranjero y sin perjuicio de los domicilios especiales que pueda fijar para actos y contratos determinados. TERCERO: La duración de la sociedad será indefinida. CUARTO: La sociedad tendrá por objeto: a) El desarrollo, administración, comercialización, prestación de servicios y explotación de toda clase de actividades, asesoría, consultoría, operación, soporte, asistencia técnica y profesional del rubro internet, especialmente relacionado con el ámbito de la educación, comercio electrónico, comunicaciones, procesamiento de datos, infraestructuras tecnológicas y, en general, toda clase de

tecnologías informáticas; b) La compra, venta y arriendo de bases de datos, y el procesamiento de datos y actividades relacionadas con bases de datos; c) La prestación de servicios de publicidad, aviso publicitario, promoción, difusión, propaganda, marketing y comercialización de todo tipo de productos, así como asesorías en materia de publicidad, aviso, propaganda, marketing y comercialización de todo tipo; diseño de animaciones para software y televisión y de todo objeto o idea espacial; la asesoría profesional y técnica; el soporte y mantenimiento en todas aquellas materias relacionadas con la computación, informática y multimedia.

Explicar
fundadamente la
pertinencia del
objeto social o
finalidad transcrita,
en relación con las
actividades a
desarrollar para la
obtención del
objetivo del proyecto
(Persona Jurídica)

Como menciona el punto CUARTO A) el objeto es el desarrollo y prestación de servicios, especialmente relacionado con el ámbito de la educación, procesamiento de datos, infraestructuras tecnológicas, y toda clase de tecnologías informáticas. El punto c) menciona cómo a empresa puede comercializar productos relacionados a la computación y multimedia, donde se considera la comercialización de material educativo. Este objeto social es plenamente pertinente con las actividades a realizar para la obtención de los objetivos del proyecto.

RUT (Representante
Legal) 18807799-4

Nombre
(Representante
Legal) Gonzalo José

Primer Apellido
(Representante
Legal) Zunino

Segundo Apellido
(Representante
Legal) Peñaloza

Género
(Representante
Legal) Masculino

Correo electrónico
(Representante
Legal) - Correo
electrónico gonzalo@edugami.pro
(Representante
Legal)

Número de teléfono
(Representante
Legal) +56981578222

Fecha de Inicio de
Actividades 01/10/2021

Indique Tamaño de empresa	Pequeña (ingresos por ventas de más de UF 2.400 y hasta UF 25.000 al año)
Dirección Beneficiario(a) - Calle	Av. Apoquindo
Dirección Beneficiario(a) - Número	5555
Dirección Beneficiario(a) - Departamento	1109
Dirección Beneficiario(a) - Ciudad	SANTIAGO
Dirección Beneficiario(a) - Código Postal	7580012
Región, Provincia y Comuna Beneficiario(a) - Región	Región Metropolitana de Santiago
Región, Provincia y Comuna Beneficiario(a) - Provincia	Santiago
Región, Provincia y Comuna Beneficiario(a) - Comuna	Las Condes
Teléfono de contacto	+56981578222
Email de contacto - Email de contacto	gonzalo@edugami.pro
Nacionalidad (Encargado(a) del Proyecto)	Chile
¿Posee RUT Chileno? (Encargado(a) del Proyecto)	✓
RUT (Encargado(a)	18807799-4

del Proyecto)	
Nombre (Encargado(a) del Proyecto)	Gonzalo José
Primer Apellido (Encargado(a) del Proyecto)	Zunino
Segundo Apellido (Encargado(a) del Proyecto)	Peñaloza
Teléfono (Encargado(a) del Proyecto)	+56981578222
Email (Encargado(a) del Proyecto) - Email (Encargado/a del Proyecto)	gonzalo@edugami.pro
Sector Económico del Beneficiario(a)	Tecnologías de la información
Indique en pesos las ventas de la empresa en los últimos 18 meses	\$ 185421624
¿Se le otorgó a la empresa postulante en calidad de beneficiario el "sello 40 horas"?	✗
¿Corresponde la empresa postulante en calidad de beneficiario a una empresa de menor tamaño?	✓
¿Posee el certificado que acredita que implementó voluntariamente y de forma anticipada la reducción de jornada laboral establecida en la ley N°21.561, otorgado por el	✗

Ministerio del Trabajo y Previsión Social?	
Adjunte, para acreditar que es una empresa de menor tamaño, la carpeta tributaria electrónica para "Acreditar Tamaño de Empresas", descargable en la sección "servicios online / Situación Tributaria / Carpeta tributaria electrónica", apartado "Carpeta Tributaria Regular", en su sitio privado de la página web del Servicio de Impuestos Internos (www.sii.cl) o, en su defecto, formularios 29 de cada mes del año calendario.	CT%20Acreditar%20Taman%CC%83o%20de%20Empresa%20EDUGAMI.pdf

Antecedentes de los Participantes (Parte II)

¿El proyecto considera la participación de Asociados?	✖
---	---

Proyecto

Título del Proyecto	Edugami SEF - Tecnología para potenciar la aplicación de evaluaciones para monitoreo del nivel real de aprendizajes: Escalamiento y consolidación comercial de EDUGAMI como herramienta evaluativa de docentes y establecimientos chilenos.
Resumen del Proyecto	En un contexto postpandemia donde Chile enfrenta desafíos significativos de nivelar los aprendizajes, con más de la mitad de sus estudiantes en niveles insuficientes de aprendizaje en matemática y lectura, proponemos una solución innovadora: Edugami SEF (Software de Evaluación Formativa). Esta plataforma, desarrollada por ©EDUGAMI, se presenta como una solución que permita el diagnóstico del nivel de aprendizaje real de los estudiantes, y entregar recomendaciones para abordar la diversidad de niveles dentro del aula.

Edugami SEF se basa en dos de las intervenciones pedagógicas más efectivas según expertos, y que se alinean con la necesidad de nivelar aprendizajes: Enseñanza acorde al nivel y Pedagogía estructurada. El software aumenta la productividad de los profesores, en la generación y aplicación de evaluaciones, y su corrección instantánea. Con esta información, se realiza un mapeo dinámico del nivel de aprendizaje de cada estudiante, entregando al docente recomendaciones de intervenciones pedagógicas para la nivelación de aprendizaje de cada estudiante.

El presente proyecto busca expandir el alcance de EDUGAMI e impulsar su expansión comercial en Chile, a través del uso directo por parte de profesores y el crecimiento en colegios al adquirirla como herramienta institucional de evaluación. Con esto, validar un plan de negocios que potencie las capacidades de escalamiento e innovación de la empresa. Con un plazo de 18 meses y un presupuesto que supera los \$253 millones de CLP, este proyecto no solo aspira a superar las barreras de implementación de la evaluación formativa, sino que también posicionarse como una plataforma educativa clave para mejorar significativamente la calidad educativa en el país, proporcionando a docentes y estudiantes las herramientas necesarias para alcanzar su máximo potencial.

Objetivo General del Proyecto

Expandir el alcance de EDUGAMI e impulsar su expansión comercial en Chile, introduciéndolo en nuevos establecimientos educacionales, a través del uso directo por parte de profesores; el crecimiento en colegios al adquirirla como herramienta institucional de evaluación; y validando su plan de negocios que incremente las capacidades de escalamiento e innovación de la empresa.

Objetivos Específicos del Proyecto

- (1) Expandir el alcance de EDUGAMI con una herramienta a la que docentes puedan registrarse directamente, tener una primera experiencia evaluativa, y adquirir productos individualmente o con el colegio o liceo donde trabajan, amplificando la capacidad de EDUGAMI para difundir masivamente sus beneficios.
- (2) Impulsar la expansión comercial de EDUGAMI como plataforma para organizar el proceso evaluativo de instituciones educativas a partir de una experiencia directa de uso, sea esta una evaluación o una prueba de un docente.
- (3) Desarrollar y validar el plan de negocios donde las cuentas de docentes y la venta de evaluaciones permitan posicionar EDUGAMI en sus colegios, incrementando las capacidades de escalamiento e innovación en la empresa.

¿Cuáles serán los principales resultados que logrará, una vez completado el proyecto?

- Resultados:
- 1. Productos docente gratis y Docente Pago disponibles con Onboarding Self-Service
 - 2. Infraestructura escalable
 - 3. Campañas de marketing digital lanzadas
 - 4. Contenido educativo ampliado

	5. Plan de negocios validado 6. Pruebas piloto exitosas 7. Expansión de usuarios freemium 8. Gira comercial completada 9. Impacto educativo medido 10. Programa de referidos implementado 11. Leads institucionales generados
	Indicadores: 1. Herramienta operativa con 100 docentes registrados mensualmente. 2. Infraestructura en AWS funcional, soportando hasta 50,000 usuarios. 3. 10 campañas lanzadas y 2,500 leads 4. 1,000 nuevos ítems y materiales . 5. 5 Colegios comprando productos Edugami Organizacionales. 6. 20 colegios con pilotos con al menos 2000 estudiantes evaluados en total. 7. 13.000 usuarios registrados en la versión freemium. 8. 20 reuniones realizadas con prospectos en regiones 9. Informe con métricas de impacto 10. Programa activo con al menos 100 usuarios llegando por estrategias de Crecimiento Organico 11. Al menos 100 leads generados para la versión Enterprise.
¿Cuál es la principal tendencia tecnológica o temática sobre la que construye su proyecto?	Software de aplicación
¿Cuál es el principal mercado objetivo en el que se aplicarán los resultados de su proyecto?	Educación y servicios conexos
La innovación que propone es principalmente una innovación:	Producto (servicio)
¿Cuál es la duración total de su proyecto (en meses)?	18
Región de postulación del proyecto	Región Metropolitana de Santiago
Región de	Región Metropolitana de Santiago

aplicación o ejecución del proyecto	
Dirección de proyecto - Código Postal	7580012
Dirección de proyecto - Calle	Av Apoquindo
Dirección de proyecto - Número	5555
Dirección de proyecto - Departamento	1109
Dirección de proyecto - Ciudad	SANTIAGO
Región o regiones de impacto del proyecto	Todas las regiones
¿Ha postulado a esta línea de cofinanciamiento previamente?	✓
Indicar código de la postulación y resultado	24CYE-256358, no fue seleccionado

Problema

Identifique y caracterice el problema, desafío u oportunidad que se enfrenta para poder poner el producto comercialmente en el mercado de destino, incorporando un análisis de sus causas.

La implementación de plataformas educativas en el mercado chileno, enfrenta barreras comerciales importantes para posicionarse como soluciones para colegios, liceos u otros establecimientos escolares. Estas barreras se derivan de las características estructurales del sector, los ciclos de venta, la medición de retornos y la resistencia a la innovación institucional. A continuación, se desarrollan estos problemas clave:

1. Proceso centralizado de compra organizacional

En el sistema educativo chileno, las decisiones de compra suelen ser centralizadas a nivel institucional, involucrando a múltiples actores como directores, coordinadores pedagógicos y equipos administrativos. Esto genera un proceso comercial complejo y prolongado.

La causa está en el hecho de que la estructura de los colegios requiere que las decisiones de compra estén alineadas con el plan educativo institucional y cumplan con los requisitos establecidos por el Ministerio de Educación. En muchos casos, existe una desconexión entre las necesidades de los usuarios finales (docentes) y los tomadores de decisión, cuyos incentivos son distintos. Esto dificulta que las necesidades pedagógicas inmediatas sean reconocidas en los procesos de adquisición, y se toman decisiones que no toman en cuenta las visiones de todos los actores involucrados.

Esta centralización genera múltiples puntos de fricción en el proceso de venta, ya que es necesario persuadir a diversos actores, cada uno con necesidades e incentivos diferentes. Los docentes, aunque interesados en la solución, no son tomadores de decisión en la adquisición, lo que retrasa la implementación, y muchas veces deben trabajar con soluciones que no se adaptan a sus necesidades reales.

2. Ciclos de venta anuales

Las instituciones educativas trabajan con presupuestos anuales que están alineados con el ciclo escolar, lo que limita la ventana de oportunidad para concretar ventas. Además, las compras institucionales suelen requerir demostraciones, pilotos y validaciones antes de ser aprobadas.

Esto se debe a que el presupuesto escolar se asigna al inicio del año académico, dejando poco margen para adquirir nuevas soluciones fuera de ese periodo. En el caso de establecimientos que reciben subvención, tienen que registrarse y rendir todos los gastos anuales (<https://ptf.supereduc.cl/procesos-declarativos/rendicion-de-cuentas/>).

Este ciclo de venta anual reduce la capacidad de generar ingresos de manera constante durante el año. Los pilotos prolongados y los requerimientos de validación retrasan aún más el tiempo necesario para concretar una venta institucional, afectando los flujos de caja del proyecto.

3. Retornos de inversión largos y poco medibles

La mejora en el aprendizaje de los estudiantes es un tema multifactorial. Medir los retornos sobre la inversión (ROI) de una plataforma, no es inmediato y es difícil cuantificarlo. El impacto en el aprendizaje se mide a lo largo de años, lo que dificulta justificar la inversión en el corto plazo. (<https://fastercapital.com/content/Educational-Impact-Evaluation--EdTech-ROI--Measuring-Impact-Beyond-the-Classroom.html>)

A diferencia de otras industrias donde los retornos financieros son directos, los beneficios de una plataforma educativa se reflejan en el progreso académico y en la reducción de brechas de aprendizaje, resultados que a su vez, también resultan difíciles de transformar en mayores ingresos para los establecimientos.

4. Poco fomento a la innovación

El sector educativo chileno ha mostrado una lenta adopción de soluciones tecnológicas innovadoras. Esto se refleja en la permanencia de actores establecidos como WebClass y Santillana, que han dominado el mercado en la última década.

La combinación de los factores mencionados anteriormente, crea un entorno poco favorable para la innovación. Las instituciones prefieren trabajar con proveedores consolidados que ya han demostrado resultados.

La falta de incentivos para explorar nuevas tecnologías limita la capacidad de entrada de productos innovadores como Edugami SEF como herramientas organizacionales.

Esto genera un mercado donde los actores emergentes deben invertir significativamente más en marketing, demostraciones y generación de confianza para competir con soluciones existentes, y tienen que innovar en sus modelos de captación.

Los desafíos comerciales de Edugami SEF se concentran en la estructura centralizada de compra, los ciclos de venta prolongados, la medición compleja del ROI y el bajo fomento a la innovación. Estas barreras requieren estrategias comerciales específicas e innovadoras, como las que se presentan en el presente proyecto

Dimensione el problema, desafío u oportunidad de forma cuantitativa y cualitativa.

La crisis educativa postpandemia en Chile constituye un problema crítico con profundas implicancias para estudiantes, docentes y el desarrollo del país. Este fenómeno, derivado de los largos cierres escolares y la interrupción de las clases presenciales, ha generado una pérdida significativa en los aprendizajes y un aumento en las brechas educativas, lo que requiere de intervenciones urgentes y efectivas.

1. Dimensión cuantitativa: el impacto en los aprendizajes y la economía

Los datos reflejan claramente la magnitud del problema:

1. Duración de los cierres escolares:

- Chile fue el país de la OCDE con el mayor tiempo de cierre de escuelas durante la pandemia, acumulando 259 días sin clases presenciales en los más de 11.000 establecimientos educacionales (OECD, 2022). Esto afectó a 3.6 millones de estudiantes, quienes experimentaron una disrupción prolongada en su proceso educativo.

1. Resultados de aprendizaje:

- Según la evaluación PISA 2022, el porcentaje de estudiantes con un "desempeño bajo" en matemáticas aumentó del 52% en 2018 al 56% en 2022, mientras que en lectura este porcentaje alcanzó el 34%, comparado con el promedio de la OCDE del 26%.
- En contraste, solo el 1% de los estudiantes chilenos alcanza niveles de "alto desempeño" en matemáticas, y apenas el 2% en lectura.

1. Impacto económico:

- Según Ignacio Briones, ex Ministro de Hacienda y miembro del comité para la Reactivación Educativa, la pérdida de un año de aprendizaje, que es donde estamos hoy, significa para Chile más adelante:
- Una reducción del 8% en los ingresos permanentes de las cohortes afectadas durante su vida laboral.
- Una reducción del 0,15% en el crecimiento económico tendencial del país.
- En términos acumulados, estas pérdidas ascienden a más de 300 mil millones de dólares, el equivalente a una vez el PIB actual de Chile.

2. Dimensión cualitativa: el impacto en el sistema educativo

El impacto de la pandemia no se limita a las cifras, sino que también ha exacerbado desafíos estructurales preexistentes en el sistema educativo chileno:

1. Desafíos en nivelación de aprendizajes:

- El monitoreo de establecimientos escolares realizado por el CIAE y Mineduc (2023) reveló que el 70% de los directores de escuelas consideran que la nivelación de aprendizajes es el principal desafío para 2024.

- Este desafío se agrava en contextos vulnerables, donde las desigualdades en acceso a recursos tecnológicos y educativos son mayores.

1. Sobrecarga docente:

- Los profesores han asumido roles adicionales para compensar la pérdida de aprendizajes, incluyendo mayor carga administrativa y emocional. Esto afecta su capacidad para implementar metodologías efectivas, como la enseñanza diferenciada y la evaluación formativa.

1. Brechas tecnológicas y metodológicas:

- Muchas escuelas carecen de herramientas tecnológicas adecuadas para diagnosticar y atender la diversidad de niveles de aprendizaje en el aula. Las soluciones actuales no están diseñadas para responder a las necesidades específicas del sistema educativo chileno, como las establecidas en el Plan de Mejoramiento Educativo (PME).

3. Oportunidad para una intervención tecnológica

En este contexto, Edugami SEF representa una oportunidad estratégica para abordar estos desafíos, ofreciendo una solución integral para:

- Diagnosticar y nivelar aprendizajes: Ser capaces de mapear el nivel real de cada estudiante y recomendar intervenciones pedagógicas específicas.
- Aumentar la productividad docente: Automatizar tareas, reducir carga administrativa y entregar recomendaciones de intervenciones concretas para abordar la diversidad educativa en los niveles de aprendizaje.
- Escalar el impacto en el sistema educativo : Su diseño intuitivo y escalable, además de sus distintos niveles de servicio, permiten una penetración en diversos contextos, desde escuelas rurales hasta grandes instituciones urbanas.

La crisis educativa postpandemia tiene dimensiones profundas, tanto cuantitativas como cualitativas, que afectan no solo el desarrollo educativo de millones de estudiantes, sino también el progreso económico del país. Abordar este problema requiere soluciones innovadoras y alineadas con las necesidades del sistema educativo. Edugami SEF se posiciona como una herramienta clave para transformar esta crisis en una oportunidad, potenciando la calidad educativa y reduciendo las brechas de aprendizaje en Chile.

Identifique y caracterice el problema, desafío u oportunidad que se busca abordar a través del nuevo o mejorado producto (bien o servicio) y/o proceso (que haya requerido I+D) y que se espera introducir comercialmente en el mercado de destino.

Propuesta:

El sistema educativo chileno enfrenta un desafío urgente: superar las brechas de aprendizaje que afectan a más de la mitad de los estudiantes, exacerbadas por la pandemia. Este problema se agudiza por la dificultad de los docentes para monitorear continuamente los aprendizajes y adaptar su enseñanza a la diversidad de niveles dentro del aula. La falta de herramientas tecnológicas que apoyen este proceso limita la capacidad del sistema educativo para ofrecer una educación equitativa y de calidad.

El problema que resuelve Edugami SEF

Edugami SEF aborda dos barreras críticas en el contexto educativo actual:

1. Falta de información y monitoreo continuo de aprendizajes:

- La mayoría de los docentes carecen de herramientas que les permitan evaluar de manera constante y en tiempo real el progreso de sus estudiantes. Esto dificulta identificar con precisión las brechas de aprendizaje y diseñar estrategias pedagógicas efectivas.
- Según la evaluación PISA 2022, el 56% de los estudiantes chilenos no alcanzan el nivel mínimo de competencia en matemáticas, y el 34% en lectura. Este problema es más pronunciado en contextos de alta vulnerabilidad, donde los recursos para monitorear aprendizajes son limitados.

1. Falta de información práctica para la enseñanza acorde al nivel:

- Sin datos claros y recomendaciones concretas, los docentes encuentran difícil personalizar la enseñanza para atender la diversidad de niveles en una misma sala. Esto afecta directamente la capacidad de los estudiantes para avanzar en sus aprendizajes.

La solución que ofrece Edugami SEF

Edugami SEF es una plataforma diseñada para simplificar el proceso evaluativo y así facilitar el monitoreo continuo de los aprendizajes de cada estudiante, ofreciendo a los docentes información en tiempo real y recomendaciones pedagógicas que permitan implementar una enseñanza acorde al nivel. Sus principales características son:

1. Monitoreo dinámico de aprendizajes:

- Permite a los docentes aplicar evaluaciones continuamente de manera sencilla, y visualizar el progreso individual y colectivo de los estudiantes mediante un mapeo continuo que identifica brechas de aprendizaje en tiempo real.

1. Automatizaciones y herramientas intuitivas para aumentar la productividad docente:

- Reduce significativamente el tiempo dedicado a la recopilación y análisis de datos, liberando a los docentes para que se enfoquen en la enseñanza directa.

La oportunidad en el mercado chileno

El contexto educativo chileno actual presenta una oportunidad única para implementar una herramienta como Edugami SEF:

1. Demanda de soluciones tecnológicas para nivelar aprendizajes:

- Según el monitoreo de establecimientos escolares (CIAE – Mineduc, 2023), el 70% de los directores identifica la nivelación de aprendizajes como su principal desafío. Este dato subraya la necesidad de herramientas que faciliten el monitoreo y la enseñanza diferenciada.

1. Alineación con políticas educativas nacionales:

- El Plan de Reactivación Educativa propuesto por el Ministerio de Educación postpandemia, pone como prioridad la nivelación de aprendizajes. Dentro de su marco de implementación, dos de sus pilares son:

1. Apoyar la identificación y diagnóstico del nivel de aprendizaje real de las y los estudiantes, a través de herramientas abiertas a todas las comunidades educativas. 2. Desarrollar y fortalecer las capacidades pedagógicas de las y los docentes, a través de oportunidades de aprendizaje en servicio y actividades formativas. Ambos se alinean a la propuesta de Edugami SEF

1. Mercado en crecimiento para tecnologías educativas:

- El segmento EdTech en América Latina está creciendo rápidamente, con una tasa anual compuesta del 15% según HolonIQ, lo que refuerza la oportunidad

de posicionar Edugami SEF como una solución escalable en el sistema educativo chileno, y con potencial de expansión Latinoamérica después.

Edugami SEF no es solo una herramienta de evaluación, sino un sistema integral de monitoreo continuo de aprendizajes que transforma datos en estrategias pedagógicas efectivas. Al brindar a los docentes información clara y recomendaciones personalizadas, permite implementar una enseñanza acorde al nivel que impacta positivamente en la calidad educativa y en la reducción de las brechas de aprendizaje en Chile.

Identifique, caracterice y dimensione los principales actores (usuarios y/o clientes) que se ven afectados por el problema o desafío, o bien se beneficiarían de la oportunidad a abordar en el proyecto.

Estos actores incluyen tanto usuarios finales como clientes directos e instituciones colaboradoras, todos beneficiándose de la implementación de esta solución.

1. Docentes

- Perfil y dimensión:
- En Chile, hay 251,380 docentes distribuidos en 11,285 establecimientos educativos que atienden a 3.6 millones de estudiantes.
- El 94.9% de los docentes tiene un contrato con un establecimiento, y el 83.3% se dedica principalmente a la docencia en aula.
- La mayoría de los docentes (73.7%) son mujeres, con edades predominantes entre los 25 y 44 años, lo que refleja un cuerpo docente joven y bien calificado.
- Desafíos y necesidades:
- Los docentes enfrentan la sobrecarga de tareas asociadas al seguimiento de sus estudiantes, considerando que tienen hasta 45 estudiantes por sala de clase.
- Existe interés en integrar tecnologías educativas que faciliten su labor, pero también inseguridad respecto a su uso efectivo debido a la falta de formación y recursos.
- La gran mayoría de las soluciones existentes, son a nivel organizacional, y por ende, dependen de la decisión de sostenedores de las herramientas pedagógicas que dispondrán
- Cómo se benefician con Edugami SEF:
- La plataforma reduce la carga administrativa al automatizar el monitoreo continuo de aprendizajes.
- Proporciona recomendaciones prácticas y alineadas con los objetivos curriculares, facilitando una enseñanza personalizada acorde al nivel de cada estudiante.
- Si es una herramienta que facilite su trabajo, y quieren usarla, podrán acceder a la versión gratuita, o incluso la versión individual paga.

2. Estudiantes

- **Perfil y dimensión:**
- 1. En Chile, hay 3.6 millones de estudiantes en educación básica y media, distribuidos en 11,285 establecimientos educativos. Este grupo es altamente diverso, abarcando contextos socioeconómicos y geográficos muy distintos.
- 2. Según la evaluación PISA 2022, el 56% de los estudiantes no alcanzan el nivel mínimo de competencia en matemáticas, mientras que el 34% tienen un desempeño bajo en lectura. Estos resultados reflejan una crisis de aprendizajes que afecta su desarrollo académico y sus oportunidades futuras.

- **Desafíos y necesidades:**

1. **Brechas de aprendizaje:** Los estudiantes enfrentan una heterogeneidad de niveles de aprendizaje dentro de una misma sala de clase. No todos avanzan al mismo ritmo, y es fácil que los estudiantes se queden atrás.
2. **Enseñanza a su nivel:** La capacidad de los docentes para responder a las necesidades individuales de los estudiantes es limitada, considerando que un docente debe atender hasta a 45 estudiantes en una misma sala de clase.

- **Cómo se benefician con Edugami SEF:**

1. **Enseñanza a su nivel:** Edugami SEF, al permitir un monitoreo dinámico y ofrecer recomendaciones de intervenciones, le entregan lo necesario al docente para que el estudiante aprenda lo que realmente tiene que aprender.

3. Directores de establecimientos educativos

Perfil y dimensión:

- En Chile, hay 22,529 directores de establecimientos educacionales, quienes desempeñan un rol central en la gestión educativa y la implementación de políticas públicas.
- Su formación académica está orientada a la educación y administración, y suelen tener años de experiencia en el sistema educativo.

Desafíos y necesidades:

- La rigidez del sistema educativo y las desigualdades contextuales dificultan la implementación efectiva de estrategias pedagógicas.
- Con la pandemia, han tenido que adaptarse rápidamente al aprendizaje remoto y gestionar recursos tecnológicos, exponiendo la necesidad de soluciones escalables y prácticas.

Cómo se benefician con Edugami SEF:

- La herramienta facilita el monitoreo institucional del progreso de los estudiantes, ayudando a cumplir con los objetivos del Plan de Mejoramiento Educativo (PME).
- Ofrece datos precisos y visualizaciones para la toma de decisiones informadas.

4. Ministerio de Educación (MINEDUC)

- Rol y dimensión:
- El MINEDUC es el principal organismo estatal encargado de dictar directrices y distribuir financiamiento para el sector educativo.
- Este año (2024) lanza el Plan de Reactivación Educativa, donde pone como prioridad la nivelación de los aprendizajes en Chile post Covid, y el diagnóstico

del nivel real de aprendizaje como uno de sus pilares clave.

- Desafíos y necesidades:
- Desarrollar políticas que permitan a los estudiantes chilenos lograr los Objetivos de Aprendizaje deseados, y que así, al salir del colegio tengan los conocimientos básicos necesarios para enfrentarse a la vida universitaria y laboral
- Necesitan establecer directrices para que los diversos actores del mundo educativo puedan jugar el rol correspondiente para alcanzar sus objetivos.
- Cómo se beneficia con Edugami SEF:
- La plataforma incorpora los Objetivos de Aprendizaje e Indicadores de Evaluación del Currículum Nacional, facilitando su adopción en cualquier establecimiento del país.
- Apunta a resolver el desafío prioritario que es nivelar los aprendizajes de los estudiantes de nuestro país.

Identifique los beneficiarios indirectos a quienes impacta el proyecto, incluyendo la identificación y cuantificación (objetiva y debidamente justificada) de los impactos sociales y/o medioambientales relevantes que podría generar el proyecto.

El proyecto Edugami SEF tiene un impacto significativo en dos grupos principales de beneficiarios indirectos: los padres/apoderados y la sociedad chilena en su conjunto. Estos actores se ven beneficiados por los resultados positivos del monitoreo continuo de aprendizajes, la nivelación educativa y el fortalecimiento del sistema educativo.

1. Padres y apoderados

- **Rol e importancia:**
- Los padres y apoderados son aliados fundamentales en el proceso educativo, pues su apoyo y compromiso influyen directamente en el rendimiento académico de los estudiantes.
- En Chile, la participación de los padres varía según el nivel socioeconómico, siendo más limitada en contextos vulnerables debido a barreras como la falta de acceso a recursos educativos y tecnológicos.
- **Impactos del proyecto:**
- **Mejores oportunidades para sus hijos:**
- La nivelación de aprendizajes incrementa las posibilidades de sus hijos e hijas para acceder a mejores oportunidades académicas y laborales.
- **Claridad del estado de avance para apoyar desde casa:**
- El acceso a datos claros y precisos sobre el progreso de sus hijos fomenta la confianza de los padres en el sistema educativo.
- Edugami SEF permite a las familias comprender mejor las necesidades de aprendizaje de sus hijos y cómo apoyarlos en casa.
- **Dimensión cuantitativa:**
- Se estima que los 3.6 millones de estudiantes beneficiados directamente por Edugami SEF representan un impacto indirecto en más de 2.5 millones de familias chilenas, fortaleciendo el tejido social y educativo.

2. Sociedad chilena

- **Rol e importancia:**
- La educación es un motor clave para el desarrollo social y económico. Una población con mejores aprendizajes es capaz de generar un impacto positivo en la productividad, la equidad y la cohesión social.
- Según el comité para la Reactivación Educativa, cada año de aprendizaje perdido en Chile reduce el crecimiento económico tendencial en un 0.15% del PIB y disminuye los ingresos permanentes de las cohortes afectadas en un 8%.
- **Impactos del proyecto:**
- **Reducción de las brechas de aprendizaje:**

- Al nivelar los aprendizajes, Edugami SEF contribuye a reducir la desigualdad educativa, especialmente en contextos vulnerables.
- **Aumento de la productividad futura:**
- Al mejorar el desempeño académico de los estudiantes, se incrementan sus posibilidades de acceder a empleos mejor remunerados, lo que impulsa la movilidad social y fortalece la economía nacional.
- **Impacto en el desarrollo sostenible:**
- Edugami SEF contribuye al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), específicamente en la meta 4.1 de garantizar una educación inclusiva y equitativa.
- **Dimensión cuantitativa:**
-
- El impacto social y económico del proyecto puede traducirse en un aumento significativo del potencial productivo del país, considerando que las cohortes de estudiantes beneficiados podrían generar un PIB acumulado adicional de más de \$300 mil millones de dólares, de acuerdo a las estimaciones señaladas anteriormente del Ex Ministro de Hacienda Ignacio Briones.

Identifique los posibles riesgos y/o barreras comerciales y/o regulatorias que deberá enfrentar el proyecto, señalando cómo serán abordadas.

El proyecto Edugami SEF enfrenta riesgos y barreras que podrían impactar su adopción, sostenibilidad y escalabilidad en el mercado educativo chileno. Estos desafíos abarcan aspectos técnicos, legales, regulatorios y financieros, que se abordan mediante estrategias claras para garantizar el éxito de la solución.

1. Compatibilidad técnica e interoperabilidad

La diversidad de plataformas tecnológicas en los colegios chilenos podría dificultar la integración de Edugami SEF en ciertos entornos, afectando su adopción.

Estrategia de mitigación:

Edugami SEF es una plataforma web compatible con navegadores como Chrome, Edge y Firefox, y ya opera en más de 30 colegios en distintos dispositivos. Además, está diseñada para integrar APIs con sistemas administrativos, como herramientas de planificación y asistencia, ampliando su interoperabilidad y adaptabilidad a diferentes contextos tecnológicos.

2. Propiedad intelectual y derechos de autor

La digitalización y el intercambio de contenido en Edugami SEF podrían derivar en riesgos de uso no autorizado de material protegido por derechos de autor.

Estrategia de mitigación:

Se han establecido términos y condiciones claros que regulan el uso de la plataforma, eximiendo a la empresa de responsabilidad en caso de mal uso por parte de los usuarios. Además, se habilitaron canales de denuncia para reportar contenido con posibles infracciones, el cual será eliminado de forma inmediata. Edugami también se reserva el derecho de cancelar cuentas de usuarios que infrinjan reiteradamente estas reglas.

3. Cumplimiento con normativas educativas

Para garantizar su adopción en colegios subvencionados y privados, Edugami SEF debe cumplir con los estándares del Ministerio de Educación (MINEDUC) y adaptarse a cambios curriculares futuros.

Estrategia de mitigación:

La plataforma ya está alineada con el Currículo Nacional, incorporando Objetivos de Aprendizaje e Indicadores de Evaluación. Todo el contenido pasa por revisiones para asegurar su alineamiento a los estándares curriculares. En caso de expansión internacional, Edugami está diseñada para adaptar su etiquetado al currículum del país de destino.

4. Retención de clientes

La fidelización de usuarios es clave para la sostenibilidad del proyecto. Una alta tasa de abandono afectaría los ingresos recurrentes y limitaría el crecimiento del proyecto.

Estrategia de mitigación:

Se ha incorporado un equipo de Customer Success responsable de capacitar a los usuarios y monitorear el uso efectivo de la plataforma. También se implementará un chat de ayuda para resolver dudas en tiempo real y se fomentará una comunidad de usuarios activa que comparta buenas prácticas, incrementando el compromiso con la herramienta.

5. Financiación y costos

Las restricciones presupuestarias de colegios y liceos podrían dificultar la adopción masiva de Edugami SEF.

Estrategia de mitigación:

Edugami SEF ofrece distintos niveles de servicio, desde una versión gratuita para docentes individuales hasta soluciones avanzadas para instituciones completas. Este modelo escalable facilita la adopción en colegios con diferentes niveles de presupuesto. También se ofrecen modelos de suscripción flexibles y descuentos por volumen, garantizando accesibilidad incluso para instituciones con recursos limitados.

6. Escalabilidad de la infraestructura tecnológica

El crecimiento acelerado de usuarios podría sobrecargar la infraestructura tecnológica, afectando el rendimiento y la experiencia de los usuarios.

Estrategia de mitigación:

El proyecto incluye la migración de Heroku a Amazon Web Services (AWS) para garantizar mayor escalabilidad y flexibilidad. Además, la arquitectura de Edugami está optimizada para ejecutar gran parte de los cálculos en los dispositivos de los usuarios, minimizando la carga en los servidores. Se incorporará un ingeniero de software para fortalecer la infraestructura y soportar el crecimiento proyectado.

Edugami SEF ha diseñado estrategias efectivas para abordar los principales riesgos técnicos, legales, regulatorios y financieros. Estas medidas aseguran la capacidad de la

plataforma para superar desafíos y consolidar su posición como una solución innovadora y sostenible en el mercado educativo chileno.

Descripción de la Solución

Describa, en términos concretos, el nuevo o mejorado producto (bien o servicio) y/o proceso, que se espera introducir en el mercado de destino.

EduGami SEF es una plataforma educativa diseñada para empoderar a los docentes e instituciones educativas mediante el uso de tecnología avanzada, con un enfoque en mejorar la enseñanza y la gestión pedagógica. Permite implementar metodologías pedagógicas de alto impacto, como la enseñanza acorde al nivel del estudiante y la pedagogía estructurada, de forma escalable, eficiente y accesible. Además, ofrece un modelo flexible de niveles de servicio que permite su adopción en contextos diversos, desde docentes individuales hasta soluciones institucionales.

La solución está orientada a:

- Mejorar la productividad docente y reducir su carga administrativa
- Facilitar el monitoreo continuo de aprendizajes.
- Escalar metodologías pedagógicas probadas en diferentes contextos educativos.

Principales características y funcionalidades

1. Monitoreo continuo de aprendizajes

- EduGami SEF permite corregir evaluaciones en segundos desde cualquier dispositivo, generando un mapeo dinámico que identifica brechas de aprendizaje y niveles de dominio en cada área del currículo.
- Utiliza inteligencia artificial para transformar estos datos en información accionable, facilitando la toma de decisiones pedagógicas basadas en evidencia.

2. Creación de contenido educativo con inteligencia artificial

- Incluye un editor especializado para crear pruebas, cuestionarios y actividades en minutos, utilizando modelos de lenguaje generativo.
- Ofrece un digitalizador con reconocimiento de imágenes, que permite cargar y editar material existente en segundos.
- Todo el contenido creado se alinea automáticamente con los Objetivos de Aprendizaje e Indicadores de Evaluación del Currículum Nacional.

3. Distintos niveles de servicio

- **Versión gratuita:** Para crear y compartir evaluaciones, limitada a corregir algunas evaluaciones mensuales
- **Versión Docente Pro:** Incorpora correcciones ilimitadas de más tipos de evaluación. Limitada en cantidad de estudiantes, y reportería.
- **Versión Colegio:** Diseñada para instituciones completas, incluye herramientas de trabajo colaborativo, reportería avanzada, recomendaciones pedagógicas, y soporte prioritario.

- Este modelo escalable permite que cualquier docente o institución acceda a Edugami SEF, adaptándose a sus necesidades y capacidades presupuestarias.

4. Herramientas de gestión para equipos directivos

- Funcionalidades que permiten monitorear el progreso de aprendizajes y la implementación de estrategias pedagógicas en tiempo real.
- Fomenta la creación de una cultura de datos en las instituciones, mejorando la toma de decisiones y la planificación estratégica.

Diferenciadores clave

1. Escalabilidad y accesibilidad

El modelo de niveles de servicio garantiza que cualquier institución, independientemente de su tamaño o contexto, pueda implementar Edugami SEF. Esto amplía su alcance, desde docentes individuales hasta redes educativas completas.

2. Alineamiento curricular y adaptabilidad internacional

Edugami SEF está completamente alineado con el Currículum Nacional chileno, lo que facilita su adopción en cualquier colegio del país. Su sistema de etiquetado flexible permite adaptarse fácilmente a estándares educativos internacionales.

3. Reducción de la carga docente

La automatización de tareas administrativas y pedagógicas libera hasta un 60% del tiempo docente, permitiéndoles enfocarse en actividades de mayor valor, como la interacción directa con los estudiantes.

4. Enfoque integral

Edugami SEF combina tecnología avanzada, inteligencia artificial y metodologías pedagógicas probadas para transformar la enseñanza. Su diseño integral abarca desde la creación de contenido educativo hasta herramientas de gestión para equipos directivos.

Así Edugami SEF se presenta como una solución innovadora, flexible y escalable que aborda la necesidad crítica del mercado educativo chileno. Su modelo de suscripción accesible y su alineación con metodologías pedagógicas efectivas lo convierten en una herramienta que permitirá llegar a una gran cantidad de docentes y ayudar a las comunidades a abordar el problema de reducir las brechas de aprendizaje y optimizar la gestión pedagógica en instituciones de todos los tamaños.

Justifique el motivo por el cual el nuevo o mejorado producto (bien o servicio) y/o proceso que se espera introducir en el mercado de destino permite abordar el problema, desafío u oportunidad identificado en el diagnóstico.

Para resolver el desafío de nivelar los aprendizajes, el **Plan de Reactivación Educativa** del Ministerio de Educación propone abordarlo con iniciativas en cuatro pilares fundamentales:

1. **Apoyar la identificación y diagnóstico del nivel de aprendizaje real de las y los estudiantes**, a través de herramientas abiertas a todas las comunidades educativas.
2. **Desarrollar y fortalecer las capacidades pedagógicas de las y los docentes**, a través de oportunidades de aprendizaje en servicio y

actividades formativas.

3. **Orientar hacia una gestión pedagógica escolar** que reconozca y aborde la diversidad en niveles de aprendizaje dentro del aula.
4. **Abordar necesidades específicas que aumenten brechas de aprendizaje**, a través de políticas transversales y programas focalizados.

La solución de **Edugami SEF** se alinea directamente con estos pilares, ofreciendo una solución integral que combina metodologías pedagógicas probadas con tecnología avanzada, en una plataforma integral. A continuación, se describe cómo Edugami SEF aborda cada uno de estos pilares:

1. Apoyo en la identificación y diagnóstico del nivel de aprendizaje real

- **Cómo se aborda:**
- La plataforma permite a los docentes corregir evaluaciones en segundos, generando automáticamente datos sobre el desempeño individual y grupal de los estudiantes.
- Estos datos se analizan en tiempo real para crear un **mapeo dinámico de aprendizajes**, identificando brechas específicas en cada área del currículo.
- Edugami SEF ofrece herramientas abiertas y accesibles para que cualquier comunidad educativa pueda implementar diagnósticos continuos sin necesidad de recursos tecnológicos avanzados.
- Se ofrece una versión abierta de la herramienta, para un mayor alcance.

2. Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades pedagógicas de los docentes

- **Cómo se aborda:**
- Integra **recomendaciones pedagógicas personalizadas**, utilizando algoritmos de Inteligencia Artificial, que guían al docente en la aplicación de intervenciones pedagógicas efectivas.
- Estas recomendaciones están alineadas con metodologías como:
- **Pedagogía estructurada:** Propuestas prácticas para organizar el trabajo en el aula.
- **Enseñanza acorde al nivel del estudiante:** Estrategias para nivelar o profundizar aprendizajes según el progreso del grupo, entregando intervenciones propuestas.
- Además, Edugami SEF incluye un programa de **formación en servicio**, con capacitaciones y webinars, para que los docentes puedan implementar estas estrategias con confianza.

3. Orientación hacia una gestión pedagógica escolar inclusiva

- **Cómo se aborda:**
- Proporciona **herramientas de gestión para equipos directivos**, permitiéndoles llevar la gestión y monitoreo de la implementación de estrategias pedagógicas y el desempeño estudiantil.
- La plataforma fomenta la creación de una **cultura de datos** en las instituciones educativas, ofreciendo indicadores clave que facilitan la toma de decisiones informadas.
- Los directivos pueden identificar áreas prioritarias y ajustar sus estrategias en tiempo real, promoviendo una gestión pedagógica inclusiva que atienda a la diversidad de aprendizajes.

4. Abordaje de necesidades específicas para reducir brechas de aprendizaje

- **Cómo lo aborda Edugami SEF:**

- Genera **recomendaciones focalizadas** al docente para atender de mejor manera a las necesidades específicas de cada estudiante, permitiendo abordar la diversidad del aula de manera sencilla.
- La plataforma permite identificar grupos de estudiantes con necesidades específicas y sugiere estrategias pedagógicas diferenciadas para nivelar aprendizajes fundamentales o profundizar conocimientos.

De esta forma, se justifica que la solución de Edugami SEF aborda el problema de manera correcta. Al alinearse con los pilares del Plan de Reactivación Educativa, responde directamente a las necesidades urgentes del sistema educativo chileno, destacándose como una herramienta práctica y escalable para la nivelación de aprendizajes, que según el 70% de los directivos de establecimientos, es la prioridad educativa más relevante del país. Además, su enfoque integral y adaptabilidad tecnológica posicionan a Edugami SEF como una solución competitiva en el mercado educativo, capaz de transformar la forma en que las instituciones gestionan los aprendizajes y enfrentan los desafíos pedagógicos actuales.

Adjunte una presentación, de acuerdo al formato establecido, que permita entender su propuesta de solución mediante diagramas, imágenes, figuras y otros recursos gráficos.

[FINAL%203.2024+PPT+Solucion+CyE%20\(7\)_EDUGAMI.pptx](#)

Describa los desafíos de Investigación y Desarrollo que fueron resueltos durante el proceso de generación del producto (bien o servicio) y/o proceso que se busca escalar en el marco del presente instrumento.

Desafío y Oportunidad

La principal dificultad de la evaluación formativa radica en el tiempo y esfuerzo necesarios para planificar, implementar, corregir, retroalimentar y analizar desempeños de los alumnos; tareas que recaen en los docentes, que ya enfrentan una alta carga laboral. Este desafío dificulta mucho la implementación de esta medida pedagógica.

Hipótesis

Una de las dificultades fue que cada docente tiene necesidades distintas de contenido, y crearlo para cada caso es poco escalable. Tomando en cuenta también lo importante que es reducir los tiempos de preparación de clases, y que los docentes ya cuentan con contenido funcional para planificar clases, consideramos como hipótesis las siguientes:

1) Que el desarrollo de un editor de texto especializado para educación, facilita eficazmente la creación de evaluaciones, con cada pregunta con su respectivo enunciado, alternativas, explicación, y categorización. Esto permite gestionar un propio banco de contenido educativo organizado propio del colegio, en función de sus necesidades.

2) Que se obtendrán beneficios técnico - pedagógicos.

- Reducirá los tiempos de generación de contenidos, al trabajar como organización de manera colaborativa en la construcción de un banco de evaluaciones.
- Permitirá un proceso de mejora continua en la calidad de los instrumentos de evaluación. Al tener los resultados de la aplicación de cada evaluación integrados, se pueden perfeccionar las evaluaciones y lograr medir los indicadores evaluativos necesarios.

Actividades de desarrollo

1. Para Planificación y Creación de Evaluaciones:

- Recursos interactivos y tradicionales: Basados en la metodología learning-by-doing y la teoría de codificación dual, se incorporaron recursos interactivos (en alianza con Geogebra). Esto permitió crear cápsulas alineadas a los Objetivos de Aprendizaje del currículum nacional de Matemática. Un 26% de los recursos utilizados en nuestra plataforma son interactivos, demostrando el interés por incorporar variedad en los recursos educativos.

- Editor de texto para evaluaciones: Se desarrolló un editor de texto específico que permite a los docentes crear y organizar evaluaciones colaborativamente, incorporando inteligencia artificial para digitalizar preguntas a partir de imágenes, lo que reduce significativamente el tiempo necesario para esta labor.

- Digitalizador de preguntas, con tecnología de reconocimiento de imágenes (OCR), que permite a cualquier docente incorporar su propio contenido en minutos. Es un paso clave para la transformación digital del proceso de evaluación, permitiendo a los docentes gestionar su contenido educativo, facilitando considerablemente la construcción de evaluaciones. El gran desafío fue investigar y aplicar los *framework* de tecnologías OCR para digitalizar contenido, y la manera de integrarlo en las tecnologías actuales de nuestro editor. Este desarrollo fue complejo, logrando adaptar una tecnología a la flexibilidad necesaria. Con esta, se logró que se reconocieran el enunciado, las alternativas, y las imágenes, y que cada elemento fuera editable en la plataforma.

2. Mecanismo de Corrección de Pruebas

Respecto a la incorporación de actividades en papel, surge el desafío de considerar la actual tendencia de eliminar los dispositivos móviles de las salas de clase. Optamos por desarrollar un corrector asociado al editor, con tecnología avanzada de reconocimiento de imágenes. Actualmente, permite corregir pruebas de selección múltiple con cualquier dispositivo, para que cualquier docente pueda corregir las evaluaciones del curso antes de que el último estudiante salga de la clase.

Fue un desarrollo complejo. Para las evaluaciones de alternativas, escogimos la tecnología de reconocimiento de imágenes del Tipo OMR, más desarrollo interno. El desafío principal estuvo en cómo hacer correctamente la interacción entre la imagen y el reconocimiento correcto de la posición de las alternativas. Se comenzó con un primer algoritmo pero su efectividad dependía de la calidad de la imagen, luz, y la hoja. Esto obligaba al usuario a tomar fotos en condiciones difíciles. Por ello se cambió el algoritmo utilizado, con elementos en la hoja como marcadores. Con esto se mejoró considerablemente la lectura de las respuestas en todo tipo de condiciones.

La tecnología actual, sienta las bases para corregir pruebas de desarrollo, proyecto que se lanzará próximamente, y que aumentará la diversidad de evaluaciones corregibles con el software.

Resultados y Validación:

Se realizó un piloto que validó Edugami en la red de Colegios Cognita. El principal indicador fue la frecuencia de uso de recursos, medida como asignaciones de recursos semanales. El piloto incluyó más de 300 entrevistas con docentes y 30 visitas a terreno. Se incrementaron las asignaciones semanales en nueve meses, en 220%. Una encuesta a 31 profesores reveló que un 87% considera Edugami más intuitiva que otras plataformas, y un 80% valora su versatilidad.

Adjunte respaldos que evidencie que la solución requirió I+D.

3.2024+Evidencia+I+D_Edugami_Full.pdf

Adjunte el Plan de Trabajo y Presupuesto, detallando cada una de las etapas y actividades contempladas para el desarrollo del proyecto. Detalle el presupuesto del proyecto según las cuentas presupuestarias señaladas en el número 11.1 de las bases técnicas del instrumento, considerando las indicaciones y restricciones establecidas en las mismas.

3.2024+CYE+Plan+de+trabajo+y+presupuesto_EDUGAMI_2.xlsx

Identifique el grado de novedad de la propuesta de solución justificando claramente la novedad en el o los mercados de destino.

Edugami SEF es una solución innovadora en el mercado educativo chileno y regional, destacándose por su enfoque en la implementación tecnológica de metodologías pedagógicas probadas, su capacidad de escalabilidad y su flexibilidad para atender tanto a usuarios individuales como a instituciones educativas. El grado de novedad de esta solución se puede analizar en tres aspectos principales:

1. Novedad en la aplicación de metodologías pedagógicas probadas

Edugami SEF se basa en dos de las intervenciones pedagógicas más efectivas y respaldadas por evidencia empírica en el ámbito educativo:

- **Enseñanza acorde al nivel del estudiante:** Esta metodología, inspirada en el enfoque de "Teaching at the Right Level" (Pratham, India), permite personalizar la enseñanza según las necesidades y niveles reales de los estudiantes. Edugami SEF mapea continuamente el estado de cada estudiante para sugerir al docente estrategias pedagógicas personalizadas.
- **Pedagogía estructurada:** A través de recomendaciones de actividades y planes de aula, la plataforma apoya a los docentes en la implementación de una enseñanza más efectiva y organizada.

La novedad radica en la **tecnologización y escalabilidad de estas metodologías**, permitiendo su aplicación eficiente en contextos diversos, lo que hasta ahora no ha

sido posible en gran escala en el sistema educativo chileno.

2. Flexibilidad y escalabilidad del modelo de negocio

Edugami SEF destaca por su modelo **B2C2B**, que combina un enfoque freemium dirigido a docentes individuales con la posibilidad de escalar hacia instituciones educativas mediante licencias Organizacionales. Este enfoque permite:

- **Captación masiva:** Al ofrecer una versión gratuita para docentes, se facilita la adopción inicial y se crea una base de usuarios comprometidos.
- **Escalabilidad institucional:** La transición hacia ventas institucionales (Organización) aprovecha la experiencia previa de los docentes con la herramienta, facilitando la toma de decisiones a nivel institucional.

Es un modelo que al ser bien implementado tiene grandes beneficios, pues permite a los usuarios finales conocer el valor y acceder a las funciones que le sirvan, para después presentar la herramienta en su versión Organizacional. En el mercado chileno, esta combinación de estrategias B2C y B2B en tecnología educativa es poco común y responde a la necesidad de superar las barreras de decisión centralizadas en los colegios.

3. Trabajo con cualquier tipo de evaluación

A diferencia de otras soluciones educativas, Edugami SEF ofrece:

Corrección instantánea de diversos tipos de evaluación: permite no solamente corregir evaluaciones de selección múltiple sino también de preguntas abiertas. Con nuestra tecnología de reconocimiento de imágenes, permitimos al docente corregir hasta un 60% más rápido, y levantar evidencias de cada interacción.

Identifique el o los atributos de la propuesta de solución que agregan valor y que la diferencian de soluciones alternativas y/o sustitutos que ya están disponibles en mercados de destino.

Edugami SEF ofrece una propuesta educativa que se diferencia claramente de las soluciones alternativas en el mercado chileno, al combinar funcionalidades avanzadas, un modelo de suscripción y captación de clientes escalable y la sistematización de metodologías pedagógicas con inteligencia artificial. Los atributos clave que agregan valor y diferencian a Edugami SEF son:

1. Corrección instantánea de múltiples tipos de evaluación

Edugami SEF permite corregir en segundos una amplia variedad de formatos de evaluación, como opción múltiple, verdadero/falso, respuesta corta y más. Esta funcionalidad, impulsada por algoritmos de inteligencia artificial, reduce significativamente la carga administrativa de los docentes, ahorrando hasta un 60% del tiempo invertido en tareas de corrección.

- **Diferenciación:** Mientras herramientas como **Pleno** y **Lirmi Evaluación** ofrecen corrección automatizada, estas están limitadas a selección múltiple y hojas de respuesta personalizada. Edugami SEF, en cambio, es agnóstico ocupa reconocimiento de imágenes, pudiendo corregir evaluaciones en papel o digital, sean de selección múltiple o pregunta abierta

2. Recomendaciones pedagógicas personalizadas

A partir de un mapeo continuo del nivel de aprendizaje de los estudiantes, Edugami SEF sugiere intervenciones pedagógicas específicas diferenciando las necesidades

específicas de sus estudiantes.:

- **Enseñanza acorde al nivel del estudiante:** Proporciona estrategias diferenciadas para estudiantes que necesitan nivelar aprendizajes o profundizar en temas específicos.
- **Pedagogía estructurada:** Ofrece actividades y sugerencias para organizar un aula de manera eficiente y efectiva.
- **Diferenciación:** Ninguna de las soluciones existentes, como **Puntaje Nacional, Webclass** o **Lirmi Evaluación**, ofrece recomendaciones pedagógicas automatizadas basadas en datos específicos del desempeño de los estudiantes. Edugami SEF transforma los datos de evaluación en estrategias accionables para mejorar la enseñanza.

3. Digitalización de contenido

La plataforma incluye un digitalizador con reconocimiento de imágenes avanzado que permite cargar y convertir cualquier contenido existente (papel o digital) en materiales editables, y etiquetarlos automáticamente con las etiquetas del Currículum Nacional. Esta funcionalidad es particularmente útil para docentes que ya cuentan con recursos propios y buscan integrarlos en su práctica sin tener que recrearlos desde cero.

- **Diferenciación:** A diferencia de herramientas como **Pleno** y **Santillana**, que están vinculadas exclusivamente a su propio contenido editorial, Edugami SEF es completamente agnóstico, lo que permite a los docentes trabajar con cualquier recurso que prefieran, garantizando flexibilidad y adaptabilidad. Si el colegio lo desea, también pueden adquirir contenido calibrado disponible en Edugami.

4. Modelo escalable y accesible

Edugami SEF ofrece diferentes niveles de servicio:

- **Cuenta Gratuita Docente:** Permite a los docentes individuales acceder gratuitamente a todas las funciones de crear y compartir material, y implementar evaluaciones limitadas.
- **Docente Pago:** Permite a un docente acceso a herramientas de inteligencia artificial para generar contenido, y la corrección ilimitada de múltiples tipos de evaluación, para obtención de resultados. Se limita en cantidad de estudiantes
- **Licencia Organización: Todas las ventajas de una herramienta organizacional, con trabajo colaborativo entre docentes, Reportería avanzada de desempeño de estudiantes, recomendaciones de actividades, y reportes de gestión organizacional.**
- **Diferenciación:** Herramientas como **Puntaje Nacional** y **Lirmi Evaluación** están orientadas principalmente a colegios que pueden adquirir licencias institucionales, mientras que Edugami SEF facilita el acceso a docentes individuales y escala hacia instituciones a través de su modelo B2C2B.

Edugami SEF se posiciona como una solución disruptiva en el mercado de evaluaciones pedagógicas en el mercado educativo chileno. Su modelo de negocio

escalable con versión gratuita para docentes, sus herramientas de digitalización de contenido que la transforman en una herramienta de evaluación agnóstica al contenido, y funciones avanzadas de recomendaciones pedagógicas con inteligencia artificial, la diferencian claramente de los actores principales del mercado, ofreciendo un valor único tanto a docentes como a instituciones educativas.

Plan de Negocios

Describe el modelo de ingresos o ahorro de costos económicos que generará la propuesta de solución, el que debe ser coherente con el mercado de destino.

Modelo de ingresos

El modelo de ingresos de Edugami SEF se basa en un esquema de suscripción escalable que combina captación individual y conversión institucional. Inspirado en estrategias B2C2B de grandes empresas de software, permite que los usuarios finales accedan a la plataforma con productos gratuitos, adquieran productos individuales y, posteriormente, adopten la versión organizacional. Este enfoque facilita la penetración en el mercado educativo chileno con menores costos de prospección y usuarios ya fidelizados.

1. Segmentos de clientes y estrategia de ingresos

A. Docentes individuales (B2C)

- Cuenta Gratuita:
- Podrán acceder a funcionalidades esenciales, como la creación de evaluaciones y a rendir evaluaciones limitadas.
- Este modelo busca reducir las barreras de entrada, permitiendo al usuario familiarizarse con la herramienta antes de optar por versiones de pago.
- Docente Pago:
- Los docentes que deseen acceder a corrección ilimitada de variedad de evaluaciones e IA de generación de contenido.
- Precio estimado: \$7,000 CLP mensuales (versión estándar).
- Captación:
- Campañas digitales dirigidas a docentes en redes sociales y plataformas especializadas como Meta Ads y Google Ads
- Programas de crecimiento orgánico incentivando a los usuarios actuales a invitar a sus colegas. Compartirse material vía Whatsapp, programa referidos.

B. Instituciones educativas (B2B)

- Modelo Organización (Versión Enterprise):
- Los colegios pueden adquirir las licencias para trabajar las evaluaciones organizacionalmente. Permite acceso a todos los docentes, herramientas de gestión para directivos y acceso a reportes dinámicos a nivel institucional. Se entregan recomendaciones de uso, y mejora continua de contenido.
- El cobro por cantidad de estudiantes, permite ajustar el precio al tamaño del colegio. Esta forma de cobro, se ajusta también a la subvención SEP que se entrega por estudiante.
- Precios por estudiantes varían entre los \$8.000 y \$30.000 anuales dependiendo del contenido que adquieran. Esto representa entre el 3% y el 10% de la subvención SEP promedio, lo que demuestra la accesibilidad para cualquier colegio chileno.
- Se tienen cuatro niveles de clientes, en función del tamaño de Ticket. Se muestran ejemplos de cómo se llega a esos tickets (ya se cuenta con clientes en todos los tiers): **En millones**
- Tier 1: Entre 0.5 y 2MM - Compra para un nivel, o ciertas evaluaciones

- Tier 2 : Entre 2 y 5MM - Dos o más niveles con contenido
- Tier 3: Entre 5 y 10 MM- 4 Niveles con contenido, o todas las evaluaciones colegio
- Tier 4: Más de 10MM- Colegio grande completo con contenido full
- Captación:
- Transición desde usuarios docentes: Los colegios con mayor adopción de la herramienta por parte de sus docentes individuales serán priorizados para la venta institucional. Este enfoque aprovecha que los profesores suelen proponer herramientas a sus instituciones. La estrategia B2C2B, ampliamente utilizada en empresas SaaS como Slack, Gmail, Hubspot y Notion, facilita la entrada a organizaciones tras familiarizar a los usuarios con las funciones.
- Canal de ventas directas: Desde la prospección inicial mediante correo electrónico, llamadas telefónicas y campañas en LinkedIn, hasta la presentación directa a tomadores de decisión en colegios (directores y coordinadores pedagógicos), complementado con webinars para generar leads y eventos educativos presenciales.

2. Mercado objetivo y participación esperada

A. Tamaño del mercado [Mineduc]

- Docentes: , Chile cuenta con 251,380 docentes activos, de los cuales el 83.3% ejerce en el aula.
- Instituciones educativas: Hay 11,285 establecimientos escolares, segmentados en municipales (38.7%), particulares subvencionados (44.2%) y particulares pagados (17.1%).

B. Participación esperada

- Docentes individuales:
- Se espera captar un 5,2% del mercado en el primer año (13.500 docentes registrados). En tres meses de pruebas se alcanzaron 1500 usuarios, con un crecimiento del 20% mensual en la masa de usuarios. Con esto, ajustando por saturación de mercado se espera llegaren 3 años a los 300.000 usuarios [Profe.Social - plataforma chilena entre docentes tipo marketplace C2C]
- Conversión de un 5% [Single Grain - Free to Paid]
- Colegios (Enterprise):
- Se espera llegar a 159 colegios con productos desde Tier 1 en el primer año con este modelo, lo que significaría nuevamente triplicar el alcance en colegios
- Esto representa un 1.3% de participación del mercado total de colegios en el primer año.

3. Estrategia de fidelización

- Para docentes individuales:
- Acceso a documentación de la herramienta, y comunidad docente con Chat con IA de soporte, y atención vía tickets.
- Para colegios:
- Acompañamiento constante del equipo de Customer Success con capacitaciones presenciales y Reportería personalizada
- Información para mejorar sus propias evaluaciones, con indicadores psicométricos de calidad de Items.
-
- Toda la información recolectada. Siendo Edugami SEF un centro de datos académicos, es una barrera de salida importante, y el beneficio de mantener el histórico de desempeño es alto

Cuantifique
objetiva y
debidamente
justificada la
magnitud de los

El escalamiento de Edugami SEF en el mercado educativo chileno tiene el potencial de generar ingresos significativos gracias a su modelo freemium combinado con la conversión hacia licencias institucionales. Este modelo, basado en estrategias SaaS, permite captar una gran base de usuarios individuales mientras posiciona la solución a nivel institucional. A continuación, se cuantifican los ingresos adicionales, considerando el plan de crecimiento proyectado.

ingresos adicionales y/o ahorro de costos económicos asociado al escalamiento nacional y/o internacional de la solución propuesta.

Ingresos adicionales proyectados por año escolar

1. **Año escolar 2025 (Año 1):**

2. Durante el primer año, Edugami SEF proyecta captar 13,375 usuarios bajo el modelo freemium, de los cuales 387 se convertirán en usuarios pagos con licencias Profe Pro. A nivel institucional, se espera alcanzar 159 colegios distribuidos en los niveles de servicio Tier 1, Tier 2 y algunos en Tier 3. Esto generará ingresos por un total de **\$641 millones CLP**, de los cuales el **20% provendrá de usuarios individuales** y el **80% de licencias institucionales**.
3. Este ingreso inicial refleja la consolidación del modelo freemium y el crecimiento en ventas institucionales, permitiendo un posicionamiento acelerado de Edugami SEF en el mercado educativo chileno.

4. **Año escolar 2026 (Año 2):**

5. En el segundo año, se proyecta un incremento significativo, alcanzando 59,325 usuarios freemium y 1,805 usuarios pagos en Profe Pro. A nivel institucional, se espera un crecimiento a 194 colegios, con una mayor adopción en Tier 3 y Tier 4. Los ingresos totales alcanzarán **\$1,812 millones CLP**, con una distribución del **30% de usuarios individuales** y el **70% de instituciones educativas**. Este año marca un punto de inflexión en la adopción de licencias Enterprise, consolidando la participación institucional.

6. **Año escolar 2027 (Año 3):**

7. En el tercer año, Edugami SEF proyecta captar 129,737 usuarios freemium, de los cuales 4,874 se convertirán en usuarios pagos. El número de colegios crecerá a 314, con un enfoque en Tier 4 y Tier 5. Los ingresos totales generados serán de **\$4,255 millones CLP**, con el **20% proveniente de usuarios individuales** y el **80% de licencias avanzadas**. Este año posicionará a Edugami SEF como una herramienta pionera en enseñanza personalizada y evaluación formativa.

8. **Ingresos acumulados (2025-2027):**

9. En tres años escolares, los ingresos totales alcanzarán **\$6,708 millones CLP**, con una distribución acumulada del **25% de usuarios individuales** y el **75% de instituciones educativas**, destacándose los ingresos provenientes de licencias en Tier 4 y Tier 5.

Supuestos clave

1. **Crecimiento mensual:**

2. Se estima un crecimiento del 20% mensual en el primer año, ajustándose gradualmente al 10% en el tercer año. Este crecimiento refleja el impacto del modelo freemium en la captación de usuarios y la progresiva adopción institucional. (<https://www.saas-capital.com/blog-posts/growth-benchmarks-for-private-saas-companies/>).

3. **Tasas de conversión (upsell):**

4. Se espera que un 5% de los usuarios freemium se conviertan en Profe Pro y entre un 10% y un 30% en licencias Enterprise, dependiendo del nivel de compromiso del colegio. (<https://subscribed.fyi/blog/benchmarking-a-successful-upsell-rate-in-the-saas-industry/>).

5. **Churn controlado:**

6. Se proyecta una tasa de abandono del 5% en usuarios individuales y de entre 10%-30% en instituciones educativas. Aunque Edugami SEF actualmente reporta un 0% de churn, se consideran estas cifras como conservadoras. (<https://startupeable.com/glosario/churn-rate/>).

7. **Precios promedio:**

- Profe Pro: \$80,000 CLP anuales.
- Instituciones Tier 1: \$470,000 CLP anuales.
- Instituciones Tier 4 y Tier 5: Entre \$6M y \$20M CLP anuales.

Optimización de costos de captación

El modelo freemium también optimiza los costos de captación. Actualmente, el equipo de prospección tiene un costo mensual de \$1,300,000 CLP, logrando 10 reuniones calificadas al mes, con un costo por reunión calificada de \$130,000 CLP. En contraste, captar 700 usuarios gratuitos tiene un costo de \$21,000 CLP por reunión calificada (a \$30 CLP por usuario), lo que representa una reducción del 84%.

Además, este modelo permite superar la estacionalidad del ciclo de ventas anual, ya que los productos individuales, como licencias Profe Pro, pueden adquirirse en cualquier momento del año. Esto acelera el proceso comercial institucional, facilitando la adopción de la solución en colegios.

El escalamiento de Edugami SEF proyecta ingresos acumulados de \$6,708 millones CLP en tres años escolares, con una base sólida de usuarios individuales, un crecimiento sostenido en licencias institucionales y un plan de negocio sólido para poder seguir escalando la tecnología y en línea con referentes mundiales.. Este modelo, combinado con la optimización de costos de captación, valida la viabilidad económica del proyecto y su capacidad de transformar el mercado educativo chileno, generando impacto y sostenibilidad.	
Diseñaremos y aplicaremos una estrategia de propiedad intelectual combinando los siguientes elementos: En primer lugar, aplicaremos Copyright para la protección de los nombres de los elementos más diferenciadores de la tecnología específicamente desarrollada por Edugami. Esto se logrará buscando la transformación de los nombres de dichos elementos en marcas registradas. De esta manera, se evita que terceros utilicen nombres similares para comercializar productos similares, lo que podría confundir al público y afectar negativamente la imagen de la empresa. En segundo lugar, emplearemos Secreto industrial como una estrategia para proteger los aspectos no visibles de nuestros desarrollos, procesos informáticos y plataformas. Esto incluye modelos de datos, flujos de información, algoritmos, diseños de redes neuronales, entre otros aspectos. Al mantener estos detalles en secreto, Edugami puede evitar fuga de información crítica.	
Describe y justifique las estrategias para la protección de propiedad intelectual e industrial realizadas o que se generen en el marco del proyecto.	Asimismo se protegerá legalmente el código fuente de los desarrollos realizados por la empresa, empleando al máximo la protección ofrecida por la ley de derechos de autor, registrando el software podemos probar con mayor facilidad la titularidad de derechos de autor respecto del este, quedando protegido por un plazo de 70 años. También se considera una estrategia de protección para el derecho de autor del contenido generado. Todos el contenido comprado a diseñadores externos, se hace con contratos de cesión de derechos, quedando a nombre de Edugami. También contamos con contratos de distribución de contenido de externos. En estos casos, el derecho de autor sigue siendo de ellos, y nosotros cobramos una comisión por la venta. Pueden bajar el contenido cuando quieran. Por último, en nuestros términos y condiciones declaramos explícitamente que cualquier material subido por el usuario será protegido, y no se divulgará con nadie. De la misma manera, incorporamos los canales de denuncia, por si hubiera un mal uso de contenido plagiado, donde tenemos los mecanismos para bajarlo de la plataforma inmediatamente, y nos reservamos el derecho de cancelar cuentas que hagan mal uso de esto. Tenemos una visión de proteger la autoría y fomentar la creatividad, y de esta forma, apoyamos a los editores y generadores de crear contenido de calidad. Finalmente, dado que no es posible patentar software en Chile, y dado nuestro enfoque futuro internacional hacia Latinoamérica, en la medida que tenga sentido estratégico estudiaremos la posibilidad de proteger nuestro software en EEUU.
¿Qué tipo de escalamiento está buscando?	Nacional

Indique cuál es la actual madurez de desarrollo de su tecnología

TRL 9 - Sistema real a través de operaciones exitosas

Identifique y justifique cuáles son los principales desafíos (aspectos técnicos, regulatorios y/o comerciales, entre otros) que requerirá resolver su solución (bien o servicio) y/o proceso para el escalamiento comercial nacional y/o internacional.

Los siguientes aspectos son factores críticos para el éxito de los planes de expansión de Edugami.

1. Derechos de Autor del Contenido:

Al permitir a los docentes subir material educativo a la plataforma, es crucial declarar y proteger la propiedad intelectual de dicho contenido para evitar problemas legales relacionados con derechos de autor.

Solución: Se ha trabajado con expertos en propiedad intelectual para desarrollar términos y condiciones que cubran adecuadamente los derechos de autor y propiedad intelectual de los profesores y creadores de contenido de Edugami. Este documento legal establecerá claramente la titularidad del contenido subido por los usuarios, protegiendo tanto a los creadores de contenido como a la plataforma. Además, se implementarán mecanismos de revisión y monitoreo para asegurar claridad sobre la autoría de todo el material subido.

2. Manejo de Contenido Externo:

Al ser Edugami una plataforma agnóstica -que prioriza la calidad del mismo- que permite la subida de material educativo, podríamos enfrentar conflictos con competidores que tengan material similar. Ello podría llevar a disputas sobre su originalidad y propiedad.

Solución: Edugami establece por contratos las condiciones para el manejo de contenido externo. Incluye la creación de políticas claras sobre el uso y distribución de materiales subidos por terceros, y la implementación de canales de denuncia ante cualquier mal uso del derecho de autor. Se busca incorporar a actores relevantes del mundo editorial, y darle la importancia a la creatividad y al derecho de autor.

3. Alfabetización Digital:

Uno de los desafíos más significativos es la posible falta de habilidades tecnológicas entre los docentes, lo que podría dificultar la adopción y el uso efectivo de la plataforma. Aunque Edugami es intuitivo, es esencial proporcionar el apoyo necesario para asegurar que todos los usuarios puedan aprovechar al máximo sus capacidades.

Solución: Edugami cuenta con una completa documentación, incluyendo guías paso a paso, tutoriales en video y preguntas frecuentes para ayudar a los docentes a familiarizarse con la plataforma. Además, Edugami cuenta con un área de Customer Success para asegurar la implementación efectiva. Se realizan capacitaciones constantes y personalizadas para el equipo académico, proporcionando sesiones de entrenamiento en vivo y webinars para lanzamiento de funcionalidades que aborden tanto el uso básico como avanzado de Edugami. Estas capacitaciones serán diseñadas para aumentar la confianza y competencia digital de los docentes, asegurando una transición suave hacia el uso de nuevas tecnologías en el aula.

4.Demostración de Impacto:

A pesar de que hemos mostrado empíricamente los beneficios de Edugami, aún no hemos demostrado formalmente el impacto de nuestra solución en el entorno educativo. La falta de evidencia avalada externamente (por terceros que no sean los colegios ni Edugami) sobre la mejora de los procesos educativos puede ser una barrera comercial significativa, ya que los clientes potenciales buscan soluciones comprobadas y efectivas.

Solución: Para abordar este desafío, Edugami implementará investigación de campo y evaluación independientes que validen el impacto de la plataforma en el rendimiento y la eficiencia educativa. Estos estudios serán realizados por terceros de confianza y se centrarán en recopilar datos cuantitativos y cualitativos sobre los beneficios de Edugami. Los resultados obtenidos se utilizarán para crear estudios de caso y publicaciones que demuestren claramente las mejoras logradas, proporcionando pruebas sólidas para respaldar nuestras afirmaciones de efectividad y atraer a nuevos clientes.

5. Cumplimiento de bases curriculares.

Nuestro modelo de negocio busca hacer más fácil la expansión internacional de Edugami en Chile como aprendizaje para la entrada a otros países. Es necesario incorporar y mantener actualizado el currículum nacional en la plataforma, con su respectivo dominio, de manera que la solución pueda tener contenido alineado a su propio currículum, generado por actores locales. Es necesario además analizar las políticas del uso de tecnologías educativas en aula, considerando uso de datos de usuario, de contenido educativo mismo, y de formas de financiamiento. De esta manera, se traspasa una barrera regulatoria de estar alineados al contenido que deben enseñar los colegios. Esto no solo asegura la relevancia y efectividad de Edugami en Chile, sino que también sienta las bases para una expansión internacional.

Solución: Edugami trabaja con expertos en contenido educativo en educación y ha integrado completamente el currículum nacional chileno en la plataforma. Esta integración permitirá que los contenidos generados sean acordes a los contenidos de enseñanza específicos para el contexto educativo chileno. Además, esta experiencia servirá como aprendizaje para adaptar Edugami a los currículos de otros países, facilitando su expansión internacional.

Indique los ingresos por ventas realizadas a la fecha, y ventas comprometidas que permita determinar el alcance actual de las mismas.

A la fecha se han alcanzado \$207.420. 522 en venta

Para el primer año de prototipado de solución, 2022, logramos proptotipar con dos clientes por un total de \$4.050.000 CLP.

El segundo año (2023), con la tecnología robustecida, y la propuesta de valor más clara, logramos ventas por 77.955.097 CLP

El año calendario 2024, tuvimos ventas por 116.008.196 CLP. Al ser una plataforma educativa, en Edugami nos regimos por el año escolar (Abril- Marzo), considerando que gran parte de los cierres y la facturación se realizan volviendo de vacaciones de verano. Se tienen embudo de venta más de \$300.000.000 como negocios abiertos, con expectativa de superar los \$200.000.000 de venta del periodo escolar

	La plataforma "Edugami Docentes" durante 2024 fue utilizada por 30 colegios, en 9 clientes (un dueño tiene más de un colegio muchas veces). Se trabaja con colegios de las tres dependencia, destacando a la Red Cognita con trece colegios a lo largo de Chile, la red SEG con 5 colegios en la Región Metropolitana , y la Corporación de Educación y Salud de Las Condes, corporación municipal de mejor resultados en SIMCE el año 2023 y 2024 y con 6 de sus colegios entre los 25 mejores PAES de 2024, evaluación que prepararon con Edugami este año. Entre estos clientes, trabajaron más de 200 docentes, realizando actividades para más de 30.000 estudiantes. Se hicieron encuestas de satisfacción, respondidas por 40 profesores. Un 87% de los docentes prefirió Edugami sobre cualquier otra plataforma de evaluación por su intuitividad y facilidad de uso, y un 95% declara que recomendaría Edugami a sus colegas (evidencia para el funcionamiento del plan de referidos). Como logró más importante para validar la generación de valor es que se logra el 100% de retención de clientes.
Indique el actual número de clientes y/o usuarios, dando cuenta de pruebas y resultados.	Para 2025, ya confirmaron 3 nuevos clientes de renombre. Monte Tabor, Saint George e Institución Teresiana, todos en el Top 100 PAES a nivel nacional. Ellos comenzaron con evaluaciones de Tipo Tier 1, y este año van con suscripciones de tipo Tier 2. Como se mencionó, en Edugami nuestro periodo se cierra en marzo, en línea con el año escolar. Actualmente se está en negociaciones con importantes colegios y redes a nivel nacional. Se estima tener a fines de marzo 50 colegios operando con productos a nivel organización. Por último, se comenzó con las primeras pruebas para validar la estrategia B2C. Sin desarrollo tecnológico, se abrió un formulario de inscripción para docentes que quisieran probar la plataforma. Con menos de \$500.000 pesos en marketing digita, ya contamos con 1500 docentes registrados en la lista, de más de 1000 colegios, lo que da luces de que el plan de negocios es viable, por el interés despertado en los usuarios docentes.
Antecedentes actualizados que den cuenta de la inversión propia y levantamiento efectivo de capitales públicos y/o privados.	Edugami ha demostrado un crecimiento impresionante desde sus inicios, respaldado por una serie de exitosos levantamientos de capital que reflejan la confianza de los inversionistas en su visión y potencial. Primero, un capital inicial de \$10 millones de pesos chilenos (de los socios fundadores), que permitió sentar las bases de la plataforma. Este primer paso fue fundamental para validar el concepto y comenzar a desarrollar su tecnología disruptiva en el ámbito de la evaluación formativa. Un gran impulso llegó con una ronda Pre-Seed que captó \$132 millones de pesos chilenos (equivalentes a USD 152,000), marcando un hito significativo en la trayectoria de la empresa. Esta inyección de capital no solo validó el modelo de negocio de Edugami, sino que también permitió acelerar el desarrollo de su plataforma y expandir su alcance en el mercado educativo chileno.

El potencial de Edugami no pasó desapercibido para las instituciones gubernamentales. La empresa se aseguró un importante apoyo de Corfo a través del programa Semilla Expande en 2022, que se extendió en 2023, sumando un total de \$45 millones de pesos chilenos. Este respaldo estatal no sólo proporcionó recursos adicionales, sino que también otorgó un sello de confianza en la capacidad de Edugami para contribuir significativamente al ecosistema educativo y tecnológico del país.

Coronando estos logros, Edugami cerró recientemente una ronda de Venture Debt en 2024, asegurando \$130 millones de pesos chilenos en forma de crédito de riesgo. Esta última adición a su estructura de capital demuestra la madurez financiera alcanzada por la empresa y la confianza de los inversores en su capacidad para generar retornos sólidos.

Por último, para la investigación y desarrollo de la componente de evaluación formativa, Edugami se adjudica Startup Ciencias 2024 (SUC240166), por su acercamiento a metodologías pedagógicas efectivas. Se recibieron poco más de \$134.000.000 que permitieron el desarrollo de la tecnología y la implementación del programa piloto con la Red Cognita.

Esta secuencia de levantamientos de capital, que suma más de \$430 millones de pesos chilenos, posiciona a Edugami como un actor destacado en el panorama EdTech de Chile. El éxito de Edugami en la captación de fondos es un testimonio de la visión de sus fundadores, la solidez de su propuesta de valor y el impacto positivo que está generando en el sistema educativo. Con este sólido respaldo financiero, Edugami está bien posicionada para continuar expandiéndose en Chile y, potencialmente, en toda América Latina.

De acuerdo a lo indicado en el estado de avance actual de la solución y a lo respondido en las preguntas anteriores de esta sección (escalabilidad), fundamente como permitirán el escalamiento nacional y/o internacional.

Edugami SEF está diseñada para ser una solución escalable, tanto en el ámbito nacional como internacional, gracias a sus características técnicas, modelo de negocio y enfoque estratégico, que abordan de manera efectiva los desafíos comerciales y operativos previamente identificados.

1. Escalabilidad técnica y operativa

La arquitectura tecnológica de Edugami SEF, basada en servicios en la nube (actualmente en Heroku, con una planificación de migración a Amazon Web Services), permite un crecimiento ágil en la cantidad de usuarios y colegios atendidos sin comprometer el rendimiento. La plataforma está optimizada para operar con múltiples dispositivos y navegadores, haciendo su implementación adaptable a una diversidad de entornos tecnológicos.

Edugami SEF minimiza la carga en los servidores al aprovechar el procesamiento local en los dispositivos de los usuarios, reduciendo costos y aumentando su capacidad de escalamiento. Además, la estructura permite integrarse con sistemas administrativos mediante APIs, una característica clave para adaptarse a otros sistemas utilizados por un colegio.

2. Modelo freemium para maximizar alcance y conversión

El modelo freemium de Edugami SEF facilita la adopción masiva al permitir que los docentes individuales utilicen la plataforma de forma gratuita, con opciones de suscripción a funcionalidades avanzadas (Profe Pro). Este enfoque B2C2B permite capturar usuarios finales y utilizarlos como canales escalables para introducir la herramienta en instituciones educativas a nivel organizacional.

Este modelo freemium reduce significativamente las barreras de entrada, ampliando la base de usuarios y aumentando las probabilidades de conversión hacia licencias institucionales. Este enfoque, ya validado por empresas SaaS como Slack y Notion, acelera la penetración en el mercado nacional y sienta las bases para una expansión internacional.

3. Alineación curricular, adaptabilidad internacional y base en metodologías con evidencia

EduGami SEF está completamente alineada con el Currículo Nacional chileno, incorporando Objetivos de Aprendizaje e Indicadores de Evaluación. La estructura de etiquetado es altamente flexible y ajustable a distintos currículos para la entrada a otros países.

Esta alineación garantiza que la plataforma cumpla con las normativas locales, facilitando su adopción en colegios subvencionados y municipales, que representan una gran parte del mercado chileno. A nivel internacional, la adaptabilidad curricular permite personalizar la herramienta para alinearse con las necesidades educativas específicas de otros países.

Con tecnología diseñada en torno a metodologías pedagógicas con evidencia empírica de impacto a nivel mundial, permiten llevar esta solución a otros países con el respaldo científico demostrado por entidades internacionales. La nivelación de aprendizajes es una problemática global postpandemia, de tal manera, que los buenos resultados locales permitirían llevar EduGami a otros países.

4. Modelo de ventas escalable

La estrategia además considera una estrategia de marketing a nivel B2B. Esto incluye ventas institucionales a través de reuniones con tomadores de decisión, apoyadas por el uso de datos generados por docentes individuales que utilizan la plataforma. La participación en eventos educativos y conferencias también contribuye a posicionar la herramienta en mercados clave.

El enfoque multicanal permite posicionar EduGami en los distintos *stakeholders* dentro de la organización, desde usuarios, coordinadores y directivos. Esta estrategia permite alinear a todos y mostrar el valor de EduGami en todos los niveles.

5. Fortalezas diferenciales frente a competidores

EduGami SEF se diferencia por su capacidad para combinar metodologías pedagógicas probadas con tecnología avanzada. Esto incluye recomendaciones pedagógicas personalizadas, digitalización de contenido agnóstico y múltiples niveles de servicio (freemium, Profe Pro y Enterprise). Estas características la posicionan como una herramienta disruptiva en mercados donde las soluciones existentes, como WebClass y Santillana, han dominado por años sin introducir cambios significativos.

La capacidad de EduGami de ser agnóstica al contenido es altamente escalable, pues la inversión en contenido, y el desarrollo de contenido se puede dejar para una segunda etapa, privilegiando la parte de software en el país de destino en un comienzo.

Las características técnicas, estratégicas y pedagógicas de EduGami SEF garantizan su escalabilidad nacional e internacional. Su modelo freemium, alineación curricular adaptable, enfoque multicanal de ventas y diferenciadores competitivos la posicionan como una solución innovadora y sostenible, capaz de impactar positivamente en la educación a gran escala. Estas fortalezas permitirán a EduGami no solo consolidarse en el mercado chileno, sino también expandirse hacia nuevos horizontes educativos globales.

Participantes

Identifique y describa las capacidades de gestión, técnicas, financieras y de infraestructura que posee el beneficiario para lograr la adecuada ejecución y el éxito del proyecto, las que deberán estar debidamente justificadas.

Capacidades de Gestión

Conformamos un equipo de expertos en diferentes áreas, combinando conocimientos industriales, en educación, tecnología e inteligencia artificial y diseño de productos para abordar este proyecto con un enfoque multidisciplinario y garantizar la efectividad y la innovación en todas las fases del desarrollo. Todos estamos comprometidos con el éxito del proyecto y trabajaremos incansablemente para alcanzar los objetivos que nos hemos propuesto.

El equipo de liderazgo de Edugami está conformado con Gonzalo Zunino como CEO, ex Simon-Kucher y quien ha liderado y levantado este proyecto desde cero, donde actualmente trabajan 13 personas a contrato, y más de 25 si sumamos personal a honorarios. El área tecnológica lo lidera Carlos Aguirre, quien trabajó 5 años en Google y 2 en Meta. Es Máster en ciencias de la computación y su carrera la ha enfocado en el área de inteligencia artificial. El área de Contenido, es liderado por Consuelo Fuenzalida, Docente de la Universidad Adolfo Ibáñez y con experiencia en aula a través del programa Enseña Chile. Por último, Joaquín Sáenz, líder de producto, con 3 años de experiencia en Diseño de Nuevos Negocios en Copec.

El equipo está altamente motivado por la oportunidad de aportar al desarrollo educativo de la sociedad. Creemos que la educación es clave para el progreso y el desarrollo de un país, y que el uso de tecnologías puede ser un medio muy eficaz para mejorar la calidad y la accesibilidad de la educación. Por esta razón, estamos decididos a desarrollar y fortalecer la empresa de base científico-tecnológica que nos permita crear y distribuir recursos educativos de alta calidad, con el objetivo de ayudar a cerrar la brecha educativa y fomentar la inclusión y el aprendizaje para todos.

Por último, la motivación para hacer este proyecto viene por tener una empresa ya operativa, con un producto que se valida en usabilidad y valor. Haber logrado una primera etapa, de alcanzar un fit de mercado, con más de 30000 estudiantes viéndose beneficiados en su aprendizaje, más de 200 docentes apoyados en su día a día, y más de 10.000 actividades educativas con nuestra tecnología, muestran la capacidad de desarrollo de soluciones prácticas, útiles y de impacto. La relevancia de este producto a desarrollar con este concurso, juega un rol clave en el proyecto completo, por todo lo anteriormente descrito.

Capacidades Financieras

La primera parte del proyecto se desarrolló con capital propio de los dos socios fundadores de 10.000.000 CLP. Con la comprensión de la primera solución a abordar lograda, se hizo un levantamiento de capital por 150.000 USD a través de un SAFE con familia y amigos. Con esto, se armó el equipo con el que se construyó la plataforma docente.

En 2022 Edugami se adjudicó un Semilla Expande de 25.000.000 CLP, a lo que se agregan 20.000.000 CLP al ser seleccionados para la extensión. Con esto, se alcanzan los 25 colegios en los que se está actualmente en 2024.

A esto, sumar los casi \$80.000.000 CLP de ventas de 2023, que se han reinvertido en el desarrollo del producto y en la inversión de contenido. Para este año, ya se tienen \$100.000.000 CLP acordados, y se espera duplicar la venta de 2024.

En febrero de 2024, la empresa consiguió un mutuo por \$40.000.000 a lo que se agrega en abril (ya acordado) un préstamo de riesgo, o venture debt por 90.000.000 CLP. Se utiliza este mecanismo para no diluir la participación aún, y poder hacerla en 2025, donde se tendrá más estudiantes (variable que impacta directamente en la valorización), y se proyecta alcanzar el punto de equilibrio, aspecto importante para la consolidación.

Por último, en junio de 2025, la empresa se adjudica un Startup Ciencias de ANID, que entrega \$130.000.000 - Esto para desarrollar y validar la tecnología en entornos operacionales, considerando la investigación y desarrollo necesarios, con la componente científica.

Capacidades de Infraestructura:

Toda la inversión realizada con los fondos descritos actualmente se han utilizado para el desarrollo de producto, e investigación. Con esto se cuenta con un software robusto, donde se realizan más de 100 actividades educativas a la semana. Es un software con tecnologías de primer nivel, montado en estructuras Cloud que permiten soportar la escalabilidad del proyecto. Además, la base de datos del sistema está diseñada para considerar contenido de diversas fuentes, lo que hace que la integración de la nueva plataforma sea viable.

Adjunte balance actualizado firmado con un contador, o carpeta tributaria actualizada de los últimos 18 meses anteriores al momento de postular, para acreditar capacidades financieras del beneficiario.

[CT%2024%20meses%20EDUGAMI.pdf](#)

En relación al (los) participante(s) declarado(s) en la sección de asociados, entregue y detalle los antecedentes relacionados a sus aportes comprometidos en la ejecución del proyecto (infraestructura, recursos financieros, recursos humanos, entre otros). Además, mencione la capacidad de este(os) para poder disponer de dichos aportes al proyecto.

El presente proyecto no contempla asociados

Detalle la conformación del equipo de trabajo del beneficiario (y en su

1. Gonzalo Zunino – Director de Proyecto

caso, del asociado) que participará del proyecto, señalando sus capacidades técnicas y experiencia relevante en el ámbito del proyecto.

Como Director de Proyecto, Gonzalo será responsable de liderar la estrategia general del proyecto, coordinar al equipo interdisciplinario y supervisar el cumplimiento de los objetivos. También gestionará los recursos del proyecto, asegurando su correcta asignación y uso.

Experiencia:

Ingeniero Industrial UC y fundador de Edugami, con más de 4 años liderando equipos interdisciplinarios en tecnología, educación y marketing. Ha liderado exitosamente Edugami, alcanzando hitos que la posicionan como una de las Edtech con mayor proyección a nivel nacional.

Con experiencia previa en dos prestigiosas consultoras a nivel mundial, de innovación (NTT Data) y pricing & marketing (Simon Kucher, cuenta con los conocimientos técnicos para liderar este proyecto de expansión para escalar este proyecto.

2. Carolina Utz – Especialista en Marketing y Ventas

Carolina será responsable de liderar las campañas de marketing y el proceso de venta. Desde la comunicación a los distintos actores involucrados, la dirección de las campañas de marketing, y la definición de las interacciones con cada cliente. Con ello, llevará la identificación de oportunidades hasta el cierre de ventas institucionales. Diseñará propuestas personalizadas, realizará presentaciones a tomadores de decisión en colegios y gestionará el ciclo completo de ventas.

Diplomada en Dirección Comercial, con más de 8 años de experiencia en el sector educativo, incluyendo 4 años especializados en la venta de software a colegios. Posee un conocimiento profundo de las necesidades específicas del sector y del proceso comercial en instituciones educativas.

3. Ingeniero de Arquitectura de Software

Su rol será separar los productos e integrar las últimas funciones faltantes para el nuevo modelo. Con esto hecho, su función principal será la de mantener la infraestructura tecnológica de Edugami SEF, incluyendo la migración a Amazon Web Services (AWS) para garantizar escalabilidad y flexibilidad. Con esto, buscar optimizar la programación de la plataforma para asegurar una operación escalable. Finalmente será responsable de buscar la interoperabilidad con sistemas complementarios, como herramientas administrativas y de planificación dentro del colegio, de ser necesario.

Se buscará Ingeniero de software con más de 3 años de experiencia en desarrollo de software, arquitectura en la nube y despliegue de soluciones tecnológicas. Será necesario conozca las tecnologías con las que trabajamos en Edugami.

4. Responsable de Customer Success

Será responsable de acompañar a los nuevos clientes alcanzados en el uso efectivo de la plataforma, capacitar a docentes y líderes escolares, monitorear el uso de la herramienta y gestionar relaciones con los colegios. Su objetivo será maximizar la satisfacción y retención de usuarios, asegurando la fidelización de los clientes.

Se buscará a una persona con base ingenieril y conocimientos de pedagogía. De esta forma, se puede acoplar bien a los procesos existentes, crear nuevos para la operación a mayor escala, de tal manera de mantener los altos niveles de servicio y así asegurar la correcta implementación de la plataforma en todos los niveles de la organización

5. Analista de Marketing Digital

Será responsable de gestionar y monitorear campañas de marketing digital en plataformas como Google Ads, LinkedIn y Meta. También apoyará en la generación de leads y fortalecerá la presencia digital de Edugami SEF para captar nuevos usuarios y clientes institucionales. Trabjará bajo el liderazgo de la Especialista en Marketing para ejecutar las campañas a distintos niveles.

Se buscará un Ingeniero Comercial idealmente con mención en marketing digital. Haber gestionado campañas publicitarias exitosas para soluciones tecnológica puede ser de valor, pero podría ser una persona recién egresada.

Detalle la dedicación horaria de los y las integrantes del equipo de trabajo del beneficiario (y en su caso, del asociado) y de sus funciones y rol en el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

1. Gonzalo Zunino – Director de Proyecto

Dedicación:

- Horas semanales: 25 horas
- Funciones:
 - Liderar la planificación estratégica y la ejecución del proyecto.
 - Supervisar el cumplimiento de los objetivos generales y específicos.
 - Coordinar al equipo multidisciplinario y asegurar la correcta asignación de recursos.
 - Monitorear los hitos del proyecto y realizar reportes de avance.
- Rol en el cumplimiento de objetivos:
 - Asegurará que todas las actividades estén alineadas con los objetivos de escalamiento e innovación de Edugami SEF.

2. Ingeniero de Arquitectura de Software

Dedicación:

- Horas semanales: 45 horas
- Funciones:
 - Implementar la migración de infraestructura a Amazon Web Services (AWS).
 - Optimizar la plataforma para garantizar escalabilidad técnica.
 - Asegurar la interoperabilidad con herramientas complementarias.
 - Supervisar la estabilidad y rendimiento técnico de Edugami SEF.
- Rol en el cumplimiento de objetivos:
 - Facilitará el crecimiento de la plataforma mediante una infraestructura tecnológica robusta y adaptable.

3. Responsable de Customer Success

Dedicación:

- Horas semanales: 45 horas
- Funciones:
 - Diseñar y ejecutar estrategias de fidelización y retención de clientes.

- Capacitar a los usuarios en el uso de la plataforma y asegurar una implementación efectiva.
- Monitorear la satisfacción de los clientes y recopilar feedback para mejorar el servicio.
- Gestionar relaciones con colegios y liderar reuniones de seguimiento con líderes escolares.
- Rol en el cumplimiento de objetivos:
- Garantizará la satisfacción y retención de clientes, aumentando la adopción y el uso sostenido de la plataforma.

4. Carolina Utz – Especialista en Marketing y Ventas

Dedicación:

- Horas semanales: 45 horas
- Funciones:
- Diseñar estrategias comerciales para captar nuevos clientes.
- Gestionar el ciclo completo de ventas institucionales, desde la prospección hasta el cierre.
- Realizar presentaciones a tomadores de decisión en colegios y preparar propuestas personalizadas.
- Coordinar con el equipo de marketing para generar leads calificados.
- Rol en el cumplimiento de objetivos:
- Incrementará la base de clientes institucionales y contribuirá a la expansión comercial de Edugami SEF.

5. Analista de Marketing Digital

Dedicación:

- Horas semanales: 45 horas
- Funciones:
- Gestionar campañas publicitarias en plataformas digitales como Google Ads, LinkedIn y Meta.
- Monitorear métricas de conversión y optimizar estrategias para aumentar la captación de usuarios.
- Crear contenido digital y materiales promocionales para posicionar Edugami SEF en el mercado.

Generar informes de desempeño para ajustar campañas en tiempo real.

Rol en el cumplimiento de objetivos:

Fortalecerá la presencia digital de Edugami SEF, captando usuarios individuales y apoyando la conversión institucional.

Adjunte el CV de cada uno de los profesionales del equipo de trabajo del proyecto. El equipo de trabajo lo conforman todas aquellas personas que realizarán labores remuneradas para el proyecto, tanto de la beneficiaria, entidad(es) colaboradora(s) y/o asociado(s).

[3.2024_curriculum_EDUGAMI.docx](#)

Encuesta

Estamos interesados en conocer la presencia de la empresa en la web.	Página Web, LinkedIn, Instagram
Indica la URL de tu Página Web	https://edugami.pro/
Indica la URL del perfil en LinkedIn	https://www.linkedin.com/company/edugami
Indica la URL del perfil en Instagram	https://www.instagram.com/edugami.pro
Por favor, especifique si la empresa postulante cuenta con alguna de las siguientes características	La empresa no está en ninguna de las categorías anteriores
Actualmente, ¿en qué fase se encuentra su proyecto de innovación?	Escalando en ventas
La innovación que propone en este proyecto es principalmente una innovación:	Producto (servicio)
Con respecto al alcance de dicha innovación, usted diría que esta es principalmente	Disruptiva
Actualmente, ¿Con cuántos usuarios cuenta la solución propuesta?	165
¿Qué tipo de usuarios son éstos principalmente?	El usuario principal es un docente de colegio (150) quien gestiona las actividades educativas que utilizan sus estudiantes (+18000). También está el equipo educativo interno quienes utilizan las herramientas de generación de contenidos.
Actualmente, ¿Con cuántos clientes cuenta la solución propuesta?	25
Aproximadamente, ¿Qué monto de ventas brutas (peso chileno) ha generado la solución propuesta?	\$ 85000000
¿En qué año se obtuvo la primera venta relacionada a la solución propuesta?	2022
Con respecto a las ventas acumuladas totales generadas por el producto, servicio o proceso desarrollado a partir del proyecto, aproximadamente, ¿Qué porcentaje corresponden a ventas realizadas al extranjero?	0 %

¿Qué tipo de modelo negocios representa el mayor porcentaje de ingreso del producto, proceso o servicio desarrollado en este proyecto?	Business to Business (B2B)
¿El proyecto viene asociado a algún método de protección (Patentes, Modelos de utilidad, Diseños y/o dibujos industriales, Marca, Derechos de autor sobre desarrollo de software, variedades vegetales, otros)?	✗
¿La empresa ha levantado capital para el producto, proceso o servicio desarrollado en el proyecto?	✓
Aproximadamente, ¿Cuánto capital ha sido levantado para este proyecto? en pesos chilenos (\$)	\$ 175000000
Considerando el capital levantado señalado ¿Podría indicarnos qué porcentaje corresponde a público?	26 %
A la fecha, ¿Ha solicitado financiamiento a terceros mediante créditos para financiar este proyecto?	✓
Aproximadamente, ¿Cuál es el monto de deuda de financiamiento que ha sido adquirido para llevar a cabo este proyecto? en miles de pesos chilenos.	\$ 130000
De acuerdo con las siguientes definiciones, su proyecto contribuye principalmente a:	I+D+i y productividad privada: iniciativas que contribuyen a impulsar una mayor generación y uso de nuevo conocimiento e innovación como fuentes de productividad y competitividad de empresas de todos los tamaños.
¿Su proyecto considera objetivos medioambientales y sociales?	✓
Considerando los siguientes objetivos medioambientes y sociales, ¿Con cuál de ellos se encontraba principalmente alineado el proyecto?	Promover oportunidades de aprendizaje y/o garantizar una educación más inclusiva, equitativa o de calidad para la población
Actualmente, ¿Cuántas personas se encuentran trabajando en el proyecto?	15

¿Podría indicarnos, nivel educacional, género del capital humano y sueldo

Considere a todos los trabajadores del proyecto, incluyendo trabajadores activos que no están presupuestados como RRHH en la postulación.

promedio de
quienes se
encuentran o
encontrarán
trabajando en
el proyecto?:

Doctorado	Mujeres	Hombres	Sueldo bruto promedio (pesos chilenos)
Doctorado	0	0	0
Magister	2	2	2500000
Profesional	1	6	1700000
Técnico Profesional	0	1	1600000
Enseñanza media	0	0	0
Enseñanza básica	0	0	0

¿Su empresa y/o proyecto cuenta con alguna de las siguientes certificaciones ambientales? Marca una o más alternativas según corresponda.

NO

Estamos considerando la posibilidad de apoyar a los beneficiarios del programa en la creación de contactos de negocios y redes con otros emprendedores participantes. Por lo que nos gustaría conocer tu interés al respecto. Si se te ofreciera vincularte con otros 4 empresarios beneficiarios del programa, de tal forma que puedas compartir conocimiento y experiencias, ¿estarías interesado en participar?

✓

Según su sector

Una empresa en un sector de negocios distinto al tuyo

Según su tamaño

Una empresa más grande que la tuya

Según genero de su líder

Indiferente entre las dos

Según su tiempo de operación

Indiferente entre las dos

Según su experiencia en comercio exterior

Una empresa con

	experiencia en comercio exterior
Según sus prácticas en un área específica	Indiferente entre las tres
¿Ud. Participó en alguna(s) de las instancias de difusión realizadas por CORFO para conocer más detalles de este concurso?	✓
¿Cuáles de los siguientes?	Correo electrónico de consultas

**CARPETA TRIBUTARIA ELECTRÓNICA
PARA ACREDITAR TAMAÑO EMPRESA**

Importante: Esta información es válida para la fecha y hora en que se generó la carpeta.

Toda declaración y pago que sea presentada en papel retrasa la actualización de las bases de datos del SII, por lo que, eventualmente, podrían no aparecer en esta carpeta.

Nombre del emisor:	EDUGAMI SPA		
RUT del emisor:	77454238 – 8		
Fecha de generación de la carpeta:	14/01/2025 14:44		
Datos del Contribuyente			
Fecha de Inicio de Actividades:	01–10–2021		
Actividades Económicas:	EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS		
	582000	EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS	
	631100	PROCESAMIENTO DE DATOS, HOSPEDAJE Y ACTIVIDADES CONEXAS	
	661903	EMPRESAS DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN INVERSION FINANCIERA; SOCIEDADES	
	731001	SERVICIOS DE PUBLICIDAD PRESTADOS POR EMPRESAS	
Categoría tributaria:	Primera categoría		
Domicilio:	AV APOQUINDO 5555 OF 1109 , LAS CONDES		
Sucursales:			
Últimos documentos timbrados:	FACTURA ELECTRONICA		09–01–2025
	BOLETA ELECTRONICA		09–01–2025
	BOLETA EXENTA ELECTRONICA		09–01–2025
	NOTA CREDITO ELECTRONICA		28–08–2023
Observaciones tributarias:	No tiene observaciones.		

Propiedades y Bienes Raíces(1)

Comuna	Rol	Dirección	Destino	Avalúo Fiscal	Cuotas vencidas por pagar	Cuotas vigentes por pagar	Condición (2)
– No se registra información para este RUT –							
(1): La presente información no acredita dominio de una propiedad.							
(2): La condición exento/afecto ha sido determinada de los datos actuales del catastro de Bienes Raíces, considerando las modificaciones recientes de la tasación, y no según la existencia de cuotas de contribuciones emitidas.							

Declaraciones de IVA (F29)										
DICIEMBRE 2024					1 / 12					
		DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS FORMULARIO 29				FOLIO	07	8075596166		
						RUT	03	77.454.238-8		
						PERIODO	15	12 / 2024		
01	Apellido Paterno o Razón Social			02	Apellido Materno			05	Nombres	
	EDUGAMI SPA									
06	Calle			610	N°			08	Comuna	
	AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES								LAS CONDES	
09	Teléfono			55	Correo Electrónico			314	Rut del Representante	
Código	Glosa			Valor	Código	Glosa			Valor	
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS			1	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS			114.000	
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS			31.662	538	TOTAL DÉBITOS			114.000	
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL			2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL			153.082	
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO			8	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO			31.662	
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR			157.155	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)			0	
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.			703.543	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas			0	
563	BASE IMPONIBLE			600.000	537	TOTAL CRÉDITOS			31.662	
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA			1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.			82.338	
					062	PPM NETO DET.			6.000	
					595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO			949.036	
					547	TOTAL DETERMINADO			949.036	
TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL				91	949.036				+	
Más IPC				92					+	
Más Intereses y Multas				93					+	
CONDONACION				795					-	
TOTAL A PAGAR CON RECARGO				94					=	
% Condonación		Número de la Resolución			Fecha de la Condonación					
										
Tipo de Declaración		Corrige a Folio(s):		Banco		Medio de Pago		Fecha de Presentación		
Primitiva				BCI – Banco de crédito e inversiones		PEL		14/01/2025		
Firma y Timbre Fiscalizador					Firma Contribuyente					



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8058329956
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	11 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	2	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	239.400
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	21.458	538	TOTAL DÉBITOS	239.400
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	6	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	3.213.004
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	21.458
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	152.762	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	593.997	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	1.260.000	537	TOTAL CRÉDITOS	21.458
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	217.942
			062	PPM NETO DET.	12.600
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	977.301
			547	TOTAL DETERMINADO	977.301

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	977.301	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/12/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8035418066
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	10 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	2	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	366.168
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	41.207	538	TOTAL DÉBITOS	366.168
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	602.401
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	9	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	45.674
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS	1	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	4.467
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	138.923	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	743.920	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	1.927.200	537	TOTAL CRÉDITOS	41.207
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	324.961
			062	PPM NETO DET.	19.272
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.227.076
			547	TOTAL DETERMINADO	1.227.076

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.227.076	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	18/11/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8012100726
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	09 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	15	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	16.598.840
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	135.506	538	TOTAL DÉBITOS	16.598.840
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	668.566
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	11	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	135.506
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	156.669	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	939.841
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	678.894	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	87.362.316	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	537	TOTAL CRÉDITOS	1.075.347
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	15.523.493
			062	PPM NETO DET.	873.623
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	17.232.679
			547	TOTAL DETERMINADO	17.232.679

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	17.232.679	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	15/10/2024

Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente	
-----------------------------	--	---------------------	--



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7996642566
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	08 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	417.506
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	16.923	538	TOTAL DÉBITOS	417.506
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	1	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	75.356
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	7	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	16.923
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	937.275	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	1.337.858
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	143.035	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	1.368.592	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.197.400	537	TOTAL CRÉDITOS	1.354.781
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			062	PPM NETO DET.	21.974
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.533.601
			547	TOTAL DETERMINADO	1.533.601

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.533.601	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/09/2024

Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente	
-----------------------------	--	---------------------	--

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO 07 7973825206

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 07 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS		502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	114.000
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	1.442.430	538	TOTAL DÉBITOS	114.000
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	775.264
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	10	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	1.453.605
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS		528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	11.175
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	1.328.430	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	133.765	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	304.403	537	TOTAL CRÉDITOS	1.442.430
563	BASE IMPONIBLE	600.000	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA		062	PPM NETO DET.	6.000
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	444.168
			547	TOTAL DETERMINADO	444.168

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	444.168	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	19/08/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO 07 7954469736

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 06 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS		502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	114.000
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	8.943	538	TOTAL DÉBITOS	114.000
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	856.009
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO		520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	8.943
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	106.017	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	295.947	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	600.000	537	TOTAL CRÉDITOS	8.943
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA		089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	105.057
			062	PPM NETO DET.	6.000
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	513.021
			547	TOTAL DETERMINADO	513.021

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	513.021	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	19/07/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7930894226
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	05 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	572.935
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	15.434	538	TOTAL DÉBITOS	572.935
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	8.231.824
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	3	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	15.434
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	111.250	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	452.366	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	3.015.447	537	TOTAL CRÉDITOS	15.434
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	557.501
			062	PPM NETO DET.	30.154
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.151.271
			547	TOTAL DETERMINADO	1.151.271

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.151.271	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	17/06/2024
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO 07 7913731656

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 04 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	2.313.271
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	273.031	538	TOTAL DÉBITOS	2.313.271
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	273.031
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	88.305	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	634.737	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	12.175.111	537	TOTAL CRÉDITOS	273.031
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	2.040.240
			062	PPM NETO DET.	121.751
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	2.885.033
			547	TOTAL DETERMINADO	2.885.033

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	2.885.033	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/05/2024
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7901223216
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	03 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	697.473
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	163.603	538	TOTAL DÉBITOS	697.473
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	239.700
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	6	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	163.603
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	113.603	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	340.250
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	415.484	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	3.670.910	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	537	TOTAL CRÉDITOS	503.853
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	193.620
			062	PPM NETO DET.	3.671
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	726.378
			547	TOTAL DETERMINADO	726.378

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	726.378	+
Más IPC	92	2.906	+
Más Intereses y Multas	93	109.393	+
CONDONACION	795	76.575	-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	762.102	=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación
70	013-2015	31/07/2024



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	02/05/2024

Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente	
-----------------------------	--	---------------------	--

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7872211136
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	02 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	338.153	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	338.153
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	7	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	338.153	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	85.431	537	TOTAL CRÉDITOS	338.153
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	590.169	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	675.600
			547	TOTAL DETERMINADO	675.600

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	675.600	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	20/03/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7851083646
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	01 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	1	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	493.962
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	4.467	538	TOTAL DÉBITOS	493.962
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	1	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	73.573
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	4.467
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	61.498	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	517.812	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.599.800	537	TOTAL CRÉDITOS	4.467
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	489.495
			062	PPM NETO DET.	2.600
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.071.405
			547	TOTAL DETERMINADO	1.071.405

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.071.405	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/02/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

Declaraciones de Renta (F22)	
Año Tributario 2025	1 / 3
- No se registra declaración para este período -	

Año Tributario 2024				2 / 3			
REPUBLICA DE CHILE SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS FORM. 22		AÑO TRIBUTARIO document.write(valores["PERIODO"])2024		07 N° 336163244			
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA							
ROL UNICO TRIBUTARIO		01 Apellido Paterno o razón social	02 Apellido Materno	05 Nombres			
03 77454238-8		EDUGAMI SPA					
06 Calle N° Of.Depto. AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO null		09 Teléfono		08 Comuna LAS CONDES			
13 Actividad, profesión o giro del negocio EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS		14 Código actividad económica 582000		903 RUT. del Representante 18807799-4			
55 Correo Electrónico gonzalo.zunino@edugami.pro							
15	Fecha Vencimiento Declaración	042024	36	PPM y remanente del IEAM	158060		
53	Región	13	55	Correo Electrónico	gonzalo.zunino@edugami.pro		
301	Nombre Institución Bancaria	BANCO BCI	305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-158060		
306	Numero de Cuenta	63464624	315	Fecha Presentación	29/04/2024		
645	CPT positivo final	0	646	CPT negativo final	0		
780	Tipo de Cuenta	C	1371	Acumulados a contar desde el 01.01.2017/No Sujeto a Restitución/Con D° Devolución /Remanente ejercicio siguiente (saldo negativo)	2717		
1400	Ingresos del giro percibidos	77955142	1402	Intereses y reajustes percibidos por préstamos y otros	1355185		
1409	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	9557756	1410	Total de ingresos anuales	79326447		
1411	Remuneraciones pagadas	116803726	1412	Honorarios pagados	37073708		
1422	Partidas del art. 21 inc. 1° no afectados con IU 40% y del inc. 2° LIR pagados	24453	1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	397147		
1426	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	62573959	1430	Total de egresos anuales	226430749		
1431	Partidas del inc. 1° no afectas al IU de tasa 40% y del inc. 2° del art. 21 LIR (históricos), incluidos en el total de egresos	24453	1440	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-147079849		
1446	CPT o CPTS negativo inicial	61573959	1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	147079849		
1546	CPTS negativo final	146104302	1558	REGISTRO SAC (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / Acumulados a contar desde el 01.01.2017 / No Sujeto a Restitución / Con D° Devolución / IDPC e IPE asignado a gastos rechazados del art. 21 inc. 1° no afectos a IU 40% y del inc. 2° LIR	2717		
1588	Otros ingresos percibidos o devengados	16120	1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	147079849		
1707	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	62573959	1708	Partidas del inc. 1° no afectas al IU de tasa 40% y del inc. 2° del art. 21 LIR	24453		
1719	CPTS negativo	146104302	1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-147079849		
1904	a) PPM arts. 84 letras a), c) , e), y h) y 14 D N° 3 letra (k) LIR	158060	8809	Rut Representante	774542388		
8811	Moneda de la Declaración	CLP	8865	Código Emisión	4		
9934	2023 comienza registro de layout f22 (rnet)	F22.3					
Folio N° 336163244							
REMANENTE DE CREDITO				IMPUESTO A PAGAR			
66	SALDO A FAVOR	85	158060	69	Impuesto Adeudado	90	+
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	86		70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	39	+
68	DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87	158060	71	TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)	91	=
				RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)			
				72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92	+
				73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93	+
				74	TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)	94	=
Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.							

Año Tributario 2023				3 / 3	
REPUBLICA DE CHILE SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS FORM. 22		AÑO TRIBUTARIO document.write(valores["PERIODO"])2023		07 N° 322222323	
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA					
ROL UNICO TRIBUTARIO		01 Apellido Paterno o razón social	02 Apellido Materno	05 Nombres	
03 77454238-8		EDUGAMI SPA			
06 Calle N° Of.Depto. LAS CONDES 6410		09 Teléfono		08 Comuna LAS CONDES	
13 Actividad, profesión o giro del negocio EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS		14 Código actividad económica 582000		903 RUT. del Representante 18413064-5	
55 Correo Electrónico gonzalo.zunino@edugami.pro					
15	Fecha Vencimiento Declaración	042023	36	Pagos provisionales, según arts. 14 letra D) N° 3 letra (k) y 84 LIR	51488
53	Región	13	55	Correo Electrónico	gonzalo.zunino@edugami.pro
301	Nombre Institución Bancaria	BANCO BCI	305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-51488
306	Numero de Cuenta	63464624	315	Fecha Presentación	19/04/2023
780	Tipo de Cuenta	C	849	Pago Provisional (Art. 84) / Rebaja Crédito AFP	51488
1400	Ingresos del giro percibidos	4350000	1403	Mayor valor percibido por rescate o enajenación de inversiones o bienes no depreciables	1381300
1409	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	4842450	1410	Total de ingresos anuales	6132317
1411	Remuneraciones pagadas	45532239	1412	Honorarios pagados	17436137
1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	819545	1426	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	75905
1430	Total de egresos anuales	68706276	1440	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-62573959
1445	CPT o CPTS positivo inicial	924095	1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	62573959
1451	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Remanente ejercicio anterior o saldo inicial (saldo positivo)	924095	1459	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Reversos y/o disminuciones del ejercicio (propios)	924095
1494	Capital aportado, histórico (incluye aumentos y disminuciones efectivas)	1000000	1546	CPTS negativo final	61573959
1588	Otros ingresos percibidos o devengados	401017	1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	62573959
1707	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	75905	1719	CPTS negativo	61573959
1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-62573959	8811	Moneda de la Declaración	CLP
8865	Código Emisión	2	9934	2023 comienza registro de layout f22 (rnet)	F22.3
Folio N° 322222323					
REMANENTE DE CREDITO			IMPUESTO A PAGAR		
66	SALDO A FAVOR	85 51488	69	Impuesto Adeudado	90 +
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	86 -	70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	39 +
68	DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87 51488 =	71	TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)	91 =
			RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)		
			72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92 +
			73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93 +
			74	TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)	94 =
Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.					

**CARPETA TRIBUTARIA ELECTRÓNICA
PARA SOLICITAR CRÉDITOS**

Importante: Esta información es válida para la fecha y hora en que se generó la carpeta.

Toda declaración y pago que sea presentada en papel retrasa la actualización de las bases de datos del SII, por lo que, eventualmente, podrían no aparecer en esta carpeta.

Nombre del emisor: EDUGAMI SPA
RUT del emisor: 77454238 - 8
Fecha de generación de la carpeta: 14/01/2025 14:48

Datos del Contribuyente

Fecha de Inicio de Actividades: 01-10-2021
EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS
Actividades Económicas: 582000 EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS
631100 PROCESAMIENTO DE DATOS, HOSPEDAJE Y ACTIVIDADES CONEXAS
661903 EMPRESAS DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN INVERSION FINANCIERA; SOCIEDADES
731001 SERVICIOS DE PUBLICIDAD PRESTADOS POR EMPRESAS
Categoría tributaria: Primera categoría
Domicilio: AV APOQUINDO 5555 OF 1109 , LAS CONDES
Sucursales:
Últimos documentos timbrados: FACTURA ELECTRONICA 09-01-2025
BOLETA ELECTRONICA 09-01-2025
BOLETA EXENTA ELECTRONICA 09-01-2025
NOTA CREDITO ELECTRONICA 28-08-2023
Observaciones tributarias: No tiene observaciones.

Información proporcionada por el contribuyente para fines tributarios (1)

	Nombre o Razón Social	RUT	Fecha de Incorporación
Representante(s) Legal(es)			
	JOAQUIN PASCUAL SAENZ ZUNINO	18413064-5	22-09-2021
	GONZALO JOSE ZUNINO PENALOZA	18807799-4	22-09-2021
Conformación de la sociedad			
	JOAQUIN PASCUAL SAENZ ZUNINO	18413064-5	22-09-2021
	GONZALO JOSE ZUNINO PENALOZA	18807799-4	22-09-2021
Participación en sociedades vigentes(2)			
	- No existen sociedades para el RUT -		

(1): Información declarada por el contribuyente y que puede haber sufrido modificaciones.

(2): La vigencia de estas sociedades está asociada a la existencia de un Inicio de Actividades, sin Término de Giro.

Propiedades y Bienes Raíces (3)

Comuna	Rol	Dirección	Destino	Avalúo Fiscal	Cuotas vencidas por pagar	Cuotas vigentes por pagar	Condición (4)
--------	-----	-----------	---------	---------------	---------------------------	---------------------------	---------------

- No se registra información para este RUT -

(3): La presente información no acredita dominio de una propiedad.

(4): La condición exento/afecto ha sido determinada de los datos actuales del catastro de Bienes Raíces, considerando las modificaciones recientes de la tasación, y no según la existencia de cuotas de contribuciones emitidas.

Boletas de Honorarios Electrónicas (5)

Períodos	Honorario bruto	Retención de terceros	PPM de contribuyente
----------	-----------------	-----------------------	----------------------

- No se registran Boletas de Honorarios Electrónicas emitidas en los últimos 12 meses -

(5): Además de las Boletas de Honorarios Electrónicas, un contribuyente puede tener boletas de honorarios emitidas en papel, cuyo detalle no está disponible en forma electrónica.

Declaraciones de IVA (F29)													
DICIEMBRE 2024					1 / 24								
		DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS FORMULARIO 29			FOLIO		07		8075596166				
					RUT		03		77.454.238-8				
					PERIODO		15		12 / 2024				
01		Apellido Paterno o Razón Social			02		Apellido Materno			05		Nombres	
		EDUGAMI SPA											
06		Calle			610		N°			08		Comuna	
		AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES										LAS CONDES	
09		Teléfono			55		Correo Electrónico			314		Rut del Representante	
Código		Glosa			Valor		Código		Glosa			Valor	
503		CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS			1		502		DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS			114.000	
511		CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS			31.662		538		TOTAL DÉBITOS			114.000	
584		CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL			2		562		MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL			153.082	
519		CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO			8		520		CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO			31.662	
048		RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR			157.155		544		RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)			0	
151		RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.			703.543		779		Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas			0	
563		BASE IMPONIBLE			600.000		537		TOTAL CRÉDITOS			31.662	
115		TASA PPM 1ra. CATEGORIA			1		089		IMP. DETERM. IVA DETERM.			82.338	
							062		PPM NETO DET.			6.000	
							595		SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO			949.036	
							547		TOTAL DETERMINADO			949.036	
TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL		91		949.036		+							
Más IPC		92				+							
Más Intereses y Multas		93				+							
CONDONACION		795				-							
TOTAL A PAGAR CON RECARGO		94				=							
% Condonación		Número de la Resolución			Fecha de la Condonación								
Tipo de Declaración		Corrige a Folio(s):			Banco		Medio de Pago		Fecha de Presentación				
Primitiva					BCI – Banco de crédito e inversiones		PEL		14/01/2025				
Firma y Timbre Fiscalizador					Firma Contribuyente								



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8058329956
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	11 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	2	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	239.400
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	21.458	538	TOTAL DÉBITOS	239.400
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	6	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	3.213.004
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	21.458
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	152.762	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	593.997	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	1.260.000	537	TOTAL CRÉDITOS	21.458
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	217.942
			062	PPM NETO DET.	12.600
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	977.301
			547	TOTAL DETERMINADO	977.301

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	977.301	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/12/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8035418066
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	10 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	2	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	366.168
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	41.207	538	TOTAL DÉBITOS	366.168
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	602.401
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	9	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	45.674
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS	1	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	4.467
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	138.923	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	743.920	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	1.927.200	537	TOTAL CRÉDITOS	41.207
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	324.961
			062	PPM NETO DET.	19.272
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.227.076
			547	TOTAL DETERMINADO	1.227.076

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.227.076	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	18/11/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	8012100726
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	09 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	15	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	16.598.840
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	135.506	538	TOTAL DÉBITOS	16.598.840
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	668.566
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	11	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	135.506
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	156.669	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	939.841
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	678.894	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	87.362.316	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	537	TOTAL CRÉDITOS	1.075.347
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	15.523.493
			062	PPM NETO DET.	873.623
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	17.232.679
			547	TOTAL DETERMINADO	17.232.679

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	17.232.679	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	15/10/2024

Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente	
-----------------------------	--	---------------------	--



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7996642566
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	08 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	417.506
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	16.923	538	TOTAL DÉBITOS	417.506
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	1	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	75.356
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	7	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	16.923
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	937.275	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	1.337.858
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	143.035	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	1.368.592	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.197.400	537	TOTAL CRÉDITOS	1.354.781
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			062	PPM NETO DET.	21.974
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.533.601
			547	TOTAL DETERMINADO	1.533.601

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.533.601	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/09/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7973825206
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	07 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS		502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	114.000
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	1.442.430	538	TOTAL DÉBITOS	114.000
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	775.264
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	10	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	1.453.605
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS		528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	11.175
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	1.328.430	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	133.765	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	304.403	537	TOTAL CRÉDITOS	1.442.430
563	BASE IMPONIBLE	600.000	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA		062	PPM NETO DET.	6.000
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	444.168
			547	TOTAL DETERMINADO	444.168

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	444.168	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/08/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7954469736
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	06 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	1	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	114.000
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	8.943	538	TOTAL DÉBITOS	114.000
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	856.009
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	8.943
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	106.017	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	295.947	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	600.000	537	TOTAL CRÉDITOS	8.943
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	105.057
			062	PPM NETO DET.	6.000
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	513.021
			547	TOTAL DETERMINADO	513.021

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	513.021	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	19/07/2024
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7930894226
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	05 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	572.935
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	15.434	538	TOTAL DÉBITOS	572.935
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	8.231.824
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	3	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	15.434
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	111.250	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	452.366	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	3.015.447	537	TOTAL CRÉDITOS	15.434
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	557.501
			062	PPM NETO DET.	30.154
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.151.271
			547	TOTAL DETERMINADO	1.151.271

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.151.271	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	17/06/2024
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7913731656
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	04 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	2.313.271
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	273.031	538	TOTAL DÉBITOS	2.313.271
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	273.031
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	88.305	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	634.737	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	12.175.111	537	TOTAL CRÉDITOS	273.031
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	2.040.240
			062	PPM NETO DET.	121.751
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	2.885.033
			547	TOTAL DETERMINADO	2.885.033

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	2.885.033	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/05/2024
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7901223216
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	03 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	697.473
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	163.603	538	TOTAL DÉBITOS	697.473
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	239.700
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	6	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	163.603
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	113.603	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	340.250
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	415.484	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	3.670.910	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	537	TOTAL CRÉDITOS	503.853
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	193.620
			062	PPM NETO DET.	3.671
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	726.378
			547	TOTAL DETERMINADO	726.378

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	726.378	+
Más IPC	92	2.906	+
Más Intereses y Multas	93	109.393	+
CONDONACION	795	76.575	-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	762.102	=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación
70	013-2015	31/07/2024



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	02/05/2024

Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente	
-----------------------------	--	---------------------	--

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7872211136
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	02 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	338.153	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	338.153
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	7	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	338.153	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	85.431	537	TOTAL CRÉDITOS	338.153
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	590.169	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	675.600
			547	TOTAL DETERMINADO	675.600

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	675.600	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	20/03/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------



DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7851083646
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	01 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	1	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	493.962
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	4.467	538	TOTAL DÉBITOS	493.962
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	1	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	73.573
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	4.467
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	61.498	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	517.812	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.599.800	537	TOTAL CRÉDITOS	4.467
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	489.495
			062	PPM NETO DET.	2.600
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.071.405
			547	TOTAL DETERMINADO	1.071.405

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.071.405	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/02/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------

DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29

FOLIO	07	7829892516
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	12 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	416.410
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	108.713	538	TOTAL DÉBITOS	416.410
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	146.480
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	6	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	113.906
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS	1	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	5.193
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	66.158	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	550.293	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.191.627	537	TOTAL CRÉDITOS	108.713
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	307.697
			062	PPM NETO DET.	2.192
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	926.340
			547	TOTAL DETERMINADO	926.340

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	926.340	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	19/01/2024

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7804699436
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	11 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	4	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	488.259
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	14.000	538	TOTAL DÉBITOS	488.259
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	14.000
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	84.375	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	716.338	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.569.778	537	TOTAL CRÉDITOS	14.000
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	474.259
			062	PPM NETO DET.	2.570
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.277.542
			547	TOTAL DETERMINADO	1.277.542

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.277.542	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	14/12/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7786295256
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	10 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	4	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	487.147
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	376.883	538	TOTAL DÉBITOS	487.147
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	145.005
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	10	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	376.883
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	85.719	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	549.139	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.563.927	537	TOTAL CRÉDITOS	376.883
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	110.264
			062	PPM NETO DET.	2.564
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	747.686
			547	TOTAL DETERMINADO	747.686

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	747.686	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	16/11/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7768366976
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	09 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	4	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	487.147
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	4.883	538	TOTAL DÉBITOS	487.147
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	4.883
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	59.041	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	563.383	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.563.927	537	TOTAL CRÉDITOS	4.883
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	482.264
			062	PPM NETO DET.	2.564
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.107.252
			547	TOTAL DETERMINADO	1.107.252

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.107.252	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/10/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO 07 7747556586

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 08 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	18	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	11.290.072
509	CANT. DCTOS. NOTAS DE CRÉDITOS EMITIDAS	1	510	DÉBITOS NOTAS DE CRÉDITOS EMITIDAS	1.019.445
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	105.502	538	TOTAL DÉBITOS	10.270.627
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	312.177
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	105.502
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	58.507	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	200.679	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	54.055.927	537	TOTAL CRÉDITOS	105.502
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	10.165.125
			062	PPM NETO DET.	54.056
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	10.478.363
			547	TOTAL DETERMINADO	10.478.363

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	10.478.363	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	16/09/2023

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente
-----------------------------	---------------------


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**
FOLIO 07 7730398636

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 07 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	5	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	551.823
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	140.951	538	TOTAL DÉBITOS	551.823
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	5	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	424.009
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	6	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	140.951
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	49.687	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	362.990	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.904.327	537	TOTAL CRÉDITOS	140.951
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	410.872
			062	PPM NETO DET.	2.904
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	826.453
			547	TOTAL DETERMINADO	826.453

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	826.453	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/08/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7709316436
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	06 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	4	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	487.147
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	13.818	538	TOTAL DÉBITOS	487.147
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	1	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	54.102
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	13.818
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	58.394	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	360.232	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	2.563.927	537	TOTAL CRÉDITOS	13.818
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,10	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	473.329
			062	PPM NETO DET.	2.564
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	894.519
			547	TOTAL DETERMINADO	894.519

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	894.519	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/07/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7688514536
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	05 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	5	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	593.590
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	12.944	538	TOTAL DÉBITOS	593.590
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	3	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	233.133
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	4	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	12.944
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	57.153	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET. TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	772.701	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	3.124.151	537	TOTAL CRÉDITOS	12.944
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	580.646
			062	PPM NETO DET.	31.242
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.441.742
			547	TOTAL DETERMINADO	1.441.742

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.441.742	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	19/06/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7668833886
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	04 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	380.704
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	246.071	538	TOTAL DÉBITOS	380.704
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	246.071
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	54.455	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	60.551
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	109.200	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	2.003.703	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	537	TOTAL CRÉDITOS	306.622
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	74.082
			062	PPM NETO DET.	20.037
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	257.774
			547	TOTAL DETERMINADO	257.774

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	257.774	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI - Banco de crédito e inversiones	PEL	18/05/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**
FOLIO 07 7648266206

RUT 03 77.454.238-8

PERIODO 15 03 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
503	CANTIDAD FACTURAS EMITIDAS	3	502	DÉBITOS FACTURAS EMITIDAS	648.623
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	57.408	538	TOTAL DÉBITOS	648.623
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL	2	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	142.070
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	8	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	59.829
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS	1	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	2.421
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	60.116	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	651.331
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	54.494	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	333.142	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
563	BASE IMPONIBLE	3.413.803	537	TOTAL CRÉDITOS	708.739
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	1	089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			062	PPM NETO DET.	34.138
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	421.774
			547	TOTAL DETERMINADO	421.774

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	421.774	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	18/04/2023

Firma y Timbre Fiscalizador	Firma Contribuyente


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7634695976
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	02 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	142.581	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	145.367
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	12	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	2.786
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS	2	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	509.592
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	652.173	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	36.870	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	128.879	537	TOTAL CRÉDITOS	652.173
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	165.749
			547	TOTAL DETERMINADO	165.749

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	165.749	+
Más IPC	92	0	+
Más Intereses y Multas	93	81.511	+
CONDONACION	795	57.058	-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	190.202	=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	
70	013-2015	31/05/2023	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	23/03/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS
FORMULARIO 29**

FOLIO	07	7611300526
RUT	03	77.454.238-8
PERIODO	15	01 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
EDUGAMI SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS CONDES N°:6410 DP:605, LAS CONDES, SANTIAGO				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	181.971	562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	702.228
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	248.471
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	10	528	CRÉDITO RECUP. Y REINT NOTAS DE CRÉD	66.500
527	CANT. NOTAS DE CRÉDITO RECIBIDAS		504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	323.400
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	505.371	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
048	RET. IMP. ÚNICO TRAB. ART. 74 N 1 LIR	39.172	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	172.610	537	TOTAL CRÉDITOS	505.371
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	211.782
			547	TOTAL DETERMINADO	211.782

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	211.782	+
Más IPC	92		+
Más Intereses y Multas	93		+
CONDONACION	795		-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		=
% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación	



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		BCI – Banco de crédito e inversiones	PEL	20/02/2023
Firma y Timbre Fiscalizador		Firma Contribuyente		

Declaraciones de Renta (F22)	
Año Tributario 2025	1 / 3
- No se registra declaración para este período -	

Año Tributario 2024				2 / 3			
REPUBLICA DE CHILE SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS FORM. 22		AÑO TRIBUTARIO document.write(valores["PERIODO"])2024		07 N° 336163244			
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA							
ROL UNICO TRIBUTARIO		01 Apellido Paterno o razón social	02 Apellido Materno	05 Nombres			
03 77454238-8		EDUGAMI SPA					
06 Calle N° Of.Depto. AV APOQUINDO 5555 OF 1109 EDIFICIO ANDINO null		09 Teléfono		08 Comuna LAS CONDES			
13 Actividad, profesión o giro del negocio EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS		14 Código actividad económica 582000		903 RUT. del Representante 18807799-4			
55 Correo Electrónico gonzalo.zunino@edugami.pro							
15	Fecha Vencimiento Declaración	042024	36	PPM y remanente del IEAM	158060		
53	Región	13	55	Correo Electrónico	gonzalo.zunino@edugami.pro		
301	Nombre Institución Bancaria	BANCO BCI	305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-158060		
306	Numero de Cuenta	63464624	315	Fecha Presentación	29/04/2024		
645	CPT positivo final	0	646	CPT negativo final	0		
780	Tipo de Cuenta	C	1371	Acumulados a contar desde el 01.01.2017/No Sujeto a Restitución/Con D° Devolución /Remanente ejercicio siguiente (saldo negativo)	2717		
1400	Ingresos del giro percibidos	77955142	1402	Intereses y reajustes percibidos por préstamos y otros	1355185		
1409	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	9557756	1410	Total de ingresos anuales	79326447		
1411	Remuneraciones pagadas	116803726	1412	Honorarios pagados	37073708		
1422	Partidas del art. 21 inc. 1° no afectados con IU 40% y del inc. 2° LIR pagados	24453	1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	397147		
1426	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	62573959	1430	Total de egresos anuales	226430749		
1431	Partidas del inc. 1° no afectas al IU de tasa 40% y del inc. 2° del art. 21 LIR (históricos), incluidos en el total de egresos	24453	1440	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-147079849		
1446	CPT o CPTS negativo inicial	61573959	1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	147079849		
1546	CPTS negativo final	146104302	1558	REGISTRO SAC (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / Acumulados a contar desde el 01.01.2017 / No Sujeto a Restitución / Con D° Devolución / IDPC e IPE asignado a gastos rechazados del art. 21 inc. 1° no afectos a IU 40% y del inc. 2° LIR	2717		
1588	Otros ingresos percibidos o devengados	16120	1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	147079849		
1707	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	62573959	1708	Partidas del inc. 1° no afectas al IU de tasa 40% y del inc. 2° del art. 21 LIR	24453		
1719	CPTS negativo	146104302	1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-147079849		
1904	a) PPM arts. 84 letras a), c) , e), y h) y 14 D N° 3 letra (k) LIR	158060	8809	Rut Representante	774542388		
8811	Moneda de la Declaración	CLP	8865	Código Emisión	4		
9934	2023 comienza registro de layout f22 (rnet)	F22.3					
Folio N° 336163244							
REMANENTE DE CREDITO				IMPUESTO A PAGAR			
66	SALDO A FAVOR	85	158060	69	Impuesto Adeudado	90	+
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	86		70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	39	+
68	DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87	158060	71	TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)	91	=
				RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)			
				72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92	+
				73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93	+
				74	TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)	94	=
Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.							

Año Tributario 2023				3 / 3	
REPUBLICA DE CHILE SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS FORM. 22		AÑO TRIBUTARIO document.write(valores["PERIODO"])2023		07 N° 322222323	
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA					
ROL UNICO TRIBUTARIO		01 Apellido Paterno o razón social	02 Apellido Materno	05 Nombres	
03 77454238-8		EDUGAMI SPA			
06 Calle N° Of.Depto. LAS CONDES 6410		09 Teléfono		08 Comuna LAS CONDES	
13 Actividad, profesión o giro del negocio EDICION DE PROGRAMAS INFORMATICOS		14 Código actividad económica 582000		903 RUT. del Representante 18413064-5	
55 Correo Electrónico gonzalo.zunino@edugami.pro					
15	Fecha Vencimiento Declaración	042023	36	Pagos provisionales, según arts. 14 letra D) N° 3 letra (k) y 84 LIR	51488
53	Región	13	55	Correo Electrónico	gonzalo.zunino@edugami.pro
301	Nombre Institución Bancaria	BANCO BCI	305	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-51488
306	Numero de Cuenta	63464624	315	Fecha Presentación	19/04/2023
780	Tipo de Cuenta	C	849	Pago Provisional (Art. 84) / Rebaja Crédito AFP	51488
1400	Ingresos del giro percibidos	4350000	1403	Mayor valor percibido por rescate o enajenación de inversiones o bienes no depreciables	1381300
1409	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	4842450	1410	Total de ingresos anuales	6132317
1411	Remuneraciones pagadas	45532239	1412	Honorarios pagados	17436137
1424	Otros gastos deducibles de los ingresos	819545	1426	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	75905
1430	Total de egresos anuales	68706276	1440	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-62573959
1445	CPT o CPTS positivo inicial	924095	1450	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	62573959
1451	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Remanente ejercicio anterior o saldo inicial (saldo positivo)	924095	1459	REGISTRO DE RENTAS EMPRESARIALES Y MOVIMIENTO STUT (ART. 14 LETRA D) N° 3 LIR) / RAI / Reversos y/o disminuciones del ejercicio (propios)	924095
1494	Capital aportado, histórico (incluye aumentos y disminuciones efectivas)	1000000	1546	CPTS negativo final	61573959
1588	Otros ingresos percibidos o devengados	401017	1706	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	62573959
1707	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	75905	1719	CPTS negativo	61573959
1729	Base imponible antes de rebaja por incentivo al ahorro (art. 14 letra E) LIR) y/o por pago de IDPC voluntario (art. 14 letra A) N°6 LIR y art. 42° transitorio Ley N° 21.210) o pérdida tributaria	-62573959	8811	Moneda de la Declaración	CLP
8865	Código Emisión	2	9934	2023 comienza registro de layout f22 (rnet)	F22.3
Folio N° 322222323					
REMANENTE DE CREDITO			IMPUESTO A PAGAR		
66	SALDO A FAVOR	85 51488	69	Impuesto Adeudado	90 +
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	86 -	70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	39 +
68	DEVOLUCIÓN SOLICITADA	87 51488 =	71	TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)	91 =
			RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)		
			72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92 +
			73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93 +
			74	TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)	94 =
Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.					