

ID Postulación:	552384	Nombre empresa:	Priax Post Spa
Nombre Postulación:	Priax Escalamiento Algoritmo IA de asignación dinámica	Estado:	Completa
ID Empresa:	304375	Formularios:	9 / 9

## Introducción

¿Desea recibir notificaciones electrónicas?	✓
Email - email	rodrigo@strobl.cl
Email - Confirmar Email	rodrigo@strobl.cl
¿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)	77536058-5
Razón Social (Persona Jurídica)	Priax Post SpA
Transcripción literal del objeto social o finalidad que consta en los estatutos de la beneficiaria (Persona Jurídica)	El objeto de la sociedad será servicios informáticos, actividades de ingeniería y otras actividades técnicas, desarrollos informáticos, venta y explotación directa de productos y servicios generados en base a algoritmos y software computacional, inversión en instrumentos financieros usando los algoritmos desarrollados, el desarrollo de programas y sistemas de predicción de precios de instrumentos financieros (commodities, monedas, bonos, acciones, otros) basados en inteligencia artificial y desarrollos técnicos, generar portafolios de inversión en base a inteligencia artificial y otras técnicas, desarrollo de modelo de negocios que permitan la explotación de los desarrollos indicados, prestación de servicios, asesorías y consultorías relacionados con los puntos previos, promover y desarrollar toda clase de negocios o empresas, participar en otras sociedades, y en general cualquier otra actividad que los socios acuerden y que digan relación directa o indirecta con todo lo anterior señalado.
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)	El objetivo del proyecto es desarrollar y robustecer los algoritmos IA existentes y fortalecer las capacidades de estructuración de portafolios de inversión que corresponden al objeto social de "desarrollos informáticos" y "venta y explotación directa de productos y servicios ...."
RUT (Representante Legal)	9414500-7
Nombre (Representante Legal)	Rodrigo
Apellido Paterno (Representante Legal)	Strobl
Apellido Materno (Representante Legal)	Viviani
Género (Representante Legal)	Masculino
Correo electrónico (Representante Legal) - Correo electrónico (Representante Legal)	rodrigo@strobl.cl
Número de teléfono (Representante Legal)	+56995366427

Fecha de Inicio de Actividades	11/03/2022
Indique Tamaño de empresa	Micro (ingresos por ventas de UF 2.400 al año o menos)
Dirección Beneficiario(a) - Calle	Las Condes
Dirección Beneficiario(a) - Número	7700
Dirección Beneficiario(a) - Departamento	503-B
Dirección Beneficiario(a) - Ciudad	Santiago
Dirección Beneficiario(a) - Código Postal	7560380
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	+56995366427
Email de contacto - Email de contacto	rodrigo@strobl.cl
Nacionalidad (Encargado(a) del Proyecto)	Chile
¿Posee RUT Chileno? (Encargado(a) del Proyecto)	✓
RUT (Encargado(a) del Proyecto)	9414500-7
Nombre (Encargado(a) del Proyecto)	Rodrigo
Apellido Paterno (Encargado(a) del Proyecto)	Strobl
Apellido Materno (Encargado(a) del Proyecto)	Viviani

Teléfono (Encargado(a) del Proyecto)	+56995366427
Email (Encargado(a) del Proyecto) - Email (Encargado/a del Proyecto)	rodrigo@strobl.cl
Sector Económico del Beneficiario(a)	Tecnologías de la información
Indique en pesos las ventas de la empresa en los últimos 12 meses	\$ 1000000
¿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.	<a href="#">Carpeta%20Tributaria%20taman%CC%83o%20empresa.pdf</a>

## Antecedentes de los Participantes (Parte II)

¿El proyecto considera la participación de Asociados?



## Proyecto

**Título del Proyecto** Algoritmo Inteligencia Artificial estructuración dinámica portafolios inversión: robustez, escalamiento, consolidación y mejoramiento continuo

**Resumen del Proyecto**

Priax estructuró un fondo de inversión (FIP) en sociedad con Atacama Invest, donde semanalmente entrega las decisiones de inversión en base a sus algoritmos IAF (Inteligencia Artificial Financiera) y ADA (Algoritmo Dinámico de Asignación de cartera), y Atacama lo opera, administra y capta los aportantes. Es el único FIP en Chile que opera 100% con decisiones de inversión realizadas por algoritmos predictivos desarrollados con IA world class local; invierte en commodities globales, y ha tenido rentabilidad sobre el 20% anual y una volatilidad ( $r2 > 0.90$ ) inferior al mercado.

Existe un tremenda oportunidad para escalar globalmente a fondos de inversión que manejan trillion USD, con algunos de los cuales ya se ha tenido contacto.

Priax tiene una posición de liderazgo en la estructuración de portafolios de inversión dinámicos lo que le permite estar en la mira de los grandes Bancos de Inversión, sin embargo, para que esto sea una realidad aún falta un camino por recorrer. El primer paso es generar historia de inversión validada por 1 o 2 años, lo cual se va a lograr con el FIP existente, que aunque es pequeño, opera bajo todas las reglas de la Comisión del Mercado Financiero (CMF) lo que permite tener un fondo auditado y con track record.

Otros desafíos son:

- 1) Mejorar nuestros algoritmos IAF y ADA para maximizar los estándares de robustez e independencia operativa
- 2) Consolidar el equipo técnico/financiero para asegurar las capacidades de mejoramiento continuo.

Debido a la velocidad de avance de la técnica hay que avanzar rápido para mantener el liderazgo, lo que no se puede lograr con el crecimiento orgánico de la empresa, por lo cual es necesario buscar financiamiento externo para acelerar las propuestas de desarrollo necesarias: mejorar el ADA, robustecer procesos, reducir la velocidad de proceso y costo, más densidad datos y granulometría predictiva, integrar más instrumentos al portafolio, todo lo cual contribuye a mejorar la rentabilidad y bajar la volatilidad.

**Objetivo General del Proyecto**

Preparar las condiciones comerciales y técnicas para el escalamiento internacional de los servicios de construcción y balanceo semanal que actualmente opera Priax a nivel local, que incluyen la:

- 1) Consolidación de los procesos de desarrollo y mejoras de algoritmos Priax (ADA & IAF & otros)
- 2) Mantener el liderazgo en la estructuración dinámica de portafolios de inversión, robusteciendo y mejorando los procesos I+D internos
- 3) Mejorar el empaquetamiento técnico/comercial, con validaciones auditadas

Objetivos  
Específicos del  
Proyecto

- 1) Visibilización internacional de Priax, sus herramientas, servicios, resultados y modelo de asociación
- 2) Aumentar y diversificar permanentemente los instrumentos de inversión que componen la cartera de inversión
- 3) Mejorar los KPI operativos y costo
- 4) Aumentar la frecuencia de generación de portafolios de inversión
- 5) Robustez y total independencia operativa
- 6) Respalda los procesos, documentar
- 7) Consolidar equipo de operación y desarrollo
- 8) Aumentar la rentabilidad
- 9) Disminuir el riesgo volatilidad
- 10) Consolidar e incorporar las capacidades de innovación y desarrollo para asegurar las mejoras de los algoritmos y del producto en el largo plazo
- 11) Construir y consolidar las credenciales técnicas de la empresa para habilitar el escalamiento internacional
- 12) Mantener el liderazgo en la construcción de portafolios de inversión sin sesgo, con Inteligencia Artificial, de alta rentabilidad y bajo riesgo

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

- 1) Visibilización internacional de Priax, al menos 2 herramientas de medios de acceso internacional
- 2) Incorporar +15 instrumentos financieros al portafolio de inversión
- 3) Generar los procesos y robustecer el equipo técnico para agregar 1 instrumento de inversión adicional cada mes
- 4) Reducir los costos operativos variables en un 30%
- 5) Reducir la velocidad de proceso en un 50%
- 6) Ampliar la capacidad de proceso datos de 1 millón a 2 millones
- 7) Pasar del balanceo semanal del portafolio a un balanceo diario
- 8) Operar los algoritmos Priax en servidores en la nube que aseguren la independencia y continuidad operativa 24/7
- 9) Consolidar un equipo de soporte y mantención a la operación y algoritmos, con protocolos y manuales
- 10) Consolidar un equipo de desarrollo de algoritmos (2 ingenieros)
- 11) Respalda los procesos en manuales (5)
- 12) Respalda los resultados de los procesos, que sean auditables para generar valor
- 13) Subir la rentabilidad a 25% anual
- 14) Bajar la volatilidad, lograr  $r2 > 0.93$

¿Cuál es la principal tendencia tecnológica o temática sobre la que construye su proyecto?	Inteligencia Artificial (IA)
¿Cuál es el principal mercado objetivo en el que se aplicarán los resultados de su proyecto?	Finanzas
La innovación que propone es principalmente una innovación:	Producto (servicio)
¿Cuál es la duración total de su proyecto (en meses)?	12
Región de postulación del proyecto	Región Metropolitana de Santiago
Región de aplicación o ejecución del proyecto	Región Metropolitana de Santiago
Dirección de proyecto - Código Postal	7560380
Dirección de proyecto - Calle	Las Condes
Dirección de proyecto - Número	7700
Dirección de proyecto - Departamento	503-B
Dirección de proyecto - Ciudad	Santiago



Región o regiones  
de impacto del  
proyecto

Región de Valparaíso, Región del Biobío, Región Metropolitana de Santiago

¿Ha postulado a  
esta línea de  
cofinanciamiento  
previamente?



## Problema

Identifique y caracterice el problema, desafío u oportunidad que se busca abordar a través del 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, incorporando un análisis de sus causas.

Se quiere abordar la oportunidad de escalamiento internacional, a un mercado de trillion USD, desde un servicio altamente escalable, construido en base al desarrollo 100% de I+D local de alta tecnología y usando como base el producto Priax existente: FIP commodity I de Atacama Invest.

Priax ya logró generar servicios de decisiones financieras para portafolios de inversión, los cuales están siendo usados por la Administradora de Activos Atacama Invest cumpliendo los estándares de la CMF. Sin embargo, los procesos, historia, robustez, credenciales y protocolos de Priax aún no cumplen los estándares que han definido los grandes Bancos de Inversión globales para operar sus fondos de billion USD.

El problema de la internacionalización es un problema complejo, de variados ámbitos, que además de recursos económicos requiere de un plan de desarrollo claro, de un equipo con experiencia en el mundo financiero global, de paciencia para aceptar los plazos involucrados, de capacidades técnicas world class y de un liderazgo con una oferta robusta, consistente y única (al menos novedosa).

Para aprovechar la oportunidad es necesario aceptar que, aún los mejores productos, requieren de un tiempo prolongado de adopción; el plan de negocios debe considerar los plazos necesarios para generar las confianzas y credenciales para validar el producto.

Priax está en posición y dispuesto a diseñar e implementar un plan de 2 años para lograr la internalización, sin embargo, dado que la técnica avanza a ritmos acelerados Priax además requiere continuar mejorando sus procesos y algoritmos para mantener el liderazgo en la Inteligencia Artificial Financiera y las ventajas de sus servicios.

Además Priax para la internalización requiere invertir recursos para elevar los estándares operativos, consolidar el equipo y generar credenciales.

Todo lo anterior obliga a buscar recursos externos a la empresa para poder ejecutar los planes de internalización y continuar el desarrollo de sus algoritmos.

El tamaño de la oportunidad (los bancos de inversión globales, que manejan trillion USD, incorporan activamente nuevos instrumentos de inversión), el modelo de negocio simple y probado con Atacama Invest (no compromete recursos de Priax en la administración de las inversiones ni aportantes), y las favorables condiciones de escalamiento del servicio (las mismas decisiones de inversión sirven para inversiones de 1 million USD o 1 billion USD), son los motivos por los cuales Priax se anima a tomar el desafío de la globalización del uso de sus algoritmos de Inteligencia Artificial Financiera y ADA; es un desafío complejo, de largo aliento, que requiere de la correcta ejecución conjunta de variadas tareas.

Dada la complejidad del desafío, Priax debe asegurarse el financiamiento de mediano plazo, la consolidación de su equipo técnico financiero y alinear los objetivos con sus socios estratégicos. El desafío es técnico y comercial; cada uno por si sólo no basta. La solución técnica mejorada en necesaria para sustentar el largo plazo y el desarrollo comercial internacional, y éste a su vez debe estar alineado con las características de la solución y conversar con los tiempos y resultados del desarrollo.

Dada la complejidad y la alta competencia es necesario instalar hitos de control, más aún cuando el problema incluye tantos y diversos ámbitos (técnicos, comerciales, financieros, empresariales, financiamiento de la empresa y la velocidad de avance de la tecnología es vertiginoso. Estamos en una carrera contra el tiempo que hasta ahora vamos ganando, pero cuya victoria es difícil y se hace aún más difícil al no estar Priax aún montada en alguno de los grandes centros financieros globales.

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

El tamaño de la oportunidad del mercado de inversiones globales supera largamente el tamaño del PIB de Chile, el mercado financiero es por lejos el mayor mercado del mundo. El mayor problema para escalar es el prestigio, la necesidad de construir credenciales. Es necesario aceptar que todo plan de escalamiento debe considerar los plazos propios para el desarrollo de confianzas; sin duda un buen servicio habilita el desarrollo y puede acortar algunos plazos en la validación de las credenciales, pero no evita tener que cruzar el desierto de generar confianzas, que está repleto de nuevos desafíos, contingencias y problemas no detectados. El abordaje de la oportunidad es largo y complejo, y aún habiendo tomado precauciones y tener expertos financieros en el equipo, hay que estar preparados para ajustar los planes y enfrenar los desafíos que surjan.

Por otro lado están las ventajas de la escalabilidad, pues es un mercado que tiene el mismo lenguaje en todo el mundo (rentabilidad y riesgo), y además los bancos de inversión tienen definidos los pasos necesarios para incorporar nuevos servicios y/o productos, es decir, no es necesario inventar nada, sólo es necesario tener claridad sobre el camino a recorrer, mantener el liderazgo en base a mejoras continuas y tener los recursos necesarios para el desarrollo y llegar al final del camino.

El mercado de inversiones en activos financieros en Chile supera los 300.000 billones USD, y a nivel global supera los 100 trillones USD.

El servicio a mejorar tiene espacio de crecimiento para billones USD, pues la arquitectura de construcción de portafolios de inversión considera la incorporación permanente de nuevos instrumentos financieros, que aportan valor en espacios temporales, ya sea a través de incorporar rentabilidad y/o reducir volatilidad. Es decir, mientras más instrumentos financieros estén en el portafolio se espera tener más rentabilidad y menor volatilidad, y mayor tamaño de mercado.

Identifique, caracterice (incluya además antecedentes que demuestran el interés o necesidad de contar con una solución) 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.

El mercado objetivo son las Administradoras de activos (bancos de inversión) globales, que administran inversiones de billones USD. Estas empresas tienen un sistema formal establecido para la incorporación de nuevos productos y fondos de inversión. Son clientes que tienen acceso a enormes montos para invertir en diversos tipos de instrumentos financieros, por lo cual el servicio de Priax para estructurar fondos de inversión 100% en base a algoritmos (sin sesgo) tiene un espacio disponible. Los requerimientos para poder ser considerados como una alternativa de inversión son altos, siendo la principal exigencia las credenciales de tener resultados históricos validados y auditados; los plazos dependen caso a caso pero se mueven entre 2 y 3 años.

Otra exigencia es tener todos los procesos de la producción de portafolios en total control por parte de Priax, con capacidad de operación en todo tipo de contingencias, es decir, se debe asegurar la continuidad operativa siempre, con planes de contingencia.

Otro aspecto necesario es tener robustez (duplicidad) en todos los procesos.

Un aspecto relevante para tener una mejor posición negociadora es tener un equipo de desarrollo técnico afiatado para ejecutar mejoras continuas a los algoritmos para mejorar la rentabilidad y disminuir la volatilidad.

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 desarrollo tiene especial foco es aprovechar la arquitectura de operaciones unitarias orientada a la subcontratación del máximo de las tareas para descentralizar el know how, y generar focos regionales de conocimiento que Priax estima que es más expansivo para el desarrollo del crecimiento país y de su servicio, y ayuda a la protección del conocimiento al tener operaciones unitarias autónomas. Lo anterior aplica tanto para profesionales de alto nivel como para nivel técnico, lo que genera una mejor calidad de vida para al menos 10 familias en el corto plazo, y más de 1.000 personas en caso de éxito y escalamiento, mejorando la vida para sus familias que permanecen en el lugar de sus raíces y ambientes de protección, más un ingreso superior en al menos un 20% de sueldo equivalente en su región (Priax paga los mismos sueldos independiente de la región en que se desarrolle el trabajo), y los sueldos en Santiago son al menos un 20% más elevados que los equivalentes en provincia, y además para las familias está la ventaja que los costos de vida en regiones en menor que en Santiago. Es decir, al tener trabajos de calidad en regiones ganan más que el estándar regional y además tienen menos costos de vida que vivir en Santiago. El beneficio de corto plazo es mejorar los ingresos para 10 familias en 100 millones \$ anuales, para luego escalar a más de 10.000 millones \$ anuales, que además es una tremenda inyección de dinamismo regional.

Los trabajos además son 90% home-office, con lo cual se ahorran los costos de desplazamiento, los tiempos perdidos, y se reducen casi a 0 los riesgos de accidentes de traslado. Esto produce un ahorro directo de costo pasajes, bencina, otros similares de 4 millones \$ anuales, para luego subir a 400 millones \$ anuales en caso de éxito y escalamiento, mas una ganancia de valor de al menos 40 millones \$ anuales al valorizar el tiempo perdido en desplazamientos que subiría a 4.000 millones \$ anuales en caso de escalamiento. A esto aún se debe sumar el costo de bajar las congestión y los costos de accidentes laborales por desplazamiento.

Los trabajos permiten libertad horaria, están asociado tareas con cumplimientos de metas, lo que habilita una mejor calidad de vida, más tiempo con la familia, e incluso poder acceder a otros trabajos. En general, las personas están dispuestas a ganar un 10% menos entre un trabajo de calidad y uno que les implique muchas limitaciones y/o compromisos y/o restricciones. Esto equivale a un beneficio económico de 40 millones \$ al inicio, y de 4.000 millones \$ en el escalamiento.

El beneficio del desarrollo de cluster regionales se lo dejamos a las instituciones expertas, pero asumimos que es relevante, pues gran parte del esfuerzo del Estado se orienta a fomentar programas de cluster regionales, que en nuestro caso además debieran impactar transversalmente a los sectores económicos específicos de cada región.

Más descatable aún es que el modelo de desarrollo tecnológico y operativo **fomenta la igualdad** en todos los aspectos; **no hace distinción alguna** respecto a grupos étnicos, edad, género, y otros.

Priax, vía socios y socios estratégicos, da trabajo indirecto a cientos de empleados, lo que es una plataforma expansiva de desarrollo del conocimiento a nivel nacional.

Priax no tiene herramientas para medir el beneficio **medioambiental** de generar trabajos de calidad descentralizados, y evitar viajes inútiles en desplazamientos al trabajo, pero sin duda son **acciones de alto impacto a la sociedad**. Nuestras métricas operativas si consideran KPI energéticos, que son parte del beneficio directo con los obtetivos operativos buscados: reducir el tiempo de uso de computadores mejorando los KPI predictivos y aumentar la eficiencia del uso de cada hora computacional.

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

La principal barrera comercial es el escepticismo de los actores financieros, que por un lado defienden sus puestos de trabajo (resistencia esperable para no perder sus puestos de trabajo) y por otro las décadas de formación profesional que les generan una mente escéptica a los cambios. Priax ya tiene experiencia en modelos comerciales de le permiten generar acercamiento con los más escépticos del mercado: al final del día para los más escépticos es el dinero la que manda, por lo cual, un modelo de testeo real con bajo riesgo es un jaque mate, pues están obligados a probar y luego deben aceptar los resultados aunque vayan contra sus creencias. Son profesionales que han sido educados por décadas para dirigir el mercado, por lo cual es muy difícil que acepten nuevas técnicas y herramientas, por lo cual el talento de Priax está en generar las instancias y lazos para generar puntos de prueba y encuentro. En esto Priax tiene experiencia, ya generó una asociación estratégica

con Atacama Invest para establecer el primer Fondo de Inversión en Commodity con decisiones de inversión 100% algoritmizadas, sin sesgo; fue una ruta dura, lenta, llena de hitos, pero exitosa. Hoy el Fondo opera exitosamente; Priax conoce del riesgo escéptico del mercado, pero el riesgo real está en poder producir los algoritmos necesarios para un mercado altamente complejo y dinámico, siendo una potente base para el escalamiento.

Respecto a las barreras regulatorias, es un tema central: el mercado financiero es por lejos el mercado más regulado en Chile y el mundo. Razón de esto es una asociación con actores establecidos y regulados es una ruta lógica, rápida, probado y ejecutable rápidamente; no tiene beneficio económico ni de foco para Priax el transformarse en una institución financiera, más aún cuando son muchas las existentes. El socio para accionar el producto debe estar regulado por las Comisión del Mercado Financiero CMF, y Priax debe estar certificada por la CMF por ser un actor que provee decisiones de inversión, que es una tarea que en la actualidad está en ejecución; Priax esto lo ve más como una defensa frente a la entrada de nuevos actores más que un problema.

El principal riesgo comercial es encontrar un socio del mercado financiero que nos acompañe en la ruta de desarrollo en la parte de ajuste del producto para llevarlo a una herramienta útil para el mercado. Esto asegura tener un producto comercial, pero lo más importante es que acelera la introducción comercial al mercado, pues el tiempo de validación que exige el actor financiero ya va a estar realizado en la etapa de desarrollo. Priax cree que dada su experiencia previa para buscar, encontrar y concretar un acuerdo con 1 actor financiero experimentado es una carta de presentación que lo valida para poder afirmar que encontrará al socio para avanzar en este aspecto.

Priax cree que el modelo asociativo con un actor con experiencia y prestigio es la forma adecuada para superar los mayores riesgos comerciales y regulatorios, que además implica jugar en la misma cancha de los actores financieros más que en un enfrentamiento directo.

Dadas las condiciones del producto, el posicionamiento de las administradora chilenas y las características de la industria financiera global se tiene una clara ruta de validación industrial y de introducción comercial, y es esperable un rápido escalamiento internacional.

Esta herramienta potencia a Chile como base de inversiones globales, para un tamaño varias veces superior a las AFP, más 1 trillion USD.

Chile destaca por la alta calidad técnica y profesional en el área de la DS e IA, siendo lugar de captación de talentos de las empresas globales; este proyecto permitirá a los ingenieros nacionales desplegar sus capacidades en la patria, sin emigrar, y generando alto valor, por lo tanto, el riesgo no está en la disponibilidad del conocimiento local sino en ser capaces de realizar una correcta integración, sin embargo, Priax ya ha demostrado que tiene esta capacidad, pero esto sigue sin asegurar el éxito del proyecto pues el desafío tecnológico es relevante, no ha sido solucionado globalmente, y debe solucionar un problema altamente complejo tanto para la Ciencia de Datos como para IA y para poder accionar en el mercado.

Los requerimientos para generar capacidades técnicas para sustentar el liderazgo y escalar globalmente requiere:

- 1) contratar 150 ingenieros especialistas en los próximos 5 años
- 2) habilitar cluster regionales que integren distintos ámbitos de la ciencia
- 3) nuevas empresas de servicios.

Lo anterior es un desafío complejo y relevante para el éxito del escalamiento, para lo cual Priax ha establecido un directorio profesional que le ayude en la estructura de crecimiento, y procesos de operaciones unitarias que faciliten la subcontratación local descentralizada.



## Descripción de la Solución

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

Priax se ha trazado un plan de 2 años para preparar y ejecutar el escalamiento global, que lo ha dividido en 2 etapas:

1) La primera es una etapa de escalamiento de sus capacidades, consolidación de su servicio, elevación de sus estándares a los niveles de los grandes actores financieros, y establecer todas las credenciales para la globalización, preparando así las condiciones mínimas para el escalamiento comercial a gran escala. En paralelo a lo señalado se irá escalando el FIP Commodity I para asegurar los ingresos de los segunda etapa y seguir adquiriendo experiencia y robustez operativa.

2) La segunda etapa es mostrar consistencia en las mejoras e implementaciones realizadas y mantener operatividad 24/7. Cumplidos estas etapas, el escalamiento global es un paso con altas posibilidades éxito.

La etapa 1 descrita es la etapa abordada en este proyecto, es una etapa de escalamiento de las capacidades de Priax, y una consolidación de los procesos internos, para habilitar la posterior consistencia operativa de largo plazo, y así el escalamiento global. La etapa 2 será financiada por Priax con los ingresos del escalamiento del FIP de Atacama Invest.

Existe un servicio operando, generando semanalmente las decisiones de inversión para el Fondo de Inversión Commodity I de Atacama Invest. **Este producto es la base del desarrollo para el escalamiento: se debe robustecer, generar los respaldos de continuidad operativa, construir las credenciales, aumentar la base de instrumentos financieros incluidos en el portafolio, autonomía en la operación, consolidar el equipo técnico de desarrollo, fortalecer los sistemas de soporte. Es una herramienta financiera dinámica para estructurar semanalmente portafolios de inversión activos usando diversos instrumentos financieros (ETF, índices, commodities, monedas, otros) , compuesta de operaciones unitarias (OU) construidas con funciones estadísticas, Data Science (DS), Inteligencia Artificial (IA) , IAF y ADA que procesan 1 millón de datos para cada instrumento; conjuga distintas especialidades de la ciencia para abordar integralmente un problema estocástico, complejo, multivariable y multiámbito. Entrega la composición de los portafolio óptimos, su rentabilidad y riesgo para cada período predicho, construido para maximizar rentabilidad/riesgo.** El desarrollo en base a operaciones unitarias facilita el avance y permite tener KPI que habiliten las etapas sucesivas. Para escalar al mercado global se debe subir el nivel en los procesos, las validaciones, las auditorías, los controles, mantener la consistencia lograda. Para escalar desde Chile no sólo basta tener los buenos resultados financieros y de riesgo que tiene el FIP de Atacama Invest (rentabilidad anual USD del 20% y volatilidad  $r2$  0.90), es necesario complementar las capacidades de Priax y el servicio para ponerlo en el status internacional trabajando en varios ámbitos con el apoyo de profesionales expertos ad hoc, liderados por un equipo con vasta experiencia en escalamiento, consolidación y robustecimiento comercial.

Las mejoras del producto requieren de una validación en ambientes reales, que mercados profundos como el financiero la facilitan, pues existen variadas plataformas en el formato Demo, que permiten operar en las mismas condiciones que el mundo inversor real; fácilmente se puede probar el producto en las mismas condiciones operativas y con las mismas métricas con que funciona el mercado inversor real.

El mercado chileno permite la validación comercial y el escalamiento local del FIP, iniciándose así el proceso de consolidación de corto y mediano plazo; hay un mercado financiero muy desarrollado, y existen muchas administradoras de activos locales. Conversaciones preliminares muestran que algunas no están abiertas a este tipo de herramientas por el foco y criterio de sus inversiones, sin embargo, la mayoría sí muestra alto interés en explorarlas y escalarlas, más aún si hay casos de éxitos auditados y respaldados robustamente.

Una vez cerrado el proyecto Consolida y Expande, etapa 1 de la ruta de internalización de Priax se tendrá incorporadas todas las capacidades, mejoras y "credenciales" necesarias para que los grandes bancos de inversión puedan validar las herramientas Priax, sus servicios y resultados; sólo faltaría cumplir los plazos de consistencia y auditoría que estos exigen, que varían entre 2 y 3 años, es decir,

nos quedaría cumplir la etapa 2 de la ruta que es simplemente tener la capacidad financiera para operar consistentemente lo ya establecido. Por esto es fundamental la etapa 1, que es donde se establecen todas las capacidades y requerimientos para la consiguiente operación en régimen de la etapa 2. Además, en paralelo a las tareas a desarrollar en el proyecto Consolida y Expande, Priax trabajará conjuntamente con Atacama Invest para escalar el tamaño del FIP Commodity I localmente, y así aumentar sus ingresos y prepararse con robustez financiera para la etapa 2.

Genera:

- 1) Mejores retornos de las inversión
- 2) Conocer el riesgo expuesto
- 3) Datos cuantitativos de rentabilidad y riesgo
- 4) Una herramienta que evalúa covarianzas grupales
- 5) Genera escenarios "what if" con métricas comparables
- 6) Se construirán credenciales de retorno auditadas
- 7) Se construirán sistemas de control que permitan transparencia en la revisión de los decisiones, se podrá auditar todos los procesos y resultados
- 8) Se construirán procesos de operaciones robustos que aseguran la operación en escenarios de contingencias

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.

**9) Se cumplirá con los estándares internacionales exigidos por los grandes bancos de inversión globales**

**10) La construcción de credenciales para escalar se hará un plazo breve, difícil de igualar por otros competidores, anticipando así la entrada de otros actores.**

Nuestro algoritmo incorpora la covarianza en el cálculo de predicciones: el análisis de covarianza es la piedra angular de las OU que integran la solución. El diseño de OU permite trabajar independientemente cada una de las áreas, e integrarlas al módulo global cuando estén probadas.

Entrega medidas cuantificables de riesgo para cada instrumento financiero y para cada portafolio. Tener métrica objetiva de riesgo para cada período predicho permite tomar decisiones informadas, repetibles, consistente, sin sesgo alguno.

El mundo financiero, debido a la falta de herramientas cuantitativas, maneja el riesgo en forma relativa cualitativa, por ejemplos con grados de comparación entre distintos instrumentos (ej. AAA+, B-), o técnicas de cuantiles (state of the art).

Lo señalado genera un producto único, basado en algoritmos IA de última generación, que cumple con los requerimientos exigidos por los grandes bancos de inversión, lo que pondrá a Chile entre los grandes actores del mercado financiero global.



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

[2.2023+PPT+Solucion+CyE.%20vf.pptx](#)

Describe 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.

1) Herramientas IA permitieron el manejo masivo de datos, tanto como series históricas de precios como por cantidad de variables que modelan la industria. Priax, en base a su experiencia en el desarrollo de predicciones de commodities. Los resultados demuestran que un modelamiento numérico de distintos mercados permite establecer la base para que algoritmos IA generen predicciones con KPI predictivos de alto valor a costos razonables y velocidades de proceso acorde a los requerimientos del producto operado. Esto era imposible realizarlo en plazos y costos razonables hasta unos 2 años atrás: los desarrollos de algoritmos de Priax sumado a los avances de la tecnología habilita pensar que actualmente es posible.

2) Se mejoró la calidad predictiva densificando la granulometría de los datos, de modo de captar información relevante que aún no estaba incorporada. Esto permitió un aumento explosivo en la masa de datos manejados como series históricas, lo que sumado a las ampliación del número de variables de contexto para modelar la industria genera aún más exigencias al proceso IA predictivo. Priax estima que la realidad actual de sus algoritmos sumados a los avances de la tecnología habilita pensar que actualmente es posible generar mejoramiento continuo, lo que será esencial para el escalamiento global.

3) Se logró construir herramientas predictivas con KPI predictivos, costos aceptables y velocidades de proceso eficaces. El desafío es introducir mejoras al mismo e integrar nuevas herramientas de arquitectura de procesos que han aparecido los últimos meses, para así mantener los resultados y costos aún cuando se agreguen más de cinco veces volúmenes de datos. Cabe recordar que agregar 1 dato más incrementa exponencialmente los requerimientos de análisis y proceso computacional, es decir, lo que suena trivial (5 veces más datos) es un desafío mayor cuando la base de partida ya es un volumen masivo de datos. Queremos pasar de 1 millón de datos a 5 millones de datos actualizados en la granulometría definida para generar portafolios de inversión más rentables y menos volátiles.

4) Los resultados predictivos de la IA son ciegos a la industria objetivo, son datos "amorfos", por lo cual son una solución no accionable por sí sola y aún sin valor económico, pues sigue sin entregar valor comercial a los actores. Por lo cual, la IA Financiera es parte fundamental del desafío para transformar datos numéricos con excelente KPI predictivos generados por la IA en datos y/o decisiones financieras accionables por el mercado y usuarios. Priax logró desarrollar algoritmos IA financieros (IAF) y ADA Algoritmos de asignación dinámicos de carteras de inversión, quizás el mayor valor único, innovativo, disruptivo creado en el mercado financiero en los últimos años, que permiten transformar datos de predicción "amorfos" en datos valiosos para el mercado y herramientas accionables para los usuarios.

Los desafíos futuros para generar los fundamentos técnicos para liderar el escalamiento son:

- 1) Filtrar variables de contexto ultra masivas relevantes usando IA
- 2) Robustecer el algoritmo de integración de OU que modele la industria
- 3) Mejorar los KPI operativos (costo, tiempo)
- 4) Mejorar los KPI predictivos
- 5) Mejorar los KPI financieros (rentabilidad y riesgo)

4) Robustecer y permitir mejoras continuas en la arquitectura del algoritmo predictivo para ajustar la función objetivo, para habilitar un plan de desarrollo de contingencias, y poder liderar la IAF y ADA financiera las próximas décadas.

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

[Respaldo%20actividades%20I+D.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.

[1.2024+CYE+Plan+de+trabajo+y+presupuesto+\(1\)+\(1\).xlsx](#)

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

Priax está construyendo un producto innovador integrando a su actual producto los requerimientos técnicos, de robustez y credenciales que requieren los productos financieros que usan los grandes bancos de inversión globales. El estado del proyecto y debido al plan de escalamiento la innovación requerida es más compleja que la mera innovación técnica pues requerimos innovaciones técnicas permanentes para el mantener el liderazgo IAF y ADA a lo que debemos incorporar aspectos relacionados a la operación, robustez, auditorías, controles, respaldos, es decir, se deben conjugar aspectos de múltiples ámbitos que requieren de plazos y pasos no manejados por la empresa.

Desde la técnica: nuestra estructuración de portafolios de basa en tener métricas de rentabilidad y riesgo, y una herramienta para evaluar la covarianza grupal: no existe nada en el mercado similar. Las investigaciones más avanzadas (revisión bibliográfica científica y state of the art en los bancos de globales) se orientan a la técnica de los cuantiles, que sigue en la misma línea de desarrollo de los últimos años: mediciones de riesgo relativas, donde la rentabilidad y riesgo se mide en relación cualitativa entre unos y otros instrumentos financieros, sin ser tener métrica objetivas; por ejemplo, AAA+ tiene menos riesgo que AAA, y los instrumentos agrupados en el cuantil 1 tienen menos probabilidad de tener más rentabilidad que los agrupados en el cuantil 2.

Novedoso ha sido converger y articular sistemáticamente en un equipo y método el conocimiento del mercado financiero con el del DS e IA para metódicamente detectar la oportunidad y evaluar la factibilidad técnica de una solución ad hoc.

Algunas novedades son:

1) Generar algoritmos IA para determinar y filtrar las variables de contexto más relevantes y que más información aportan para modelar mejor la realidad de los commodities. Esto es central por 4 aspectos:

- a) la representación de la realidad se hace sin sesgo humano
- b) permitir la mejora continua del funcionamiento y en el modelamiento
- c) reducir el tiempo de adquisición de datos permitiendo accionar casi en tiempo real (horas)
- d) reducir el tiempo de procesamiento de los algoritmos

Estos algoritmos IA no existen en la predicción de precios de instrumentos financieros, aunque conceptualmente se ve en otras industrias de tecnología de punta.

2) Generar algoritmos que evalúen **la covarianza** de paquetes de instrumentos financieros. Las herramientas IA que hoy operan en este ámbito se basan en simulaciones de Monte Carlo, que es una solución parcial y pobre al problema. No existe en el mercado un algoritmo que organice OU de IA, financieras y estadísticas para simular esto.

3) Desarrollo de software IA, incorporando las últimas técnicas y teoremas demostrados, que permite procesar volúmenes ultra masivos de datos reduciendo los requerimientos computacionales y los tiempos de procesos sin perjudicar la calidad de la predicción

4) Generar algoritmos IAF que generan resultados cuantitativos y transformarlos en métricas financieras de conocimiento general, hasta hoy no disponibles.

5) Generar algoritmos IA para determinar y filtrar variables de contexto, identificando las que aportan a la correcta modelación del mercado. Esto es central por 4 aspectos:

- a) La representación de la realidad se hace sin sesgo humano
- b) Permitir la mejora continua del funcionamiento y modelamiento de la industria
- c) Reducir el tiempo de adquisición de datos
- d) Reducir el tiempo de procesamiento de los algoritmos

Estos algoritmos IA no existen en la predicción de precios de instrumentos financieros, aunque conceptualmente se ve en otras industrias de tecnología de punta.

6) No existe en el mercado un algoritmo que organice OU de IA, financieras y estadísticas, con foco en tercerizar todo lo que se pueda (siempre hay alguien más experto para realizar alguna tarea). Si se puede empaquetar en una tarea y/o si se puede hacer un procedimiento, entonces se debe tercerizar.

7) Desarrollo de software IA, incorporando las últimas técnicas y teoremas demostrados, que permite procesar volúmenes ultra masivos de datos reduciendo los requerimientos computacionales y los tiempos de procesos sin perjudicar la calidad de la predicción

8) Generar resultados cuantitativos y transformarlos en métricas financieras valiosas para el mercado financiero.

9) Incorporar rápidamente los cambios globales y locales de la mayor parte de los ámbitos y sectores económicos, actualizaciones diarias con resultados en horas.

10) Generar los algoritmos ADA (algoritmos de asignación dinámica) que permiten construir portafolios activos, balanceando rentabilidad, riesgo, covarianza. La lógica de construcción es única, novedosa, disruptiva, y su arquitectura permite es proceso de mejoramiento continuo permanente, que repercute directamente en mejoras en la rentabilidad y riesgo. Por el modo en que se producen las mejoras de asignación siempre debe darse una mejora en los KPI financieros, que puede que sea marginal pero debe existir.

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.

En el mercado existen múltiples alternativas de inversión validadas por los grandes bancos de inversión globales, pero aún no tienen fondos de inversión manejados 100% por decisiones de inversión automatizadas con herramientas IA, IAF y ADA. No los tienen porque no los quieren, sino porque los desarrollos técnicos de IA en el mercado de las inversiones aún son incipientes, y por lo tanto no hay productos IA con los respaldos exigidos; aún no existen casos de éxito robustos. Sin embargo, Priax está en una posición de liderazgo única (tiene el único **caso de éxito** de IA aplicada al mundo financiero con IAF y ADA integrados) que le permite concretar la oportunidad de estar en las grandes ligas de la inversión global, pues tiene un producto probado y los talentos, recursos técnicos, financiamiento, equipo técnico, acceso a los bancos globales, para integrarlo al productos todos los requerimientos adicionales exigidos por los bancos de inversión. Tener un caso de éxito en la actualidad es una enorme ventaja competitiva, quizás única, difícil de igualar, pues ya existe un tiempo de prueba real auditada que no se puede evitar y que Priax ya superó en gran parte.

Son pocas las empresas que operan fondos de inversión 100% IA auditadas y cumpliendo la normativa de los organismos reguladores; Priax lo tiene. Son menos aún las empresas que operan fondos de inversión que operan fondos de inversión 100% IA, con herramientas IAF y ADA; Priax lo tiene. Priax además tiene el equipo técnico, los recursos y el conocimiento del mercado financiero para poder convertir el producto actual en un producto validado por los bancos de inversión globales. En esta etapa la agregación de valor se debe integrar atributos de aspectos técnicos y atributos del mercado financiero, lo que es complejo de lograr pero obtenerlo implica estar en una posición de liderazgo gracias a una propuesta de valor única. Priax tiene herramientas únicas de IA, IAF, ADA, un fondo de inversión operando a nivel local, el equipo técnicos, los recursos, el financiamiento, el objetivo claro, el foco del desarrollo, que le permite construir una propuesta de valor no existente para el mercado global, con atributos que otros productos de inversión no tienen: un fondo de inversión global sin sesgo decisionales, con riesgos medibles y esencialmente conocidos, con control de contingencias, de alta liquidez (diaria), escalable en montos invertidos (billones USD), con capacidad de mejoras continuas para reducción de volatilidad y mejor rentabilidad, con credenciales auditadas, con métricas cuantitativas de riesgo y rentabilidad esperada, con un modelo de monetización probado, con un modelo de asociatividad simple, escalable, con los intereses alineados.

Priax está en una posición de liderazgo pero estamos en una carrera contra el tiempo con el éxito no asegurado, por lo cual es esencial continuar con el plan de consolidación y crecimiento a la brevedad posible.

Las arquitecturas del IAF y ADA permiten mejoramientos continuos, lo que genera un atributo fundamental para el largo plazo, basado en capacidades propias, internas, únicas y disruptivas.

Todo lo anterior permite tener decisiones de inversión periódicas que generan consistentemente inversiones de alta rentabilidad y baja volatilidad, que es el atributo central buscado por el mercado. Hay fondos de inversión de alta rentabilidad pero son pocos líquidos, no escalables y altamente volátiles, y por el otro lado, hay fondos de inversión de bajo riesgo pero de muy baja rentabilidad. Tener alta rentabilidad y baja volatilidad, alta liquidez y escalabilidad es una conjugación de atribuciones muy escasa.

## 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

La introducción al mercado se hizo a través de un modelo de asociatividad con un actor financiero existente, donde cada parte hace lo que sabe hacer: Priax las predicciones y el socio financiero la monetización, empaquetamiento y comercialización. Este es un modelo de negocio probado y validado por Priax; ha funcionado bien para el portafolio de inversión commodity desarrollado con el apoyo de Crea & Valida CORFO del año 2022. Priax buscará replicar la experiencia ganada previamente, tanto para ajustar el servicio a las necesidades del mercado financiero global (mejores prestaciones predictivas, financieras y respaldos) como para avanzar en la asociación estratégica con un actor financiero global. Estos modelos de asociación son comunes en el mercado financiero.

Los ingresos económicos provendrán de la explotación comercial y se repartirán con el socio financiero, con lo cual se alinean los intereses de ambas partes: se comparte el riesgo y los ingresos. El sistema de cobro es compartir la comisión fija y la comisión de éxito por las ganancias en la inversión que cobra la administradora por la gestión del fondo. La escalabilidad del fondo es fundamental, pues existen casos de éxito de alta rentabilidad (con alta volatilidad a diferencia de Priax) pero con muy poca profundidad de mercado, es decir, hay fondos muy rentables pero que no pueden operar más de 100 millones USD porque ya afectan el mercado, sin embargo, por los cantidad y tipos de activos manejados por el portafolio Priax, el fondo puede escalar a varios billones USD sin afectar el mercado.

La asociación estratégica tiene 3 focos: 1) trabajo conjunto para construir desde la técnica una instrumento financiero adecuado para los usuarios y su estrategia de negocio, 2) Priax se centra en el desarrollo técnico de sus algoritmos IA, IAF y ADA, sin gastar esfuerzos ni recursos para captar clientes, 3) el socio estratégico se centra en estructurar, operar y comercializar el instrumento, sin gastar esfuerzos ni recursos en el desarrollo técnico.

Administrar el 0.1% del mercado financiero global generaría ingresos superiores a 1 billion USD anuales

Los costos de Priax son los costos del desarrollo (costo hundido) y los costos variables de generar las posiciones de inversión (muy bajos), y los costos del socio estratégico son los costos de operar y comercializar el instrumento.

Cuantifique objetiva y debidamente justificada la magnitud de los ingresos adicionales y/o ahorro de costos económicos asociado al escalamiento nacional y/o internacional de la solución propuesta.

Los costos de generar predicciones de inversión son las mismas independientes del tamaño del fondo de inversión, es decir, generar decisiones de inversión tiene el mismo costo para un fondo que maneja 10 millones USD o que maneje 1.000 millones USD.

Los ingresos de Priax, según lo explicado en el punto previo, están 100% asociados a los ingresos por administración del fondo de inversión, y los ingresos por la administración dependen del tamaño de los activos administrados, por lo tanto, el tamaño del fondo de inversión es el factor relevante para definir el tamaño de los ingresos de Priax. La consecuencia directa de esto es decidir cual es la ruta más segura y rápida para aumentar el tamaño de los activos operados con las decisiones de inversión de Priax, como decisión estratégica para la maximización de valor de la empresa. La decisión de Priax, fundada en 2 realidades (tener un fondo de inversión local operando y el tamaño de los activos manejados por los grandes bancos de inversión globales), es avanzar en cumplir los requerimientos de los grandes administradoras de activos globales para poder captar grandes volúmenes de aportes en un plazo "razonable" (la ruta local para una internalización posterior es más lenta y con incertezas respecto a los montos que podrán captarse). En la mirada de Priax acortar los tiempos de escalamiento es una decisión estratégica de alto impacto, que además puede decidir la subsistencia de largo plazo de la empresa.

Los ingresos actuales de Priax por la administración del FIP commodity I de Atacama Invest han sido de 0,3% mensual del monto administrado (tamaño del fondo), que vienen del 50% de las comisiones cobradas, que son un 2% fijo anual de monto administrado más una comisión de éxito del 25% por la utilidad sobre el benchmark. La ruta de escalabilidad planteada en esta postulación apunta al objetivo de administrar, en un plazo de 5 años más, conjuntamente con un gran banco de inversión global un fondo de inversión de 10 billones USD, lo que generará ingresos a Priax por más de 300 millones USD anuales (haciendo una proyección lineal de la realidad de ingresos actual).

Describa y justifique las estrategias para la protección de propiedad intelectual e industrial realizadas o que se generen en el marco del proyecto.

El primer paso es el modelo operativo de operaciones unitarias que permite la subcontratación descentralizada de variadas tareas, dificultado que todo el conocimiento sea conocido por varios profesionales en su totalidad. El nivel de complejidad del predictor requiere de la capacidad integradora de distintas tareas/operaciones cuya ejecución es independiente, en base a "células" aisladas que no tienen contacto ni relación entre ellas.

Todas las tareas descentralizadas, subcontratas y propias, pasan por un equipo compacto de profesionales que participan de la propiedad de la empresa, y que son los responsables de la coordinación entre ellas y de su integración en un proceso integral y continuo, y además son quienes generan los procesos de Data Science, generación de bases de datos, construcción de algoritmos IA y IA financieros. Estos profesionales tienen un alto compromiso de largo plazo con la empresa, y se tiene especial cuidado de cuidar la relación y de que los incentivos estén bien alineados (no solo económicos, también los personales y de desarrollo). Es un equipo compacto y afiatado.

Para las operaciones tercerizadas críticas se opera con contratos robustos, con cláusulas de confidencialidad, que resguarden el uso del know how adquirido durante la relación. El foco está en cada quien debe estar en lo suyo, en lo que sabe hacer, en lo que tiene experiencia, y desde ahí aportar para mejoramiento continuo, el desarrollo de nuevos productos, y la constante incorporación de nuevas técnicas y herramientas. El modelo de asociatividad facilita en mejoramiento continuo, pues Priax tiene "radares" en distintas industrias que lo actualizan constantemente de las nuevas técnicas y herramientas, y del estado del arte de los productos financieros que están en el mercado.

Priax tiene un equipo dedicado exclusivamente dedicado al desarrollo y mejoras del algoritmos, que opera en base a procesos incrementales lo que permite evaluar tempranamente la potencialidad de cada nuevo paso y/o herramienta.

Priax ha analizado en varias oportunidades el patentamiento de sus procesos y algoritmos, pero finalmente siempre ha terminado concluyendo que hay más valor en resguardarlo internamente, y en que la transferencia de valor al país es más eficaz y eficiente hacerla a través de operaciones subcontratadas regionalmente, que a su vez potencial el desarrollo de cluster regionales.

¿Qué tipo de escalamiento está buscando?

Ambos

Indique el País al cual desea expandir la solución

La expansión internacional está diseñada para abordar 3 mercados globales con alta profundidad de mercado y que geográficamente operan en forma paralela: USA, Europa y Asia. La decisión se basa en que son mercados sofisticados, que manejan activos por varios trillones USD, que constantemente buscan la introducción de nuevos productos que complementen sus productos. El tema cultural e idiomático siempre es un tema a superar, sin embargo, en el mercado financiero es un tema que se hace más abordable, tanto porque la tendencia global es usar el inglés como idioma común, pero más importante aún es que lo relevante es: mostrar una rentabilidad consistente y auditada por años, y cumplir los requerimientos operacionales exigidos.

Los 3 mercados tienen gran variedad de instrumentos financieros profundos y líquidos, por lo cual, un mal escenario, que podría ser tener que construir portafolios de inversión sólo con activos de la región, es abordable por Priax. El plan trazado es un portafolio global operando instrumentos financieros de todos los grandes centros bursátiles globales, pero en caso de exigencias regionales, Priax tiene las capacidades para hacerlo y además la variedad y tipos de activos lo permitiría.

El plan de escalamiento considera iniciar contactos en los 3 mercados, pues finalmente el abrir variadas puertas es la mejor forma de lograr buenos acuerdos; sólo conversando con los clientes se puede construir y empaquetar un producto de alto valor. Además es esperable que los servicios de Priax no le cuadren a todos los posibles clientes; parte de la maximización de valor de Priax es encontrar el cliente global al cual el servicio de Priax le aporte más. La maximización de valor muchas veces depende más de coyunturas que de el mero producto. Aunque se hará una prospección global, una vez definido el perfil del cliente óptimo se centrarán los primeros y mayoritarios esfuerzos en él.

Indique cuál es la actual madurez de desarrollo de su tecnología

TRL 9 - Sistema real a través de operaciones exitosas

Identifique y justifique cuales 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.

Para el escalamiento internacional se debe cumplir los temas regulatorios de cada país objetivo, lo que tiene 2 miradas: por un lado el mercado financiero es uno de los mercados más regulados a nivel mundial, sin embargo, lo que es una exigencia necesaria de cumplir, con costos y variadas certificaciones, tiene la ventaja que las normas que se deben cumplir son claras, están definidas, existen. Por otro lado el modelo de negocio de asociación con actores globales facilita el cumplimiento pues ellos mismos nos señalarán cuales son las normativas que se deben cumplir, y deben tener equipos expertos que ayudarán al cumplimiento.

Respecto a los desafíos comerciales, estos han sido tratados en extenso en esta postulación, pues gran parte de los objetivos planteados se orientan a cumplir los requerimientos comerciales que exigen los bancos de inversión globales para incluir nuevos productos de inversión en su cartera de productos. Estos aspectos derivan en temas técnicos, pero también en temas que son validaciones comerciales y creación de credenciales. La estrategia de prospección comercial internacional ha permitido levantar los requerimientos mínimos que requiere el escalamiento, y será ampliada los próximos meses, sin embargo, hay que especial cuidado en el manejo de las expectativas con los clientes pues el plan de escalamiento se basa en tener contacto con la mayor cantidad posibles de actores globales pero el modelo de negocio requiere de sólo operar con unos pocos, quizás con segregación geográfica, lo que dejará fuera a varios actores que participaron en la etapa previa.

Se deben generar registros históricos de resultados consistentes que deben ser auditados y verificables por terceros. Además se deben crear mecanismos de control para los procesos. Todo lo anterior genera un desafío técnico comercial, pues los aspectos recién señalados se deben construir sobre los procesos y la construcción permanente de posiciones de inversión en los portafolios. Es decir, es más complejo que el mero desafío comercial, dentro de los cuales además hay que incluir el



desafío de generar procesos robustos, duplicados, que aseguren la continuidad operativa en cualquier escenario y contingencia. Todo lo anterior lleva a tener que definir, construir e implementar procesos paralelos, con sistemas de soporte permanente. Otro aspecto técnico comercial es la necesidad de demostrar tener un equipo con capacidades de desarrollo técnico para realizar mejoras permanentes a los algoritmos IA, IAF y ADA para asegurar el liderazgo de largo plazo, asegurando obtener rentabilidades sobre el mercado con volatilidad menor al mercado.

Los desafíos técnicos se relacionan con tareas orientadas a cumplir los desafíos recién mencionados, pero además para lograr mejoras objetivas en los KPI de los algoritmos:

- 1) Incorporar 30 instrumentos financieros al portafolio de inversión durante los 12 meses que durará el proyecto Consolida y Expande.
- 2) Generar los procesos y robustecer el equipo técnico para agregar 1 instrumento de inversión adicional cada mes luego de terminado el proyecto Consolida y Expande.
- 3) Reducir los costos operativos variables en un 30%
- 4) Reducir la velocidad de proceso en un 50%
- 5) Ampliar la capacidad de proceso de datos desde 1 millón a 2 millones de datos
- 6) Pasar del balanceo semanal del portafolio a un balanceo diario
- 7) Operar los algoritmos Priax en servidores en la nube manejados 100% por la empresa que aseguren la independencia y continuidad operativa 24/7
- 8) Consolidar un equipo de soporte y mantención a la operación y algoritmos, con protocolos y manuales
- 9) Consolidar un equipo de desarrollo de algoritmos
- 10) Respalidar los procesos en manuales
- 11) Respalidar los resultados de los procesos, que sean auditables para generar valor
- 12) Subir la rentabilidad del portafolio a 25% anual en USD
- 13) Bajar la volatilidad, lograr  $r2 > 0.93$

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

Las ventas asociadas a la administración del FIP Commodity I de Atacama Invest son del 0.3% mensual, para un fondo que administra 350.000 USD, generando ingresos mensuales por 1.000 USD. En octubre 2024, luego de la operación en régimen por 6 meses, se inicia la fase 3 del FIP que es la campaña de captación de aportantes, con la meta de captar en 1 años aporte por 10 millones USD, lo que se traducirá en ingresos mensuales por 30.000 USD. El escalamiento internacional no está sujeto a los ingresos generados por la operación actual del FIP commodity I de Atacama Invest; se ha tomado la decisión de acelerarlo en base a recursos de fondos públicos y a aportes directos de los socios.

Indique el actual número de clientes y/o usuarios, dando cuenta de pruebas y resultados.

Se tiene operando 1 fondo de inversión administrado por Atacama Invest. El fondo está en operando en etapa 2, que corresponde a la etapa de incluir sólo aportes restringidos (menores de 20.000 USD) de los socios y conocidos, es decir, aún no se sale a buscar inversionistas; en esta etapa se busca operativizar el fondo, generar respaldos y robustez, validar los sistema de control, estructurar los informes a los aportantes, y otros temas. Se está operando con 20 aportantes.

## Antecedentes

actualizados que den cuenta de la inversión propia y levantamiento efectivo de capitales públicos y/o privados.

Para el desarrollo de los algoritmos IA, IAF y ADA se ha usado fondos privados y públicos. Los ingresos por ventas aún son mínimos; el foco no está en la maximización de estos en el corto plazo, el foco está en acelerar al máximo el escalamiento, estamos en una carrera contra el tiempo, razón por la cual tenemos que buscar financiamiento adicional a los ingresos por venta.

Los fondos públicos rondan los 100 millones \$, desde aportes de los instrumentos CORFO Semilla Inicia y Crea & Valida.

Los fondos privados han sido aportados por los socios, y han sido aportados como deuda de los socios; la deuda con los socios es de 1.200.000 USD.

La empresa tiene comprometidas inversiones adicionales de sus socios por 500.000 USD.

La gerencia de Priax planteó la incorporación de aportes externos ofrecidos por empresas de Venture Capital que se han acercado a la empresa, sin embargo, los socios han preferido seguir financiando el desarrollo con sus recursos.

## Fundamente

cómo lo indicado en la pregunta 1. de Solución y a lo respondido en las preguntas anteriores de esta sección (escalabilidad), permitirán el escalamiento nacional y/o internacional.

La situación actual de la empresa permite un crecimiento orgánico localmente, pero el tiempo que ha tomado la ruta de desarrollo de Priax ha permitido vivir en primera línea la vertiginosidad de los avances de la IA en los últimos 3 años. Esto llevó a buscar rutas de escalamiento, principalmente a través de reuniones con diversos actores locales y globales del mercado financiero. El análisis de la situación global derivó en optar por acelerar el escalamiento global a través de construir una ruta de desarrollo y empaquetamiento que cuadre con los requerimientos globales más exigentes.

La ruta fue diseñada en base a las exigencias de los bancos de inversión globales, que fueron entregadas por ellos mismos en las reuniones sostenidas.

Los temas centrales tratados en esta postulación permiten cumplir las exigencias de la mayor parte de las grandes administradoras de activos, siendo los pilares 3 temas recurrentes:

1) Team técnico que asegure el desarrollo y mejoramiento continuo del servicio, Nadie quiere un producto que dure 3 años por más rentable que sea.

2) Un servicio robusto que asegure continuidad operativa en cualquier escenario y contingencia.

3) Validación auditada por 2 años o más de los resultados de rentabilidad y volatilidad del portafolio de inversión.

Hay otros aspectos deseables:

1) Profundidad del fondo. Es deseable que pueda crecer a inversiones de sobre 10 billones USD, pero es aceptable fondos de 100 millones USD.

2) Incluir instrumentos financieros de diversos mercados.

3) Operar sobre activos líquidos.

4) Operar sobre activos que se transen en plataformas de inversión globales con bajos costos de transacción.

Lo más relevante es destacar que el plan se ha construido desde los requerimientos de los bancos de inversión locales, regionales y globales. Este plan desarrollado desde el mercado permite tener cierta certeza de éxito si se cumple lo señalado, pero no asegura el éxito, pues debemos cumplir todas tareas señaladas en tiempos cortos para ganarle al mercado. Cumplir sólo un par de las tareas no sirve, debemos trabajar duro y rápido para cumplirlas todas.

## 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.

1) Se requiere de conocimiento técnico de DS & IA & mercado financiero para poder realizar prospección internacional de mercado. Por el lado de la técnica debe tenerse la capacidad de explorar y evaluar permanentemente las nuevas herramientas disponibles en el mercado y estar al tanto de las mejoras de la técnicas existentes. Por el lado del mercado financiero debe tenerse la capacidad de entender el mercado, a sus actores, para poder detectar problemáticas de alto valor cuyas soluciones puedan ser abordadas desde las herramientas predictivas de Priax. En el equipo Priax están incorporados ambos perfiles en diferentes personas.

2) Para integrar ambos ámbitos descritos los miembros del equipo que se encarguen de tarea exploratoria técnica y de las financieras deben tener capacidad de entender globalmente el producto. El área exploratoria técnica debe conocer y entender la arquitectura y construcción de las bases de datos, de los algoritmos IA predictivos y de las algoritmos IA financieros para la asignación dinámica, para poder evaluar correctamente cuando alguna herramienta puede aportar valor y/o cuando puede ser integrada a los procesos y algoritmos de Priax. El área exploratoria financiera debe entender a cabalidad como operan los algoritmos y conocer bien sus flexibilidades, limitaciones y potencialidades para evaluar que oportunidades pueden ser abordadas y cuales no. En Priax opera permanentemente un Comité técnico con la participación del equipo de gestión y equipo financiero. Además, en la reuniones de desarrollo de productos con los clientes financieros participa activamente el equipo técnico.

3) Para integrar permanentemente nuevas herramientas y mejores/nuevas soluciones se debe tener un equipo afiatado, complementario, con experiencia, con canales de comunicación directos, habituales y sencillos. El equipo opera con comunicación directa y libre entre todos los miembros, aunque con el cuidado de no intervenir en la asignación de tareas y desarrollos, que son gestionadas directamente entre cada miembro y su jefe directo.

4) Se debe tener un equipo de desarrollo altamente capacitado para el desarrollo de algoritmos IA, IAF y ADA. El equipo tiene miembros con conocimiento IA de alto nivel, y además acuerdos con empresas IA nacionales de alta capacidad profesional.

5) Se debe tener un equipo técnico altamente capacitado con conocimiento financiero para el desarrollo de algoritmos de asignación dinámica; el desarrollo de la IA financiera debe entregar productos en el lenguaje y requerimientos del mercado financiero. El equipo cuenta con miembros cuyo conocimiento base es la IA, pero que además tienen conocimiento formal del mercado financiero (no experiencia directa).

6) Se requiere acceso a los mejores equipos computacionales a costos competitivos, para que la capacidad de proceso de los algoritmos se exprese y potencie. Tener buenos socios estratégicos técnicos es esencial en este aspecto. No es el core de Priax, pero si es necesario para que los algoritmos se potencien. Se opera con las mejores plataformas de la web, con sistema de robustez y respaldo dual, que son gestionadas a través de socios estratégicos expertos.

7) Se requiere un equipo un equipo de gestión experimentado y con alta capacidad organizativa y administrativa, tanto para el desarrollo ordenado de los planes comerciales y escalamiento, como para la estructuración de procesos unitarios integrados que conjugan múltiples herramientas de terceros con algoritmos propios. Además debe velar por la rigurosidad y formalidad de los acuerdos para asegurar la continuidad de largo plazo. En el equipo hay miembros con vasta experiencia empresarial y otros con gran experiencia gerencial y corporativa.

8) Se requiere de un directorio que resguarde el foco de desarrollo comercial, vele por la creación permanente de valor y que exija tener las mejores herramientas técnicas. En el directorio participan directores creativos, directores del área técnica, directores con

experiencia gerencial y organización, y directores con presencia en el mercado financiero de inversiones.

9) Los requerimientos de infraestructura relevantes se centran en el tema del equipo de trabajo y directivo; los equipos computacionales personales, oficina, y otros similares no son relevantes para el desarrollo .

10) Las capacidades financieras están presupuestadas, y serán cubiertas minoritariamente por el flujo de ingresos de la operación del FIP Fondo Inversión Privado Commodity I gestionado junto a Atacama Invest, y mayoritariamente por aportes de los socios y/o directores de la empresa y fondos públicos.

11) Se tiene un equipo comercial financiero que tiene las capacidades comunicacionales, los contactos, los conocimientos técnico, financieros y de negociación, necesarios para liderar las conversaciones con los grandes bancos de inversión globales.

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.

[Balance%20Enero-Junio%202024%20Priax%20Post%20SPA%20+%20Carpeta%20Tributaria.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.

No hay asociados.

Detalle la conformación del equipo de trabajo del beneficiario (y en su caso, del asociado) que participará del proyecto, señalando sus capacidades técnicas y experiencia relevante en el ámbito del proyecto.

La beneficiaria es PRIAX POST Spa ([www.priax.ai](http://www.priax.ai)), que nace para desarrollar productos de predicción para el mercado financiero en base a Data Science e Inteligencia Artificial.

Para incorporar las capacidades técnicas DS, IA, matemáticas y estadísticas y know how financiero global generó una alianza con PRIAX Spa, que a su vez tiene una alianza estratégica con Anastasia Spa ([www.anastasia.ai](http://www.anastasia.ai)). El equipo, detallado en <https://priax.ai/meet-the-team/>, incluye Ph.D. y Ms.C. en las áreas claves de desarrollo y escalamiento.

Se incorporó como directores a: 1) Javier García (<https://www.atacamainvest.com/site/javier-garcia-r/>), experto en el mercado financiero, que trabaja en el área inversiones y trabajó en los más grandes bancos globales, 2) Álvaro Acevedo (<https://www.linkedin.com/in/alvaroacevedorojas/>), con sólida formación internacional, vasta experiencia gerencial y manejo corporativo. 3) Ermilo Vasquez (<https://www.linkedin.com/in/ermilovazquez/>), con experiencia comercial internacional, tiene

un potente mirada a la acción y será una palanca clave para el escalamiento comercial usando a México como plataforma.

Esto permite tener un sólido equipo de trabajo para abordar integralmente todos los temas técnicos, comerciales, administrativos y financieros asociados al desarrollo y comercialización del producto.

Al equipo de trabajo se incorporarán 2 ingenieros de las áreas económica y desarrollo de software que potenciarán el desarrollo del producto, destacando el trabajo de profesionales altamente especializados, ya sea con post grados en el extranjero o prestigias universidades locales.

La empresa: 1) inició en enero 2024 la comercialización de reportes de commodities de distintos sectores económicos (<https://priax.ai/commo-list/>) para lo cual incorporó al equipo a una gerenta de ventas (Gabriela Herrera) y equipo de apoyo externo para la gestión de soporte de ventas y administración de las plataformas (<https://grupomeridian.com.mx/comunicacion/>). El producto destaca por su novedoso formato (at glance) entregando métricas de rentabilidad, riesgo, consistencia, incumbencia de las variables de contexto (<https://priax.ai/commodity-dashboard-report/>). 2) inició en mayo 2024 la explotación comercial del FIP Fondo de Inversión Privado Commodity I (<https://priax.ai/investments/>), que es gestionado por Atacama Invest (<https://www.atacamainvest.com/site/boutique/>), con lo cual Priax ha demostrado su capacidad de crear valor innovador y disruptivo desde la aplicación de la IA financiera de alto valor e impacto, además de la capacidad de gestionar y ejecutar contratos comerciales con actores del mercado financiero.

Rodrigo Strobl (<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-strobl-viviani/>) es el socio fundador que lidera Priax; tiene vasta experiencia en el desarrollo de negocios escalables con base innovación tecnológica, con fuerte foco comercial en desarrollos de productos disruptivos de alto valor.

Tenemos fuertes vínculos con prestigias universidades locales, donde tenemos el objetivo de al menos liderar una tesis de IA predictiva al año. El año 2023 fue la Universidad de Concepción, Departamento de Data Science (<https://uds.udec.cl/>), con una tesis sobre la construcción y manejo masivo de bases de datos. Durante el año 2024 desarrollaremos 2 tesis con la Universidad de Santiago (<https://informatica.usach.cl/>), una ligada a la construcción de portafolios de inversión óptimos y la otra a la IA financiera con foco en probar diversas funciones objetivos para mejorar los KPI predictivos y operativos. Para Priax generar clusters de IA financiera es una forma efectiva de asegurar talento futuro.

También participarán en el equipo de desarrollo profesionales del área de finanzas, de basta experiencia práctica:

1) Francisco Hasenberg (<http://www.atacamainvest.com/site/francisco-hasenberg-d/>), socio fundador de Atacama Invest, con experiencia previa en Administradoras de activos nacionales (Deutsche Bank y Celfin)

2) René Peralta (<https://www.linkedin.com/in/rene-peralta-moreno/?originalSubdomain=cl>), gerente de diversas corredoras de bolsas en Chile (BCI, Scotiabank).

En resumen: tenemos un sólido equipo directivo, un experimentado líder, un fuerte y capacitado equipo de desarrollo, y robustos socios estratégicos.

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.

Rodrigo Strobl, dedicación horaria 60-70%, encargado de liderar el equipo y el desarrollo del proyecto. Coordinar las tareas, proveer los recursos, dar foco a los esfuerzos del equipo, conocimiento general Inteligencia Artificial y Data Science. Participa activamente en las tareas de para cumplir los objetivos generales y específicos del proyecto para lograr los resultados definidos, con especial dedicación en la incorporación de actores del mercado financiero desde las primeras etapas del proyecto, tanto para que el producto tenga validez financiera y cumpla los KPI de mercado como para ir avanzando y preparando la asociación comercial para la monetización. Es un aporte desde su vasta experiencia en liderar equipos técnicos multidisciplinarios. Ha trabajado por muchos años con Inteligencia Artificial predictiva. Ha liderado la introducción comercial de productos innovadores, disruptivos, en mercado altamente escépticos, como el financiero.

Rodrigo Alcalde, full dedicación horaria, encargado del desarrollo de los algoritmos y procesos para estructurar y filtrar las bases de datos, con participación directa en el desarrollo de la arquitectura de procesos de OU y de la IA Financiera. Desarrollo y construcción Bases de Datos, modulación de Inteligencia Artificial Financiera para empaquetar predictor acorde a los requerimientos del mercado. Liderará el trabajo de Francisco Taunton coordinando y validando las bases de datos diarias usadas como input para el proceso predictivo. Es un aporte central para el proyecto por la experiencia en el manejo masivo de datos para generar predicciones de demanda y similares, conocimiento del mercado financiero, y haber operado Inteligencia Artificial predictiva. Participará en hacer conversar los resultados de la IA predictiva con los requerimientos del mercado a través de la IA Financiera. Su participación tiene especial relevancia en el cumplimiento de los KPI predictivos financieros, y los objetivos generales y específicos del proyecto.

José Ignacio Gonzalez, dedicación horaria 50-60%, encargado del desarrollo de los algoritmos de IA Financiera, mejoramiento de los procesos y diseño de arquitectura de procesos. Participará activamente en la exploración tecnológica de herramientas de empresas de desarrollos tecnológicos altamente especializadas, y su posterior evaluación de KPI y capacidades de integración con los procesos de Priax. Sus estudios de post grado, donde ha trabajado intensamente con el desarrollo de algoritmos de Inteligencia Artificial predictiva, son un aporte al proyecto, sumado a la experiencia laboral en temas asociados a la innovación y tecnología. Su participación tienen especial relevancia en el cumplimiento de los KPI operacionales de tiempo de proceso y costo, y los objetivos específicos del proyecto.

Francisco Taunton, dedicación horaria 50-60%, encargado de construir y mantener actualizadas diariamente las bases de datos que son las fundaciones para la correcta operación del resto del proceso predictivo. Su participación es necesaria para asegurar tener las bases de datos bien construidas, ordenadas, en formato computacional adecuado, permanentemente actualizadas, revisadas y validades. Entiende los procesos predictivos, por lo cual sabe manejar bases de datos y tienen plena conciencia de la importancia de estos para lograr mejores predicciones. El manejo de bases de datos es fundamental para el cumplimiento de todos los KPI del proyecto.



## Encuesta

Estamos interesados en conocer la presencia de la empresa en la web.	Página Web, LinkedIn
Indica la URL de tu Página Web	<a href="https://pria.x.ai/">https://pria.x.ai/</a>
Indica la URL del perfil en LinkedIn	<a href="https://www.linkedin.com/company/pria.x-ai/?viewAsMember=true">https://www.linkedin.com/company/pria.x-ai/?viewAsMember=true</a>
Por favor, especifique si la empresa postulante cuenta con alguna de las siguientes características	La empresa es persona jurídica con fines comerciales y al menos un 50% de los (las) dueños(as) de la sociedad son mujeres
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?	1
¿Qué tipo de usuarios son éstos principalmente?	Administradora de activos local.
Actualmente, ¿Con cuántos clientes cuenta la solución propuesta?	1
Aproximadamente, ¿Qué monto de ventas brutas (peso chileno) ha generado la solución propuesta?	\$ 1000000
¿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)?	✓
Por favor marque cuáles métodos de protección solicitó e indique los respectivos números identificadores (código de postulación) de cada solicitud:	Desarrollo interno de know how y algoritmos
Otra 1 - Indica el número (id o identificador) de la Otra	N/A
Por favor, especifique el método de protección.	Desarrollo interno de know how y algoritmos, procesos de operaciones unitarias remotas descentralizados.
¿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 (\$)	\$ 1000000000
Considerando el capital levantado señalado ¿Podría indicarnos qué porcentaje corresponde a público?	10 %
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.	\$ 900000000
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 medioambientales y sociales, ¿Con cuál de ellos se encontraba principalmente alineado el proyecto?	Promover crecimiento económico sostenido, sostenible e inclusivo, trabajo decente y empleo pleno y productivo
Actualmente, ¿Cuántas personas se encuentran trabajando en el proyecto?	5

¿Podría indicarnos, nivel educacional, género del capital humano y sueldo promedio de quienes se encuentran o encontrarán trabajando en el proyecto?:

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

Doctorado	Mujeres	Hombres	Sueldo bruto promedio (pesos chilenos)
Doctorado		1	7000000
Magister		1	6000000
Profesional		3	5000000
Técnico Profesional			
Enseñanza media			
Enseñanza básica			

¿Su empresa y/o proyecto cuenta con alguna de las siguientes certificaciones ambientales? Marca una o más alternativas según corresponda.	Ninguna
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 vincularse 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 tu mismo sector de negocios
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	Una empresa con buenas prácticas de marketing
¿Ud. Participó en alguna(s) de las instancias de difusión realizadas por CORFO para conocer más detalles de este concurso?	✓
¿Cuáles de los siguientes?	Charlas generales

**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: PRIAX POST SPA  
RUT del emisor: 77536058 – 5  
Fecha de generación de la carpeta: 03/07/2024 12:03

**Datos del Contribuyente**

Fecha de Inicio de Actividades: 11-03-2022  
Actividades Económicas: SERVICIOS DE INFORMÁTICA, INGENIERÍA, VENTA DE SOFTWARE COMPUTACIONAL  
620200 ACTIVIDADES DE CONSULTORIA DE INFORMATICA Y DE GESTION DE INSTALACIONE  
661903 EMPRESAS DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN INVERSION FINANCIERA; SOCIEDADES  
Categoría tributaria: Primera categoría  
Domicilio: LAS TRANQUERAS 117 OF B- , LAS CONDES  
Sucursales:  
Últimos documentos timbrados: FACTURA ELECTRONICA 04-06-2024  
NOTA DEBITO ELECTRONICA 05-12-2022  
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)**

JUNIO 2024

1 / 12

- No se registra declaración para este período -


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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7939053696
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	05 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	92.825
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.488.648	538	TOTAL DÉBITOS	92.825
563	BASE IMPONIBLE	488.553	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.581.473
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,125	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
			779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
			537	TOTAL CRÉDITOS	2.581.473
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			062	PPM NETO DET.	611
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	611
			547	TOTAL DETERMINADO	611

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	611	+
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		FALABELLA	PEL	21/06/2024

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



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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7920900946
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	04 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	29.450
511	CRÉD. IVA POR DCTOS. ELECTRONICOS	333.559	538	TOTAL DÉBITOS	29.450
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	412.500
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO		520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	333.559
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.568.437	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.264.328
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	247.500	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
563	BASE IMPONIBLE	155.000	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
115	TASA PPM 1ra. CATEGORIA	0,125	537	TOTAL CRÉDITOS	2.597.887
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			062	PPM NETO DET.	194
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	247.694
			547	TOTAL DETERMINADO	247.694

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	247.694	+
Más IPC	92	0	+
Más Intereses y Multas	93	93.927	+
CONDONACION	795	65.749	-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	275.872	=

% 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		FALABELLA	PEL	30/05/2024

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


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

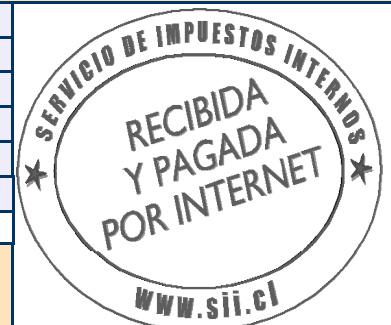
<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7920900256
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	03 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante
		scalderonsm@gmail.com			

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.255.297	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.255.297
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	261.848	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
9906	FECHA PRESENTACION DECL. PRIMITIVA	3.0/0.5/2.024	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
			537	TOTAL CRÉDITOS	2.255.297
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	261.848
			547	TOTAL DETERMINADO	261.848

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	261.848	+
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
Rectificatoria con Giro	7894629566	FALABELLA	PEL	30/05/2024

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





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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7920899496
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	02 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, LAS CONDES			LAS CONDES		
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante
		scalderonsm@gmail.com			

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
584	CANT.INT.EX.NO GRAV.SIN DER. CRED.FISCAL		562	MONTO SIN DER. A CRED. FISCAL	139.384
			504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.241.838
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.241.838	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	276.196	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
9906	FECHA PRESENTACION DECL. PRIMITIVA	3.0/0.5/2.024	537	TOTAL CRÉDITOS	2.241.838
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	276.196
			547	TOTAL DETERMINADO	276.196

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	276.196	+
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
Rectificatoria con Giro	7874218926	FALABELLA	PEL	30/05/2024

<b>Firma y Timbre Fiscalizador</b>	<b>Firma Contribuyente</b>
------------------------------------	----------------------------


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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7920898586
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	01 / 2024

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, LAS CONDES				LAS CONDES	
09	Teléfono	55	Correo Electrónico	314	Rut del Representante
		scalderonsm@gmail.com			

Código	Glosa	Valor	Código	Glosa	Valor
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.226.268	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.226.268
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	247.500	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
9906	FECHA PRESENTACION DECL. PRIMITIVA	3.0/0.5/2.024	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
			537	TOTAL CRÉDITOS	2.226.268
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	247.500
			547	TOTAL DETERMINADO	247.500

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	247.500	+
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
Rectificatoria con Giro	7844658746	FALABELLA	PEL	30/05/2024

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



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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7817225056
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	12 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B , 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	95.000	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	95.000
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	1	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.142.385
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.237.385	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	2.411.500	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
			537	TOTAL CRÉDITOS	2.237.385
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	2.411.500
			547	TOTAL DETERMINADO	2.411.500

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	2.411.500	+
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		FALABELLA	PEL	03/01/2024

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


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS  
FORMULARIO 29**
**FOLIO** 07 7817223666

**RUT** 03 77.536.058-5

**PERIODO** 15 11 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	95.000	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	95.000
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	1	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	2.032.436
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	2.127.436	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	1.306.500	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
			537	TOTAL CRÉDITOS	2.127.436
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.306.500
			547	TOTAL DETERMINADO	1.306.500

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.306.500	+
Más IPC	92	9.146	+
Más Intereses y Multas	93	326.678	+
CONDONACION	795	228.675	-
TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	1.413.649	=

% Condonación	Número de la Resolución	Fecha de la Condonación
70	013-2015	28/03/2024



Tipo de Declaración	Corrige a Folio(s):	Banco	Medio de Pago	Fecha de Presentación
Primitiva		FALABELLA	PEL	03/01/2024

<b>Firma y Timbre Fiscalizador</b>		<b>Firma Contribuyente</b>	


**DECLARACION MENSUAL Y PAGO SIMULTANEO DE IMPUESTOS  
FORMULARIO 29**
**FOLIO** 07 7796776336

**RUT** 03 77.536.058-5

**PERIODO** 15 10 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	95.000	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	95.000
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	1	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	95.000	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	916.500	537	TOTAL CRÉDITOS	95.000
			089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
			595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	916.500
			547	TOTAL DETERMINADO	916.500

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	916.500	+
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 con Giro				01/12/2023

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


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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7796775086
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	09 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	112.164	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	112.164	
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0	
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	112.164	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0	
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	2.445.868	537	TOTAL CRÉDITOS	112.164	
				089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
				595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	2.445.868
				547	TOTAL DETERMINADO	2.445.868

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	2.445.868	+
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 con Giro				01/12/2023

<b>Firma y Timbre Fiscalizador</b>	<b>Firma Contribuyente</b>


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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7796772296
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	08 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	112.122	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	112.122	
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	1.688.458	
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	1.800.580	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0	
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	846.300	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0	
				537	TOTAL CRÉDITOS	1.800.580
				089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
				595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	846.300
				547	TOTAL DETERMINADO	846.300

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	846.300	+
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 con Giro				01/12/2023

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



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

<b>FOLIO</b>	<b>07</b>	7733285436
<b>RUT</b>	<b>03</b>	77.536.058-5
<b>PERIODO</b>	<b>15</b>	07 / 2023

01	Apellido Paterno o Razón Social	02	Apellido Materno	05	Nombres
PRIAX POST SPA					
06	Calle	610	N°	08	Comuna
LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B, 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	112.144	520	CRÉDITO REC. Y REINT./FACT. DEL GIRO	112.144	
519	CANT. DE DCTOS. FACT. RECIB. DEL GIRO	2	504	REMANENTE CREDITO MES ANTERIOR	1.569.863	
077	REMANENTE DE CRÉDITO FISC.	1.682.007	544	RECUP. IMP. ESP. DIESEL (Art. 2)	0	
151	RET, TASAS DE 10 % SOBRE LAS RENT.	1.033.500	779	Monto de IVA postergado 6 o 12 cuotas	0	
				537	TOTAL CRÉDITOS	1.682.007
				089	IMP. DETERM. IVA DETERM.	0
				595	SUB TOTAL IMP. DETERMINADO ANVERSO	1.033.500
				547	TOTAL DETERMINADO	1.033.500

TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	1.033.500	+
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		FALABELLA	PEL	21/08/2023

<b>Firma y Timbre Fiscalizador</b>	<b>Firma Contribuyente</b>



REPUBLICA DE CHILE  
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS  
FORM. 22

**AÑO TRIBUTARIO**  
**document.write(valores["PERIODO"])2024**

07 N° 325415284

IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

**ROL UNICO**  
**TRIBUTARIO**

**01 Apellido Paterno**  
**o razón social**

**02 Apellido Materno**

**05 Nombres**

**03** 77536058-5

PRIAX POST SPA

**06** Calle N° Of.Depto.

**09** Teléfono

**08** Comuna

LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B null

LAS CONDES

**13** Actividad, profesión o giro del negocio

**14** Código actividad económica

**903** RUT. del Representante

ACTIVIDADES DE CONSULTORIA DE INFORMATICA Y DE  
GESTION DE INSTALACIO

620200

9414500-7

**55** Correo Electrónico

rodrigo@strobl.cl

<b>15</b>	Fecha Vencimiento Declaración	042024	<b>53</b>	Región	13
<b>55</b>	Correo Electrónico	rodrigo@strobl.cl	<b>305</b>	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	0
<b>315</b>	Fecha Presentación	21/04/2024	<b>645</b>	CPT positivo final	0
<b>646</b>	CPT negativo final	0	<b>1409</b>	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	7907126
<b>1412</b>	Honorarios pagados	127289885	<b>1426</b>	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	20613586
<b>1430</b>	Total de egresos anuales	155810597	<b>1440</b>	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-155810597
<b>1450</b>	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	155810597	<b>1494</b>	Capital aportado, histórico (incluye aumentos y disminuciones efectivas)	500000
<b>1546</b>	CPTS negativo final	135197011	<b>1706</b>	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	155810597
<b>1707</b>	Pérdidas tributarias de ejercicios anteriores	20613586	<b>1719</b>	CPTS negativo	135197011
<b>1729</b>	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	-155810597	<b>8809</b>	Rut Representante	775360585
<b>8811</b>	Moneda de la Declaración	CLP	<b>8865</b>	Código Emisión	3
<b>9934</b>	2023 comienza registro de layout f22 (met)	F22.3			

Folio N° 325415284

REMANENTE DE CREDITO			IMPUESTO A PAGAR				
66	<b>SALDO A FAVOR</b>	<b>85</b>	+	69	Impuesto Adeudado <b>90</b>	+	
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	<b>86</b>	-	70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	<b>39</b>	+
68	<b>DEVOLUCIÓN SOLICITADA</b>	<b>87</b>	=	71	<b>TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)</b>	<b>91 0</b>	=
				<b>RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)</b>			
				72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	<b>92</b>	+
				73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	<b>93</b>	+
				74	<b>TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)</b>	<b>94</b>	=

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

REPUBLICA DE CHILE  
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS  
FORM. 22

**AÑO TRIBUTARIO**  
**document.write(valores["PERIODO"])2023**

07 N° 314150123

IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

**ROL UNICO**  
**TRIBUTARIO**

**01 Apellido Paterno**  
**o razón social**

**02 Apellido Materno**

**05 Nombres**

**03** 77536058-5

PRIAX POST SPA

**06** Calle N° Of.Depto.

**09** Teléfono

**08** Comuna

LAS TRANQUERAS 117 OF B- 503 PS 5 TORRE B null

LAS CONDES

**13** Actividad, profesión o giro del negocio

**14** Código actividad económica

**903** RUT. del Representante

ACTIVIDADES DE CONSULTORIA DE INFORMATICA Y DE  
GESTION DE INSTALACIO

620200

9414500-7

**55** Correo Electrónico

rodrigo@strobl.cl

<b>15</b>	Fecha Vencimiento Declaración	042023	<b>36</b>	Pagos provisionales, según arts. 14 letra D) N° 3 letra (k) y 34 LIR	244
<b>53</b>	Región	13	<b>55</b>	Correo Electrónico	rodrigo@strobl.cl
<b>305</b>	RESULTADO LIQUIDACIÓN ANUAL IMPUESTO A LA RENTA (si el resultado es negativo o cero, deberá declarar por Internet)	-244	<b>315</b>	Fecha Presentación	11/04/2023
<b>849</b>	Pago Provisional (Art. 84) / Rebaja Crédito AFP	244	<b>1374</b>	Capital aportado empresas que inician actividades en el año comercial que corresponda a esta declaración	500000
<b>1400</b>	Ingresos del giro percibidos	193200	<b>1409</b>	Existencias, insumos y servicios del negocio, pagados	4176982
<b>1410</b>	Total de ingresos anuales	193200	<b>1412</b>	Honorarios pagados	16629804
<b>1430</b>	Total de egresos anuales	20806786	<b>1440</b>	Base Imponible afecta a IDPC (o pérdida tributaria antes de imputar dividendos o retiros percibidos) del ejercicio	-20613586
<b>1450</b>	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	20613586	<b>1546</b>	CPTS negativo final	20113586
<b>1706</b>	Pérdida tributaria del ejercicio al 31 de diciembre	20613586	<b>1719</b>	CPTS negativo	20113586
<b>1729</b>	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	-20613586	<b>8811</b>	Moneda de la Declaración	CLP
<b>8865</b>	Código Emisión	2	<b>9934</b>	2023 comienza registro de layout f22 (net)	F22.3

Folio N° 314150123

**REMANENTE DE CREDITO**

66	<b>SALDO A FAVOR</b>	<b>85</b>	244	+
67	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 6) .	<b>86</b>		-
68	<b>DEVOLUCIÓN SOLICITADA</b>	<b>87</b>	244	=

**IMPUESTO A PAGAR**

69	Impuesto Adeudado	<b>90</b>	+
70	Reajuste Art. 72 línea 69: 0.9%	<b>39</b>	+
71	<b>TOTAL A PAGAR (Líneas 69+70)</b>	<b>91</b>	=
<b>RECARGOS POR DECLARACIÓN FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)</b>			
72	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	<b>92</b>	+
73	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	<b>93</b>	+
74	<b>TOTAL A PAGAR (Líneas 71+72+73)</b>	<b>94</b>	=

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

- No se registra declaración para este período -