

La edtech creada por los amigos Clemente Saffie y Francisco San Martín se empezó a enfocar más en el modelo B2B y apuntan a cerrar el año integrados en 25 instituciones.

SOFÍA MALUENDA

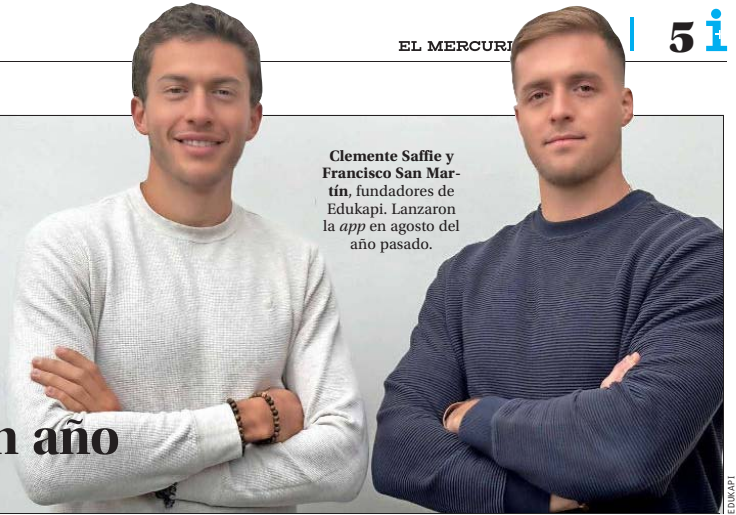
Un ingeniero comercial que venía de la *fintech* Destácame y un ingeniero civil recién titulado. Esa fue la dupla de amigos compuesta por Clemente Saffie y Francisco San Martín con que partió la *startup* Edukapi, que consiste en un profesor impulsado por inteligencia artificial, disponible a través de su aplicación que lanzaron justo hace un año. En estos 12 meses, cuentan que ya superaron los 200 mil estudiantes y las fronteras de Chile, sumando usuarios de distintos países.

A través de diversas funcionalidades, busca entregar apoyo académico desde el colegio hasta la universidad. Ofrece, por ejemplo, tutoría conversacional en tiempo real con un "enfoque socrático", con el objetivo de estimular la reflexión y el aprendizaje profundo. La aplicación también guía la resolución de problemas y ejercicios paso a paso, y además, ofrece juegos interactivos para intentar hacer del aprendizaje un proceso más atractivo, junto con herramientas de planificación

A TRAVÉS DE DIVERSAS FUNCIONALIDADES, BUSCA ENTREGAR APOYO ACADÉMICO:

Con su profesor impulsado por IA, Edukapi supera los 200.000 estudiantes en un año

Clemente Saffie y Francisco San Martín, fundadores de Edukapi. Lanzaron la app en agosto del año pasado.



que facilitan el estudio y la posibilidad de conectar con amigos en la plataforma. "Hemos pivotado hartito, la verdad... partió siendo un *chatbot* y hoy día es algo súper amplio", recalca el emprendedor.

Ambos tenían interés en educación: Saffie quería "devolver" las buenas oportunidades que tuvo, mientras que San Martín había sido profesor particular.

DIFERENCIACIÓN Y METAS

A diferencia de simplemente pedirle a herramientas como ChatGPT que re-

suelvan una tarea, el CEO argumenta que su plataforma está entrenada para no simplemente entregar las respuestas, sino que guiar en el proceso de aprendizaje para que el estudiante llegue a ellas por sí solo. Asimismo, contiene el contexto local y nació del trabajo conjunto de docentes, psicólogos y especialistas en educación.

La llegada a otras latitudes se dio de manera natural, cuenta Saffie, respondiendo al desafío de que una vez que pasara diciembre, verían una baja durante los meses de verano en Chile.

"Fue como: 'Chuta, vamos a morir'. Entonces dijimos, ya, pasemos a otro hemisferio. Hoy día la inteligencia artificial te permite traducir la aplicación, te permite hacer muchas cosas que antes no se podía", asegura y cuenta que hicieron un gasto mínimo en marketing, que resultó un éxito.

"Por ejemplo, en Asia agarró mucho vuelo", cuenta Saffie. Terminado el verano, quedaron en el programa Start-Up Chile de Corfo. "Se nos abrió la cabeza para irnos para otro modelo de negocio. No solamente el modelo B2C del consu-

midor, del estudiante, sino que ahí fue donde le metimos harta cabeza al B2B, que es donde estamos hoy", relata, dando cuenta de alianzas con preuniversitarios, redes educacionales y conversaciones con colegios privados.

"Hoy día Edukapi está entregando un profe personalizado a cada uno y esos datos permiten mejores clases. Al final tampoco estamos reemplazando a los profesores. Es un complemento", recalca. "Nuestra meta para cerrar el 2025 es estar ya integrados por lo menos en 25 instituciones", proyecta.