

Fecha: 10-07-2025
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Innovacion
 Tipo: Noticia general
 Título: Nueva startup que permite a empresas chatear con sus datos cierra con Puerto Coronel

Pág.: 2
 Cm2: 282,1
 VPE: \$ 3.705.683

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

INPLA ES UNA PLATAFORMA DE AGENTES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL:

Nueva *startup* que permite a empresas chatear con sus datos cierra con Puerto Coronel

Desde Concepción, estos tres emprendedores buscan atraer nuevos clientes, validar un modelo escalable y robustecer su presencia en la región con un viaje a México. **SOFÍA MALUENDA**

Lo más difícil es lograr cerrar un cliente grande en la primera reunión. Para los emprendedores que están detrás de Inpla —una plataforma de agentes de inteligencia artificial que permite a las empresas chatear con todos sus datos— este ha sido su hito más importante del último tiempo y uno que no solo marcó un avance comercial, sino que reforzó una convicción que han tenido desde el inicio: su solución está pensada para el mundo corporativo. Así lo relata Paula Riquelme, CEO y cofundadora de Inpla, *startup* que creó junto a Diego Orrego (director de estrategia) y José Zúñiga (CTO).

Los dos primeros ya emprendían juntos con Woku, una plataforma para gestionar la experiencia del cliente sin encuestas. “A finales de 2024 conocimos a José, fundador *tech* que pasó por Platanus Ventures. En enero de este año hicimos una hackatón de 48 horas donde creamos un sistema de agentes que se conectaba a una API para resolver un problema de visualización de datos de nuestras *startups*”, relata la emprendedora. La colaboración tuvo éxito en sus clientes (Zúñiga también es fundador de Kutamma), así que decidieron seguir construyendo en conjunto.

A fines de abril, durante una visita a las oficinas de Platanus Ventures en Ciudad de México se dieron cuenta que había potencial para algo más grande. “Fue entonces cuando con Diego y José tomamos la difícil decisión —porque nuestras *startups* estaban en crecimiento— de convertir Inpla en un negocio de verdad”, detalla Riquelme. Tras validar la idea con más de 30 empresas en Latinoamérica,



Diego Orrego (director de estrategia), Paula Riquelme (CEO) y José Zúñiga (CTO), fundadores de Inpla.

ca, a principios de junio cerraron con su primer gran cliente (Puerto Coronel) y constituyeron la empresa en Estados Unidos.

OPERANDO DESDE EL BIOBÍO

El cierre con Puerto Coronel, uno de los más importantes del sur del país, se dio tras una presentación a Sebastián Meza, jefe de Ingeniería Industrial de la compañía. “Hoy estamos en proceso de implementación con los datos de SAP: el objetivo es que los jefes de departamento consulten datos presupuestarios desde Teams, eliminando alrededor de diez solitu-

des diarias al área de Control de Gestión presupuestaria”, detalla la emprendedora.

“Operamos desde Concepción para trabajar codo a codo con Puerto Coronel, ya que es un desafío gigante y ambicioso. Esta cercanía nos permite adaptar rápidamente nuestro agentes IA a su cultura de datos, flujos de trabajo y estructura organizacional”, detalla la ingeniera civil industrial de la U. de Concepción.

A corto plazo, buscan sumar clientes en Chile para validar un modelo escalable. En septiembre, además, viajarán por seis meses a Ciudad de México para consolidar su presencia en Latinoamérica y atraer nuevos clientes.