

# Databot lanza chatbot gratuito para PYME y alista aterrizaje en España

POR ALEJANDRA RIVERA

■ La startup chilena que crea chatbots con inteligencia artificial se adjudicó un fondo semilla Expande de Corfo, lo que le permitirá llegar a otros mercados este año.

En 2019, el ingeniero civil en minas de la Universidad Central, Nicolás Barrera, fundó Databot, una startup especializada en chatbot con inteligencia artificial para ventas y soporte de empresas de servicios. Hoy, en el contexto de la pandemia, lanzó un chatbot gratuito para Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y prepara su arribo a España. “En abril lanzamos un plan gratuito para PYME con un bot que viene listo, llegar, instalar e integrar en dos minutos, el que permite capturar datos de contacto y con una interfaz para agregar preguntas propias del negocio. Ya se han integrado 200 chatbots en sitios web de pequeñas empresas, las que tienen derecho a 50 contactos mensuales”, explica Barrera. A comienzos de junio fueron seleccionados por UDD Venture, la aceleradora de negocios de la Universidad

del Desarrollo y se acaban de adjudicar un fondo Semilla Expande de Corfo por \$20 millones. Estos recursos los destinarán a crecimiento, masificar la herramienta gratuita y dar los primeros pasos internacionales.

Ya están constituyendo Databot en España, para lo cual están trabajando con Finutive, una firma española que prepara el arribo de empresas extranjeras en ese país. “Ellos hacen todo, desde la constitución hasta los temas tributarios. El plan es llegar este año y operar desde Chile”, dice.

Barrera comenta que Databot no fue su primer em-

prendimiento. Partió con un e-commerce, pero “estaba súper limitado al mundo físico”. Durante 2018 y parte de 2019 estudió en forma autodidacta cómo construir chatbots, “en lenguaje de programación, arquitectura, servidores, metodologías, estuve un año desayunando software”, cuenta.

El 2020 se adjudicó un capital semilla del Servicio de Cooperación Técnica (Serotec), el que fue el inicio del emprendimiento. En el camino se sumó al equipo un experto en software que le ayudó a apalancar la primera etapa del desarrollo y empezó a tener los primeros clientes.

El año pasado levantó una ronda de inversión, en la que uno de sus clientes, Diego Fernández de Simple Seguros, se transformó en uno de los inversionistas. “Como era mentor de la incubadora de 3IE, una parte de su inversión



NICOLÁS BARRERA,  
FUNDADOR DE  
DATABOT.

fue en horas hombre y con él trabajamos el modelo de negocio y de ventas”.

## Proyecciones

Databot hoy tiene dos líneas de negocio, una para PYME y otra para grandes empresas, ambas con foco en e-commerce y servicios. Se trata de un chatbot escrito que simula la conversación humana y es capaz de capturar datos de contacto y requerimiento que luego envía al sistema en forma estructurada -procesa- para que los usuarios los consulten y administren las

conversaciones.

“Como es amigable, tiene cuatro veces más conversión que un formulario normal. Y en el caso de los e-commerce, se pueden agregar datos específicos como los métodos de envío, las formas de pago o los horarios de atención, en el área de venta y soporte del cliente”, explica Barrera.

Hoy cuentan con 70 clientes de pago y proyecta cerrar 2021 con 500 clientes en Chile y a fines de 2022 a 10 mil usuarios activos. Respecto de las ventas, buscan crecer 500% en ventas y 1.000% en usuarios en 2021.

**\$20 MILLONES**  
RECIBIÓ DE CORFO  
(SEMILLA EXPANDE)

# Pesquera del grupo Angelini acelera transformación digital y contrata a Huawei

MARÍA GABRIELA ARTEAGA

La pandemia ha acelerado la digitalización de diversas empresas, entre ellas, la firma de alimentos Orizon -ligada al grupo Angelini- que hace unos seis meses completó la migración de su operación a la nube de la mano de Huawei.

El subgerente de TI en Orizon, Fernando Riveros, comenta que la empresa -que nació de la fusión entre Southpacific Korp (SPK) y Pesquera San José- tras la diversificación del negocio debió acelerar su transformación digital.

El proceso partió en 2019 y concluyó en diciembre de 2020, “sin



■ Orizon completó la migración de su operación a la nube, creó un e-commerce y un plan de modernización a 2025 con tecnología de Huawei.

duda acelerado por la pandemia”. Optaron por Huawei, entre otros, porque “su nube está en Chile”. En agosto de 2019 el gigante asiático instaló su primer data center en suelo local, al que sumaron un segundo un año después.

La migración a la nube permitió a Orizon desarrollar su propio canal de e-commerce y alcanzar la distri-

bución nacional. “Fue un elemento acelerador que hoy nos permite poder hablar de la modernización de Orizon Foods”, dice Riveros.

## La modernización a 2025

La asociación con Huawei no termina con la migración. La tecnológica china los apoyará en la resolución de temas relacionados con el almacenamiento

El plan de Orizon incluye la construcción de un centro de distribución.

y funcionamiento de su operación en la nube, pero además en uso de tecnologías disruptivas.

Riveros adelanta que la firma tiene un plan de modernización a 2025 para transformarse en “un actor relevante a nivel chileno y latinoamericano” con ayuda de la tecnología. “Las bases ya están creadas, ya hicimos la migración; ahora tenemos la capacidad de dar respuesta rápida”.

El plan -en curso- involucra iluminar las plantas con tecnología Huawei, sensorizar los elementos industriales que no tienen visibilidad; un proyecto para la construcción de un centro de distribución y la robotización de procesos, entre otros.

“Estamos en un proceso de expansión y trabajando para hacer una empresa importante de fabricación y distribución de alimentos en Chile. Estamos trabajando en un plan agresivo y la parte tecnológica tiene que ir de la mano”, afirma Riveros.