



Durante el evento también se reconoció a cuatro proveedores, en las categorías de Seguridad, Inclusión y Diversidad, Desempeño Excepcional, e Innovación.

ES PARTE DEL PORTAFOLIO DE SONDA:

# Kueri, la *startup* que nació de una licitación pública

**Que las empresas puedan hacer preguntas a su información** y obtener respuestas rápidas sin tener que estar buscando cada uno de los documentos es la propuesta de Kueri. **SOFÍA MALUENDA**

**H**oy en día, las empresas tienen un alto volumen de documentación, entre contratos, normativas, procedimientos, políticas internas, etc. Llegar a esa información es difícil y toma mucho tiempo, dice el emprendedor Rodrigo Barrera, quien tiene claro su *pitch*, puesto que junto a Jesús Briceño crearon Kueri. Esta, en simple, es una herramienta para facilitarles estas búsquedas a las compañías. “Nuestra propuesta de valor es lograr que las empresas puedan tener toda su documentación en Kueri y puedan hacer preguntas rápidas a la información y obtener respuestas en segundos sin tener que estar buscando cada uno de los documentos”, precisa el CEO y cofundador.

En detalle, Kueri es un agente de inteligencia artificial que se entrena con múltiples fuentes de información. Estas pueden ser documentos estructurados, como bases de datos o planillas Excel, y también documentos no estructurados, como un PDF, imágenes o incluso presentaciones PowerPoint. También puede utilizar URL que sean informativas y a su vez integraciones vía API. Utilizan una tecnología que se llama

RAG (*Retrieval Augmented Generation*), que básicamente les permite hacer búsquedas semánticas entre lo que el usuario está pidiendo y las fuentes de conocimiento. Y una vez recuperada esa información, el modelo le pasa la información a un modelo de lenguaje, a un LLM, para poder generar la respuesta. Pero el LLM únicamente se utiliza para redactar, no para construir la respuesta que el usuario está solicitando. “Por eso no hay alucinaciones y los errores son prácticamente cero”, promete Barrera, quien también destaca la trazabilidad de su propuesta, puesto que la respuesta indica de dónde obtuvo la información.



CEDIDA

**Rodrigo Barrera** es CEO y cofundador de Kueri.

## SU CONCEPCIÓN

Lo llamativo de Kueri también tiene que ver con su nacimiento, situado en diciembre de 2024. “Esto nace con una licitación pública que fue organizada por el Sence (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo), justamente para poder entregarle a los ejecutivos de atención al cliente una herramienta que les permitiera encontrar respuestas rápidamente”, explica, ya que demoraban en encontrar la información porque estaba dispersa en múltiples fuentes. “Entonces, hoy día los ejecutivos se meten a Kueri y buscan la información de los usuarios en un *chatbot* conversacional que está integrado a todas estas fuentes de información y les permite encontrar rápidamente la información”, describe Barrera.

Hoy día hay más de 100 ejecutivos en Sence que están ocupando la plataforma. Están con un contrato de 18 meses. “Nosotros somos desarrolladores de *software* desde hace mucho tiempo. Estamos en el mercado desde 2019 y hemos trabajado con grandes clientes. Sin embargo, dado el avance de la tecnología y la disrupción de la inteligencia artificial, vimos una oportunidad muy grande y encontramos que la licitación era algo muy interesante de poder desarrollar y después replicar, porque creemos que es un dolor bien transversal en la empresa”, asegura el ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile.

## TRABAJO CON SONDA Y PLANES

Paralelamente, otra implementación que Barrera cataloga como “muy interesante” es con Sonda. “Nosotros ya somos parte del portafolio de Sonda y vamos a entrar directamente con el área de recursos humanos, justamente para cargar documentación de políticas, contratos, procesos, procedimientos, normativas, etc. para que el equipo pueda también acceder rápidamente a esta información”, indica.

“Lo que más nos tiene emocionado es la alianza con Sonda, creo que puede ser muy valioso para nosotros poder tener un *partner* tan grande que nos ayude a distribuir la plataforma y nosotros a enfocarnos en tener un solo producto”, proyecta.

Para este año, su objetivo es tener al menos 20 clientes ya ocupando su plataforma. “Ese es el objetivo y vamos bien encaminados. Ya tenemos muy buenos prospectos, así que creemos que lo vamos a lograr”, dice Barrera.