



Los ingenieros chilenos Mario Suazo y Gonzalo Jara son los creadores de esta *startup*, que tiene el apoyo de Corfo.

Firma tecnológica: Verificado.ai anuncia levantamiento de capital para expandirse a México y Colombia

La *startup* analiza la autenticidad de los comentarios de clientes de *e-commerce*.

ANDREA URREJOLA M.

Los comentarios que los clientes dejan en las plataformas son un elemento clave del comercio *online*. Estudios indican que un 70% de los consumidores consulta esas reseñas al tomar una decisión de compra.

Precisamente, comprobar que los comentarios sean auténticos y convertirlos en un *feedback* más acertado para las empresas es el servicio que ofrece la *startup* chilena Verificado.ai. Una propuesta que sus fundadores consideran pionera a nivel regional y que, por lo mismo, tendría potencial para internacionalizarse.

“Verificado.ai es una solución altamente innovadora que inició su misión en enero de 2023, que aborda la significativa desconexión que prevalece en Latinoamérica entre el manejo de las opiniones de los clientes por parte de las empresas y la demanda creciente de los consumidores modernos por información veraz y oportuna para orientar sus decisiones de compra. Nuestra herramienta permite a las empresas a capitalizar ese *feedback*, mejorando continuamente la expe-

riencia y los productos ofrecidos, mientras robustecen su reputación digital y fortalecen su competitividad en el mercado”, dice Mario Suazo, cocreador de Verificado.ai.

El ingeniero asegura que apuntan más allá de Chile, especialmente a México y Colombia. “Para comenzar por nuestra expansión regional, buscamos levantar desde US\$ 350 mil en *venture capital* para fines de este año”, añade.

En tanto, el ingeniero Gonzalo Jara, también cocreador de la *startup*, especifica que ya tienen 150 empresas clientas. “Contamos con una base de clientes que crece rápidamente y hoy estamos en una fase activa de incorporación de nuevas empresas que están en etapa de recolección inicial de *reviews*”, explica.

El modelo de negocios del emprendimiento es B2B: las empresas pagan mensualmente por el servicio de opiniones. “La tarifa está pensada para que los pequeños operadores puedan construir su reputación *online* con nosotros. Las grandes cuentas tienen planes *custom* que también consideran otras variables adicionales al volumen de transacciones”, finaliza Jara.