

■ Luuk, que desarrolló una plataforma para mejorar la gestión de procesos operacionales, sumará sus primeros clientes en Colombia y Brasil.

POR MARCO ZECCHETTO

Luuk fue fundada en 2020 por el publicista Cristóbal Pacheco y los hermanos Cristián y Francisco Karmy. La firma chilena desarrolló una plataforma para gestionar y automatizar operaciones en terreno de diferentes industrias, como logística, servicios, retail y minería, y digitalizar procesos empresariales manuales, centralizando información operacional y mejorando la visibilidad en tiempo real.

Para este año, la firma apunta a ampliar su base de clientes en Argentina, Perú y México, y durante el segundo semestre se expandirá a Colombia. Además, apunta a consolidar su llegada al mercado brasileño a inicios de 2027.

Pacheco, CEO de la firma, explicó que operan bajo un modelo de software como servicio (SaaS), con tarifa mensual o anual de uso.

Dijo que la plataforma permite levantar y digitalizar información en terreno de las empresas a través de una aplicación móvil, como *checklists* (listas de chequeo), formularios, flujos de trabajo o evidencias fotográficas.

“Muchas veces las empresas tienen información manual y un



Cristián Karmy, Cristóbal Pacheco y Francisco Karmy, fundadores de Luuk.

Startup chilena que digitaliza y automatiza operaciones en terreno de empresas con IA prepara expansión regional

desorden gigante. No tienen trazabilidad, no saben lo que está pasando. Y el gasto de horas hombre, entre recolectar un dato y traspararlo a un sistema digital es muy grande.

Nuestros clientes hoy reducen hasta un 80% los tiempos en horas hombre”, afirmó el ejecutivo.

Indicó que también operan con un esquema *offline first*; es decir, que

puede recolectar datos sin conexión y después cargarlos a la nube.

El año pasado, Luuk comenzó a integrar inteligencia artificial (IA) en la plataforma con un “agente

contextualizado”, que opera como un chat conversacional que utiliza datos propios de cada empresa, interpreta y resume la información operacional, y entrega recomendaciones específicas.

“Creamos una tecnología que se llama Sigilo, que encripta estos datos y se los manda a modelos de lenguaje poderosos que procesan esta información y la devuelven también encriptada. Y Luuk después la interpreta (...) Eso le da una seguridad muy grande a las empresas”, comentó Pacheco.

En 2021, la startup fue seleccionada por el programa Build de Start-Up Chile, donde se adjudicó \$15 millones, y en 2023 cerró una ronda ángel por unos US\$ 85 mil.

Expansión internacional

Pacheco dijo que actualmente Luuk cuenta con 100 clientes –de diferentes tamaños– distribuidos entre Chile, Argentina, México y Perú. Entre ellos, destacó a SQM, Scania, Agunsa y Achoclonados.

El ejecutivo explicó que este año la firma busca profundizar su presencia en Argentina, México y Perú, y durante el segundo semestre sumarán sus primeros clientes en Colombia. En paralelo, preparan su entrada a Brasil a través de Scania para inicios de 2027.

“La estrategia de expansión es crecer desde los clientes que tienen sucursales u operaciones afuera. Con Scania, por ejemplo, ahora tenemos un acercamiento bien importante en Brasil. Y Colombia también es parte de nuestra hoja de ruta, porque es un mercado que tiene una adopción tecnológica muy alta”, añadió Pacheco.