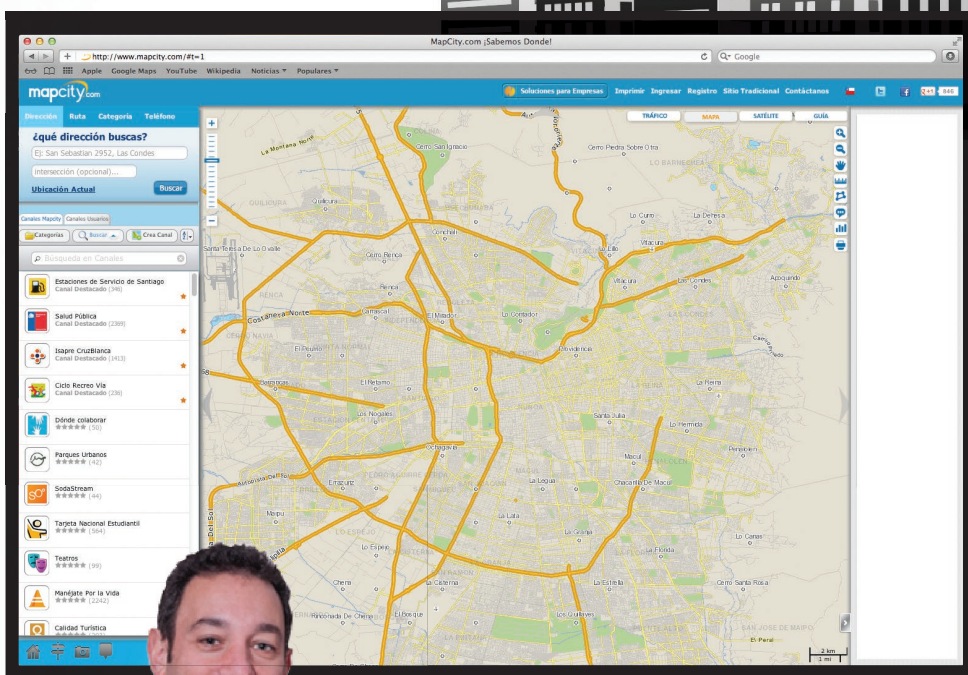


Entrevista



Roberto Camhi

Roberto Camhi es Director Ejecutivo y socio-fundador de las empresas Mapcity, con presencia en Chile, Perú y Colombia. Ingeniero Civil en Computación de la Universidad de Chile y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI), posee más de veinte años de experiencia en empresas de tecnología e Internet. Es profesor de Marketing Digital en la UAI y ha sido profesor en la U. de Chile, Andrés Bello y UAI. Ha escrito numerosos artículos sobre tendencias y tecnología, en los principales medios nacionales y revistas internacionales.



Por: **Benjamín Bustos y Claudio Gutiérrez**

1 • ¿Qué es lo que más valoras hoy de la formación del DCC y cómo ha influenciado en tu carrera profesional?

El DCC me entregó (y lo sigue haciendo) una formación muy sólida desde el punto de vista técnico, con fuerte orientación a la resolución de problemas. En la Escuela de Ingeniería y en particular en el DCC, se nos enseñó a pensar lógicamente, de modo de poder enfrentar los problemas cotidianos de la misma forma, lo que me ha sido de gran utilidad en mi vida.

2 • Por el contrario, ¿qué le agregarías a la formación del DCC, que pueda ayudar a formar ingenieros en Computación mejor capacitados para los requerimientos actuales?

Hoy en día, no sólo basta con tener las competencias técnicas necesarias para enfrentar un proyecto. Lo que más se valora y requiere en las empresas es la capacidad de gerenciar, liderar y entender los problemas de negocio de los clientes, para dar soluciones a ellos. Si no se es capaz de analizar el problema del cliente, innovar y crear soluciones para ellos, un ingeniero no será nunca completo y quedará relegado exclusivamente al ámbito tecnológico.

3 • Eres fundador del exitoso portal Mapcity.com. ¿Cómo enfrentan la competencia de sistemas similares como Google Maps y otros? ¿Cómo ha sido posible mantener un servicio independiente de los

grandes jugadores en este terreno? ¿Es viable eso?

Mucha gente ve a Mapcity como un portal de Internet de búsqueda de direcciones, pero la realidad es que eso es sólo la cara más visible. Mapcity es una compañía con presencia en Chile, Perú y Colombia, cuya función es ayudar a grandes empresas a tomar mejores decisiones de negocio basados en información territorial. Resolvemos el problema del “Dónde”. Para ello contamos con mucha información demográfica, de personas, comercio y empresas, las que combinamos con herramientas de análisis para hacer el *delivery* de las soluciones. El portal es muy importante, de hecho recibe cerca de tres millones de consultas al mes, pero genera menos del 5% de los ingresos de la empresa.

Hoy Mapcity provee los mapas de Google Maps y además es representante en Chile y Perú de ellos, por lo que la relación con Google es muy amistosa y de colaboración.

4 • ¿Utilizan bases de datos espaciales para guardar y consultar la información geográfica?

Así es. Las bases de datos espaciales son la fuente o insumo básico para nuestros procesos, las que se deben mantener actualizadas permanentemente.

5 • ¿Qué tan difícil sería agregarle al sitio consultas del tipo “dónde está el restaurante de sushi más cercano a mi posición actual” o “dónde está la sucursal del banco X más cercana”?

Ese tipo de consultas se pueden responder actualmente, para lo cual existen los canales temáticos, que son más de 160. Basta con posicionarse en el mapa, encender el canal que se está buscando y se encontrarán en la cercanía los elementos buscados, como bancos, cajeros, farmacias y un sinnúmero de posibilidades.

6 • ¿Qué infraestructura (hardware/software) se requiere para mantener el sitio funcionando?

Tenemos nuestros propios servidores en un data center en Chile, para los servicios locales, y en Estados Unidos para los demás países. Para ello utilizamos ocho servidores Blade balanceados y ocho raqueables.

7 • ¿Cómo se actualiza la información geográfica? ¿Cada cuánto tiempo?

Toda la información se actualiza permanentemente y de acuerdo a necesidades de la empresa, por ejemplo para satisfacer los requerimientos de un determinado proyecto. En el caso de los mapas, liberamos nuevas versiones dos veces al año y la actualización se realiza a partir de imágenes satelitales y terreno.

8 • ¿Cuáles son los desafíos técnicos que se vienen en el área en el futuro cercano?

Seguir innovando y diferenciarnos de nuestra competencia. El tema no es tecnológico, es de modelo de negocio. En eso estamos trabajando ahora, para desarrollar nuevos productos y siempre tener nuestra ventaja. BITS