



start-up

SILICON VALLEY

ENTREVISTA A

NICOLÁS LEHMANN

Por Federico Olmedo

INTROLOGIC



DCCC

INNOVACIÓN



Nicolás Lehmann es Ingeniero Civil en Computación y Magíster en Ciencias mención Computación de la Universidad de Chile. Apenas finalizó su magíster, se fue a trabajar a una empresa en Menlo Park, California, Estados Unidos. Nos contactamos con él para que nos cuente sobre su experiencia allí y sobre su paso por el DCC.

Para empezar Nico, cuéntanos con respecto a tu formación en el DCC. ¿Qué fue lo que te motivó a hacer el magíster? ¿Lo disfrutaste?

Siempre he tenido una inclinación hacia a la academia y el paso natural, finalizada la ingeniería, fue continuar con el magíster. Durante este período lo pasé muy bien y me gustó mucho el mundo de la academia: es entretenido estar pensando un problema por semanas, hasta que de repente se te ocurre “la idea”. Ese momento “Eureka” es muy satisfactorio.

Y terminado el magíster, ¿ya tenías pensado trabajar en Estados Unidos?

En realidad terminado el magíster no tenía idea qué hacer; tampoco había tenido mucho contacto con la industria, más que las prácticas profesionales. Pero sí tenía el deseo de salir del país, y de la nada me llega esta oferta de IntroLogic, en California. Como ya conocía el mundo de la academia dije, “bueno, ahora vamos a ver cómo es la industria” y así es que me vine a Estados Unidos.

Cuéntanos entonces un poco sobre IntroLogic, la empresa donde trabajas. ¿A qué se dedica? ¿Qué tamaño tiene?

Es una empresa relativamente pequeña. Somos siete trabajando acá y dos personas trabajando desde Chile. La empresa se fundó hace más o menos tres años, pero el producto actual lo empezamos a desarrollar a fines del año pasado, antes hacíamos algo totalmente distinto. Este producto que ofrecemos surge de la necesidad que tiene el departamento de ventas de toda compañía en identificar potenciales consumidores de sus productos. La manera tradicional de hacer eso es a través de lo que se llama *cold outreach*: le mandas mails a gente que no conoces con la esperanza de que se interesen en tu producto, y te respondan. Y la verdad es que a ningún vendedor le gusta enviar *spam*. Lo que nosotros ofrecemos hoy en día es completamente distinto; consiste en explotar las redes de contactos de los empleados de la empresa para identificar -entre ellos- los posibles consumidores. De esta manera estableces un vínculo a través de una presentación, y no a través de un correo o llamada telefónica *spam*. Esta solución la empezamos a idear hace un año y no se encuentra plenamente desarrollada, pero por el momento ha recibido una aceptación enorme, los vendedores se emocionan cuando le contamos la idea.

¿Y cómo se fundó la empresa? ¿Cuántas posibilidades de financiamiento hay en Estados Unidos para las start-ups?

La empresa fue fundada por un grupo de personas -mayormente de origen chileno- que habían estado trabajando en Groupon luego de la venta de una start-up anterior. Después de trabajar unos años ahí decidieron formar una nueva start-up y así nació IntroLogic, en ese tiempo con otro nombre y un producto totalmente diferente. Las facilidades para formar start-ups aquí son impresionantes: es muy fácil buscar inversionistas y hay mercado para todo. En Chile, cualquier idea que tengas, por muy buena que sea, el mercado es súper chico.

¿Y cómo crees que te formó el DCC para el trabajo que están haciendo ahora?

Creo que el DCC me formó súper bien. Como te comentaba antes, cuando estudiaba siempre tuve una inclinación académica y me dediqué a aprender algoritmos, lenguajes... y eso ayuda mucho cuando estás trabajando porque provee más herramientas analíticas para poder predecir qué tan bien se va a comportar algo. Pero aun así, uno se enfrenta a muchas cosas que en la universidad nunca ve. Construir software y que la gente lo use tiene sus complejidades... pero el DCC sin duda te prepara súper bien.

Pasando a lo extralaboral, ¿cómo es la vida en Silicon Valley? ¿Te costó mucho acostumbrarte?

La verdad es que me acostumbré súper rápido. Encuentro que Chile es bien parecido a Estados Unidos... quizás porque Chile se quiere parecer a Estados Unidos (risas). Cosas simples como las marcas más comunes que uno ve son las mismas acá que allá. La gente aquí es muy simpática y hay muchos latinos. Y acá uno hace las mismas cosas que hace en Chile: salir con amigos, ir a bares, salir a andar en bicicleta.

Por último, ¿qué le dirías a alguien que esté terminando la carrera y también esté evaluando irse a Estados Unidos?

Le recomendaría a ciegas que se venga para acá. Hay muchas posibilidades y el trabajo resultó mucho más entretenido de lo que uno puede encontrar en Chile. Lo fundamental es perder el miedo y venir para acá, que no es tan difícil en verdad. Uno siempre puede venir a probar, y si no te gusta, regresas. Por suerte, para nosotros que trabajamos en computación, las posibilidades de encontrar trabajo son siempre altas. ■