

PUNTO DE PARTIDA

POR MATEO NAVAS GARCÍA



LOS TENTÁCULOS DE OCTODOTS QUE CONQUISTARON A KOMATSU

La startup local, que se dedica a optimizar procesos mineros con inteligencia artificial, selló esta semana la venta del 100% de sus acciones al gigante japonés Komatsu luego de dos años de negociaciones. Lo que partió como una tesis de magister en la UC, hoy forma parte de un ambicioso proyecto multinacional de la firma nipona. Ahora, dice uno de sus fundadores, buscan expandirse por el mundo. Desde el cobre hasta el carbón.

Un pulpo. En ese animal pensaron los ingenieros chilenos Nicolás Sáez y Zdenko Koscina cuando eligieron el nombre del incipiente software que estaban desarrollando. "Tiene una inteligencia muy singular. Es una especie que tiene muchos tentáculos, pero cada uno tiene intelecto propio. Y todo eso está comandado por una central. Ese era el concepto que queríamos instalar: la independencia de distintos algoritmos,

pero gobernados por un cerebro central", recuerda Sáez. No estaban, eso sí, fundando una startup de animales, tampoco una de naturaleza. Todo lo contrario: era un software para la gestión de flotas de yacimientos de cobre a cielo abierto. Era 2017 y así nació Octopus Mining, la primera plataforma tecnológica que desarrolló Octodots Analytics, firma que esta semana selló su venta a Komatsu, el gigante japonés dedicado a la fabricación de maquinaria minera y de construcción. Todo se firmó este martes a las 10 am en las oficinas de los abogados Jara del Favero, representantes del gigante nipón. La multinacional compró el 100% de las acciones de la empresa chilena y Sáez será el único fundador que se quedará dentro del proyecto. El monto de la operación no se dio a conocer.

El primer deal
El origen del negocio está en los pasillos de la Universidad Católica. A Nicolás Sáez (35 años) se le ocurrió la idea de optimizar procesos de gestión de flotas mineras cuando escribió su tesis de magister en ciencias de la ingeniería en 2012. "En esa investigación concluí que se podía complementar el proceso de administración de despachos de camiones en operaciones a cielo abierto", recuerda. Al egresar, propuso el proyecto a distintas

mineras, pero todas le cerraron la puerta. Guardó el negocio en el cajón durante cuatro años hasta que entró, en 2016, a trabajar a Dux Partners, oficina de consultoría especializada en transporte y logística. En ese lugar, de forma espontánea, nació la idea de crear un *spin-off* para justamente optimizar el manejo de flotas en la minería. Era el match perfecto con la tesis de Sáez. Entre Sáez, Koscina (que también trabajaba en Dux) y los socios de la consultora, se pusieron a trabajar. Tocaron puertas y proyectaron los primeros modelos. Durante meses no tuvieron suerte, pero uno de los yacimientos de cobre más grandes del mundo, ubicado en el altiplano del desierto de Atacama, rompió su mala racha a finales de 2018. "Se nos planteó un desafío que calzaba muy bien con estas ideas de optimizar el despacho minero", recuerda Sáez. Trabajaron durante más de un año en el desarrollo de la plataforma y a mediados de 2020 lo dejaron listo, con toda la propiedad intelectual registrada bajo su nombre. La recepción, dice el fundador, fue un éxito. En pocas palabras, Octodots permite a las mineras optimizar procesos industriales complejos con inteligencia artificial y ciencia de datos. Por ejemplo, optimizan rutas y tiempos de carga para que los camiones transporten minerales de manera más eficiente, ahorrando combustible y reduciendo tiempos de inactividad. Según

su sitio web, han trabajado con Collahuasi, Antofagasta Minerals y Glencore. Con el negocio validado, salieron a buscar más clientes, pero no tuvieron suerte inmediata. Eso fue lo más difícil, describe Sáez: si bien no pensaron en cerrar, admite que el crecimiento comercial fue lo más complejo. "Los procesos de venta en la industria minera, especialmente los que tienen que ver con innovación, no son rápidos. Al principio era mucho piloto: 'Yo quiero probarto antes', nos decían". Para sobrevivir y acelerar su crecimiento tuvieron que conseguir recursos frescos. En 2021 se sumó el inversionista ángel Luis Enrique Álamos, exsocio de PwC y actual director de Inversiones Aguas Metropolitanas, el grupo controlador de Aguas Andinas.

Lo que viene
Luego del primer cliente, los fundadores de Octodots Analytics llegaron a otras dos grandes mineras multinacionales que prefieren mantener bajo reserva. Una de estas empresas los llevaron a su primer proyecto internacional en la República Democrática del Congo, donde Octodots ya está operando en un yacimiento de cobre. En 2022 empezaron a proyectar el futuro de la compañía. "Nos dimos cuenta de que íbamos a necesitar un socio estratégico para crecer", recuerda Sáez. Pensaron en cerrar alianzas con firmas especializadas y levantar capital con un fondo especializado. Pero ninguna de esas convenció. Finalmente, se les ocurrió tocar la puerta de Komatsu, el segundo fabricante mundial de maquinaria de construcción y minería, detrás de Caterpillar. Algunos datos: está valorizada en más de US\$ 4.000 millones y tiene más de 65 mil empleados. Su objetivo inicial no era ofrecer una venta, querían sólo lograr un acuerdo de distribución. Empezaron las conversaciones y en un punto la compañía japonesa les preguntó si estaban interesados en vender el 100% de la compañía. Aceptaron inmediatamente. Fueron dos años de diálogos y en julio pasado empezaron el due diligence. Todo en absoluta reserva. Esta venta se enmarca en el proyecto de Komatsu de crear nuevas herramientas para su negocio de optimización de procesos mineros. La idea, dice Sáez, "es desarrollar la nueva generación de algoritmos para los sistemas de gestión de flotas, basados en inteligencia artificial y con técnicas innovadoras". Octodots Analytics formará parte de esta suite de soluciones y todavía no saben si se mantendrá el nombre. "Ahora viene todo el proceso de integración", adelanta el emprendedor. ¿El plan a futuro? "La idea es seguir desarrollando soluciones basadas en IA, ahora con más recursos y con más espaldas, para apuntar a resolver los desafíos que los clientes mineros enfrentan". +