

Michael Gribbons

PRESIDENTE, CEO Y COFUNDADOR, MAESTRO
DIGITAL MINE

Entrevista realizada por Global Mining Review

[Presione aquí para leer la entrevista completa en la página del Global Mining Review](#)

¿Cuál es el problema en el panorama general que Maestro está tratando de resolver y cómo se produce una suite de productos que logra resolverlo?

La visión de Maestro es cambiar la forma en la cual las minas subterráneas se comunican y sacar la complejidad del sector de automatización al utilizar dispositivos y soluciones Internet Industrial de las Cosas (IIoT). Estamos recreando la metodología de automatización de activos subterráneos al reducir en gran medida hardware, software y servicios de ingeniería costosos y complejos, utilizando dispositivos IIoT simples y robustos para minas. Las soluciones IIoT “*plug and play*” casi eliminan el CAPEX de automatización y reducen los tiempos de integración por un 40-70%, al tiempo que brindan diagnósticos adicionales en tiempo real, asegurando tiempos de actividad máximos y un OPEX mínimo.

Maestro Digital Mine tuvo sus inicios en el sector de monitoreo y control de la ventilación subterránea, primeramente, por lo que se encontraba globalmente fragmentado, utilizaba tecnologías de legado y se beneficiaría de una consolidación. La estrategia fue exitosa permitiendo que nuestros dispositivos y soluciones IIoT se instalaran en 34 países diferentes y más de 145 minas subterráneas en menos de 10 años. La siguiente fase de desarrollo de productos y software de Maestro fue la de resolver la red de comunicación de la "última milla" con nuestro Plexus PowerNet. Aquí tuvimos que descubrir cómo llevar datos de gran ancho de banda hacia y desde el frente de trabajo, donde cualquier persona podría avanzar la red bajo tierra, en vez de usar soluciones convencionales de fibra óptica que requieren mano de obra altamente calificada con herramientas especializadas y frágiles. Esto ha abierto el mundo de los datos y la automatización a muchas empresas que no podían adquirir ni soportar redes complejas.

¿Cuáles son algunos de los desarrollos clave que Maestro ha experimentado en el 2020?

El 2019 fue el mejor año de Maestro y 2020 está en camino de superarlo, a pesar de la pandemia actual. El crecimiento en América Latina, particularmente en Chile y Perú, desaceleró en los primeros ocho meses, sin embargo, las ventas en Australia, Canadá, Estados Unidos y Europa compensaron con creces esta caída. Al mismo tiempo, nuestras ganancias han aumentado enormemente debido a las mejoras en la productividad y la reducción de viajes, al igual que el ajuste estratégico de las herramientas de marketing para reducir los costos. El tiempo ahorrado en viajes permite tener reuniones de ventas virtuales específicas desde la oficina central de Maestro. Ha sido un buen año y nuestro plan es incrementar las ventas un 40% en 2021.

Parte de nuestro éxito en 2020 se puede atribuir a una toma de decisiones acertada al principio de la pandemia. Anticipamos problemas en la cadena de suministro debido al virus, por lo que compramos el 100% de nuestros requisitos de inventario bruto anual a principios de año. Esto nos permitió fabricar y enviar productos de manera fácil y rápida.

Maestro lanzó su estación de monitoreo del aire Zephyr AQS en el 2019. ¿Cómo ha sido la recibida del mercado?

El Zephyr AQS fue diseñado como un dispositivo IIoT de bajo costo que satisface el 75% de las aplicaciones actuales. La percepción que teníamos era que canibalizaríamos nuestro negocio, pero esto no sucedió. Nuestro Zephyr AQS ahora supera en ventas a nuestro Vigilante AQS, y el Vigilante no ha visto ninguna disminución en ventas. Nuestro Vigilante AQS actual está pasando por un rediseño y se entregará nuestro primer proyecto a finales de diciembre de 2020.

El nuevo Vigilante AQS se está construyendo sobre una plataforma de hardware y firmware diferente, la cual permitirá que todo el desarrollo se adapte a nuevos casos de uso, como control de puertas subterráneas, control de sumideros, gestión de inventario y control de reguladores.

¿Cuáles son algunas de las oportunidades que saltan a la vista para el futuro desarrollo de productos?

Cualquier cosa IIoT que se use en una mina y se considere un activo fijo está en nuestro radar. Hemos decidido no entrar en el mercado de IIoT móvil. Bombeo, pases de mineral, trituradoras, ventiladores, puertas, reguladores, relleno en pasta, aceite hidráulico, combustible, aire comprimido, sistemas de agua potable: todos necesitan automatización. Todos requieren de sistemas PLC o de DCS costosos y complejos para integrar y controlar. Maestro continuará combinando dispositivos IIoT de firmware / hardware que eliminan estos equipos complejos y costosos.