LITORALPRESS

Fecha: 06-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL NEGOCIO DE RASTREO DE FLOTAS QUE CREÓ UN OFICIAL DEL EJÉRCITO Y VENDIÓ AL GIGANTE CONSTELLATION SOFTWARE

Pág. : 18
Cm2: 694,1

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA

EL NEGOCIO DE RASTREO DE FLOTAS QUE CREÓ UN OFICIAL DEL EJÉRCITO Y VENDIÓ AL GIGANTE CONSTELLATION SOFTWARE

Eduardo Tastets partió con una prueba universitaria, un GPS y $ 10 millones de la jubilación de su padre. 28 años después, vendió Rastrosat -líder en gestión de flotas- a Constellation Software, el grupo tech industrial más grande del mundo. Esta es la historia completa, con lágrimas, quiebres y un cheque que llegó justo después de un matrimonio familiar.

Bellavista 77. Eduardo Tastets recorre un moderno edificio en Santiago. En él está la sede del Teatro Mori Recoleta y desde sus pisos de arriba se puede ver muy bien la ciudad. El edificio se llama PITS (Polo de Innovación Tecnológica Santiago), y Tastets es uno de los ideólogos del inmueble y su concepto. Además es socio y tiene sus oficinas en el piso 6, con una parrilla en la terraza.

Cuenta orgulloso la historia de este proyecto, pero no es eso lo que lo hizo trabajar 17 horas diarias durante los últimos meses ni lo que le generó un ingreso de capital importante. Eso fue Rastrosat, el software para gestión de flotas que fundó hace más de 25 años con su hermano y su padre y que acaba de vender al gigante canadiense Constellation, la firma que adquiere, gestiona y escala compañías de software especializadas en nichos industriales a nivel global, valorizada en cerca de US$ 80 mil millones.

El origen del negocio está en Arica. Tastets era oficial de artillería del Ejército y fue asignado a esa ciudad. Ahí le tocó ser parte de una de las unidades más tecnologizadas de las fuerzas armadas nacionales, dice.

Era finales de los años '90 y ejercía como oficial topógrafo. En ese entonces estaba comprando los primeros GPS que existían. Pocos sabían siquiera lo que significaban esas siglas. El oficial quiso estudiar y entró a un vespertino de auditoría en la Universidad de Tarapacá; al poco tiempo, y ya con conocimiento del alcance que podrían tener los sistemas de GPS en el mercado, fue destinado a Santiago por una operación de rodillas. En la capital se matriculó en la carrera nocturna de ingeniería comercial en la Universidad Mayor.

Ahí, empezaron a florecer las ganas de tener un negocio propio, y cuando su superior le dijo que eran incompatibles los estudios con la carrera militar, puso fin a ese camino que había empezado hacía 10 años. Tastets quería casarse y crear un negocio.

$ 10 millones de la jubilación

Uno de los ramos que más le llamaba la atención era el de emprendimiento, que lo dictaba la jefa de la carrera, pero por temas de horario, le era imposible tomarlo. Cuenta que ella le dijo que tomara igual el ramo, le entregó una serie de libros y le dijo que lo examinaría al final del semestre.

Para el examen final, Tastets debía crear una empresa. Ya había aprendido el potencial de los GPS y "me pareció que podría ser interesante traer esa tecnología al mundo civil, pero para monitorear flotas de vehículos", dice. Armó el caso de negocio e invitó a su hermano y su padre a sumarse. Y la prueba terminó convirtiéndose en un proyecto real: Rastrosat.

Al poco tiempo, su padre homónimo, periodista deportivo, se quedó sin trabajo. Entre los hermanos juntaban dinero para pagarle las imposiciones para postergar su jubilación. La empresa nueva, andaba lento. En enero del 2000, su padre citó a los hijos a un almuerzo y les dijo "yo creo mucho en ustedes, quisiera que me cuenten cómo hacemos que esto explote", recuerda Tastets hijo. La respuesta de los hijos fue desarrollar software y pasar la compañía a la nube. Eduardo estimó que saldría $ 10 millones hacer esa transición, y el almuerzo siguió su curso con otros temas.

Cuatro días después, llegó el padre al departamento donde trabajaban sus hijos. En sus manos tenía un cheque de $ 10 millones. "Aquí está lo que se necesita, me jubilé, ahora hagamos que esto crezca", recuerda emocionado el emprendedor sobre las palabras del padre. Con ese capital contrataron a su primer ingeniero de software.

Al borde de la quiebra

Fueron tan incipientes en esta tecnología, asegura el CEO, que el dominio gps.cl les pertenece a ellos.

Aun así, los primeros seis años fueron durísimos, cuenta. Apenas cerraban proyectos y un contrato al año les pagaba la fiesta. Su primer cliente grande fue Metrogas, luego se sumó Entel.

"En 2006 el negocio explotó", relata Tastets. Mucho de su seguimiento a flotas lo hacían por mensajes de texto y llegaron a ser el 5% de los SMS del país. Ahí también profesionalizaron el organigrama, trajeron directores externos y asumió un gerente general que no era miembro de la familia. En esa misma época, "fuimos de los primeros en exportar servicios de software. Estuvimos como dos semanas en la aduana tratando de explicar lo que hacíamos. No entendían

LITORALPRESS

Fecha: 06-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL NEGOCIO DE RASTREO DE FLOTAS QUE CREÓ UN OFICIAL DEL EJÉRCITO Y VENDIÓ AL GIGANTE CONSTELLATION SOFTWARE

Pág. : 19
Cm2: 295,3

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

cómo les comprarían su servicio desde México.

Pasaron a facturar cerca de US$ 2 millones.

El negocio siguió creciendo estable y en 2010 "me bajó un bichito gremial", confiesa Tastets. Fue parte del equipo que creó Chiletec y participó en la fundación de la ASECH. Ahí, fundó Imagine, una aceleradora de startups que hoy también tiene un fondo de venture capital. Por ahí han pasado empresas como Kupos, AgendaPro, Cryptomarket y Shipit.

En 2016 el ingeniero comercial quiso irse a estudiar inglés a Estados Unidos. "No tuve la oportunidad de aprender en mi colegio y me iba a tomar un sabático", dice. Ya estaba encaminado el tema de la administración de la empresa por externos y ya estaba sana y creciendo. Estaba todo listo, las visas, casa, colegios de los hijos y cursos de inglés, pero a último minuto un problema familiar aguó los planes.

No se fueron, pero de todas formas Tastets siguió con el sabático. "Y ahí el negocio empezó a andar mal", dice.

El gerente general cambió la estrategia, intentaron meterse al mercado del internet de las cosas (IoT) y dejaron de lado a los clientes que llevaban años confiando su gestión de flotas en ellos. "Ese año las pérdidas fueron insólitas", afirma el fundador de Rastrosat.

"Veíamos los números en el directorio y eran muy malos", agrega. Entonces, en un directorio le dijo Tastets al ejecutivo: "No quiero que aparezcan más en el diario, en revistas o en eventos hablando de IoT". Pero eso no ocurrió. En el siguiente directorio se le pidió la salida, "y ahí nosotros podríamos haber quebrado. Tuve que volver y me tocó sacar al 30% de la plantilla", destaca. Trabajaban 120 personas.

En su regreso al cargo de gerente general, Eduardo convocó a toda la firma en reuniones de grupos de ocho personas y les preguntó: "¿Qué tenemos que seguir haciendo? ¿Qué tenemos que dejar de hacer? Y ¿qué no hacemos que tenemos que hacer?". Eso, asegura, fue lo que cambió la mentalidad y la estrategia de la firma, y volvieron a crecer a finales de ese año.

Mail de los canadienses

Hace cuatro o cinco años, no lo recuerda bien, Tastets recibió un mail de los canadienses Constellation, donde le contaban quiénes eran y decían que les gustaría tener una conversación con ellos. Pero así como este, ya habían recibido varios correos, confiesa. A pesar de esto, aceptó la reunión. En ella les dijo: "Si ustedes no llegan a este número, va a ser imposible, no tengo ningún interés en vender y aparte el modelo de private equity que me están planteando hasta el minuto, no me interesa". No pasó a mayores la conversación. En esa misma época llegaron a tocarles la puerta otros fondos canadienses.

Pasaron los años y el chileno siguió enfocado en su rol gremial, en Imagine y en liderar Rastrosat, que seguía creciendo. De todas formas, todos los años Constellation volvía a pedir una reunión para actualizar algunos datos sobre la firma.

En 2023, el panorama cambió. Una ejecutiva de la firma canadiense contactó a Tastets y le dijo "Eduardo, quiero decirte que seguramente te vamos a llamar en unos seis meses", recuerda. Sin mucho contexto, quedaron a la espera. En abril del 2024, Vela, que depende de Constellation Software, adquirió la empresa chilena Samtech. Esa era la señal que faltaba.

En julio llamaron a Rastrosat, con una oferta seria. Para despersonalizar la negociación, el CEO le contó a Diego Hurtado, gerente general de Papa John's y director de Rastrosat. A finales de noviembre llega una carta de oferta no vinculante y empieza el due diligence. "Por primera vez había una cifra", dice el emprendedor. Ese año facturaron US$ 6 millones.

Lágrimas en familia

"Fue agotador", dice Tastets. Desde ese día y por cinco meses tuvo que trabajar al menos 17 horas diarias para ordenar bien la empresa, que tenía más de 25 años de información. Para peor -dice-, no podía contarle a nadie de su firma, sólo sabía el gerente de finanzas, por lo que el due diligence tuvo que hacerse a escondidas del equipo, "pero tenía la tranquilidad de que si no vendíamos no se me iba nada".

Pero todo salió bien y la negociación llegó a puerto. El día del cierre, el jueves 17 de abril de este año, la sobrina de Tastets se casaba. Ese día estaban todos en Concón, los días previos fueron cientos de papeles los que tuvieron que llenar, había mucho estrés, confiesa. Terminó la ceremonia civil, "me subí al auto, chequeo el banco y aparece la plata", recuerda emocionado el emprendedor. "Ahí me puse a llorar", dice.

Su hijo de 17 años, que iba detrás en el auto vio la escena y como algo de contexto tenía sobre la operación, le preguntó "¿qué sientes?". "Se me pasaron por la cabeza todas las personas que han pasado por acá y todo lo que hemos construido en 28 años", rememora. Para no quitarle protagonismo a la novia, les contó a su padre y hermano la noticia de forma sutil. "Me acerqué y les dije 'estamos listos'. Nos abrazamos los tres y lloramos", cuenta.

Los $ 10 millones de la jubilación del papá se habían convertido en millones de dólares.

Un mes después le contaron a las 80 personas de la firma y a los cerca de 300 clientes que tenían.

¿Que viene ahora? La tesis de Constellation es no tocar los equipos de las empresas que adquieren, Tastets se quedará algunos años al menos y adelanta que si bien ya no es accionista, ahora tiene jefes a los que reportarle y puede recibir bonos por rendimiento. "Y nos queremos ganar todos". +