

NUEVO EXIT DE EMPRENDIMIENTO CHILENO EN 2020

El comienzo de una nueva era entre ArchDaily y Architonic: sus protagonistas adelantan retos y planes de la fusión de ambas plataformas



La startup chilena, considerada un referente de la arquitectura a nivel mundial —creada por David Basulto y David Assael hace 15 años—, fue adquirida esta semana por la suiza Architonic, el catálogo online más grande de productos de diseño. Con esto, la nueva sociedad espera expandir su propuesta de valor conjunto al mundo de la arquitectura y el diseño global.

M. OVALLE, T. RIVERA y M. COMINETTI

STEPHAN BACHMANN, CEO DE ARCHITONIC:

“Soy un fiel creyente en que tener colaboradores en diferentes regiones del mundo es una ventaja”

Para Stephan Bachmann, la diversidad es lo que importa. Por eso, afirma que la fusión con el sitio chileno ArchDaily es de gran valor para ambas partes. Bachmann es actualmente CEO de Architonic, parte del grupo medial NZZ y sitio que hoy tiene más de 10 millones de visitas anuales. En esta nueva estructura será el CEO de la organización que agrupará a ArchDaily con la plataforma suiza. Para NZZ, dice el ejecutivo, esta compra es un paso importante: es la primera inversión fuera de su territorio, con un medio que pasa a ser parte de su portafolio.

“La digitalización de la industria de la arquitectura está recién empezando. Hay grandes potenciales para muchas startups en este tema”.

—¿Cómo será la nueva configuración de ArchDaily + Architonic?

“Continuaremos desarrollando ambas plataformas en paralelo, con planes de expansión y con increíbles equipos trabajando en diferentes locaciones. Soy un fiel creyente en que tener colaboradores en diferentes regiones del mundo es una ventaja y de que cada uno podrá contribuir con sus fortalezas. Architonic, con su centro de operaciones en Zürich y la tradición y el profesionalismo de Suiza, y ArchDaily con todo su conocimiento sobre arquitectura y la gran experiencia de haberlo compartido con la comunidad de diseño y arquitectura alrededor del mundo. Creo que la diversidad importa”.

—¿Qué valor vio en ArchDaily y en sus líderes que llevaron al trato final?

“Ambas compañías tienen grandes talentos y profesionales. Estoy convencido de que nos vamos a complementar unos a otros perfectamente y aprenderemos mucho”.

—¿Ve potencial en las startups relacionadas a la arquitectura y a los estudios urbanos?

“Como muchos otros sectores, la digitalización de la industria de la arquitectura está recién empezando. Hay grandes potenciales para muchas startups en este tema, y si son tan bien manejadas como lo es ArchDaily en manos de David Basulto y David Assael, son potenciales enormes”.

DAVID BASULTO, SOCIO FUNDADOR DE ARCHDAILY:

“Nuestros principales desafíos son poder integrarnos muy bien con Architonic y tomar un rol clave en la digitalización de esta industria”

logrado cerrar esta operación? ¿Cómo fue el proceso?

“Fue un proceso súper intenso. Desde el punto de vista de Chile, apareció la crisis social que levantó muchas cuestiones en cuanto al modelo de crecimiento que queremos para las ciudades y cómo son las empresas en el día de hoy. Luego, apareció este virus que metió mucha incertidumbre, pero eso es lo bueno de haberlo hecho con esta empresa suiza, con 200 años de trayectoria, ya que tienen una visión a largo plazo. Ven el tremendo valor de ArchDaily y saben que la industria de la construcción y su digitalización no es una pregunta de si va a pasar o no, sino una pregunta de cuándo, y lo probable es que sea ahora. Con el tremendo salto que las empresas tuvieron que dar hacia internet, eso se va a acelerar y justamente dar esta señal ahora es reconocer el valor de la industria y del tremendo valor que agrega ArchDaily”.

“Nos quedó a todos claro que ahora Internet no es una opción, es una necesidad, al igual que tener una linterna con pilas, así de importante”.

—¿Cómo ven el futuro de las startups en este nuevo mundo?

“Nos quedó a todos claro que ahora Internet no es una opción, es una necesidad, al igual que tener una linterna con pilas, así de importante. Muchas cosas que antes tenían cierta dependencia natural y sabíamos que podían pasar, ahora se aceleran. Para los emprendedores ahí también hay muchas oportunidades y para los arquitectos, quienes están tradicionalmente formados para el *design thinking* y que hoy día es una de las capacidades más buscadas para las empresas. Sabemos resolver problemas y hay una gran empleabilidad en todo lo que son las plataformas digitales, entonces se nos abrió un nuevo mundo justamente en esta nueva vida por la pandemia. Eso lo vemos bastante, hay muchos arquitectos como diseñadores de interior, como *product manager* y eso va a seguir creciendo”.

—¿Cuáles son los principales desafíos de estas dos empresas en el mediano plazo?

“Para nosotros, desde el *management border*, el principal desafío es poder integrarnos muy bien. Ambas empresas siempre se lo han jugado para ser un buen lugar para trabajar, que se preocupa de su equipo y ahora nos va a tocar ser eso y donde antes a mí me tocaba hacerlo con 65 personas de forma directa, ahora será con el apoyo de Architonic, y tendremos que hacerlo con 180 personas, ese es nuestro principal rol. Después, lograr tomar un rol súper clave en la digitalización de esta industria, ya que somos bien cercanos desde el lado de los arquitectos y fabricantes de materiales y ahora nos toca con esta nueva espaldita llevar ese liderazgo”.

JOSÉ PABLO DULANTO, SOCIO DE DLA PIPER CHILE: “UN EXIT ES SIEMPRE UNA BUENA NOTICIA PARA EL ECOSISTEMA”

El abogado socio de DLA Piper José Pablo Dulanto estuvo a cargo de la venta de ArchDaily, lo que incluyó negociaciones en diversas partes.

—¿Cómo se fue gestando el negocio y qué rol jugó DLA Piper?

“ArchDaily son dieciséis abogados de la firma DLA Piper comenzó a trabajar en esta operación en septiembre de 2019, cuando ya existían ofertas de compañías interesadas en comprar ArchDaily contactadas por Landmark, que fueron los asesores financieros de los vendedores. La firma de los contratos se hizo en marzo y el cierre se efectuó el 30 de abril, una vez que se completaron las condiciones preestablecidas. Tanto la firma como el cierre se hicieron en forma remota, con las partes en Chile y Suiza, respectivamente, lo que significó un nivel alto de coordinación entre las partes y sus asesores legales. Además de ello, como ArchDaily tiene operaciones en varios países, esta coordinación involucró gestiones ante distintos organismos en Chile, Suiza, Hong Kong, China y México, y la participación de abogados en todas esas jurisdicciones, todos ellos coordinados por DLA Piper Chile”.

—¿Trasnciendo el acuerdo significó una operación valiosa de 10 millones de euros, ¿es así?

“El valor total de la operación es confidencial, pero supera largamente ese monto”.

—DLA cuenta desde hace años con un área de práctica especializada en *venture capital* y entre otros *exits* está el de *corporate* con Uber. Hoy en medio de una crisis mundial, ¿cuál es el valor de una operación de este tipo para el ecosistema local?

“Un *exit* de un emprendimiento es siempre una buena noticia para el ecosistema, ya que supone que el esfuerzo e innovación existente se ve premiado en el mediano y largo plazo, tanto para los emprendedores como para los inversionistas, de haberlos. Esto demuestra, además, que el modelo *venture capital* sigue plenamente vigente, donde desgraciadamente en buen número de emprendimientos no van a poder sobrevivir, pero otros llegarán a ser grandes negocios en manos de sus fundadores, y otros serán vendidos, ya que otras compañías verán en ellos un valor que les va a ser posible desarrollar por sí solos, precisamente gracias al factor de innovación y emprendimiento detrás de ellos”.

David Basulto, director ejecutivo y fundador de ArchDaily junto a David Assael, lanzó la nueva fusión entre su plataforma —que cumple 15 años este 2020— con su socio europeo Architonic. Señala que para ellos esta es una excelente noticia y una nueva era para ambas plataformas. “Es una tremenda señal y confianza por lo que hemos desarrollado en Chile, pese a que no todos los que trabajan acá son chilenos, el software es 100% chileno, por lo que hay mucho por qué estar orgullosos”, dice Basulto, quien agrega que las conversaciones sobre la alianza partieron el año pasado.

—¿Qué significa este nuevo paso? ¿Qué va a cambiar en la nueva era de estas dos empresas?

“ArchDaily pasa a ser parte del grupo de NZZ y nos vamos a llamar Architonic-ArchDaily AG. ArchDaily seguirá siendo la misma con su marca y con su sitio y lo mismo ocurre con Architonic, con su marca, sitio y su lado comercial. Pero vamos a trabajar en estrecha colaboración y nos potenciaremos. Nosotros somos buenos con los contactos de arquitectos y ellos en ferias y exhibiciones, por lo que vamos a poder colaborar muy estrechamente. Algo muy motivante en esto es que vamos a poder seguir liderando ArchDaily. Yo confío mucho en el equipo que armamos en Suiza, lo he visto y lo conocemos desde hace años, así que vamos a seguir haciendo crecer esto juntos, y lo interesante es que pasamos de tener oficinas en Santiago, Ciudad de México, Bogotá, Beijing y sumaremos las suyas en Suiza, Berlín, Alemania, Serbia y Bulgaria. Entonces, hacer empresa de esta manera, desde Chile y llevándola a una escala global, a nosotros nos tiene muy orgullosos”.

—¿Por qué esta decisión de no fusionarnos como una sola plataforma y trabajar de forma independiente?

“Las dos tenemos una súper buena marca que genera un engagement tremendo. Uno ve a los arquitectos usando ArchDaily como *stickers* en el computador, de la misma manera que cuando voy a las ferias de arquitectura en Europa veo a la gente con sus bolitas de Architonic. Entonces, para nosotros era claro, teníamos estas tremendas marcas, muy bien reconocidas y no queríamos tirar eso por la borda, ya que no tenía sentido crear algo nuevo y esto fue súper natural desde el primer día de la conversación. Por eso hablamos de un grupo, donde están ambos dentro de una misma organización, pero como plataformas independientes”.

—¿Qué opina de que en el contexto actual se haya