

DAVID BASULTO TRAS VENTA DE ARCHDAILY:

"NOS DIMOS CUENTA QUE LA DEBILIDAD DE UNO ERA LA FORTALEZA DEL OTRO"

DFMas

En mayo de 2020 se confirmó que la firma suiza Architonic compró Archdaily, el sitio de arquitectura más visitado del mundo. David Basulto, su cofundador, habla en exclusiva con DF MAS sobre la operación y los proyectos del nuevo grupo empresarial. Además, opina sobre el futuro de las ciudades con la crisis sanitaria. "En la pandemia el tema de la densidad salió a la luz", asegura.

Cuando David Basulto aparece al otro lado de la pantalla se ve una pared blanca y un techo con vigas de metal, estilo industrial. Su polerón, también blanco, combina con los contornos de su oficina, ubicada en un cuarto piso de un edificio antiguo, con espacios abiertos, grandes ventanales y mucha luz. "Tiene todo el estilo de Archdaily", dice. Contesta la videollamada desde Berlín, Alemania, donde está viviendo desde junio. "Acá la escena de la construcción, startups, el diseño y la arquitectura es bastante fuerte, es un lugar que me atrae mucho", complementa el arquitecto en conversación con DF MAS.

Han pasado nueve meses desde que se confirmó la compra que realizó Architonic —el catálogo de materiales de construcción y diseño más grande de Europa— a Archdaily, el sitio chileno de arquitectura más visitado del mundo y con oficinas en Santiago, Bogotá, São Paulo, Ciudad de México y Beijing. El resultado fue la creación de un conglomerado que está controlado por el grupo NZZ, holding de medios de comunicación con más de 240 años de historia.

Pese a la pandemia y a la segunda ola que afecta a Europa, Basulto prefiere trabajar desde la oficina. "Como recién me cambié no tengo espacio para trabajar en la casa. Todos estos meses he aprovechado mucho este lugar", afirma. Y agrega que "el frío y el lockdown hacen que Berlín esté un poco aburrido".

La operación —donde N77 compró todas las acciones de Archdaily— fue informada en mayo de 2020 y mantuvieron el monto en completa reserva, incluso hasta hoy. Sin embargo, personas que participaron del acuerdo mencionan que la cifra inicial que se había rumoreado (lo millones de euros) fue mucho más grande.

"Ellos habían crecido muy fuerte en Europa con respecto al desarrollo del negocio, y nosotros habíamos aumentado mucho el tráfico. Entonces vimos que la debilidad de uno era la fortaleza del otro y así fue cómo se dio esta fusión", añade el arquitecto.

El intercambio cultural

Llegar a puerto, eso sí, no fue sencillo. Los ejecutivos de ambas empresas comenzaron las negociaciones en 2019 y el acuerdo se fue cristalizando de a poco. Tanto así que antes de

la pandemia se reunieron en Chile con el CEO de Architonic, Stephan Bachmann, para avanzar en el M&A "La primera vez que lo llevamos a Santiago, cuando estábamos viendo si concretábamos el negocio, dijo que Sanhattan se parecía a Zurich. También le llamaron la atención los parques y los ríos", recuerda Basulto.

En marzo de 2020 comenzó la firma de los papeles y el cierre del acuerdo fue el 30 de abril. Gran parte de esto se realizó de forma virtual. Participantes del trámite afirman que fue complejo por la cantidad de gestiones y jurisdicciones en Suiza, Chile, Hong Kong, China, Estados Unidos y México. Detrás de todo el negocio estuvo DLA Piper (en representación de Archdaily) y las oficinas de Baker McKenzie apoyaron a Architonic y N.

Apenas se supo de la fusión en la industria, la operación causó ruido. "Nadie se imaginaba que íbamos a tomar este paso con alguno de los competidores. Es lo que uno menos se imagina, pero para nosotros fue positivo porque valida que este negocio tiene un tremendo futuro", confiesa Basulto. Y agrega: "Esto se dio en medio de la mayor incertidumbre a nivel mundial, generando una gran señal. Que esto haya pasado en ese momento, solo valida el potencial que nosotros vemos de esta industria a futuro".

Y el acuerdo fue claro: Basulto se iba a Berlín y Bachmann a Santiago. Por lo menos por un par de meses para concretar un intercambio cultural en las empresas y que los trabajadores conocieran a los nuevos representantes. "La idea era que él fuera a trabajar a la oficina de Chile, que se pudiera relacionar con las personas de allá. Porque todos nos habíamos conocido solo por pantalla", enfatiza el cofundador de Archdaily.

Sin embargo, las restricciones sanitarias pausaron el proyecto. Basulto logró viajar al viejo continente pero Bachmann no pudo hacer lo propio en Santiago. Cuando llegó diciembre, eso sí, finalmente se concretó la visita. Hoy trabaja desde las recién remodeladas oficinas de Archdaily (ubicadas en Pedro de Valdivia Norte) y sube el cerro San Cristóbal regularmente.

El acuerdo no sólo fue económico, sino que también cambió la orgánica de la administración. Stephan Bachmann es ahora el que lidera la organización de ambas empresas y David Basulto siguió teniendo un rol operativo en la compañía. El otro cofundador de Archdaily, David Assael —que actualmente reside en Indonesia y que está enfocado en otros proyectos—, tomó un cargo "consultivo". Se juntan una vez al mes para actualizarlo en los últimos movimientos. No existen planes para que Assael se sume prontamente a las dependencias de Europa o Santiago.

Con respecto a la fusión, Basulto dice que las dos compañías tienen, en total, más de 180 trabajadores y que aumentaron su presencia en el mundo. Archdaily aporta con toda su influencia en Latam, Estados Unidos y China; mientras que Architonic suma sus oficinas en Berlín, Zurich, Serbia y Bulgaria.

Objetivos separados

Archdaily, que hoy es una potencia en el mundo de la arquitectura, nació con pretensiones simples. En 2005 dos estudiantes de arquitectura de la Universidad Católica de Chile —Basulto y Assael— crearon Plataforma Urbana, un portafolio online que reunía las últimas tendencias habitacionales en el mundo. A los pocos años le cambiaron el nombre y abrieron oficinas en distintas ciudades. De un año a otro las visitas aumentaron exponencialmente hasta conseguir el logro que siguen manteniendo: ser el sitio de

arquitectura más visitado del mundo. Pero a pesar del alto flujo de usuarios, necesitaban mejorar en el ámbito de negocios. Fue ahí cuando apareció Architonic.

"No es una fusión operacional, sino que crea una organización con dos plataformas porque cada una tiene su propio carácter y su propia base de usuarios", enfatiza Basulto, quien agrega que lo que más le sorprendió fue la similitud en el origen de las compañías:

"Architonic también tiene dos socios que partieron en la universidad y desarrollaron un modelo de negocio que lo hicieron crecer. Algo muy similar a lo de nosotros. Ellos también pasaron por un orden operativo y habían tenido sus problemas escalando".

Por lo tanto, enfatiza Basulto, los objetivos de cada una de las compañías seguirá siendo muy distinto. Por un lado, Archdaily potenciará su red mundial de arquitectos y fabricantes para generar oportunidades de negocio; y Architonic, por otro lado, se enfocará en aumentar su catálogo de productos y materiales para los profesionales de la construcción y el diseño. La única diferencia es que unirán fuerzas en los proyectos comunes para convertirse en la plataforma del rubro de la construcción más influyente del mundo. "Cada sitio tiene su misión pero ambos nos reunimos bajo nuestra misma visión", agrega Basulto.

Aumento en visitas

A los treinta segundos de videollamada David Basulto aborda el intenso año que ha tenido él y Archdaily: "Cuando estaba en Santiago a veces partía las videoconferencias a las seis de la mañana para calzar con Europa. Ahora lo bueno es que mis reuniones con Chile comienzan a la hora de almuerzo. En la mañana tengo más tiempo para trabajar con el equipo de Alemania y para pensar".

La pandemia —la cual ellos previeron porque recibieron noticias tempranas de su oficina de China— les trajo noticias buenas y malas. "Estamos en la industria de la construcción que es muy sensible a la economía. Este rubro puede empujar la reactivación, pero cuando hay una pizca de incertidumbre es el primero que se frena. Entonces nos pegó muy fuerte", confiesa.

Sin embargo, también trajo novedades positivas. Aparte de su fusión con Architonic, lograron potenciar sus visitas en un 25%. "Nos dimos cuenta que los países con más contagios eran los que más aumentaban el tráfico. Ese cambio que llevábamos tanto tiempo empujando, el contexto sanitario hizo que la gente lo adoptara mucho más rápido", cuenta. "Como los arquitectos no podían ir a un showroom estaban obligados a hacer todo en línea. Usaron nuestros catálogos y biblioteca digital. Y además lo obtuvieron en tiempo real", añade.

Basulto cuenta que Archdaily (que recibe mensualmente más de 220 millones de visitas), cambió el tipo de contenido que los usuarios consumieron durante el peor momento de la crisis sanitaria. A diferencia de antes, cuando se publicaba mucho contenido de exteriores, con el Covid-19 se dio un giro hacia el diseño de interiores. Sin embargo, el arquitecto afirma que, si bien la ciudad puede ser un vehículo hacia la igualdad, la pandemia demostró que no siempre es así:

"Para algunos hacer teletrabajo es algo normal, pero para muchos otros —que viven en pocos metros cuadrados, con hacinamiento, en construcciones de baja calidad, con bajos estándares energéticos y malos sistemas de ventilación—, esta pandemia acentúa las

desigualdades".

Sobre los próximos proyectos de Archdaily, Basulto cuenta que pasarán un "par de años" organizando la fusión para encontrar la armonía entre las dos compañías. No tienen planes de abrir oficinas en otras partes del mundo, por ahora. "El próximo gran plan es conectar a todos los que están detrás de los edificios. Si bien hoy se puede buscar a los arquitectos y a los que proveen los materiales, creemos que las buenas obras son una gran vitrina para los fotógrafos e ingenieros y queremos ampliar nuestra plataforma para que se puedan conectar entre sí y generar distintas oportunidades de negocio", concluye.

"PARA ALGUNOS HACER TELETRABAJO ES ALGO NORMAL, PERO PARA MUCHOS OTROS -QUE VIVEN EN POCOS METROS CUADRADOS, CON HACINAMIENTO, Y EN CONSTRUCCIONES DE BAJA CALIDAD-, ESTA PANDEMIA ACENTÚA LAS DESIGUALDADE", APUNTA DAVID' BASULTO.

Pais: Chile

Fecha: 2021-01-31

Tipo: Prensa Escrita

Página(s): 12-13

Sección:

Centimetraje: 35x48