

IF, EL COWORK DE LOS LUKSIC, MUSTAKIS Y COMPAÑÍA SE QUEDA CON MÁS SEDES DE WEWORK Y SE CONSOLIDA COMO EL MÁS GRANDE DE CHILE

PAOLA Y JEAN-PAUL LUKSIC SON SOCIOS DE LA EMPRESA FUNDADA HACE 10 AÑOS POR ALEJANDRA MUSTAKIS, MANUEL URZÚA, LIONEL KAUFMANN Y JULIÁN UGARTE, LA QUE RECENTEMENTE SE TRANSFORMÓ EN EL MAYOR COWORK DEL PAÍS CON 20 SEDES Y EL MISMO NÚMERO EN CARPETA.



La idea partió en 2013. No pocos pusieron en duda su viabilidad. Y con una vuelta de tuerca en el camino acaba de transformarse en la compañía de cowork -arriendo de espacios de oficinas compartidas- más grande de Chile.

La sociedad IF inició sus operaciones hace casi 10 años, en marzo de 2014, en la ex Sombrerería Girardi en Avenida Italia, Providencia, como un modelo único en el país para reunir, en un mismo lugar, a emprendedores, inversionistas, startups, laboratorios de prueba, universidades e incubadoras.

El proyecto -armar una fábrica de ideas donde se incubaran iniciativas que pudieran cambiar al país, de ahí su nombre, acrónimo de Ideas Factory- nació de la emprendedora y empresaria Alejandra Mustakis, replicando experiencias internacionales. Rápidamente se sumaron Manuel Urzúa, creador de restaurantes, centros de eventos y culturales, pionero en el negocio de minibodegas en Chile, entre otros negocios; Lionel Kaufmann, director de varias empresas, y Julián Ugarte, fundador del Centro de Innovación Social de Techo y cofundador de Socialab.

Así, en las instalaciones de Providencia se reunieron emprendedores, estudiantes, inventores, académicos, junto con empresas privadas y universidades. Los llamados miembros de la comunidad IF, que junto con ofrecer un espacio físico, entregaba la posibilidad de que sus ocupantes pudieran interactuar, colaborar entre ellos; apoyarse.

El éxito llegó rápido: en el primer año, decenas de entidades vinculadas a la innovación y el emprendimiento se instalaron en un espacio de IF. La sede se hizo chica, y los socios decidieron abrir una sucursal en Recoleta. Y luego otra y otra.

En 2015, se sumó como socia Paola Luksic, quien a fines del año pasado asumió como directora de Quiñenco, luego de que su hermano Andrónico hiciera efectiva su renuncia a varios directorios del conglomerado que tiene inversiones en Banco de Chile, CCU, Nexans y Enex, entre otras compañías.

Por la misma época, se integró como accionista otro de los integrantes de este clan, Jean-Paul Luksic, a través de su family office.

Con la llegada de ambos nuevos socios, que se dio gracias a la cercanía de los Luksic con los fundadores de IF, vino un nuevo impulso a la empresa.

Ésta dio el gran salto tras una modificación a su modelo de negocio original: si bien partieron como una empresa de arriendo de espacios físicos para el mundo emprendedor, ampliaron la mirada, buscando toda clase de inquilinos.

Actualmente, IF se define como una firma de arriendo de espacios de trabajo

flexibles, enfocados en equipos de todos los tamaños y etapas, los que incluyen una amplia gama de servicios y contratos anuales o mensuales.

El origen y el negocio

Desde sus inicios, hace casi dos décadas, el mercado de las oficinas compartidas evidenció un crecimiento acelerado, el que se vio afectado por la pandemia debido a las cuarentenas, pero tras la crisis sanitaria se transformó en una alternativa para el teletrabajo.

Además, el modelo ha servido para aumentar la tasa de ocupación de las oficinas tradicionales, apuntando a su reconversión a un formato más flexible y que se adapte a las nuevas modalidades de trabajo, necesidades y estilo de vida de las personas.

Hoy, incluso, las grandes compañías están optando por este modelo, que posee una mayor flexibilidad tanto en los espacios arrendados a terceros (dependiendo del número de trabajadores) como en las modalidades de alquiler (que puede ser desde un mes a varios años) cumpliendo los mismos altos estándares que la oficina tradicional.

Los orígenes del cowork se remontan a 1995, cuando en Alemania nació C-Base en Berlín, que funcionaba como un lugar de espacios compartidos. 10 años después, el programador Brad Neuberg lanza en San Francisco, EEUU, el primer espacio de coworking reconocido como tal. Se trataba de una asociación que inicialmente ofrecía de cinco a ocho escritorios, dos días a la semana. Tenía wifi y los computadores eran compartidos.

Peru no fue hasta 2010, con el lanzamiento de la estadounidense WeWork, que el negocio comenzó a expandirse por el mundo. Su modelo apuntó a espacios de trabajo compartidos para empresas emergentes del sector tecnológico y servicios para otras compañías.

No obstante, a fines del año pasado, la firma se declaró en quiebra en EEUU y Canadá, en lo que se considera una inesperada caída para la alguna vez exitosa empresa cofundada por Adam Neumann y respaldada por miles de millones de dólares de la japonesa SoftBank. En su punto álgido llegó a valer US\$ 47 mil millones, pero se desinfló a una velocidad meteórica, luego de que la empresa pusiera todo por escrito para su salida a la bolsa, revelando millonarias pérdidas, las que se atribuyen a malos manejos (algunos hablan de estafa piramidal) del mismísimo Neumann.

Si bien se ha señalado que los negocios de WeWork en Chile, Argentina, Brasil, Colombia y México -que forman parte de un joint venture en el que el SoftBank Latin American Fund mantiene una participación mayoritaria- no son parte de la quiebra, por lo menos en Chile la empresa ha reducido

LA BASE DEL PLAN DE CRECIMIENTO DE LA EMPRESA ESTÁ ESTABLECIDA POR EL CONCEPTO DE LA CIUDAD DE 15 MINUTOS, EN DONDE APUNTAN A QUE HAYA UN CENTRO IF A MENOS DE 15 MINUTOS DE DONDE EL USUARIO LO NECESITE.

su presencia, pasando de cinco sedes a dos en pocos meses. Y ha sido precisamente IF la que se ha quedado con esas ubicaciones.

A fines del año pasado, la firma chilena contaba con una red de 14 coworks tras sumar una de las ubicaciones de su rival en el edificio Birmann, de propiedad del grupo Patiño, en Las Condes.

Ese fue sólo el puntapié inicial de esta nueva arremetida de la empresa chilena: hace unos días, tomó otras dos sedes de WeWork en el país: Plaza Costanera (Nueva Costanera) y Galería Imperio (Mall Vivo).

De esta manera, la estadounidense opera en ubicaciones en Apoquindo 5950 y Av. Presidente Kennedy 4420.

Y mientras la norteamericana pierde presencia en el país, IF Chile no para de crecer, puesto que junto con tomar la mayoría de las sedes de WeWork, también en estos primeros días de 2024 selló la compra vía absorción de otro de sus rivales, la empresa local Launch, fundada en 2014 y que tiene entre sus creadores a Ricardo Schiller, socio y director de Surinvest y 360 Inmobiliaria.

Esta operación le aportó otras seis nuevas sedes a IF, con lo cual suma un total de 20 ubicaciones.

Los 15 minutos

"Nos transformamos en el más grande operador de oficinas flexibles de Chile, y este es un negocio de volumen", dice

Manuel Urzúa, socio y gerente general de la firma nacional.

Según cuenta, la empresa lidera todos los indicadores: 44.000 metros cuadrados repartidos en las mencionadas 20 sedes, en siete comunas, y casi 10 mil miembros.

¿Cuánto pagó IF Chile para adquirir la propiedad de Launch Cowork? "Son contratos de operación, administración y comercialización; los valores y formas de pago tienen un NDA (acuerdo de confidencialidad) por contrato", dice el socio de la empresa, quien adelanta que ya está definido el plan para los próximos cinco años, el que considera entre cuatro y cinco nuevas aperturas al año. "Este 2024, facturaremos US\$ 10 millones", añade Urzúa.

El director asociado de la empresa y a cargo de su estrategia de expansión, Marcelo Carrere (socio gerente de Asesorías e Inversiones AMF), explica que el plan de expansión considera "hacer la red de cowork más grande de Chile, especialmente en regiones".

Detalla que están en búsqueda activa de nuevas sedes para los sectores de Nueva Las Condes, Metro Los Dominicos, Ciudad Empresarial, San Damián y Metro Pedro de Valdivia/Manuel Montt, en Providencia. Agrega que el plan de negocios también comprende establecer centros en comunas/sectores como Chicureo, Maipú, San Bernardo, Plaza Egaña, Núñez y Peñalolén.

La base del plan de crecimiento está establecida por el concepto de la ciudad de 15 minutos, en donde apuntan a que haya un centro IF a menos de 15 minutos de donde el usuario lo necesite.

El objetivo apunta a empresas tradicionales, para que sus trabajadores tengan que moverse unos pocos minutos para llegar a su puesto de trabajo, en una oficina compartida.

"Es el sueño, que las empresas distribuyan a sus trabajadores y no todos estén en El Golf y Vitacura, lo que además implica que los empleados viajen menos", completa Urzúa.

Carrere, quien por años trabajó para varias multinacionales dedicadas al negocio inmobiliario, destaca que esto tiene una alta viabilidad gracias a los acuerdos que ya han logrado con grandes operadores de oficinas.

"Nos enfocamos en tener alianzas estratégicas con los players más grandes de oficinas. Es por ello que estamos trabajando con Toesca, Grupo Patiño, AGF Security, Consorcio, BTG Pactual, Cimenta, Altas Cumbres (oficina de inversiones de la familia Cummings) y otros family offices", destaca el director asociado.

Parte de la vuelta de tuerca que han imprimido los socios de IF, ya los hace mirar fuera de las fronteras. "Aún no está en los planes la internacionalización, pero estamos creando alianzas y acuerdos con otros operadores", adelanta Carrere. +