

Fecha: 01-08-2021
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Actualidad
Título: El gobierno de NOTCO

Pág.: 4
Cm2: 760,8

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

Era un maletín perfectamente diseñado. En su interior, muestras de chocolate. No había producto animal en ellos; todos, elaborados en base a plantas. Se los ofrecerá a Hershey.

Hace unos seis años, Matías Muchnick (33 años) llegó a las oficinas del socio de FS Abogados, Rodrigo Bustamante. El maletín lo impresionó. "Tenía una presentación extraordinaria; ahí me di cuenta que este gallo estaba hecho con otro material", recuerda el abogado. Ya habían trabajado juntos. Bustamante se había encargado de terminar la sociedad de su primer emprendimiento alimenticio: la mayonesa en base a soya Eggless... Muchnick quería ir por más.

El abogado fue el primer asesor legal del actual NotCo, emprendimiento de productos alimenticios en base a plantas que el martes se transformó en un nuevo unicornio chileno. Ello, tras finalizar una cuarta ronda de financiamiento, en la que levantaron US\$ 235 millones, valorizando a la firma en US\$ 1.500 millones; detrás de ella su fundador y CEO, Matías Muchnick.

La madre de NotCo fue la sociedad DAM, la primera que constituyó Muchnick. "Él la tenía clara desde un principio, sabía perfectamente lo que quería y reunió a la gente precisa para ello", recuerda Bustamante.

En 2015, DAM mutó a The Not Company SPA. Inicialmente el único socio era Matías. El abogado estructuró el esquema de *vesting* que permitió que los otros fundadores fueran ganando participación. Así, en 2016, ingresó el PhD de Ciencia de la Computación y CTO (Chief Technology Officer) de la compañía, Karim Pichara, y el doctor en Biotecnología y Senior Scientific Advisor de NotCo, Pablo Zamora.

Hoy la estructura es internacional. La matriz es NotCo Ltd. con base en Islas Caymán. De ahí deriva NotCo Delaware LLC., que controla a la chilena The Not Company SpA.

Si hace cinco años eran 6 personas, hoy son 275; de estar sólo en Chile pasaron a estructurarse en cuatro naciones.

Actualmente, NotCo está en 700 puntos de venta en el país con Not Mayo, Not Ice-Cream, Not Burger y Not Milk; un 70% de la gente joven los conoce; y ya ostentan cerca de un 10% de participación en mayonesa. En Estados Unidos tienen presencia en 4.100 lugares con Not Milk y prevén estar en 8.000 puntos de venta a fin de año. Para 2022, ya miran a Europa y Asia.

Muchnick saltó de Quilín 3550, en Macul, donde está su laboratorio, a Nueva York.

DAM, Eggless, NotCo

Un accidente jugando rugby fue el gatillante para que pensara dar un giro. Se había formado en una casa de ingenieros comerciales. Su padre, Alberto Muchnick, y sus dos hermanos habían seguido esa senda. "Me formé en una casa financiera, donde a las 8.00 horas se escuchaba Bloomberg", recuerda Muchnick.

No fue raro que repitiera el patrón. Entró a ingeniería comercial en la Universidad de Chile; hizo su práctica en LarraínVial de la mano del actual gerente general de Larraín-

El
gobierno
de

NOTCO

Matías Muchnick es el CEO y líder de la primera compañía que decidió reemplazar el componente animal de los alimentos por las plantas. Bajo él se aglutina un equipo de 275 personas, distribuidas en cuatro países, y ordenadas en varias unidades de trabajo. Sobre él, un directorio de seis miembros que orienta. La cultura del hacer es la clave. Todo se mide.

Por MARÍA JOSÉ TAPIA



Vial Asset Management, Ladislao Larraín, y estuvo en JP Morgan. En 2011 se accidentó. Se operó de la cadera a Estados Unidos. Tenía 23 años. "Pensé qué hago ahora, por qué no paro y pienso bien lo que quiero", relata a **Pulso**.

Ladislao Larraín lo recuerda por su personalidad y empatía. "Matías tiene una gran capacidad para relacionarse con personas de distintos entornos, edad, experiencia", dice. Y añade: "Hemos seguido en contacto, ha participado en actividades en LarraínVial y ha mantenido esa actitud cercana y transversal, que creo es valiosa para el liderazgo que está ejerciendo en NotCo".

Su pasión por la alimentación venía del rugby, deporte que practicaba desde sus años en el Santiago College. Siempre buscando qué podía ayudarlo a mejorar su rendimiento, escuchaba un día que el huevo hacía mal; al otro día, bien, y así con la leche, la carne... suma y sigue. "Yo soy muy racional. Mi ramo número uno era álgebra; tuve promedio 7; creo que mi mente trabaja de esa manera y racionalizar los problemas para mí era clave, entonces no podía entender que una industria diera resultados tan equivocados", cuenta.

Muchnick estudió en profundidad la crisis financiera de 2008 -la *subprime*-. Su tesis trató las anomalías de la industria financiera y la tituló "Patrones estacionales en el mercado chileno". Su profesor guía fue el Ph.D.(c) en finanzas, Roberto Stein. El académico recuerda: "Matías era muy entusiasta; se nota que le

gustaba lo que estaba haciendo, no era una pega para él". Cuenta que Muchnick propuso el tema a desarrollar: "Me dijo esto de los patrones, lo vimos en clases; ¿qué pasa si lo replicamos y vemos si se aplican en el mercado chileno?". En menos de un año, la concluyó.

Con todo ese análisis, estableció ciertos parámetros. "Cuando te metías en la industria de alimentos, veías los mismos problemas que la financiera de 2008: pocas compañías, muy grandes, vendiendo productos sumamente complejos a consumidores que estaban totalmente desconectados de lo que estaban comprando, donde los reguladores pasaban a ser los regulados; entonces el problema no era ajeno para mí, lo ajeno era la industria", recuerda Muchnick.

Creó DAM (Dieta a Medida); luego una aplicación que vía ciertos indicadores daba pautas de alimentos y deportes... fracasó.

Y con un amigo se embarcó en Eggless, mayonesa en base a soya. "Le pagamos a una empresa de Investigación y Desarrollo para que hiciera un producto para nosotros, ahí me di cuenta del real problema de la industria". Agrega: "Durante los últimos 50 años ha operado con una tecnología absolutamente obsoleta". Eggless fue un éxito, pero decidió salirse. Quería algo más: "Una compañía de base científica".

En Paint diseñó el nombre de esa empresa: Not. "Todo el mundo me dijo que no iba a funcionar. Nada en la historia, ninguna campaña ha funcionado desde la negación. Yo sabía que íbamos a ser Not".

Fecha: 01-08-2021
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Actualidad
 Título: El gobierno de NOTCO

Pág.: 5
 Cm2: 785,9

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: ☐ No Definida



En 2012, el empresario y socio de Valle Nevado, Eduardo Ergas, le recomendó partir a Silicon Valley. Le hizo cinco contactos. Inquieto por definición, aprovechó de hacer un programa en Berkeley. Ahí conoció a un ingeniero de la NASA, el chileno Eduardo Bendek, quien lo contactaría luego con Pablo Zamora.

En el intertanto volvió a Santiago a concretar el proyecto. Amigos de la Universidad Católica le hablaron de un profesor de la Escuela de Ingeniería, Karim Pichara. "Tenía 26 años y entré a la sala y le dije esta es mi idea. Karim agarraba datos hipercomplejos y los transformaba en conocimiento muy valioso; en la industria de alimentos era eso, teníamos muchos datos y no sabíamos cómo analizarlos", recuerda Muchnick.

Tras ese encuentro, se fue a estudiar a Harvard. "Karim me manda una fórmula de mayonesa al gmail y me dice 'Matías, ¿qué te parece esta fórmula?' Me voy al laboratorio de Harvard y empecé a hacer la fórmula y era increíble, y dije 'acá hay algo'", cuenta.

Ahora, necesitaban una base de datos de plantas. Bendek le recomendó hablar con Pablo Zamora. Se conocieron los tres y se lanzaron. La inversión inicial fue de US\$ 250.000.

Arrendaron las instalaciones del Laboratorio Boston en Quilín 3550. Sumaron una chef, una bioquímica y un ingeniero en alimentos; los seis partieron.

La interna de la firma

Quienes conocen a Muchnick destacan la se-

guridad que tiene en sí mismo y la claridad con la que plantea las ideas. "Sin él, esta compañía no existiría", repiten los contactados. En 2015, al poco andar -cuenta Bustamante-, Muchnick lo contactó para tramitar visas para una serie de extranjeros que se sumarían al equipo. "Todo era sobre la marcha", relata el abogado. Tenía ojo clínico para sumar gente. Dentro de NotCo está hoy la ex *global brand director* de The Coca Cola Company, Flavia Buchmann, como CMO (Chief Marketing Officer); el ex *general manager* de Danone, Luiz Silva, como *global business development*; el también ex Danone, Catriel Giuliano como jefe de R&D (Research and Development); entre otros. El promedio de edad es de 33 años, coincidentemente la misma de Muchnick.

La firma de inversiones que lideró la última ronda, Tiger Global, se reunió con Muchnick para evaluar el financiamiento, y en paralelo se juntó con el equipo. Testigos cuentan que su opinión fue clara: "Son el mejor equipo que hemos visto en la industria".

En mayo de 2017, y tras desarrollar el algoritmo de inteligencia artificial denominado Giuseppe -el corazón de la firma- lanzaron Not Mayo. "Hicimos degustaciones en el punto de venta, la gente tenía que probarlo", cuenta. En 8 meses llegaron a tener el 8% del mercado de mayonesa en supermercados Jumbo.

A fines de ese año, el principal fondo de *venture capital* de Latinoamérica, Kaszek, ligado a los ex Mercado Libre Nicolás Szekasy y Hernán Kazah, ingresó a la propiedad. En

marzo de 2019 hicieron su segunda ronda de financiamiento y levantaron US\$ 30 millones. Y fue el debut de Jeff Bezos en la firma.

"Llegó y me dijo 'levanté plata con Jeff Bezos, así que te contactará otra oficina de abogados en Chile'. Yo pensé que era broma", recuerda Bustamante. Justamente lo llamaron de otro *staff* para hacer el *due diligence*, tras lo cual entró el fundador de Amazon.

Ya a esas alturas la compañía había adquirido otras dimensiones. Muchnick armó las sociedades en Estados Unidos y se volvieron a hacer los *vesting*; en ese momento se habrían sumado otros ejecutivos a la propiedad. Hoy, sus asesores legales son el estudio norteamericano Gunderson Dettmer Stough Villeneuve Franklin & Hachigian.

En 2020, concretaron una tercera ronda, por US\$ 85 millones. Y a comienzos de semana una última por US\$ 235 millones, en la que invirtieron personalidades de la talla del tenista Roger Federer y el piloto de Fórmula 1, Lewis Hamilton.

Hoy, NotCo es una firma mundial. Su directorio lo componen mayoritariamente extranjeros. Inicialmente la mesa estaba conformada por Muchnick, Karim y Zamora. Ahora, el directorio está integrado por Muchnick, Pichara, y cuatro de sus inversionistas: Nicolás Szekasy -fundador de Kaszek, director de múltiples emprendimientos, presidente de Lavca y ex CFO de Mercado Libre y Pepsico; Elio Leoni-Setti -fundador de The Craftory, director independiente de ABInbev, Kraft He-

inz y Barry Callebaut-; Frederick Blackford, fundador de Future Positive, quien ha liderado inversiones en Pinterest y Beyond Meat, y creó la firma tecnológica Swing Technologies que en 2017 vendió a Microsoft; y, por último, Ramiro Lauzan: socio de L. Catterton, director de Despegar y Rapsodia, entre otras compañías, además de mentor de Endeavor.

Ahora se prevé que tras la recién finalizada ronda de financiamiento la mesa se amplíe. Conocedores prevén que se sumen dos miembros más. De hecho, Blackford y Lauzan ingresaron al directorio justamente en la ronda pasada, en 2020; previo a ello, la mesa estaba compuesta por los otros cuatro integrantes.

NotCo tiene oficinas en Chile, Argentina, Brasil y dos en EE.UU.: San Francisco, donde está radicada el área más tecnológica, y Nueva York, donde predomina lo comercial. En la primera, el líder es Pichara. Y en la segunda, Muchnick. Sus mano derecha son el COO (Chief Operating Officer), José Menéndez; el CEO de NotCo North America, Lucho Lopez-May; el *country manager* de Chile & Andean-Pacific Región, Maximiliano Silva; la directora de recursos humanos, María Sol De Cabo, y la CMO, Flavia Buchmann. "La cara visible para la prensa soy yo; la cara de la operación es José; la cara comercial es cada *country manager*; la cara del marketing es Flavia; la de tecnología es Karim. Lo hacemos todo juntos", dice Muchnick. "Nadie te enseña a liderar. Uno va aprendiendo en el camino, y hay tolerancia a la frustración, y hay veces que la cagas", subraya.

La firma se organiza en centros de *expertise*. Está la Not Agency, que es la agencia interna de la compañía que opera en Brasil; después el centro de *expertise* de la leche, también en Brasil; el de hamburguesa en Chile; el de *machine learning* en San Francisco y Chile, etc. Cada uno le presta servicios al resto de las unidades a medida que los van requiriendo. Además, tienen acuerdos con proveedores de ingredientes globales para generar concentrados y mezclas que mandan a terceros para que los desarrollen. La compañía no tiene plantas de producción.

"NotCo es una cultura del hacer. Mucho *accountability* de todo. Son todos muy independientes, pero hay que entregar resultados", destaca el CEO.

Todos los meses tienen una reunión donde evalúan los resultados. 'You meter what you value' (Mides lo que valoras) y 'Every one is a founder' (Cada uno es un fundador) son sus lemas.

El directorio les da los lineamientos y Matías Muchnick afirma que los directores operan como mentores. No es un reportar. "Esto es *mentorship*, ellos depositan la confianza en el *founder* y en el CEO para manejar la compañía y el equipo. Nos dejan operar. Lo que hacen es cuestionarnos cosas que nosotros no nos cuestionamos", confidencia. Y afirma tajante: "Nunca en la historia de NotCo esto ha sido un aprobar o rechazar algo. Eso no ha pasado; la dinámica es de ayuda".

Muchnick se prepara ya para el siguiente salto: licenciar la tecnología. Su propósito es que si un tercero quiere producir alimentos en base a plantas, soliciten el Not algo y contraten una licencia para su desarrollo: Software as a Service (SaaS), como se denomina. Algo inédito en la industria de alimentos. Ya están en conversaciones y la meta apunta a cerrar el primer acuerdo este 2021... antes de que Muchnick cumpla 34 años. ●