

Matías Muchnick sacó al pizarrón a dos grandes firmas de capital de riesgo de Silicon Valley

■ En el panel de venture capital de Picton se abordó el estado de la industria del venture capital, la escasez de exits e inversiones en IA.

POR RENATO OLMOS

El CEO y cofundador de NotCo, Matías Muchnick, fue uno de los protagonistas del último panel de jornada inaugural del Picton Latam Summit 2024, en el que participaron dos grandes firmas de capital de riesgo de Silicon Valley: Matthew Brush, *managing director* de DST (US\$ 50 mil millones en activos), y Marc Bhargava, *managing director*, de General Catalyst (US\$ 30 mil millones), junto con Alejandro Tocigl, socio de Kayyak Ventures.

El panel "Venture Capital: Ciclo de innovación a largo plazo", que abordó el estado de la industria, la escasez de *exits* y las audaces apuestas por la inteligencia artificial, estuvo

lejos de ser una conversación relajada.

Si bien Muchnick partió bromeado al decir "somos el panel que está entre la fiesta y un muy largo día", lo que desató risas entre el público, acto seguido advirtió que había preparado una batería de preguntas para interpelar y "poner un poco de picante en la conversación".

Fondos grandes y de nicho

Muchnick comenzó interpellando a las firmas de *venture capital* sobre la diferencia entre fondos multimillonarios y fondos de nicho. "Los rendimientos muestran que los fondos de menor tamaño tienden a generar retornos



Matías Muchnick (NotCo), Matthew Brush (DST), Marc Bhargava (General Catalyst) y Alejandro Tocigl (Kayyak) fueron parte del panel.

significativamente mejores. Entonces, ¿por qué recaudar fondos tan grandes?", preguntó.

Brush explicó que DST no tiene previsto reducir el tamaño de sus fondos, debido a su enfoque en inversiones en etapas avanzadas. "Los

fondos de nicho están más localizados, ya sea por sector o geografía, lo que los coloca en un ciclo de inversión de hasta cuatro años, lo que dificulta movilizar grandes sumas de dinero", explicó.

Por su parte, Bhargava señaló que en General Catalyst el

crecimiento ha sido inevitable. "Somos el tercer fondo más grande del mundo y nuestra expansión ha venido de añadir más fondos", dijo.

Tocigl, por su parte, destacó que Kayyak Ventures adapta sus fondos al contexto regional. "Si tienes un fondo de

US\$ 400 millones y quieres triplicar el retorno a los aportantes, necesitas ganancias de US\$ 1.200 millones, lo que en Latinoamérica es difícil. Nosotros optamos por levantar fondos más pequeños para ser consistentes con las oportunidades del mercado", explicó.

"De una cosa estamos seguros", dijo Tocigl. "Si intentamos copiar y pegar la receta de Silicon Valley, fracasaremos", agregó en referencia a la estrategia de la firma de capital de riesgo chilena para innovar en el contexto latinoamericano.

Sin exits hasta 2026

El panel también abordó la escasez de *exits*. Brush mencionó que la liquidez ha sido un desafío desde fines de 2021, y proyectó que los mercados de capitales no se reabrirán para el sector tecnológico hasta la segunda mitad de 2026.