



Matías Muchnick, CEO de NotCo

NotCo cierra oficinas en Nueva York y deja a Kraft Heinz a cargo de gestión en Estados Unidos y Canadá

La empresa Kraft Heinz se hará cargo de la venta de los productos de NotCo en Norteamérica, mientras que los esfuerzos de la startup chilena apuntarán a alcanzar la rentabilidad, según explicó en una nota a Bloomberg.

DANIELA DEL SOLAR

–Según Bloomberg, la *startup* nacional NotCo Spa cerró sus oficinas en Nueva York y encargó a la empresa Kraft Heinz Co las operaciones de sus productos en Estados Unidos y Canadá. Con esto, se utilizaría la infraestructura de Kraft Heinz para vender los productos de NotCo en el mercado norteamericano, excluyendo a México.

El director ejecutivo y fundador de la *startup*, Matías Muchnick, aseguró a Bloomberg que ahora se enfocarán en rentabilizar su compañía: “Pasar la operación de EE.UU a una compañía de la escala de Kraft con las métricas de costos de ellos es un *no brainer*”.

En la nota se explica que este acuerdo irá en paralelo a una empresa conjunta firmada entre las dos compañías en 2022 para producir versiones basadas en vegetales de los productos de Kraft Heinz y que son comercializados en Estados Unidos y Canadá.

Según Bloomberg, NotCo recortó algunos de sus productos y despidió cerca del 11% de su personal en un esfuerzo por reducir costos. A su vez, la empresa por ahora no considera expandir la marca NotCo a nuevas ubicaciones o categorías de alimentos.

Inicialmente, la *startup* tenía contemplado alcanzar la rentabilidad en 2024, meta que se aplazó a 2027. Asimismo, NotCo ha firmado varios acuerdos con otras empresas multinacionales de alimentos como

Mars Inc. y Mondelez International Inc. El director ejecutivo de la *startup* señaló a Bloomberg que NotCo buscará firmar más acuerdos este año, pero declinó nombrar a las compañías involucradas.

Muchnick aseguró que para alcanzar la rentabilidad “había que dejar de hacer muchas más cosas de lo que nosotros pensamos que teníamos que hacer”, y agregó que “hay veces que tienes un producto espectacular, pero porque el margen de contribución no te da, tienes que sacarlo”.

Según Bloomberg, la decisión de NotCo de cerrar su oficina en Nueva York se debe a la dificultad de recaudar fondos para capital de riesgo en el mercado latinoamericano desde la pandemia, ya que las altas tasas de interés, la inflación y la agitación política ahuyentan a los inversores.

Ante este escenario, el objetivo de la *startup* chilena es que sus operaciones en Chile y Argentina sean rentables para el segundo trimestre de este año y que lo sean en Brasil y México para el 2026. Asimismo, Muchnick aseguró que no prevé una salida a bolsa en un futuro próximo.

Según Bloomberg, Muchnick no contempla que la empresa aplique nuevas medidas de reducción de costos. La *startup* tendría suficiente efectivo para mantenerse al menos cinco años y de momento no quiere recurrir a los mercados privados nuevamente. ●