

JOSÉ MANUEL MOLLER VENDE SU PORCENTAJE EN STARTUP FRACCIÓN Y LIDERA RONDA EN SU EMPRESA ALGRAMO

"Recibir este reconocimiento es un honor, todavía lo estoy dimensionando", confiesa José Manuel Moller desde Turquía, tres días después de que el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP) anunciara que el fundador de Algramo es uno de los Campeones de la Tierra 2023 bajo la categoría de Visión Emprendedora, la más alta distinción de la organización en materia de medioambiente.

Moller fundó Algramo en 2013, motivado en que esta fuera una startup con foco social de venta de productos a granel de marca propia con foco en almacenes de barrio. La firma opera con marcas como Walmart, Coca-Cola, Unilever y Nestlé, entre otros actores relevantes en el mundo del consumo, además de contar con una red de 5.000 almacenes de barrio con un sistema retornable.

El premio no es la única buena noticia que mantiene al emprendedor contento estos días. "Lo más importante", aclara, tiene que ver con su vida personal: a fines de este mes será papá por primera vez. "Está por nacer mi hija Ana", dice emocionado.

Además, acaba de cerrar un levantamiento de capital de US\$ 1,5 millones, ronda que lideró él tras vender un 5% de sus acciones en la startup Fracción, donde tenía un 15% de participación. Con el dinero obtenido, invirtió en su propia firma. "De esta manera me afirmo en mi empresa y no me diluyo", explica el ingeniero comercial de la UC. Y añade: "Es una particularidad que el propio fundador lidere la ronda de su propia startup. Quise aumentar mi posición". Junto a él entraron nuevamente los tres fondos que ya estaban en su firma: el mexicano Dalus Capital, Angel



Ventures y el brazo de inversión de Nestlé, Closed Loop Ventures.

Probablemente el recaudamiento crezca porque hay otros fondos que se han mostrado interesados. "Podríamos llegar a US\$ 3 millones", adelanta. Pero en el ecosistema hay una lección aprendida: hasta que las negociaciones no están cerradas, no hay que hacerse ilusiones.

El plan, adelanta Moller a DF MAS, es enfocar los recursos en el canal de bebestibles de Chile y crear una nueva línea de negocios: el café. Ahí tendrán un socio estratégico que los próximos días revelarán.

DF MAS publicó en julio de este año un artículo en el que señalaba que en Algramo decidieron reestructurar el negocio, minimizaron su plantilla de trabajadores, terminaron con el delivery y modificaron su presencia en Reino Unido. Sobre ello, Moller dice que la situación financiera ya está bien. De todas maneras no está en sus planes que haya contrataciones muy numerosas. "Queremos mantenernos lo más livianos posible. Hemos aprendido la lección", confiesa.