LITORALPRESS

Fecha: 02-08-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Las luces y sombras de José Manuel Moller y los casi 15 años de Algramo

Pág. : 5
Cm2: 489,0
VPE: $ 6.422.980

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

DESDE LONDRES, DONDE VIVE HACE MÁS DE 4 AÑOS, EL FUNDADOR ANUNCIÓ EL CIERRE DE LA FIRMA:

Las luces y sombras de José Manuel Moller y los casi 15 años de Algramo

MARISA COMINETTI

Tener un propósito no siempre coincide con el negocio. Y si este no logra crecer, tampoco lo hace el primero. Eso, dicen en el sector, le pasó la cuenta al emprendedor, además de no enfocarse en su proyecto, pero sí involucrarse en otras batallas como la constituyente y la crisis climática.

Si algo generó consenso entre emprendedores, inversionistas y fondos de *venture capital* sobre el cierre de Algramo, es "la pena" que implica ver desaparecer a una innovación disruptiva y con propósito social, que removió la inversión de impacto en el país. Sobre todo, porque fue uno de los representantes más emblemáticos del entonces naciente ecosistema emprendedor chileno en la década pasada.

Pero el fin de un ícono también generó ruido. Y uno de los matices donde menos concordancia hubo fue en las razones del fracaso de Algramo. Públicamente, el fundador José Manuel Moller atribuyó el problema a la guerra de Ucrania, la falta de compromiso de las empresas e incluso a Trump.

Aquí surgen voces disidentes que apuntan a que la empresa nunca dio con un modelo de negocio rentable, que si bien iteró varias veces, lo cual es bueno ante operaciones fallidas, también tiene su efecto negativo, porque hacerlo constantemente y sin resultados satisfactorios entrega malas señales al mercado y sus accionistas.

Un asesor legal del ámbito emprendedor cuenta que a ciertos inversionistas les hacían ruido los distintos *spin-off* que fue sacando Moller del Algramo original, de algunos de los cuales ni siquiera estaban al tanto. Además, la relación con los minoritarios denotaba un desgaste, pues muchas veces no los hizo parte de sus decisiones.

Un alto ejecutivo vinculado a un reconocido *family office* cuenta que Moller fue varias veces a tocar la puerta buscando capital, pero a ellos nunca les cerró la inversión. Se refiere al modelo de negocios de *packaging* rellenable que tenían fuera de Chile (operaban en algunos mercados internacionales con pilotos), porque "pensábamos que era muy complicada la adopción tanto de los incumbentes en cambiar los paradigmas de las tiendas físicas (instalando estas estaciones de relleno de *packaging* sustentable), pero también del usuario final".

CRISTIAN CARVALLO.

Moller mostrando el piloto de uno de sus cambios , con un sistema de *refill* inteligente de bebidas en la UC.

MANUEL HERRERA.

Algramo nace como una solución de venta a granel en almacenes a través de dispensadores y envases retornables como el que tiene José Manuel Moller en la foto.

El emprendedor y su familia se fueron a vivir a Londres. Desde ahí manejaba la firma y sus compromisos internacionales.

¿Dónde está el CEO?

La fuerte figura de Moller —no es el único fundador, pero sí el que continuó la idea y desde el inicio, la cara visible— también influyó. Fuentes del sector señalan que la tozudez y carácter del emprendedor explican en parte la larga agonía de Algramo, porque si en 7, 8 o 10 años no das con el negocio, no hay nada más que hacer. "Ningún modelo funcionó. Hizo hartas iteraciones, alianzas con empresas grandes, levantamientos de capital para nuevos modelos, pero ninguno logró las ventas esperadas y con los márgenes deseados", dice un mentor que lo apoyó en el inicio. Aunque reconoce y valora el tesón, "porque tiene razón, intentó todo lo posible".

Por eso las voces de alerta apuntan a que los emprendedores muchas veces cuando levantan plata, se olvidan que se deben a sus inversionistas y pasan a ver esa ronda como un éxito propio. "Tener un propósito no siempre coincide con el negocio. Y si el negocio no logra crecer, tampoco lo hace el propósito", comenta un emprendedor e inversionista social.

Algo de eso tiene también esta historia. Entre 2012 y 2023, Algramo y el emprendedor ganaron una treintena de premios y reconocimientos a nivel local e internacional: desde competencias universitarias como Jump Chile hasta personales como joven líder del Foro Económico Mundial. Algunos fueron premios en dinero y otros en liderazgo. Estos últimos lo llevaron a tener un rol de vocero global de la crisis climática. En 2023 fue distinguido como Campeón de la Tierra 2023 por el Programa de la ONU para el Medio Ambiente y también fue nombrado vicepresidente del Consejo de Expertos sobre Residuos Cero de la ONU.

A esto se sumó que en 2022 se fue a vivir a Inglaterra. La lejanía de estar encima de las operaciones, un factor determinante en la mala gestión, pero también el tiempo que dedicaba a labores de la ONU, ya que sin desmerecer su importancia, cuando estás con problemas de rentabilidad, debes estar el 100% en el negocio, afirman desde el sector.

Entremedio... política

También agitó las aguas cuando se metió en política. Antes del estallido de 2019, Moller públicamente se mostró a favor de impulsar una asamblea constituyente para generar cambios, al igual que en el plebiscito de entrada al proceso constituyente, en un momento, además, en que los emprendedores no se metían en política, o no lo hacían tan evidentemente.