

# la mesa

**social lab por el acceso  
universal a una  
alimentación sostenible**

iniciativa de

**Carasso**  
Daniel & Nina

Fondation sous l'égide de la Fondation de France

## Innovación Algramo

colabora

Up↑Social

## ÍNDICE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>INNOVACIÓN</b>                                     | <b>3</b>  |
| <b>ALGRAMO</b>  | <b>4</b>  |
| Descripción   | 4         |
| Premios y reconocimientos                             | 4         |
| <b>DESCRIPCIÓN</b>                                    | <b>5</b>  |
| ¿Qué problema busca resolver la innovación?           | 5         |
| ¿Qué solución propone la innovación?                  | 6         |
| ¿Cómo funciona?                                       | 6         |
| <b>ÁMBITO GEOGRÁFICO</b>                              | <b>8</b>  |
| Zona geográfica de implantación original              | 8         |
| Zonas geográficas donde se ha replicado la innovación | 8         |
| <b>EVIDENCIA DE IMPACTO</b>                           | <b>8</b>  |
| Outputs   | 8         |
| Outcomes  | 9         |
| <b>LA OPORTUNIDAD DE IMPACTO</b>                      | <b>10</b> |
| La solución como input al sistema                     | 10        |
| La voz de las mujeres                                 | 10        |
| Oportunidades y barreras a la adaptación local        | 11        |
| Grupo de implantación local                           | 12        |
| <b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b>                          | <b>14</b> |
| Vídeo de presentación                                 | 14        |
| Otros enlaces de interés                              | 14        |

## Innovación

### Algramo

La Fundación Daniel y Nina Carasso promueve el social lab La Mesa, una iniciativa que reúne actores clave que habitualmente no coinciden en sus ecosistemas de trabajo para que, de manera conjunta y con enfoque sistémico, desarrollen soluciones innovadoras y escalables para mejorar el acceso a una alimentación sostenible, especialmente para las personas en situación de vulnerabilidad.

Este ejercicio empezó centrando la atención en un colectivo concreto: las mujeres, por su rol en el entorno familiar y, sobre todo, por su poder de acción. Al inicio del proceso, un grupo de mujeres jóvenes con hijos a cargo y bajos ingresos familiares, así como otros actores que integran el social lab, profundizaron en las causas, interrelaciones y estrategias de afrontamiento que caracterizan su situación.

A fin de plantear soluciones más eficaces, eficientes y justas, se identificaron y priorizaron ámbitos de acción con potencial para transformar la situación de las mujeres en relación con el acceso a una alimentación sostenible. Estas palancas de cambio orientaron la investigación de soluciones innovadoras probadas para dar respuesta al reto.

Durante la investigación, se identificaron 116 iniciativas que inciden en una o varias de estas áreas, tomando en especial consideración aquellas con aproximaciones y soluciones sistémicas.

Tras un trabajo colectivo, 8 iniciativas fueron seleccionadas por los participantes del social lab para profundizar en el conocimiento de sus modelos.

Este documento ha sido elaborado en base a información pública sobre Algramo, complementada con información facilitada por los innovadores que la lideran y con el análisis de los participantes del social lab interesados en explorar sus posibilidades de implantación en España.



# Algramo

|                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| <b>País</b>        | Chile              |
| <b>Sitio web</b>   | www.algramo.com    |
| <b>Emprendedor</b> | José Manuel Moller |

## Descripción

Empresa social y tecnológica focalizada en facilitar el acceso a productos alimentarios de calidad a un precio justo para públicos de todo tipo, incluyendo barrios vulnerables. A la vez, minimiza desechos y transforma los pequeños comercios de barrio en puntos de encuentro social.

## Premios y reconocimientos

- 50 Compañías más Innovadoras por revista Fast Company (2020 y 2015). Finalistas de MIT Solve en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo (2020).
- Competencia MIT Solve de Economía Circular (2019).
- D2i Fellowship de Deloitte (2018).
- Emprendedor Social del Año de la revista Sábado y Sistema B (2017).
- Premio a la Innovación de Nuevos Plásticos de Ellen MacArthur Foundation (2017).
- Premio BCorp “Lo mejor para el Mundo” (2016).
- Emprendedor social de la red Ashoka (2014).



## DESCRIPCIÓN

### ¿Qué problema busca resolver la innovación?

Los ingresos reducidos obligan a las familias en situación de exclusión y vulnerabilidad en barrios periurbanos a comprar productos de primera necesidad día a día, en dosis reducidas y más caras. La alternativa es desplazarse a grandes cadenas de supermercados fuera de los barrios, con costes adicionales de tiempo y transporte. La multiplicación de grandes cadenas y supermercados que ofrecen una mayor variedad de productos a precios más bajos atrae cada vez más a clientes con capacidad de acceso, incrementando la brecha y el círculo vicioso que pone en riesgo los pequeños comercios de barrio, a quienes les es imposible competir con los precios y la infraestructura de las grandes cadenas. La necesidad forzada de tener que comprar al por menor y a un precio mayor también aplica para los microcomerciantes o almaceneros que gestionan pequeñas tiendas en estos barrios. En gran parte, esto se debe al coste adicional que representa el empaquetamiento y marketing de los productos y los intermediarios que existen entre los productores y los pequeños comercios. Adicionalmente, la pérdida de pequeños comercios en los barrios también significa la pérdida de puntos de encuentro para generar tejidos sociales en estos vecindarios que de por sí carecen de espacios de congregación.

Paralelamente, la creciente contaminación ambiental asociada al plástico de un solo uso generará que en el 2050 habrá, en términos de peso, más plástico que peces en los océanos. La existencia de micropartículas de plástico en muchos suministros de agua y de alimentos pueden contener agentes carcinógenos altamente perjudiciales para la salud. España es el cuarto país de la Unión Europea con mayor demanda de plásticos, donde hasta el 50% de los mismos acabaron en vertederos en 2016. La mayor parte de los plásticos se emplean en la fabricación de envases, es decir, en productos de un solo uso. Sin embargo, según un estudio de la fundación Ellen-MacArthur, un 20% del plástico de un solo uso puede ser reemplazado por soluciones reutilizables.



## ¿Qué solución propone la innovación?

Algramo elimina los intermediarios entre productores y pequeños comercios tanto a nivel de distribución como de empaquetamiento y marketing. Para ello, ha generado una red de comerciantes que consiguen poder de negociación y capacidad de comprar productos en grandes cantidades a menor coste y que luego venden a granel en las tiendas. Además, colabora en la reorganización de las tiendas y sus escaparates, optimizando la capacidad de orden y almacenaje, lo que permite la compra y venta de mayor cantidad y variedad de productos. La venta de productos a granel y a precio justo se realiza a través de máquinas dispensadoras creadas por Algramo que funcionan con envases reutilizables. Sin embargo, la organización espera adaptar la tecnología de envases inteligentes de Algramo 2.0 al modelo de almacén. Adicionalmente, la supervivencia de los almacenes frente a los grandes supermercados y su posicionamiento como puntos de encuentro comunitarios contribuye a la revitalización de los barrios.

En respuesta a la contaminación ambiental, Algramo ha creado un envase inteligente con tecnología IoT (Internet de las Cosas por sus siglas en inglés) que permite asociar un valor económico al envase, incentivando su reutilización en futuras compras. La eliminación del desecho plástico y de la logística inversa asociada al formato retornable, genera un ahorro significativo de costes que permite ofrecer productos de marcas reconocidas a precios 30% más bajos que grandes superficies como Walmart.

## ¿Cómo funciona?

### Algramo 1.0: modelo de almacenes

Al principio, el punto de entrada a los comercios era el ofrecimiento gratuito de la máquina dispensadora de productos a granel que permitía abaratar costes a la vez que cuida el medioambiente por el uso de envases reutilizables. La condición para acceder a las máquinas era unirse a la red de comercios. A mayor cantidad de comercios, mayor poder adquisitivo y mayor poder de negociación frente a los productores. Los miembros de la red reciben asesoría en la gestión de sus tiendas a nivel de ventas, almacenaje y presentación, así como en



el mantenimiento de las máquinas dispensadoras. Para sumar comercios, aumentar márgenes de ganancia y reducir tiempos de fabricación, Algramo implantó un sistema de venta paralelo sin máquinas dispensadoras, siempre con envases retornables y manteniendo la lógica de venta a granel. Las familias pagan una sola vez por el envase, compran, consumen el producto y vuelven con el mismo envase para su próxima compra obteniendo un descuento. Los productos ofrecidos son: lentejas, azúcar, frijoles blancos y negros, arroz, garbanzos, alubias y puré instantáneo, así como detergente y otros productos de limpieza. Al no haber una cultura de reciclaje instaurado, se ha hecho un esfuerzo constante de comunicación y concientización para incentivar la reutilización de los envases.

### Algramo 2.0: modelo de dispensadores inteligentes

En aras de alcanzar un mayor impacto medioambiental, Algramo ha desarrollado alianzas con grandes empresas generadoras de plástico. En 2019 se alió con Unilever y Nestle, ampliando el modelo de ventas Algramo con triciclos 100% eléctricos utilizados por la venta a domicilio ofreciendo productos de limpieza y alimento para mascotas a través del rellenado de envases inteligentes reutilizables con una vida útil de 80 usos. Las visitas se pueden coordinar mediante la aplicación de Algramo y los envases tienen un chip que permite vincular a las personas con el recipiente y aplicar descuentos con cada descarga.

La tecnología Packaging as a Wallet permite a los usuarios cargar saldo en su envase a través de la aplicación. Los dispensadores Algramo reconocen el saldo de los envases y, al ser rellenos, debitan automáticamente el coste del producto. El hecho de que el envase tenga un valor económico incentiva a los consumidores a no tirarlo.

Adicionalmente, Algramo ha desarrollado un modelo de dispensador inteligente en punto fijo que se puede ubicar tanto en canales tradicionales de pequeño comercio como en zonas de mucho tráfico como almacenes, lavanderías, metros o universidades. Estos dispensadores funcionan para una amplia variedad de productos como: granos (arroz, porotos, lentejas, etc.), líquidos químicos viscosos



(detergente, jabón de platos, cloro, cloro-gel y alcohol-gel), alimento para mascotas, bebidas frías (refrescos) o bebidas calientes (café).

La gran barrera para implementar la tecnología Algramo en almacenes de barrio es el coste inicial de inversión en el dispensador, cuyo valor se espera reducir a medida que se consolide su fabricación en serie. Más allá de esta primera inversión, el modelo Algramo no representa un mayor coste para los microcomerciantes y es económicamente viable, aun con productos de bajo margen como legumbres o alimentos en polvo. Por ello, es recomendable que los comercios incluyan una amplia variedad de productos dispensados para complementar el modelo de negocio con productos de más margen y flujo, como los de limpieza. Además, cuantos más comercios implementen la tecnología Algramo, mayor posibilidad de compartir costes de mantenimiento de los equipos.

## ÁMBITO GEOGRÁFICO

### **Zona geográfica de implantación original**

La Pincoya, vecindario de Santiago de Chile.

### **Zonas geográficas donde se ha replicado la innovación**

16 comunas de Santiago de Chile.

Próximamente en Brooklyn (Nueva York, Estados Unidos) y Jakarta (Indonesia).

## EVIDENCIA DE IMPACTO

### **Outputs**

— Más de 2.200 pequeños comercios con productos Algramo, a los que llegan más de 220.000 personas.



- 10 triciclos eléctricos operados en Santiago de Chile con más de 3.200 clientes.

## Outcomes

- Las familias logran ahorrar hasta un 40% en los productos ofrecidos Algramo.
- Más de 200.000 bolsas plásticas evitadas (aproximadamente una tonelada de plástico).
- La tasa de devolución de envases ha crecido del 6% al 77%
- Más del 50% de los clientes de Algramo 2.0 reutilizan su envase en los primeros 2 meses.

Nivel de solidez de la evidencia: evidencia prometedora.

La organización ha documentado los resultados de la intervención mediante evaluaciones o encuestas de satisfacción, ofreciendo indicadores que apuntan a una correlación con un cambio positivo.

Nivel de solidez de la evidencia: evidencia probada.

Se ha atribuido un impacto positivo a la innovación mediante pruebas de control experimentales o cuasi experimentales.

Nivel de solidez de la evidencia: evidencia fuerte.

Los resultados de cambio han sido documentados por estudios externos, herramientas internas de monitoreo sólidas (p.ej., plataformas online de seguimiento o estudios estadísticos longitudinales) u otros datos objetivables (contratos, resultados académicos, etc.).

Nivel de solidez de la evidencia: evidencia prometedora.

La organización ha documentado los resultados de la intervención mediante evaluaciones o encuestas de satisfacción, ofreciendo indicadores que apuntan a una correlación con un cambio positivo.

Nivel de solidez de la evidencia: teoría de cambio documentada.

Aunque no se han realizado evaluaciones, la intervención se basa en una teoría de cambio consolidada y documentada que prevé un cambio positivo.

Nivel de solidez de la evidencia: teoría de cambio prometedora.



Al menos una razón lógica hace previsible el impacto de la intervención.  
Los reconocimientos externos pueden apoyar la teoría de cambio.

## LA OPORTUNIDAD DE IMPACTO

### La solución como input al sistema

Algramo responde a la palanca de cambio de acceso físico y económico a productos saludables en zonas con mayor índice de población en situación de vulnerabilidad.

Consigue una mejora del acceso agrupando y empoderando a pequeños comerciantes, lo que permite acortar el circuito de distribución. Añade un componente de sostenibilidad al no utilizar envases descartables y promover el uso de envases inteligentes reutilizables, consiguiendo también un impacto medioambiental. Por último, la transformación y el eventual rescate de pequeños comercios tiene un efecto positivo en la revitalización de los barrios.

La iniciativa podría ser adaptada en España con un enfoque que busque promover la producción, el comercio y el consumo de productos locales saludables y sostenibles. Más allá de los productos primarios, Algramo se ha propuesto ampliar su impacto medioambiental, buscando alianzas con grandes empresas productoras de plástico para que replanteen sus formatos de empaquetamiento.

### La voz de las mujeres

Todas las mujeres expresaron la necesidad, y por ende gran interés, en los mercados de proximidad y en la posibilidad de tener acceso a productos frescos, saludables y a buen precio.

“No es fácil encontrar sitios donde haya productos sostenibles y asequibles: o tienes una cosa o tienes la otra.”

“De lo envasado no me fío. Lleva conservantes, no puedes controlar lo que hay...”



Además, expresan el deseo de poder centralizar la compra de productos en un lugar. Los mercados semanales a una distancia caminable podrían suplir la necesidad de embarcarse en viajes más largos y tediosos para comprar alimentos frescos a buen precio.

“Si fuera mas cerca y pudieras hacer ahí toda la compra...”

“Mercadona está cómodo. En los comercios pequeños solo compro agua.”

La compra local y dentro del barrio no solo es la preferida porque permite reducir tiempo, recursos y distancias, sino también su componente de mayor familiaridad e identidad comunitaria. Muchas mencionaron que para darse un gusto van a las tiendas del barrio, que consideran más limpias y amigables que los supermercados, a los cuales acuden por motivos de precio.

Al preguntarles si estarían dispuestas a reutilizar envases, todas respondieron afirmativamente. Además de la consciencia medioambiental, existe la consciencia el origen de los productos. La posibilidad de tener al alcance productos de comercio justo y locales, da un valor agregado a la compra accesible, que además es digna y sostenible.

“Los agricultores están explotados: ves la diferencia de precio del mismo producto en distintos establecimientos, y alguien debería fijar el mismo precio.”

## **Oportunidades y barreras a la adaptación local**

Los participantes de La Mesa reconocieron las siguientes grandes oportunidades de transformación:

- Aborda múltiples temáticas relevantes para alimentación sostenible, además de garantizar acceso a alimentos saludables y de comercio más justo.
- Dinamiza microcomercios y revitaliza barrios.
- Tiene un gran potencial de escala y múltiples posibilidades de adaptación. El hecho de que esté explorando la escala en otros países ayudaría la adaptación del modelo de transferencia.



Sin embargo, también han anticipado que podrían existir barreras a la implantación:

- Ha habido iniciativas similares que no han logrado escalar en barrios vulnerables.
- En el formato de máquinas dispensadoras no hay espacio para la venta de productos frescos, aunque podría ser adaptado adaptarse a las necesidades locales.
- Para una mayor incidencia en mujeres en situación de vulnerabilidad, sería interesante que se complemente con otras medidas educativas y de información.
- La idea de acortar los circuitos es buena, pero habría que plantearse cómo abordar la problemática de la escasez de productos primarios.

## **Grupo de implantación local**

### Líder de implantación

Organización o conjunto de organizaciones que coordine el diseño y la puesta en marcha del piloto. Debería tener capacidad de convocar e interlocutar con pequeños comerciantes, productores locales y eventualmente grandes empresas o multinacionales.

### Expertos en adaptación

- Personas u organizaciones que lideren un estudio de mercado para detectar qué tipo de productos podrían ser los primeros en comercializarse bajo el modelo de Algramo.
- Personas u organizaciones con capacidad de alcance y movilización de pequeños comerciantes de una localidad específica, así como conocimiento del circuito y la cadena de producción y distribución local como para poder reducir o eliminar intermediarios.



- Personas u organizaciones con conexiones en empresas más grandes interesadas en proveer productos que puedan venderse en formato a granel.
- Organizaciones que puedan reproducir las máquinas distribuidoras de Algramo, la tecnología digital para el pago y la personalización de envases inteligentes y reutilizables.
- Personas u organizaciones que ayuden en la difusión e instauración de una nueva cultura de reciclaje y reutilización de los envases.
- Personas u organizaciones conocedoras de las regulaciones y normativas locales.

### Facilitadores

La sostenibilidad de esta iniciativa dependerá de que los consumidores se comprometan con la idea de contribuir a la sostenibilidad al mismo tiempo que acceden a productos más económicos.

Organizaciones o personas que puedan habilitar microcentros de acopio o recursos que faciliten los procesos de distribución y la gestión de los nuevos circuitos de la alimentación.

Microcomerciantes dispuestos a participar de una nueva red de apoyo y gestión de sus tiendas.

### Innovadores de origen

La comunicación con el equipo de Algramo es muy fluida. Comparten el lenguaje en relación con la sostenibilidad y dentro de su estrategia de crecimiento a corto plazo está escalar a Europa. Demuestra un gran interés por continuar las conversaciones y una alta predisposición para adaptar el modelo.



## INFORMACIÓN ADICIONAL

### Vídeo de presentación

<https://www.youtube.com/watch?v=WYI-QycT9VI>

### Otros enlaces de interés

Perfil de Juan Manuel Moller en Ashoka

<https://www.ashoka.org/es-es/fellow/jose-manuel-moller>

Docs 4 Change - Documental Algramo

<https://vimeo.com/104942937>





**Innovación**  
**Algramo**

**la mesa**  
**social lab por el acceso**  
**universal a una**  
**alimentación sostenible**

Junio de 2020  
[www.fundacioncarasso.org](http://www.fundacioncarasso.org)

---

Iniciativa de



colabora

**Up**  **Social**

