

[TENDENCIAS]

Profesora innovó y creó helados de vacuno *berries*, salmón tropical y pollo zapallo... para perros

Disconforme con lo que le daba a sus tres ejemplares de raza *border collie*, Lorena Cáceres buscó una dieta, desarrolló un alimento en casa y el boca a boca y las redes sociales hicieron el resto. Su marca es Entreperrros y la estrella es Heladog.

Ignacio Arriagada M.
Medios Regionales

Corría el 2018 cuando Lorena Cáceres sintió la necesidad de cambiar la dieta alimentaria de sus tres perras de raza *border collie*. Cansada de los alimentos industriales, altos en carbohidratos, poca proteína y baja humedad, sabía que esta mezcla era poco saludable para sus mascotas. Buscando sanas alternativas por internet logró dar con la dieta BARF, que consiste en nutrir a los canes simulando su alimentación ancestral, compuesta por carnes, verduras y frutas.

"Vi una necesidad de alimentación saludable en los perros. Estaba saturada de la mala composición de los pellets (...) Quería alimentarlos adecuadamente para que tuvieran una mejor vida, y así hallé este método", recuerda.

Tras interiorizarse más sobre este modo alimentario, Lorena eligió una fórmula y la preparó en su casa, en la comuna de La Reina, Región Metropolitana. Tomó pollo, riñón de vacuno, zanahorias y manzanas, y lo introdujo en una revolvedora manual. La pasta resultante la envasó en un formato tipo embutido y lo congeló.

"Le di a mis perras estas barritas y el cambio fue radicalmente positivo. Comenzaron a tener mayor energía, el pelaje de las tres estaba más brillante, sus deposiciones eran compactas y húmedas. Su rendimiento también fue notable", detalla.

Al ser testigo de la efectividad de la dieta BARF y la positiva transformación de las tres *border collies*, esta



"HELADOG" ES UN SNACK A BASE DE PRODUCTOS CÁRNICOS Y ES EL PRODUCTO ESTRELLA DE ESTE EMPRENDIMIENTO.

amante de los animales y también profesora tomó la decisión de emprender con la alimentación saludable para canes. No obstante, para ampliar su oferta, se contactó con un veterinario experto en nutrición. En conjunto trabajaron en otras fórmulas a base de pavo, salmón y vacuno, todo mezclado con una variedad de verduras y frutas.

Tras perfeccionar el proceso de elaboración se obtuvieron cubos de 100 gramos. Este fue el primer formato, recuerda Lorena, que se ofreció a su núcleo familiar. "Los primeros compradores fueron mis papás y las pololas de mis hijos (...) Al principio tuve que orientarlos acerca de este tipo de alimentación y explicarle los beneficios que traería al organismo de sus animales",



LORENA CÁCERES CREÓ ENTREPERROS.

comenta.

Con el paso de las semanas su grupo más cercano también percibió cambios significativos en sus respectivas mascotas. Eso permitió que el efecto boca a boca generara una alta demanda, pero esta vez la solicitud era de otras personas. Este panorama marcó un antes y un después en el emprendi-

miento de Lorena Cáceres.

DEJÓ LA DOCENCIA

La decisión no fue fácil. Lorena bien sabía que para hacer crecer su negocio debía sacrificar algo, incluso su profesión. "Al darme cuenta que el emprendimiento iba bien y estaba ganando casi lo mismo que como profesora, decidí dedicarme 100% a

esto", reconoce. Y así fue como decidió dejar su trabajo.

Ante el pequeño éxito de ventas en un comienzo, apostó por llegar a más gente y hacer conocidos sus productos. Las redes sociales y un sitio web eran la clave.

"La estrategia de *marketing* y la creación de una cuenta de Instagram y una página web ya estaba en mi mente y en la de mi esposo Marcelo", asegura.

Aprovechando que recientemente habían lanzado nuevos productos, con distintas fórmulas cárnicas, implementaron un sistema de venta de productos en la web y subieron contenido a la red social. "Fue increíble la cantidad de seguidores que nos comenzó a seguir. Hubo muchos comentarios, interacciones, etiquetas, entre otros. Esto nos ayudó

mucho a expandirnos (...) La venta *online* nos abrió la puerta para obtener más recursos", recuerda Lorena.

En el momento en que todo marchaba bien la pandemia del covid-19 llegó a Chile y con eso el temor y la incertidumbre. No obstante, como nadie lo esperaba, Entreperrros alcanzó su mejor momento comercial.

"En la pandemia tuvimos un alza de casi un 70% de las ventas (...) Nosotros creemos que se dio porque las personas comenzaron a tener un comportamiento de mayor preocupación con sus mascotas, en ámbitos como la alimentación", aduce.

EL PREFERIDO

Culminada la crisis sanitaria y tras haber posicionado sus productos en redes sociales, en la web y en algunos locales comerciales, Lorena decidió innovar. Gracias a una idea de su hija Florencia, lanzaron uno de los *snacks* más apetecidos por los perros: "Heladog".

"Mi hija diseñó la receta del helado y las proporciones de todos los ingredientes (...) Fuimos a los parques a experimentar y la gente enganchó al tiro", menciona.

El producto se encuentra disponible en tres sabores: salmón tropical, vacuno *berries* y pollo zapallo.

Actualmente, los productos de Entreperrros se encuentran disponibles en 14 locales comerciales, distribuidos en la capital y en la Región de Valparaíso.

"Nuestro sueño es que la alimentación saludable para las mascotas se transforme en una tendencia y en un hábito", proyecta Lorena. 🐾