

Flavia Torrent González, fundadora de Granolín, acaba de llegar al gigante norteamericano

Partió preparando granola en la cocina de su casa y hoy lo vende en 428 supermercados de México

Tiene una planta de producción de 800 metros cuadrados en Quilicura y sus cereales son enviados en barco.

JOAQUÍN RIVEROS

Partir elaborando un producto en la cocina de la casa y luego de ocho años llegar a venderlo en los 428 locales de Walmart en México es una historia difícil de igualar en el mundo del emprendimiento. Flavia Torrent González (37) lo logró.

Es la fundadora de Granolín, empresa que produce granola y barras de cereales keto, productos que este miércoles llegaron al centro de distribución de supermercados en el país azteca para empezar a ser comercializados en los próximos días. "Los camiones ahora van viajando a los locales", cuenta Torrent.

Flavia ganó el año pasado la categoría Mejor Emprendedora Pyme de la cadena Walmart, cadena este miércoles realizó su cumbre de proveedores (ver recuadro).

El inicio

Todo partió en 2017, cuando Flavia Torrent hacía una working holiday en Australia. "Yo sufría de una enfermedad inflamatoria y en un café donde trabajé aprendí una receta de granola keto, baja en carbohidratos que me cambió la vida, porque me ayudó a superar mi enfermedad. Al volver a Chile vi que en el retail solo había opciones ultra procesadas, así que hice la receta que había aprendido", cuenta.

La emprendedora le pidió a unas amigas que la probaran y les gustó. "Decidí vender una que preparaba en la cocina de mi casa a mis compañeras de yoga y les encantó", relata Torrent.

Al poco tiempo formalizó el negocio. "Entendí que había un nicho, porque muchas personas sufrían problemas de inflamación. Saqué la resolución sanitaria, me asesoré con nutricionistas y desarrollé el producto estandarizado", explica.

Líder keto

Torrent vio que en Estados Unidos estaba emergiendo la tendencia de la alimentación cetogénica o keto, baja en carbohidratos, y creó la primera granola en Chile de este tipo, en base a un mix de frutos secos. "Esa fue la clave del éxito, porque nos posicionó como líderes del keto", asegura.

"La granola tiene ingredientes súper funcionales como mix de proteínas de



RUBÉN GARCÍA

Después de ocho años, Flavia llegó a México con sus productos.

En Juan Fernández

Este miércoles, en Espacio Riesco, Walmart Chile celebró una nueva edición de su Cumbre de Proveedores. Cristián Barrientos, CEO en Chile, contó que la compañía llegará con su e-commerce al archipiélago de Juan Fernández, iniciativa que se inscribe en un plan global de inversiones por US\$1.300.000.000. "A través de nuestro e-commerce los productos de Líder y Central Mayorista cruzarán casi 700 kilómetros por el Océano Pacífico para llegar, por medio de un ferry cargado desde Viña del Mar, directamente a las familias de Juan Fernández. Se trata de un símbolo concreto de nuestro compromiso con el país y con cada comunidad", indicó. Durante el evento se entregaron diversos premios a los proveedores de la cadena. La categoría pyme este año se la llevó Enfusión Té y Bienestar.

alto valor nutricional y fibras prebióticas, lo que nos permite llegar a una receta keto muy baja en carbohidratos y sin azúcar añadida. Es una solución para quienes buscan alternativas para el desayuno ricas y saludables. Tienen sabores naturales como caramelo y chocolate", explica la emprendedora.

Haber ingresado en Potencia Pyme en 2021, programa de Walmart que capacita a emprendedores para que se transformen en sus proveedores, fue clave. Gracias a eso, en 2023 comenzó a vender en supermercados.

Un año antes había construido una planta de procesamiento de 800 metros cuadrados en Quilicura. "Esto nos permitió tener el control de las distintas verticales del negocio, asegurando la inocuidad y trazabilidad de los productos", señala.

Internacionalización

El paso para llegar a México lo dio la empresa el año pasado, en el primer Growth Summit de Walmart en Chile, pues ganaron el llamado golden ticket que les significó entrar a dicho país.

Para posicionarse, Torrent abrió una oficina en Cuidad de México. "Llevo tres meses allá y mi principal misión es, primero, abrir mercado en Walmart, gestionando muy bien los envíos a esas 428 tiendas, posicionar la marca y luego diversificar canales", señala.

Para enfrentar la logística que implica proveer desde Chile a la cadena en México (los productos viajan en barco), Torrent reclutó a Eugenio Gómez-Lobo, con experiencia en la industria de alimentos y en escalar negocios, quien hoy funge como confederado y director de operaciones.

"El desafío logístico de abastecer México es inmenso por el incremento de volumen respecto a Chile manteniendo la calidad y al menos costo posible", explica Gómez-Lobo.

Christian Diez, profesor del Centro de Estudios de Retail (Ceret) de Ingeniería Industrial de la U. de Chile, analiza la complejidad de llegar al país del norte. "Se trata de un mercado gigante comparado con Chile, con 132 millones de habitantes versus los 20 de Chile y una economía seis veces superior a la nuestra. En Chile, Walmart tiene cerca de 257 locales Líder y Express y en México tiene casi un 70% más", señala.

"Si le va bien, tal vez pueda vender en otras cadenas de retail mexicanas como Soriana, Chedraui, Casa Ley o Calimax", agrega. "Una gran ventaja de ir con Walmart a un país tan grande es que probablemente no requerirá de distribución propia a locales o centros de distribución regionales, lo cual le da un gran acceso al mercado", complementa.