

Ivanoska Sarno recorre plazas, ferias y barrios de distintas comunas de la Región Metropolitana.

MELISSA FORNO

Ivanoska Sarno, ingeniera civil industrial, en forma paralela a su trabajo en un banco, comenzó un emprendimiento de venta de pastas, legumbres, frutos secos, condimentos y semillas, bajo el nombre de Eterno Granel.

Partió en junio de 2022, en espacios como Mercadito Chicureo en Colina y en espacios similares de Nuñoa y La Reina, a los que llegaba con un food truck, furgón acondicionado como los presentes en varias plazas que venden comida rápida o café, al que le añadió dispensadores de lentejas rojas, porotos mung o quinoa. Sus productos los entrega en bolsitas de papel, en frascos de vidrios reutilizados o en los contenedores que los mismos clientes llevan.

En paralelo, comenzó a ser contactada por organizaciones vecinales que la invitan a vender exclusivamente a residentes de un barrio en un día determinado.

"En agosto del año pasado me quedé sin empleo tras 16 años. Eso generó que me dedicara solamente a Eterno Granel, que partió desde que me hice vegetariana, haciendo cursos de nutrición y por mis hábitos de reciclaje. La compra a granel permite disminuir los plásticos de un solo uso y mi idea es acercar este tipo de consumo para dejar de introducir estos plásticos en el hogar", detalla.

¿Qué tipo de productos son los que más demanda?

"Tengo proveedores nacionales y extranjeros. Algunos son orgánicos y chilenos, ojalá tuviera muchos más locales, pero los costos se han elevado muchísimo. Ofrezco lentejas de Canadá y quinoa y amaranto orgánicos producidos en el país, la idea es que adquieran la cantidad que necesiten. En cuanto a pastas, Lucchetti es el único



"El mercado de lo saludable ha ido evolucionando", destaca Ivanoska Sarno.

Eterno Granel ofrece legumbres, frutos secos, semillas y pastas, entre otros

Ingeniera transformó un food truck para vender productos saludables

que me vendé sacos de más de cinco kilos y además tengo otras sin gluten. Todos mis desechos se van a puntos limpios, ya que los que me abastecen entregan muchos plásticos y sacos".

¿Quiénes son sus principales clientes?

"Son los que asisten a eventos y ferias, por ejemplo, el primer sábado de cada mes en Mercadito Chicureo. En ese espacio me compran frutos secos, arroz Basmati, originario de la India, quinoa, avena integral, semillas, poroto mung o lentejas rojas, entre otros. En Nuñoa o La Reina demandan más frutos secos con chocolate, tipo snacks. En general, motivo a las personas a

que, si no tienen compostera en la casa me traigan el papel, porque tengo un bidón en el carro para que lo depositen ahí. Es complicado porque todavía todo lo botan en la basura, pero de a poco cambia la mentalidad. Además, mis clientes me hablan por WhatsApp y realizo despachos, no siempre quise hacerlo porque generan hartos desperdicios".

¿Son populares las semillas y las legumbres? ¿Existe una mayor disposición a pagar quizás un poco más por aquellas que son de mejor calidad?

"Sí, porque las están incluyendo en el desayuno y antes costaba transmitir

ese hábito. El mercado de lo saludable ha ido evolucionando y cada vez hay más interés, aunque no es algo completamente masivo. Quizás falta que más gente esté dispuesta a pagar un precio mayor por productos mejores, pero sí hay más cuestionamiento sobre sus orígenes o de si es o no orgánico".



Eterno Granel

- ▶ Contacto: Ivanoska Sarno.
- ▶ Instagram: @eternogranel.cl
- ▶ What's App: +56984280236
- ▶ Correo: Eternogranel@gmail.com