

Susan Godoy y Carlo Salse abrieron este negocio en febrero del 2020

Su corazón verde los motivó a emprender con Eco Super

CIRO COLOMBARA C.

Susan Godoy y Carlo Salse dicen que una de las cosas que los define como personas es tener un "corazón verde". Esto no significa solamente reciclar lo más posible sino también participar en actividades como plantaciones de árboles y limpiezas de playas, además de buscar alternativas sustentables de productos para el día a día en su casa.

"En este camino, con mi marido nos dimos cuenta de que no había ningún espacio en Quilpué que combinara una oferta de alimentos con esas características con productos de higiene personal y del hogar. Así nació, a fines de febrero del 2020, Eco Super", comenta Susan.

Una gran parte del catálogo de este negocio lo conforman productos a granel. "Tenemos avena, arroz, legumbres, distintos aliños, muchos té, infusiones y café. En la parte limpieza, en tanto, un 60% de nuestros proveedores son empresas locales, y ofrecemos una línea de detergentes, jabón de glicerina, lavalozas, limpia pisos y multiuso. En cuanto a la higiene personal, nuestros clientes pueden encontrar por ejemplo desodorantes sin productos químicos, pastas de dientes, cepillos de bambú y líneas de cuidado que son amigables tanto con el cuerpo como con el planeta. A todo lo anterior se suma un espacio destinado a emprendedores que cuentan con produc-

Gran parte del catálogo de este negocio lo conforman productos a granel. Sus tres principales categorías son alimentos, higiene hogar e higiene personal.



CEDIDA

"Queremos ayudarles a las familias a llevar una vida sustentable y saludable, sin pagar de más", dicen Susan y Carlo.

tos atractivos, como distintos accesorios, calcetines o pañuelos hechos a partir de materiales reciclados", detalla Godoy.

¿Cómo trabajaron la estética de su local?

"Cuando abrimos, la verdad es que el trabajo fue bien amateur, un amigo nos ayudó a armar unos muebles. Para nuestra segunda tienda, que abrimos en septiembre de 2021 en Viña del Mar, hicimos

algo mucho más profesional. Trabajamos con una diseñadora que tiene su propia marca, que era cliente de Eco Super y que le movió mucho el tema medioambiental. La tienda está en una casona que tiene 100 años y que se remodeló, usando por ejemplo sus puertas y ventanas para hacer las mesas. El mesón principal en tanto, se lo encargamos a un emprendedor de Quilpué que lo hizo con 80 botellas de vidrio recicladas".

¿Y cuál es el perfil de su clientela?

"En general, se trata de personas muy preocupadas de cuidar su salud y revisar su alimentación, por ejemplo evitando productos procesados. Llama la atención que cerca del 80% de quienes vienen a Eco Super son mujeres, tal vez porque suelen estar a cargo de las familias o porque tienen un contacto más cercano y especial con el tema del cuidado del medioambiente. Y hay también un grupo no menor de adultos mayores, a ellos les acomoda mucho comprar a granel porque cuidan su dinero llevando solo la cantidad que necesitan".

A propósito del tema de los precios, Carlo Salse comenta que uno de los principales desafíos de estos años ha sido demostrarle a la gente que comprar productos ecológicos y a granel no es más caro que otras alternativas. "Por un lado, está la idea de que se trata de un tipo de productos a los que puede acceder solamente una elite. Por otra parte, hay personas que piensan que en los productos a granel no hay estándares de calidad y es todo muy desordenado. Estamos trabajando para que el consumidor se dé cuenta de que se trata solamente de prejuicios. Nuestra propuesta de valor es ayudarles a las familias a llevar una vida sustentable y saludable sin pagar de más".