

LA VENTA DE PRODUCTOS A GRANEL

Las ventas a granel aparecieron por primera vez a mediados de la década de 1980. En un principio, sólo la adoptaron los comercios independientes, pero la venta a granel ha seguido desarrollándose y ahora es cada vez más común, ofrecida por un gran número de comercios independientes, además de las grandes cadenas que todos conocemos. En los últimos años, el mercado ha experimentado un auténtico boom, multiplicando su volumen de negocio.

Pero, ¿qué es la venta de productos a granel? Venta de productos a granel significa venderlos sin envase, y en las que el consumidor lleva su propio envase y elige la cantidad necesaria del producto en cada caso particular, pagando por peso.

Para empezar, he aquí una lista de productos a granel que pueden encontrarse fácilmente en muchas tiendas y supermercados hoy en día: pasta, arroz, cereales, harina, legumbres, frutas oleaginosas, aceite, gel de ducha o detergente. También puedes encontrar productos más específicos, que no suelen encontrarse en las estanterías tradicionales y que, sin embargo, son muy útiles cuando te inicias en el bricolaje, como los cristales de sosa o la cera de abeja. Por fin se acabaron los botes de especias abiertos y las bolsas de bayas caducadas en la alacena. Con la venta a granel, comprarás sólo la cantidad necesaria para tu receta.

Hoy en día, la venta a granel, además de ser práctica, se considera una alternativa impactante para reducir la producción de envases y, por tanto, nuestros residuos, reciclables o no.

Como dice Bea Johnson, líder de opinión en este tema: "El mejor envase es el que no existe".

Entonces, ¿crees que es una buena idea las ventas a granel?

