

Debora Domingosh, gerenta general de la marca, dice que las importaciones han provocado una disminución de los precios.

MELISSA FORNO

**A** la salida del Metro y en tiendas pequeñas y medianas. La oferta de frutos secos es variada y para muchos son parte de su dieta o del clásico picoteo de fin de semana.

En La Soberanía, que actualmente cuenta con cuatro tiendas físicas y pronta a abrir una quinta, es posible encontrar una gama amplia de alternativas que no solo contempla maní, almendra, nueces, castañas de cajú o dátiles, también legumbres, aceite de oliva, harinas, semillas y vitaminas.

Según explica Debora Domingosh, ingeniera en comercio internacional, gerenta general de La Soberanía, "junto a mis padres, Patricia Araya y Ciro Navarrete, decidimos poner un negocio de frutos secos en Puente Alto, justo cuando comenzó la pandemia". Un paso importante - recuerda - fue ganarse una licitación de la municipalidad de Santa María, en 2020. "Luego, empezamos a hacer ofertas en el negocio, recuerdo perfecto el letrero que pusimos anunciando a \$990 el kilo de lentejas y también pegamos otros en diversos postes de la comuna. Partimos sin tener idea del rubro, yo había vendido bikinis".

"Nos motivamos para ver posibles ubicaciones de más locales. Abrimos en San Bernardo y no fue para nada bueno, lo cerramos y pusimos otro en Maipú, en 2022, que terminó siendo una bendición. En el camino, aprendimos a contratar personal y a comprar, además tomamos asesorías con Sercotec", añade. Posteriormente, sumaron otra sucursal en Providencia y un segundo negocio en Puente Alto, específicamente, en el sector aledaño a la estación Elisa Correa.

Para Domingosh, no solo es importante realizar ofertas y contar con productos de buena calidad, también tener vendedores que atiendan muy bien. "El trato es clave para que las personas vuelvan al local. Además, la masividad de las redes sociales permite a los consumidores comentar su experiencia. Por tal motivo, hacemos catas para que los clientes prueben los productos nuevos", opina.

Tienen una lista especial de precios para las ventas al por mayor. "Nos com-



**Debora Domingosh es ingeniera en comercio internacional.**

RICHARD ULLOA

La Soberanía provee a comerciantes y también vende al detalle

## Este negocio destaca por su variedad de frutos secos

pran dueños de minimarkets, de restaurantes y hoteles, además de personas que hacen paquitos pequeños de frutos secos", cuenta.

**¿Qué caracteriza al mercado de productos naturales, como el de los frutos secos?**

"Ha crecido un montón, cada vez los chilenos buscan más productos saludables y ricos para alimentarse. Muchos se dieron cuenta que una mala nutrición les generó enfermedades. La idea es que cada vez sean más asequibles y, en ese sentido, ahora tenemos una mayor diversidad por las importaciones, por ejemplo, de castañas de cajú, pistachos o semillas de zapallos. Antes comíamos pasas, almendras, nueces o ciruelas, no mucho más. Nuestro foco es tener una rotación muy rápida, para que los productos estén frescos".

**¿Siguen siendo productos caros?**

"Para tener una idea de cómo impacta la variedad de oferta que hoy está presente en el mercado nacional, una

buen referencia es el valor del kilo de la castaña de cajú, que ahora está casi igual que el de la nuez. Podemos hacer promociones del primero producto a \$13.990 y la nuez mariposa a \$12.990. Los cranberries, maníes y semillas como las de zapallo y maravilla, también disminuyeron sus costos. Buscamos ser muy competitivos en los precios".

**¿Qué es lo que más venden?**

"El aceite de oliva extra virgen, de 0,4 y 0,2% de acidez, los 5 litros están a \$35.500 y el litro a \$9.500, y la nuez partida, el kilo, a \$9.900. En este tiem-

po, las legumbres empiezan a ser muy requeridas, especialmente, las lentejas, los porotos blancos y los garbanzos".

**¿Piensan abrir un quinto local?**

"Sí, tenemos varias ventas por la página web de gente que vive en Peñalolén y Ñuñoa. Estamos pensando en una de las dos, porque muchos residentes de esas comunas van a la sucursal de Providencia, pero requieren algo más cerca. He pensado también abrir uno fuera de Santiago, en Viña del Mar o Concepción, tampoco descarto internacionalizarme".

### La Soberanía

• Web: <https://lasoberania.cl/> Correo: [comercializadora@lasoberania.cl](mailto:comercializadora@lasoberania.cl) What's App: +56 9 5223 9915 Dirección: Clavero N° 115, Puente Alto/ Av. Concha y Toro N°3972, Local 4, Puente Alto /Monumento N°1750 Local B, Maipú/ Manuel Montt N°2129, Providencia. Instagram: @lasoberania.cl