



Al comienzo de El Arrayán, una gran casona de estilo colonial destaca por sobre el nivel de la vereda. En la entrada, un gran canasto cubierto con paños blancos bordados en rojo anuncian el Restaurante Doña Tina.

Hace más de 50 años, Agustina Gómez —a quien llamaban Doña Tina— comenzó vendiendo pan amasado para alimentar a sus siete hijos: Luis, Jorge, Miguel, Pedro, Carlos, Angélica y Raúl Olivares Gómez. “Mi mamá hacía pan para comprar leche”, recuerda Pedro Olivares Gómez, el tercero de los hijos y hoy encargado de la cocina del restaurante.

Mucho antes de convertirse en la cara visible de uno de los restaurantes más conocidos de comida chilena en Santiago, Agustina había llegado desde San Carlos, Nuble, a la capital cuando tenía 11 años para trabajar cuidando niños. Años después conoció a José Fernando Olivares, con quien se casó y formó una familia en El Arrayán.

Los primeros años fueron difíciles. El negocio comenzó de manera improvisada: un horno de barro y la venta de pan amasado en la calle. La historia cambiaría cuando Don Francisco compró veinte panes mientras Agustina vendía en la calle. Él fue quien la impulsó a potenciar el negocio. Partió cocinando un par de platos, que servían en unas pocas mesas instaladas bajo un parrón. “El comedor tenía cinco mesas y las sillas eran troncos”, recuerda Pedro. El terreno todavía llegaba hasta la calle.

Con el tiempo, el animador comenzó a frecuentar el lugar y a recomendarlo. “Vino, le gustó y empezó a traer más gente”, cuenta Pedro. La relación se mantuvo durante décadas y terminó convirtiéndose en una de las historias más repetidas del restaurante. Hoy, fotografías de ambos cuelgan en paredes del local.

A mediados de los años 80, Agustina enfrentó uno de los episodios más

Hasta 600 personas por fin de semana: cómo Doña Tina busca proyectar el legado de su fundadora

Hace cinco años falleció Agustina Gómez. Hoy sus hijos —los Olivares Gómez— mantienen la operación de uno de los principales restaurantes de comida chilena del país, mientras avanzan en la profesionalización de la gestión y enfrentan el desafío de asegurar la sucesión. • TRINIDAD RIOBÓ M.



Pedro Olivares Gómez, hoy a cargo de la cocina del restaurante.

complejos de su vida luego de que un contador la estafara con cheques y terminara detenida por una deuda que, según sus hijos, desconocía completamente. Fue entonces cuando Mario Kreutzberger la invitó a la televisión y visibilizó públicamente su situación. “Ese fin de semana se llenó el restaurante. Gracias a eso pudo pagar

todo”, recuerda su hijo. El crecimiento del restaurante fue paulatino. Durante los 80 comenzaron las ampliaciones, se levantaron nuevos comedores y la familia empezó a adquirir los terrenos aledaños. “Mi papá empezó a picar muros y agrandar”, recuerda Pedro. Con los años, el negocio dejó de

ser solo un restaurante. La familia sumó estacionamientos y distintos terrenos asociados a la operación.

A la familia también se integró Martín, un joven haitiano que Agustina acogió cuando tenía apenas días de vida luego de que su madre lo dejara con ella antes de viajar a Estados Unidos. “Mi mamá prácticamente lo crió acá”, cuenta Pedro. Hoy, con 18 años, es una de las principales apuestas para la continuidad del negocio.

En una esquina del restaurante, junto al antiguo horno donde se cocinaban los primeros panes, hoy está instalado el “Rincón de la Tina”, un espacio que la familia creó tras la muerte de Agustina Gómez en marzo de 2021, a los 82 años. Una gran fotografía iluminada, flores y reconocimientos recuerdan a la mujer que trabajó prácticamente hasta el inicio de la pandemia (ver recuadro).

Sobre un piano cuelga una imagen de Agustina junto a Don Francisco; en el muro paralelo, una gran fotografía recuerda a José Fernando Olivares, fallecido en 1998.

Antes de morir, Agustina dejó repartidas propiedades entre sus hijos para evitar futuros conflictos familiares. “Ella quiso dejar todo ordenado”, cuenta Pedro. Esa lógica, dicen, ha permitido mantener estabilidad dentro del negocio incluso tras la muerte de algunos de los hermanos a



comienzos de este año y la salida de parte de las nuevas generaciones hacia otros proyectos personales.

“Todo es más profesional ahora, pero sin perder la mano de mi mamá”

Actualmente, Doña Tina recibe entre 500 y 600 personas durante un fin de semana y mantiene un crecimiento sostenido desde 2008. Según explica Jorge Olivares, hermano encargado de la contabilidad y finanzas, en 2025 las ventas crecieron cerca de 10% respecto del año anterior.

“El fin de semana sube como un 60%”, dice sobre la diferencia de ventas respecto de los días hábiles. El ticket promedio por cliente fluctúa entre los \$25 mil y \$30 mil.

La estructura sigue siendo completamente familiar. Pedro lidera la cocina; Miguel está a cargo del bar; Jorge supervisa la contabilidad y las finanzas; mientras sobrinos, nietos y otros integrantes trabajan en caja, cocina o atención de público, especialmente durante fines de semana.

Otros hermanos, en tanto, comenzaron proyectos paralelos fuera del negocio principal.

La cocina continúa siendo el centro del negocio. Aunque muchos procesos se han profesionalizado, las recetas siguen manteniendo gran parte de la lógica artesanal que instaló Agustina Gómez. Bernardita, esposa de Pedro, llega antes de las ocho de la mañana para comenzar a preparar cazuelas, postres y guisos.

Las cazuelas y la plateada siguen siendo los platos más vendidos. De hecho, cuenta Pedro, su madre hizo la receta de la plateada más de 50 veces hasta que encontró el punto exacto.

Durante los últimos años, la familia ha invertido en modernizar la cocina y profesionalizar los procesos. “Todo es más moderno, pero sin perder la mano que tenía mi mamá”, cuenta Jorge.

El principal desafío, reconocen, es asegurar la continuidad generacional. Aunque varios nietos y sobrinos trabajan ocasionalmente en el restaurante, pocos parecen interesados en asumir la cocina como proyecto de vida.

Parte de esa continuidad está puesta en Martín. Este año ingresó a estudiar gastronomía en Culinary y la familia espera que en el futuro pueda asumir un rol más activo dentro del restaurante. “Esperamos que él siga el legado”, dice Jorge.

Ventas récord y duelo familiar: la pandemia de Doña Tina

“Fue por lejos nuestro mejor año en ventas”, recuerda Pedro Olivares sobre 2020. Mientras gran parte de la industria gastronómica enfrentaba cierres y fuertes pérdidas, el restaurante Doña Tina vivía una realidad inesperada: las ventas crecían impulsadas por la alta demanda de comida casera y un sistema de reparto improvisado que la familia implementó en plena pandemia.

Hasta entonces, el restaurante nunca había trabajado con *delivery*. La operación se adaptó rápidamente: habilitaron compras a través de su página web y comenzaron a funcionar únicamente con integrantes de la familia. “No había garzones, no había mantelería, no había tantos costos. Éramos solo nosotros trabajando”, recuerda Olivares.

La reducción de costos operacionales permitió que el negocio alcanzara cifras inéditas: el restaurante operaba prácticamente al mismo ritmo que antes de las restric-

ciones sanitarias.

La pandemia, sin embargo, coincidió con el deterioro de salud de Agustina Gómez, quien dejó de asistir regularmente al local por el riesgo sanitario. “Ella dejó de venir porque no podía exponerse. Ahí se fue desconectando un poco”, recuerda Pedro. Aun así, la familia intentaba llevarla algunas tardes, cuando el local estaba vacío, para que pudiera recorrerlo.

Doña Tina falleció el 1 de marzo de 2021, a los 82 años. Su muerte generó un fuerte impacto entre clientes y trabajadores históricos del restaurante, muchos de los cuales llegaron hasta El Arrayán para despedirla.

Aunque actualmente el restaurante ya no trabaja con aplicaciones externas de reparto, la venta *online* se mantiene activa a través de pedidos para retiro en el local. “La página quedó funcionando y la gente sigue comprando a la par del consumo en el local”, cuentan.



La fundadora Agustina Gómez, Doña Tina, murió en 2021, a los 82 años.