

Fecha: 25-08-2025
 Medio: Las Últimas Noticias
 Supl.: Las Últimas Noticias - Mercado Mayorista
 Tipo: Noticia general
 Título: Un catálogo gourmet da vida a este minimarket

Pág.: 14
 Cm2: 651,2

Tiraje: 91.144
 Lectoría: 224.906
 Favorabilidad: ☐ No Definida

Diego Caizatoa y Alexandra Rivera abrieron el negocio hace seis meses

Un catálogo gourmet da vida a este minimarket

FRANCISCA ORELLANA

Platos premium listos para servir, empanadas de calidad, snacks, postres, panadería y lo básico para una buena once es la oferta del minimarket Lunch Box, que atrae al personal de salud que trabaja en clínicas del sector, pacientes, turistas, oficinistas y residentes que viven en el sector de Lo Fontecilla, en Las Condes. Y que atiende a cualquier hora del día y noche.

El matrimonio ecuatoriano Diego Caizatoa y Alexandra Rivera, ambos contadores auditores, abrieron hace seis meses este minimarket gourmet donde ofrecen opciones de alimentación de buena calidad representativa de Chile y Argentina

Como los dueños viven cerca del local, reciben pedidos por WhatsApp y hacen los despachos incluso cuando ya bajaron las cortinas.

para la zona oriente de Santiago. "La idea es que se puedan encontrar productos premium, de buenos ingredientes, siempre frescos y buenos en un solo punto", destaca Caizatoa.

Venden productos listos de la marca Fork, Holz, AMA y Decase-ro, entre otros: "Ellos nos han permitido vender sus productos pese a que no somos una gran cadena, somos pequeños. Fuimos donde ellos, les pedimos que nos dieran un precio mayorista para poder entrar y lo logramos, nos dieron la oportunidad", indica. También tienen algo de variedad de frutas y verduras como paltas, tomates o manzanas.

Están ubicados en Lo Fontecilla 267, local 2, en las Condes, donde



Diego y Alexandra dicen que su sueño es transformar a Lunch Box en una cadena.

hace más cercano, incluso hay gente que trabaja en las oficinas cercanas para decirnos si podemos prepararles un pedido y dejárselos en la recepción. Nos ha permitido tener un trato más íntimo, pero a la vez más masivo. Nos conocen y nos tienen confianza".

Como el matrimonio vive a un edificio de distancia del local, ofrecen hacer entregas en horario extendido, aunque el minimarket esté cerrado. Una atención, dicen, que les permite llegar a los vecinos que tienen un bajón de medianoche o turistas que arriendan departamentos por Airbnb en el sector, y que no saben dónde comer: "Hay un vuelo que llega tarde, viene harto brasileiro. Hemos identificado que hay turistas que llegan a la una de la madrugada a su departamento y nos hacen pedidos a nuestro WhatsApp".

¿No es muy sacrificado estar disponible incluso en la madrugada?

"El pedido que más tarde que nos ha llegado es a la una de la madrugada. Nosotros tenemos una hija pequeña, entonces después de que ella se duerme tratamos de hacer nuestras cosas, entonces no hemos tenido problema con el horario".

¿Qué ha sido lo más difícil al emprender en este rubro?

"El tema logístico nos ha costado un poco, coordinar los despachos y que los proveedores sean puntuales".

Alexandra comenta, en tanto, que "el estar buscando proveedores de calidad demanda mucho tiempo porque tenemos que ver los productos, conocerlos para asegurarnos de que los clientes van a recibir un buen producto".

Respecto a sus planes, este matrimonio cuenta que la idea es transformar a Lunch Box en una cadena, similar a las tiendas de conveniencia que hay en Chile. Mientras tanto, planean en el corto plazo cambiarse a un espacio más grande, en el mismo sector, que les permita sumar más productos a su vitrina: "Nos gustaría tener productos sin gluten y sin azúcar, hay muchas marcas y los clientes siempre están preguntando por ellos, aunque cuesten entre un 30% a 40% más que uno que tenga sellos. Hoy se le da mucha importancia a la salud".

justo hay tres torres residenciales y de servicios. La difusión del minimarket en las conserjerías y chat vecinales ha sido vital. "Vive mucha gente chilena, pero también extranjeros, lo que se transformó en una oportunidad para nosotros porque hay mucho turista que llega de noche, necesita comer y busca algo de calidad".

Un aspecto que les ha funcionado es la difusión del catálogo de productos en los WhatsApp de vecinos y clientes. Informan si tienen sopaipillas disponibles, los menús diarios, snacks, las promociones del día o del fin de semana. A través de ese número reciben también pedidos para luego despacharlos. "Comunicarte por WhatsApp te



Parte del sabroso stock de productos del negocio.

Aceite de Oliva Extra Virgen
 directo del productor



ORO VERDE

SABOR Y AROMA DE EXCELENCIA

Botella de vidrio 500 ml.
 Botella de vidrio 1 litro
 Bidón 5 litros

+569 9531 1853 @vjara@oroverde.cl