

Fecha: 24-01-2026
 Medio: La Prensa Austral
 Supl.: La Prensa Austral
 Tipo: Noticia general
 Título: Sánchez y Sánchez invierte 37 millones de dólares para competir en el retail capitalino

Pág.: 14
 Cm2: 288,7

Tiraje: 5.200
 Lectoría: 15.600
 Favorabilidad: No Definida

En la comuna de Conchalí quieren hacer un mall abierto

Sánchez y Sánchez invierte 37 millones de dólares para competir en el retail capitalino

» La punta de lanza de este desembarco es la tienda ancla de DKO Home, inaugurada en julio de 2023 en Conchalí. Posteriormente, la marca se instaló en Peñalolén (mayo de 2024) y Maipú (agosto de 2024). En estas tres tiendas se invirtieron 12,2 millones de dólares.

Una inversión de US\$37 millones ha desplegado el Holding Patagónica, propiedad de la familia magallánica Sánchez Doberti, que apuesta por competir en las grandes ligas del retail capitalino, según confirmó Diario Financiero.

El monto considera tanto la puesta en marcha de su brazo de retail como la transformación de sus activos inmobiliarios.

La punta de lanza de este desembarco es la tienda ancla de DKO Home, inaugurada en julio de 2023 y ubicada en el Parque Industrial El Cortijo, en la comuna de Conchalí, terreno de propiedad de la familia desde la década de 1990.

Posteriormente, la marca se instaló en Peñalolén (mayo de 2024) y Maipú (agosto de 2024), completando tres ubicaciones estratégicas fuera del circuito tradicional de



Alejandro Sánchez Doberti en el exterior de la tienda DKO Home, en la comuna de Conchalí, Región Metropolitana.

los malls. En estas tres tiendas se

"No nos interesa estar en todos los malls; apostamos a ser una

tienda de destino, donde la gente vaya específicamente a buscarnos", explica Alejandro Sánchez Doberti, director de DKO Home, su marca de muebles y productos para el hogar, en entrevista con Diario Financiero.

Parte central de la estrategia es la reconversión de El Cortijo. Con una inversión de US\$25,2 millones, el holding busca transformar el frontis del parque industrial en un mall abierto. Según informó Diario Financiero, el proyecto ya fue ingresado a la Municipalidad de Conchalí para la obtención del permiso de obras.

De manera simultánea, la firma trabaja en la definición de la arquitectura final y ya activó al equipo comercial encargado de arrendar los espacios a nuevos operadores, aprovechando la conectividad de la Autopista

Central y la Línea 3 del Metro.

Sánchez reconoce que el plan contempla llevar la marca a otras zonas del país, aunque con prudencia. Admite que, por densidad poblacional, ciudades como Concepción, Viña del Mar o grandes polos del sur de Chile aparecen como los "candidatos naturales" para la siguiente fase de crecimiento. "No es difícil imaginar cuáles serían las primeras opciones, pero es una decisión que tomaremos a finales de 2026", señala, descartando una expansión masiva de sucursales pequeñas en favor de pocas ubicaciones estratégicas de mayor metraje.

El desembarco en Santiago se sustenta en los resultados del centro comercial Sánchez & Sánchez en Punta Arenas, que recibe mensualmente cerca de 450 mil visitas, lo que se traduce en aproximadamente 160 mil ventas al mes.