

**REALIZA AUMENTO DE CAPITAL:**

# Los planes de Kitchen Center tras su compleja reestructuración

Tras desvincular al 20% del personal y reducir el número de gerencias, el presidente de la empresa, Félix de Vicente, cuenta un plan que incluye operar con yuanes chinos. Anuncia que abrirán cinco tiendas en regiones.

MARISA COMINETTI

Un fuerte plan de ajuste sufrió Kitchen Center hace poco más de dos meses. A mediados de noviembre, el presidente y controlador de la empresa de equipamiento de cocina, Félix de Vicente, reestructuró la operación para —indica— mejorar la eficiencia ante los malos resultados de los últimos dos años. Esto se tradujo en la desvinculación del 20% del personal, incluyendo la reducción de gerencias desde siete a cuatro, entre ellas la gerencia general. De esta forma, De Vicente asume el liderazgo de la firma como presidente ejecutivo.

“Quedamos con una estructura más liviana y un trabajo más directo con los gerentes”, dice el empresario. Agrega que estará un año apoyando la gestión. Adicionalmente, cuenta que la reorganización viene acompañada de un aumento de capital, el que debería terminar de enterarse en abril. No revela el monto.

Con esto, añade, esperan bajar la deuda financiera en un 60%, además de cambiar las condiciones de compra de sus proveedores, sobre todo en China. “Con el aumento de capital vamos a dejar de comprar con cartas de crédito, ya que les vamos a pagar a los proveedores chinos de forma directa y con créditos de ellos. A la vez, vamos a evaluar pagar en yuanes, ya que así disminuimos la varianza que tiene el dólar con el peso”, cuenta De Vicente.

El empresario es dueño del 94% de la firma. Dice que el proyecto de 2025 no es muy aspiracional: “En Chile, proyectamos un 5% más en ventas respecto del año pasado, pero vamos a mejorar el margen y con eso vamos a lograr tener un resultado final positivo. El año pasado, el Ebitda fue de un 8%, pero el resultado final fue malo y ahora esperamos volver a un 12% o 13% de Ebitda y con un resultado final de 6% a 7% sobre las ventas”.

En 2024, la compañía cerró con ventas por \$50 mil millones en Chile, lo mismo que 2023. El 60% es venta a público.



CRISTIAN GARVALLO

Félix de Vicente es presidente de Kitchen Center y por un año complementará este cargo con un rol más administrativo para apoyar la nueva gestión.

**LA REESTRUCTURACIÓN DE LA COMPAÑÍA VIENE ACOMPAÑADA DE UN AUMENTO DE CAPITAL, EL QUE DEBERÍA TERMINAR DE ENTERARSE EN ABRIL PRÓXIMO. CON ESTO ESPERAN BAJAR LA DEUDA FINANCIERA EN UN 60%.**

## Nuevas tiendas

Actualmente, la empresa tiene 23 puntos de ventas, sumando esta semana un nuevo formato a su oferta: una tienda experiencial en La Dehesa. La propuesta de *retail experience* es un desarrollo conjunto con Rosen, en que cada uno tiene su espacio dentro de una superficie común. En total son unos 500 m<sup>2</sup>, de los cuales Kitchen Center ocupa 216 m<sup>2</sup>. Aquí cuenta con distintos ambientes, como un sector Coquinaria, otro de cocinas de alta gama, parrillas, cavas y academia (clases de cocina). “Esta es la primera y queremos ver cómo funciona”, dice De Vicente antes de lanzar otras aperturas.

Donde sí las hay es con el modelo tradicional del negocio. El plan, adelante, es abrir durante 2025 cinco tiendas en ciudades

donde hoy no están presentes: Antofagasta, Rancagua y Osorno, y eventualmente Valdivia y Curicó. “La idea es terminar el año con 28 locales”, añade.

Sobre la operación internacional, el empresario cuenta que Perú ha tenido buenos resultados y que en EE.UU. cerraron los primeros contratos con inmobiliarias en el estado de Florida, para proveer el equipamiento de cocina para un proyecto de departamentos y otro de casas.

## Coquinaria

El año pasado, Kitchen Center adquirió Coquinaria, marca que impulsó la industria *gourmet* en Chile y que cerró en 2023 después de 15 años de operaciones. Tras meses de negociaciones, De Vicente la relanzó con el apoyo de su fundadora, Alejandra Sepúlveda.

“La marca es muy potente y ha tenido un impacto mayor al que yo creía. Tenemos mucha confianza en que va a andar bien, y por eso creemos que tiene que separarse de Kitchen Center, porque es un negocio más de flujo que de destino”, dice.

El plan es abrir este año un primer local propio, para lo cual están buscando opciones en el sector oriente de Santiago.