

ACTUALIDAD

Pedro, Juan & Diego se va a quiebra: Tiene locales en Rancagua, San Fernando y Santa Cruz

» Según información conocida a partir de los antecedentes judiciales y lo publicado por Diario Financiero, Unifood optó por avanzar en la venta de estas cadenas tras una seguidilla de dificultades financieras, entre otros problemas.

Javier Celis Gómez

La cadena de comida rápida Pedro, Juan & Diego enfrenta un escenario de incertidumbre luego de que su grupo controlador, Unifood, resolviera poner en venta la marca junto a Pollo Stop, en el marco de los procesos de reorganización financiera que arrastra desde 2023.

La decisión impacta directamente a los locales que operan en distintas zonas del país, entre ellas la Región de O'Higgins, donde la cadena mantiene presencia en Rancagua, San Fernando y Santa Cruz.

Según información conocida a partir de los antecedentes judiciales y lo publicado por Diario Financiero, Unifood optó por avanzar en la venta de estas cadenas tras una seguidilla de dificultades financieras, incumplimientos denunciados por acreedores y un complejo escenario operacional que no logró estabilizarse pese a los acuerdos alcanzados en los procesos de reorganización.

Fue durante la segunda mitad de 2023 cuando la empresa solicitó formalmente la reorganización judicial de Pedro, Juan & Diego, Pollo Stop y la operadora de las heladerías Savory.

La decisión impacta directamente a los locales que operan en distintas zonas del país, entre ellas la Región de O'Higgins.

En ese momento, la firma argumentó que el estallido social y la pandemia tuvieron un impacto significativo en sus resultados, afectando la continuidad normal de sus operaciones. Posteriormente, y de acuerdo con lo informado por el medio especializado, se logró la refinanciación de pasivos por un monto cercano a los \$45 mil millones. Sin embargo, con el paso de los meses, acreedores de los distintos procesos comenzaron a denunciar incumplimientos por parte de Unifood, situación que derivó incluso en solicitudes de quiebra respecto de algunos locales. En ese contexto, la compañía eva-



→ La cadena Pedro Juan & Diego se va a quiebra.

luó distintas alternativas para obtener liquidez y enfrentar sus compromisos financieros, entre ellas la venta de activos. La primera opción que se exploró fue la venta de Ice Cream SpA, sociedad operadora de las heladerías Savory. No obstante, la estrategia se amplió posteriormente y terminó incluyendo a Pollo Stop y Cuatro SpA, empresa que opera la cadena Pedro, Juan & Diego. Desde Unifood señalaron que el objetivo es concretar una venta ordenada, con las operaciones en marcha, buscando el mejor precio posible y el mayor beneficio para empleador y acreedores. A este escenario se sumó el conflicto con Nestlé, pro-

pietaria de la marca Savory, luego de que la multinacional notificara en diciembre el término unilateral del contrato de uso de la marca, acusando diversos incumplimientos por parte de Unifood. En paralelo, se conoció la existencia de un preacuerdo para que la operación de esos locales pase a la firma que maneja la cadena Dunkin. La situación derivó en una acción judicial presentada por Unifood para intentar mantener el contrato, solicitando que fue rechazada por Nestlé, argumentando que no pueden verse forzados a continuar vinculados con una empresa a la que califican como gravemente incumplidora. En la Región de O'Higgins,

la eventual venta de Pedro, Juan & Diego presenta un escenario de dudas respecto del futuro de sus locales. La cadena cuenta con presencia confirmada en Rancagua, San Fernando y Santa Cruz. En la capital regional, opera un local en el Mall Patio Rancagua, ubicado en el patio de comidas del recinto. En San Fernando, la marca está presente en el Mall Vivo, específicamente en el Nivel 3 del sector de patio de comidas, correspondiente al local 3204. En tanto, en la comuna de Santa Cruz mantiene un local en Avenida Rafael Casanova, el cual ofrece atención presencial y servicio de delivery para la zona. Hasta ahora no hay información oficial sobre cie-

rre o modificaciones en la operación de estos establecimientos a nivel regional, aunque el proceso de venta podría implicar cambios en la administración o en la continuidad de las marcas.



La compañía venía evaluando distintas alternativas para obtener liquidez y enfrentar sus compromisos financieros, entre ellas la venta de sus activos.