

Fecha: 21-03-2026
 Medio: El Mercurio
 Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: La Campiña Francesa: la nueva apuesta gastronómica del creador del Tanaka

Pág. : 13
 Cm2: 414,3

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

CARLOS DUMAY ABRE SU CUARTO RESTAURANTE, ESTA VEZ EN EL RODEO

La Campiña Francesa: la nueva apuesta gastronómica del creador del Tanaka

MARISA COMINETTI

Un nuevo vecino recibió el sector de El Rodeo en La Dehesa, barrio que poco a poco se va consolidando como un emergente polo gastronómico. Se trata de La Campiña Francesa, el cuarto restaurante del empresario y operador gastronómico Carlos Dumay, quien cuenta con 25 años de trayectoria en el rubro. Conocido por ser uno de los pioneros de la comida nik-kei en Chile, cuando instaló el primer Tanaka en Alonso de Córdova hace 18 años, Dumay decidió ahora apostar por la cocina francesa y hace una semana abrió las puertas de su nuevo restaurante en la comuna de Lo Barnechea, en la misma zona donde ya tenía presencia desde 2019 tras la apertura del segundo Tanaka.

Con esto, dice el empresario, completa cuatro operaciones gastronómicas, considerando el italiano Capogrossi en Alonso de Córdova. Y si bien reconoce que por ahora los esfuerzos estarán concentrados en estas locaciones, no descarta seguir incursionando en nuevas opciones culinarias. "En el último tiempo hemos estado abriendo un restaurante cada dos años. Me muevo mucho según mis intereses y las necesidades que percibo en el rubro, como lo fue con Bar Alonso, que era algo que el barrio



"Siempre quise tener un restaurante", dice Carlos Dumay, empresario gastronómico tras Tanaka, Capogrossi, La Campiña Francesa y los antiguos María Callas y Bar Alonso.

Dos años demandó el proyecto culinario que abrió la semana pasada. Con este, el empresario tras propuestas como Bar Alonso y Capogrossi debuta en la cocina gala. El próximo paso: llegar a regiones en el mediano plazo.

de Alonso de Córdova estaba pidiendo en ese momento. Ahora a los 50 años, me acomoda el concepto del vino con la comida y además en la zona no hay restaurantes franceses", señala Dumay, quien junto con ser el socio mayoritario de cada uno, es el operador de todos a través de Verona Ad-

Entre todos los restaurantes que operan, son casi 20 mil personas las que atienden al mes, asegura.

En carpeta: regiones

Con una capacidad de 200 personas y una superficie total de 2.000 m² entre el local y estacionamientos, Dumay cuenta que la inversión asociada a este tipo de restaurantes bordea los US\$ 1,5 millones. El proyecto demandó dos años de trabajo y la propuesta considera una arquitectura contemporánea pero con un fuerte guiño al bucólico ambiente campestre francés asociado a viñedos, pueblos medievales y castillos. La arquitectura estuvo a cargo de Hania Stambuk y entre los distintivos resalta una cava con más de 300 etiquetas de vinos. El ticket promedio es de \$33 mil por persona.

Pero no es todo. Entre los planes, el empresario también tiene en mente expandirse a regiones el próximo

año, para lo cual está evaluando dos alternativas de negocios: vía el modelo de franquicias o con fondos de inversión. Adelanta que la idea es tener presencia fuera de Santiago, con un local en el norte y otro en sur del país. Si bien no ha definido el formato ni la marca, reconoce que el "caballito de batalla siempre ha sido el Tanaka".

En su opinión, la cocina chilena cuenta hoy con un rango alto de profesionalismo, por lo tanto, ya se mira como un negocio y no como un capricho, por lo que resulta ser una opción interesante para los fondos de inversión. "La rentabilidad final en un restaurante bien llevado fluctúa entre un 15% y 18% anual", indica Dumay, quien previo a sus pasos por el mundo gastronómico tuvo una incursión en el negocio zapatero con la marca de calzado masculino Max Denegri, donde tras vender su participación debutó en la cocina.

Entre las dificultades del rubro, advierte que los costos laborales y energéticos han golpeado fuerte a la actividad, sobre todo la ley de 40 horas. En el tema luz, dice que el costo se ha disparado y hoy se paga el doble que hace cinco años, siendo un ítem cada vez relevante en el costo operacional, llegando incluso a representar casi un tercio del arriendo.

APERTURAS

"Para mí las marchas blancas no existen. O abres o no, y si lo haces, tiene que ser 100% bien. Ese es mi concepto", dice Dumay.

ministradora de Restaurante y Franquicias, donde cuenta con un equipo de 200 personas y se encarga desde la arquitectura, construcción, hasta la carta y la gestión culinaria. En términos de ventas, señala que anualmente facturan en torno a US\$ 8 millones.