LT LATERCERA PULSO

Fecha: 21/07/2025 Audiencia: 271.020 Sección: ECONOMIA
Vpe: $7.055.446 Tirada: 76.017 Frecuencia: DIARIO
Vpe pág: $9.570.938 Difusión: 76.017
Vpe portada: $9.570.938 Ocupación: 73,72%

Mayorista estadounidense PriceSmart busca alternativas para entrar a Chile

Firma controlada por la familia Price y que cotiza en el Nasdaq dijo la semana pasada que su posible instalación en Chile los tiene "entusiasmados". En 2017 también intentaron entrar. "Hay una clase media mucho más fuerte, la economía es buena, existe una buena relación comercial y fiscal entre Estados Unidos y Chile, y un gobierno muy estable", argumentó el nuevo CEO de la compañía, Robert Price. Firma vende US$ 1.300 millones anuales en 12 países bajo el sistema de membresías: una suscripción anual a cambio de rebajas y beneficios, que también usaría aquí.

FERNANDO VEGA

–Estamos evaluando Chile como un nuevo mercado potencial para PriceSmart. Hemos contratado consultores locales para que nos ayuden en este proceso y estamos buscando activamente potenciales ubicaciones", anunció la semana pasada en San Diego, Estados Unidos, David Price, el nuevo CEO de la cadena supermercadista que controla la familia norteamericana Price y que opera en 12 países de América Latina y el Caribe.

Chile sería el segundo mercado de América del Sur al que entra la firma que al año vende US$ 1.300 millones y que cotiza en el Nasdaq, la bolsa electrónica de Estados Unidos. En 2011 abrió su primer local en Barranquilla, Colombia, y hoy ya está presente en las principales ciudades de ese país, con 10 tiendas.

Price hizo el anuncio de su apertura en Chile durante la entrega de resultados trimestrales de la firma la semana pasada. Y la noticia concentró el interés de los analistas, quienes inquirieron más detalles a los Price (padre e hijo) presentes en la conferencia: el nuevo director ejecutivo, David Price (39) y el director ejecutivo interino, Robert Price (83), quien decidió dar un paso al costado, puesto que su primogénito asumirá en septiembre. También estaban el vicepresidente ejecutivo, Michael McCrea y el vicepresidente de finanzas, Michael McCleary.

Allí, David Price contó que "tras haber visitado Chile recientemente junto con otros miembros de nuestro equipo directivo, estoy entusiasmado con las oportunidades que este mercado nos ofrece". El ejecutivo destacó la existencia de una "sólida clase media y las favorables relaciones comerciales con Estados Unidos", entre las razones del próximo desembarco.

Santiago y regiones

En todo caso, David Price advirtió a los analistas que la decisión final dependerá de qué les digan los análisis de mercado que encargaron, si encuentran o no las ubicaciones adecuadas -entre éstas un centro de distribución-, así como los permisos necesarios. Usualmente, los PriceSmart son grandes galpones con áreas de ventas que superan los 5.000 metros cuadrados con los productos exhibidos en pallets y en los últimos años la cadena se embarcó en un ambicioso plan de digitalización que le ha permitido aumentar sus ventas.

La firma opera bajo el sistema de membresías, en que, a través de una cuota anual, los socios compran el derecho a acceder a los clubes de venta al por mayor que ofrecen precios de fábrica similares o mejores que los de las tiendas para mayoristas, además de otros beneficios.

PriceSmart tiene sus orígenes en Price Club, fundada por Sol y Robert Price, quienes crearon la industria de clubes de descuento en Estados Unidos. Después de la fusión de Price Club con Costco, Robert Price fundó PriceSmart en 1993, enfocándose en mercados internacionales, especialmente en Centroamérica y el Caribe. Ahora mira a Chile.

"Creemos que podríamos tener un buen número de sucursales de PriceSmart en la capital y en regiones" añadió Price explicando que, aunque gran parte de la población chilena vive en Santiago, también están mirando el potencial de "algunas ciudades secundarias", sostuvo.

"EL PIB DE COLOMBIA Y MENOS GENTE"

La noticia de una posible próxima apertura en Chile generó el interés de los analistas de los bancos de inversión conectados para conocer los resultados de PriceSmart Inc.

Michael McCleary, de finanzas, explicó que entre las razones para apostar por Chile figura que "el producto interno bruto del país es similar al de Colombia, alrededor de US$350 mil millones y la población es mucho menor, por lo que hay una clase media mucho más fuerte. La economía es buena. Existe una buena relación comercial y fiscal entre Estados Unidos y Chile, y un gobierno muy estable", detalló.

En todo caso, tanto el ejecutivo como los Price fueron cautos en recordar que, si bien están buscando locales en el país, el arribo no está totalmente definido todavía. Tampoco entregaron fechas sobre cuando se tomará la decisión.

Actualmente, la mayor presencia de PriceSmart se encuentra en Centroamérica y el Caribe: Costa Rica, Panamá, Trinidad y Tobago, Guatemala, Honduras, República Dominicana, El Salvador, Nicaragua, Jamaica, Aruba, Barbados e Islas Vírgenes.

En 2017, la cadena anunció que miraba a Chile. Y también fue en julio de ese año, durante la entrega de resultados trimestrales. El entonces presidente de la compañía, José Luis Laparte, durante un conference call dijo que estaban analizando entrar tanto a Chile como a Perú.

Entonces, eso sí, dijeron que todavía no estaban mirando terrenos y el sistema de membresías no se había desarrollado tanto como hoy en el país.

Tras la pandemia y el boom del comercio electrónico, varias empresas convirtieron el sistema de suscripciones -mensuales, semestrales y anuales- en una práctica habitual, donde compiten por precios y beneficios: desde supermercados hasta las apps de delivery.

Por eso, David Price decía estar entusiasmado con las oportunidades que este mercado ofrece.