revista Mercado Mayorista
Las Últimas Noticias

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Fecha: | 09/03/2026 | Audiencia: | 271.020 | Sección: | ACTUALIDAD |
| Vpe: | $1.987.221 | Tirada: | 91.144 | Frecuencia: | SEMANAL |
| Vpe pág: | $4.399.200 | Difusión: | 91.144 | | |
| Vpe portada: | $4.399.200 | Ocupación: | 45,17% | | |



PUBLICIDAD

# WildBites: los snacks que están elevando el estándar del cuidado animal

## TOPK9 apuesta por nutrición consciente y alto valor para el canal mayorista

El mercado de mascotas en Chile vive una transformación profunda. Hoy, los tutores ya no buscan solo un premio para sus perros o gatos, sino productos que aporten bienestar real. En ese contexto, TOPK9, empresa chilena especializada en productos pet, presenta WildBites, una línea de snacks naturales que llega a sumar al portafolio actual y a elevar la categoría.

WildBites además suma nuevas soluciones funcionales a la linea de snacks, incorporando colágeno, un ingrediente cada vez más valorado por sus beneficios para articulaciones, piel y pelaje, ampliando así su propuesta de nutrición consciente para mascotas.

**Pensando especialmente en el canal tradicional —pet shops, tiendas de barrio, minimarkets y comercios especializados—, WildBites fue diseñado para ofrecer productos que no solo cuidan a las mascotas, sino que también generan alta rotación y rentabilidad para el punto de venta.**

**"Hoy el consumidor lee etiquetas, compara ingredientes y exige coherencia. WildBites nace para responder a esa nueva forma de cuidar", explica David Fuentes, Gerente de Marketing de la compañía.**

A diferencia de los snacks tradicionales, WildBites fue desarrollado con un componente consciente, con recetas claras, atributos funcionales y un mensaje que identifica a todos los amantes de los animales: amarlos es cuidarlos bien.

**Snacks que cuidan... y que se venden**

WildBites combina bienestar animal con una propuesta atractiva para el comercio, especialmente para el canal tradicional, donde la rotación, la claridad del producto y el margen son claves.

**La línea destaca por:**

**Ingredientes seleccionados**

**Formulaciones funcionales, incluyendo colágeno**

**Packaging claro y educativo**

**Alta rotación en punto de venta**

**Buen margen para el comercio**

**El rubro de mascotas necesita productos que se expliquen solos, se vendan rápido y construyan confianza con el cliente final. Por eso, la línea WildBites fue pensada para facilitar la venta en mostrador y fortalecer la propuesta de valor de los comercios que atienden directamente al consumidor.**

**Un concepto que guía todo: amarlos es cuidarlos bien**

Más que un slogan, este concepto se traduce en decisiones concretas: desde la formulación del producto hasta el apoyo comercial en el punto de venta.

Con foco en expansión nacional, nuevas variedades y capacitación a equipos de venta, TOPK9 continúa fortaleciendo su línea de snacks WildBites, ampliando su presencia en el mercado y apoyando el crecimiento del canal tradicional.

**Porque cuando se trata de mascotas, amarlos es cuidarlos bien.**

**TOPK9 – WildBites**