

PUBLIRREPORTAJE

EVOLUCIÓN COMERCIO DIGITAL

PedidosYa impulsa el crecimiento del quick commerce y consolida su ecosistema de compras inmediatas en Chile

El crecimiento del quick commerce refleja un cambio en los hábitos de consumo hacia soluciones más inmediatas y flexibles. En PedidosYa, este segmento se ha más que duplicado desde 2020, impulsado por la incorporación de nuevas categorías como mascotas, belleza y retail.

El avance del quick commerce o comercio ultrarrápido en Chile da cuenta de una transformación en la forma en que las personas compran. Cada vez más consumidores buscan resolver necesidades cotidianas en minutos, integrando las compras digitales a su rutina diaria. En ese contexto, PedidosYa ha desarrollado un ecosistema que reúne múltiples categorías y soluciones dentro de una sola plataforma, respondiendo a una creciente demanda por inmediatez, disponibilidad en tiempo real y seguridad en la entrega para millones de usuarios de Arica a Punta Arenas.

Hoy, la compañía reúne más de 20 cate-

gorías dentro de su propuesta de quick commerce, entre ellas destaca PedidosYa Market —su cadena de supermercados digitales— además de farmacias, tiendas de conveniencia, tiendas de mascotas, regalos y otros comercios especializados. Una propuesta que permite resolver distintas necesidades en pocos minutos y que refleja el cambio en los hábitos de compra, donde se prioriza el tiempo personal por sobre la compra presencial, evitando cargar peso, congestión vehicular o aglomeraciones, entre otros. Este desarrollo ha estado acompañado de un crecimiento sostenido. “Desde 2020, las ventas de quick commerce han crecido casi un 200%, lo que ha

ido de la mano con la diversificación de nuestros comercios y marcas asociadas. Para este año esperamos seguir ampliando la oferta disponible, incorporando nuevas categorías dentro de la aplicación”, señaló Juan Ignacio Ojeda, Quick Commerce Sr Manager de PedidosYa.

Más categorías y nuevos segmentos

En los últimos años, PedidosYa ha ampliado su alcance con categorías como salud y belleza —impulsadas por tendencias como el skincare coreano y los tratamientos capilares— además de decoración y la incorporación de marcas del mundo del retail.

Esta expansión también se observa en segmentos específicos. “Un ejemplo son las tiendas de mascotas, actualmente contamos con más de 170 tiendas activas a nivel nacional y cerramos 2025 casi duplicando al año anterior”, agregó Ojeda.

Dentro de este ecosistema, PedidosYa Market cumple un rol central, al permitir el acceso rápido a productos de reposición cotidiana y simplificar el día a día de los usuarios. Así, la compañía sigue fortaleciendo una propuesta que evoluciona junto con estos cambios y amplía las posibilidades de compra en menos de 30 minutos en el país.

