

Anunció David Cañas, gerente del establecimiento comercial de Punta Arenas

Supermercado Lider busca sumar a Porvenir dentro de su red de despacho y congela precios por tres meses

El Lider de Punta Arenas no es una tienda cualquiera dentro de la cadena Walmart: es el supermercado más austral de toda la red global de la compañía, con 360 colaboradores y una logística que combina ferri, avión y rutas terrestres —incluyendo el paso por Argentina— para abastecer localidades a más de 1.400 kilómetros de distancia. Esta semana, su gerente David Cañas estuvo en la ciudad y conversó con Pulso Económico trayendo dos noticias relevantes para la región: Porvenir será el próximo destino de despacho, y más de 2.000 productos tendrán precio congelado hasta el 22 de julio.

La revelación más concreta de Cañas fue que Walmart está trabajando para incorporar Porvenir a su red de despacho a domicilio antes de que termine 2026. "Pasamos a Puerto Williams, vamos a Cabo de Hornos, no llegamos a Porvenir. Estamos trabajando para poder llegar en el segundo semestre de este año", adelantó el gerente, quien también mencionó a Timaukel como un destino en el horizonte.

La paradoja no pasa inadvertida: Walmart llega hoy a Puerto Toro —la localidad más austral del mundo, con apenas 20 familias— pero aún no despacha a Porvenir, la capital de la provincia de Tierra del Fuego. "Cuando hablo con ese vecino de Porvenir, me dice que



Arcaqueo/LPA

En el contexto del alza del costo de vida, Walmart Chile lanzó la campaña "Precios que no se tocan", vigente desde el 9 de abril hasta el 22 de julio, con más de 2.000 productos con precio fijo en todos sus Lider y SuperBodega aCuenta del país.

tienen otra opción, que allá viven 60 personas más. Todo eso es lo que necesito saber", explicó Cañas.

Cómo llegan a los rincones más extremos

La red de despacho que opera desde Punta Arenas es la más compleja de toda la cadena Walmart. Para abastecer Caleta Tortel, la tienda sale hacia Natales y desde ahí toma un ferri de 30 horas. Puerto Edén y

Puerto Toro también están en la red. "Son pocos clientes, pero son los que viven allá. Llegamos donde el cliente está", dijo Cañas.

La logística se adapta permanentemente al clima y la geografía. "Cuando hay mucho hielo en el camino avanzamos por ferri, si hay mucha marea cambiamos por tierra, si es muy urgente vamos por avión. Incluso pasamos por Argentina para dar la vuelta y llegar a Punta

Arenas", explicó. En las localidades más aisladas, la coordinación se hace directamente con juntas de vecinos y grupos de WhatsApp comunitarios, donde se avisa cuando hay ventana de pedidos disponible.

El congelamiento de precios y su impacto local

En el contexto del alza del costo de vida, Walmart Chile lanzó la campaña "Precios que no se tocan", vigente desde

el 9 de abril hasta el 22 de julio, con más de 2.000 productos con precio fijo en todos sus Lider y SuperBodega aCuenta del país. La medida incluye alimentos básicos —pan, arroz, harina, aceites, legumbres, pollo, huevo, carnes, lácteos—, productos de limpieza, pañales, entre otros.

Para Cañas, la medida tiene un significado especial en una región donde los costos logísticos ya encarecen la vida de por sí. "El alza de costos sale directamente al presupuesto de los hogares. No solamente engorda la mesa el precio, también está el costo de llegar hasta acá a comprar. Si yo le llevo el producto al vecino de Puerto Williams, no solamente le estoy ahorrando el precio, también le estoy ahorrando el viaje", señaló.

Uno de los productos emblemáticos de la campaña es el pan. Walmart ha mantenido sin variación el precio de la marraqueta y la hallulla —ambas a \$2.090— durante los últimos 18 meses. "El pan no ha subido porque entendemos que su consumo promedio por familia significa un gasto mensual importante. Eso no puede subir", explicó Cañas.

La compañía estima que una compra mensual representativa con los productos incluidos ronda los 90.000 pesos, monto que se mantendrá estable durante los tres meses de la campaña.