

PriceSmart oficializa su llegada a Chile y proyecta abrir múltiples clubes desde 2027

PriceSmart oficializó su llegada a Chile, lo que supone la primera incursión en el Cono Sur de la cadena de clubes de compras por membresía, proyectando la apertura de múltiples locales a partir de 2027.

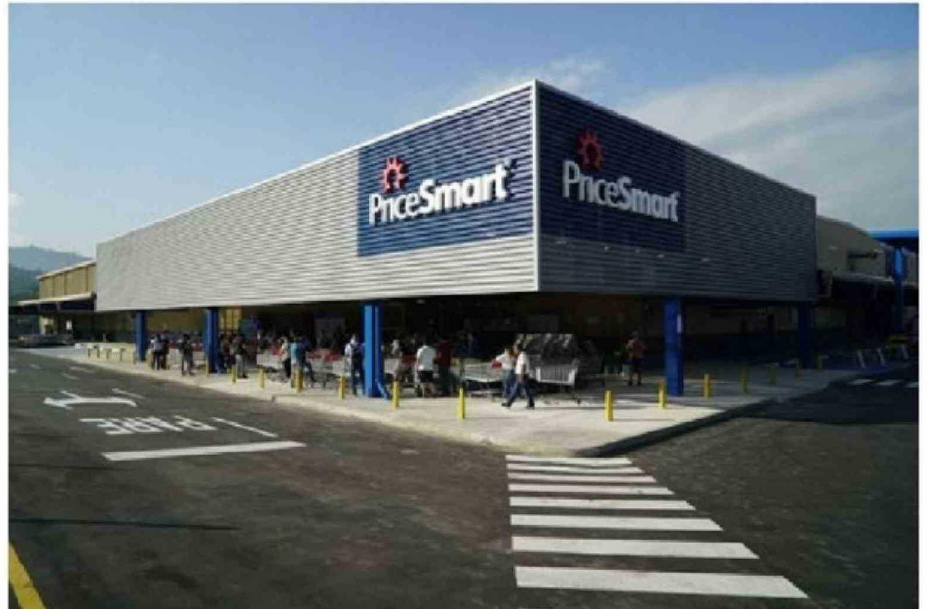
En un comunicado, la empresa detalló que busca convertir al país en su mercado número 14, introduciendo el formato de “club de compras por membresía”, una categoría que, de acuerdo con el documento, “aún no está desarrollada localmente”.

La empresa que cotiza en el Nasdaq (PSMT) explicó que su entrada considera “una estrategia de inversión por etapas”, enfocada en el desarrollo de la cadena de suministro, la identificación de proveedores locales y la construcción de una operación de largo plazo.

El modelo de negocios se basa en el pago de una membresía anual que permite acceder a productos “de alta calidad al precio más bajo posible”, sustentado en eficiencia operativa, economías de escala y negociación directa con proveedores.

La compañía con base en San Diego dijo que la oferta combinará marcas globales, productos importados, proveedores locales y su marca propia Member’s Selection. “Chile tiene uno de los mercados retail más desarrollados y competitivos de América Latina, con un consumidor informado y exigente”, señaló el CEO de la compañía, David Price. En esa línea, agregó que “nuestro modelo de club de compras puede ofrecer una propuesta de valor única, basada en ahorro, calidad y eficiencia”.

La compañía indicó que su desembarco contempla también la formación de un equipo local, liderado por Juan Pablo Valdés como gerente general en Chile, junto a un grupo de ejecutivos que estarán a cargo



de implementar la estrategia de crecimiento y desarrollar la red de proveedores.

Actualmente, PriceSmart opera 56 clubes en 12 países y un territorio estadounidense, con más de 4 millones de socios. Según el comunicado, la empresa ha mantenido una expansión sostenida en la región, alcanzando una tasa de renovación de membresías de 90,2%, la más alta de su historia. La firma añadió que su llegada al país busca “brindar una alternativa de compra que combine ahorro, calidad y conveniencia”, en un mercado caracterizado por consumidores con alta adopción digital.

El anuncio inicial del interés de PriceSmart por entrar a Chile lo dio a conocer Pulso en julio de 2025, tras la entrega de resultados del tercer trimestre de ese año. 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.

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.

Para liderar este proceso, PriceSmart conformó un equipo local con “amplia experiencia” en el mercado chileno. Juan Pablo Valdés asumirá como gerente general para Chile, liderando la operación en el país, junto a Cristóbal Lira, José Pablo Ruiz y Francisco Levine, quienes actuarán como directores ejecutivos de PriceSmart Chile.