

**Fecha:** 19-05-2025  
**Medio:** Las Últimas Noticias  
**Supl.:** Las Últimas Noticias - Mercado Mayorista  
**Tipo:** Noticia general  
**Título:** El canal tradicional, un nuevo nicho para los juguetes

**Pág.:** 12  
**Cm2:** 555,2

**Tiraje:** 91.144  
**Lectoría:** 224.906  
**Favorabilidad:** ☐ No Definida

Imexporta quiere potenciar esta categoría en pequeños negocios

# El canal tradicional, un nuevo nicho para los juguetes

CIRO COLOMBARA C.

**J**uguetes desde los \$3.000, de reconocidas marcas, muchos de ellos de licencias de series y películas infantiles muy populares. Eso es lo que ofrece Imexporta para todos los comerciantes del canal tradicional que quieran abrir un espacio en sus negocios para esta categoría de productos.

Según cuenta Andrés Pinochet, su gerente de marketing, "en paralelo a la distribución que hacemos en multitiendas y supermercados, tenemos nuestra tienda oficial en la comuna de Macul (calle Aysén 651), donde atendemos directamente a todas las pymes y emprendedores a lo largo de Chile que vienen a visitarnos. También tomamos pedidos por medio del email tiendaoficial@imexporta.cl y hacemos envíos a todo el país. Hoy, queremos fomentar más este canal ya que es

"Nos interesa apoyar a diferentes formatos de locales que buscan crecer con productos de calidad, originales y a un precio muy competitivo", explica Andrés Pinochet.

una muy buena oportunidad para apoyar a diferentes formatos de negocios que buscan crecer con productos de calidad, originales y a un precio muy competitivo".

El ejecutivo pone hincapié en los beneficios que tiene para los comerciantes abastecerse de sus productos. "Sin duda, incorporar juguetes originales y de reconocidas marcas genera interés de los consumidores y garantiza seguridad para los niños. Los juguetes son esenciales para las familias chilenas y generan muy buena conversión gracias a nuestra variedad de licencias y precios".

**¿Aproximadamente cuántas categorías de juguetes trabajan?**

"Tenemos presencia en todas las categorías de juguetes. Un punto muy relevante es que trabajamos productos de las principales licencias como Hello Kit-



"Gracias a nuestra variedad de licencias y precios, los juguetes generan muy buena conversión", explica Pinochet.

ty y Gabby Dollhouse en el caso de las niñas. En niños, distribuimos Pokemon, Godzilla, Tech deck y Monster Jam, entre otras. Somos líderes en el segmento pre-escolar con Paw Patrol y Bluey, que son tendencia en el mercado chileno y mundial con sus series y películas. A la vez, nos sumamos a los estrenos importantes del año y tendremos productos de Stitch, Cómo entrenar a tu Dragón, Superman, Gabby Dollhouse, Five Night's at Freddy's y Zootopia II".

A propósito de lo anterior, Andrés Pinochet cuenta que el 2026 Imexporta cumplirá 50 años. "El hecho de trabajar siempre con las licencias que son las más buscadas del mercado nos ha servido para crecer a lo largo de todo Chile año tras año".

**¿De qué forma apoyan a los negocios del canal tradicional para que puedan exhibir correctamente los juguetes y atraer a las personas?**

"Establecemos una relación muy cercana con los clientes y el marketing es algo en que nos destacamos fuertemente. Nuestras exhibiciones en puntos de venta han recibido justamente este año el premio de Warner como mejor ejecución y eso es algo que llevamos a todos los clientes. Hacemos propuestas ajustadas a sus tiendas y potenciamos la exhibición de nuestras líneas. Además, generamos contenidos en nuestras redes sociales -con influenciadores- y otras acciones".

**¿Tienen pensado armar un equipo de ventas especial para atender a este canal y responder así a sus necesidades?**

"Contamos actualmente con un equipo comercial exclusivo para atender a todos los clientes de canal tradicional, con el cual vamos haciendo sugeridos de compra según su tamaño y las necesidades que tengan, junto con mantenerlos al tanto de todas nuestras novedades. Tener una relación cercana con ellos es clave para nosotros y, por medio de este equipo, garantizamos su satisfacción".