

Fecha: 23-04-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Cadena “estilo Costco” oficializa aterrizaje en Chile: desafiará al retail local

Pág.: 16
Cm2: 450,8
VPE: \$ 5.921.628

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

PriceSmart aprovechará buena aceptación de membresías en el país para crecer

Cadena “estilo Costco” oficializa aterrizaje en Chile: desafiará al *retail* local

NICOLÁS BIRCHMEIER

A mediados de 2025, la compañía fundada por Sol y Robert Price en 1996, manifestó este interés en una conferencia de resultados, afirmando que Chile asomaba como potencial nuevo mercado para la empresa, por lo que habían contratado a consultores locales para la búsqueda de ubicaciones en el país.

Ahora ya es un hecho. Altos ejecutivos de PriceSmart se encuentran en el país para avanzar con sus planes en el mercado nacional. Este martes, fueron recibidos por el Presidente José Antonio Kast, el biministro de Economía y Minería, Daniel Mas, y la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales, Paula Estévez.

“Chile tiene uno de los mercados de *retail* más desarrollados y competitivos de América Latina, con un consumidor informado y exigente. Creemos que nuestro modelo de Club de compras puede aportar una propuesta de valor distinta, basada en ahorro, calidad y eficiencia, y transformarse en un motor de desarrollo para el país y las comunidades donde operaremos”, señaló David Price, CEO de PriceSmart.

Nuevo formato en Chile

La familia Price es pionera en el formato de clubes de compra a través de membresías en Estados Unidos. Tras fusionar su negocio PriceClub con la cadena Costco, comenzaron a explorar nuevos

La compañía comenzó su despliegue en el mercado para expandir su presencia en América Latina.



En Peñalolén celebran la llegada de PriceSmart, que colocará un local *stand alone*.

mercados, llevándolos a poner sus ojos fuera de Estados Unidos.

De esta manera, partieron en Panamá en 1996, para luego expandirse hacia países como Colombia, Costa Rica, Guatemala, entre otros. Para la firma

con sede en San Diego, Chile sería su mercado número 14 en su portafolio.

PriceSmart indicó en un comunicado que buscan implementar su modelo de Club de compras por membresía. En es-

te sentido, la firma tiene previsto inaugurar sus primeros locales en el país en 2027.

Las membresías de la estadounidense operan bajo un régimen anual, que permite acceder a “productos de alta calidad” a bajo costo para los consumidores. Esta propuesta contemplaría un *mix* de venta enfocado para los hogares chilenos y negocios pequeños o pymes, con una oferta que combinan “marcas globales, productos importados exclusivos, una oferta relevante de productos locales y su marca propia Member’s Selection”.

Fuentes de la industria señalan que la apuesta de PriceSmart como nuevo operador en Chile desafiaría a los actores nacionales, como el Grupo Falabella o Cencosud, a través de una estrategia de “precios bajos”. En ese contexto, anticipan una alta competencia de precios en el mercado para atraer a los consumidores y quitarle participación a los *players* locales. Entre las categorías que ofrece PriceSmart en sus locales figuran: alimentos, hogar, salud y belleza, mascotas, infantil, ferretería, electrónicos, línea blanca, y muebles, entre otros.

Alto potencial

Aseguran que los estadounidenses proyectan un alto potencial para desarrollar su modelo de negocios en Chile,

debido a que entre los chilenos hay una alta penetración en el pago de suscripciones de programas como Jumbo Prime o Uber One. Lo anterior, aceleraría su llegada con el público local, sostienen.

“La membresía anual es un tema para ellos en el mercado chileno. Pero tienen la expectativa de que la suscripción ‘se pagará’ con la segunda ida a la tienda”, señalan las mismas fuentes.

Para liderar su aterrizaje en el país, PriceSmart conformó un equipo local. Las oficinas

ACEPTACIÓN
Entre los chilenos hay una alta penetración en el pago de suscripciones de programas como Jumbo Prime o Uber One.

en Chile están encabezadas desde la gerencia general por Juan Pablo Valdés, ejecutivo de Cencosud. En tanto, Cristóbal Lira, ex gerente general de D&S, —y exalcalde de Lo Barnechea—,

José Pablo Ruiz y Francisco Levine, —ex-CEO de hoteles Atton—, serán directores ejecutivos.

De acuerdo con fuentes del sector, PriceSmart tendría previsto instalarse en Mall Plaza Los Dominicos y en Peñalolén. En esta última comuna, bajo un formato de *stand alone*.

A raíz de esta iniciativa, ayer el alcalde de la comuna del sector suroriente de la capital, Miguel Concha, celebró en Instagram la llegada de este nuevo operador del *retail*, debido a las oportunidades de empleo que generaría en la zona.