

■ El objetivo del retailer no es solo conquistar la capital, sino que su intención es seguir expandiéndose en otras regiones.

POR LAURA GUZMÁN

A mediados de 2025, la estadounidense PriceSmart transparentó por primera vez su interés por desembarcar en Chile. Hoy, a casi siete meses de ese anuncio, el arribo de la cadena de clubes de compra mayorista está prácticamente listo, tras la conformación de su equipo local y la definición de las ubicaciones donde abrirá sus primeras tiendas en el país.

Desde Estados Unidos, el CEO de PriceSmart, David Price, confirmó que los lugares ya están cerrados. Durante la conferencia trimestral de resultados del 8 de enero, el ejecutivo detalló que la compañía firmó acuerdos para ocupar dos sitios donde se emplazarán sus primeros locales, aunque sin entregar fechas concretas de apertura.

Según pudo confirmar **Diario Financiero**, ambas ubicaciones se encuentran en la Región Metropolitana, específicamente en las comunas de Las Condes y Peñalolén.

De acuerdo con fuentes de la industria, PriceSmart estaría afinando los últimos detalles del papeleo para instalarse en Mall Plaza Los Dominicos, mientras que en Peñalolén la operación sería bajo un formato "stand alone", es decir, fuera de un centro comercial.

Esto, sin embargo, sería solo el inicio. En la misma presentación de resultados, David Price señaló



US\$ 80
 PUEDE LLEGAR A COSTAR
 LA SUSCRIPCIÓN ANUAL A
 PRICESMART EN EEUU

Estadounidense PriceSmart acelera su llegada a Chile y alista primeras tiendas en Las Condes y Peñalolén

que la compañía ve a Chile como un mercado "con potencial para múltiples ubicaciones", lo que se alinea con la información que ha trascendido en la industria respecto de su intención de seguir

expandiéndose en la capital y, posteriormente, en regiones.

Cabe precisar que estas no fueron las primeras alternativas evaluadas por PriceSmart. La firma norteamericana analizó otras comunas

-como Colina-, pero finalmente los números y condiciones resultaron más atractivos en Las Condes y Peñalolén.

PriceSmart opera bajo el formato de clubes de membresía, similar a

Costco. A través de una suscripción anual -que fluctúa entre US\$ 40 y US\$ 80-, los socios acceden a tiendas tipo galpón, con precios cercanos a los de fábrica y una oferta enfocada en compras por volumen; que incluye frutas, verduras, carnes y otros productos frescos, además de artículos para el hogar, tecnología y electrodomésticos. A ello se suman servicios complementarios en un mismo espacio, como óptica, farmacia y atención auditiva.

Durante el primer semestre de 2025, PriceSmart avanzó en la inscripción de distintas marcas necesarias para operar en el mercado chileno, registrando más de diez marcas vinculadas a su operación en canales minoristas y mayoristas, supermercados y servicios asociados al rubro farmacéutico, entre otros.

Luego, el 19 de agosto, PriceSmart constituyó una sociedad por acciones en el país bajo el nombre PriceSmart Chile.

En paralelo, se comenzó a estructurar el equipo local. Pablo Ruiz Fabres se incorporó a la firma en abril de 2025 y, según su perfil de LinkedIn, ejerce como director ejecutivo de PriceSmart Chile. Otro ejecutivo clave es Juan Pablo Valdés, un exCencosud que asumió como vicepresidente senior de PriceSmart.

A ellos se suma Cristóbal Lira, quien también integra el directorio y cuenta con una trayectoria de 22 años en el retail.