

EL DATO
ECONÓMICO DEL DÍA

Estudio revela aumento en las órdenes de compra en el norte por implementos deportivos

ATACAMA. Dueños de gimnasios y tiendas de Copiapó destacan el boom de la necesidad de hacer deporte y usar accesorios y suplementos de primera categoría para ir a entrenar.

Rodrigo Silva Illanes
 cronica@diarioatacama.cl

El deporte cada vez gana más espacio en las redes sociales y en la vida cotidiana en la gente, incluso para las personas que sólo lo hacen por salud mental y física tras una larga carga laboral en el día a día. Un reciente estudio de la radiografía actual del comercio electrónico evidencia cambios notables en el consumo de chilinos y chilenas.

Este informe con datos consolidados del reporte NubeCommerce de Tiendanube, período comprendido entre el 1 de enero al 23 de abril de 2026, refleja con números exactos que en la macrozona norte de Chile (desde Arica hasta Atacama) se registró un crecimiento de 106% en órdenes y de 139% en facturación interanual.

Dentro de ese total en las regiones del norte del país, el estudio precisó que el consumidor nortino destaca por su alto interés en todo lo implicado a "deportes" con un 35% de las ventas, mientras que el otro gran porcentaje es para el ámbito de la "salud y belleza" con un 29%.

El ticket promedio se situó en \$19.836 por compra, siendo la principal forma de pago la tarjeta de débito con un 42% de los pedidos. En cuando a los envíos a los clientes, documento específica que cuatro de cada diez órdenes contaron con envío gratis a domicilio.

No obstante, también se revela que al menos el 70,5% de las tiendas que ofrecen productos online son operadas por una sola persona.



ARIEL VÁSQUEZ DESDE EL 2021 HA TENIDO BUENA RACHA VENDIENDO PRODUCTOS DE LAS ARTES MARCIALES.

CADA VEZ MÁS GIMNASIOS EN LA CAPITAL REGIONAL

Una realidad de los últimos 10 años ha sido el aumento progresivo en gimnasios y locales donde se realiza actividad física, como son las de Crossfit y de acondicionamiento integral.

Nicolás Solar, uno de los dueños de Kratos, espacio en Atacama 235 donde hay gimnasio funcional, venta de implementos deportivos y que lleva años realizando jornadas de Crossfit en Copiapó, destacó que "en estos últimos tres años se han inaugurado unos seis gimnasios nuevos en Copiapó, lo cual demuestra el gran interés que tenemos como copiapinos a una mejor vida con actividad sana y la necesidad que tenemos por tener mejor estado físico. Nosotros tratamos de

tener un máximo de 15 personas por sesión de clase Crossfit y entre 4 a 5 personas por la sala de musculación".

Por su parte, Patricio Ibacache, propietario del gimnasio en la capital regional exclusivo para las mujeres, One Gym, señaló que "acá vamos por niveles, puesto que tenemos la iniciación con clases de yoga, body reset y el circuito fitness".

En cuanto al crecimiento del boom de los gimnasios, Ibacache comentó que "lo que hemos notado es que en este gimnasio como en otros muchos de los usuarios trabajan en el ámbito de la salud, como enfermeras, tens y médicos. Quiero destacar que acá hay un tema de salud mental detrás de cada persona que viene a realizar actividad fi-

sica, en donde estar bien y sentirse bien va de la mano con el ambiente. En ese sentido, vestirse bien y usar los implementos adecuados es parte de ello. Por lo mismo, nosotros tenemos suplementos y elementos adecuados para que nuestra clientela se sienta tranquila en venir aquí". Solar también coincide que los implementos y ropa deportiva van de la mano al boom de hacer deporte, puesto que Kratos como tienda también enfoca su ganancia en este ámbito.

"Acá tenemos una gran variedad de elementos como creatina, energéticas especializadas para el deporte competitivo, ropa deportiva de calidad e implementos. Entendemos que en ciudades como Copiapó no existen tiendas especializadas, así



TIENDA KRATOS TIENE CLASES DE CROSSFIT E IMPLEMENTOS DEPORTIVOS.

"Todos quieren vestir algo único para un evento o competencia única. Vestirse bien y tener el mejor implemento es una necesidad hoy en día"

Ariel Vásquez
 Dueño de Vázquez Implementos

"En estos últimos tres años se han inaugurado unos seis gimnasios en Copiapó, lo cual demuestra el interés por la actividad física en la gente"

Nicolás Solar
 Dueño de Local Kratos

que compramos mucho producto para que el cliente tenga donde comprar. Sabemos que de igual forma hay compras por envío, pero no todos tienen tiempo para hacerlo o saben donde comprar en línea".

En este último punto, Ibacache del gimnasio One Gym señaló que "ha aumentado mucho el consumo de productos deportivos, por lo que nosotros buscamos productos de alta calidad y traemos productos de los Estados Unidos a través de un distribuidor desde Valparaíso. Lo que más vendemos es proteína y una bioenergética. También vendemos nutrabo con un estándar de calidad bien potente con porciones para 30 días".

DE COPIAPÓ PARA CHILE

No obstante, no sólo hay ventas de productos deportivos con distribuidoras o empresas del sector céntrico de Chile para el resto del país, la cual según el informe de NubeCommerce experimentó un explosivo aumento del 815% en órdenes de compra, sino también hay locales copiapinos que logran grandes ventas online y están en pleno centro de la capital regional.

Ariel Vásquez, dueño de "Vásquez implementos", tienda que vende productos deportivos para las artes marciales hechos en Pakistán, afirmó que

del 2024 al 2025 sus ventas aumentaron en un 40%, de los cuales gran porcentaje son envíos al resto de Chile, desde Arica hasta Punta Arenas.

"Todo comenzó el año 2021 vendiendo productos desde mi casa y de ahí no parado. Ahora tengo una tienda física en una galería en Calle O'Higgins, pero sigo fuerte lo que es mi venta en Instagram. Tengo clientes en Rancagua, Valdivia, Vallenar, Iquique a Coquimbo, etc", comentó Vásquez.

Desde la perspectiva de Vásquez, el boom de las compras por implementos y ropa deportiva es a su parecer potenciado por las redes sociales. Es decir, vestirse bonito para cada evento importante.

Estas palabras sostienen una necesidad que fue mencionada por la ministra del Deporte, Natalia Duco, al comentar que una de sus prioridades sería "entregarle ropa linda a los deportistas", la cual fue muy criticada en su minuto, cuando, en la realidad, tiene una razón muy profunda en lo que respecta a la mente de cualquier deportista a la hora de competir.

"Todos quieren vestir algo único para un evento o competencia única. Vestirse bien y tener el mejor implemento es una necesidad hoy en día", finalizó Vásquez.