

El plan de expansión de Aki KB con el que espera aumentar en un 80% su superficie arrendable

Hasta ahora se encuentran invirtiendo UF1,3 millones para este año, y UF1,8 millones entre 2025 y 2026, con el fin de llegar a 160 metros cuadrados de superficie en su portafolio.



PAULINA ORTEGA

—El mercado de minibodegas sigue en crecimiento ante una alta demanda. Aki KB, la empresa líder en el segmento, con una participación del 30%, suman un total de más de 90 mil metros cuadrados en las 18 sucursales actuales, pero ya han puesto en marcha un plan de expansión del 80% en 5 años. 2024 es el primer año en el que inauguran centros de esta estrategia, y esperan cerrar diciembre con 120 mil metros cuadrados.

Ya en los primeros seis meses del año han abierto 3 nuevas sucursales: una en Ñuñoa, otra en Vitacura, y otra en Huechuraba (Plaza Norte) que equivalen a 12 mil metros cuadrados.

Pero aún tienen otras 5, con otros 23 mil metros cuadrados, que se abrirán durante el año: en Las Condes, La Dehesa, San Miguel, Santiago Centro y Macul.

En el caso de estos dos últimos centros, fueron proyectos de reconversión del ex centro de distribución de Falabella en Rosas y la ex distribuidora de alimentos y licores, Comercial Chacao, en Marathon. Según el fundador de Aki KB, Arie Rezepka, este tipo de proyectos destacan entre el resto puesto que la reconversión significa una disminución significativa del impacto ambiental.

El plan partió hace 5 años, y mediante este están impulsando, de forma pionera, el modelo

de bodegas flex, que son entre 50 hasta 250 metros cuadrados, es decir más grande que una minibodega y más pequeña que una bodega industrial.

Algo más que caracteriza a este tipo de instalaciones es que se ubican en zonas urbanas, orientando el negocio al e-commerce, emprendedores, y pymes, en vez de zonas periféricas alejadas del centro de la ciudad y de los barrios comerciales. A su vez, mantiene características de las minibodegas, como no pagar por gastos comunes y que no requieren largos plazos de arriendo.

El fundador de la compañía agregó que este producto nuevo tiene mucha demanda, sin

embargo, no muchas personas saben de su existencia.

“En otras partes del mundo ya existe, aunque también es bastante incipiente. Países nórdicos ya lo ha implementado y nosotros en Chile empezamos a operarlo en abril de este año con el primer centro y vamos a abrir en los próximos meses dos nuevos centros de bodegas flex” dijo.

Los proyectos mencionados anteriormente son sólo el comienzo de este plan de expansión, puesto que este se extenderá hasta el 2026. Para el próximo año Aki KB proyecta abrir otros 6 centros (llegando a 30 sucursales), y uno más en el primer semestre del 2026, pero este todavía no es el número final, puesto que podría incrementarse.

Las nuevas oportunidades para agregar centros al plan de expansión tendrían un principal foco en bodegas flex, por lo que se Aki KB se enfocaría principalmente en zonas urbanas. Actualmente tienen mayor presencia en Santiago Centro, Macul y Huechuraba, pero entre las comunas que llaman la atención de la compañía se encuentra las de la zona oriente como Ñuñoa y La Reina. Actualmente, el grueso de los proyectos en desarrollo se encuentra en Las Condes.

Lo anterior responde a un estudio realizado por Aki KB en el que identificaron de dónde vienen principalmente sus clientes, beneficiando la instalación de bodegas en dichos sectores. El centro abierto en Vitacura, por ejemplo, ratifica dicho levantamiento. Según Rezepka, este tuvo una capacidad de llenado casi 200% más rápida de lo estimado.

En su suma, el proyecto de expansión dejaría a Aki KB con 160 mil metros cuadrados arrendables, lo que actualmente equivale a la mitad del total de la oferta del mercado, que llega a los 320 mil metros cuadrados, según menciona Arie Rezepka.

Rezepka califica el plan de expansión como agresivo considerando el total de superficie arrendable que tienen hoy. Hasta ahora se encuentran invirtiendo UF 1,3 millones para este año, y UF1,8 millones entre 2025 y 2026, un monto que aún puede crecer debido a lo mencionado anteriormente: los planes para dichos años aún no han finalizado.

El grueso de las operaciones de Aki KB se concentran en la Región Metropolitana. Al menos durante este y los próximos dos años no planean expandirse a otras regiones, pero el fundador de la firma asegura que tienen interés para el largo plazo en llevar el negocio a Concepción y La Serena, además de expandir su presencia en Valparaíso.

Adicionalmente, en una de sus plantas en Huechuraba, Aki KB inauguró recientemente su primera planta fotovoltaica con 1400 metros cuadrados de paneles solares, compuesta de 360 módulos y 144 celdas. Esta permite no sólo abastecer por completo el centro, sino que también inyectar energía limpia al sistema.

El costo de esta instalación fue de aproximadamente US\$250 mil, y planean expandirlo a otras sucursales, pero aún se encuentra en una etapa de levantamiento, en la cual identificarán los centros en los que es viable un mecanismo de estas características. ●