

# Mibodega retoma crecimiento y anticipa tres nuevos proyectos para este 2026

**Después de un año** enfocándose en rentabilidad y eficiencia, la filial de mini bodegas de Megacentro ahora volverá a crecer, a través de la administración de activos de terceros.



**Benjamín Matthews, gerente comercial de Mibodega.**

**PAULINA ORTEGA**

Mibodega es la filial de mini bodegas del grupo Megacentro. Iniciaron con este negocio en 1999, donde la firma, en conjunto a los hermanos Patricio y Gustavo Sweet, impulsó la construcción de bodegas en Las Condes, en unos estacionamientos sin uso, como precursores de este tipo de infraestructura. “Con el tiempo se van dando cuenta que había una oportunidad muy grande en un mercado de bodegas pequeñas con zonas de alta densidad”, relató Benjamín Matthews, gerente comercial de Mibodega.

“Megacentro en los últimos 15 años ha tenido una expansión muy grande, hoy día es uno de los más grandes en la industria, y Mibodega crece de la mano de ese crecimiento. En el fondo donde se construían centros industriales, también se construían mini bodegas”, relató.

Hoy Mibodega tiene 121 mil metros cuadrados de superficie arrendable, en un total

de 33 sucursales en 10 regiones del país. Del total de locaciones, 24 están en la Región Metropolitana. La distribución en la capital es bastante transversal, entre la zona norte, sur y oriente.

El centro más relevante para la firma está ubicado frente al Estadio Nacional, siendo el más grande, y el con mejor ubicación. Es que gran parte del público de mini bodegas son pymes, y para este tipo de negocios es importante la conectividad. Para Mibodega, representa el 50% del total de los clientes.

La última sucursal que abrieron fue en Recoleta, con un total de 8.000 metros cuadrados de superficie arrendable, en 2024. La ocupación de este espacio supera el 65%, explicado por su ubicación cercana a La Vega Central. “Hay mucha demanda ahí, pero además también es una pyme que distribuidas en otras partes tiene muy buena conectividad. Ahí está también el barrio Patronato. Es una zona de mucho comer-

cio, así que nos ha ido muy bien”, afirmó Matthews.

Mibodega estima que es el actor líder del segmento con un 25% de participación de mercado. Su principal competencia es Akikb, que “ha construido mucho últimamente, entonces tiene mucho GLA, lo cual ha disminuido la presión de mercado a nivel de superficie arrendable. Pero si lo medimos por superficie arrendada (demanda) hoy día tenemos el mismo número de metros arrendados”, asegura.

## LOS PLANES DE MIBODEGA

La filial de mini bodegas de Megacentro explica que durante el 2025 trabajaron en ejecutar una estrategia definida en 2024. “Mibodega venía creciendo de una manera muy rápida, y decidimos poner foco en ser rentables. En 2025 ejecutamos una estrategia que tenía tres pilares: digitalización, rentabilidad y pymes”, precisó el gerente comercial.

“Como consecuencia de eso, en los últimos tres años el ebitda (resultados antes de impuestos, intereses, reajustes y fluctuaciones de cambio, depreciaciones, amortizaciones) ha crecido a una tasa tres veces mayor la que crece nuestro ingreso. Hemos reducido mucho los costos”, afirmó.

“Crecimos mucho en los últimos diez años. Ahora hicimos esta reestructuración y eficiencia para prepararnos para los años que vienen donde esperamos también volver a crecer de manera bien fuerte”, adelantó Matthews.

De acuerdo a lo expuesto por el ejecutivo, la vacancia en el mercado durante el año pasado pasó de 22% a 30%. La vacancia de Mibodega al cierre del 2025 fue de 30%. El negocio actualmente es rentable, y su facturación representa cerca de un 9% del total de los ingresos de Megacentro. El año pasado la facturación de la firma se incrementó un 5%. El plan es seguir creciendo.

En este 2026 Matthews apunta a que han visto un incremento de la demanda, y esperan cerrar el 2026 con una ocupación de 25%.

“Nosotros somos expertos en administrar espacios. Entonces estamos armando un nuevo modelo donde no solamente vamos a administrar espacios de Megacentro, sino que podríamos administrar activos de terceros. Y eso permitirá que podamos escalar sin tener que poner capital. Vamos a poder escalar mucho más rápido”, dijo el ejecutivo.

Ya cuentan con un activo que sigue esta línea de negocio, administrando un proyecto de bodegas ubicado en Avenida Kennedy, perteneciente a la inmobiliaria Bersa. Este fue la primera inauguración desde el 2024. Para este año ya hay tres proyectos definidos de terceros que serán administrados por Mibodega.

“El crecimiento va a venir del mercado desatendido donde creemos que todavía existe la oportunidad de poder seguir creciendo. En Santiago, si bien hay muchas sucursales de mini bodegas, no están todos los sectores atendidos. Y también en regiones. Estamos en diez regiones y podrían haber más”, adelantó.

Adicionalmente, tienen 6 adaptaciones en carpeta en sus actuales centros para poder enfocarse más en las pymes, su principal público. ●