

Deposeguro: una extensión de la casa o empresa

Expansión. Con la apertura de su nueva sede en Ate, la empresa de almacenes totaliza 30 mil m² en área arrendable con 4 mil depósitos.

MELISSA RODRÍGUEZ ENCISO

Con siete años en el mercado, Deposeguro es la principal cadena de alquiler de almacenes de Lima. Llegó en 2016 con un concepto relativamente nuevo que ya viene creciendo en la región a pasos acelerados, afirma su gerente general, Fernando Guillén.

La compañía se dedica al alquiler de espacios desde 1 m² hasta 100 m² para personas y empresas. Este año acaba de abrir su cuarto edificio de almacenes con una inversión de US\$ 8 millo-

nes, lo que agrega una oferta de 7.600 m² arrendables en el distrito de Ate. El primero se construyó en 2016 en República de Panamá, el segundo en el 2019 en Javier Prado y el tercero el año pasado en los alrededores del Puente Primavera. Los tres totalizan una oferta de 30 mil m² arrendables divididos en 4 mil depósitos para toda necesidad.

PROPUESTA DE VALOR

Deposeguro no ofrece metros cuadrados, sino una experiencia de almacenamiento, afirma Guillén.

Así, un componente que valoran sus clientes, es la cer-

canía. "Buscamos ser una extensión de la casa o de la empresa", dice, y es que todas sus sedes se ubican en zonas céntricas de la ciudad.

Otro punto importante que ofrecen es el sistema de control de humedad y temperatura para guardar muebles, libros o papelería en general para que lo que sea almacenado no se malogre.

Asimismo, su seguridad incluye cámaras de circuito cerrado, códigos de acceso digital, clave única que te lleva solo al piso donde se encuentra el depósito, juego de llaves individuales que solo maneja el cliente, un sistema de alarmas en todas las sedes y personal de seguridad entrenado.

Además, ofrecen flexibilidad en sus contratos que tienen un periodo mínimo de cuatro semanas, con opción a renovación.



JORGE CERDÁN

Deposeguro tiene espacio para crecer en sus nuevas sedes, pero no descartan adquirir otro local.

30%

Estima crecer Deposeguro en ingresos este 2023 respecto del año pasado.

En el 2022 crecieron un 25% en ingresos. El aumento indica que "el negocio está funcionando", dice Guillén.

CLIENTES

La empresa maneja tres conceptos. En primer lugar, Depo mini, que son espacios de una altura de metro y medio utilizada para guardar objetos personales como libros, documentos o ropa.

En segundo lugar, Depo casa, que es la propuesta para personas que por diferentes razones no tienen espacio suficiente para guardar sus muebles o artefactos o para personas que se encuentren en un proceso de mudanza.

Y, en tercer lugar, Depo empresa, donde cualquier compañía puede guardar

principalmente mercadería pero también archivos o equipos de uso más o menos frecuente.

Para asesorar a sus clientes sobre cuánto espacio requiere una persona o empresa para hacer uso del servicio, cuentan con asesores comerciales que ayudan a estimar el área; sin embargo, siempre recomiendan visitar el lugar físico.

"Un cliente puede tener en mente que necesita 5 m², pero el asesor le puede mostrar que puede entrar en menos espacio y así, ahorra", agrega Guillén.