

Con una inversión total de cuatro millones de euros, Nicolás Pérez y su socio Liher del Río fundaron hace seis años en Barcelona la empresa de trasteros urbanos OhMyBox!, justo cuando empezaba la recuperación inmobiliaria. Pérez reconoce que el sector está viviendo “su propio boom debido a la necesidad de espacio adicional en las casas y a la

burbuja del alquiler”. Sin embargo, señala, “como nosotros no crecemos sólo gracias a los cambios económicos, sino que nos nutrimos del cambio, siempre tendremos negocio y posibilidades de expandirnos”, y añade que desde su fundación “la empresa ha tenido un crecimiento superior a la media del sector, que crece a un 15% anual”.

Nicolás Pérez, cofundador y CEO de OhMyBox!

“OhMyBox! mantiene un crecimiento superior al 70% anual”

■ Mercedes Cobo

— La empresa nació en 2013 con el apoyo financiero de la familia Sabatés, de Eurofragance, justo cuando empezaba la recuperación inmobiliaria. ¿Cómo fueron los comienzos?

— Los fundadores de OhMyBox! somos Liher del Río y yo. Con una inversión total de cuatro millones de euros, el proyecto nació porque nos dimos cuenta de que el cliente lo que más valora es la comodidad. Tener el trastero cerca y poder acceder a él en cualquier momento. Hasta entonces, los centros de self storage estaban ubicados en las afueras de las ciudades, modelo importado de Estados Unidos, donde la gente está acostumbrada a coger el coche para todo. Nosotros quisimos revolucionar el sector y acercar los trasteros al consumidor. Así nos convertimos pioneros de un negocio en expansión que tiene como principal baza la proximidad. Y efectivamente, una de las razones de este desplazamiento hacia el centro fue la recuperación inmobiliaria, que conllevó una subida imparable de los precios de la vivienda. Muchos vecinos, al tener que mudarse a pisos más pequeños, encontraron en OhMyBox! la solución para guardar muebles y objetos que no les cabían en casa pero que querían tener cerca. Pero, más allá de la burbuja del alquiler, la necesidad de espacio también surge en momentos personales de cambio como el nacimiento de nuevos hijos, mudanza o reformas.

— ¿Cómo han evolucionado en este tiempo y cuáles han sido sus inversiones?

— Con la filosofía de trasladar los trasteros de la periferia al centro de la ciudad, hace seis años abrimos nuestras primeras instalaciones en el centro de Barcelona, en la calle Valencia. La acogida fue muy buena y, al cabo de poco tiempo, decidimos abrir nuevos espacios, todos ellos en el centro de la ciudad: en 2015 inauguramos el de la Glorias, en 2016 el de Calabria y en 2017 el de Marina. Esto se traduce en más de 14.000m² de espacio de almacenaje en el centro de la ciudad.

— ¿En qué momento se encuentran?

— Con una ocupación de más del 90% y más de 3.000 clientes activos, estamos consolidando nuestro liderazgo en Barcelona y valorando expandirnos a otras ciudades. En total, a día de hoy han pasado por OhMyBox! más de 10.000 clientes y las previsiones para este 2019 son positivas. El equipo está formado por 11 personas y la idea es seguir creciendo como hemos hecho hasta ahora.

— Tienen un acuerdo con Amazon....

— Los centros OhMyBox! son, desde noviembre de 2017, uno de los primeros puntos de recogida de



“Nuestro mayor objetivo es fortalecer la posición de liderazgo en Barcelona y conseguir hacernos hueco en otras ciudades como Madrid e, incluso, en otros mercados europeos”

“Quisimos revolucionar el sector y acercar los trasteros al consumidor. Así nos convertimos en pioneros de un negocio en expansión que tiene como principal baza la proximidad”

paquetes de Amazon en España. Los Amazon lockers son taquillas automáticas en las que los clientes pueden recoger sus paquetes cuando y donde les convenga. Tan pronto como el paquete llega al locker, el cliente recibe una notificación por correo electrónico con un código único, así como la dirección y el horario de apertura del locker que ha seleccionado. Los clientes pueden introducir su código manualmente o escanear el código de barras y tienen tres días para recoger sus paquetes, antes de que sean devueltos a Amazon. Nuestra cercanía por estar en el centro de la ciudad y, por tanto, cerca de los clientes hace que seamos un punto de recogida ideal para los clientes que compran online. En un viaje de trabajo a San Francisco vi los lockers

AL TIMÓN

Nicolás Pérez es cofundador y CEO de OhMyBox!. Con más de cinco años de experiencia en BlueSpace, donde ocupaba el cargo de *marketing & it manager*, contribuyó a cimentar la estrategia de la empresa y lanzar el servicio en España. Antes, Pérez estudió Business Information Management & Finance en la University of Westminster y cursó

un Programme for Management Development en ESADE Business School. También ha ocupado cargos directivos en empresas de diferentes sectores como el de *chief information officer* en LetsBonus. Nacido en Londres y de padres inmigrantes, padre gallego y madre croata, la familia se estableció en Sitges cuando él tenía

cuatro años. Desde entonces ha residido en esa localidad costera, de la cual es un enamorado, manteniendo a su vez un gran vínculo con la ciudad de Barcelona. Le encanta viajar con su mujer y sus dos hijas, y cree que, con una buena organización, se puede desconectar y equilibrar el necesario descanso sin perder el pulso del negocio.

y pensé que sería un win-win, tanto para los clientes de Amazon como para nosotros, instalarlos en nuestros centros de Self Storage. Y ahí están cumpliendo su función de ayudar a los clientes.

— Desde su fundación, OhMyBox! ha mantenido un crecimiento superior al 70% anual...

— Sí, exacto, desde su fundación la empresa ha tenido un crecimiento superior a la media del sector, que crece a un 15% anual. Creo que la clave de este éxito ha sido saber adaptarnos a las necesidades del consumidor y facilitarle al máximo la experiencia de almacenar sus objetos y muebles. En dicha experiencia, tener unas ubicaciones cercanas al cliente y unos precios competitivos son claves. Nuestro know-

how en el negocio hace que la oferta que damos a los clientes tenga una gran acogida, el cliente está en el centro de nuestra estrategia y nos gusta ver que esto se transforma en resultados.

— ¿Quiénes son sus principales clientes?

— El 90% de nuestros clientes son particulares que valoran la cercanía a su hogar ya que guardan en el trastero enseres que no quieren vender pero que no utilizan a menudo (bicicleta, ropa de fuera de temporada, libros, juguetes, muebles, etc.), mientras que el 10% restante son autónomos o pequeños empresarios que los usan para guardar stock, herramientas o documentación.

— ¿Qué les diferencia de otras

empresas? ¿Cuál es su posición en el mercado?

— El elemento claro de diferenciación de OhMyBox! es la cercanía. Los trasteros son una parte más de la vivienda y, para ello, deben estar cerca y no suponer enormes desplazamientos al cliente que no quiere perder tiempo en trayectos largos. Sobre todo porque, en muchas ocasiones, las personas usan los trasteros para guardar enseres que usan todos los días, pero no les caben en casa.

Además de contar con instalaciones accesibles y céntricas, bien conectadas con el transporte público, nuestros trasteros están abiertos las 24 horas y todos los días, de forma que los clientes entran y salen cuando lo necesitan. Además, todos los centros disponen de plazas de aparcamiento para facilitar la carga y descarga.

Nuestros precios son muy competitivos, a partir de 20 euros al mes, y los trasteros se pueden contratar por días para adaptarse a las necesidades de cada persona. Otro aspecto que los convierte en la opción preferida para miles de clientes es que cuentan con la máxima seguridad; están vigilados con cámaras de vídeo las 24 horas y cada usuario accede al centro de almacenaje con una clave PIN privada.

Para que el proceso de almacenar los enseres sea cómodo y rápido, ofrecemos a los clientes atención personalizada y ponemos a su disposición servicio de embalaje.

— ¿Cuál es la situación del sector? ¿Queda margen para crecer?

— El self storage es una solución que responde a una demanda de almacenaje. Dicha necesidad se genera principalmente por el tamaño medio de los pisos, demasiado pequeños, o bien por el cambio en la vida de las personas, el nacimiento de un nuevo miembro de la familia que implica usar de manera distinta el espacio de la casa, mudanzas debido a un cambio de domicilio, una reforma del piso, etc. Por tanto, mientras haya cambio en la vida de las personas el modelo tiene sentido. El sector es relativamente nuevo en España y hasta el momento ha predominado el modelo de self storage en la periferia de las ciudades. La apuesta de OhMyBox! por la cercanía es una mejora del modelo, acercando el servicio a los clientes; si esto lo unimos a factores como la subida de los precios del alquiler y la reducción del tamaño medio de los pisos, implica que la gente necesite espacio extra de almacenamiento. Sin embargo, como nosotros no crecemos solo gracias a los cambios económicos, sino que nos nutrimos del cambio, siempre tendremos negocio y posibilidades de expandirnos.

— La necesidad de espacio adicional en las casas y la burbuja del alquiler alimentan el sector. ¿Viven los trasteros su propio boom?

— Efectivamente, es cada vez más común usar los trasteros para guardar lo que no cabe en casa como bicicletas, ropa de fuera de temporada, libros, juguetes de los niños, instrumentos y un sinfín de cosas más que forman parte de la vida de las personas. Se están convirtiendo en la mejor solución para desahogar la casa sin necesidad de tirar los objetos y disponer de ellos cuando se necesiten.

— ¿Cuáles son sus planes de futuro?

— Nuestro mayor objetivo a corto plazo es fortalecer la posición de liderazgo en Barcelona y conseguir hacernos hueco en otras ciudades como Madrid e, incluso, otros mercados europeos, donde este tipo de servicios cuenta cada vez con más demanda.