

# Yoguardo.com, un caso de éxito en el mercado de los trasteros urbanos en tiempos del COVID-19

## [Multimedia](#)

**Trasteros Yo Guardo® es una cadena en plena expansión que capta la atención de los inversores por muchos y buenos motivos. Según sus propios estudios de mercado, la supervivencia del modelo no pelagra, por contra todo parece señalar que su actividad puede repuntar, ganando valor como servicio útil para la sociedad y la economía**

El modelo de negocio de los trasteros urbanos está en auge en las grandes ciudades del país.

Por lo que se refiere a la zona metropolitana de Barcelona, puede encontrarse un claro ejemplo de este auge bajo la marca de Trasteros Yo Guardo®.

Camilo Pacheco dirige IURIS CAPITAL SERVICES, firma responsable del desarrollo de la actividad. Habiendo guiado dicho desarrollo hacia los canales digitales desde 2015 -fecha de constitución formal- Yoguardo.com ha ido creciendo y cambiando al ritmo de la demanda de espacio de almacenaje del creciente mercado de Barcelona.

El fenómeno del self-storage no es algo pasajero, todo lo contrario. Y no, el sector no debe temer el efecto recesivo de la crisis sanitaria del COVID-19.

"Si se observa el comportamiento del sector de los [trasteros en Barcelona](#) durante la pasada recesión económica", subraya el CEO de Yoguardo *económica* por contraste con la naturaleza sanitaria de la presente crisis, "no hay motivos para temer una rotura del sector, aún con todos los augurios que circulan sobre la amenaza de la pandemia COVID-19 para la economía mundial".

Y es que tras las dramáticas situaciones de la pasada recesión, atendiendo objetivamente a las cifras se observa el crecimiento del mercado de los trasteros urbanos.

Llegados a este punto y ante la evidencia del impacto de la crisis en ciernes sobre la práctica totalidad de la economía tradicional, Yoguardo.com aparece como un nuevo servicio de especial utilidad pública.

En España en general todavía está muy presente la cultura de la adquisición

inmobiliaria, la compra de la vivienda. Se piensa en la vivienda como en un bien que se conserva prácticamente desde la emancipación hasta la jubilación (si no más allá). Pero esto lleva años cambiando. El giro hacia el alquiler como filosofía de consumo de servicios es especialmente notable en el área de influencia de Barcelona.

Según Pacheco, esto puede deberse a la gran cantidad de expatriados que viven y trabajan en esta zona: no solamente han traído el inglés como idioma vehicular en muchos ambientes del área metropolitana, también se han traído la cultura del alquiler, predominante en el norte de Europa.

Si se une este fenómeno social a la llegada de las primeras generaciones digitales a la madurez y al poder adquisitivo, es lógico que se espere un espectacular crecimiento alrededor de la filosofía del pago por uso.

Se está reforzando la presencia online de Trasteros Yo Guardo ante la perspectiva de que a raíz de la experiencia forzada del teletrabajo y la 'huída' hacia la WWW que muchas empresas han emprendido con y sin planificación, la economía digital va a dispararse y con ella el consumo y contratación a través de canales digitales.

Cuando todo tiende a la volatilidad, la reubicación y la agilidad ante el cambio, lo que dicta la lógica es que Trasteros Yo Guardo® siga creciendo.

---