

Prisa Depot: 30 años haciendo historia en las oficinas de Chile



La historia comenzó en 1991, cuando Rodrigo Restrepo Pérez, un visionario empresario colombiano con sólida experiencia en su país natal, eligió Chile como su destino. Junto a su señora y sus siete hijas, quienes fueron su motor y pilar fundamental, adquirió Prisa el 4 de agosto de 1994. Con Restrepo a la cabeza, la compañía se expandió de forma significativa. En la foto de arriba, Rodrigo Restrepo en su oficina en Prisa Depot. En la otra foto, arriba a la derecha, la familia Restrepo Lopera. De pie, Claudia, Ana María y Verónica y sentados, Natalia, Beatriz, Rodrigo Restrepo, junto a su señora Fretys Lopera, Mónica y Andrea.

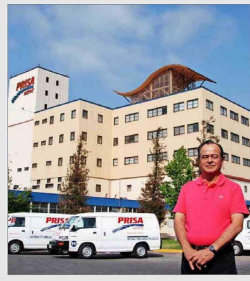


A comienzos de los noventa, Rodrigo Restrepo Pérez abandonó Colombia para construir un nuevo hogar y negocio a más de seis mil kilómetros de distancia, en Chile. Así, en 1994 compró Proveedores Integrales Prisa S.A., una pequeña distribuidora de artículos de oficina, que vendía 50 millones mensuales y tenía 60 empleados. Luego de dos años cambiaría su nombre e imagen a Prisa Depot.

Restrepo lideró una transformación significativa que permitió a la empresa pasar de una operación local a convertirse en un líder integral en servicio y distribución de suministros de oficina a nivel nacional desde Arica a Punta Arenas.

Actualmente, Prisa cuenta con más de treinta mil clientes en el país, abarcando diversas industrias y tamaños de empresas. Se caracteriza, según explican sus ejecutivos, por un servicio cercano y familiar que también se refleja en el interior de la compañía. "El capital humano con el que contamos ha sido, sin duda, una de nuestras grandes fortalezas, ya que el equipo de trabajo se ha consolidado y se ha comprometido con esta obra desde sus inicios, representando el activo intangible más valioso de nuestra empresa, puesto que en sus manos está el éxito en la productividad de nuestro servicio para atender y satisfacer adecuadamente a nuestros clientes. Sin su compromiso, dedicación y constancia, esta gran empresa no hubiese sido posible", afirman.

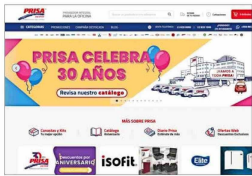
Hoy Prisa cumple 30 años de historia. Este es un recorrido por algunos hitos de la empresa.



Según recuerdan sus hijas, su padre era cercano y preocupado por cada miembro de su equipo, lo que se reflejaba en el tradicional "Almuerzo de bienvenida", un recorrido que incluía visitar toda la empresa para terminar en el último piso, en un almuerzo donde cada día "el faisán", como bautizó Restrepo la iniciativa, acompañó a cada colaborador, clientes y proveedor. Este gesto no solo fortaleció el vínculo personal entre él y sus colaboradores, sino que también se extendió a sus clientes, quienes eran recibidos con la misma calidez y hospitalidad. Práctica de cercanía y familiaridad que continúa muy activa con las sucesoras de Restrepo.



Desde sus primeros días, la empresa delineó un estándar de servicio caracterizado por la calidad, transparencia y precios competitivos. Esta estrategia, de acuerdo con la compañía, les permitió expandirse y consolidarse como uno de los principales proveedores de insumos en el país. Prisa lideró la unificación y centralización de productos, facilitando a sus clientes el acceso a una amplia gama de opciones en un solo lugar. "La habilidad para adaptarse y anticiparse a las necesidades del mercado ha sido clave para mantener su liderazgo y éxito en la industria. Hoy, Prisa atiende a más de 30.000 clientes de Arica a Punta Arenas, de diversas industrias y tamaños de empresas" explicó Jorge Mejía, gerente de Ventas.



Un hito significativo en la trayectoria de Prisa fue su incorporación a ChileCompra en 2003, justo con el lanzamiento de este sitio de compras públicas. Desde sus inicios, Prisa se consolidó como un aliado clave en el sector gubernamental, reforzando su posición como proveedor destacado y subrayando su compromiso con la excelencia y la transparencia en el servicio. Además, según explican de la compañía, la capacidad de respuesta rápida de Prisa durante el devastador terremoto de 2010 demostró aún más su fiabilidad como socio en momentos críticos.



En 2015, Prisa dio un gran paso estratégico al asociarse con Office Depot, fortaleciendo su presencia en América Latina y su asociación a la red internacional del Grupo Gigante. En la imagen se ve la noticia de esta alianza publicada en Economía y Negocios de "El Mercurio", el 3 de mayo de 2015. En la foto, en 2015, Rodrigo Restrepo, gerente general de Prisa, y Ángel Alvarado, gerente general Office Depot.



En 2001, Prisa fue vanguardista al lanzar su sitio web, anticipándose a la transformación digital que comenzaba a marcar la industria. Esta innovación permitió a los clientes acceder a un extenso catálogo de productos en línea, facilitando la gestión de sus adquisiciones y ofreciendo mayor comodidad en la búsqueda y selección de artículos. En 2022, lanzó un nuevo E-commerce, único en el mercado B2B y mejoró la experiencia de compra, posicionando a Prisa como un líder de innovación en la industria.

El compromiso con la innovación continuó en 2019 con la inauguración de un centro de distribución de 29.000 metros cuadrados en la comuna de Pudahuel. Este centro equipado con tecnología avanzada y capacidades de semi-automatización, optimiza la eficiencia operativa y permite a Prisa gestionar un extenso inventario y satisfacer la demanda de sus clientes con mayor agilidad. Actualmente, maneja alrededor de 3.000 pedidos diarios, lo que refuerza la capacidad de la empresa para ofrecer un servicio rápido y eficiente a sus más de 30.000 clientes en todo Chile.



A pesar de los desafíos impuestos por la pandemia, Prisa demostró su resiliencia y capacidad de adaptación, manteniendo un servicio al 100% y reinventándose para seguir siendo líder en el mercado. Hoy en día, el 98% de los pedidos se despachan en menos de 24 horas, consolidándose como uno de los proveedores más rápidos del mercado.



A lo largo de estos 30 años, Prisa Depot ha sido testigo de un crecimiento exponencial y ha demostrado ser un modelo de excelencia en el mercado chileno. Este éxito según explican desde la empresa se debe no solo a la visión y liderazgo de sus fundadores y sucesores, sino también a la valiosa contribución de sus clientes, proveedores y, sobre todo, a sus colaboradores. La empresa dio un paso significativo al pasar el liderazgo a la nueva generación, con sus hijas Mónica, Verónica y Beatriz, junto con su tío Francisco Restrepo -todos en la foto-, tomando las riendas de la compañía.



Prisa Depot fue reconocida como una de las "Mejores Empresas Chilenas". Este premio, entregado por Deloitte, tiene como objetivo reconocer la excelencia de las empresas privadas chilenas a través de su desempeño y compromiso con el entorno, evaluando aspectos clave como Estrategia, Capacidades e Innovación, Cultura y Compromiso, Gobierno Corporativo y Finanzas. Prisa Depot ha sido galardonada con este premio en todas las ediciones desde 2019 hasta 2024. En la imagen, Carlos Jaramillo, Dinery Gutiérrez, Jorge Mejía, Beatriz Restrepo, Francisco Restrepo, Carlos Conley, Mónica Restrepo, Verónica Restrepo, Pablo Herrera y William Díaz, durante la premiación de 2024.

Esta semana Prisa celebró junto a su equipo 30 años. "Detrás de cada oficina hay sueños que se han construido día a día. Celebramos no solo la historia de una empresa, sino de miles de oficinas en Chile que han crecido y soñado junto a nosotros. Son tres décadas de acompañar a nuestros clientes en cada proyecto, en cada idea, en cada éxito. Su historia es nuestra historia", afirmó Mónica Restrepo, gerente de Marketing.



Además de unificar su oferta de productos en un solo sitio, Prisa ha cultivado relaciones sólidas con sus socios estratégicos, los proveedores. Este enfoque ha llevado, según explican desde la compañía, a que sea la elección preferida para muchos clientes, quienes valoran la simplificación del proceso de compra y el servicio integral que ofrece la empresa. "Aprovecho esta oportunidad para agradecer a nuestros proveedores, quienes han sido nuestros aliados estratégicos, permitiéndonos ofrecer productos de la mejor calidad a cada uno de nuestros clientes. Su apoyo ha sido fundamental", explica Mónica Restrepo, gerente de Marketing, quien sale en la foto superior en la "Feria Prisa 2018" junto a Francisco y Rodrigo Restrepo y algunos de sus proveedores.