

Los cambios en los hábitos de consumo lleva a Sqrups! a vender un 54% más y a girar hacia la alimentación

Sqrups supera las 50 tiendas, entre propias y franquiciadas y se posiciona como la primera cadena de un sector que en Estados Unidos cuenta con más de 3.000 establecimientos: el sector del outlet generalista. En España, la cadena facturó durante 2021 algo más de 12M€ en sus tiendas

Los cambios en los hábitos de consumo generados durante la pandemia han permitido a Sqrups!, cadena especializada en la distribución al por menor de productos derivados de stocks, restos de series, liquidaciones, excedentes de fabricación o siniestros, crecer desde los 8000 tickets de venta diarios de hace dos años, a los cerca de 11.000 en un solo día. Esta cifra supone un incremento medio de facturación del 54% frente a cifras pre-covid.

Alimentación, la más beneficiada

Respecto a los sectores que más han crecido en las 50 tiendas de la compañía, la alimentación se coloca en el primer puesto del ranking. El último estudio realizado por la compañía señala que, en marzo de 2022 Sqrups! no solo alcanzó cifras récord de clientes, si no que la alimentación alcanzó el 62% de las ventas.

“Esta cifra ha ido creciendo desde el 51% que suponía en abril de 2019, pasando por abril de 2020, con la alimentación llegó a alcanzar el 55% -aun con todas las restricciones impuestas por la pandemia, que obligó a cerrar muchas secciones de las tiendas, dado que solo podían venderse productos de primera necesidad, es decir, alimentación, higiene y los básicos de otras secciones-, alcanzando un 60% en 2021“ afirma Iñaki Espinosa, fundador y director general de la cadena.

Así, en el último año Sqrups! ha salvado de tirar a la basura, 7.440.538 productos de alimentación, -787.000 Kilos de alimentos sólidos y 1.707.000 de bebidas y alimentos líquidos-, entre ellos, 151.912,06 kg de conservas, 43.735,18 kg de galletas y artículos de desayuno o 1.083.631,04 L de refrescos y bebidas sin alcohol, muchos de ellos zumos.

Incremento en número de unidades vendidas

En el análisis por unidades vendidas -y no por facturación-, la evolución es aun más significativa. En abril de 2019, la alimentación suponía un 59% de las unidades vendidas en Sqrups!, en 2020 esta cifra creció hasta el 62% de las unidades vendidas, mientras que en 2021 se elevó hasta el 77%, una cifra que se ha mantenido en abril del 2.022.

El giro estratégico de la compañía

La dirección de Sqrups! vincula estos resultados con la implementación de su actual estrategia de crecimiento, basada en mejorar la oferta y hacer crecer las tiendas ya abiertas, por delante de la

apertura de nuevas. “Esta política ha supuesto una respuesta muy rápida de la clientela y un aumento tanto del número de tickets, como del ticket medio, aunque también hay que tener en cuenta la inmejorable acogida que ha dado el público a la marca en las últimas aperturas de la cadena, tanto en Madrid como en Zaragoza”, añade Espinosa.

Sqrups se consolida así como un modelo de negocios de outlet de productos de gran consumo y claramente acíclico, algo que se aprecia aún más si se compara con el récord de tickets de la última campaña de Navidad, que se produjo el 30 de noviembre con 9.135 tickets diarios, frente a los 11.000 alcanzados en marzo.

La compañía comercializa artículos sin ninguna tara ni problema, a los que nunca se les ha dado ni un uso, y que se destruyen al ser sustituidos por su proximidad a la fecha de caducidad, por versiones mejores, más eficientes o simplemente, más atractivas

Un modelo de negocio con una vertiente social, medioambiental y rentable

Sqrups ha sido, desde su fundación en 2014, una empresa 100% comprometida con la economía circular. Todos sus productos proceden de stocks, de restos de serie, liquidaciones, excedentes de fabricación o de siniestros de múltiples sectores.

Hoy, la compañía supera así las 50 tiendas, entre propias y franquiciadas y se posiciona como la primera cadena de un sector que en Estados Unidos cuenta con más de 3.000 establecimientos: el sector del outlet generalista. En España, la cadena facturó durante 2021 algo más de 12M€ en sus tiendas.

Las tiendas Sqrups! son establecimientos que comercializan más de 1.000 referencias con un precio medio de 0,80 euros. Sqrups ofrece además una garantía de devolución de 30 días, y su oferta se renueva constantemente, incorporando una media de 50 productos nuevos a la semana de alimentación, droguería, papelería, moda, calzado, jardín, menaje o electrodomésticos.

El 40% de estos artículos proceden de empresas españolas y el resto de fábricas europeas. En muchos casos, son unos excelentes vinos franceses que no pueden venderse en el canal tradicional por un cambio de packaging, o unas ofertas de café italiano que han quedado de una promoción, etc. En resumen, la compañía afirma que la vida media de su producto oscila entre unas pocas horas, y las dos semanas en el 90% de los casos: lo que hoy puede comprarse, quizá mañana ya no esté disponible.

Datos de contacto:

Pura de Rojas

ALLEGRA COMUNICACION

91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>