

Sqrups!, el modelo de negocio que crece combinando primeras marcas y precios imbatibles

Supermercados de barrio de marcas líderes procedentes de stocks, restos de series, excedentes de fabricación, etc.

Sqrups! busca hacerse en España un hueco similar al que hace 40 años ya iniciaron en EE.UU, Francia o Alemania marcas que ahora cuentan con cerca de 3.000 establecimientos. La compañía española es mucho más joven. Nació en 2014, pero ya cuenta con 58 establecimientos abiertos y con la previsión de doblar esta cifra en los próximos 12 meses.

El nuevo operador de los supermercados de barrio crece bajo un modelo de negocio que está logrando una gran aceptación. Se trata de tiendas de proximidad en las que el cliente puede encontrar más de 1.000 productos distintos de alimentación, droguería, papelería, moda, calzado, jardín, menaje o electrodomésticos.

La gran novedad es que todos estos artículos proceden de excedentes de fabricación, restos de series o liquidaciones por cambio de envoltorio, etc. de primeras marcas españolas y europeas. Y con descuentos que oscilan entre el 30% y el 80% de su precio real, con un ticket medio de 0,80 euros y garantía de 30 días en todos sus productos.

Una red de colaboradores facilita el acceso a las marcas líderes europeas

“Los comienzos no fueron sencillos”, afirma Iñaki Espinosa, impulsor del proyecto. “Iniciamos la actividad con una importante oferta procedente de primeras marcas del sector de la papelería que, con la crisis, necesitaban dar salida a importantes stocks. Más tarde incluimos libros y artículos de regalo y más tarde llegaron los productos de higiene y belleza, alimentación, etc. Durante nuestro primer año de actividad, el esfuerzo se centró en la búsqueda de alianzas y acuerdos con grandes marcas necesitadas de dar salida a restos de productos, pero hoy podemos decir que somos ya una referencia y los productos nos llegan solos”.

A nivel internacional, Sqrups! cuenta con una red de colaboradores que facilitan el acceso a fabricantes de primeras marcas europeas, que componen el 40% de la oferta. En conjunto, la compañía cuenta con cerca de 100 distribuidores de toda Europa, y calcula que a lo largo del primer semestre del año habrán entrado en sus tiendas más de 2 millones de clientes.

Más de 2 millones de clientes

Tan solo en su primera tienda abierta en Madrid, Sqrups! cuenta con 6.000 clientes habituales y hace más de 500 tickets diarios. No se trata de personas que acuden a hacer la compra diaria, sino de clientes que buscan un chollo u oportunidad para aprovechar: vinos de bodegas españolas a los que necesitan dar salida, cafés italianos que cambian permanentemente de envoltorio, productos de primeras marcas a los que les quedan dos o tres semanas para caducar, productos con un error en el

código de barras, etc.

La alimentación y los productos de droguería e higiene suponen el 50% de esta cadena. No siempre está asegurado que el cliente encuentre lo que desea pero, si está, podrá adquirirlo a un precio extremadamente competitivo. “Pocas personas salen a comprar un extintor doméstico, pero si lo encuentras a 2,95, pocos lo dejan pasar”, afirma Espinosa.

Próximos objetivos

El siguiente objetivo, de esta empresa que crece un 10% mensual desde su fundación, es concluir el ejercicio con una facturación cercana a los 15 millones de euros, casi un 90% por encima de los 8 millones alcanzados durante 2016.

Para ello, la compañía ha optado por el sistema de franquicia para su expansión (actualmente cuenta con 58 tiendas repartidas por todo el país de las que 7 son propias y el resto franquiciadas), y cuenta con una red de colaboradores por toda Europa que le facilitan el acceso a los mejores fabricantes y proveedores del continente.

Primeras marcas, fabricación europea y una renovación de stock completa cada seis semanas. Estos artículos, en el 40% de los casos procedente de empresas españolas y el resto de fábricas europeas, se renueva completamente cada mes y medio, incorporando de media 50 nuevos productos cada semana. Ello es posible gracias al moderno sistema logístico implantado en sus instalaciones centrales de Madrid, una nave de más de 6.000 mts. desde las que diariamente salen camiones destino a sus tiendas de Andalucía, Aragón, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, Madrid, La Rioja, País Vasco y Valencia.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>