

## **Sqrups! optimiza su logística e incrementa su capacidad de almacenaje a 7.000 palets, reduciendo sus costes**

**Con esta operación, la oferta comercial de la compañía crecer desde las 1.000 referencias a las 1500**

La compañía Sqrups!, cadena especializada en la venta de productos low-cost derivados de stocks, restos de series, liquidaciones, excedentes de fabricación o siniestros, se prepara para el importante crecimiento que prevé para los próximos meses.

Con este objetivo, la compañía ha implementado un innovador sistema de gestión de almacenes que le permitirá incrementar su capacidad de almacenaje a 7.000 palets, sin necesidad de destinar mayor superficie a sus naves logísticas. Esta iniciativa permite a Sqrups! ampliar en cerca de 1.000 nuevos artículos su oferta -un 50% más-, optimizando su logística y coordinando la gestión de sus plataformas de alimentación seca, frío positivo y congelados, una sección que en el momento actual supone el 70 % de su oferta comercial.

Esta operación, que hará más rentable la actividad tanto de la central como de sus más de 40 franquiciados (la compañía con 10 tiendas propias) ha supuesto para la central una inversión de 500.000€ y prevé una recuperación de la inversión en 2 años.

Este incremento en la capacidad de almacenaje ha sido posible gracias a la implementación del sistema Mecalux Easy WMS Advanced, un software que ofrece importantes mejoras en las operaciones de almacenaje y permite gestionar de forma eficiente los inventarios, realizar pedidos y supervisar el estado de los almacenes con la máxima visibilidad y sencillez.

“El momento actual permite ser muy optimistas con la expansión de la compañía, tanto a nivel orgánico como en franquicias. La inestabilidad económica derivada de la pandemia, unido al encarecimiento del coste de la vida derivado de la invasión a Ucrania, así como la creciente preocupación del consumidor por la economía sostenible, convierten a Sqrups en un canal de venta cada vez más valorado por los clientes, de cualquier edad y nivel socioeconómico”, afirma su fundador y director general Iñaki Espinosa.

Concretamente, en los dos últimos años, Sqrups! ha crecido desde los 8000 tickets de venta diarios, a los cerca de 11.000. El 40% de estos artículos proceden de empresas españolas y el resto de fábricas europeas. Esta cifra supone un incremento medio de facturación del 54% frente a cifras pre-covid.

Por este motivo, la mejora logística es una obsesión para el responsable de la compañía, centrado en ofrecer la mejor relación calidad-precio, mejorar cada día la gama de oportunidades, la continua

rotación de los productos y la garantía todos los productos a la venta, exactamente en las mismas condiciones que lo haría en cualquier otro canal de distribución tradicional.

#### 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.

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 comparado 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.

#### **Datos de contacto:**

Pura de Rojas  
ALLEGRA COMUNICACION  
91 434 82 29

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>