



DOSIER DE PRENSA 2018

Gabinete de prensa: Bottini Communication

Víctor Bottini 679 98 33 46 victor@bottini.es / Clara Bassols 673 15 36 45 clara@bottini.es

CONTENIDOS

1. HISTORIA
2. DATOS ECONÓMICOS
3. VALOR AÑADIDO
 - CALIDAD Y APUESTA POR LOS PRODUCTOS FRESCOS, LA PROXIMIDAD Y EL PRODUCTO LOCAL.
4. NUEVO MODELO COMERCIAL
5. SORLI NYAM
6. SORLI SPORT
7. SORLI EMOCIONS
8. EL EQUIPO DIRECTIVO: ANNA SORLI Y JOSEP FIGUERAS.



1. HISTORIA



- La historia del actual Sorli, con anterioridad Sorli Discau, comenzó en el año **1923** en el barrio de Poblenou de Barcelona en el momento en que Francesc Sorli abrió una tienda de ultramarinos en la calle Pere IV.
- En el año **1970** el hijo menor del fundador, Jordi Sorli Arall, abrió el primer supermercado en el número 32 de la calle Buenaventura Muñoz de Barcelona. A partir de ese mismo momento, comenzó un crecimiento seguro y constante que llevó a la empresa a tener más de 40 supermercados durante los años 80. La década de los noventa comenzó a ser testimonio de una nueva política de adquisiciones con el objetivo de mantener la cadena como referente en el mercado catalán.
- En el año **2002** Sorli puso las bases para su futuro crecimiento con una fuerte inversión en una nueva plataforma logística en Granollers-Montmeló que con una superficie de 20.000 metros cuadrados gestiona el producto seco y refrigerado además de albergar las oficinas centrales de la compañía.
- Con la filosofía de la mejora continuada Sorli ha implementado en el año **2016** un nuevo modelo comercial fundamentado en aportar soluciones al cliente, distribuyendo los productos dentro de los supermercados en función de las necesidades del consumidor.
- Hoy en día Sorli sigue siendo una **empresa familiar** con capital cien por cien catalán.

2. DATOS ECONÓMICOS



Entre **1.700 y 1.800 personas** trabajan en Sorli de las cuales un 90% tienen contrato fijo.

240 millones de euros de facturación en el año 2017.



Actualmente Sorli cuenta en Catalunya con **107 Supermercados**, **6 tiendas Sorli Nyam**, **3 gasolineras Sorli Go**, **2 centros deportivos y de salud Sorli Sport**, **10 restaurantes y cafeterías** y un **centro comercial exclusivo (Sorli Emocions)** que incluye un **hotel de 4 estrellas**.

3. VALOR AÑADIDO: Calidad y apuesta por los productos frescos, proximidad y producto local

- Los pilares de Sorli son la **excelencia en los productos frescos, potenciar el producto local** y el hecho de ser el supermercado de proximidad que dispone de un **mayor surtido de referencias**, en concreto más de 7.000.
- Además, Sorli dispone de **4 Centros de distribución** para suministrar a sus establecimientos. Dos en Mercabarna; uno para la fruta y verdura y otro para el pescado. El tercero ubicado en Montmeló para el producto seco y refrigerado y el cuarto en Terrassa para el congelado.
- El **programa de fidelización de Sorli aglutina a más 300.000 clientes**, hecho que favorece que el 72% de las ventas se realicen a clientes fijos.



4. NUEVO MODELO COMERCIAL

- Sorli ha definido un nuevo modelo comercial que aporta soluciones para facilitar el proceso de compra mediante una **nueva distribución de los productos**. De esta forma los supermercados se organizan por categorías definidas en función de las necesidades del consumidor como la de elaborados cárnicos, la de comida rápida o la de celebraciones, entre otras.
- El nuevo modelo comercial de Sorli también pasa por continuar apostando por los valores diferenciales de la compañía como son la **excelencia en los productos frescos** y constituir un **supermercado de proximidad**. En este sentido se mantiene la **marca propia Sorli denominada “de aquí”** con unas 100 referencias y a la vez se potencia la oferta de precios competitivos manteniendo la calidad e incorporando productos de la **marca de ahorro IFA Eliges**.
- Por el momento el nuevo modelo está implantado en un total de 17 puntos de venta.



5. SORLI NYAM

- Sorli invertirá **3,5 millones de euros en dos años** para reconvertir sus establecimientos de entre 100 y 400 m² en tiendas de referencia para todos aquellos que quieran alimentarse de forma fácil, variada, rápida y no tengan tiempo para cocinar ni para ir al supermercado. Todo ello bajo la nueva enseña “Sorli Nyam”.
- Este año 2018 habrá un total de **6 SorliNyam en Barcelona ciudad**.
- En los establecimientos Sorli Nyam **el 90% de los artículos (con preferencia por formatos pequeños) estarán listos para comer y se organizarán en tres grupos**. El principal es la panadería y la fruta; el segundo los productos refrigerados, congelados o de temperatura ambiente todos listos para comer; y en el tercer grupo se encuentra un surtido reducido para cubrir las necesidades básicas de la cocina y la limpieza del hogar.
- Sorli Nyam sigue el nuevo modelo comercial de Sorli con una distribución de los productos según el momento de consumo, pensado para facilitar la compra al cliente y **con una actividad promocional diferente para cada día de la semana y franja horaria**.



6. SORLI SPORT

- Actualmente hay **dos centros Sorli Sport en la comarca del Maresme (Barcelona)**; uno en la población de Sant Vicenç de Montalt inaugurado el año 2013 que a día de hoy tiene 2.300 socios y otro en Vilassar de Dalt inaugurado en el año 2014 formando parte del complejo Sorli Emocions el cual cuenta con 1.300 socios.
- Los centros Sorli Sport disponen de **innovadoras instalaciones con salas de actividades dirigidas, solárium, salas de fitness, cycling y pilates reformer, pistas de pádel y piscinas**. Además, se ofrecen a los socios los servicios de entrenador personal, estética, masaje y circuito spa dentro de un amplio horario de actividad; de lunes a viernes de 7:00 a 23:00h, sábados de 9:00 a 21:00h. y los domingos de 9:00 a 14:30h.



7. SORLI EMOCIONS

- El **complejo hotelero, deportivo y comercial** Sorli Emocions, ubicado en **Vilassar de Dalt**, tiene 15.000 metros cuadrados urbanizados y consta de dos edificaciones. Por un lado, con uno de los dos centros **Sorli Sport** y, por otro lado, con un **hotel y un espacio comercial y gastronómico**.
- El **centro comercial**, de más de 3.000 m², ofrece primeras marcas en perfumería, cosmética, complementos, menaje del hogar, alimentación y vinos.
- El **hotel** tiene categoría de cuatro estrellas con un diseño y materiales de altísimo nivel y una inversión por habitación muy relevante donde la excelencia por el servicio al cliente particular y empresa es su razón de ser, disponiendo de una puntuación por parte de TripAdvisor de 9,5 puntos. Además, el hotel cuenta con dos salas de convenciones.
- Actualmente Sorli Emocions **ocupa a más de 60 personas y durante su tercer año de actividad (2017) facturó un total de 5 millones de euros**.



8. EL EQUIPO DIRECTIVO: Anna Sorli y Josep Figueras

- **Anna Sorli**, como tercera generación e hija de Jordi Sorli Arall lleva más de 20 años vinculada a la empresa, primero como directora de marketing y actualmente como administradora.
 - Formada en diseño por Elisava, ha sido la artífice del crecimiento y de la modernización de la comunicación de la cadena de Supermercados.
- **Josep Figueras**, director general de Sorli, destaca por su conocimiento transversal del sector de la distribución/logístico y por su liderazgo de grandes equipos.
 - Diplomado en Ciencias Jurídicas y Económicas por la Universidad de Girona y Máster PDG (2011) por la escuela de negocios IESE. Figueras dispone de una dilatada experiencia de más de 19 años en el sector del Retail habiendo sido director comercial de productos perecederos, de equipos de compras y aprovisionamientos a la vez que director de operaciones de centrales de compras.

