

# **Josep Figueras (Sorli): 'Al carrer de Valldoreix posarem un punt de venda Joselito de pernil al tall'**

## **Director general del Grup Sorli**

El director general de Sorli desgrana a Cugat Mèdia l'estratègia a Sant Cugat de la cadena de supermercats



Josep Figueras, director general del Grup Sorli / Foto: Sorli

Sorli prepara el seu aterratge a Sant Cugat. Una arribada a la ciutat a diverses bandes, en concret amb quatre nous establiments que aniran obrint les seves portes a partir del març. El primer serà al carrer de Valldoreix, on fins ara hi havia Mercadona, i que Sorli convertirà en un establiment amb totes les seves novetats. Un punt de venda de Joselito de pernil al tall, la primera màquina que s'instal·larà a Espanya de suc de taronja d'altíssima qualitat, una àmplia gamma d'hamburgueses i un assortiment de productes naturals i nutritius per a les mascotes. Productes amb els quals Sorli vol marcar la diferència amb la competència en aquesta arribada a la ciutat, de la qual dona els detalls el director general de la companyia, Josep Figueras. El santcugatenc explica també en aquesta entrevista a Cugat Mèdia com fins ara ha estat estrany no poder comprar a la seva ciutat en un establiment Sorli i per què aquesta aposta de més de 20 milions d'euros a Sant Cugat arriba ara.

## **ESCOLTA-HO**

### **Per què aquesta forta aposta per Sant Cugat?**

Actualment, ja tenim presència al Vallès Occidental i ara era el moment d'entrar amb un pas ferm a Sant Cugat perquè reuneix les característiques que els nostres establiments busquen: qualitat, servei i proximitat.

### **Es preveuen entre aquest any i el 2025 quatre nous establiments, que suposaran 20 milions d'euros i la creació de més de 100 llocs de feina. Com és que fins ara el Grup Sorli no tenia presència a Sant Cugat?**

Fins ara hem estat immersos en una transformació interna de la companyia. Hem reformat el 100% de les botigues. L'any passat vam acabar aquesta fase i ara comença la nostra fase de creixement. Sant Cugat està en el nostre target com una de les primeres poblacions on volíem una presència significativa.

### **Busquen omplir els forats que deixa Mercadona?**

No, tenim estratègia pròpia de creixement. Sant Cugat i Valldoreix són dues places que per població, per renda i per perfil de client és el que nosaltres estem seguint.

### **La primera de les obertures que es preveuen és al carrer de Valldoreix, on fins ara hi havia un Mercadona. Han vist una oportunitat?**

Sí, per la ubicació i els metres quadrats. Reuneix les dues condicions, una bona ubicació i que el nostre model comercial es pot implantar en tota la seva amplitud amb aquests més de 1.000 metres quadrats.

### **La resta s'ubiquen a l'avinguda de Cerdanyola, a Can Mates i a Valldoreix. Com seran aquests establiments?**

Intentarem que cada un d'ells tingui una personalitat pròpia. Són centres on posarem les nostres últimes novetats. Per exemple, al carrer de Valldoreix posarem un punt de venda de Joselito de pernil al tall, la primera màquina que s'instal·larà a Espanya de suc de taronja d'altíssima qualitat i una àmplia gamma d'hamburgueses. Una l'altre format que posarem en aquesta botiga és de productes naturals i nutritius per a les mascotes.

### **Això és només al carrer de Valldoreix o també estarà disponible a la resta d'establiments?**

Ho adaptarem segons els metres quadrats de les botigues. El punt de venda de Joselito, de moment, el tenim confirmat al carrer de Valldoreix i segurament també a Valldoreix.

## **Són els primers de molts o la inversió a Sant Cugat s'acaba aquí?**

De moment, la inversió és per aquests quatre centres. El que estem mirant és d'implantar un SorliSport a la zona de Can Mates. Ja en tenim cinc, on conviuen l'alimentació i la salut en un mateix centre. Ho estem mirant amb l'Ajuntament.

## **De què depèn que s'acabi de tirar endavant aquest projecte?**

Que l'Ajuntament ho vegi amb bons ulls i doni els permisos per poder tirar endavant la inversió.

## **Quin és el tret diferencial de Sorli amb altres cadenes?**

El nostre tret diferencial és un ampli assortiment de productes frescos de proximitat, sobretot la fruita, que la comprem a Mercabarna i a productors de proximitat. També una excel·lent gamma de productes càrnics de proximitat.

A més, ens caracteritzem per donar un excel·lent servei i per la nostra proximitat, intentem ser molt propers. L'any passat vam complir 100 anys i volem mantenir aquesta proximitat amb el client.

## **Pel que fa a la franja de preus, on situaria la marca?**

Tenim uns 800 articles que mensualment comprovem amb els nostres principals competidors i són preus totalment alineats amb el mercat.

El que és cert és que tenim una àmplia gamma de productes de qualitat que no es troben en altres centres. Amb la fruita som molt competitiu en la relació qualitat-preu, jo diria que excel·lent.

## **De fet, Sorli és una empresa familiar. En l'imaginari de molta gent està Sorli Discau. Quina ha estat la transició de l'empresa?**

Això va començar fa vuit anys, quan Anna Sorli, que és l'administradora, i el comitè executiu vam decidir tirar endavant una transformació per fer-la més femenina, més moderna, amb un model comercial nou.

L'any passat en acabar vam anunciar un nou magatzem per fer front al pla d'expansió i on Sant Cugat és una de les nostres primeres etapes.

## **Què esperen de Sant Cugat?**

Esperem donar un excel·lent servei i que això ho valori el nostre client. Hi dedicarem molt d'esforç i moltes ganes, tot l'equip està molt il·lusionat. Treballem per a l'excel·lència i esperem que a poc a poc el client que no ens coneix de Sant Cugat ens vagi donant la seva confiança.

## **De fet, vostè és veí de Sant Cugat. Ha influït això en aquesta aposta?**

Sempre tens una especial simpatia a la ciutat on vius. Fa molts anys que hi visc i tinc un sentiment de pertinença. El fet de no poder comprar en un centre Sorli a la ciutat a la qual visc era una mica estrany.

## **És Sant Cugat una plaça difícil?**

Totes les places tenen el seu nivell de dificultat. El que es tracta és donar el millor servei.