

Caprabo invertirà més de 100Mill€ en el desenvolupament del seu pla estratègic els pròxims 5 anys

NOTE DE PREMSA 09/12/2021

Barcelona, 9 de desembre del 2021.- Caprabo invertirà 100Mill€ en els pròxims 5 anys per donar un impuls al seu nou pla estratègic.

L'anunci l'ha realitzat el President del Consell d'Administració de la companyia propietària de Caprabo, **Javier Amezaga**, en el curs de la visita del President de la Generalitat de Catalunya, **Pere Aragonès**, a la nova plataforma de productes frescos de la companyia al Prat de Llobregat (Barcelona).



La trobada ha comptat també amb l'assistència del president del Port de Barcelona, **Damià Calvet**, així com del director general de Caprabo, **Edorta Juaristi**, i els membres de l'equip directiu de la companyia. La comitiva ha mantingut una trobada de treball abans de realitzar una visita per les instal·lacions, que inclouen el centre de distribució de producte fresc, la seu central i la nova plataforma de *Capraboacasa*, el supermercat en línia de la companyia.

Javier Amezaga ha explicat que *“Caprabo es troba en una nova etapa de transformació i creixement, amb l'entrada d'un nou soci en l'accionariat. El que ens permet reforçar les inversions i la marca Caprabo. Ha estat un procés finalitzat amb satisfacció i amb el millor soci pel nostre projecte. Suposa un important impuls pels plans estratègics de Caprabo, una de les principals marques catalanes”*. **També ha indicat que** *“el nou pla estratègic 2021-2025 inclou la transformació logística, concretada l'any passat; la reforma dels nostres supermercats; el desenvolupament de la venda en línia amb Capraboacasa i l'expansió, amb noves obertures a Catalunya, el nostre mercat estratègic”*. **“Per la companyia suposa una inversió de més de 100Mill€ en els pròxims 5 anys”**, ha anunciat Amezaga.

Per part seva, **Edorta Juaristi** ha explicat que *“la inversió de gairebé 26Mill€ que hem realitzat en el nostre mapa de plataformes logístiques ens ha permès la construcció d'aquesta nova plataforma de frescos, a més de modernitzar la nostra plataforma d'Abrera (Barcelona)”*. També ha afegit que el pla 2021-2025 *“és un dels de major envergadura que afronta*

Caprabo en els últims anys i suposa millorar el servei a botiga, l'eficiència i la qualitat de l'experiència de compra dels nostres clients". Juaristi ha explicat que "el pla de transformació de supermercats finalitzarà el 2023 amb una inversió global superior als 60Mill€, mentre que la venda en línia amb Capraboacasa posarà focus a augmentar la presència dels productes frescos en la cistella de la compra i a escurçar les hores de lliurament".

Pla d'expansió, 80 obertures en 5 anys

Al tancament de 2021, Caprabo superarà la previsió d'obertures per l'exercici. Finalitzarà l'any amb 14 obertures i una inversió total d'uns 6Mill€. Fins al 2025, Caprabo focalitzarà totes les seves obertures a Catalunya, el seu mercat estratègic, on preveu realitzar 80 noves obertures.

El mes d'agost passat, la UE va autoritzar l'operació d'entrada en l'accionariat de Caprabo d'un nou soci: La societat EP BidCo va adquirir el 50% de les accions de SUPRATUC2020, la societat matriu de Caprabo. Aquesta societat està participada pel grup txec EP Corporate Group i per l'inversor eslovac Patric Tká. Al setembre es va constituir el Consell d'Administració el president de la qual és Javier Amezaga. Eroski compta amb un conseller més i EP BidCo disposa dels altres 2 consellers.

Javier Amezaga compta amb un ampli coneixement de Caprabo, ja que va exercir el càrrec de director general de la companyia entre els anys 2007 i 2010 i el 2016.

Impuls a la venda per internet amb Capraboacasa

Una de les línies d'actuació del nou pla estratègic de Caprabo és l'impuls de la venda online. L'objectiu és reduir els temps de lliurament, augmentar la presència del producte fresc i de proximitat en la cistella de la compra dels seus clients i a incloure nous serveis de valor afegit.

La nova plataforma de *Capraboacasa* disposa de fins a 12.000 referències i està preparada per donar resposta a una creixent demanda amb un servei eficient. Les compres online a *Capraboacasa* es realitzen en un 22% a través de l'app.

Capraboacasa ha ampliat l'horari de lliuraments de 7 del matí a 22 hores. I ha reduït el marge de lliurament de les comandes a 1 hora.

La nova plataforma online permet a la companyia afermar la seva posició d'empresa pionera en la venda d'alimentació per Internet. Caprabo va ser pionera a posar en marxa el seu supermercat en línia, l'any 2001 i s'ha consolidat en dues dècades com la botiga en línia de referència.

Supermercats de nova generació

Caprabo avança en el seu pla de transformació de botigues a un model de nova generació. Aquest pla està previst que finalitzi el 2023 amb una inversió global superior als 60Mill€. Aquest model permet a Caprabo adaptar les seves botigues als canvis de l'entorn competitiu i adequar la seva oferta a les noves necessitats del consumidor.

Al llarg del 2021, s'ha fet treballs de reforma en més de 70 botigues per valor de 13 milions d'euros. Per Caprabo, la transformació dels seus supermercats suposa una gran oportunitat per recuperar i renovar els valors tradicionals del comerç de proximitat, els seus atributs fundacionals.

El producte fresc, estratègic

El producte fresc que venen els supermercats de Caprabo se serveix des de la nova plataforma especialitzada del ZAL Port al Prat de Llobregat (Barcelona). Les operacions a les noves instal·lacions es van iniciar al juliol del 2020, complint amb el calendari previst per la companyia, malgrat la situació de pandèmia per la COVID-19. La construcció d'una nova plataforma pel producte fresc s'emmarca en la transformació de la xarxa logística de Caprabo per donar servei a les seves botigues de nova generació. Amb la nova plataforma, de 24.600m² de superfície, i el centre de distribució d'Abrera, de 26.000m², Caprabo gestiona més de 50.000m² de superfície logística.

Amb aquests canvis logístics, Caprabo es posa a l'avantguarda de la gestió logística en el seu sector.

Referent en proximitat

A les noves botigues, els productes de proximitat apareixen reforçats gràcies al desenvolupament del Programa de Proximitat per Comarques de Caprabo, que ha posat en els supermercats de la companyia més de 2.800 referències de 300 petits productors i cooperatives agràries de totes les comarques catalanes. La promoció d'aquests productes i el foment del seu coneixement són senyals ja d'identitat del nou Caprabo. La venda de productes de proximitat a Caprabo va créixer un 25% l'últim any, fins els 36Mill€. El 10% dels productes de proximitat són de cooperatives agràries de Catalunya.

Compromís amb la sostenibilitat

El nou centre logístic de producte fresc de Caprabo està certificat LLEGIU Gold. El segell reconeix la plataforma com un exemple de sostenibilitat que demostra lideratge en la transformació de la indústria de la construcció. Compta amb sistemes d'estalvi i monitoratge de consums, així com sistemes per l'aprofitament de residus. La instal·lació d'aparells i aixeteria de baix consum preveu un estalvi del consum d'aigua anual del 50% en comparació amb un edifici tipus. L'edifici té zones verdes amb espècies autòctones que no requereixen reg.

Retirada, recollida i reciclatge de residus

Fins al 90% dels residus que ha generat la construcció de la nova plataforma de distribució es reciclen. Enguany, Caprabo ja recull carn, peix i xarcuteria que deixen de ser aptes per la venda i pel consum i els processa per la seva retirada, reciclatge i reutilització. Amb aquesta iniciativa Caprabo abunda en els seus plans estratègics de treball orientats a la reducció del desaprofitament i l'impacte mediambiental que genera. Tot el plàstic i el cartó residual que genera l'activitat de les plataformes i els supermercats de Caprabo, són reciclats. S'utilitza el sistema de logística inversa.

Caprabo

Caprabo, companyia de supermercats de referència, va néixer a la ciutat de Barcelona l'any 1959. Té una xarxa de gairebé 300 supermercats en les quatre províncies de Catalunya i en la companyia treballen unes 6.000 persones. Caprabo aposta per la diferenciació a través de la salut, la producció agroalimentària de proximitat, els productes frescos, l'estalvi, la personalització de l'oferta, la varietat, la qualitat i la innovació. Cada dia, més de 150.000 persones compren en els supermercats Caprabo i un milió de clients disposen de targeta de fidelització. Caprabo és pionera en la venda d'alimentació per Internet a través de *Capraboacasa*.

www.caprabo.com

[[/sites/caprabocom/](#)] www.capraboacasa.com [<http://www.capraboacasa.com>]

[<http://www.capraboacasa.com>] www.caprabo.com/es/clubcaprabo/

[[/sites/caprabocom/es/clubcaprabo/](#)] www.twitter.com/caprabo

[<http://www.twitter.com/caprabo>] www.facebook.com/caprabo

[<http://www.facebook.com/caprabo>] www.flickr.com/photos/caprabo

[<http://www.flickr.com/photos/caprabo>] www.youtube.com/user/Caprabo50

[<http://www.youtube.com/user/Caprabo50>] www.instagram.com/caprab_supermercats/

http://www.instagram.com/caprabo_supermercats/]