

Caprabo millora el seu resultat operatiu un 25% fins als 28Mill€

NOTE DE PREMSA 06/06/2017

Barcelona, 2 de juny de 2017.- Caprabo va tancar el passat exercici amb una millora del seu resultat operatiu del 25% fins als 28Mill€. Aquesta evolució positiva té el seu origen en el sanejament de la xarxa i la millora de la eficiència.

La companyia factura 1.106Mill€

Barcelona, 2 de juny de 2017.- Caprabo va tancar el passat exercici amb una millora del seu resultat operatiu del 25% fins als 28Mill€. Aquesta evolució positiva té el seu origen en el sanejament de la xarxa i la millora de la eficiència. Al 2016, la companyia va aconseguir una facturació de 1.106Mill€, un 1,6% menys que l'any anterior. Considerant l'impacte de la nova normativa fiscal, que va entrar en vigor al desembre de 2016, i de la normativa comptable relativa a la amortització dels fons de comerç, el resultat net de l'exercici és negatiu en 28,6 Mill€.

Centrada la seva activitat en els mercats de Catalunya i Navarra, al tancament de l'exercici, el 31 de gener de 2017, Caprabo va comptabilitzar 326 supermercats, dels quals 42 són botigues franquiciades sota les insígnies Caprabo, Rapid Caprabo i Aliprox. Durant l'últim any, ha obert 8 botigues i tancat 6. A la companyia hi treballen unes 7.000 persones.

Caprabo segueix apostant pel seu model de supermercat innovador, amb la major varietat de productes per metre quadrat, amb un programa específic de proximitat. Treballa en el desenvolupament de nous formats i apostes de valor i per la multicanalitat, que demanda el nou consumidor, a més de continuar amb la seva expansió amb un pla selectiu de apertures de franquícies. El passat any, Caprabo va seguir treballant en la renovació de les seves botigues per adaptar-les al model de supermercat de nova generació. Va tancar l'exercici amb més del 50% de la seva xarxa ja transformada. La participació de la marca pròpia es manté estable per sobre del 18%, mentre que suposa el 12% de les referències d'una botiga.

Expansió amb franquícies

Caprabo ha continuat amb el seu pla d'expansió per mitjà de franquícies i avui dia suma mig centenar de botigues amb tres formats diferents: Caprabo, Rapid Caprabo i Aliprox, aquesta darrera incorporada a la companyia al 2016. Les xifres que presenten les botigues obertes en règim de franquícies són molt positives. En comparables, les franquícies amb insígnia Caprabo creixen un 6%, mentre que els supermercats Rapid Caprabo registren increments de dos dígit, per damunt del 20%.

Programa de Proximitat per Comarques

El compromís amb la producció de proximitat constitueix un element clau en el posicionament corporatiu estratègic de la companyia i s'emmarca en, precisament, la llibertat d'elecció. Des que al 2014 Caprabo posés en marxa un Programa de Proximitat per Comarques ha introduït als seus supermercats més de 2.400 referències noves d'uns 300 petits productors i



cooperatives agroalimentàries, donant un suport clau a la petita producció agroalimentària de Catalunya i posicionant Caprabo com un referent en proximitat. L'últim any les ventes d'aquests productes van enregistrar un increment del 15% amb una xifra per damunt dels 28Mill€.

Iniciatives d'innovació

Al 2016, Caprabo s'ha convertit en la primera companyia d'alimentació en posar en marxa el servei Click&Collect, reforçant la multicanalitat del negoci i facilitant la compra a un client que prefereix compres petites, freqüència i proximitat. Aquest servei es suma al Click&Drive, també llançat al mercat el passat any. Entre d'altres iniciatives destacades al llarg de 2016, Caprabo va incorporar el sistema d'autopagament (self check out) als supermercats com un servei addicional al tradicional pagament per caixes i al de la línia de pagament per a menys de deu productes, ja existents.

Caprabo

Caprabo, companyia de supermercats de referència, va néixer a Barcelona al 1959. És el supermercat més antic d'Espanya. Té una xarxa de 325 supermercats, ubicats al teixit urbà de les zones estratègiques de Catalunya i Navarra. Caprabo destaca per la innovació, la qualitat del servei i la personalització de l'oferta. Representa el supermercat urbà de prestacions amb el major nombre de referències per metre quadrat, que combina l'oferta d'estalvi amb l'oferta en marques més àmplia del mercat. Cada dia, més de 200.000 persones compren als supermercats Caprabo. Més d'un milió de clients de Caprabo utilitzen la seva targeta de manera regular. Caprabo és pionera en la venda d'alimentació per Internet a través de Capraboacasa i ha estat la primera empresa de distribució que ha llançat al mercat una app de compra. Des de 2007, Caprabo forma part del Grup Eroski, del qual suposa el 20% del negoci.

www.caprabo.com [[/sites/caprabocom/](http://www.caprabo.com/sites/caprabocom/)]

www.capraboacasa.com [<http://www.capraboacasa.com>]

www.miclubcaprabo.com [<http://www.miclubcaprabo.com>]

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/caprabo_supermercados/ [http://www.instagram.com/caprabo_supermercados/]