



DOSSIER DE PRENSA

FRANQUICIAS CAPRABO 2017

ÍNDICE

- Caprabo, estrategia de crecimiento a través de franquicias	3
- Caprabo, modelo de franquicia integral	4
- Rapid Caprabo, nuevo formato de conveniencia	5
- Aliprox, nuevo formato urbano	6
- Caprabo, compañía de referencia	7
- Caprabo, nueva generación de supermercados	8
- Caprabo, compromiso e innovación	9 - 11
- Caprabo, hitos	12

1. CAPRABO, ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO A TRAVÉS DE FRANQUICIAS

- × En el año 2011, Caprabo decide expandir su marca a través de franquicias.
- × Con el objetivo de desarrollar su modelo de supermercado y la red de establecimientos comerciales en Cataluña, el principal mercado estratégico de la compañía.
- × Se trata de una iniciativa histórica que aúna la creciente demanda del formato de proximidad como factor clave en la decisión del desarrollo del proyecto.
- × Decide franquiciar su propia marca, con los valores Caprabo.
- × Mantiene íntegramente la imagen de marca y el modelo comercial de Caprabo.
- × Caprabo, recibió en 2015 el premio a la franquicia con mayor desarrollo de Cataluña por el Salón de la Franquicia de Catalunya (Franquicat).
- × En 2015, lanza Rapid Caprabo, un nuevo formato de conveniencia.
- × En 2016, inicia la expansión del modelo de franquicia Aliprox.

FRANQUICIAS CAPRABO, EN CIFRAS

- × Hoy en día, Caprabo suma medio centenar de tiendas franquiciadas que han supuesto la creación de más de 300 puestos de trabajo.
- × La expansión de Caprabo mediante franquicias se ha traducido en la incorporación de más de 14.000 metros cuadrados de superficie comercial a su red.
- × La inversión aproximada es de unos 10 millones de euros.
- × Las franquicias comparables de Caprabo registran una media de crecimiento superior al 9%.
- × Con el modelo franquiciado, Caprabo incide en el supermercado de proximidad, con un plan de expansión de franquicias selectivo que persigue sostenibilidad en el tiempo.
- × Las franquicias han permitido a Caprabo abrir supermercados en localidades en las que no tenía presencia como Cubelles, Santa Margarida i els Monjos, Sant Martí de Tous, Falset, Rosselló, Vilobí d'Onyar, Pont de Suert, Artesa de Segre, Argenton, Pla de Santa María y Andorra.

2. CAPRABO, MODELO DE FRANQUICIA INTEGRAL

- × Caprabo decide poner en el mercado un modelo de franquicia integral.
- × Contempla establecimientos comerciales de más de 250 metros cuadrados.
- × Ubicados en poblaciones de más de 1.800 habitantes.
- × La oferta comercial en una tienda franquiciada es idéntica a la que los consumidores pueden encontrar en cualquier supermercado propio de Caprabo, ofreciendo siempre el mayor surtido por metro cuadrado.
- × Todos los supermercados franquiciados funcionan con la enseña Caprabo, asegurando la plena coincidencia en los valores corporativos y en cuestiones más prácticas como las ofertas, campañas y promociones.



3. RAPID CAPRABO, NUEVO FORMATO DE CONVENIENCIA

- ✦ En 2015 se lanza Rapid Caprabo, un nuevo formato de conveniencia, enfocado a dar un servicio de proximidad, con mayor amplitud de horario y máxima cobertura de necesidades de consumo, con 2.500 referencias de marcas líderes y otras mil de marcas del distribuidor.
- ✦ 6 supermercados Rapid Caprabo en la ciudad de Barcelona que han supuesto la creación de casi 50 puestos de trabajo.
- ✦ Rapid Caprabo dispone de un amplio horario de atención al cliente de 8 a 23 horas todos los días del año.



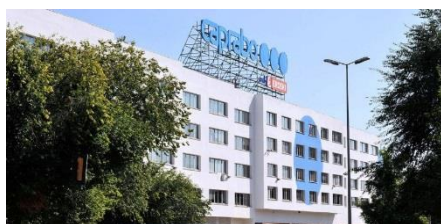
4. ALIPROX, NUEVO FORMATO URBANO

- ✖ En 2016 Caprabo abre la primera franquicia bajo la enseña Aliprox, un formato de supermercado urbano con una oferta completa en productos de alimentación y todas las secciones de frescos en libre servicio (pan, fruta y verdura, carne, charcutería).
- ✖ Actualmente, en Cataluña existen dos supermercados Aliprox, en Barcelona y en L'Hospitalet de Llobregat.
- ✖ Aliprox es un modelo de tienda franquiciada que se adapta bien en espacios pequeños.
- ✖ Permite un tipo de compra ágil y cómoda, tiene un horario de apertura amplio que puede ir de 8 a 22 horas todos los días. Dispone de un abundante surtido de productos de marcas de fabricantes líderes, marca propia y productos de proximidad.
- ✖ Cuenta con una extensa oferta de alimentos frescos, especialmente frutas y verduras de temporada y tiene panadería.



5. CAPRABO, COMPAÑÍA DE REFERENCIA

- * Caprabo es la compañía de supermercados de referencia en Cataluña.
- * Nació en 1959 en Barcelona, año en que abrió el primer supermercado de España, una tienda aún hoy operativa.
- * En sus años de historia, Caprabo ha mantenido el liderazgo en su principal mercado estratégico, que es Cataluña.
- * En Cataluña, cuenta con 294 supermercados del total de red que asciende a 321 supermercados.
- * Caprabo tiene 23 supermercados en Navarra.
- * Factura 1.124 Mill€ en el año 2015.
- * 200.000 clientes compran cada día en Caprabo.
- * 1 millones de tarjeta cliente activas.
- * Ha sido pionero en venta de alimentación por internet con www.capraboacasa.com.
- * Ha sido la primera compañía en lanzar la **app** de compra por móvil Capraboacasa.
- * Caprabo forma parte de Grupo Eroski, del que representa el 20% del negocio.
- * Lidera un cambio estratégico en el sector, con el lanzamiento de su **nueva generación de supermercados**.



6. CAPRABO, NUEVA GENERACIÓN DE SUPERMERCADOS

- × La nueva generación de supermercados Caprabo posicionan a la compañía a la vanguardia del sector más de medio siglo después de su fundación, liderando un cambio estratégico en el panorama empresarial de la distribución.
- × Modelo de futuro basado en la recuperación de los valores tradicionales del comercio de proximidad.
- × El nuevo Caprabo:
 - incrementa la cantidad de producto en tienda,
 - da más protagonismo del fresco,
 - aumenta la capacidad de elección,
 - apuesta por la innovación,
 - potencia los productos de proximidad,
 - ofrece nuevos servicios de valor añadido.
- × Una experiencia de compra más cómoda, fácil y ágil, con un enfoque de innovación, calidad y variedad.
- × Apuesta por los productos frescos, que ganan espacio, están ubicados en la entrada a modo de mercado y se convierte en la sección con mayor desarrollo de servicios de valor añadido.
- × La distribución de productos y secciones es mejor y más coherente; la nueva ordenación de la tienda, con pasillos más anchos, estanterías más bajas, facilitan la visualización de los espacios.
- × Apuesta por la alimentación saludable con nuevas secciones y productos.
- × Supermercado eco sostenible que mejora la calidad del producto y ahorra un 20% de energía.



7. CAPRABO, COMPROMISO E INNOVACIÓN

CAPRABO. Programa de Proximidad por Comarcas



Desde 2013, Caprabo cuenta con un **Programa de Proximidad por Comarcas**, que permite a la compañía diseñar una oferta de valor en proximidad. De esta forma, en los supermercados de Caprabo se pueden encontrar hasta 2.400 productos de proximidad de las diferentes comarcas de Catalunya procedentes de unos 300 pequeños productores y cooperativas agrícolas. Las ventas de productos de proximidad en Caprabo han registrado un incremento cercano al 15% en el último año. En ese periodo, la compañía ha introducido casi 200 nuevas referencias y 28 nuevos pequeños productores y cooperativas agrarias de Cataluña.

CAPRABO. www.capraboacasa.com

Caprabo lidera la venta de alimentación por Internet. En 2001 fue pionero en la introducción de la venta de alimentos por Internet, a través del portal www.capraboacasa.com. El supermercado virtual de Caprabo es hoy en día líder en venta de alimentación, productos frescos, droguería y perfumería, bazar, productos sin gluten y mundo bebé. Con más de 10.000 referencias distintas el servicio por Internet facturó 28 millones de euros en 2015.



CAPRABO. La primera app: [capraboacasa](http://capraboacasa.com)



La app de Capraboacasa ya representa el 16% de la actividad online de la compañía. Más del 11% de los clientes de la app son nuevos en Capraboacasa. De los datos se desprende que las compras en la app se realizan en un 15% menos de tiempo que por ordenador y que el 7% de las descargas constituyen nuevos clientes de la compañía. Caprabo ha sido la primera compañía de supermercados que permite realizar la compra completa desde el móvil a través de la app de Capraboacasa.

CAPRABO. Chef Caprabo



Chef Caprabo es el rompedor espacio gastronómico con el que la compañía aporta un valor añadido a sus clientes a través de la creación y difusión de contenidos relacionados con el mundo de la cocina y la gastronomía. El nuevo espacio, ubicado en el supermercado del Centro Comercial L'illa Diagonal de Barcelona, consta de una cocina vibrante y acogedora en la que se organizan talleres prácticos para aprender a cocinar en sus más amplios formatos, teniendo en cuenta tanto la cocina tradicional de calidad como las nuevas tendencias de mercado.

CAPRABO. Programa Microdonaciones



El Programa de Microdonaciones, que Caprabo puso en marcha en 2011, persigue lograr el mayor aprovechamiento de pequeñas cantidades de alimentos que se retiran de las tiendas al no ser indicados para la venta por diversos motivos (roturas, cercanía de la fecha de caducidad, por ejemplo) pero que son aptos para el consumo. El programa, iniciado en Barcelona con la Fundación Banco de Alimentos, implica a todos los supermercados de Caprabo y a más de 250 entidades sociales que se encuentran en la red de entidades registradas y colaboradoras de los Bancos de Alimentos. El Programa de Microdonaciones de Caprabo con los bancos de alimentos ha donado en 2016 el equivalente al alimento necesario para 788 familias en un año.

CAPRABO. Programa Elige Bueno, Elige Sano



El Programa Educativo para una Alimentación Saludable **Elige Bueno Elige Sano de Caprabo** ha enseñado a comer a más de 50.000 niños en los últimos 7 años, desde que la iniciativa se puso en marcha, en 2009. **Un programa pionero en el sector** con el objetivo de sensibilizar a los más pequeños sobre la importancia de tener una dieta saludable y fomentar unos hábitos de alimentación equilibrada desde el primer eslabón del proceso alimentario: la compra de los alimentos en el supermercado.

CAPRABO. Programa de Ayuda a las Familias ¡Bienvenido Bebé!

En el año 1992, cuando la responsabilidad social no estaba instalada en las empresas, Caprabo puso en marcha -un 6 de mayo- un programa de compromiso empresarial al que denominó “*Bienvenido Bebé*”, que este año cumple 25 años. Este programa, en su sentido más práctico, se concreta en la entrega de una canastilla para cada recién nacido. Más de dos décadas después más de 1,3 millones de niños han recibido la canastilla de Caprabo y se han beneficiado de las ventajas y ayudas del programa. El Bienvenido Bebé es una referencia en compromiso empresarial y una iniciativa de la que hoy disfrutan terceras generaciones.



CAPRABO. Mi Club Cliente Caprabo

En el año 1996, Caprabo es pionera en el lanzamiento de una tarjeta de fidelización que hoy en día disfrutan 1 Millón de clientes de manera activa. Más del 80% de las ventas son con la tarjeta cliente. Años más tarde, Caprabo ha reformulado la tarjeta para incorporar nuevas ventajas en un club que incluye descuentos exclusivos en tienda y otras ventajas. A través de la tarjeta cliente, la más desarrollada del sector, Caprabo ha podido implementar iniciativas como el Kiosco, además de llevar a cabo una personalizada comunicación con cada cliente en tiempo real.



CAPRABO. Revista Sabor



La *Revista Sabor* nació en 1977 y fue una de las primeras revistas de ámbito nacional -la primera en cocina- orientada al cliente con contenidos acerca de las últimas novedades en gastronomía, recetas y consejos útiles sobre la compra o la conserva de alimentos. Este año cumple 40 años. Con una tirada de 240.000 ejemplares (datos OJD), la revista de periodicidad trimestral es gratuita para los titulares de la Tarjeta Cliente Caprabo.

8. CAPRABO, HITOS

- 1959** Nace Caprabo, con un primer supermercado en Barcelona.
- 1977** Revista Cliente Caprabo.
- 1984** 25 Aniversario de Caprabo. Primera campaña publicitaria de televisión, "Bravo Caprabo".
- 1985** Escuela de Formación de Caprabo para productos frescos.
- 1992** Programa de ayuda a las familias "Bienvenido Bebé".
- 1995** Caprabo, primera compañía de distribución en vender carburantes y leche infantil fuera de las farmacias.
Caprabo lanza al mercado la primera tarjeta de fidelización del sector en España, Tarjeta Cliente Caprabo.
- 2001** Inicio del servicio de venta de alimentación por Internet con www.capraboacasa.com.
- 2007** Caprabo se integra en Grupo Eroski.
- 2009** Caprabo celebra su medio siglo de vida.
Programa educativo nutricional Elige Bueno, Elige Sano.
- 2011** Caprabo extiende su marca al modelo de franquicia y abre su primera franquicia en Andorra.

Programa de microdonaciones, en colaboración con el Banco de Alimentos.
- 2013** Pone en marcha El Comparador, una iniciativa pionera para asegurar el ahorro de los clientes.
Caprabo referente en proximidad con un Programa de Proximidad por comarcas.
- 2014** Lanzamiento de la primera app que permite hacer toda la compra desde el móvil: CAPRABOACASA
Nueva generación supermercados Caprabo.
- 2015** Creación espacio gastronómico Chef Caprabo.
Caprabo único supermercado con todos los productos con DOP
- 2016** Primer Click&Collect en alimentación
Recupera el negocio de las gasolineras
Lanza la franquicia Aliprox
Incorpora el selfCheckout

www.caprabo.com
www.capraboacasa.com
www.miclubcaprabo.com
[www.twitter.com/caprabo](https://twitter.com/caprabo)
www.facebook.com/caprabo
www.flickr.com/photos/caprabo
www.youtube.com/user/Caprabo50
www.instagram.com/caprabo_supermercados/