

Estrategia de reinvencción del mes: Custo Barcelona

La firma de moda Custo Barcelona inicia un proceso de reestructuración e internacionalización para adaptarse al nuevo entorno.

La firma de moda Custo Barcelona inicia un proceso de reestructuración e internacionalización para adaptarse al nuevo entorno. Para ello ha contratado a una consultora y ha iniciado contactos con varios fondos de inversión para que entren en su capital como posibles socios. La estrategia es clara: entrada de capital con experiencia internacional para financiar la salida al exterior de la compañía.

“Los hermanos Dalmau, que se reparten la empresa al 50%, tienen conversaciones muy avanzadas con un fondo extranjero, cuyo nombre no ha trascendido, que adquiriría una participación a los socios e inyectaría el resto como ampliación de capital para financiar el crecimiento de la compañía. Sin embargo, el director general de la consultora, Francisco Pérez Camacho, indica que también se negocia con otros dos fondos, uno extranjero y otro español, que ya participan en otras cadenas de moda y que podrían aportar experiencia internacional en el sector.” Expansión.

Estos son los números de Custo Barcelona:

- Facturación de 60 millones de euros en 2011.
- El beneficio bruto de explotación (ebitda) de 2011 rondará los 6 millones de euros,
- Endeudamiento ronda los seis millones de euros.

*cifras provisionales. Fuente: Expansión.

Reestructuración

- El plan estratégico de Custo Barcelona incluye una reestructuración de la red de tiendas, con el cierre de las menos operativas y aperturas en nuevos mercados.
- Financiación para la reestructuración: La compañía negocia con la banca acreedora de Custo Barcelona -La Caixa, Sabadell, Nova Caixa y Santander- para que apoye el plan de tesorería necesario para acompañar el nuevo objetivo de negocio hasta que se dé entrada al socio.

Internacionalización

“David Dalmau trabaja en varios acuerdos de comercialización en China y en Latinoamérica. Recién llegado de Shanghai, ayer explicó que negocia con tres grupos chinos diferentes fórmulas como una sociedad conjunta al 50% o la cesión de una máster franquicia, “que podría incluir acuerdos de desarrollo de producto para su mercado”. También conversa con posibles máster franquicias en Brasil, Panamá, Costa Rica y México. Actualmente, Custo cuenta con 70 puntos de venta. Además, se plantea ceder a un tercero la licencia de Custo Growing, la línea de moda infantil.”

Ou Est le swimming pool: dance the way i feel

Artículo publicado en [El Blog de Carlos Guerrero](#)
