

Modaes

Empresa

La española Pepe Jeans crea una nueva estructura societaria tras el cambio de socios

La compañía española, que superó por primera vez los 55 millones, lleva a Holanda la cabecera del grupo mientras sigue adelante con su desarrollo internacional.

Pilar Riaño
31 ago 2016 - 00:00

Pepe Jeans supera los 550 millones y crea una nueva estructura societaria tras el cambio de socios

Pepe Jeans se prepara para dar un salto adelante en su crecimiento. La compañía española concluye un ejercicio de transición tras la incorporación del grupo libanés **M1** y de **L Capital Asia** en su accionariado. **Pepe Jeans** finalizó el ejercicio cerrado el pasado 31 de marzo superando por primera vez los 550 millones de euros (614 millones de dólares) de facturación, al tiempo que ha creado una nueva estructura societaria cuya cabecera está basada en Holanda.

Tras la firma del acuerdo para la incorporación de nuevos socios (que tuvo lugar en febrero de 2015), la compañía llevó a cabo un “cambio en el núcleo financiero del accionariado”. “El nuevo grupo se reorganiza bajo una nueva estructura societaria cuya cabecera última es PJJ Investments BV (accionista con domicilio en Holanda)”, según consta en la memoria correspondiente al último ejercicio.

PJJ Investments es accionista al cien por cien de la sociedad **Pepe Jeans Group** SLU, de la cual dependen el resto de compañías del grupo. La empresa agrupa un total de 37 sociedades en diferentes países, controladas todas ellas al cien por cien y que gestionan sus diferentes negocios: **Pepe Jeans**, **Hackett**, **Tommy Hilfiger** (distribución en España) y **Calvin Klein** (distribución en España de CK).

PJL Investments, basada en Holanda, es la nueva cabecera del grupo de distribución de moda

Con oficinas en Barcelona, Madrid, Ámsterdam, Londres y Mumbai, **Pepe Jeans** es uno de los mayores grupos españoles de distribución de moda y una de las principales empresas del negocio del denim en todo el mundo, con una posición destacada en mercados como Europa e India.

A principios de 2015, **Pepe Jeans** cerró una de las mayores operaciones corporativas de la moda española en los últimos años. Valorada en alrededor de 730 millones de euros (815 millones de dólares), la toma de control por parte de M1 (propietario de la firma **Façonnable**) y de **L Capital Asia** supuso la desinversión de **Torreal** (el brazo inversor de Juan Abelló), Artá Capital (propiedad de grupo March) y **L Capital**. El equipo directivo de **Pepe Jeans** se mantiene en el capital de la empresa.

Evolución del negocio

“El nuevo grupo **Pepe Jeans** sigue manteniendo tasas de crecimiento positivas en la cifra de negocios”, señala la empresa. La compañía concluyó el ejercicio cerrado en marzo de 2016 con una cifra de negocio de 557,25 millones de euros (622,13 millones de dólares), superando por primera vez los 550 millones de euros (614 millones de dólares). En el anterior ejercicio, la empresa alcanzó una cifra de negocio de 538,13 millones de euros (600 millones de dólares).

La compañía ha visto caer su beneficio en el último año. El resultado de explotación de la compañía ascendió a 29,48 millones de euros (32,91 millones de dólares), “estando afectado por los gastos no recurrentes incurridos durante el ejercicio relacionados con el cambio de accionistas”. El resultado neto del ejercicio se situó en 8,65 millones de euros (9,65 millones de dólares), “afectado también por los gastos financieros asociados al nuevo contrato de crédito sindicado por valor de 250 millones de euros (279 millones de dólares)”.

Con unos fondos propios de 485,79 millones de euros (542,3 millones de dólares) a cierre de ejercicio, el pasivo a largo plazo de la compañía ascendió a 296,05 millones de euros (226 millones de los cuales correspondientes a compromisos con entidades de crédito), mientras la deuda a corto se situó en 174,87 millones de euros (195,2 millones de dólares).

Modaes

Según explica el grupo, el crecimiento de **Pepe Jeans** proviene principalmente del canal de tiendas propias de la Red, mientras en el caso de **Hackett** debe atribuirse a la combinación de retail, online, multimarca y nuevos mercados.

Pepe Jeans mantiene abierta la “la búsqueda de nuevas marcas que permitan optimizar la red comercial existente a nivel mundial”

Con una plantilla de más de 2.800 personas, el grupo cuenta con un alto porcentaje de ventas internacionales. En el último ejercicio, el 27% de su negocio correspondió a España, mientras el 53% procedió de la Unión Europea y el 20% del resto del mundo. Por canales de distribución, el 66% de las ventas se generaron del canal wholesale y de distribuidores y el 34% del retail.

“Para el próximo ejercicio, el esfuerzo del equipo gestor continuará centrándose en la expansión controlada a nivel mundial de sus negocios principales de las marcas **Pepe Jeans** y **Hackett** y en todos los canales en que actúa actualmente, con la entrada en nuevos mercados”, explica la empresa. La compañía mantendrá abierta “la búsqueda de nuevas marcas que permitan optimizar la red comercial existente a nivel mundial”.

A 31 de marzo de 2016, el grupo sumaba un total de 321 tiendas propias en todo el mundo, 192 correspondientes a **Pepe Jeans**; 99, a **Hackett**; y una a **Norton**. Un año antes, 1 31 de marzo de 2015, la red de tiendas propias del grupo **Pepe Jeans** estaba compuesta 304 establecimientos: 183 de **Pepe Jeans** y cien de **Hackett**.