



Información Económico Financiera

Enero – Junio 2011

Dogi España mejora su resultado operativo un 23% y el Grupo se mantiene pese a la debilidad de las ventas de su filial China.

ENTORNO ECONÓMICO

La economía mundial esta sometida a fuertes presiones.

En la zona Euro, Alemania y Francia, han iniciado una lenta pero sostenida recuperación. Italia se une al grupo de las periféricas generando incertidumbre a su situación crediticia, lo que no contribuye a generar expectativas positivas y recuperación de la demanda.

EEUU no responde a las expectativas de crecimiento económico y surgen voces que hablan de un nuevo periodo de recesión a la vista. A estos se le suman los problemas para alcanzar un acuerdo sobre el techo de deuda que ponen en entredicho su capacidad de pago.

Los países emergentes siguen sólidos, si bien la inflación y el incremento de costes se están convirtiendo en factores importantes para evaluar su desarrollo.

El coste de las materias primas relacionadas con nuestra actividad ha moderado o detenido su escalada de precios. Es muy destacable que en el 2º trimestre se ha puesto de manifiesto por los principales proveedores el descenso en el consumo de hilo.

RESULTADOS GRUPO DOGI

Evolución de las ventas

Las ventas del grupo en el primer semestre del 2011 respecto del mismo periodo del ejercicio anterior están influenciadas por el retraso de la sociedad española en la salida del proceso concursal, el descenso de ventas en la filial China y la debilidad del Dólar frente al Euro.

Las ventas de la matriz de DOGI no reflejan, totalmente, el impacto positivo del incremento de la actividad comercial tras la salida del proceso concursal. Sin embargo, por primera vez desde el inicio del año, la cartera de pedidos experimenta crecimiento y se sitúa un 18% por encima del mismo periodo del 2010. Este aumento es el primer indicador que confirma los pronósticos de una segunda mitad de año superior en ventas al ejercicio anterior.

La sociedad China, completa un mal primer semestre en el que se ha visto afectada por la baja demanda de su principal cliente y algunas cuentas de exportación. Este efecto ya queda descontado y la segunda parte del año recoge un aumento de pedidos en estas cuentas. Por otro lado, los principales

clientes locales con producto de mayor valor y margen siguen su sólido crecimiento y soportan nuestra estrategia comercial en Asia.

Finalmente, EFA, filial norteamericana del grupo, registra un nivel de ventas, en moneda local, similar al del año pasado. Se espera para la segunda mitad del año un ligero incremento de las mismas a lo que habrá que sumar el efecto de la subida de precios trasladada a los clientes tras los incrementos de materia prima sufridos.

Evolución EBIT

El beneficio operativo de la matriz ha mejorado en 0,7 millones de euros a pesar de la presión inflacionista en materias primas y del ligero descenso en las ventas. La política de contención de gastos, la reducción de costes y los proyectos para incrementar la productividad y eficiencia son las causas de dicha mejora. Todo ello forma parte de un proceso en el que Dogi continuará trabajando y, de hecho se están analizando acciones adicionales que permitan continuar en la dirección señalada. Es importante hacer hincapié en el incremento del precio medio unitario. Este era uno de los aspectos clave en los que queríamos mejorar.

La sociedad norteamericana EFA mejora en 350 mil euros su beneficio operativo. El incremento de volumen, precios y un férreo control de los costes son las causas de la mejora.

Finalmente, el resultado en la filial China está negativamente impactado por el descenso en las ventas y por las fuertes tensiones inflacionistas de la economía China. La filial asiática empeora su resultado operativo en 0,7 millones de Euros. Sin embargo, debemos resaltar como aspecto positivo el incremento de ventas en cuentas con producto de mayor valor y margen aunque, bien es cierto, todavía no en suficiente cantidad para compensar la caída en volumen de clientes exportación.

Perspectivas a corto y medio plazo

En España llega el momento en el que deben fructificar y reflejarse en números las buenas expectativas que se han ido generando estos últimos 6 meses. Nuestra cartera de pedidos ha crecido y se halla por encima de los niveles del año pasado. El nivel de adopciones de productos por parte del mercado y la extraordinaria acogida de la nueva colección nos permite pronosticar un importante crecimiento de nuestra cifra de negocio durante los próximos meses en aquellas áreas y segmentos identificados como idóneos para la consolidación de la matriz del Grupo Dogi.

Por lo que respecta a las filiales del Grupo, en Norteamérica continuamos sólidos. La filial China debe consolidar sus volúmenes en exportación, una vez absorbido el fuerte impacto del primer semestre, y continuar su crecimiento en las firmas locales con productos de mayor valor y novedad. Vamos a estar muy

activos en la captura de una parte significativa de las ventas domésticas para el mercado de alto contenido de moda y valor añadido.

El gobierno regional de Nanjing, en el marco del proceso de expansión de la ciudad, proyecta eliminar la actividad industrial en la zona donde se encuentra ubicada nuestra fábrica en china. En este sentido, se han iniciado conversaciones con las autoridades de la zona con el objetivo de negociar una solución favorable a los intereses de ambas partes.

EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO Y LIQUIDEZ DEL GRUPO DOGI INTERNATIONAL FABRICS, SA

Riesgo del Pasivo / Liquidez

Los compromisos relacionados con los pasivos financieros están establecidos a través del Convenio vigente con los acreedores. Asimismo durante el ejercicio 2011 la sociedad ha negociado con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social el plan de pagos para los créditos privilegiados otros aplazamientos existiendo a 30 de junio un principio de acuerdo entre las partes.

En relación con las deudas de la Sociedad, Dogi y el resto de las compañías del Grupo debemos señalar que se han atendido a sus compromisos de pago. A este respecto la ampliación de la financiación por parte del Institut Catalá de Finances – Deutsche Bank por importe de 1,4 millones de euros que se concretó a principios del mes Agosto, así como la ampliación de la capacidad de endeudamiento de la sociedad americana y otros fondos procedentes de la filial China permiten garantizar la solvencia y viabilidad económica del Grupo en el medio plazo. En este sentido, señalar que se prevé que durante el mes de Septiembre Dogi International Fabrics, S.A realice el pago correspondiente al 1er vencimiento de la deuda concursal.

Adicionalmente, en el análisis del riesgo de liquidez de la sociedad deben detallarse los siguientes puntos:

Riesgo de Negocio

Durante los primeros 6 meses del ejercicio 2011, el Grupo ha seguido potenciando las políticas de austeridad en relación a las inversiones u los costes soportados. Sin embargo, la cifra de negocios así como los resultados se encuentran por debajo de las previstas por la evolución de la coyuntura económica global y la recuperación del mercado donde opera la Sociedad dominante más lenta de lo esperado.

La evolución a corto plazo del negocio se basa en el crecimiento de las ventas en Dogi España por la recuperación de clientes y productos tradicionales de la empresa, que se perdieron de forma temporal en la entrada en concurso de dicha sociedad así como la consolidación de la filial americana cuya evolución estará muy marcada por la relocalización de producción textil desde China a Centroamérica y por la entrada en nuevos mercados / clientes.

El lanzamiento de productos con márgenes más elevados con una buena aceptación por parte de clientes tradicionales europeos así como por clientes locales chinos que buscan productos diferenciales para atraer a los segmentos de rentas más elevadas, es junto a las medidas de optimización de costes que se seguirán implantando, las medidas que deben garantizar la continuidad y viabilidad del negocio a medio-largo plazo.

Riesgo de Capital de Trabajo

El Grupo Dogi mantiene un importante esfuerzo en la disminución del capital circulante con el objetivo de hacer frente, por un lado, a la necesidad de pago en plazos muy reducidos a los proveedores y la absorción de la deuda concursal, todo ello mejorando el servicio a clientes tanto en DOT (entregas en plazo) como en Lead Time (plazo de entrega desde confirmación de pedido)

Riesgo Evolución Patrimonio Neto

Por último y en referencia a su situación de balance, señalar que debido a la evolución negativa de los resultados durante el primer semestre del ejercicio, el patrimonio neto de la Sociedad Dominante se encuentra por debajo de las dos terceras partes del capital social, por lo que de acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital, la misma se encuentra transitoriamente en causa de reducción de capital social.