



## **Información Económico Financiera**

*Enero – Diciembre 2011*

**EL GRUPO DOGI MEJORA SU RESULTADO OPERATIVO UN 38.8%. Las ventas del Grupo cayeron un 8%. Sin embargo sus resultados operativos mostraron una clara mejoría.**

**RESULTADOS GRUPO DOGI**

	Grupo DOGI (EUR '000)	
	YTD 2011	YTD 2010
<b>Ventas netas</b>	<b>39.394</b>	<b>42.868</b>
<b>Ebitda</b>	<b>-1.617</b>	<b>-1.886</b>
<b>Ebit</b>	<b>-4.721</b>	<b>-7.719</b>

**Ventas y Resultado Operativo (Unidades de Negocio en moneda Local)**

	DOGI Spain (EUR '000)			EFA (USD '000)			Dogi China RMB '000)		
	YTD 2011	YTD 2010	%Vs 2010	YTD 2011	YTD 2010	%Vs 2010	YTD 2011	YTD 2010	%Vs 2010
<b>Ventas netas</b>	<b>18.098</b>	<b>18.924</b>	<b>-4,36%</b>	<b>29.734</b>	<b>31.627</b>	<b>-5,99%</b>	<b>118.285</b>	<b>150.043</b>	<b>-21,17%</b>
<b>Ebitda</b>	<b>-1.883</b>	<b>-2.053</b>	<b>8,28%</b>	<b>1.264</b>	<b>1.130</b>	<b>11,86%</b>	<b>1.723</b>	<b>10.306</b>	<b>-83,28%</b>
<b>Ebit (*)</b>	<b>-4.161</b>	<b>-4.475</b>	<b>7,02%</b>	<b>113</b>	<b>-3.374</b>	<b>103,35%</b>	<b>-15.005</b>	<b>-18.062</b>	<b>16,93%</b>

Nota: Los resultados de Dogi China se han clasificado como resultados en actividades discontinuadas. Los costes de reestructuración de Dogi España en 2011 por importe de 880 miles de euros no se han considerado para determinar su EBIT/EBITDA.

Dogi España presenta un descenso en las ventas del 4,36% respecto al 2010. Esta leve caída supone la menor producida en los últimos ejercicios por parte de la compañía. De hecho, puede considerarse un resultado de ventas acorde con la situación económica general y con el descenso en el consumo que se experimentó durante el ejercicio. El incremento en la actividad exportadora a Reino Unido, Alemania, Escandinavia, Latinoamérica y Asia ha permitido compensar el descenso del consumo en el mercado nacional y la pérdida de un volumen considerable en el cliente Groupe DBApparel (Francia).

Los resultados operativos de la matriz presentan mejoras respecto a los registrados en el ejercicio anterior. En concreto, el Ebitda mejora un 8.3% y el Ebit un 7.0%. Esta mejoría es el fruto de las políticas de reducción de costes, mejoras en la eficiencia y gestión del gasto. Asimismo, recogen el incremento en los márgenes derivadas de la apuesta estratégica por el desarrollo de productos de mayor valor añadido y precio de venta unitario.

La sociedad española debe continuar el camino iniciado. Necesitamos incrementar las ventas y, para ello, seguir apostando por productos diferenciales en su composición técnica y su diseño innovador. Focalizar nuestro esfuerzo en clientes y segmentos claros, desarrollando tejidos básicos de alto valor añadido y detectando áreas de crecimiento y valor en la Moda Íntima y el Baño. En el área operativa seguiremos profundizando en áreas de mejora que nos permitan ofrecer índices óptimos de costes, servicio y calidad. Con este objetivo, están implantados equipos de mejora continua que trabajan en proyectos específicos que nos permitirán mejorar en las áreas mencionadas.

Finalmente, junto al esfuerzo realizado para incrementar los ingresos, se seguirán impulsando medidas destinadas a la reducción de costes e incremento de la productividad. En este sentido, durante el mes de Enero de 2012 se ha aprobado un ERE que ha afectado a 25 personas y ha significado la amortización de un 11 % de los puestos de trabajo, lo que significará unos ahorros anuales de aproximadamente 1 millón de euros. Asimismo, se mantienen las medidas destinadas a flexibilizar las necesidades productivas. El coste del Expediente de Regulación de Empleo ha sido provisionado en las cuentas de 2011 por importe de 880 miles de euros

La Filial Norteamericana, tras un primer semestre muy positivo, ha finalizado el año de manera un tanto decepcionante. Sus ventas han descendido un 6% influenciadas, de manera determinante, por la caída del consumo en el mercado Norteamericano. A pesar de este descenso en ventas, EFA ha mejorado notablemente sus resultados operativos. Todo ello es debido a la mejora en su mix de producto/margen, la contención del gasto y las continuas mejoras de productividad y eficiencia.

La evolución futura de esta filial vendrá muy marcada por los movimientos de relocalización de la producción textil, desde Asia a Centroamérica, impulsada por el incremento de los costes logísticos y laborales en Asia, y por la necesidad de reducir los plazos de entrega en un entorno con reducción de los niveles de stock en la cadena de distribución. Asimismo, EFA se verá favorecida por la obtención de un importante volumen de negocio de nuestro principal cliente derivados de problemas en calidad y servicio de uno de nuestros competidores. Finalmente, el crecimiento en los mercados industriales donde su presencia actual es poco relevante, es otra de las estrategias desarrolladas para incrementar su cifra de negocio utilizando la capacidad existente.

Sin duda, el ejercicio de Dogi China ha venido marcado por la expropiación forzosa de los terrenos y la factoría que la compañía tiene en la localidad de Nanjing. En Septiembre del 2011 se alcanza un acuerdo para fijar la indemnización en RMB105 millones (aproximadamente unos 11.5 millones de Euros). Dicha compensación afecta al derecho de uso de los terrenos, el edificio y las instalaciones fijas. Dogi conserva la propiedad sobre el resto de activos. En el acuerdo se fija que la salida de la actual ubicación será el 30 de Noviembre de 2012, siendo extensible en 3 meses si las circunstancias así lo requirieran. Es importante señalar que, Dogi se vio forzada a alcanzar dicho acuerdo al ser comunicada la imposibilidad del desarrollo de cualquier actividad industrial en la zona tras la recalificación de los terrenos llevada a cabo por el Gobierno de Nanjing.

Dogi está estudiando todas las alternativas posibles para continuar su actividad en el mercado asiático, sin embargo los estados financieros del Grupo Dogi a 31 de diciembre reflejan el impacto que supondría la venta de los activos y el cierre de la actividad fabril en China. Actualmente se siguen impulsando medidas con el objetivo de mantener actividad comercial en la zona. En un futuro se podría concretar medidas destinadas a mantener presencia fabril en Asia.

Por lo que a las ventas de Dogi China se refiere el ejercicio ha sido desigual. Durante el primer semestre se vieron impactadas por la caída puntual en la demanda de su principal cliente debido a la gran cantidad de stock acumulado. La segunda mitad del año, observaba claros signos de mejora. Sin embargo, el anuncio de la expropiación, ciertas dudas sobre la continuidad de la compañía en China y puntuales brotes de conflictividad laboral generaron intranquilidad en numerosos clientes locales, que optaron por fuentes alternativas de suministro. Todos estos factores han impedido una normal recuperación de la cifra de ventas que ha sufrido una caída del 21% respecto a lo que fue un año especialmente bueno como el 2010.

Además del estudio de alternativas para proseguir la actividad fabril en Asia, el objetivo prioritario es mantener el negocio de determinadas cuentas claves que puedan suministrarse desde Europa o USA. En este sentido, se estima que se podrían conservar entre 5 y 6 millones de euros de las actuales ventas de la factoría China. Las conversaciones están muy avanzadas y van por buen camino. Se trata de mantener productos de valor añadido en los que el Know How de Dogi es clave, cuyos márgenes son buenos para España y USA, y no suponen incremento en los costes fijos de estas unidades de negocio. Estos productos se venden a

clientes ubicados en el Sudeste asiático pero cuya base de operaciones no es China (impacto en su cadena de suministro es mínimo).

El Grupo Dogi va seguir apostando por ser un participante principal en un entorno con cada vez más global, siendo su misión convertirse en un fabricante de tejidos elásticos reconocido por el mercado por la calidad de sus productos y por ser un claro generador de tendencias. El grupo seguirá basando su estrategia en:

- Impulsar la inversión en I+D con el objetivo de generar un portafolio de productos técnicamente innovadores y que se adapten a los requerimientos de los clientes tanto a nivel técnico como de valor.
- Focalizar nuestros esfuerzos en ofrecer niveles de calidad y servicio diferenciales, y que se conviertan en nuestra principal ventaja competitiva.
- Potenciar las medidas orientadas a ajustar las estructuras productivas al tamaño del mercado con el objeto de garantizar una rentabilidad sostenida en un mercado altamente competitivo.

## Resultado Neto

A efectos de poder comparar el 2010 con el 2011, los resultados de la filial China se han incluido en ambos periodo como resultados de actividades discontinuadas.

El Resultado Neto del Grupo pasó de los 12.8 millones de Euros positivos a los 15 millones de Euros negativos. En el ejercicio 2010 se incluían los resultados de las filiales de Sri Lanka y Tailandia, hasta el momento de su venta, en Marzo y Octubre respectivamente, así como el impacto en resultados de dichas ventas. El impacto de las mismas ascendió a 1 millón de Euros positivo en 2010.

Cabe señalar que en de 2010 el Resultado Neto incluía el impacto positivo por la imputación de las quitas de 14.3 millones de Euros y la activación de intereses implícitos por valor de 7.7 millones de Euros. Dichos importes se derivan de la firma del convenio de acreedores alcanzado en el marco del Concurso Voluntario de Acreedores presentado por Dogi España en el año 2009.

A 31 de diciembre de 2011 se ha contabilizado el impacto del cierre de la actividad fabril en China. Dicho impacto incluye el deterioro previsto por la realización de los activos, los gastos e ingresos operativos previstos para el ejercicio 2012, las indemnizaciones a pagar a los empleados y otros gastos derivados del cierre. El importe provisionado asciende a 7,2 millones de Euros.

Finalmente, señalar que el ejercicio 2011 incluye gastos financieros por importe de 1.7 millones de euros correspondientes a la aplicación de los intereses implícitos incurridos hasta esa fecha, así como retroceso de quitas comunicadas erróneamente a la Compañía.

## Evolución Deuda Concursal y Otros Riesgos

Durante el ejercicio 2011, Dogi ha hecho frente a desembolsos por importe de 1,9 millones de Euros que no se corresponden con la financiación del ejercicio en curso. En concreto, en Septiembre se cumplió con el primer compromiso del Convenio mediante el pago de créditos concursales a proveedores de 0.9 millones de Euros. El millón de Euros restante corresponde a la devolución de créditos privilegiados (Agencia tributaria, Seguridad Social y Otros).

Todas las compañías del Grupo Dogi siguen atendido sus compromisos de pago. La ampliación de la financiación por parte del Institut Català de Finances – Deutsche Bank por importe de 1.4 millones de Euros que se concretó a principios del mes Agosto, la capacidad de

la sociedad americana para hacer frente a sus compromisos con la matriz y otros fondos procedentes de la filial China permiten garantizar la solvencia y viabilidad económica del Grupo a medio plazo.

### **Fondos Propios**

Debemos señalar que debido a la evolución negativa de los resultados durante el ejercicio 2011 así como las dotaciones realizadas por el cese de la actividad fabril en China, 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. Esta previsto que en la próxima Junta General de Accionistas sean tomadas las medidas oportunas para restituir la situación patrimonial de la Sociedad Dominante.