



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

En virtud de lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y a solicitud de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, DOGI INTERNATIONAL FABRICS, S.A. publica la siguiente información referente a la memoria presentada en el concurso voluntario de acreedores:

EXTRACTO OBTENIDO DE LA MEMORIA que se acompaña a la solicitud de concurso voluntario de DOGI INTERNATIONAL FABRICS, S.A. (en adelante DOGI), en cumplimiento de lo dispuesto en el en el art. 6.2.2º de la Ley Concursal (LC).

Evolución de DOGI y su Grupo desde el 2008

2008

En el ejercicio 2008 se produjo el desarrollo de la crisis económica mundial que se había desatado en 2007 en su vertiente de crisis hipotecaria y financiera. En el último trimestre de 2008 es cuando mayores consecuencias tuvo en el sector financiero la crisis que aún no se ha cerrado, con cierres, nacionalizaciones y rescates de entidades financieras, tanto en Europa como en EE UU.

La crisis económica global ha provocado a su vez una crisis de confianza en el consumidor, lo que ha producido un impacto negativo en el sector industrial; la desconfianza en el sistema ha provocado una tendencia a la contención y al ahorro en los consumidores, en detrimento del gasto y de la inversión. La demanda en el sector industrial a nivel mundial en el último trimestre de 2008 experimentó un retroceso de alrededor de un 25%.

A nivel del Grupo DOGI, los primeros tres trimestres de 2008 fueron positivos, registrando un EBITDA de 0,4 millones de euros al final del tercer trimestre de 2008, lo cual suponía una mejora respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Sin embargo, dicha evolución se truncó en el último trimestre del año, en el que se registró un EBITDA negativo de 6,9 millones de euros.

A lo largo de 2008 se llevaron a cabo diferentes acciones a fin de preparar al Grupo para una crisis mundial prolongada. Entre dichas medidas se cuentan las siguientes (entre paréntesis, el impacto que han tenido en la cuenta de resultados): (i) cierre de la planta de Filipinas (9,7 millones de euros); (ii) concentración de la producción en España en un único centro (3,7 millones de euros); (iii) depreciación del fondo de comercio adquirido con la

compra de EFA (6,3 millones de euros); (iv) regularización de créditos fiscales en la sociedad matriz española DOGI (12,9 millones de euros); y (v) adecuación de la producción de la planta china a productos de alto valor añadido (2,4 millones de euros).

A finales de septiembre de 2008 se produjo el cese de la actividad de la planta ubicada en Filipinas y la liquidación de la sociedad que la operaba. La producción se trasladó a las plantas de Tailandia y China, resultando de la operación un balance de caja global positivo para el Grupo, si bien en 2008 supuso un impacto negativo en la cuenta de resultados por importe de 3,5 millones de euros. La razón de la operación estribaba en la estrategia del Grupo ante la actual situación de recesión: mantener una única planta de producción por área de confección (denominada *cluster*).

En agosto de 2008 comenzó el traslado de toda la actividad productiva a la nueva planta de El Masnou (Barcelona), procediendo al cierre de las tres plantas que estaban operativas en Cardedeu, Parets y en la propia localidad de El Masnou. La nueva planta productiva única se denomina DOGI II y la sociedad la ocupa en régimen de alquiler. Como consecuencia de la adaptación de las previsiones del Grupo a la evolución del entorno y del sector, se tomó la decisión de no trasladar algunos de los activos instalados en las tres plantas antiguas. Como consecuencia de dar de baja los activos no trasladados, DOGI contabilizó una pérdida por importe de 3,85 millones de euros.

En cuanto a la evolución financiera del Grupo en el ejercicio 2008, en el mes de julio se acomete una ampliación de capital que no obtiene el respaldo que se esperaba, suscribiéndose acciones por un importe de 4,2 millones de euros. La finalidad de la ampliación de capital era financiar el traslado de la actividad productiva en España a DOGI II, así como aportar los fondos necesarios para readecuar la producción en el *cluster* asiático (cierre de la planta de Filipinas, aportación de recursos a la *joint venture* de Sri Lanka para su consolidación, etc.). Por otro lado, el Grupo trataba de reforzar sus fondos propios para evitar que se pudiera producir un desequilibrio patrimonial como consecuencia de las pérdidas acumuladas. Dado que la ampliación de capital no fue todo lo exitosa que se esperaba, el accionista de referencia de la compañía aportó 3,3 millones de euros adicionales en forma de préstamo participativo, que fue desembolsado en su totalidad.

Para obtener la financiación de los gastos e inversiones que se han mencionado, y que no pudo obtenerse por la vía de la ampliación de capital, DOGI acudió a las instituciones financieras, en particular el ICF, del que obtuvo un préstamo de 8,5 millones de euros, que fueron desembolsados entre finales de 2008 y principios de 2009. Para la concesión de dicho préstamo, el accionista de referencia aportó en garantía unos terrenos de su propiedad.

Además de las anteriores medidas, el Grupo ha continuado con la reducción de la capacidad de producción para adecuarla al continuo ajuste de la demanda mundial. Asimismo, y ante la dificultad de financiar su ciclo de circulante, se ha optado por una política de reducción del capital circulante, mediante el incremento de la rotación de los *stocks*.

En 2008 la cifra de negocios a nivel de Grupo se ha situado en 117 millones de euros, un 20,9% menos que en 2007 y el resultado del ejercicio ha sido de pérdidas por casi 60 millones de euros. Por su parte, la sociedad española DOGI ha vuelto a registrar un importante descenso en la facturación, situándose en 38,6 millones de euros, un 31% menos que en el ejercicio anterior.

2009 (primer trimestre)

En el primer trimestre de 2009 el Grupo DOGI ha registrado unas ventas de 23,4 millones de euros, lo que supone un descenso de un 33,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Asimismo, el EBITDA ha resultado negativo en 3,6 millones de euros, y el resultado neto ha sido negativo en 6,8 millones de euros. Si bien dichos resultados suponen una cierta mejoría respecto a los registrados en el último trimestre de 2008, no cabe duda de que la evolución del consumo a nivel mundial sigue castigando los resultados del Grupo, especialmente como consecuencia del impacto de la crisis en la demanda por parte de los grandes confeccionistas europeos.

Los resultados negativos del Grupo se han producido como consecuencia de la evolución de la demanda, a pesar de los objetivos conseguidos con los planes de reducción de costes acometidos, con especial incidencia en la planta china, donde se ha experimentado una reducción de costes por áreas de entre un 23% y un 33%. Entre dichas medidas de reducción de costes se acometió un ajuste de plantilla en la actividad productiva y comercial en China que afectó a 95 personas.

Por otro lado, se ha completado el traslado de la producción de la planta de Filipinas a las de China y Tailandia. Esta última resulta especialmente exitosa, registrando incrementos del beneficio generado durante los últimos seis meses.

En la planta estadounidense, se ha producido una mejora de los resultados gracias a la diversificación de los mercados en los que comercializa sus productos y a la reducción de costes llevada a cabo; en especial un ajuste de plantilla que ha afectado a 24 trabajadores.

Por su parte, a la *joint venture* sita en Sri Lanka le está costando arrancar su actividad con buenos resultados, debido a que está inmersa en un proceso de adaptación a la producción y a la presión que soporta por parte de sus clientes, las grandes marcas de confeccionistas.

En la filial alemana también se ha producido un ajuste de plantilla de 25 personas, así como un ERE temporal, para tratar de hacer frente al impacto negativo de una reducción de ventas de un 30% en el primer trimestre de 2009.

En abril de 2009 finalmente se ha completado el traslado a las nuevas instalaciones de DOGI II. Durante los meses en que se ha estado trabajando simultáneamente en las instalaciones antiguas y en las nuevas, se ha producido una duplicación de costes que en 2009 ha tenido un impacto negativo de 1,1 millones de euros. Las ventas de la sociedad española se han visto reducidas en un 55% en el primer trimestre de 2009, lo que ha

obligado a la compañía a realizar un plan de ajuste que incluye un ERE temporal de suspensión de los contratos de trabajo durante 45 días a lo largo del ejercicio.

Conclusiones

Como hemos visto, el Grupo DOGI, experimentando asimismo una disminución progresiva de su cifra de negocio, a pesar de la expansión territorial que ha tenido en ese mismo periodo a través de la compra de sociedades en los grandes centros de confección del mundo. Así, las ventas del Grupo han disminuido un 18,75% entre el 31 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2008 (de 144 a 117 millones de euros). Y ello, insistimos, pese a haber incorporado nuevos centros productivos tras las compraventas de sociedades acometidas en el periodo, tales como EFA en EE UU o la *joint venture* de Sri Lanka.

La mayor reducción en las ventas la ha sufrido la sociedad española, pasando de una cifra de negocio de 70,9 millones a 31 de diciembre de 2005 a 38,6 millones a 31 de diciembre de 2008, esto es, un 45,55% menos en apenas tres años. Si bien buena parte de dicha reducción de las ventas ha sido propiciada por el propio Grupo para reforzar la capacidad productiva en las plantas asiáticas con la finalidad de acercar la producción a los grandes centros de confección, no es menos cierto que la cifra de ventas de la sociedad española ha registrado un descenso mayor del previsto por la propia compañía. De esa manera, la estructura de la sociedad española ha venido siendo a lo largo de los últimos ejercicios excesiva para el nivel de demanda que registraba. Ello, junto con la imposibilidad de la compañía de repercutir los gastos indirectos que generaba en el precio facturado a los clientes, configura una de las razones de los resultados negativos de la compañía a lo largo de los últimos ejercicios.

Dicho exceso de estructura ha tratado de paliarse mediante la concentración de la producción en una sola planta, si bien, por un lado, el proceso se ha retrasado más de lo que hubiera sido deseable, con lo que se ha producido una duplicidad de gastos en los ejercicios 2008 y 2009 y, por otro lado, el ajuste de la demanda ha obligado a dar de baja parte de los activos que inicialmente se iban a instalar en la nueva planta, con lo que se ha producido una pérdida también por esa vía.

Así, el traslado a la planta de DOGI II ha supuesto una reducción en la capacidad de producción de la compañía española de 9,5 a 5,8 millones de metros anuales y una reducción de plantilla de 557 a 308 empleados.

PRINCIPALES CAUSAS DE LA CRISIS Y MEDIDAS YA ADOPTADAS PARA REMEDIARLA

Causas de la crisis

Varias son las causas que han convergen en la situación de crisis de DOGI y que motivan la presente solicitud del concurso voluntario:

- (a) Una fuerte reducción del volumen de ventas iniciado desde el último trimestre de 2008 y que se ha visto agravada durante los primeros meses de 2009. En términos de entrada de pedidos, a mediados de mayo de 2009 la reducción respecto al mismo periodo del año anterior ha sido de un 54,2 %.
- (b) Falta de financiación. Descartada la posibilidad de obtener financiación vía ampliación de capital debido el fracaso de la última ampliación realizada en julio de 2008 no ha sido posible la obtención de financiación a través de la banca comercial o de las instituciones públicas. En lo que hace referencia a la banca comercial está ha exigido además la reducción de los créditos concedidos.
- (c) Coincidencia de la crisis financiera mundial con el ineludible traslado a la nueva fábrica y la consecuente necesidad de inversión en las instalaciones generales y de conexionado de toda la maquinaria. Duplicidad de gastos por la ralentización del proceso de traslado.
- (d) Elevados gastos salariales consecuencia de no haber podido acometer por restricciones financieras el ERE inherente a la concentración de las diferentes actividades fabriles en la nueva fábrica de El Masnou, sueldos elevados como consecuencia del ciclo expansivo de la compañía de los últimos años y exceso de estructura relacionada con una política de excesivo control corporativo del grupo (resto de filiales y joint ventures).

Medidas adoptadas hasta la fecha

Para cada una de las causas anteriores se han venido realizando una serie de actuaciones en los últimos meses y que son las siguientes:

- (e) En relación a la reducción del volumen de ventas las actuaciones para paliar su efecto han consistido en intensificar la acción comercial así como en identificar nuevas oportunidades de negocio. En este último aspecto se ha constatado que el efecto de la crisis afecta mayoritariamente a las ventas de las marcas intermedias, en menor medida a las de gama alta y que por el contrario beneficia a las de bajo costes tipo centros comerciales. Por este motivo se ha puesto en marcha el proyecto Fast Fashion que manteniendo la esencia de nuestro producto permite identificar un número de artículos limitado de temporadas anteriores que pueden ser ofrecidos a los confeccionistas de estos centros comerciales.
- (f) En relación a la falta de financiación se han realizado negociaciones con la banca comercial sin éxito ya que únicamente se han alcanzado acuerdos a precario para que en la mayoría de los casos se vea reducida su exposición de riesgo. Con la banca institucional no se ha podido formalizar acuerdos por la dificultad de conseguir los avales requeridos. En el caso de los accionistas tal y como se ha mencionado anteriormente, únicamente el accionista de referencia ha realizado

aportaciones a la sociedad a través de préstamos participativos así como ofreciendo bienes de su propiedad en garantía de préstamos además de aceptar renegociaciones de la deuda. Con algunos proveedores se han conseguido acuerdos puntuales pero no suficientes. Se ha intentado por otro lado alguna desinversión en filiales o en inmuebles de las mismas sin que se prevea puedan fructificar en un plazo breve.

- (g) Las inversiones en el Dogi II (nueva fábrica de El Masnou) se han reducido al mínimo posible, instalando solamente las máquinas necesarias para el nivel de actividad actual, dejando de trasladar maquinaria y también variando el proyecto inicial de almacén automatizado. Se ha acelerado el proceso de traslado y reducción de gastos vinculados al mismo (limpieza, seguridad, soporte informático, energía, transportes, alquileres...).
- (h) En relación a los gastos salariales se ha aplicado un STC (Suspensión temporal de contratos) para el 100% de la plantilla y de 45 días distribuidos durante el presente año, se ha iniciado un proceso de bajas voluntarias y otras forzadas de manera selectiva tendentes a reducir los costes de estructura.

En Barcelona, a 14 de agosto de 2009.

Por DOGI INTERNATIONAL FABRICS, S.A.

Josep Abellán
Director Financiero del Grupo