



Informe de Gestión

Enero – Diciembre 2009



Informe de Gestión Consolidado correspondiente al ejercicio 2009

El importe neto de la cifra de negocios consolidada del Grupo DOGI es de **66 M€ y supone un descenso del 44% respecto al año anterior, originado por una fuerte caída del consumo y por la exclusión de la filial alemana del ámbito de consolidación.**

ENTORNO MACROECONÓMICO

El año 2009 ha venido marcado por las consecuencias de la crisis económica y financiera global, soportando este ejercicio el mayor impacto sobre el consumo y las restricciones financieras. Esta situación ha dificultado enormemente el funcionamiento de las empresas, castigadas por el hundimiento de las ventas y la falta de alternativas de refinanciación de las fuertes pérdidas ocasionadas.

Especialmente dura ha sido la crisis en España, donde además de los problemas a los que hace frente el resto de países occidentales hay que añadir la constante destrucción de empleo y el mayor índice de paro de entre todos los miembros de la CEE.

Sin embargo y en comparación con el cierre del ejercicio anterior, la mayoría de países, y especialmente las locomotoras de la economía mundial, han dejado atrás la recesión e iniciado el camino de una lenta recuperación, con niveles de crecimiento modestos. No obstante en el caso de España y a la hora de redactar este informe nos mantenemos en recesión y sin signos claros de reactivación económica, con problemas estructurales de calado y sin visos de ser acometidos en esta legislatura.

Las previsiones disponibles auguran un año 2010 de lento crecimiento, influenciado por las secuelas que sobre determinados países e instituciones puede tener aún los efectos de la grave crisis, complicado con una evolución tímidamente al alza de las materias primas y la persistencia de una alta volatilidad del mercado de divisas que pueden dificultar la gestión especialmente de empresas con implantación global.

En España, la vuelta a la senda del crecimiento del PIB no se espera para antes del segundo semestre según las previsiones más optimistas, teniendo pendiente de resolver los grandes desequilibrios estructurales tales como el fuerte paro y el acceso a la financiación por parte de las empresas y las familias.

EVOLUCIÓN GRUPO DOGI

El año 2009 ha sido marcado por la presentación voluntaria del concurso de acreedores de la empresa matriz, Dogi International Fabrics,S.A. y de su filial Penn Elastic GmbH ambas a finales del primer semestre.

Las causas que convergieron en la necesidad de tomar esta medida fueron; una fuerte reducción de la facturación en Europa, dificultades de financiación, retraso en el traslado a las nuevas instalaciones fabriles de El Masnou y elevados costes estructurales.

No se vieron afectadas por la insolvencia el resto de filiales y joint ventures y en general, el grupo ha seguido operando con normalidad a lo largo del año 2009 sin que los clientes hayan sufrido consecuencias negativas derivadas de esta situación.

La filial alemana, PENN Elastic GmbH, presentó la insolvencia voluntaria de forma unilateral y sin el conocimiento ni consentimiento de la matriz. De hecho existen razones fundadas para suponer que la insolvencia presentada no estaba justificada y obedeció a intereses aún hoy por dilucidar en los tribunales. El hecho fundamental es que en estos momentos esta filial ha quedado desposeída de todos sus activos y pasivos, siendo la empresa continuadora de la actividad y competidora del grupo Dogi, Penn Textile Solutions,GmbH.

A pesar de unas circunstancias tan desfavorables, en el año 2009 los resultados de explotación negativos se redujeron a la mitad, pasando de 30,7 M€ en el 2008 a 15,4 M€ en el 2009, y con una tendencia de mejora significativa a lo largo de los últimos meses del año.

El EBITDA ha sido negativo de 8,7 M€ representando una mejora de 7,3 M€ en relación al año 2008.

El ejercicio de 2009 incorpora gastos no recurrentes, relativos a los costes de traslado a la nueva fábrica, especialmente los que se refieren a la duplicidad de gastos inherentes a la necesidad de mantener los dos centros fabriles durante unos meses, los costes derivados del proceso concursal y también los relativos a la reestructuración acometida en el marco del plan de viabilidad que en conjunto suponen 4,9 M€.

El resultado consolidado del ejercicio ha sido de 37,9 M€ negativo, frente a los 59,2 M€ también negativos del año anterior, 15,8 M€ corresponden a las pérdidas relativas a la filial alemana Penn Elastic GmbH.

Para el año 2010 y como consecuencia de la aplicación del plan de viabilidad de la compañía, el resultado consolidado del ejercicio se prevé

sea ligeramente positivo con un EBITDA consolidado de casi 9 millones eur.

1. CONSOLIDACIÓN DEL PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS ASIÁTICOS

Este plan iniciado en el año 2008 fue completado a lo largo de 2009. Los resultados han sido evidentes con una mejora importante de las perspectivas industriales y comerciales de Dogi China y unos resultados positivos para Penn Asia, la joint venture en Tailandia, confirmados ya en el 2009.

2. CONCENTRACIÓN DE PLANTAS PRODUCTIVAS EN ESPAÑA

El nuevo centro productivo de El Masnou concentra ya toda la actividad industrial y comercial. El traspaso realizado de forma progresiva se completo a finales de Abril 2009.

3. EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO Y LIQUIDEZ DEL GRUPO

Durante el año 2009 el préstamo concedido por el ICF de 8,5 M€ quedó totalmente dispuesto.

A pesar de ello, los problemas de liquidez a los que tuvo que hacer frente Dogi como consecuencia de la caída de las ventas y la finalización de las instalaciones del Dogi II obligó a la compañía a la presentación del concurso voluntario de acreedores.

Desde este instante y a pesar de las limitaciones impuestas por el propio proceso, la compañía ha conseguido refinanciar la actividad a través de instrumentos de financiación de circulante y a la implantación de multitud de medidas tendentes a mejorar la tesorería, entre las que destaca la reducción de las existencias.

Los créditos contra la masa a final de diciembre 2009 ascendían a 7,9 M€ y el endeudamiento global del grupo había disminuido en 4,8 M€.

Actualmente la sociedad ha solicitado al ICF (Institut Català de Finances) un crédito de 1,5 M€ equivalente al desfase existente entre las inversiones realizadas en el Dogi II (10 M€) y las cubiertas por el préstamo concedido a finales de 2008.

Persisten las tensiones de tesorería, no obstante la empresa tiene previstas una serie de medidas que complementadas con el crédito solicitado al ICF permitirían afrontar los compromisos a medio plazo sin necesidad de recurrir por el momento a fuertes desinversiones.

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

- Riesgo de Negocio

El Grupo Dogi afronta el 2010 con presupuestos en beneficios para todas las filiales y joint ventures a excepción de Dogiefa en Sri Lanka, y ello, fruto del plan de ajuste implementado en el 2009 y que permite al grupo ser rentable con un volumen de actividad global reducido.

- Riesgo de Capital de Trabajo

El Grupo Dogi ha realizado un importante esfuerzo en la disminución del capital circulante con el objetivo de hacer frente, por un lado, a la necesidad de pago al contado a los proveedores, los costes concursales y de reestructuración, 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 del Pasivo

Los compromisos relacionados con los pasivos financieros a los que la sociedad deberá hacer frente durante el ejercicio 2010 quedan supeditados a los acuerdos alcanzados con los acreedores a través de la propuesta Anticipada de Convenio presentada por la compañía.

4. COMPOSICIÓN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Durante el año 2009 se ha reducido en dos el número de Consejeros de la sociedad, con el cese del Sr. Gonzalo Pérez-Carballo en junio 2009 y la dimisión del ex Consejero Delegado Sr. Karel Schröder en noviembre 2009.

5. PARTICIPACIÓN DEL ACCIONISTA DE REFERENCIA

La participación de D. Josep Domènech, accionista de referencia, a cierre del ejercicio 2009, se mantiene en el 29, 53% del capital.

6. PLAN DE VIABILIDAD

La voluntad de la compañía de salir cuanto antes de la situación concursal, motivó la realización de un Plan de Viabilidad, condición indispensable para realizar una Propuesta Anticipada de Convenio para los acreedores, y permitir la tramitación abreviada del expediente.

Este Plan de Viabilidad realizado por Miralles & Serra Assesors y aprobado por la Administración Concursal contó con el soporte mínimo requerido de la masa concursal y del principal acreedor. Actualmente cuenta con adhesiones comprometidas del orden del 76%.

Los ejes del Plan de Viabilidad consisten en; centrarse en artículos y clientes rentables, reducción de la plantilla con especial énfasis en el personal de estructura, reducción de salarios promedio del 20% para el personal fuera de convenio, reducción de gastos generales, mejora de la eficiencia productiva y la calidad aprovechando el nuevo centro fabril, dotar de mayor autonomía a las filiales responsabilizándolas de todo el ciclo de negocio....

Los principales objetivos del plan se han conseguido en los niveles esperados y en algunos casos superando expectativas, cumpliendo con exactitud los objetivos económicos y financieros a Diciembre de 2009. Esta situación da verosimilitud a las proyecciones a 5 años incluidas en el plan y que suponen una evolución favorable del negocio así como la capacidad para afrontar los compromisos adquiridos.

VISIÓN 2010

Dogi International Fabrics,S.A. afronto el año 2010 con optimismo a pesar de la prudencia que conlleva la situación actual de la economía mundial.

El fundamento de este moderado optimismo radica en el hecho de haber aplicado hasta la fecha con éxito las principales medidas del plan de viabilidad que sitúan al grupo en un nivel competitivo sólido para afrontar los retos de futuro.

De las amenazas, oportunidades. Con esta convicción, Dogi ha implementado una serie de medidas tanto en la matriz como en las filiales que permitirá en un entorno de demanda todavía muy débil obtener EBITDA's positivos en todas y cada una de sus filiales y joint ventures por primera vez en la historia del grupo y con la única excepción de la start up de Sri Lanka para poder extender este hito también al resultado neto.

DOGI INTERNATIONAL FABRICS - ESPAÑA

En DOGI España, además de todas las reducciones de costes que recoge el plan de viabilidad, la compañía ha presentado al juez, en el mes de marzo 2010, un Expediente de Regulación de Empleo temporal, que se basa en la Suspensión Temporal de Contratos (STC) por 50 días durante el ejercicio en curso y que afecta a toda la plantilla del España (238 empleados). La compañía esta ultimando un acuerdo con el Comité de Empresa y Sindicatos y está a la espera de su inminente aprobación.

Este expediente permitirá, sin afectación del EBITDA presupuestado, el tránsito de la situación actual de debilidad de la demanda a la recuperación de las ventas que esperamos para el segundo semestre del año, fruto principalmente de la recuperación de la confianza de los principales clientes al confirmarse la salida efectiva del concurso y del efecto positivo de nuestras nuevas colecciones desarrolladas a partir de la nueva orientación estratégica.

El volumen deja de ser el *driver* de la política comercial para dar paso a la innovación y el valor añadido como ejes de nuestra orientación comercial, “Reliability & Innovation” (fiabilidad e innovación) son el nuevo lema del grupo y eje de nuestra aproximación a los clientes.

DOGI CHINA

Dogi China ha seguido un proceso de reestructuración del negocio parecido al de Dogi España, actualmente esta filial está en una posición óptima para beneficiarse del fuerte incremento de las ventas de la zona, **disponiendo actualmente de la cartera de pedidos más potente de todo el grupo.**

EFA (ELASTIC FABRICS OF AMERICA) - EEUU

Es la filial con mayor capacidad de adaptación a la situación del mercado, afronta el 2010 con una previsión de ventas en franca recuperación.

DOGIEFA - SRI LANKA

Esta Joint Venture ha tenido problemas iniciales para cumplir con su plan de negocios. Dogi acordó con el socio local MAS Holdings una reducción de participación para evitar tener que aportar la financiación adicional requerida por el mayor nivel de pérdidas incurrido en la fase inicial. Esta circunstancia se traduce en una reducción de la participación de Dogi del 50% inicial al 40,8%, pendiente de formalizar. Actualmente y tras cambios en la DG de la filial, la empresa ha reducido significativamente su actividad para reorganizarse. Durante la segunda mitad de 2010 y de forma progresiva se espera alcanzar el nivel de actividad anterior para cerrar los últimos meses del año en beneficio.

PENN ASIA - TAILANDIA

Es la única empresa del grupo que ha saldado el año 2009 en beneficios. La previsión es de mantener esta línea positiva en 2010 si bien se prevé un encarecimiento de algunos suministros, especialmente de los costes energéticos que pueden mermar sus resultados. Hay que significar también el efecto que puede tener la evolución de la moneda local cuya devaluación durante 2009 y ante ventas dolarizadas ha supuesto una mejora competitiva relevante.

COTIZACION DE LA ACCION

La acción de Dogi fue suspendida de cotización por la CNMV en fecha 27-05-09 con un valor de 0,64 € por acción. Toda vez que la empresa espera salir de

la situación concursal en breves semanas a partir de la fecha de este informe, será decisión de la CNMV decidir si se dan o no las circunstancias adecuadas para que el valor vuelva a cotizar.

Por parte de la compañía y a través de sus órganos de gobierno, vamos a poner todo nuestro empeño para demostrar la capacidad competitiva de la empresa en su estructura post concursal así como su capacidad para hacer frente a los compromisos financieros derivados del propio concurso, con el ánimo de conseguir que los accionistas puedan tomar decisiones soberanas sobre su inversión en Dogi International Fabrics,S.A.