



PRESENTACIÓN DE ROADSHOW

NOVIEMBRE DE 2004

Advertencia Legal

Mediante su asistencia a la reunión en la que se efectúa esta presentación de roadshow, ustedes aceptan estar sujetos a las limitaciones siguientes:

Esta presentación se realiza únicamente a personas que tienen experiencia profesional en asuntos relacionados con inversiones y a personas a las que es lícito comunicársela (en adelante, la totalidad de dichas personas serán denominadas personas relevantes). Esta presentación está dirigida únicamente a personas relevantes y cualquier inversión o actividad de inversión a las que se refiere la presentación, está únicamente disponible a las personas relevantes o podrán únicamente ser llevadas a efecto mediante personas relevantes. Las peticiones que se realicen como consecuencia de esta presentación serán contestadas únicamente si la persona afectada es una persona relevante. Cualquier otra persona no deberá confiar o actuar con fundamento en esta presentación o su contenido.

Esta presentación ni constituye, ni forma parte, ni deberá ser interpretada como una oferta de venta o suscripción, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores de Dogi International Fabrics, S.A. (en adelante, Dogi) ni deberá, total o parcialmente, servir de base o apoyo en relación con ningún tipo de contrato, decisión de inversión o compromiso de ninguna clase. Cualquiera de estas ofertas, suscripciones, invitaciones o solicitudes se llevarán a efecto mediante la oportuna elaboración de un folleto emitido o, a emitir en su momento por Dogi, en relación con la oferta propuesta y, cualquier decisión de compra o suscripción de valores en relación con la oferta propuesta descrita en esta presentación, deberá realizarse únicamente sobre la base de la información contenida en la versión definitiva de dicho folleto. A estos efectos, se ha depositado un Folleto Informativo ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores en relación con la oferta propuesta. Esta presentación no constituye recomendación alguna en favor de los valores de Dogi.

Esta presentación se basa en la información proporcionada por Dogi y otras fuentes consideradas como fiables. También incluye estimaciones sobre el futuro (por ejemplo, las relativas a la situación financiera de Dogi, estrategia de mercado, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras) que implican riesgos conocidos y desconocidos, y están sujetas al cumplimiento de ciertas hipótesis clave en relación con estrategias, presentes o futuras, de negocio de la sociedad y las circunstancias y condiciones en las que Dogi pueda operar en el futuro. Debido a tales incertidumbres y riesgos, se aconseja a los receptores que no presten una confianza indebida en dichas estimaciones sobre el futuro. Los ejecutivos de Dogi renuncian a cualquier obligación de actualizar su evaluación de tales riesgos e incertidumbres o de anunciar públicamente el resultado de cualquier revisión de las citadas estimaciones sobre el futuro, salvo que sean requeridos para ello de conformidad con la legislación aplicable.

Bajo ningún propósito deberá confiar en la información contenida en este documento ni en su integridad, precisión o imparcialidad. La información de este documento está sujeta a verificación, conclusión y modificación. El contenido de esta presentación no ha sido verificado por Dogi. En consecuencia, ni Dogi ni Santander Central Hispano Investment, S.A., ni sus empleados, ni ninguno de sus respectivos miembros, directores, agentes o empleados o cualquier otra persona realiza u otorga directa o indirectamente manifestación o garantía alguna en relación con la precisión, integridad o imparcialidad de la información u opiniones contenidas en este documento. Ni Dogi, ni Santander Central Hispano Investment, S.A., ni ninguno de sus respectivos miembros, directores, agentes o empleados ni cualquier otra persona acepta ningún tipo de responsabilidad por ninguna pérdida de cualquier clase que resulte de la utilización de esta presentación o su contenido o de cualquier otra forma en relación con la misma.

La información y las opiniones contenidas en este documento se suministran a la fecha de esta presentación y están sujetas a modificación sin previo aviso.

Santander Central Hispano Investment, S.A. asesora a Dogi como entidad directora en relación con la oferta propuesta y no será responsable frente a ninguna otra persona por proporcionar la protección concedida a sus respectivos clientes, o por proporcionar asesoramiento en relación con la oferta propuesta.

Misión de Dogi

Ser el líder en la fabricación de tejido elástico para moda íntima

...

... mediante propuestas innovadoras que adaptan la última tecnología a las tendencias de la moda ...

... que satisfacen las necesidades comerciales de los clientes, ...

... aportando valor a los accionistas y a la sociedad en general

Amplia experiencia en el sector

1954

Creación de
Dogi, S.A

1995

Se introduce en Francia
mediante la adquisición de
Elastelle, S.A, mayor productor
francés de tejido elástico

2001

Adquiere a Sara Lee International
Corporation y Courtaulds Textiles
Investments Limited sus divisiones de
elaboración de tejido en Alemania, China,
Filipinas, Italia, Tailandia y Hong Kong

1993

Sale a operar en múltiples
mercados mientras que su
producción evoluciona de los tejidos
básicos a productos con un alto
valor añadido

1999

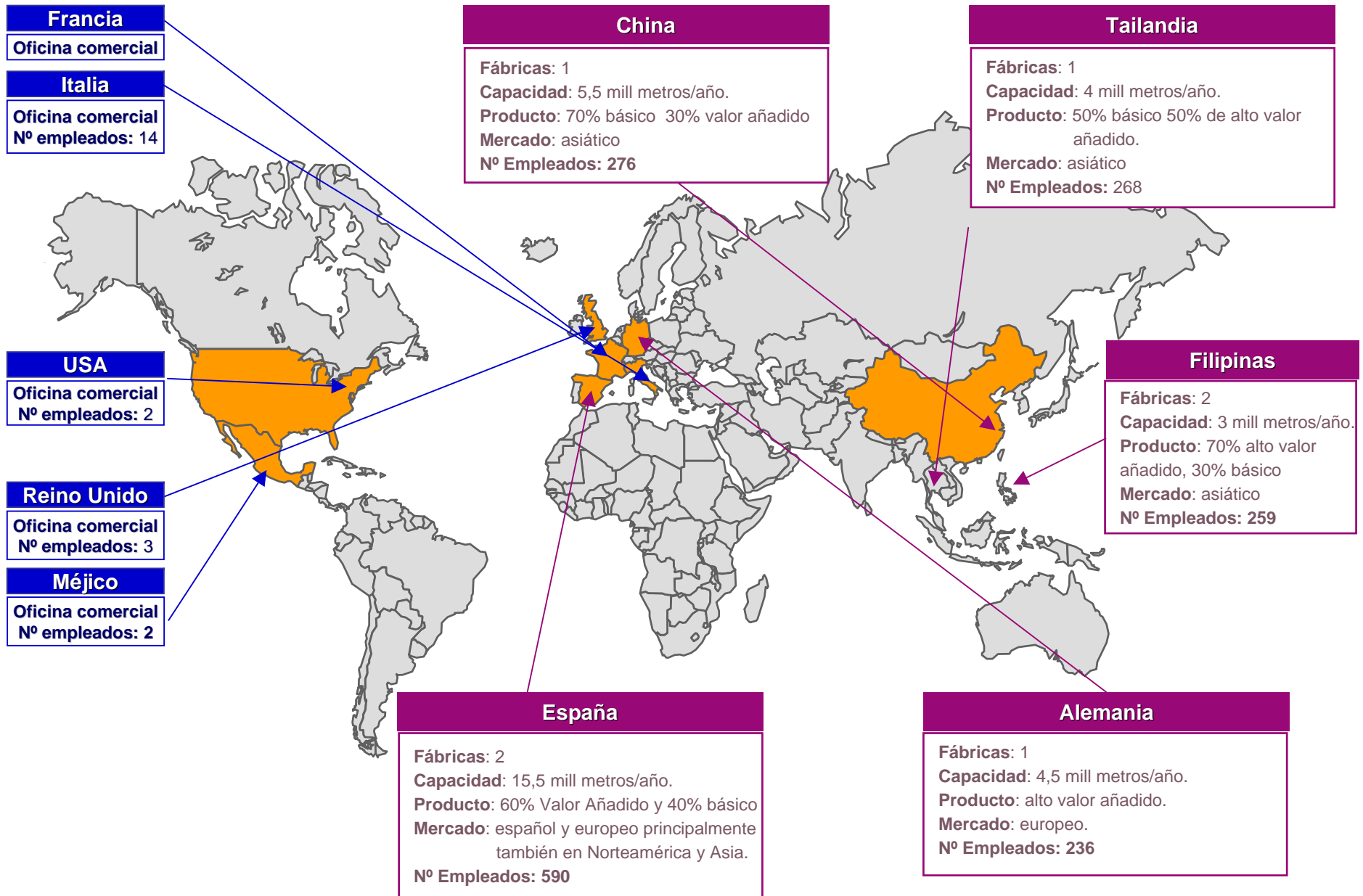
Adquisición de la sociedad
mexicana Textiles ATA, S.A
de C.V. con el objetivo de
captar el negocio de las
maquilas norteamericanas

2003

- ♦ Cierre de las operaciones
en Méjico
- ♦ Traspaso de actividad en
Francia
- ♦ Plan de reestructuración

Dogi International Fabrics, S.A se ha convertido en el único proveedor global de tejido elástico para la industria de la lencería, el baño y las prendas deportivas

Presencia global



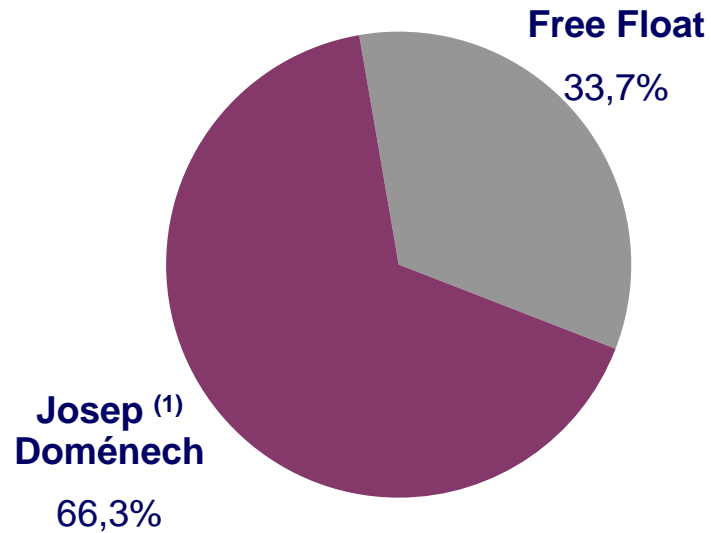
Principales características de la oferta

Emisor	<input type="checkbox"/> Dogi International Fabrics, S.A
Tamaño de la oferta	<input type="checkbox"/> Aprox. 29 Mill., equivalentes al 50% del capital social. <input type="checkbox"/> Existe el compromiso de suscripción de 16.000.000 € por D.Jose Domenech, accionista mayoritario de Dogi International Fabrics, S.A
Estructura de la oferta	<input type="checkbox"/> Ampliación de capital con Derechos de Suscripción Preferente con dos fases de ejecución
Finalidad de la oferta (OPS)	<input type="checkbox"/> Reforzar los fondos propios con el propósito de completar con éxito las inversiones futuras necesarias <input type="checkbox"/> Reducir el nivel de endeudamiento actual a largo plazo y establecimiento de un calendario de amortización más favorable.
Free float	<input type="checkbox"/> Hasta un 37,3% del capital después de la ampliación
Listing	<input type="checkbox"/> Bolsas de Madrid y Barcelona <input type="checkbox"/> Mercado Continuo
Entidades directoras	<input type="checkbox"/> Santander Central Hispano Investment, S.A. y Gaesco
Calendario	<input type="checkbox"/> Fijación de precio: 2 de noviembre <input type="checkbox"/> Road show: inicio el 11 de noviembre <input type="checkbox"/> Cotización de los derechos: 16 de noviembre <input type="checkbox"/> Segundo Periodo de Suscripción: 1 de diciembre

Estructura Accionarial

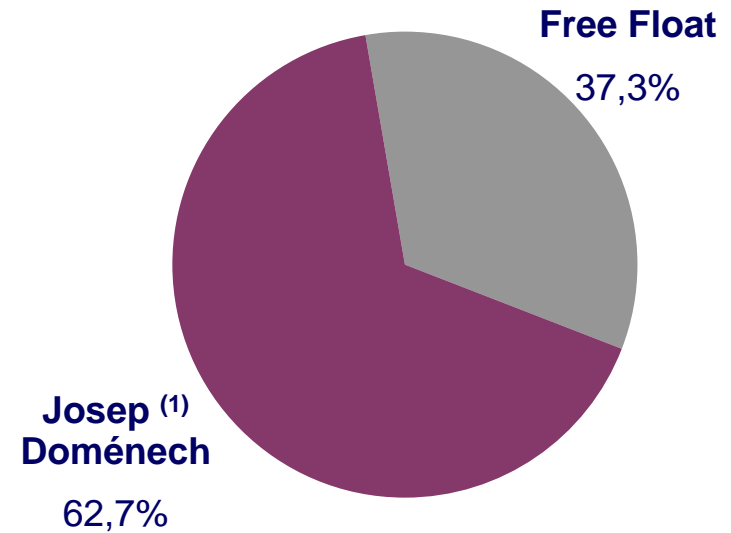
Pre- ampliación

Nº total de acciones : 15.212.500



Post- ampliación

Nº total de acciones : 22.818.750



(1) Incluye la participación que Josep Domenech tiene indirectamente a través de las compañías Bolquet, S.L , Investholding JD, S.L e Inversora de Bienes Patrimoniales S.L.

Compromiso del socio mayoritario

2002 y 2003

- ❑ Concedió directamente 3 préstamos por un valor total de 9.074.005 €

Junio de 2003

- ❑ Acudió a la ampliación de capital de 24.850.000 € suscribiendo el 93% de las acciones emitidas

2004

- ❑ Tiene el compromiso de acudir a la ampliación de 2004 aportando 16.000.000 de € en efectivo, 55,3% del total

Claves del sector de tejido elástico

Características y tendencias

Nicho dentro del textil (5% aprox) de alto crecimiento

Sector fragmentado y de gestión familiar

Intensivo en capital

Deslocalización de la confección a entornos con costes de mano de obra más competitivos

Presión en costes derivada de la incorporación de China a los acuerdos de libre comercio (2005)

Generador de valor añadido

Concentración creciente de proveedores y clientes estratégicos

Factores de éxito

Innovación

Acceso a las principales marcas y detallistas

Competitividad en costes

Capacidad Instalada capaz de atender las exigencias de grandes clientes

Mercado de fuerte crecimiento

Niveles de penetración de tejido elástico

Crecimiento demográfico

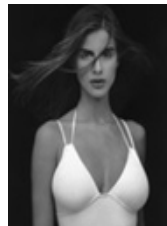
Incremento de la renta

- ❑ Amplio diferencial entre los niveles de Asia (15%) y Europa-América (63%)
- ❑ Niveles de penetración objetivo similares a los europeos
- ❑ Fuerte incremento de la población femenina mayor de 15 años 2003-2020 India (36%), China (18%), EE.UU. (16%), candidatos UE (9%)
- ❑ El envejecimiento de la población occidental exige una corsetería más técnica y adaptada
- ❑ China (8%), India (4%), Europa (2%)
- ❑ Más renta disponible destinada a productos de consumo como la moda íntima
- ❑ Economías asiáticas muy consumistas
- ❑ Incremento en el número y precio de prendas de moda íntima

Crecimiento esperado en tejido elástico a medio plazo

China	CAC: 20%	Especial crecimiento en GAMA ALTA
Europa	CAC: 3-5 %	

Tres líneas de productos...



**MODA
ÍNTIMA
(80%)⁽¹⁾**



**MODA BAÑO
Y
DEPORTIVA
(18%)⁽¹⁾**



**PUNTO
EXTERIOR
(2%)⁽¹⁾**

**Tejidos elásticos
básicos
(40%)⁽¹⁾**

**Tejidos elásticos de alto
valor añadido
(60%)⁽¹⁾**

(1) % en la facturación total de la compañía

... centrado en la innovación



Departamento de I+D+I: 3,5% de las ventas (2003)

Productos en desarrollo

● **Productos con fibras Lycra Easy Set**



● **Tejidos con microencapsulación de diferentes materias**



● **Tejidos con fibras de poliéster Coolmax**



● **Tejido “spacer”, con cámara de aire y transpirable, fabricado en un solo proceso**



● **Nuevos desarrollos del concepto “Engineered Edges”**



Atractiva cartera de clientes



MARKS & SPENCER



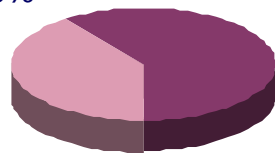
VICTORIA'S SECRET



Concentración facturación por cliente

España

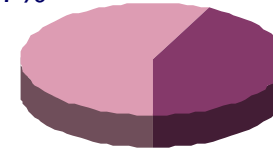
10 PC (1)
40%



Resto
60%

Alemania

10 PC
57%



Resto
43%

Asia

10 PC
50%

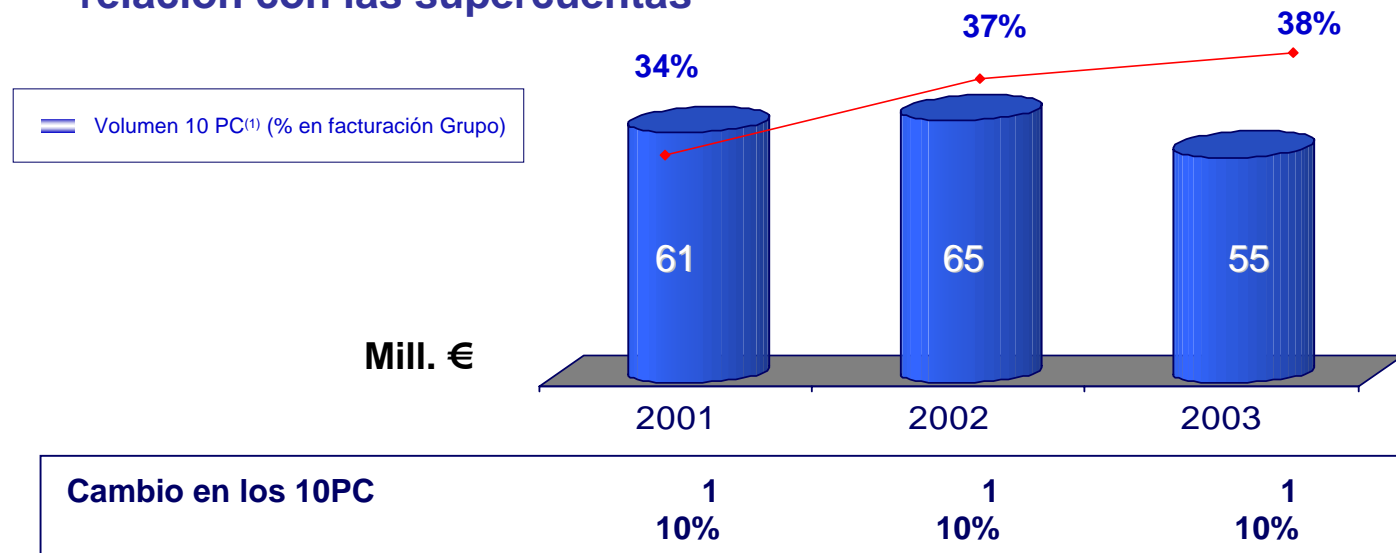


Resto
50%

(1) 10 principales clientes

Relación privilegiada con los clientes

- Relación continuada y estable con las supercuentas
- Status de proveedor de referencia con el cliente final aunque exista un intermediario manufacturero
- Desarrollo conjunto de los productos con los clientes finales (en exclusiva)
- Cada departamento de DOGI tiene un responsable de relación con las supercuentas



(1) 10PC: 10 principales clientes

Track-record exitoso hasta 2001...

Mill. €

	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Ingresos netos	107,6	106,2	135,2
EBITDA	18,0	15,7	20,6
<i>% Margen EBITDA</i>	<i>16,8%</i>	<i>14,8%</i>	<i>15,2%</i>
EBIT	11,5	10,9	13,8
<i>% Margen EBIT</i>	<i>10,7%</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,2%</i>
Beneficio Neto	7,2	7,5	8,1
<i>% Margen Beneficio Neto</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,1%</i>	<i>6,0%</i>

...y dificultades en los últimos años

Mill. €	2001	2002	2003
INGRESOS NETOS	163,9	188,9	150,7
EBITDA	16,9	18,4	7,1
<i>% margen EBITDA</i>	10,3 %	9,7%	4,7%
EBIT	1,6	5,7	- 4,1
<i>% margen EBIT</i>	1,0 %	3,0%	-2,7%
Beneficio Neto	-1,0	-3,0	- 7,4
<i>% margen Beneficio Neto</i>	-2,9 %	-1,6%	-4,9%

Factores negativos

- Méjico
- SARS
- Devaluación US\$
- Alemania
- Desaceleración economía mundial

Nota: Cías Grupo Courtaulds desde Mayo 2001

Plan de Reestructuración prácticamente ejecutado

Potenciación de I+D

- Nueva gama de productos que combinan desarrollos técnicos punta con elementos de moda
- Lanzamiento en el último trimestre de 2003 de los productos Spacer y potenciación del concepto Silky-Touch. Desarrollo del concepto Liquid y la marca Sahara así como perfeccionamiento del concepto Dreamshape. Lanzamiento del Invisible en el 2004

Ahorro de Gastos

- Externalización de servicios
- Simplificación organizativa
- Austeridad general en el gasto (el programa de ahorro de gastos actual ha supuesto unos ahorros de 4,57 Mill de €)

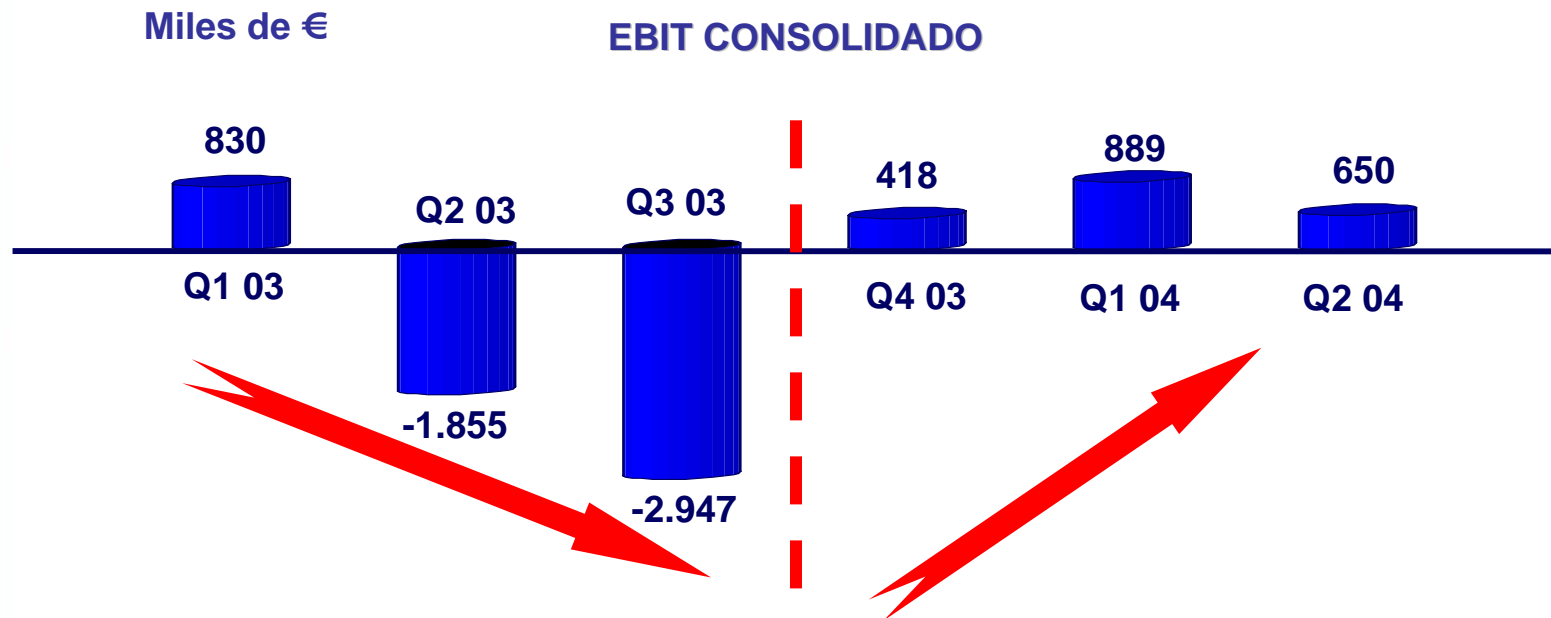
Reordenación Industrial

- Proceso de reordenación de las plantas iniciado en 2003
- Permitirá disponer de plantas especializadas por productos

Inyección de fondos

- Mediante la ampliación de capital
- Reequilibrio del balance
- Reformas e inversiones estratégicas

Comienza la Recuperación

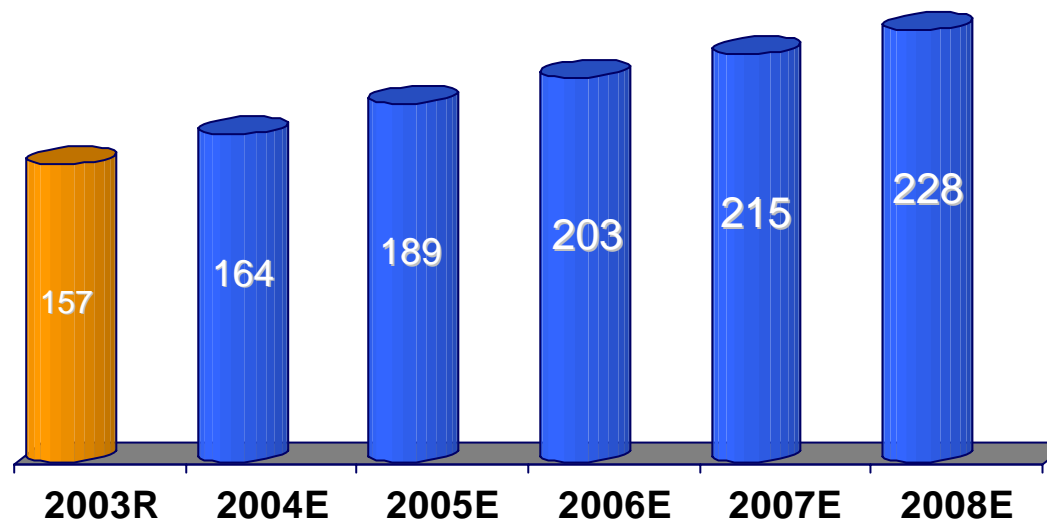


Nota: Se incluye 100% Tailandia

Cambio de tendencia en el último trimestre de 2003

Futuro: incremento en las Ventas por el tirón de Asia

Mill. €



Nota: Se incluye 100% Tailandia

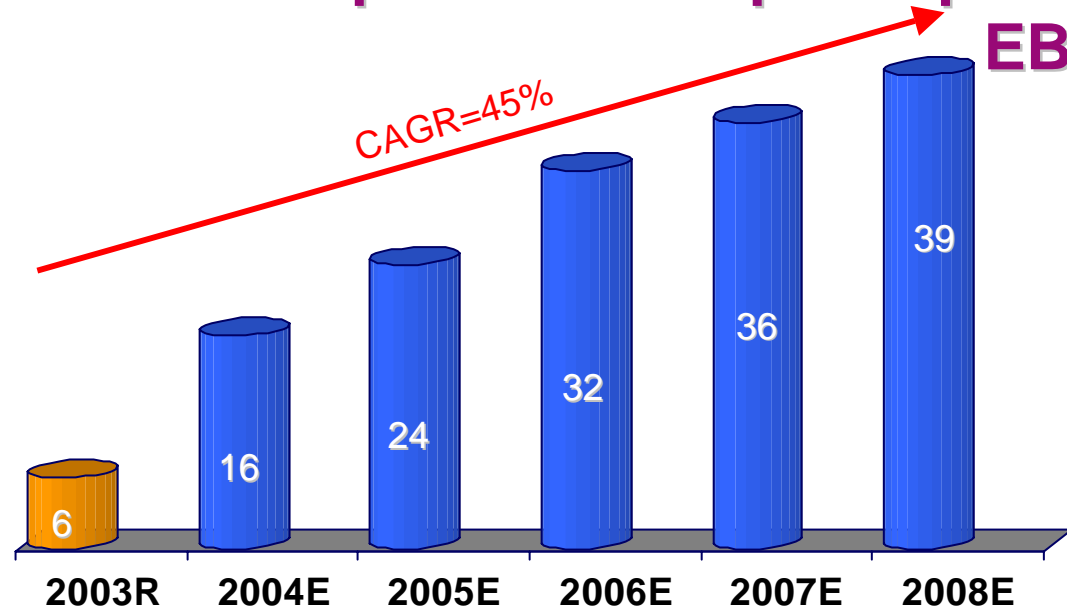
CAGR 03-08

	2003R	2004E	2005E	2006E	2007E	2008E	CAGR 03-08
ASIA	39	43	60	75	91	108	22,6%
EUROPA	115	121	129	128	125	121	1,0%
AMÉRICA	3	-	-	-	-	-	-100%

El crecimiento de la facturación se fundamenta en el incremento de las ventas en Asia, que pasarán de representar el 25% del total de la facturación del grupo en 2003, al 47% de la misma en 2008

...con su correspondiente impacto positivo en EBITDA...

Mill. €



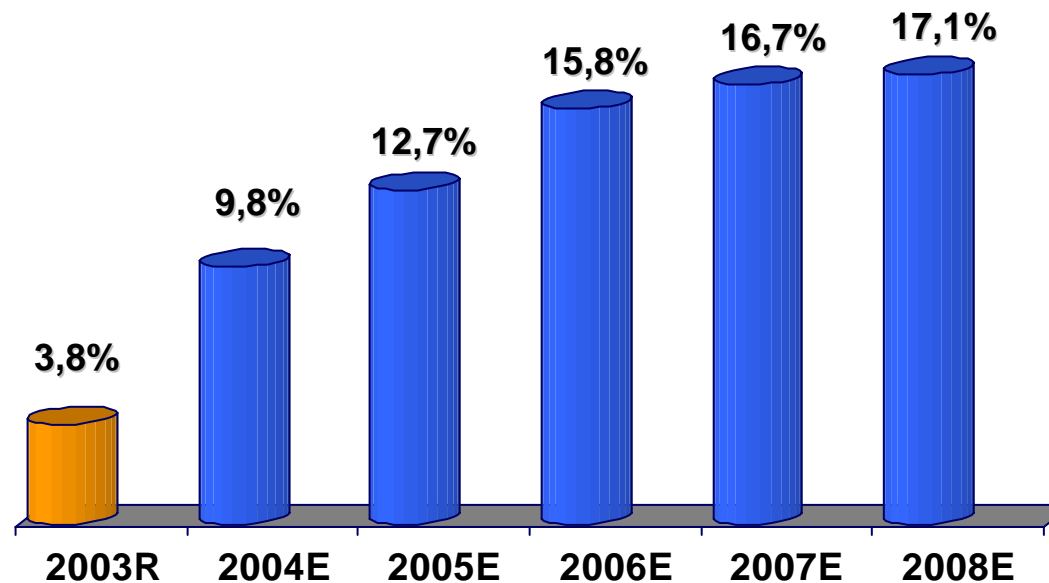
Nota: Se incluye 100% Tailandia

	2003R	2004E	2005E	2006E	2007E	2008E	<u>CAGR 03-08</u>
ASIA	2	5	11	16	22	28	69,5%
EUROPA	5	11	13	16	14	12	19,1%
AMÉRICA	-1	-	-	-	-	-	-100%

El EBITDA procedente de las operaciones en Asia crecerá un 69,5% hasta 2008 y representará más del doble del EBITDA generado por las operaciones en Europa

... en los márgenes ...

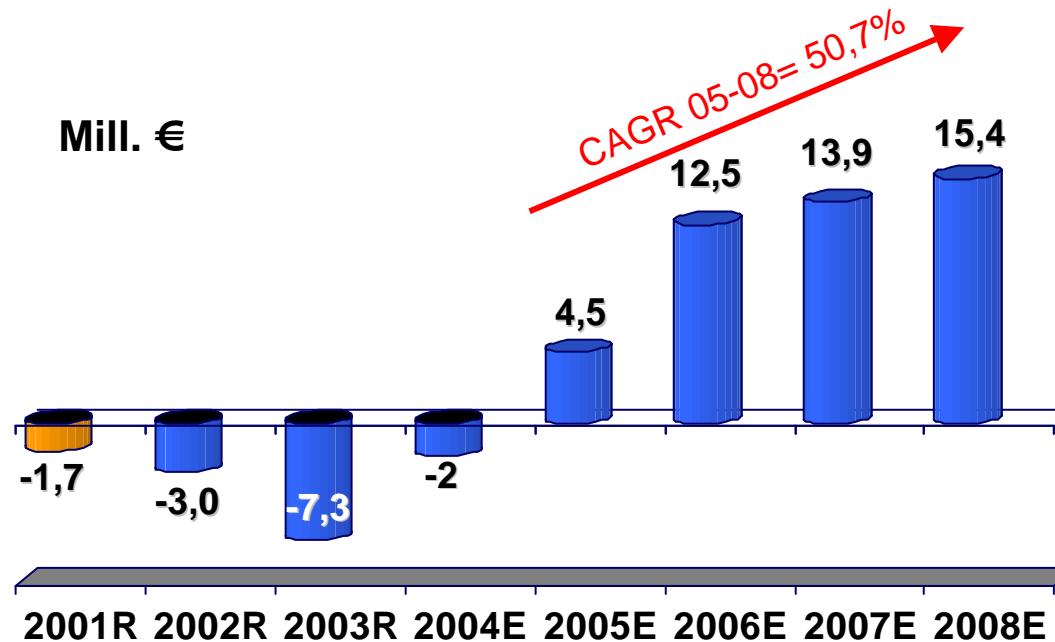
Margen EBITDA/VENTAS



Nota: Se incluye 100% Tailandia

El crecimiento del EBITDA sustentado por el crecimiento en Asia tendrá como consecuencia un incremento sustancial en los márgenes

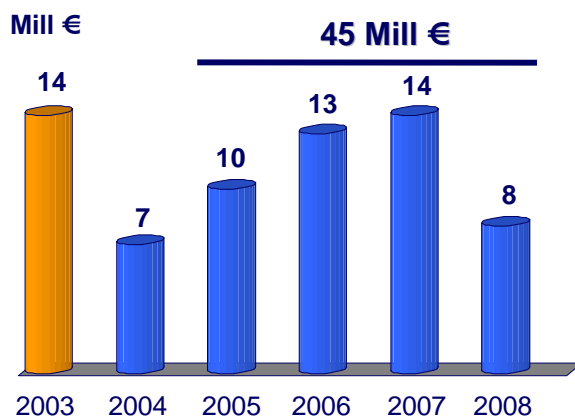
... y en el Beneficio Neto



Finalmente, los efectos del crecimiento de la facturación y el incremento de la eficiencia operativa se reflejarán en el beneficio neto con un crecimiento anual acumulado del 50,7% entre 2005 y 2008

Plan de Inversiones acotado y acorde a la estrategia

Evolución



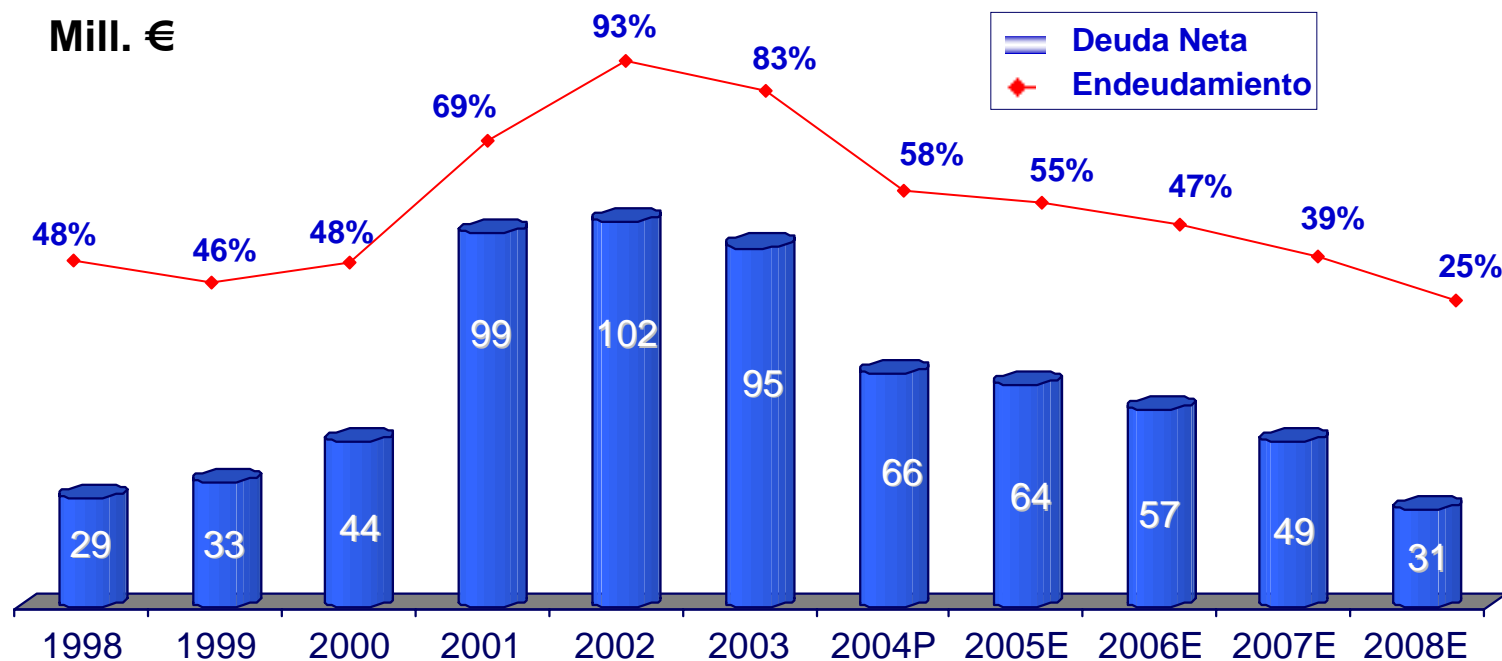
Inversión (Mill.€)

Incremento Capacidad en China	13
Incremento Capacidad en Filipinas	6
Incremento Capacidad en Tailandia	5
Traslado & Instalaciones Masnou	6
I+D	5
Mantenimiento Capacidad Actual	10
TOTAL	45

Capacidad instalada (m²)

	2003 (%s/total)	2006 (%s/total)	2008 (%s/total)
China	5.500.000 (17%)	9.500.000 (24%)	13.000.000 (28%)
Filipinas	3.000.000 (9%)	4.000.000 (10%)	5.000.000 (11%)
Tailandia	4.000.000 (12%)	6.000.000 (15%)	8.500.000 (18%)
España	15.500.000 (48%)	15.500.000 (39%)	14.000.000 (30%)
Alemania	4.500.000 (14%)	5.000.000 (13%)	5.500.000 (12%)

Esfuerzo en la reducción de la deuda neta



La ampliación de capital permitirá reducir considerablemente la posición de deuda y mejorar el calendario de amortización de la restante

Excelente oportunidad de inversión

- DOGI cuenta con ventajas competitivas únicas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes mas exigentes, en un mercado de fuerte crecimiento, en particular en el sector de gama alta**
 - Tamaño dentro de un sector muy fragmentado
 - Ubicación mundial con clientes globales y en una tendencia a la deslocalización
 - Innovación permanente
 - Cartera de clientes atractiva y estable
 - Competitividad en costes
 - Tecnología punta y flexible

- Turn-around en proceso de culminación**

- Alto potencial de crecimiento del consumo de tejido elástico**

- Compromiso del accionista de referencia**

- Sólido equipo directivo**

BACK-UP

Balance consolidado

Mill €	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Activo Fijo	97,4	78,3	74,5
Fondo de Comercio de Consolidación	16,4	0,9	0,7
Gastos a Distribuir en Varios Ejercicios	2,4	2,2	1,8
Activo Circulante	98,4	86,5	77,5
Inversiones Financieras Temporales	2,8	0,2	4,7
Tesorería	12,2	7,8	3,0
Activo Total	229,6	175,9	162,2
Fondos Propios	44,4	7,6	20,1
Diferencia Negativa de Consolidación	0,8	0,8	0,8
Ingresos a Distribuir en Varios Ejercicios	0,2	2,1	0,3
Provisiones	5,6	4,0	1,7
Acreedores	178,6	161,4	139,3
Pasivo Total	229,6	175,9	162,2

Evolución del cash flow

Miles €	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
EBITDA (50 % Tailandia)	14.146	21.367	28.782	32.348	34.828
Variación working capital	-262	-2.000	-3.000	-3.000	-2.000
Capex	-6.982	-10.000	-10.000	-11.000	-8.000
Capex Traslado Dogi II			-3.000	-3.000	
Resultados extraordinarios	-349	-400	-400	-650	-250
Tax	-312	-1.089	-1.532	-2.908	-3.742
Ampliacion Capital	28.903	0	0	0	0
Free Cash Flow- Antes Servicio Deuda	35.145	7.878	10.851	11.789	20.836
Gastos Financieros	-6.400	-5.340	-3.900	-3.600	-3.400
Devolución Préstamo Sindicado	-19.200	-3.500	-12.264	-12.264	-11.328
Devolución Préstamo S/L		-1.000	-1.000	-1.000	
Free Cash Flow	9.545	-1.962	-6.313	-5.075	6.108
Deuda Financiera Neta Inicial	95.234	66.489	63.952	57.001	48.812
Deuda Financiera Neta Final	66.489	63.952	57.001	48.812	31.375

Esfuerzo en el control de gastos

	Fecha P. Marcha	Ahorros (€)
Costes logísticos	01-ene-04	200.000
Costes Informáticos & Comunicacion	01-ene-04	150.000
Reorganización Expats & AD	01-sep-03	200.000
Consejeros / AD	01-ene-04	420.000
Oficinas Comerciales	01-ene-04	600.000
Servicios profesionales	01-ene-04	150.000
ERE – El Masnou	01-ene-04	850.000
Reducción Personal – Alemania (25 personas)	01-sep-03	900.000
Renegociación contrato de subcontratación SNE	01-sep-03	500.000
Ahorro Materia Prima	01-sep-03	600.000
TOTAL AHORROS ESTIMADOS		4.570.000

Equipo directivo sólido y comprometido

