



## **Información Económico Financiera**

*Enero – Septiembre 2013*

## RESULTADOS GRUPO DOGI

	Grupo DOGI (EUR '000)		
	YTD 2013	YTD 2012	%Vs 2012
<b>Ventas netas</b>	<b>32.080</b>	<b>30.008</b>	<b>6,90%</b>
<b>Ebitda</b>	<b>-15</b>	<b>-1.396</b>	<b>98,93%</b>
<b>Ebit</b>	<b>-2.120</b>	<b>-3.598</b>	<b>41,08%</b>
<b>Resultado neto</b>	<b>-3.307</b>	<b>-4.434</b>	<b>25,42%</b>

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

	DOGI Spain (EUR '000)			EFA (USD '000)		
	YTD 2013	YTD 2012	%Vs 2012	YTD 2013	YTD 2012	%Vs 2012
<b>Ventas netas</b>	<b>11.393</b>	<b>13.721</b>	<b>-16,97%</b>	<b>27.163</b>	<b>21.005</b>	<b>29,32%</b>
<b>Ebitda</b>	<b>-1.063</b>	<b>-1.302</b>	<b>18,36%</b>	<b>1.441</b>	<b>-41</b>	
<b>Ebit (*)</b>	<b>-2.516</b>	<b>-2.947</b>	<b>14,63%</b>	<b>581</b>	<b>-759</b>	

(\*\*) Tipo de Cambio USD/Euro. Ejercicio 2012: 1,29 USD/Euro; Ejercicio 2013: 1,32 USD/Euro

Las ventas consolidadas en euros del Grupo Dogi en los tres primeros trimestres del 2013 se han incrementado un 7% respecto al mismo periodo del año 2012. El grupo presenta un EBITDA próximo a cero, mientras que el resultado operativo y el beneficio neto consolidados han mejorado un 41% y 25% respectivamente.

Las ventas acumuladas de Dogi España, a Septiembre de 2013, son un 17% inferiores a las registradas en el mismo periodo del año anterior. Este descenso en los ingresos tiene su origen en la retirada del mercado de una línea de negocio de un cliente de Dogi China que en el 2012 se fabricó en España y, a la caída de las ventas en las líneas básicas de una gran cuenta europea. Esta última se debe a una política de reducción de stocks y de deslocalización a Asia de líneas de producto de bajo valor añadido. Frente a la caída en este cliente indicar que Dogi ha crecido en otras cuentas y, paulatinamente, está incrementando su cuota de mercado y recuperando cuentas que perdió tras su entrada en el proceso concursal. Las fuertes tensiones de tesorería comunicadas por la compañía generan incertidumbre entre sus clientes y, sin duda, ello está contribuyendo a que no haya un crecimiento relevante en sus ingresos que se corresponde con el alto interés que despiertan los artículos de su colección entre los equipos de diseño de los principales actores del mercado.

El consumo europeo sigue débil, pero hay signos positivos. Entre ellos, la relocalización de confeccionistas en el Norte de Africa, Europa del Sur y del Este. Además del conocido incremento de costes en China, la necesidad de mayor flexibilidad y rapidez a la hora de comercializar novedades favorecen esta relocalización. En este entorno, Dogi tiene un hueco de crecimiento, debe ser generador de innovación y valor añadido, respondiendo con fiabilidad a las demandas de servicio y precio de sus clientes.

El Beneficio Operativo de Dogi España ha mejorado ligeramente frente al registrado en los 9 primeros meses de 2012. El descenso de ingresos ha sido compensado por un mix de venta favorable y, sobretudo, por los efectos del plan de ahorros implantado durante el año pasado y que ha sido comentado en previos informes.

Las ventas (en USD) de la Filial Norteamericana han mejorado un 29% respecto al mismo periodo del año anterior. El lanzamiento de nuevos proyectos, ralentizados por los clientes a final del año pasado, y la mejora de posición competitiva de EFA respecto a su competencia son las causas del mencionado incremento. Las perspectivas para el resto del año son favorables ya que la entrada de pedidos sigue fuerte y se estima que se podrá cumplir con el objetivo de facturación previsto para el ejercicio 2013.

El Beneficio Operativo de EFA ha mejorado en 1.349 miles de USD y la Compañía presenta Beneficio Neto positivo. La incremento en volumen y el control de costes permiten a la Filial Norteamericana presentar estos resultados.

Dogi China continúa el proceso legal para su liquidación. Tras la finalización de los procesos de auditoría, se están analizando con las diferentes administraciones locales, las incidencias detectadas y el impacto económico de las mismas. La Compañía y fuentes externas consultadas estiman que el proceso burocrático pueda cerrarse con el cierre del ejercicio 2013. La repatriación de los fondos, que se sigue estimando en RMB 37MM (4.4MM €), se produciría en el primer trimestre del 2014.

La actividad comercial en la zona asiática sigue su curso y, una vez superado el efecto negativo del cierre de la factoría en China, presenta perspectivas de negocio y proyectos interesantes tanto para España como para USA. Los principales clientes de la Región están aceptando con gran interés los nuevos productos de la compañía, especialmente los diseñados en Dogi España.

## Resultado Neto

Los gastos financieros incluyen los intereses implícitos derivados de la actualización de la deuda concursal. Este importe es similar en ambos ejercicios y, por tanto, no supone un factor diferencial relevante en la comparación de ambos ejercicios. (790 miles de euros).

El resultado neto del Grupo Dogi a 30 de junio de 2013 ha sido de pérdidas por importe de 3.307 miles de euros, lo que ha significado una mejora del 25% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

## Fondos Propios

A 31 diciembre de 2012, debido a la evolución negativa de los resultados, los fondos propios de la Sociedad Dominante eran negativos.

Con el objeto de restituir la situación patrimonial de la Sociedad Dominante, en el mes de mayo de 2013 se ha procedido a la Novación Modificativa y no Extintiva de la mayor parte de la Deuda Concursal Subordinada, habiendo sido transformados en Créditos participativos, lo que ha supuesto el restablecimiento parcial del desequilibrio patrimonial que dejaba a la Sociedad en causa de disolución. El valor razonable de dichos Créditos a 30 de septiembre de 2013 era de 4 millones de euros.

Adicionalmente, para solventar el desequilibrio patrimonial, la Junta General de Accionistas del pasado 20 de junio aprobó una reducción y, posterior, ampliación de Capital.

Al objeto de cubrir la ampliación de capital, el pasado mes de Diciembre, se inició, con la ayuda de Deloitte Corporate, un proceso de búsqueda de socios que pudieran aportar sinergias al negocio y el capital que asegurara el restablecimiento del equilibrio patrimonial y la viabilidad de la compañía. En fecha 25 de septiembre de 2013, SHERPA CAPITAL GESTIÓN S.C.R, presentó una oferta para la aportación de fondos a la Sociedad por un importe de 3,8 millones de euros. El Consejo de Administración de la Sociedad, ha aceptado la oferta formulada, constituyendo a la misma en vinculante y otorgando a SHERPA un periodo de exclusividad hasta el 15 de noviembre de 2013, para el cierre efectivo de la operación, siendo el mismo prorrogable si las partes así lo acordaran.

La ejecución de la Oferta de Inversión está sujeta a: (i) la realización de un proceso de revisiones y verificaciones (“due dilligence”), (ii) a que se alcancen determinados acuerdos con acreedores, entidades financieras, empleados y con el actual accionista de referencia y propietario de las instalaciones donde se encuentra ubicada la Sociedad española del Grupo, y (iii) que la sociedad de Capital Riesgo de la Generalitat de Catalunya AVANÇSA participe en la operación concediendo a la Sociedad un préstamo participativo por una cantidad mínima de 1 millón de euros.

Las condiciones que se deberán cumplir para que el compromiso de inversión se ejecute implican: (i) la aceptación por parte de los acreedores concursales de una quita muy significativa de la deuda concursal existente y un nuevo calendario de pagos, (ii) la revisión de las condiciones de alquiler del inmueble, (iii) una optimización de la estructura organizativa, (iv) la aceptación por parte de los empleados de la Sociedad de un acuerdo sobre las remuneraciones pendientes de pago, (v) un acuerdo para el pago de los préstamos y otras deudas post concursales existentes con entidades financieras y el accionista de referencia y (vi) que la Compañía continúe cotizando en el mercado de valores.

Tal como se ha detallado en informes anteriores, la Sociedad solicitó a los acreedores concursales el retraso hasta 31 de Julio de 2013 del pago del plazo de la Deuda Concursal que debía efectuarse el pasado 31 de Diciembre de 2012. A fecha de emisión de este informe, se ha comunicado verbalmente a los principales acreedores que dicho pacto de espera deberá prorrogarse hasta la fecha en que se concreten los acuerdos con el inversor.

Finalmente, se debe señalar que para el caso de que no se concretaran las negociaciones existentes por no por alcanzarse un acuerdo sobre en que condiciones debe realizarse la inversión y por tanto no pudiera producirse una entrada de fondos que garantice la viabilidad de la Sociedad, los administradores atendiendo a sus obligaciones legales adoptarán las medidas previstas al respecto en La ley de Sociedades de Capital y la Ley Concursal.