



## **COMUNICADO DE HECHO RELEVANTE A LA C.N.M.V.**

Las ventas del grupo crecen un 18% alcanzando los 200 millones de euros

### **DOGI CRECE UN 18% EN EL 2003 A PESAR DEL ESTANCAMIENTO EN LOS MERCADOS EUROPEOS Y AMERICANOS.**

**El Masnou, Barcelona (3 de Marzo del 2003).** - Dogi International Fabrics (Mercado Continuo: DGI), ha anunciado que las ventas del grupo han alcanzado en el 2002 los 200 millones de Euros (un 18% superior a las ventas del 2001) y el EBITDA (beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones) del grupo ha crecido mas de un 8% alcanzado en el 2002 los 20.6 millones de Euros. El resultado atribuible después de impuestos reportado en sus cuentas se sitúa en una pérdida consolidada de 3.0 millones de Euros frente a la pérdida de 1.8 millones de Euros en el mismo período del 2001. Este deterioro en el resultado consolidado se debe a la mala evolución de la operación mejicana así como al impacto en los costes financieros tras la formalización del préstamo de 90 millones de Euros en Mayo 2001 para la adquisición de las compañías del Grupo Sara Lee Courtaulds en el mismo periodo del 2001.

#### ***La evolución del negocio en el 2002***

Un análisis proforma de la evolución del beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones de los negocios de Dogi, aporta las claves para comprender la evolución de la compañía en 2002 dado que las cuentas anuales de 2001 recogen parcialmente los resultados económicos verdaderamente ocurridos en las compañías adquiridas (adquisiciones durante el ejercicio)

<b><i>Bfo. antes de Impuestos, Intereses y Amortizaciones</i></b>			
	<b>2002</b>	<b>2001(*)</b>	<b>Variación</b>
Asia	8,25	4,44	85,8%
Europa	14,89	14,42	3,2%
America	-2,55	-3,60	29,2%
<b>Grupo Dogi</b>	<b>20,59</b>	<b>15,26</b>	<b>34,9%</b>

(\*) Proforma : Se consolidan 12 meses de las operaciones adquiridas en 5/01

Es decir, comparando las cuentas individuales de las compañías, que hoy confirman el perímetro de consolidación, la mejora del beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones es del 35%.

El análisis comparativo de las operaciones de Dogi entre los dos períodos, evidencia la fortaleza del negocio asiático que prácticamente ha duplicado su beneficio antes de impuestos, intereses y amortizaciones y continua creciendo a tasas considerables. Asia es un receptor neto de actividad de confección y ello afecta a los principales clientes de Dogi. Efectivamente, éstos están gradualmente deslocalizando su actividad desde los mercados de consumo hacia Asia en busca de costes laborales más competitivos, de lo que las plantas asiáticas del Grupo se están beneficiando.

Por lo que se refiere a las operaciones Europeas, en donde los mercados siguen moviéndose en un clima de debilidad en línea con la incertidumbre general de la economía mundial, el Grupo Dogi ha logrado, a pesar de haber sufrido un ligero descenso en sus ventas (4% en ventas respecto al 2001), mantener su cuota de mercado e incrementar ligeramente el resultado operativo. El éxito de la estrategia de especialización en tejidos de alto valor añadido así como una agresiva gestión del gasto ha permitido mantener los niveles de rentabilidad a pesar de los condicionantes del entorno.

Por último, y al igual que ocurrió en el ejercicio 2001, la operación mejicana ha seguido sufriendo los condicionantes del mercado norteamericano, en donde la actividad en nuestro sector continua bajo la incertidumbre de los mercados de consumo, además de estar sometida a la presión por la deslocalización hacia el continente asiático. Según Francisco Schröder, CFO de Dogi International Fabrics: "A pesar de haber introducido con éxito todos los cambios operativos que nos planteamos como fundamentales a principios de año cuando Dogi asumió la gestión de ATA, la debilidad de la demanda norteamericana, la crisis de confianza del cliente norteamericano en el modelo de "maquilas" mejicano y la profunda crisis que sufre el mercado interior, ha impedido equilibrar las cuentas de ATA, que durante el año pasado ha continuado drenando recursos del grupo".

En relación a la operación mejicana, la dirección del grupo Dogi ha iniciado, durante el último trimestre de 2002, un proceso de adecuación de las operaciones fabriles a la realidad de la demanda existente. Con esta medida, Dogi ha ajustado la capacidad instalada para poder satisfacer la demanda actual y corregir el desequilibrio soportado durante 2002.

Según afirma Ferrán Conti, vicepresidente ejecutivo de Dogi International Fabrics: "Las mejoras en la gestión durante el último trimestre de 2001 y todo el 2002, no ha compensado la debilidad del mercado mejicano y norteamericano, con lo que hemos tenido que adaptarnos rápidamente. Hemos estructurado una fórmula mixta, que nos permite abastecer el mercado Americano con una fuerte organización comercial y con una estructura productiva local mucho menor".

Al igual que en el año 2001, las cuentas del grupo Dogi hubieran presentado beneficios antes de consolidar los resultados negativos de ATA (pérdida de 5.3 millones de Euros).

Conti concluye: "Los resultados de Dogi en 2002 son el reflejo de una suma de situaciones muy distintas de los mercados: el mercado asiático se está mostrando muy

firme, mientras que el europeo y americano siguen débiles. En su conjunto, las acciones iniciadas a principios de año están dando buenos resultados, ya que desde el punto de vista de rentabilidad de las operaciones, se ha mejorado el resultado operativo en un 35%, y va a seguir creciendo en 2003 puesto que hemos neutralizado la pesada carga de Méjico.”.

### ***La Novación del Contrato de Préstamo Sindicado de 90 millones de Euros***

En diciembre de 2001, y motivado por los resultados reportados para el ejercicio 2001, Dogi incumplió los compromisos financieros (“covenants” o ratios financieros) que se establecían en el contrato de préstamo firmado en Mayo de 2001 suscrito por 90 millones de Euros y enmarcado en la operación de compra de los activos fabriles de Sara Lee Courtaulds. Desde el mes de Enero de 2002, Dogi ha estado negociando con el sindicato de bancos la adecuación de los “covenants” a la nueva realidad de los mercados así como una nuevo calendario de amortizaciones que permitiese implementar el proyecto estratégico de Dogi sin la presión financiera que supone un escenario económico previsto muy distinto al actual. Tras consensuar el nuevo esquema de amortizaciones y garantías con los bancos “arrangers” y otras 22 entidades sindicantes, el pasado 24 de Enero de 2003 se firmo el contrato de novación del préstamo. Las condiciones firmadas prevén un calendario de amortizaciones que rebajan las obligaciones de pago al 50% durante los años 2003 y 2004, así como un alargamiento del plazo de amortización bajo determinadas condiciones y un esquema de “covenants” ajustado al plan de negocio de Dogi.

Con este hito, Dogi se asegura la financiación a largo plazo necesaria para implementar su proyecto estratégico a la vez que relaja las amortizaciones de principal en un período en el que el cash flow debe destinarse a financiar las inversiones necesarias para consolidar el proyecto estratégico de la compañía.

### ***Los recursos propios de la Compañía***

Los estados financieros a 31 del Diciembre del 2002, recogen un deterioro de los recursos propios motivados por la dotación con cargo a reservas del fondo de comercio de ATA así como de todos aquellos activos en balance vinculados con la operación mejicana. Esta dotación ha supuesto un total de 26,6 millones de euros y la decisión tomada refleja la voluntad de la dirección de Dogi de superar el problema de ATA y evitar que las consecuencias de decisiones pasadas tengan un impacto en la evolución futura de los resultados del Grupo. Dogi, de esta manera, y a pesar de mantener vigentes sus aspiraciones comerciales en el continente americano, ha decidido, tras dos años de pérdidas, asumir y reflejar en sus recursos propios esta situación.

Adicionalmente, la depreciación que ha sufrido el dólar norteamericano en los últimos meses del año ha sumado al deterioro de los fondos propios próximamente 7.5 millones de euros por la traslación a euros del patrimonio contable de las operaciones Asiáticas que tiene sus balances denominados en dólares americanos. Si bien es una situación

coyuntural y ajena a la evolución de las compañías, por su cuantía merece mención especial.

Por el lado positivo, hay que constatar la aportación por parte del accionista de referencia, de tres préstamos subordinados por un total de 9 millones de euros que pasan a reforzar los recursos propios de Dogi.

### ***El futuro***

Según palabras del Sr. Conti “Las perspectivas de nuestro sector son buenas, y esperamos que para el 2003 ya cambie el signo de la cuenta de resultados. Nuestro posicionamiento estratégico es excelente con una fuerte implantación en Asia, donde el mercado va a crecer en los próximos años a una tasa del 20% anual, y con una concentración del I+D en Europa, donde se cuenta con los recursos más potentes de nuestro sector.”

Dogi International Fabrics cuenta con más de 1.900 empleados y siete plantas de producción en Europa (España, Francia y Alemania), América (México) y Asia (China, Filipinas y Tailandia).

**D. Francisco Schröder**

**Dogi International Fabrics S.A.**