



Informe de Gestión

Enero – Diciembre 2010

Informe de Gestión Consolidado correspondiente al ejercicio 2010

El importe neto de la cifra de negocios consolidada del Grupo DOGI es de 59,6 M€ y supone un descenso del 9% respecto al año anterior, originado principalmente por la venta de las participaciones en las Joint Ventures de Sri Lanka y Tailandia.

ENTORNO ECONÓMICO

El año 2010 ha venido marcado a nivel general por las consecuencias de la grave afectación a la economía española de la crisis económica y financiera mundial y a nivel específico de DOGI por las secuelas del concurso de acreedores de la matriz española.

Sin embargo y en comparación con el cierre del ejercicio anterior, el dinamismo de la economía China que se ha situado en el año 2010 en tercer lugar por delante de Japón, así como la recuperación de la economía norte americana fuertemente impulsado por las políticas monetarias expansivas han permitido obtener un crecimiento de la filial China del 39% y de la norteamericana del 7%.

Las previsiones disponibles auguran un año 2011 de mayor crecimiento, influenciado especialmente por las nuevas oportunidades de negocio que se generan en la matriz española a raíz de haber superado con éxito el proceso concursal y también fruto de la nueva estrategia comercial basada en el crecimiento con los “key customers” y en productos de mayor valor añadido.

EVOLUCIÓN GRUPO DOGI

En el año 2010 se ha terminado de ejecutar el plan de viabilidad iniciado a finales de 2009, alcanzándose en líneas generales los objetivos trazados y permitiendo en fecha 3 de Septiembre la salida efectiva del concurso de acreedores, un año y tres meses después de haberlo solicitado.

Dentro de este plan se ha producido la desinversión en las Joint Ventures asiáticas de Sri Lanka y Tailandia, obteniendo unos ingresos totales por la venta de 3,25 M Eur, en línea con lo previsto. De esta forma el grupo queda configurado en torno a la matriz española y las filiales en China y USA participadas al 100% manteniendo presencia industrial en las tres grandes áreas de consumo, Europa, Norteamérica y Asia gozando de una situación de privilegio con relación a sus competidores y que es altamente valorada por los clientes claves.

La principal dificultad encontrada ha sido la de alcanzar los niveles de actividad previstos para la matriz española lo que se refleja en el bajo nivel de ventas en relación al plan. Esta circunstancia ha sido motivada por la permanencia en la situación concursal un periodo de seis meses mas allá de nuestras previsiones debido entre otros motivos a la saturación del juzgado mercantil nº 5 de Barcelona, lo que ha provocado el retraso en el proceso de adopción de nuestros artículos por parte de nuestros clientes habida cuenta de la incertidumbre que la situación les generaba. El tiempo que media entre la prescripción de los artículos, su incorporación a las colecciones y el inicio de los suministros oscila entre los 8 y los 12 meses.

No obstante lo anterior y sin considerar el efecto positivo en los resultados por la entrada en vigor de la propuesta anticipada de convenio (PAC), la evolución del EBITDA pasando de 8,7 M € negativos en 2009 a 0,4 M € positivos en 2010 con una mejora de 9 M €, casi el doble de la mejora obtenida por este mismo concepto en el año anterior (5,9 M €).

Finalmente destacar los resultados positivos alcanzados en la matriz española de 16,37 millones euros que contrastan con las pérdidas de 15,4 M € del año anterior. Aunque los mismos están altamente influenciados por los beneficios obtenidos a través de la PAC, las previsiones para los próximos años auguran mantenerse en la senda de los beneficios.

Respecto a la filial alemana, PENN Elastic GmbH, presentó la insolvencia voluntaria en el 2009 de forma unilateral y sin el conocimiento ni consentimiento de la matriz. DOGI está analizando la posibilidad de emprender acciones legales.

El resultado consolidado del ejercicio ha sido de 12,85 M € positivo, frente a los 39,2 M € negativos del año anterior.

Para el año 2011 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 7 M €.

EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO Y LIQUIDEZ DEL GRUPO

Los créditos contra la masa a final de diciembre 2010 ascendían a 3,5 M € y el endeudamiento global del grupo había disminuido en 35 M € respecto al año anterior.

Actualmente la sociedad tiene pendiente de resolución por parte del ICF (Institut Català de Finances) un crédito de hasta un máximo 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 ciertas tensiones de tesorería a corto plazo motivadas especialmente por la necesidad de pago de los créditos privilegiados. No obstante la empresa tiene previstas una serie de medidas que, complementadas con el crédito

solicitado al ICF, permitirían afrontar los compromisos a corto y medio plazo sin necesidad de recurrir por el momento a nuevas 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 2011 con presupuestos en beneficios para todas las filiales. La fuerte reestructuración llevada a cabo y el elevado margen de contribución de nuestros productos permitirán un fuerte crecimiento de los resultados en el momento en el que se reactiven las ventas, tanto por la recuperación del mercado nacional como por el crecimiento con los clientes clave.

- Riesgo de Capital de Trabajo

El Grupo Dogi mantiene un importante esfuerzo en la disminución del capital circulante con el objetivo de hacer frente, por un lado, a la necesidad de pago en plazos muy reducidos a los proveedores y la absorción de la deuda concursal, 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 2011 quedan totalmente regulados a través del Convenio vigente con los acreedores. Actualmente estamos finalizando las negociaciones con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social en relación a los créditos privilegiados, negociaciones que van por buen camino.

COMPOSICIÓN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Durante el año 2010 se ha mantenido el número de Consejeros de la sociedad, con la sustitución del Sr. Rafael Español cuyo cese / dimisión se produjo el 4 de mayo de 2010 por el nuevo Consejero dominical Sr. Acacio Rodríguez cuyo nombramiento se produjo en la Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 29 de Octubre de 2010.

CREACION COMITE CONSULTIVO

Se determinó por parte del Consejo realizar una serie de cambios organizativos que permitiesen dinamizar y relanzar la compañía a partir de la nueva situación creada con la salida del concurso. De esta forma la figura del Consejero Delegado representado por Jordi Torras ha quedado substituida por un Comité Consultivo presidido por el mismo Jordi Torras y con la participación del recientemente nombrado Director General Corporativo, Ignacio Mestre y los consejeros Acacio Rodríguez y Eduard Domènech.

Las funciones principales del Comité Consultivo son las de supervisar el cumplimiento del plan de negocio y la consecución de los objetivos económico – financieros derivados del mismo, así como proveer la adecuada orientación estratégica para incrementar el valor de la compañía.

PLAN DE VIABILIDAD

Los principales objetivos del plan se han conseguido en los niveles esperados y en algunos casos superando expectativas, cumpliendo con exactitud los objetivos económicos a Diciembre de 2010. El principal escollo ya mencionado anteriormente es el bajo nivel de ventas de la matriz española lo que motiva un cierto diferimiento en el tiempo de los objetivos marcados.

En 2011 tenemos previsto realizar un nuevo plan de negocio a 5 años vista el cual tendrá en cuenta los objetivos alcanzados en el plan de viabilidad de julio de 2009 y las nuevas orientaciones estratégicas que se derivan del análisis post concursal.

VISIÓN 2011

Dogi International Fabrics,S.A. afronto el año 2011 con optimismo a pesar de la prudencia que conlleva la situación actual de la economía mundial en fase de recuperación pendiente de consolidar, especialmente por los cambios geoestratégicos que puedan surgir de los acontecimientos de las últimas semanas en el mundo árabe.

El fundamento de este moderado optimismo radica en el hecho de haber superado con éxito la situación concursal, la buena disposición de nuestros principales clientes para reactivar las relaciones comerciales a un nivel más elevado y las mejoras implantadas que nos permiten ser más competitivos.

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 no sólo EBITDA's positivos en todas y cada una de sus filiales sino también un resultado neto positivo por primera vez en los últimos años.

DOGI INTERNATIONAL FABRICS - ESPAÑA

La compañía pretende en 2011 realizar un ajuste aún mayor de su estructura de costes para garantizar una mayor rentabilidad con el mismo nivel de actividad. Los logros alcanzados a raíz del plan de viabilidad y especialmente en relación con la eficiencia obtenida y los cambios en la orientación comercial otorgan margen para esta mejora.

DOGI CHINA

Dogi China ha experimentado un fuerte crecimiento en 2010. En 2011 la filial China centrará sus esfuerzos en incrementar su cifra de negocios en clientes locales.

EFA (ELASTIC FABRICS OF AMERICA) - EEUU

Existen perspectivas de crecimiento en un mercado maduro. Fundamentalmente gracias a la recuperación y crecimiento de clientes históricos de la Compañía. Así mismo existen proyectos en segmentos diversos de mercado que suponen nuevas fuentes de crecimiento.

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. La empresa espera tener garantizada su viabilidad financiera a medio plazo para que la CNMV pueda decidir si se dan o no las circunstancias adecuadas para que el valor vuelva al parquet.

Por parte de la compañía y a través de sus órganos de gobierno, estamos facilitando toda la información pertinente para que se pueda evaluar la capacidad competitiva de la empresa en su estructura post concursal así como su capacidad para hacer frente a los compromisos financieros, con el ánimo de conseguir la cotización de la acción lo antes posible.