

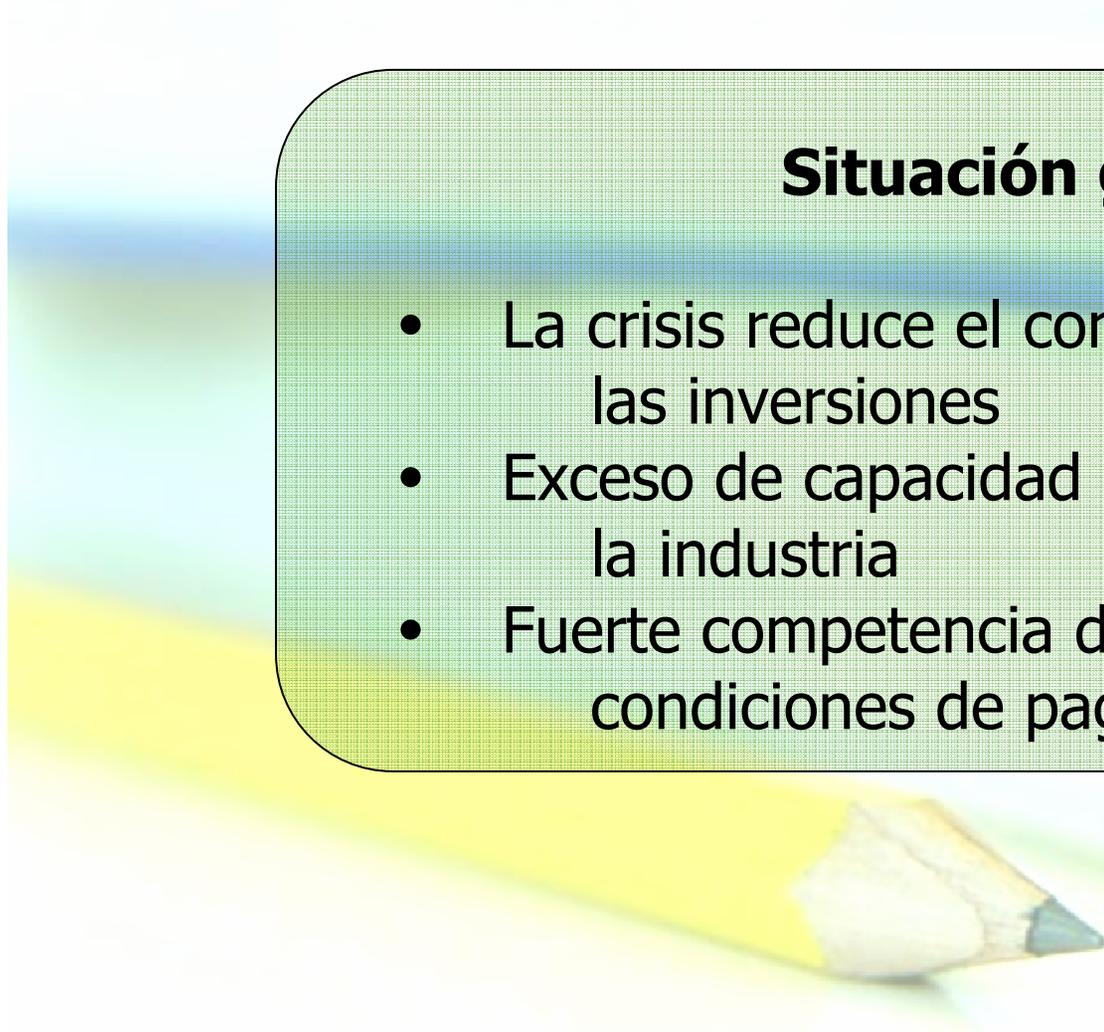


ESTRATEGIA CORPORATIVA
RESULTADOS TERCER TRIMESTRE

Barcelona, 20/10/2009

Situación global:

- La crisis reduce el consumo y congela las inversiones
- Exceso de capacidad de producción en la industria
- Fuerte competencia de precios y de condiciones de pago



Reforzar fortaleza financiera

Reestructuración y eficiencia de costes

Mejora del gobierno corporativo

Situación global:

- La crisis reduce el consumo y congela las inversiones
- Exceso de capacidad de producción en la industria
- Fuerte competencia de precios y de condiciones de pago

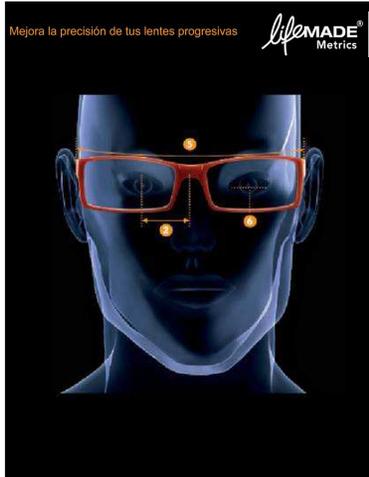
Reorganización e incorporación de talento

Transformación de la gestión y cultura de empresa

Promover el crecimiento corporativo

Situación global:

- Reducción del consumo
- Exceso de capacidad de producción en la Industria
- Fuerte competencia de precios y plazos de pago agresivos

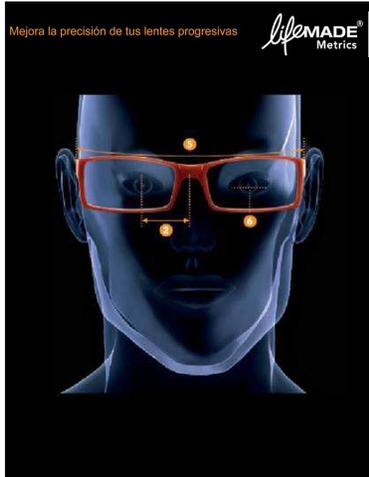


Situación global:

- Tres grandes *players* mundiales: Essilor, Hoya, Zeiss
- Importación de *commodities* de Asia

Situación global:

- Tres grandes *players* mundiales: Essilor, Hoya, Zeiss
- Importación de *commodities* de Asia



Situación global:

- Tres grandes *players* mundiales: Essilor, Hoya, Zeiss
- Importación de *commodities* de Asia

Alianza estratégica con Hoya

Seguir invirtiendo en I+D

- Tecnología *Free Form*
- Mundo *Made*

Ganar en eficiencia en Operaciones

Potenciar el *Customer Service*

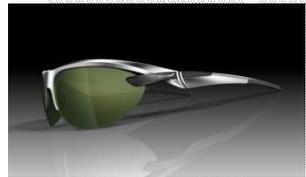


Situación global:

- Importancia de las licencias de moda y cosmética
- Importación de *commodities* de Asia
- Fuerte necesidad de *working capital* y riesgo de obsolescencia

Situación global:

- Importancia de las licencias de moda y cosmética
- Importación de *commodities* de Asia
- Fuerte necesidad de *working capital* y riesgo de obsolescencia



Situación global:

- Importancia de las licencias de moda y cosmética
- Importación de *commodities* de Asia
- Fuerte necesidad de *working capital* y riesgo de obsolescencia

Ampliar la distribución en países objetivo

Revisar portfolio de marcas

Reorganización de los equipos comerciales buscando mayor eficiencia y sinergias

Cambios en el modelo de negocio



Situación global:

- Maquinaria es un mercado maduro
- Instrumentos permiten innovación y crecimiento
- La financiación es clave
- Líderes del mercado: Essilor, NIDEK y Briot

Situación global:

- Maquinaria es un mercado maduro
- Instrumentos permiten innovación y crecimiento
- La financiación es clave
- Líderes del mercado: Essilor, NIDEK y Briot



Situación global:

- Maquinaria es un mercado maduro
- Instrumentos permiten innovación y crecimiento
- La financiación es clave
- Líderes del mercado: Essilor, NIDEK y Briot

Alianzas estratégicas
(Buchmann u otras)

Potenciar el área comercial y postventa

Ampliar portfolio de productos bajo marca Indo

Expansión internacional

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE

Cuenta de Resultados a 30/09



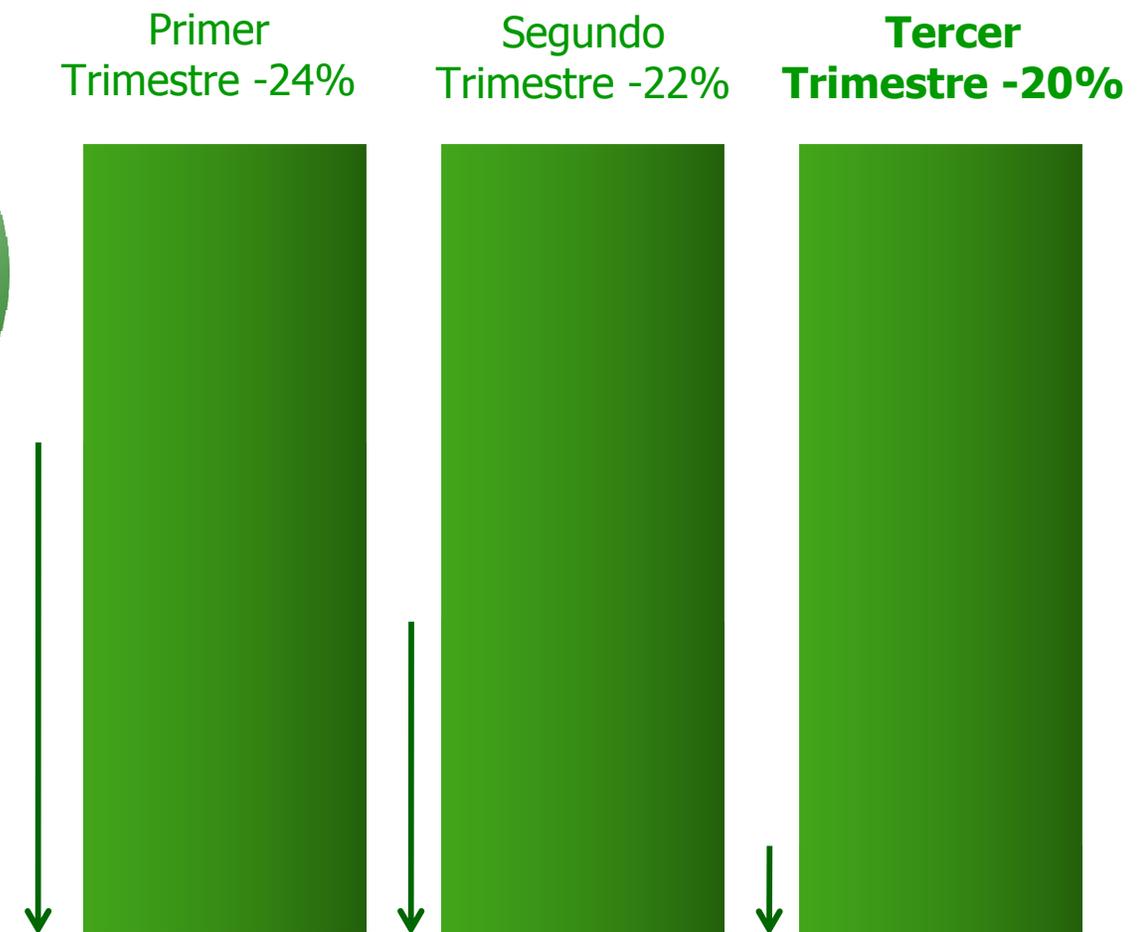
	2009	2008
Ventas	71.648	92.856
Otros Ingresos	19.995	3.489
Margen	67.902	66.471
Gastos Externos, de Personal y Provisiones circulante	-54.960	-64.495
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACION (EBITDA)	12.942	1.976
Amortizaciones Inmovilizado	-3.127	-3.701
RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	9.815	-1.725
Plusvalías / (Deterioro de activos)	-277	1.831
Gastos reestructuración	-9.112	-6.594
RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	-2.010	-8.959

No Auditado - En miles de €

Se desacelera la caída de las ventas



71,64
millones de €



Estamos en proceso de transformación **indo**

Entorno
económico muy
adverso

Indo tiene capacidad
para afrontar este
entorno gracias a las
medidas que estamos
tomando

Decisiones en los tres
ámbitos de negocio para,
a corto plazo, reorientar
los resultados

Gracias

indo
your eyes, our world