



## DISCURSO JUNTA GENERAL 2010

fecha	28/06/2010
de	INDO INTERNACIONAL S.A.
a	Accionistas

Sras y Sres accionistas, señores consejeros y todos los asistentes, Buenas tardes.

Gracias por asistir a esta Junta General de Indo que me honro en presidir.

Solicitaré, en primera instancia, que el Sr. Marimón, Secretario del Consejo de Administración lea los anuncios de esta convocatoria, realice el recuento de asistencia y confirme el quórum alcanzado.

A continuación el Sr. Antoni Olivella, Adjunto a la Presidencia de la Compañía, realizará una explicación cualitativa de la evolución del negocio que será ampliada posteriormente a nivel cuantitativo, por el Sr. Xavier Tintoré, Director Financiero Corporativo.

### ***Intervención Antoni Olivella:***

Buenas tardes señoras y señores accionistas, señor Presidente, señores Consejeros y asistentes a esta Junta General.

El año 2009 ha sido un año muy negativo para la actividad económico-financiera en general, y también en el sector óptico en particular, con una caída del sector detallista en España del -12,6%, porcentaje que está beneficiado por el buen comportamiento de las lentes de contacto. Descontando este producto del que nosotros no participamos, la caída ponderando su peso en el mercado de gafas y lentes se sitúa en un -14,8%.

El año pasado, en estas fechas y para el ejercicio 2008, comentábamos la sensibilidad de nuestro mercado respecto al entorno económico, iniciándose a mitad de tal año disminuciones de volúmenes y valores en nuestros productos, no sólo en España, sino también en la mayoría de los mercados internacionales.

El descenso del mercado español para el conjunto del año 2008 fue del 7,3%. Es importante la valoración que hacemos siempre del mercado español por significar para Indo el 70% de su actividad comercial.

Y los principales condicionantes que ha conducido a estos malos datos han sido:

- Un entorno global en recesión y especialmente en España.
- Un sistema financiero en crisis con recortes significativos del volumen crediticio.

- Y una pérdida de confianza ante la incertidumbre futura, que provocan cambios en los hábitos y comportamiento de los consumidores, y en definitiva, un descenso generalizado del consumo, y al mismo tiempo, reducción más que relevante de las inversiones de nuestros clientes, tanto ópticos como oftalmólogos.

Una situación sin precedentes que se ha alargado no sólo durante todo el ejercicio 2009, sino también en los primeros meses del 2010, sin ver aún la luz que indique claramente el punto de inflexión de los mercados hacia un retorno a la recuperación y futura normalidad.

Estamos convencidos de que llegará, pero esta travesía del desierto se está haciendo muy dura, larga y aún cuando hemos tomado importantísimas decisiones estratégicas en la transformación y adaptación del Grupo a las circunstancias que nos rodean, finalmente nos hemos visto afectados en una medida no deseada, pero necesaria, como la presentación del Concurso Voluntario de Acreedores para darle continuidad a la Compañía.

Hace algo más de dos años, Indo acometió el más profundo cambio transformacional de su historia. Se inició con un planteo estratégico, que a lo largo de este período fue materializándose mediante una serie de Iniciativas y Proyectos, algunos implantados y otros en proceso.

Este plan tiene, entre otros, destacados fundamentos como:

- El cambio de modelo industrial a comercial.
- La orientación de toda la actividad hacia el cliente.
- Innovación en todos los ámbitos de la empresa.
- La reducción de la deuda bancaria.
- Creación sostenida de valor.
- La gestión de la eficiencia en costes y gastos en todos los ámbitos de la Compañía.
- Y la búsqueda de alianzas estratégicas en cada una de las líneas de negocio.

Cada uno de estos fundamentos ha merecido planes de ejecución que se han materializado en muchos aspectos que nuestro Presidente nos comentará durante su intervención:

La competencia global y el excesivo número de establecimientos ópticos siguen repercutiendo en todos los actores del mercado. Países como Francia, Alemania e Italia tienen un nº de tiendas un 11% al 15% superior a España y si tenemos en cuenta la población de cada país aquí representado, podemos observar relativamente el excesivo nº de tiendas que hay en España, siendo el nº de habitantes por óptica el más reducido de todos los países europeos.

Comparando con los países más importantes de la Comunidad Europea, ya citadas, la facturación por establecimiento se mantiene estable en los tres últimos años. No así en España, pues se ha pasado de una facturación, ya de por sí más baja que otros mercados, de 195.000€ por establecimiento en el 2007 a 161.000€ en el 2009.

Ello ha conllevado el constante aumento de concentración de ópticas a través de asociacionismo en grupos de compra, franquicias o cadenas provocando notable presión en los precios y, consecuentemente, en los márgenes de actividad.

- Hemos redimensionado nuestros equipos comerciales y los centros de atención al cliente, con el objeto de reducir costes de la distribución y optimizar la rentabilidad de nuestra acción comercial ante los clientes.
- Nuestros gastos de todo orden, aparte de los de personal, se han reducido en un 34% en estos dos últimos años.
- En gastos de personal, teniendo en cuenta la reducción de empleados que ha pasado de 1.714 en el 2007 a 1.184 a fin del ejercicio 2009. El descenso del gasto ha sido de un 18% y sería aún superior el porcentaje de descenso si tenemos en cuenta la reducción de plantillas a igualdad de perímetro que se ha producido en los últimos 12 meses desde Mayo 2009 a Mayo 2010, es decir 373 personas.
- Hemos trabajado, también, en el 2009 en la mejora del circulante con reducciones de stock en 9 millones de €, y de deuda de clientes en 7 millones de €, unas disminuciones en porcentaje del -31% y 23%, respectivamente, sobre el año anterior.

Las ejecuciones que hemos citado y las que comentará nuestro Presidente, son el resultado de múltiples Iniciativas y Proyectos basados en los fundamentos del Plan Transformacional.

- ¿Y qué es lo que no ha funcionado en el 2009?

El mercado de bienes de consumo en el sector óptico no ha sido ajeno a la realidad del mercado en general, como ya hemos citado.

Las ventas de la distribución detallista en lentes oftálmicas ha caído en un 10% en el 2009, principalmente debido a la menor circulación de consumidores en los establecimientos ópticos y a la constante acción promocional mediante ofertas de precio y marcas blancas comercializadas en el mercado.

Las ventas de monturas para gafas han sido perjudicadas por los hechos anteriores y, al mismo tiempo, por los cambios de hábito de parte de los consumidores, pues han reutilizado en mayor medida sus monturas en los reemplazos de lentes por nueva graduación. El descenso de ventas en el mercado consumidor ha sido de un -26% en este producto.

En gafas de sol la caída del consumo ha sido menor, es decir, un -11%, pues el componente moda sigue teniendo un peso específico muy importante y la renovación no ha estado tan afectada como en vista.

Nuestras ventas y la de todos los proveedores principales del sector gafas se han visto afectadas, además, por la reducción de inventarios en monturas y gafas de sol que han realizado los ópticos detallistas. En consecuencia, la caída del mercado fabricante / mayorista en el caso de monturas ha sido superior al 33% y en gafa de sol del 17%.

En conjunto, la caída del mercado global de los fabricantes mayoristas españoles en el 2009 en los productos que Indo fabrica y/o distribuye ha sido superior al 20%, porcentaje igual a la caída de ventas de Indo a nuestros clientes españoles en bienes de consumo.

En el ámbito de bienes de equipo, el óptico ante la incertidumbre del mercado y su evolución de ventas ha preferido recortar sus inversiones, incluso frenar aperturas de nuevos negocios, sea por la saturación de establecimientos, como antes hemos visto, sea por la falta de acceso al sistema crediticio. Un año más de escasa renovación del parque de maquinaria e instrumentos que ha implicado en el 2009 una caída del -50%

en España y en menor medida en el total de la Compañía, situándose en este renglón de producto en un -39,7%.

Estos comportamientos de ventas han significado un descenso global en Indo en la cifra de negocios pasando de 118,8 millones en el 2008 a 92,7 en el 2009, es decir, un descenso del -21,9%.

Deseamos que esta dinámica del consumo no se prolongue en el tiempo, aunque las circunstancias del entorno económico / financiero no aventuran una favorable reacción del mercado a corto plazo.

El concurso voluntario de acreedores presentado hace 10 días es la herramienta legal que nos permite dar continuidad a nuestra Compañía.

Vamos a seguir trabajando en el programa de desinversiones que tenemos planeado y, en la mayoría de casos, en negociación que esperamos materializar en el próximo futuro.

La actividad de Indo continuará dentro de la normalidad, en todos sus frentes y nos esforzaremos en dar, si cabe, mejor calidad y servicio a todos nuestros clientes, como muestra de la continuidad de las actividades de la Compañía.

Y seguimos lanzando importantes novedades que demuestran nuestra voluntad de seguir siendo un proveedor referente del mercado español y mundial, novedades entre las que destacan:

La nueva gama de lentes progresivas "Maxima", fruto de la investigación y desarrollo de Indo, tecnología debidamente patentada a nivel mundial.

Indo va a ofrecer al mercado lentes progresivas, que mediante la tecnología Free-Form y el conocimiento via internet del contorno interno de la montura del cliente, fabricaremos en nuestro centro de El Papiol las lentes más delgadas y de menor peso del mercado, aportando, además, una mejor visión gracias a la capacidad de situar la mayoría de las distorsiones laterales, que siempre conllevan las lentes progresivas, fuera del perímetro de la forma de la montura. Este lanzamiento se proyecta para el próximo mes de Julio y en él hemos depositado una parte importante de la reacción positiva de la facturación de lentes en el mercado.

En el ámbito de gafas, estamos presentando la innovadora colección McLaren, un producto de última tecnología, también patentado en alguno de sus componentes y desarrollado conjuntamente con los ingenieros de McLaren en Inglaterra. La combinación de diseño y tecnología es una novedad en nuestro portafolio de marcas, por lo que aquí también la complementariedad enriquecerá nuestra cifra de negocios.

Y en bienes de equipo ampliamos la gama de maquinaria con tres nuevos trazadores, equipos destinados a los establecimientos ópticos para reconocer digitalmente la forma de la gafa y sernos remitida para el biselado apropiado de las lentes, y en su caso, ser utilizada para la fabricación de las lentes progresivas Maxima, antes mencionada. Cada uno de estos trazadores conlleva diferentes niveles de prestaciones y precios para dar la mayor cobertura de las necesidades de nuestros clientes ópticos.

Estas y otras acciones nos permiten dar continuidad a la Compañía. Estamos actuando en el mercado con febril actividad, asegurando a los clientes el servicio y la calidad de nuestros productos.

Estamos en contacto a través de nuestra red comercial y de atención al cliente con cada uno de ellos, confirmándoles que Indo, después de más de 70 años en el mercado, les seguirá aportando valor y negocio a sus clientes y consumidores.

Y, para finalizar, queremos agradecer, una vez más, el esfuerzo del colectivo de trabajadores de Indo, cuya dedicación y empeño en estas difíciles circunstancias no es fácil de asumir. El cese parcial o total de actividades que ha afectado a la mayoría de centros, ha implicado la salida de empleados con el impacto que ello supone, debiéndose superar estas situaciones con la mejor actitud y motivación posible.

El equipo actúa y actuará con la fortaleza suficiente para convertir este nuevo reto en una realidad futura.

Muchas gracias.

### ***Intervención Xavier Tintoré***

Les explicaré a continuación la evolución de las principales magnitudes económico financieras de la sociedad a nivel consolidado, tanto para el ejercicio 2009 como para el primer trimestre de 2010, última información pública disponible.

#### **1. Evolución de los negocios y situación del grupo**

Indo ha cerrado el ejercicio con una cifra de negocios 92,8 millones de euros lo que supone un decrecimiento del 21,9% sobre el año anterior. Este decrecimiento es debido en su mayor parte al descenso del consumo en España y mercados europeos, y a la caída de la inversión en aperturas de nuevas ópticas y planes de renovación de establecimientos ópticos. Asimismo con la venta del negocio de decoración que aportaba 2,4 millones de euros y el abandono del mercado alemán de lentes mercado con ventas de 1,0 millón de euros. Las ventas internacionales alcanzan un 29,6% del total, con resultados exitosos en mercados como el portugués donde la compañía ha crecido por encima del 7%.

Por unidades de negocio, la unidad de gafas presenta ventas de 23,8 millones de euros comparadas con ventas de 27,5 millones en el mismo período de 2008. Este descenso del 13,3% es debido a la caída del consumo y la reducción de inventario en el comercio, y se materializa en todas las colecciones de la compañía con la excepción de Custo Barcelona Eyewear que creció un 79%.

La unidad de Bienes de Equipo ha alcanzado una cifra de 19,5 millones de euros que se comparan con 32,3 millones en el ejercicio anterior. La paralización en los planes de inversión en aperturas y renovación de establecimientos ópticos debido a la poca disponibilidad de líneas de financiación y a la caída de las ventas de monturas y lentes que sufren dichos establecimientos, así como la desinversión del negocio de decoración, que se encuadraba en esta división, han provocado este descenso del 39,7%. El mercado internacional tiene un mejor comportamiento con una caída del 22,6%, que se explica fundamentalmente por las menores dificultades de obtención de financiación en relación con España.

La unidad de Lentes ha decrecido de 59,0 millones de euros a 49,4 millones, un descenso del 16,3% debido al freno del consumo registrado en el mercado europeo y al abandono del mercado alemán tal y como se ha mencionado anteriormente. Este descenso está centrado en productos de menor valor añadido, destacando en cambio el éxito de la familia LifeMade, que gracias al lanzamiento de LifeMade Metrics, crece un 21% con lo que la Compañía consigue desarrollar su penetración en los segmentos de alto valor añadido en coherencia con la estrategia emprendida en los últimos 2 años.

Es importante destacar por su magnitud tanto económica como estratégica, la transacción de venta de tecnología realizada al grupo japonés Hoya Vision Care por importe de 15 millones de euros. El margen refleja esta transacción y no es comparable con el ejercicio anterior, ya que al ser dicha transacción la concesión de una licencia sobre tecnología de la compañía, tiene un margen del 100%. Esta transacción con Hoya Vision Care, forma parte de la alianza estratégica con dicho grupo, que incluye, además de la venta de tecnología por 15 millones de euros, un acuerdo de suministro a largo plazo por medio del cual Indo se compromete a adquirir producto a Hoya por una cantidad equivalente al 25 – 30% de su volumen de unidades actual. Adicionalmente Indo Internacional concede como garantía a la ejecución de estos acuerdos, una opción de compra sobre Indo Lens Group S.L., ejecutable tan sólo si se dan determinados incumplimientos y siempre a precios de mercado.

El margen (ingresos menos aprovisionamientos y variación de existencias) una vez excluida la transacción de Hoya alcanza el 64,5%, evoluciona a la baja en sólo 0,7 puntos respecto al año anterior debido a la buena gestión entre presión sobre precios asociada a la coyuntura económica y el desarrollo de ventas en los segmentos de mayor valor añadido.

El descenso de ventas y margen ha sido parcialmente compensado con una reducción de 11,6 millones de euros en los gastos de operaciones: los gastos de personal se han reducido en 3,6 millones, es decir un 7,8% y la partida de otros gastos se reduce en 7,1 millones de euros o sea un 19,5% sobre el año anterior, mientras que las dotaciones de provisiones se reducen en 0,9 millones de euros.

Fruto de lo anterior, el resultado bruto de explotación o EBITDA alcanza 7,7 millones de euros versus -2,4 millones del ejercicio anterior.

Los gastos financieros netos y diferencias por tipo de cambio son 2,9 millones de euros, -0,3 millones de euros inferiores al año anterior, debido al menor endeudamiento existente en la compañía.

Tal y como ha explicado Toni anteriormente, la compañía ha continuado profundizando en la ejecución de sus planes de búsqueda de la eficiencia en sus operaciones. En este sentido, en el ejercicio se han dotado 9,6 millones de euros de gastos de reestructuración.

Con el objetivo de proteger el cobro de los créditos otorgados a clientes el 31.12.09, la compañía ha adquirido la sociedad Expansión Visual, S.L. que es propietaria de manera indirecta de 27 establecimientos de óptica que operan en el mercado español. No forma parte de la estrategia de Indo Internacional, S. A. la verticalización de su actividad, por lo que dichos activos tienen la consideración de activos mantenidos para la venta. La compañía ha reflejado un ajuste una vez realizado el correspondiente test de deterioro de valor de estos activos por importe de 4,5 millones de euros. El balance refleja, pues, el valor neto de este activo en 5,7 millones de euros.

A cierre del ejercicio la compañía cuenta con créditos fiscales por importe de 16,8 millones de euros de los que no hay valores activados en balance.

#### **Balance:**

El balance de la sociedad refleja una reducción desde los 109,7 millones de euros a 94,6 millones de euros, fruto de las desinversiones en activos materiales, las reducciones por deterioro aplicadas, así como una reducción 15,9 millones de euros del activo corriente debido a reducciones de cuentas a cobrar e inventarios. La deuda neta de la compañía se ha reducido en un 9,7% desde 38 a 34,7 millones de euros, ampliando la perspectiva a un ejercicio adicional, la deuda bancaria en 2007 se

situaba en 55,5 millones de euros con lo que la reducción alcanza un 37,7%, reflejando el foco en la gestión de caja de la compañía, incluso en el entorno en el que se ha desarrollado la actividad de la compañía.

La sociedad reestructuró su deuda financiera el pasado 31 de julio por medio de una operación sindicada en la que 5 entidades financieras concedieron aproximadamente 35 millones de euros de financiación con diversos tramos que tienen un plazo de 5 años para los préstamos y 30 meses para las líneas de circulante. Asimismo, en dicha fecha, se firmó un acuerdo con el ICF por medio del cual dicha entidad concedió un préstamo por importe de 8 millones de euros con un plazo de 5 años.

#### **P & L 1T 10:**

En el primer trimestre de este año 2010, la cifra de ventas consolidada alcanza los 23 millones de euros, lo que representa un decremento del 6,5% sobre el ejercicio 2009. Ajustando la cifra de negocio por la venta del negocio de retail para hacerla comparable al 2009, el descenso alcanza un 14%. Este hecho se explica por el descenso del consumo causado por la recesión global que afecta principalmente a los negocios de lentes y gafas. El negocio de Bienes de Equipo aumenta en el año un 7,4% después de dos años de caídas, este ejercicio presenta el cambio de tendencia.

El resultado bruto de explotación o EBITDA alcanza -2.9 millones de euros provocado por la importante caída de la actividad, que no puede ser compensada por las reducciones de coste que antes de la incorporación de la cadena alcanzan el 18% en gastos de personal y el 14% en gastos generales.

La cuenta de resultados recoge gastos de reestructuración por 6,0 millones de euros asociados a la reestructuración de la fuerza de ventas y gastos previstos otras reestructuraciones pendientes que explican porqué el resultado después de impuestos alcanza la cifra de -10,8 millones de euros.

#### **Balance 1T 10:**

El balance de marzo recoge como cambio más relevante la reducción de activo no corriente por la transformación de los créditos a clientes recuperados a través de la toma de control de las 27 ópticas de Novolent y que ahora se reportan como activos mantenidos para la venta.

Asimismo, es importante destacar el impacto de la refinanciación bancaria ya que, a pesar de la reducción de patrimonio neto, el fondo de maniobra es superior en casi 10 millones de euros al del ejercicio anterior, habiendo mantenido el endeudamiento a los mismos niveles.

La situación de patrimonio neto de 3 millones de euros junto con la dificultad de ejecutar las desinversiones previstas en el plan de negocios de la compañía, que han generado la situación de insolvencia actual, han llevado al Consejo a tomar la decisión de presentar concurso voluntario de acreedores el pasado 17 de junio.

### ***Intervención Juan Casaponsa***

Sras y Sres accionistas,

Quiero empezar haciendo referencia a los trascendentales acuerdos que debe votar esta Junta y que figuran en el orden del día así como al especial contexto en el que

esta se desarrolla desde que hace 10 días los órganos de gobierno de la Compañía se vieran en la necesidad de solicitar al Juzgado competente la declaración de concurso voluntario de acreedores, estando a día de hoy, a la espera de su admisión a trámite por parte del Juzgado Mercantil nº 6 de Barcelona.

Así pues, lo que juzgo más indicado es empezar por relatarles los aspectos más relevantes que han acaecido en términos de gestión para posteriormente entrar en las causas que han motivado una situación tan dura.

El año pasado en el seno de esta Junta se anticiparon dos proyectos que estaban a punto de culminarse. Por un lado, la potencial alianza estratégica con un gran operador internacional, que a la postre, resultó ser Hoya. Y, por otro, en el mismo acto les anticipaba que esperábamos concretar en breve la reestructuración de nuestra deuda financiera. Como así se firmó el 31 de julio del año pasado.

Todos creíamos que estas decisiones y medidas permitirían afrontar el futuro bajo un escenario que de forma realista parecía proyectar un camino de salida frente a las dificultades a las que nos sometía el entorno económico global, como así lo validaron expertos independientes a petición de los Bancos, previo al acuerdo de refinanciación.

Ese plan se cubrió ampliamente en la segunda mitad del año, cerrando el 2009 dentro de los límites que se habían fijado.

Sin embargo, la desfavorable coyuntura económica no ha permitido seguir completando con éxito dicho plan durante el 2010, en que el mercado ha reflejado descensos muy superiores a las previsiones que se habían establecido con lo que la Compañía no ha conseguido alcanzar la cifra de ventas global prevista.

Sólo a título anecdótico, comentar que en este contexto general la división de Bienes de Equipo ha conseguido crecer un 7% vs 2009 gracias al lanzamiento de nuevos productos que llegaron al mercado en Septiembre / Octubre del 2009 y que han tenido un impacto muy positivo. Especialmente, en Estados Unidos, se ha casi doblado nuestra cuota de mercado y nos hemos situado prácticamente, en un 14% de participación en máquinas de biselado.

Sin embargo, tanto en lentes oftálmicas como en gafas, se han continuado experimentando significativos retrocesos.

Así pues, por un lado, las ventas globales no han sido suficientes para soportar el plan previsto. De la misma manera que el entorno económico no ha permitido materializar desinversiones previstas como:

- Venta de la cadena de 27 tiendas que se adquirió para recuperar créditos.
- Venta de las fábricas de Tailandia y China.
- Venta de inmovilizado no necesario para el desarrollo de nuestras operaciones.

Y, por otro lado, sí se han seguido ejecutando todos los planes de encogimiento organizativo para intentar minimizar los impactos de esta situación. Aún que se han llevado a cabo con diligencia, estas medidas, como ustedes saben, requieren recursos y tiempo para ponderar la bondad de su impacto.

En el período de 2008 hasta hoy se han analizado, proyectado y ejecutado decisiones estratégicas de singular calado que paso a detallar sin seguir ningún orden cronológico:

- Cierre de la onerosa filial de Alemania.

- Cierre del laboratorio de lentes de Francia y reordenación organizativa de la filial francesa.
- Cierre del laboratorio de lentes de Italia y reordenación organizativa de la filial italiana.
- Recuperación del laboratorio de Marruecos después de cada una de las dos inundaciones que ha sufrido en el 2008 y 2009.
- Venta del negocio de Interiorismo.
- Venta del 40% de participación que poseíamos en Vogartline, S.L.
- Joint-Venture en India para Bienes de Equipo.
- Acuerdo y posterior desistimiento de Joint-Venture con Buchmann Optical Holdings.
- Licencia para el diseño y producción de gafas Custo.
- Licencia para el diseño y producción de gafas McLaren.
- Licencia para el diseño y producción de gafas Pacha.
- Cese de licencia de gafas Massimo Dutti.
- Cierre del laboratorio de lentes en Sevilla.
- Cierre del laboratorio de lentes en Las Palmas.
- Cierre del laboratorio de lentes en Bilbao.
- Cierre del laboratorio de lentes en Madrid.
- Cierre del laboratorio de lentes en Málaga.
- Cierre de la fábrica de Vilafant y traslado de producción a Tailandia afectando con salidas escalonadas a + de 200 personas.
- ERE en 2009 en la fábrica de Tortosa.
- Venta de la opción de compra sobre el edificio de nuestras oficinas centrales en Sant Cugat.
- Venta del edificio que ocupamos en Vilobí del Penedés
- Adquisición de 6 Factory outlets en Diciembre 2008.
- Adquisición de 27 tiendas de óptica Novolent en Diciembre 2009.
- ERE afectando a 135 empleados en territorio español, incluyendo personal de nuestra central de Sant Cugat.
- Cambios en el equipo directivo con el fin de propiciar una transformación en la orientación hacia el mercado.
- Reestructuración de la filial americana.
- Culminación del proceso de automatización del laboratorio de lentes oftálmicas de El Papiol.
- Concentración de toda la producción de lentes minerales en el laboratorio de Valencia.
- Progresiva externalización de la producción de gafas hacia fabricantes asiáticos con la consiguiente mejora de márgenes.

- Reestructuración de los equipos comerciales en Enero del 2010.
- Escisión de actividades de Bienes de Equipo en la sociedad Indo Equipment Group.
- Escisión de actividades de Lentes en la sociedad Indo Lens Group.
- Acuerdo de distribución de biseladoras Nidek.

Mereciendo especial significación:

- La ampliación de capital acometida en Julio del 2008.
- El acuerdo de venta de tecnología a HOYA por importe de 15 millones de €
- Acuerdo de refinanciación de la deuda con entidades financieras alcanzado en Julio de 2009.
- Acuerdo de suministro con HOYA que permitía la reestructuración de laboratorios tanto en territorio español como a nivel internacional.

En estos momentos:

- Siguen negociándose acuerdos de licencia para la división de gafas.
- Se presentan al mercado el próximo mes de Julio la nueva marca MAXIMA de lentes progresivas como les anticipaba el Sr. Olivella. Lentes que son la máxima expresión de la personalización y el valor añadido en su categoría a nivel mundial y que estarán protegidas por patentes.
- Se lanzan al mercado, asimismo, el próximo mes, tres nuevos trazadores con significativas innovaciones que permitirán seguir poniendo en valor el área de I+D de nuestra Compañía.

En el período de 1 de Enero del 2008 a 31 de Diciembre del 2009, nuestros inventarios se redujeron de 31,7 millones de € a 19,3.

Los gastos generales pasaron de 40,9 millones de € a 30,2 y los gastos de personal de 52,0 millones de € a 43,1.

La deuda neta pasó de 55,5 millones de € a 34,6 y la estructura de esta deuda mejoró su composición entre largo y corto plazo.

La tendencia para 2010 sigue indicando que los esfuerzos de gestión siguen dando sus frutos, así en lo que fue el cierre del primer trimestre las cifras indican

Que con respecto a la situación del 1er trimestre del 2009 los inventarios siguen reduciéndose de 25,8 millones a 31 de Marzo del 2009 a 18,6 millones a 31 de Marzo de 2010.

Los gastos generales de 9,0 millones a 7,2 en idéntico período, de la misma manera que los gastos de personal pasan de 11,8 a 9,6 millones de €

Mejoras que no serían posibles sin la absoluta y decidida acción de todo el equipo directivo de la Compañía.

En el primer trimestre del 2010 las ventas han decrecido un 14% y nuestros gastos de explotación un 19%.

Han seguido habiendo inversiones de reestructuración para seguir implementando el plan transformacional del que nos encontramos en su última fase.

El ritmo de trabajo ha sido ciertamente intenso y exigente. Si resumimos su impacto en unas pocas magnitudes constatamos que:

Globalmente y en la perspectiva temporal, vemos que Indo ha pasado en el tiempo en que me compete la gestión:

- De 1.716 empleados a 1.058 actuales a igualdad de perímetro y 750 cuando se materialicen las desinversiones previstas y ello habiendo incorporado por el camino + de 170 empleados pertenecientes a las ópticas adquiridas.
- De 13 laboratorios de lentes a 4, dos de ellos en España, uno para lentes orgánicas y otro para minerales, y los otros dos en Marruecos y Chile.
- De 4 fábricas a 1 ,en cuanto se confirmen las ventas de China y Tailandia en fase de negociación.
- De 63% del personal dedicado a labores de fabricación a 39%. Una prueba evidente que demuestra nuestro cambio de modelo y de enfoque.

Sin embargo, todo este esfuerzo ha resultado insuficiente para hacer frente al impacto de dos factores determinantes:

- Caída global de las ventas.
- Imposibilidad de materializar desinversiones.

Lo cual nos ha situado en posición de desequilibrio patrimonial como refleja nuestro Orden del Día a la vez que se ha originado la imposibilidad de atender en tiempo nuestros compromisos de pago, lo que nos ha obligado a acogernos al amparo del Concurso Voluntario de Acreedores.

El equipo directivo, bajo la supervisión del Consejo de Administración, está ultimando los detalles de su plan de viabilidad que será puesto a disposición de los Administradores nombrados por el juez, tan pronto como se produzca su nombramiento.

Entretanto se mantienen diálogos con diversas Compañías con las que se habían planteado potenciales alianzas y que en esta nueva situación podrían desarrollar un papel fundamental en aras de propiciar escenarios favorables para la continuidad a largo plazo de las operaciones.

Y ahora ya sí termino esta intervención reiterando el firme compromiso de todos los que desarrollamos nuestra actividad profesional en Indo. Nos tocará vivir tiempos difíciles y hoy por hoy aún muy inciertos, pero esta Compañía merece el esfuerzo que estamos dispuestos a afrontar. Les agradezco, una vez más, su asistencia y confianza

Muchas Gracias.

***Intervención Sr. Badía***

***Intervención Sr. Marimón***

***Intervención Sres. Accionistas***

Se procede, seguidamente a efectuar la votación de los asuntos propios del Orden del Día. Para ello se cede la palabra al Secretario para que someta a votación las propuestas del Consejo de Administración.

(El Sr. Marimón procede a las votaciones y aprobación de propuestas).

Se levanta la sesión. Buenas tardes.

---

# Junta General de Accionistas

## Ejercicio 2009

28 de junio de 2010

	2008/2007	2009/2008
LENTEs	-5,7%	-10%
GAFAS RECETA	-8,2%	-26%
GAFAS SOL	-16%	-11%
LENTEs CONTACTO	+2,1%	+1,5%
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>-7,3%</b>	<b>-12,60%</b>

*Nota: Datos sector óptico detallista*

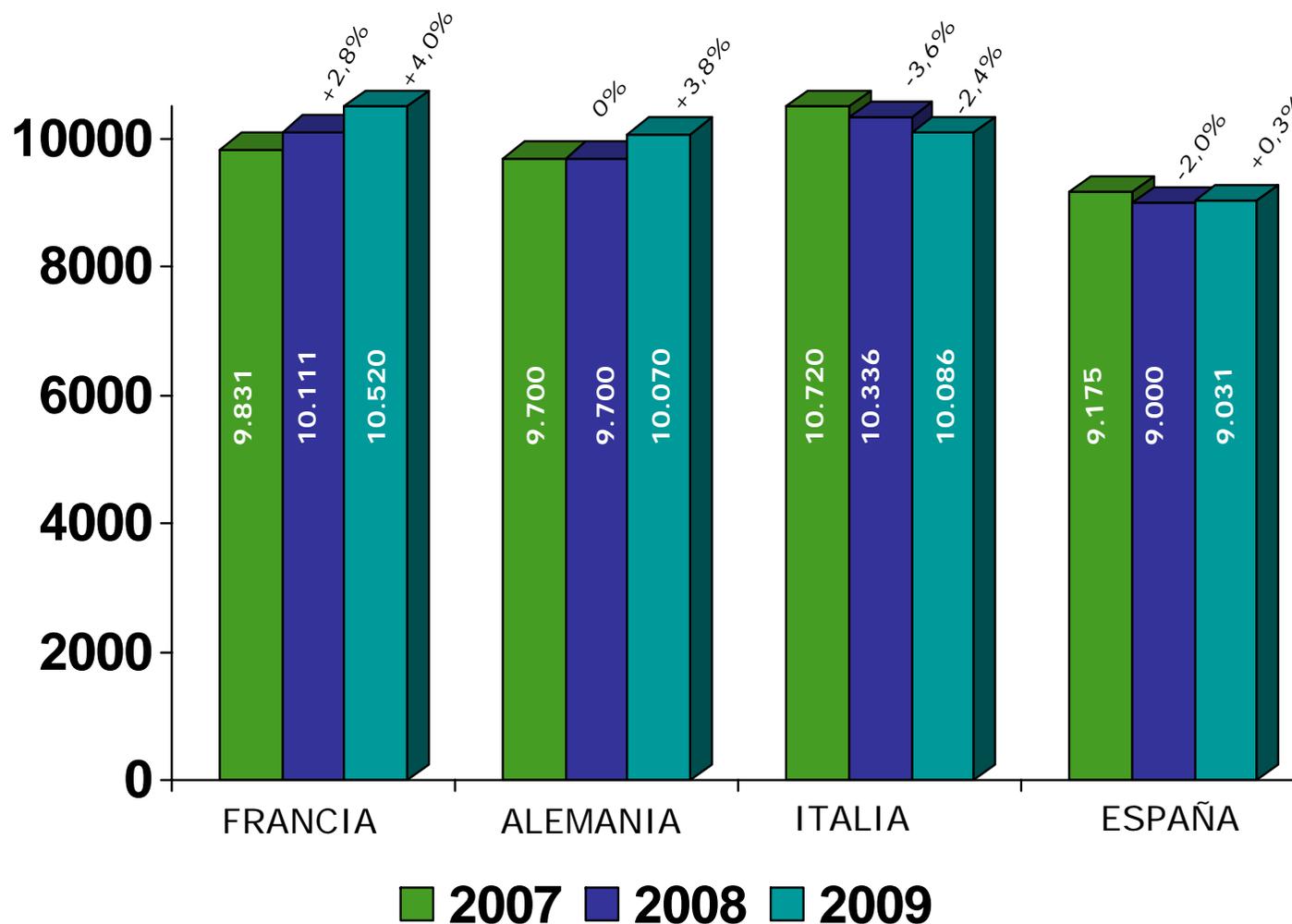
Entorno global en recesión  
España especialmente afectada  
Sistema financiero en crisis  
Recorte crediticio  
Pérdida de confianza

**Cambio hábitos / comportamientos consumidor**

**Descenso generalizado consumo e inversión**

- De un modelo industrial a comercial.
- Toda la orientación estratégica hacia el cliente.
- Innovación en todos los ámbitos de la empresa.
- Reducción de la deuda financiera, a pesar del coste inherente en:
  - Reducción de plantillas.
  - Cierre de centros productivos y de laboratorios.
- Creación sostenida de valor.
- Gestión eficiente de los costes y gastos.
- Alianzas estratégicas.

# Número de tiendas 2007 – 2009 por país (unidades - % evolución)



Datos GFK / EUROM I / AEO

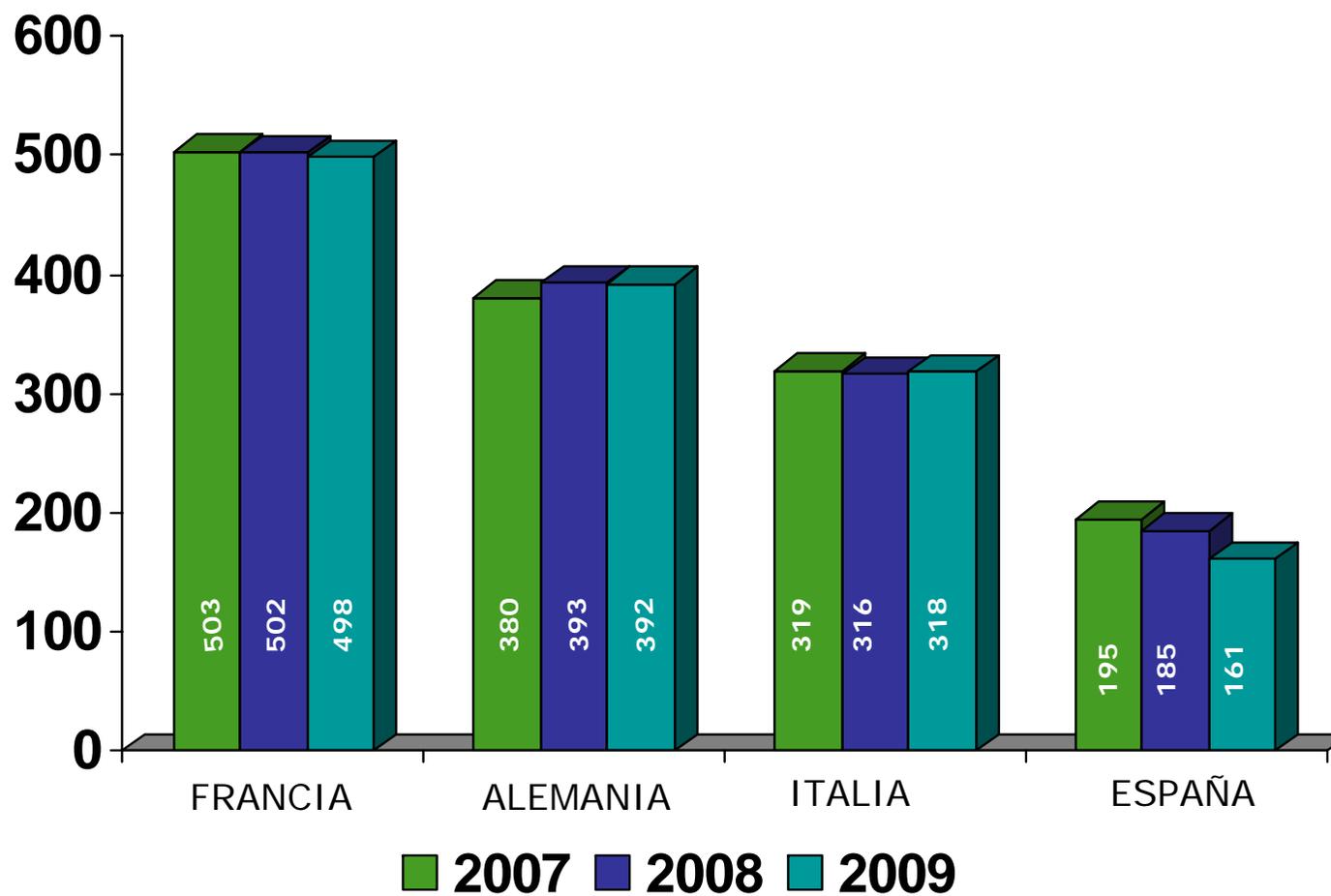
Junta General 28/06/2010

# Nº de Habitantes por Óptica 2009



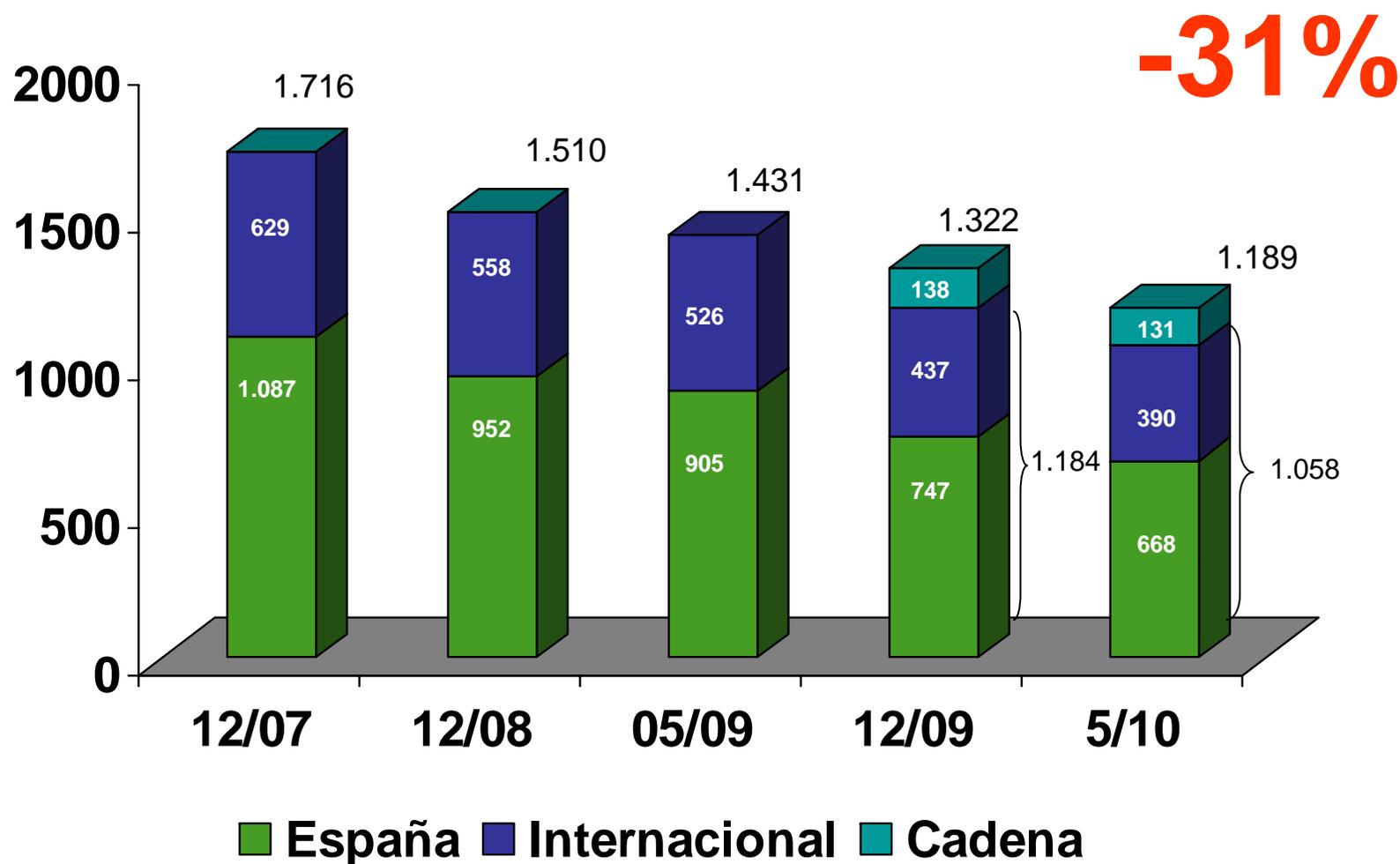
	<b>FRANCIA</b>	<b>ALEMANIA</b>	<b>ITALIA</b>	<b>ESPAÑA</b>
ÓPTICAS	10.520	10.070	10.086	9.031
POBLACIÓN	64.500.000	82.200.000	60.050.000	46.600.000
HABITANTES x ÓPTICA	6.131	8.163	5.954	5.160

# Facturación por Óptica (miles €)



Datos GFK / EUROM I / AEO

Junta General 28/06/2010



Datos INDO

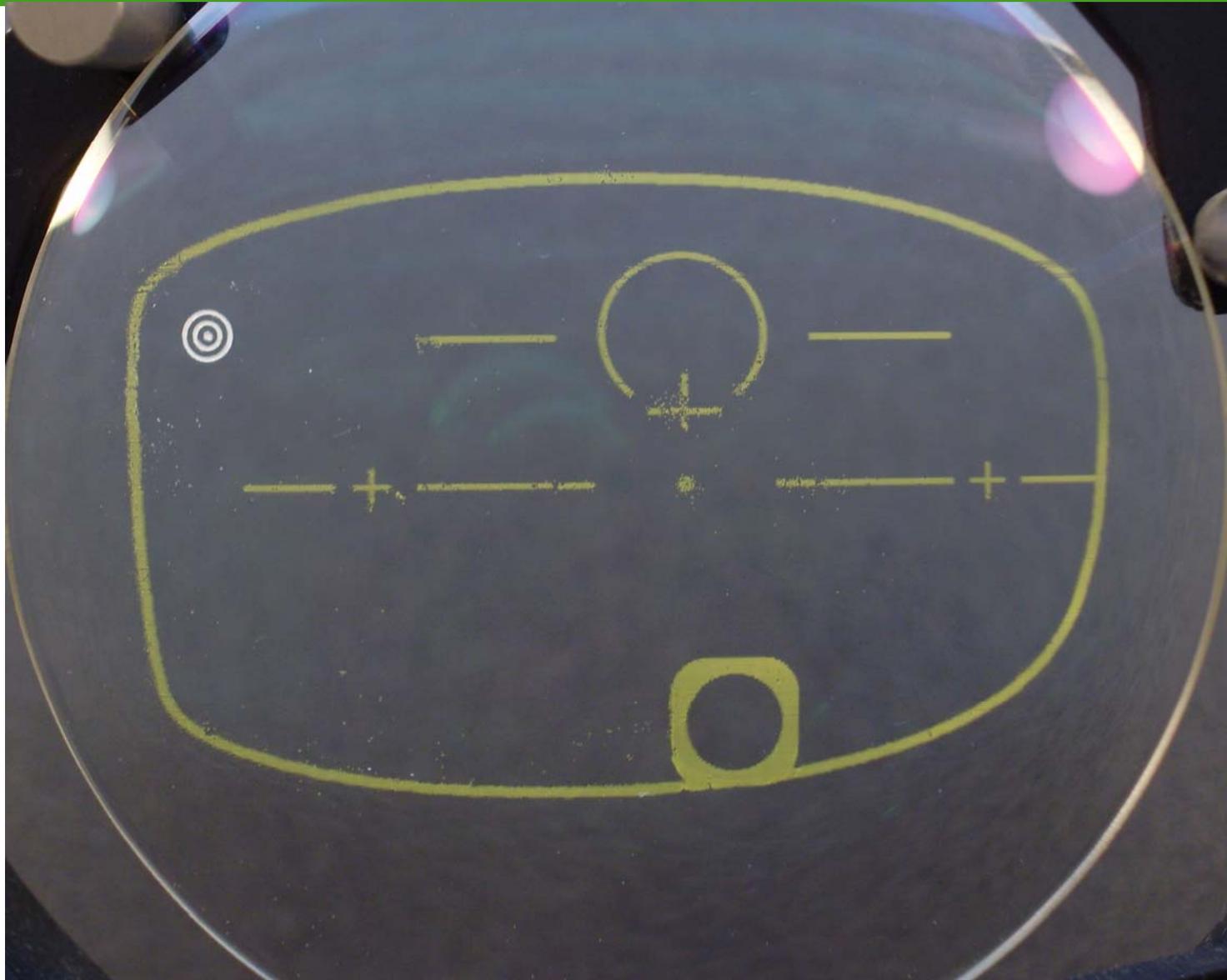
Junta General 28/06/2010

- Descenso ventas mercado minorista.
- Mayor descenso aún mercado fabricantes / mayoristas (stocks).
- Evolución ventas 2009:

	MERCADO ESPAÑA		INDO	
	MINORISTAS	FABRICANTES MAYORISTAS	VENTAS ESPAÑA	VENTAS TOTALES GRUPO
LENTES	-10%	-10%	-15,5%	-16,3%
MONTURAS	-26%	-32%	-25,9%	-13,3%
GAFAS SOL	-11%	-17%	-16,1%	
BIENES DE EQUIPO		SUP 50%	-50,6%	-39,7%
<b>TOTAL VENTAS</b>			<b>-25,7%</b>	<b>-21,9%</b>

Datos AEO / INDO

Junta General 28/06/2010



# CONCEPTO ACTIVE

Ligereza y robustez TR90.

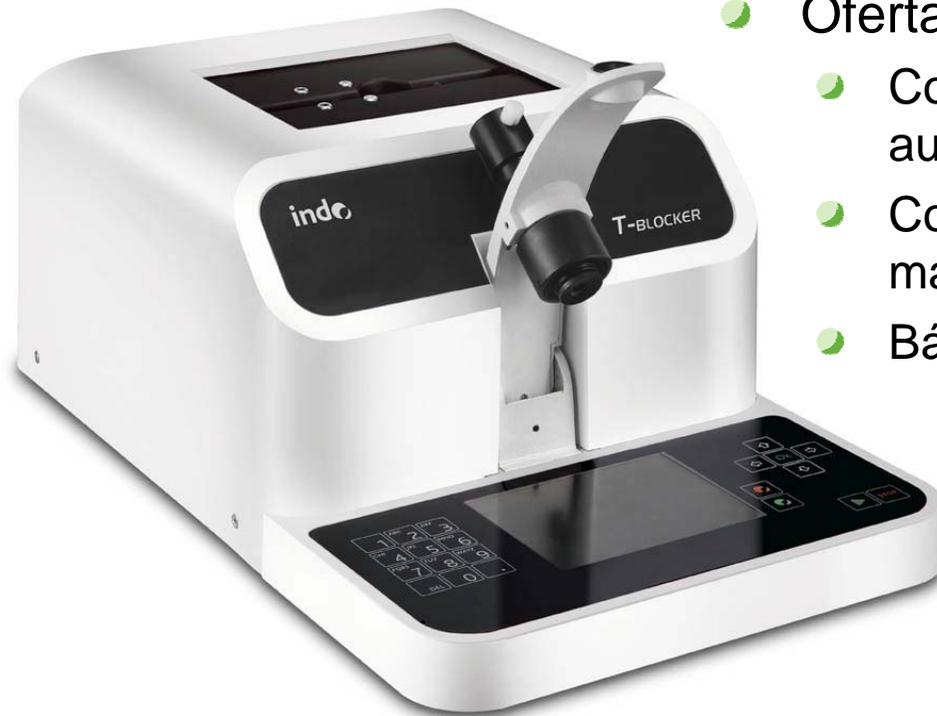
Regulación del ángulo pantoscópico.

Fibra de carbono con reborde metálico

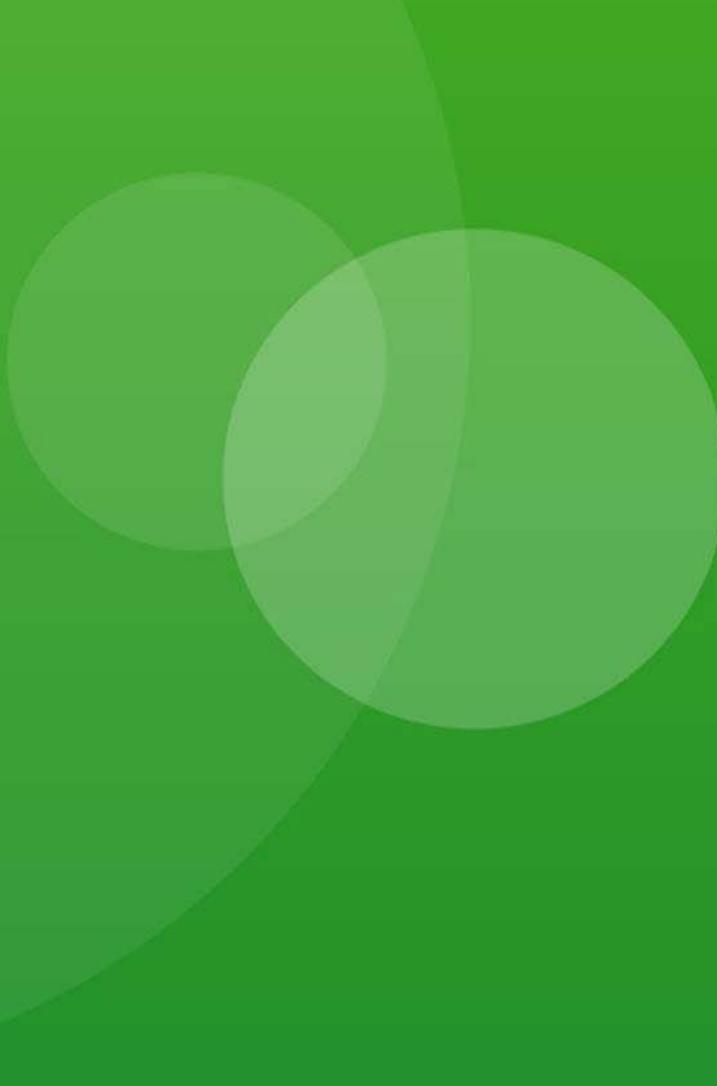


Terminales fabricados en material "RUBBER TOUCH" que confiere mayor sujeción y estabilidad a la gafa.

Amplia gama de lentes intercambiables.



- Oferta Trazadores:
  - Con centrado y bloqueo de lentes automático.
  - Con centrado y bloqueo de lentes manual.
  - Básico.



# Gracias

**indo**  
your eyes, our world

# Junta General de Accionistas

## Ejercicio 2009

28 de junio de 2010

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias



Datos Financieros (miles de euros)	2009	2008	Var	% Var
<b>Importe cifra de negocios</b>	<b>92.751</b>	<b>118.822</b>	<b>(26.071)</b>	<b>(21,9%)</b>
Otros ingresos	21.104	4.987	16.117	323,2%
<b>Margen Bruto</b>	<b>80.940</b>	<b>82.500</b>	<b>(1.560)</b>	<b>(1,9%)</b>
% sobre cifra negocios	87,3%	69,4%		
<b>Ebitda</b>	<b>7.694</b>	<b>(2.378)</b>	<b>10.072</b>	<b>(423,5%)</b>
% sobre cifra negocios	8,3%	(2,0%)		
<b>Ebit</b>	<b>3.575</b>	<b>(7.432)</b>	<b>11.007</b>	<b>(148,1%)</b>
% sobre cifra negocios	3,9%	(6,3%)		
Beneficios netos por venta de inmovilizado	481	1.831	(1.350)	(73,7%)
Gastos de reestructuración	(9.596)	(7.422)	(2.174)	29,3%
Resultados por deterioro de activos	(5.056)	(3.457)	(1.599)	46,3%
Resultados financieros	(2.889)	(3.367)	478	(14,2%)
<b>Resultado neto atribuido a Soc. Dominante</b>	<b>(13.633)</b>	<b>(27.062)</b>	<b>13.429</b>	<b>(49,6%)</b>
% sobre cifra negocios	(14,7%)	(22,8%)		

<b>Margen Bruto excluyendo venta de tecnología</b>	<b>65.940</b>	<b>82.500</b>	<b>(16.560)</b>	<b>(20,1%)</b>
--	---------------	---------------	-----------------	----------------

Balance Situación consolidado (miles de euros)	2009	2008	Var	% Var
Activo no corriente	31.159	42.707	(11.548)	(27,0%)
Activo corriente	63.442	66.952	(3.510)	(5,2%)
<b>Total Activo</b>	<b>94.601</b>	<b>109.659</b>	<b>(15.058)</b>	<b>(13,7%)</b>
Patrimonio Neto	13.097	28.333	(15.236)	(53,8%)
Pasivos no corrientes	34.719	15.709	19.010	121,0%
Pasivos corrientes	46.785	65.617	(18.832)	(28,7%)
<b>Total Pasivo</b>	<b>94.601</b>	<b>109.659</b>	<b>(15.058)</b>	<b>(13,7%)</b>
Fondo de maniobra neto	16.657	1.335		
Endeudamiento financiero neto	34.672	38.256		

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias

(situación marzo 10)



Datos Financieros (miles de euros)	Mar-10	Mar-09	Var	% Var
<b>Importe cifra de negocios</b>	<b>23.196</b>	<b>24.816</b>	<b>(1.620)</b>	<b>(6,5%)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>15.495</b>	<b>17.627</b>	<b>(2.132)</b>	<b>(12,1%)</b>
% sobre cifra negocios	66,8%	71,0%		
<b>Ebitda</b>	<b>(2.876)</b>	<b>(3.111)</b>	<b>235</b>	<b>(7,6%)</b>
% sobre cifra negocios	(12,4%)	(12,5%)		
<b>Resultado neto atribuido a Soc. Dominante</b>	<b>(10.776)</b>	<b>(4.613)</b>	<b>(6.163)</b>	<b>133,6%</b>
% sobre cifra negocios	(46,5%)	(18,6%)		

A igualdad de perímetro (excluyendo retail)

<b>Importe cifra de negocios</b>	<b>21.257</b>	<b>24.816</b>	<b>(3.559)</b>	<b>(14,3%)</b>
----------------------------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Balance Situación consolidado (miles de euros)	Mar-10	Mar-09	Var	% Var
Activo no corriente	31.050	42.389	(11.339)	(26,7%)
Activo corriente	62.164	66.219	(4.055)	(6,1%)
<b>Total Activo</b>	<b>93.214</b>	<b>108.608</b>	<b>(15.394)</b>	<b>(14,2%)</b>
Patrimonio Neto	3.004	24.032	(21.028)	(87,5%)
Pasivos no corrientes	34.088	14.771	19.317	130,8%
Pasivos corrientes	56.123	69.805	(13.682)	(19,6%)
<b>Total Pasivo</b>	<b>93.215</b>	<b>108.608</b>	<b>(15.393)</b>	<b>(14,2%)</b>
Fondo de maniobra neto	6.041	(3.586)		
Endeudamiento financiero neto	37.253	37.282		

indo

your eyes, our world

28 de junio de 2010

**Alianza Estratégica con Hoya**

**Acuerdo de Refinanciación de la Deuda**

**Retroceso de las Ventas**

**Plan de Desinversiones**

**Decisiones Estratégicas  
2008 / 2010**

- **Nuevas Licencias**
- **Nuevos Productos**

- **Lentes**
- **Gafas**
- **Bienes de Equipo**

(Millones €)

	<b>01/01/2008</b>	<b>31/12/2009</b>	
Inventarios	31,7	19,3	<b>39%</b>
Gastos Generales	40,9	30,2	<b>26%</b>
Gastos Personal	52,0	43,1	<b>17%</b>
Deuda Neta	55,5	34,6	<b>23%</b>

(Millones €)

	<b>31/03/2009</b>	<b>31/03/2010</b>	
Inventarios	25,8	18,6	<b>28%</b>
Gastos Generales	9,0	7,2	<b>20%</b>
Gastos Personal	11,8	9,6	<b>19%</b>

	2008	2010	
Empleados	1.716	1.058	 750
Laboratorios	13	4	
Fábricas	4	3	 1
Personal Fabricación	<b>63%</b>	<b>39%</b>	

**Esfuerzo Insuficiente**

A large, horizontal rectangular box with a dashed green border is centered on the page. Inside the box, the text 'Plan de Viabilidad' is written in a bold, green, sans-serif font.

**Plan de Viabilidad**

**Plan de Viabilidad**

**Tiempos Difíciles**

# Muchas Gracias

28 de junio de 2010

indo

your eyes, our world

28 de junio de 2010