

Informe

tema Junta General de Accionistas

fecha 26/06/2012



Señoras y Señores accionistas, señores consejeros y todos los asistentes, Buenas tardes.

Gracias por asistir a esta Junta General de Indo Internacional, S.A. que me honro en presidir.

Agradezco también la asistencia de la Il.ª Notaria Doña María Concepción Alonso quién dará fe en acta notarial de los acuerdos que aquí se alcancen. Les recordamos igualmente que esta junta está siendo grabada mediante medios audiovisuales. Para asegurar la dinámica de esta junta, agradeceríamos que desconectaran sus teléfonos móviles.

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

A continuación la Sra. Isabel Jiménez, Directora Financiera de la compañía, realizará una explicación tanto cualitativa como cuantitativa de la evolución del negocio.

Buenas tardes señoras y señores accionistas, les explicaré a continuación la evolución de las principales magnitudes económicas y financieras de la sociedad a nivel consolidado, tanto para el ejercicio 2011, como para el primer trimestre de 2012, última información pública disponible.

Indo ha cerrado el ejercicio con una cifra de negocios de 50,8 millones de euros lo que supone un decrecimiento del 21,7% sobre el año anterior. Dicho descenso medio corresponde a una caída de ventas del 27,8% en el primer semestre y del 14% en el segundo.

La caída en ventas se debe principalmente al descenso del consumo en España y al cambio de perímetro del grupo, debido a las medidas ya anunciadas durante el ejercicio, correspondientes a los procesos de liquidación de Francia, Italia y la cadena de ópticas. A igualdad de perímetro la caída de ventas se sitúa en un 7,7%.

Por unidades de negocio, la unidad de Lentes ha decrecido de 47,4 millones de euros a 36,3 millones registrados en el ejercicio 2011, un descenso del 23,4% debido al freno del consumo registrado en el mercado español, al cierre de las filiales de Francia e Italia y al proceso de liquidación de la cadena de ópticas. En dicha unidad la evolución por semestres también es positiva registrando un decremento del 27% y de

19,2%, correspondientes al primer y al segundo semestres respectivamente. A igualdad de perímetro, el descenso es del 6,3%.

Por productos, el mayor descenso se concentra en los productos de menor valor destacando, en cambio, el buen desempeño en progresivos Free Form de marca Indo gracias a la contribución de la lente Maxima, que consolida la estrategia de la Compañía de focalizarse en productos de mayor valor añadido.

La unidad de Bienes de Equipo ha alcanzado una cifra de 14,5 millones de euros que se comparan con 17,6 millones en el ejercicio anterior. La evolución por semestre se comporta de forma positiva de manera que la variación del primer semestre es del -29,3% y la del segundo semestre es de 0,5%. Si eliminamos el efecto de las ventas de las filiales de Francia e Italia que formaban parte de la cifra de negocio del ejercicio 2010 y no del 2011, el descenso es del 11,1%. En este sentido, la persistente coyuntura económica con poca facilidad para acceder a financiación por parte de los clientes no ha ayudado a una mayor recuperación de la cifra de ventas en dicha unidad de negocio.

Volviendo a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el margen, entendido como los ingresos menos aprovisionamientos y variación de existencias, alcanza el 54,1% evolucionando a la baja respecto al año anterior, debido a la mayor presión sobre precios provocada por la necesaria agresividad comercial en un entorno de mercado como el actual y por el efecto concursal. Esta evolución a la baja, afecta en mayor medida a la unidad de Bienes de Equipo provocada por la variación del mix de clientes con mayor presión sobre el precio.

El descenso de ventas y margen ha sido parcialmente compensado con una reducción de los Gastos de Personal y de Otros Gastos de Explotación por valor total de 18,2 millones de euros. El retraso en la aplicación de algunas de las medidas contempladas en el Plan de Viabilidad, ha provocado que la reducción en los capítulos de Gastos de Personal y Otros Gastos haya sido menor a la esperada.

Como ya se comunicó, en octubre de 2010, el Consejo de Administración de Indo Internacional aprobó las líneas del Plan de Viabilidad elaborado por la dirección, basado en los puntos siguientes:

- Un nuevo enfoque comercial
- La discontinuidad de la actividad de la sociedad Industrias de Óptica, S.A.U., dedicada a la fabricación y comercialización de monturas
- Ajustes de costes salariales
- Desinversiones de activos no estratégicos y
- La externalización de actividades no estratégicas

Durante el ejercicio 2011 se ha seguido trabajando en las medidas mencionadas.

De acuerdo con la línea de ajuste de los costes salariales, la Compañía negoció durante el ejercicio una modificación de condiciones laborales efectivo a partir de 1 de julio de 2011.

Siguiendo con la línea de desinvertir en activos no estratégicos, a principios de ejercicio se procedió a la liquidación de la filial en China y a la venta de los activos de la filial en Tailandia, con el objetivo final de liquidar la sociedad tailandesa. Dichas

medidas no han tenido impacto significativo en la cuenta de resultados debido a que a finales del ejercicio 2010 se procedió a valorar su participación en base a criterios de realización. Por otro lado, a 30 de diciembre, se materializó la venta de la filial americana Optical Equipment Group, al socio minoritario. Por último, dada la situación actual del proceso de liquidación de la filial francesa, se ha procedido a revertir la provisión para riesgos y gastos, por importe de 1,3 millones de euros.

Fruto de lo anterior, el Resultado de Explotación de las operaciones continuadas alcanza unas pérdidas de 7,9 millones de euros frente a las pérdidas de 33,2 millones del ejercicio anterior. Por otro lado, el resultado generado por la actividad de Gafas ha sido reflejado como operación interrumpida con una pérdida en el ejercicio correspondiente a dicho capítulo por importe de 2,5 millones de euros comparados con una pérdida de 14,4 millones del ejercicio anterior.

Los Gastos Financieros Netos y Diferencias por Tipo de Cambio ascienden a 2,8 millones de euros, 1 millón de euros inferiores al año anterior. En este apartado cabe destacar que la Compañía ha registrado como gasto financiero el coste de las deudas financieras concursadas sin garantía real, siguiendo los principios y criterios ordinarios del Plan General de Contabilidad, imputando dicho coste a los ejercicios 2010 y 2011 por importe de 0,6 y 1,4 millones de euros respectivamente. Estos intereses, siguiendo con los criterios de la Ley concursal, no son exigibles por los acreedores dado que desde la declaración de concurso quedó suspendido su devengo.

Una vez revisada la Cuenta de Explotación, indicar que el Balance de situación consolidado refleja una reducción desde los 58,5 millones de euros a 38,9 millones, fruto de desinversiones en activos materiales, los resultados por deterioro de activos mantenidos para la venta, así como una reducción de 7 millones de euros del activo corriente debido a reducciones de cuentas a cobrar e inventarios.

Respecto al ejercicio 2012, los datos correspondientes al primer trimestre reflejan una cifra de ventas consolidada que alcanza los 11,3 millones de euros, lo que representa un decremento del 16,8% respecto al mismo período del año anterior. El descenso está afectado por los distintos procesos de liquidación ejecutados durante 2011.

El resultado de Explotación se sitúa en unas pérdidas de 582 mil euros, una mejora muy significativa respecto al año anterior, debido a que la implementación de las medidas ya contempladas en el plan de viabilidad ha comenzado a dar sus frutos. El resultado del trimestre de 957 mil euros de pérdida incluye 300 mil euros correspondientes a los intereses sobre deuda concursal, siguiendo los principios y criterios del Plan General de Contabilidad.

Por último, el balance de marzo no presenta variaciones importantes respecto al obtenido a finales del ejercicio 2011. Los cambios se explican por la continua reducción del activo circulante y por la venta de la filial chilena en marzo de 2012, según comunicado a principios del ejercicio. Y ahora devuelvo la palabra al Sr. Presidente

A continuación el Sr. Joan Sabrià nos hará un resumen de las actividades de la compañía durante el 2011

Buenas tardes señoras y señores accionistas, señor Presidente, señores consejeros y asistentes a esta junta general.

El año 2011 ha sido muy negativo para la economía en el mundo y en especial para la economía española. Nuestro sector se ha visto especialmente afectado por esta situación global y ha registrado fuertes caídas que se suman a las ya presentadas en los años anteriores. En el caso de Indo, hemos tenido que enfrentarnos a este entorno, en pleno proceso de transformación y en situación de concurso de acreedores, lo que como comprenderán ha dificultado, más si cabe, nuestro proceso de cambio.

Este proceso de cambio ha supuesto la toma de múltiples decisiones de gran importancia para la compañía, que se han tenido que ejecutar en tiempo record y con pocos medios.

En este sentido, quiero agradecer la colaboración del letrado Don Josep Figueras y de todo su equipo y el trabajo de los Administradores Concursales, en nuestro caso Doña María José Jordà, Don Agustí Bou, Don Josep Sabaté y Don Jorge Matas, que aún manteniendo la independencia a la que están obligados, han realizado aportaciones que han redundado en una mejora de las decisiones tomadas por Indo.

Permítanme que a continuación detalle cronológicamente las principales acciones realizadas desde la presentación del Concurso voluntario de Acreedores en junio del 2010 hasta ahora:

Todo empezó con la elaboración del Plan de Viabilidad que contempla las siguientes medidas;

- la liquidación de la Filial en Francia
- la liquidación de la Filial en Italia;
- la discontinuación de la producción y distribución de monturas que comportó el cierre de las fábricas de Suzhou y Tortosa
- la discontinuidad de todos los equipos relacionados con la distribución de monturas
- el cese de los acuerdos con las licencias
- la liquidación de la Joint Venture INVIVA
- la venta de outlets y de los optifactories
- la venta de parte de los activos de Industrias de Óptica a Vistamax
- la Venta, traspaso o cierre de las 27 tiendas de la cadena Novolent y Eurooptica
- una profunda reestructuración organizativa, incluyendo 6 procesos de extinción de contratos, una reducción muy significativa del equipo directivo y la concentración de la actividad productiva en El Papiol
- La venta de la fábrica de Tailandia en junio de 2011;
- la reducción salarial del personal de Indo
- la renegociación del contrato de alquiler del edificio de Sant Cugat
- la venta de Optical Equipment Group, la Filial en Estados Unidos
- y por último, en marzo de 2012, la venta de la Filial de Indo en Chile.

Hemos tenido que trabajar duro en un contexto realmente incierto, pero puedo afirmar, con satisfacción, que prácticamente hemos culminado el proceso de transformación de Indo. Este proceso, como ustedes saben, ha tenido momentos difíciles y ha supuesto muchos sacrificios por parte de todos. Quiero destacar el empeño, el esfuerzo, la determinación y el compromiso de todos y cada uno de los integrantes de Indo, sin vosotros no hubiera sido posible esta transformación.

Como ya comentamos en la Junta General de Accionistas del año pasado, se abrían ante nosotros horizontes realmente inciertos:

¿Cómo se iban a comportar nuestros mercados?

¿Qué apoyo íbamos a recibir de nuestros clientes?

¿Cómo reaccionarían nuestros proveedores?

¿Seríamos capaces de cumplir con nuestro Plan de Viabilidad?

Voy a despejar a continuación cada una de estas incógnitas: El mercado de lentes oftálmicas es el único de los mercados en el que operamos del que tenemos información de forma sistemática (a través de AEO y FEDAO) estas fuentes estiman que el mercado ha seguido decreciendo durante el año 2011 un 5%, Las ventas de Indo, debido a nuestra situación concursal, se han comportado peor que la media del mercado con una caída del 9%.

No obstante, cabe destacar, que desde el mes de octubre hemos sido capaces de estabilizar la cifra de ventas, registrando un crecimiento del 1% en el último trimestre, todo ello, a pesar de las inundaciones sufridas en Tailandia que afectaron seriamente a nuestros proveedores más importantes de lentes.

Quiero recalcar el enorme esfuerzo realizado por nuestro equipo de operaciones, que consiguió encontrar alternativas a nuestra cadena de suministro, sin afectar de forma significativa nuestro servicio al cliente, así como la labor de nuestro equipo comercial y ATC, explicando la situación a nuestros clientes y encontrando siempre soluciones a sus necesidades.

Después de un año 2010 lleno de cambios, planeamos el 2011 como una oportunidad de seguir mejorando e innovando en nuestra oferta de productos y servicios. Con esta filosofía, lanzamos Natural 10. A los 10 años del lanzamiento de nuestro emblemático tratamiento Natural, celebramos el aniversario con un relanzamiento que potencia aún más sus principales propiedades permitiendo mantener las lentes siempre “como nuevas”.

En cuanto a nuestros progresivos, 2011 ha sido el año de la apuesta definitiva por la tecnología Free Form en toda la gama. Lanzamos “Adapta” como progresivo de mejor relación calidad-precio. Diseños sencillos pero fiables que nos han permitido renovar totalmente nuestra gama de progresivos.

Adapta ha representado un 17% de la venta de progresivos de marca y nos ha ayudado a frenar la caída en la gama de progresivos de talla convencional de los últimos años. A pesar del desempeño de estas novedades, Maxima ha continuado siendo nuestro producto estrella y ha contribuido muy significativamente a la mejora de imagen de nuestros progresivos. Muestra de ello fue la nominación a los premios Silmo d’Or, un reconocimiento internacional a la calidad del producto.

Para Bienes de Equipo, no existen estadísticas oficiales que nos sirvan de referencia para evaluar nuestro desempeño, pero sí que monitorizamos las aperturas que se

producen en el mercado español. Así pues, estimamos que hemos conseguido una cuota de mercado del 51% de las aperturas realizadas, lo que supone un fabuloso resultado teniendo en cuenta la situación concursal.

La segunda gran incógnita era: ¿Cómo iban a reaccionar nuestros clientes?

La verdad es que la respuesta de los clientes en 2011 ha sido muy favorable.

Han seguido confiando en nuestros productos y servicios, apoyándonos para hacer frente a la difícil situación de mercado en la que hemos tenido que operar. Es muy reconfortante constatar la fortaleza y el profundo arraigo de nuestra marca en el mercado español, lo que constituye sin duda, uno de nuestros principales activos.

Merece especial mención el apoyo y confianza de nuestros clientes de la división de Bienes de Equipo, donde por la naturaleza de los productos, es fundamental asegurar en el tiempo el servicio de mantenimiento y el suministro de repuestos y asistencia técnica y, por consiguiente, antes de acometer una inversión relevante, es imprescindible creer en la viabilidad de nuestra compañía. A juzgar por los resultados, hemos colocado más máquinas en 2011 que en 2010, nuestros clientes sí creen en nuestra viabilidad. La siguiente incógnita a resolver se centraba en la respuesta de nuestros proveedores.

Hemos recibido el apoyo de la gran mayoría de nuestros proveedores. Esto nos ha permitido mantener nuestra actividad con la única limitación de la gestión de caja, que se ha convertido en la gran prioridad de nuestra gestión diaria. Confiamos poder seguir contando con el compromiso y apoyo a Indo por parte de todos ellos en los próximos meses, ya que tendrán un papel relevante en la negociación del convenio de acreedores y en nuestra operativa diaria a partir de esa fecha. La continuidad de nuestra compañía depende ahora de que nuestros acreedores, especialmente bancarios, se adhieran a nuestra propuesta de convenio que refleja el máximo esfuerzo de la compañía para llegar a un acuerdo. De no ser así, nos veremos abocados a un proceso de liquidación.

En estos momentos, la fase común ya se ha cubierto en su totalidad, los administradores concursales han presentado sus informes finales y se han resuelto todas las incidencias. Por lo tanto estamos ya inmersos en la fase final de proceso concursal, la llamada "Fase de Convenio". Tenemos de plazo hasta el próximo 19 de julio para presentar nuestra propuesta de convenio y hasta el 3 de septiembre para conseguir el máximo de adhesiones. Por consiguiente, como pueden ustedes imaginar, la compañía lleva mucho tiempo trabajando en los diferentes escenarios de negociación, pero todavía es pronto para avanzar el resultado de las mismas.

Un elemento que nos debería ayudar en esta fase de negociación, es el poder acreditar que el proceso de transformación de la compañía está prácticamente culminado y que, por lo tanto, los principales hitos de nuestro plan de viabilidad están ya superados.

Como recordarán, dicho Plan de Viabilidad conlleva una gestión centrada en la contención, en la reducción de gastos y en la búsqueda de eficiencia en las operaciones. En este sentido, proyectamos hacia el futuro una **nueva Indo**, con una marcada orientación comercial, con una clara vocación de servicio, con productos de valor añadido y con un fuerte espíritu innovador.

Nuestra cifra de negocios se verá lógicamente reducida por la disminución de líneas de negocio, el impacto de la crisis y la reducción del número de filiales, pero potenciaremos una visión más moderna, más comercial, con apuestas productivas bien definidas y eficientes, y unos recursos humanos adecuados al nuevo tamaño organizativo.

El plan es sólido y realista, tiene sus cimientos bien apuntalados, enfocados en las actividades de lentes y bienes de equipo, donde tenemos modelos de negocio sostenibles. Centrado en productos de valor añadido que ya hoy están demostrando sólidos resultados, Maxima, las nuevas iseladotas de Nidek y los nuevos diseños de FreeForm Solutions son una buena muestra de ello. Con nuevas propuestas y planteamientos comerciales que nos permitan fortalecer nuestra posición en los principales operadores del sector y nos permitan fidelizar su consumo. Aportando propuestas de valor, más allá del producto en sí, con una atención al cliente y servicio postventa mucho más proactivos y ofreciendo soluciones reales a los problemas diarios de nuestros clientes. Ofreciendo el paquete de servicios más amplio y completo del mercado a través de la nueva Indonet.

Con una renovada apuesta por la innovación, que sigue y seguirá siendo pilar fundamental de nuestro desarrollo futuro, permitiéndonos generar un flujo continuo de nuevas iniciativas, tanto en lentes como en bienes de equipo, que garanticen nuestra oferta de valor añadido de forma permanente en el tiempo.

Es de destacar en este apartado de Innovación, el impulso que está tomando nuestra división de FreeForm Solutions, gracias a la tecnología Freemax desarrollada a partir del Proyecto de investigación financiado por la Union Europea Made4U, que ha liderado Indo y que, además de producir la mencionada tecnología FreeMax, se perfila como uno de los vectores de innovación sostenible para el futuro por el conjunto de tecnologías e innovaciones que esperamos explotar en los próximos años.

Toda esta transformación ya está dando sus primeros frutos, y un buen ejemplo de ello son los indicadores de gestión:

Los inventarios se redujeron en 2011 un 48% respecto al año anterior y a 31 de marzo de 2012 se han reducido también un 46%

Los gastos generales también han experimentado una reducción muy significativa, con una reducción del 12% en 2011 y siguen bajando un 19% al cierre del 1er trimestre de 2012.

Por último, los gastos de personal han experimentado también una reducción muy significativa desde los 37,7 millones de euros en 2010 a 21,2 millones en 2011, es decir un 44% y, siguen disminuyendo un 29% en el primer trimestre de 2012.

Todo esto nos permite afirmar que Indo hoy es una compañía más preparada, más ágil, más flexible, más dinámica, capaz de adaptarse mejor y más rápido a los desafíos que, seguro, nos presentará el mercado en el futuro.

Si los ópticos y oftalmólogos españoles apuestan por la continuidad de Indo, nosotros no vamos a ser menos. Quiero agradecer de forma muy explícita el apoyo que estamos recibiendo por parte de nuestros más de 4000 clientes, todos y cada uno de ellos están poniendo su grano de arena y su contribución para construir esta nueva

Indo mucho más cercana y más comprometida con las necesidades de nuestros clientes.

Teniendo en cuenta nuestra situación actual, este mensaje puede parecer excesivamente optimista, pero es la visión compartida del equipo directivo que me honro en dirigir y la visión del consejo de administración, a quien también quiero agradecer explícitamente, su apoyo incondicional en situaciones tan adversas y difíciles. Su análisis, sus aportaciones y reflexiones nos han ayudado enormemente en la gestión del día a día y en la elaboración del plan de viabilidad.

Quiero agradecer la contribución de Joan Casaponsa en el proceso de transformación de la Compañía.

Y por último, quiero hacer especial mención a la confianza de todos los accionistas de la compañía por su soporte, su paciencia y acompañamiento en estos momentos difíciles. Confiamos en poder superar la situación de concurso de acreedores e iniciar una nueva etapa.

Muchas gracias por su atención.

A continuación cedo la palabra al Sr. Luís Badía quién nos hará partícipes del Informe del Comité de Auditoría.

A continuación el Sr. Ramón Mas, Presidente del Comité de Nombramientos y Retribuciones hará uso de la palabra para informar sobre las actividades del Comité de Nombramientos y Retribuciones.

Señoras y señores, ha llegado el momento de ceder la palabra a los accionistas asistentes para que puedan formular aquellas preguntas o comentarios que deseen.

Les ruego que alcen la mano aquellas personas que deseen hacer uso de la palabra para que les podamos acercar un micrófono e indiquen su nombre y el número de títulos que representan. También deberían expresar si desean o no que su intervención conste en el acta de esta reunión.

Agradecemos todas sus aportaciones y comentarios. Al no haber más peticiones de participación solicito al Secretario del Consejo que dé lectura a los puntos a votar y aprobar, en su caso, según el orden del día

Una vez concluido el proceso de votación y aprobación de los diversos puntos sometidos a esta Junta General de Accionistas por el Consejo de Administración, les manifiesto que el acta notarial que levantará la Ilma. Sra. María Concepción Alonso, Notario de Sant Cugat del Vallès, surtirá efectos de acta de esta Junta.

Agradezco una vez más su asistencia y apoyo. Levantamos la sesión.