



tema	Discurso Junta General de Accionistas
fecha	27/06/2011
de	Indo Internacional, S.A.
a	Accionistas

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

Para asegurar la dinámica de esta junta, agradeceríamos que desconectaran sus teléfonos móviles.

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

Agradezco también la asistencia de la Ilre. Notaria Doña María Concepción Alonso quién dará fe en acta notarial de los acuerdos que aquí se alcancen.

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.

[Intervención Juan Guillén]

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

[Intervención Isabel Jiménez]

Les explicaré a continuación la evolución de las principales magnitudes económicas y financieras de la sociedad a nivel consolidado, tanto para el ejercicio 2010, como para el primer trimestre de 2011, última información pública disponible.

Indo ha cerrado el ejercicio con una cifra de negocios de 81,8 millones de euros lo que supone un decrecimiento del 11,8% sobre el año anterior. A igualdad de perímetro y descontando las ventas que ha supuesto el tener incorporada la Cadena de ópticas en el ejercicio 2010, el decrecimiento ha sido del 19%. La caída en ventas se debe principalmente al descenso del consumo en España y al anuncio del Concurso de Acreedores el pasado mes de junio que afectó a la evolución de ventas de forma más importante en el último trimestre del año.

Por unidades de negocio, la unidad de gafas presentó ventas de 16,9 millones de euros comparadas con ventas de 23,8 millones en el mismo período de 2009. Este descenso del 29,0% se acelera en los últimos meses del año debido a la decisión de la Compañía de discontinuar la actividad de gafas. Decisión que a esta fecha ya ha sido totalmente implementada.

La unidad de Bienes de Equipo alcanzó una cifra de 17,6 millones de euros que se comparan con 19,5 millones en el ejercicio anterior. En este sentido, la paralización en

los planes de inversión en aperturas y renovación de establecimientos ópticos, debido a la poca disponibilidad de líneas de financiación, que no ha mejorado desde el año anterior, ha provocado este descenso del 9,7% y rompen la tendencia de crecimiento del primer semestre gracias al lanzamiento de nuevos productos y a la participación en la Feria Expoóptica, no celebrada en 2009. Como podemos observar en el gráfico, la evolución hasta septiembre fue positiva impactando de forma muy negativa la entrada en Concurso en el último trimestre del año.

La unidad de Lentes ha decrecido de 49,4 millones de euros a 47,4 millones, un descenso del 4,1%; si comparamos las cifras a igualdad de perímetro, eliminando el efecto de la Cadena de Ópticas, la caída ha sido del 17,6%. La mayor caída del último trimestre se debe al cierre de las filiales de Francia e Italia, ambas generadoras de pérdida. Si comparamos este gráfico con el que veíamos anteriormente de Bienes de Equipo, observamos como el impacto de la entrada en concurso en la Unidad de Lentes es menor, lo que refleja la confianza de nuestros clientes a pesar del entorno en el que nos movíamos a finales de ejercicio, con una disminución prácticamente en línea con los trimestres anteriores.

Por productos, el mayor descenso se concentra en los productos de menor valor añadido destacando, en cambio, el buen desempeño en progresivos Free Form de marca Indo con un crecimiento del 16% gracias a los excelentes resultados del lanzamiento de la lente Maxima y a la consolidación de Metrics que refuerzan la estrategia de la Compañía de focalizarse en los productos con mayor valor añadido.

Volviendo a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el margen, entendido como los ingresos menos aprovisionamientos y variación de existencias, alcanza el 63,8%, 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.

Hay que tener en cuenta que el margen del ejercicio 2009 incluía la transacción de venta de tecnología realizada al grupo japonés Hoya Vision Care por importe de 15 millones de euros.

El descenso de ventas y margen ha sido parcialmente compensado con una reducción de los gastos de personal de 6,5 millones de euros y reducción de la partida de otros gastos por valor de 1,8 millones de euros. Dichos gastos de operaciones han continuado reduciéndose fruto de los planes de reorganización de la Compañía, si bien no han sido suficientes para compensar la caída de margen asociado al descenso de la actividad.

El 17 de junio de 2010 la Sociedad dominante del Grupo, Indo Internacional, S.A. y tres filiales más, Indo Equipment Group, S.L.U., Indo Lens Group, S.L.U. e Industrias de Óptica, S.A.U. presentaron voluntariamente concurso de acreedores. El Consejo de Administración de Indo Internacional, S.A., cabecera del grupo, acordó solicitar a la dirección de la compañía la revisión de su plan de negocio y su conversión en plan de viabilidad en los términos establecidos en la ley concursal.

En el mes de octubre de 2010, el Consejo de Administración de Indo Internacional, S.A. aprobó las líneas básicas y medidas contempladas en las bases del Plan de Viabilidad elaborado por la dirección, según comunicado en Hecho Relevante y basado en los puntos siguientes:

- Nuevo enfoque comercial
- Discontinuidad de la actividad de la sociedad Industrias de Óptica, S.A.U., dedicada a la fabricación y comercialización de monturas
- Ajustes de los costes salariales
- Desinversiones de activos no estratégicos

- Externalización de actividades no estratégicas

Fruto de la ejecución de las diferentes medidas aprobadas, la Compañía ha realizado diferentes actuaciones profundizando en los planes de búsqueda de la eficiencia en todas sus operaciones.

En este sentido, la plantilla del grupo se redujo durante el primer semestre de 2010 en 224 personas, de las cuales 97 personas pertenecían a las filiales extranjeras, habiéndose ejecutado una reestructuración del equipo comercial y el cierre del laboratorio de Madrid.

Siguiendo las líneas planteadas en el Plan Operativo del Grupo, Indo Internacional, S.A. y las tres filiales Indo Equipment Group, S.L.U., Indo Lens Group, S.L.U. e Industrias de Optica, S.A.U. presentaron en noviembre de 2010 un Expediente de Regulación de Empleo que fue acordado y ratificado por las asambleas de colaboradores. Por todo ello se han dotado 8,6 millones de euros de gastos de reestructuración. Dicha provisión junto con las indemnizaciones efectivas durante el primer semestre del ejercicio, el Grupo presenta unos gastos de personal por reestructuración que ascienden a 12,2 millones de euros. El proceso de extinción de contratos laborales fue autorizado por el Juzgado de lo Mercantil N° 6 de Barcelona el 20 de enero de 2011.

La plantilla del Grupo ha pasado de 1.184 personas en diciembre de 2009 a un total de 623 en mayo de 2011; una vez han sido efectivas la mayoría de las salidas aprobadas en el proceso de extinción.

En línea con las medidas planteadas en el Plan Operativo, la Compañía inició el proceso de liquidación de su filial Indo Italia, S.R.L. y se declaró a la filial Indo France, S.A.S. en liquidación, por lo que se procedió, a finales de ejercicio, a provisionar las cuentas a cobrar de dichas filiales incrementando en 3,7 millones de euros el capítulo de Variación de Provisiones de Circulante.

La compañía ha aplicado un ajuste de deterioro sobre el fondo de comercio generado en 2008 por la adquisición de seis outlets bajo la marca Optifactory reflejando, en balance, el valor de mercado de estos activos según la más reciente información disponible y un deterioro del fondo de comercio atribuido a la filial en Estados Unidos, Optical Equipment Group. Por otro lado, en base a las medidas planteadas en el Plan de Viabilidad, también ha procedido a valorar la participación de sus filiales en Tailandia y China en base a criterios de realización.

El conjunto de todas estas medidas impacta en el resultado global en 13,8 millones de euros con el objetivo de sanear el Balance de la Compañía en base a los criterios planteados en su Plan de Viabilidad.

Fruto de lo anterior, el resultado bruto de explotación o EBITDA alcanza la cifra -43,6 millones de euros versus -6,5 millones del ejercicio anterior, teniendo en cuenta la reexpresión de la cuenta de pérdidas y ganancias, clasificando los gastos en función de su naturaleza

Los gastos financieros netos y diferencias por tipo de cambio son de 3,2 millones de euros, 0,3 millones de euros superiores al año anterior.

El balance de la sociedad refleja una reducción desde los 94,6 millones de euros a 58,5 millones de euros, fruto de desinversiones en activos materiales, los resultados por deterioro de activos, así como una reducción de 23,2 millones de euros del activo corriente debido a reducciones de cuentas a cobrar e inventarios. La deuda neta de la compañía se posiciona en 36,2 millones de euros, importe superior a cierre de 2009 por la disminución de tesorería.

Con objeto de restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio neto de la Sociedad, que se ha visto disminuido como consecuencia de las pérdidas de ejercicios anteriores, en la Junta General de Accionistas celebrada el pasado 28 de junio de 2010 se acordó la reducción del capital social de la Sociedad. Una vez inscrita dicha reducción en el Registro Mercantil, el capital ha pasado de 22.260.000 euros a 1.335.600 euros, dividido en 22.260.000 acciones de 6 céntimos de euro de valor nominal cada una.

Los datos correspondientes al primer trimestre de 2011 reflejan una cifra de ventas consolidada que alcanza los 14,5 millones de euros, lo que representa un decremento del 37,6%. Este decremento está fuertemente afectado por la decisión de discontinuar la actividad de gafas. Si eliminamos dicho efecto, el negocio corriente de lentes y bienes de equipo ha decrecido un 15,1.

En Bienes de Equipo el retroceso de ventas comparado con el primer trimestre de 2010, antes del concurso se sitúa en 19,1% por lo que mejora respecto al cuarto trimestre de 2010. La situación concursal nos impide participar en los concursos públicos de adquisición de instrumentos de prevención, que por otro lado han sufrido recortes. De todas formas el negocio de Bienes de Equipo se ve mucho más afectado por la situación concursal, ya que el proceso de maduración desde el pedido hasta el cobro es mucho más largo y la situación de tesorería nos está obligando a mantener un nivel de pedidos en cartera más alto de lo habitual

El Resultado Bruto de Explotación o EBITDA alcanza los -2,6 millones de euros, comparados con -8,9 millones de euros conseguidos en el ejercicio anterior, en el que se incluían 6 millones de gastos por reestructuración. Todas las acciones implementadas por el equipo directivo a lo largo del primer trimestre deberían afectar de forma positiva en el resultado del primer trimestre del año próximo.

El balance de marzo no presenta variaciones importantes respecto al obtenido a finales del ejercicio 2010. Los cambios sustanciales respecto al obtenido en el mismo período que el año anterior se explican básicamente por el saneamiento llevado a cabo y explicado anteriormente, y a la continua reducción del activo circulante.

[Intervención Juan Casaponsa]

El año 2010 fue un año económicamente muy negativo a nivel global y de la economía española en particular.

En el caso de Indo, a mediados del ejercicio 2010, la Compañía se vio forzada, por las circunstancias que la afectaban, a presentar un Concurso voluntario de Acreedores, tal como ya se comentó en la Junta General de Accionistas del año pasado.

Las circunstancias globales, los mercados recesivos que impactaban en nuestra cifra de ventas, las urgencias históricas de Indo en su necesidad de concentrar estructuras y la consiguiente necesidad de recursos financieros para soportar su reestructuración, junto a la imposibilidad de concretar desinversiones en tan adversa situación económica, tensaron la situación hasta hacer necesario que el Consejo de Administración tuviera que adoptar tan delicada y decepcionante medida.

Se abrían ante nosotros horizontes realmente inciertos: ¿Qué iba a suceder con nuestros mercados?, ¿Cómo iban a reaccionar nuestros clientes?, ¿Qué apoyos recibiríamos de nuestros proveedores?, ¿Hasta dónde podríamos apurar nuestro Plan de Viabilidad?, ¿Nos podríamos permitir una reestructuración suficiente de nuestras actividades?

Las decisiones que se debían abordar eran múltiples y todas ellas de calado. Deberíamos actuar con agilidad para detener los flujos que afectaban negativamente al negocio. La agilidad de acción forzosamente debía ir aparejada con el orden de ejecución de cada medida, acompasando impactos organizacionales, costes y prioridades.

En este período, desde un punto de vista jurídico, la colaboración del letrado Sr. José Figueras ha sido muy valiosa. Su implicación ha brillado con luz propia y desde aquí quiero agradecerle tanto a él como a la Sra. Gemma Atarés y todo su equipo por su decisiva colaboración.

Lógicamente, en el nuevo contexto concursal en el que nos encontramos, surgieron las figuras de los Administradores Concursales, en nuestro caso la Señora María José Jordà, y los Señores Agustí Bou, Josep Sabaté y Jorge Matas.

Quiero destacar que aún manteniendo la independencia a la que están obligados, en muchos momentos incluso realizan colaboraciones en un tono asesor, que también redundan en una mejora de las decisiones globales que están siendo acometidas en Indo. Gracias también a ellos por su “valor añadido”, si me permiten la expresión.

Regularmente, tanto el Sr. Figueras, como los señores administradores, participan en el Consejo de Administración e incluso en reuniones con el Comité Ejecutivo de la Compañía, reuniones que hemos dado en llamar de Coordinación, puesto que en ellas realizamos un seguimiento exhaustivo de las acciones estratégicas en curso y la necesidad de acompañamiento en su instrumentalización en términos de alineamiento con los Administradores y aprobación por parte del juez.

A nadie escapa que los procedimientos en este contexto son complejos e incluso a veces farragosos y lentos, pero es el contexto en que nos toca operar. Dicho esto, les adelanto que el nivel de ejecución acometida es altamente satisfactorio. Aún así, el equipo directivo siente la frustración de que muchas cosas demoran más de lo previsto con su consiguiente impacto económico.

Desde la Junta General de Accionistas del año pasado hasta hoy, las principales acciones emprendidas han sido las siguientes:

1. Elaboración del plan base para proyectar el Plan de Viabilidad
2. Cierre e inicio del proceso de liquidación de la filial francesa
3. Cierre e inicio del proceso de liquidación de la filial italiana
4. Discontinuación de la actividad de producción y distribución de monturas. Esta decisión lleva aparejadas las siguientes iniciativas:
 - a. Cierre de la fábrica de China donde se elaboraban monturas metálicas
 - b. Cierre de la fábrica de Tortosa, donde se elaboraban monturas de acetato
 - c. Discontinuidad de todos los equipos dedicados al diseño, marketing, venta, planificación, logística, producción, compras, servicio técnico y de atención al cliente, relacionados con el negocio de monturas
 - d. Cese de actividades con las licencias para las que elaborábamos colecciones evitando situaciones de litigios futuros y ofreciendo adecuadas soluciones que evitan causar perjuicios a terceras Compañías a la vez que garantizan la continuidad en el cumplimiento de los compromisos derivados de las garantías de compra y el mantenimiento de un servicio de repuestos a los ópticos.

- e. Inicio del proceso de liquidación de la filial Inviva, previa cesión de la distribución exclusiva de la marca Guess
 - f. Venta de las tiendas tipo Optifactory, ubicadas en espacios “outlet” donde liquidábamos los restos de colecciones. Esta venta ha sido ya autorizada por el Juez y se encuentra en fase de ejecución de la mano de Alain Afflelou, como comprador.
 - g. Venta a la Compañía Vistamax de determinados activos procedentes de la liquidación del negocio de gafas. Subrogación de 24 contratos de trabajo junto con la cesión de uso de determinadas marcas y patentes, así como la venta de determinados stocks y otros elementos. La materialización de esta operación ha sido más larga y complicada de lo que todos esperábamos pues el auto de aprobación por parte del juez se produjo en febrero y no ha sido posible culminarla hasta el pasado día 21 de junio. El retraso en su ejecución ha comportado una serie de gastos no previstos. En cualquier caso esta operación ha supuesto la oportunidad de dar continuidad a 24 puestos de trabajo y aligerar el coste de indemnizaciones que Indo debía soportar. Así mismo asegura la liberación de responsabilidades con determinadas licencias que podrían haber supuesto costes de indemnizaciones en el futuro.
5. Venta o cierre de las 27 tiendas de las cadenas pertenecientes a las sociedades Novolent y Eurooptica. Diez tiendas fueron vendidas al grupo Masvision, tres fueron traspasadas a terceros, tres a los empleados, las diez para las que no se encontraron soluciones fueron cerradas y queda una en fase de ser también traspasada a colaboradores.
 6. Redimensionamiento organizativo asociado al actual tamaño de negocio y a la reducida complejidad de la estructura. Se llevaron a cabo seis ERES afectando a toda la estructura de forma transversal, estando inmersas 6 sociedades del grupo. Este proceso fue iniciado para las cuatro principales sociedades en noviembre y firmado con los representantes de nuestros colaboradores el 21 de diciembre. Fue finalmente aprobado por el juez el 20 de enero y conlleva determinadas salidas escalonadas de un total de 220 personas e impacto sobre las que colaboran en los Optifactories (29) y las que formaban parte del proyecto Vistamax (24). Esta medida junto con la reestructuración de nuestras operaciones han impactado significativamente al equipo directivo que ha sido reducido de 14 a 5 miembros. Las medidas aprobadas culminarán el próximo 31 de diciembre de 2011 con el cierre de la actividad productiva del laboratorio de Valencia que implicará la definitiva concentración de la actividad productiva de lentes oftálmicas en nuestro centro de El Papiol.

Asimismo, en septiembre de 2010 se inició el proceso de concurso de acreedores para la liquidación de las sociedades Eurooptica y Novolent con su consiguiente ERE en enero de 2011, afectando a 63 colaboradores.

De esta forma el conjunto de los Recursos Humanos de Indo, una vez impactadas todas las medidas aprobadas se situará en torno a las 430 personas. Habremos culminado un encogimiento desde unas 1700 personas en diciembre 2007 hasta cerca de 400 personas y ello con la incorporación durante este periodo de tiempo de unas 160 personas provenientes de los Optifactories y la cadena de tiendas.

7. Relevos en posiciones estratégicas como la Dirección Financiera, la Dirección General de la Filial de Marruecos, la Dirección General de la Filial de Chile, la Dirección del Área Internacional y la Dirección del Área de Bienes de Equipo.

8. Venta de la fábrica de Tailandia a la compañía americana Vision Ease, firmada el pasado 10 de junio, hace escasamente dos semanas, y que ha supuesto la realización de un activo no estratégico.
9. Inicio del proceso de reducción de la estructura remunerativa que se encuentra en fase de negociación en estos momentos y se espera que genere una disminución de la masa salarial de alrededor del 8%, afectando de forma diferente a distintos tramos de compensación. El proceso de diálogo al respecto de esta medida expira el próximo día 6 de julio.
10. Renegociación del contrato de alquiler de nuestra sede social en Sant Cugat del Vallés, puesto que con el encogimiento organizacional se requieren menos metros cuadrados de oficinas. Esta renegociación ha supuesto un ahorro en base anual en torno a 750.000 euros.

Como pueden comprobar todas ellas son acciones de calado que requieren de un alto seguimiento por parte de los Equipos de Dirección y Mandos de la Compañía. Hace falta imaginar el tremendo esfuerzo realizado, no tan sólo por la gran cantidad de medidas ejecutadas en un tiempo tan corto, sino por la gran complejidad que suponía acometerlas al mismo tiempo que la Compañía era reestructurada – recordemos que el equipo de dirección se ha reducido ostensiblemente - . Mantener la concentración y motivación en este contexto ha sido realmente extraordinario.

Muchas gracias “equipo” por vuestro esfuerzo y apoyo.

En el contexto actual es muy difícil retener talento. Por ello, se han producido bajas en la organización de forma no deseada. Sin embargo, el nivel de profesionalidad sigue indeleble y la Compañía sigue contando con extraordinarios profesionales en todas las áreas de negocio.

Al principio de esta alocución he enumerado una lista de preguntas que resultaban determinantes en las circunstancias en que nos desenvolvemos:

1. ¿Cómo continuaría afectando la crisis a nuestro mercado?

El mercado de lentes oftálmicas, que es el único de nuestros mercados donde existe información de mercado relevante, ha seguido bajando durante el año 2010 en un 6,8%, las ventas de Indo sufrieron más que esto, entorno al 16,3 por ciento según fuentes de AEO/FEDAO. Es decir, caímos 10 puntos más que el mercado en el año en que presentamos voluntariamente el Concurso de Acreedores.

Sin embargo, en el primer trimestre del 2011 y gracias al impacto de nuestra mejor oferta de progresivos con el lanzamiento de Maxima como referencia, nuestras ventas caen un 5,5% mientras el mercado lo hace en un 14%. Lo cual parece indicar una recuperación.

En el conjunto del año 2010 nuestras ventas de lentes progresivas crecieron un 5% respecto al año anterior. Y en el primer trimestre de 2011 el crecimiento es del 15,6% a pesar del impacto de la situación concursal.

Nuestra oferta ha sido totalmente transformada y mejorada

En la nueva tarifa presentada al mercado este mes de junio hemos revolucionado totalmente nuestra oferta y hemos sido la primera Compañía que prescinde totalmente de las lentes progresivas convencionales y ofrece toda su propuesta de producto basada íntegramente en la más moderna tecnología Freeform. Tecnología que incluso ha sido mejorada por Indo con lo que

llamamos Tecnología FreeMax, que se encuentra asimismo protegida por patente a nivel internacional.

En el capítulo de Bienes de Equipo no existen estadísticas oficiales que nos sirvan de referencia a la hora de proyectar nuestra performance versus el mercado. Nuestras ventas en el primer trimestre muestran una recuperación respecto al último trimestre del 2010, pero todo ello ya ha sido explicado con anterioridad por la Sra. Jiménez

2. ¿Cómo iban a reaccionar nuestros clientes?

En el capítulo referido a nuestros clientes, deseo hacer especial mención al hecho de que algunos que eran fieles a Indo, encargándonos el 100% de sus compras de lentes, ante la incertidumbre que supuso la noticia del concurso Voluntario de Acreedores, decidieron repartir sus compras con otros proveedores, cosa muy comprensible.

Aunque hubo clientes que dejaron de comprar, también han existido casos de clientes que han incrementado el porcentaje de las compras que nos realizaban con el fin de contribuir a ayudar a Indo en este momento de su historia. En el gráfico que les mostramos, observamos la evolución del número de clientes con una cifra de compras superior a 1000 euros al mes y como pueden apreciar, se demuestra la progresión desde el inicio del concurso y su recuperación posterior

Especial mención, en el caso de lentes, debemos hacer a organizaciones como CIONE que en la actual situación tomó la decisión en noviembre de 2010 de comprometer la compra a Indo del 100% de sus lentes monofocales que Indo no realizaba hasta la fecha. Una auténtica inyección de moral. Y como Cione, muchos otros que han realizado importantes apoyos con sus compras. Pero lo más importante es: "su confianza".

Y si de ventas y confianza hablamos, hay que destacar el caso de Bienes de Equipo, unos productos con larga expectativa de vida útil, donde es fundamental asegurar en el tiempo tanto el servicio de mantenimiento, como el de suministro de repuestos y asistencia técnica. Es fundamental creer en la viabilidad de la Compañía para comprar una máquina de Indo en las actuales circunstancias. Y debo decirles, a juzgar por los resultados, que nuestros clientes creen en nuestra viabilidad.

En este contexto hay que destacar la labor de los Equipos Comerciales que han tenido que bregar con una competencia que no siempre se ha comportado de forma leal.

La siguiente pregunta se encontraba en el entorno de nuestros proveedores y cuál iba a ser su reacción.

Lógicamente han existido reacciones muy diversas, pero alineadas con la lógica de los acontecimientos. La Compañía ha mantenido su operatividad a pesar de las dificultades que nuestra situación provocaba en la confianza de nuestros proveedores.

En muchos casos se ha recibido un apoyo abnegado, pero sería injusto negar que en algunos otros hayamos tenido que buscar soluciones alternativas al no tener la certeza de poder contar con la debida colaboración.

Nuestros proveedores también pueden ayudarnos mucho en estos momentos y en aras a los largos años de colaboración mantenidos con muchos de ellos, años en que los que mutuamente hemos disfrutado de buenos resultados comerciales, esperamos

contar con pruebas precisas de su compromiso con Indo, ya que sólo ello les garantizará la capacidad futura de la Compañía para continuar con nuestro proyecto y alcanzar la mejor posibilidad de retorno de deuda que seamos capaces de proyectar.

El futuro de nuestra Compañía dependerá en última instancia de la confianza que nuestros acreedores depositen en nuestro Plan de Viabilidad. En estos momentos nos encontramos aún en fase común. Se han producido 25 incidentes al informe de los Administradores y se estima que no se inicie la fase de Convenio hasta el último trimestre de este año.

El Consejo de Administración y el equipo de gestión esperan llegar a la fase de Convenio con un nivel de ejecución de las medidas transformacionales prácticamente finalizado.

La performance de venta de las dos líneas de negocio que mantendrá la Compañía no estarán afectadas por ningún impacto de medidas pendientes de ejecución y la proyección de márgenes de cada línea de producto y el dimensionamiento de los servicios centrales permitirán una clara estimación de los recursos que seremos capaces de generar para merecer la confianza de nuestros acreedores.

Nuestro Plan de Viabilidad pasa por una gestión centrada en la contención, en la reducción de gastos y en la búsqueda de la eficacia en todas las operaciones. Con la implementación del mismo, habremos culminado nuestro proceso de Transformación pasando de ser una compañía orientada a la producción a ser otra muy distinta orientada al mercado. Nuestra cifra de ventas se verá reducida por la disminución de líneas de negocio, el impacto de la crisis y la reducción del número de filiales, pero mantendremos una visión moderna y de vocación comercial, con apuestas productivas bien definidas y eficientes y unos recursos humanos adecuados al tamaño organizativo.

Una transformación que tiene sus cimientos sólidos y bien apuntalados. Foco claro de actividades después de la eliminación de las áreas de monturas y retail. Centrada en productos de valor añadido que están demostrando sólidos resultados, especialmente con las lentes Maxima y la nuevas biseladoras Nidek. Que desarrolla nuevos planteamientos comerciales para conquistar la fidelidad de sus clientes en un entorno de alta competitividad por el encogimiento y concentración del mercado.

Aportando nuevas propuestas de valor más allá del producto en sí, con una nueva y mucho más eficiente organización de Atención al cliente tanto en el ámbito de lentes como en el de Bienes de Equipo.

Y servicios mejorados como la nueva Indonet, un servicio que facilita el proceso de compra de lentes y evita errores que en nuestra industria pueden llevar a ocasionar grandes ineficiencias.

Hemos constatado que tenemos una marca que en estos momentos tan complejos ha demostrado su profundo arraigo en el mercado español. Este fuerte vínculo, junto con la confianza que nos demuestran día a día nuestros clientes, son parte de nuestros principales activos.

Indo sigue apostando por la innovación y aquí no quiero sólo repetir las menciones a las lentes Maxima que ya cuentan con más de 5000 usuarios, si no que quiero hacer un extensivo recorrido por todos los proyectos como Sun-Max, un desarrollo de tratamiento para la protección de la radiación Infra-roja o el proyecto MAXIMA-UNI que llegará al mercado en el último trimestre de este año.

También desarrollamos el nuevo progresivo ENVOLVE para el área de negocio Free Form Solutions, un área que también ha experimentado una revitalización con el desarrollo de todo el programa de nuevos lanzamientos.

Si continuamos hablando de Innovación pero dirigida al mercado de Bienes de equipo, un mercado en el que precisábamos de la aportación de novedades, ya que se han mantenido las restricciones de crédito sobre nuestros clientes, dificultando la posibilidad de renovación del parque de máquinas del sector, seguimos ofreciendo nuevas e innovadoras propuestas como el Tomógrafo de coherencia óptica que utiliza una tecnología espectral de alta velocidad.

La Biseladora ME 1200, ganadora del premio Silmo D'or en la última Feria de París en Septiembre del 2010.

El Combiprox que es un trazador con bloqueador integrado automático. Y por último el S-Tracer, un nuevo trazador remoto que utiliza una tecnología desarrollada por Indo que maximiza la velocidad y la exactitud en el trazado. Con posibilidad de lectura de monturas envoltentes hasta monturas de base 9 y con diferentes tipos de lectura adaptados a todas las monturas: Modos Smart, Curva 8 y Manual.

Como ven, el programa de innovación ha sido y sigue siendo ambicioso para seguir proyectando un futuro, tanto en lentes como en Bienes de Equipo centrado en el desarrollo de valor y en la continua propuesta de productos de valor añadido.

Nuestros equipos de I+D siguen y seguirán siendo motores de negocio.

La reestructuración organizativa ha agilizado procesos, ha generado más implicación en la toma de decisiones y ha mejorado nuestra eficiencia global.

Un ejemplo de todo ello son los indicadores de gestión: Los inventarios se volvieron a reducir en el 2010 en un 36% respecto a 2009 y a 31 de marzo de este año se han reducido un 44% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Los gastos generales también han experimentado un significativo retroceso en el primer trimestre del ejercicio pasando de 7,2 millones en 2010 a 4,0 millones en 2011, un decremento del 44% después de una bajada del 6% en total del año anterior.

Así mismo, los gastos de personal se redujeron de 43,1 millones de euros en 2009 a 36,5 millones en 2010, es decir, un 15% y se han seguido reduciendo en el primer trimestre de 2011 desde 10,7 millones a 6,7 millones. Una reducción del 37%.

Todos estos indicadores sólo proyectan de forma parcial muchas de las medidas acometidas e implementadas durante los recientes meses, por lo cual su desarrollo en los próximos meses e incluso en los primeros meses del próximo ejercicio seguirá influyendo de forma positiva en su repercusión sobre los resultados.

Sin embargo en el segundo trimestre, el mercado ha seguido mostrando retrocesos y ello impactará en los resultados todavía negativos que se publicarán oportunamente, relativos al cierre del primer semestre.

Si los Ópticos y Oftalmólogos españoles apuestan por la continuidad de Indo de forma manifiesta nosotros no vamos a ser menos. Y si a lo largo de esta alocución ya he expresado algunos agradecimientos, ahora, y con mayor entusiasmo deseo manifestar el agradecimiento de Indo hacia los ópticos y oftalmólogos españoles, todos ellos están poniendo su granito de arena para que pueda resurgir esta nueva Indo que trabajamos para proyectar hacia el futuro, una Indo mucho más cercana, más enfocada, orientada al servicio, con propuestas claras y relevantes para el mercado, centrada en la generación de valor. Una Indo con la que dé gusto trabajar y en la que da gusto trabajar.

Tal vez puede sonar algo arrogante hablar en estos términos desde la situación que aún atravesamos, pero espero que compartan conmigo que es imposible dirigir un proyecto de futuro sin una visión concreta y esta es mi visión, la visión del Equipo Directivo de Indo y la visión de su Consejo de Administración, a quien quiero agradecer el apoyo abnegado en circunstancias tan adversas y las reflexiones y análisis que siempre plantean para apoyar a la gestión del día a día.

Y como no, agradecer a todos los accionistas de la compañía su soporte y acompañamiento en estos difíciles momentos, confiamos en que el desarrollo de todas las medidas comentadas nos permita disfrutar juntos de esa Nueva Indo. Muchas gracias por su atención.

Intervención Sr Luís Badía - lectura Informe del Comité de Auditoría.

Intervención Sr. José Ignacio González Freixa, vocal del Comité de Nombramientos y Retribuciones – en ausencia del Sr. Ramón Más – lectura informe sobre las actividades del Comité de Nombramientos y Retribuciones.

Intervención Secretario del Consejo Sr. Juan Guillén - artículo 116 bis de la Ley del Mercado de Valores.

Intervención señores accionistas.

Intervención Secretario del Consejo para 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, se informa que el acta notarial que levantará la Ilma. Sra. María Concepción Alonso, Notario de Sant Cugat del Vallés, surtirá efectos de acta de esta Junta.

Se levanta la sesión.

Junta General de Accionistas

Ejercicio 2010

27 de junio de 2011

Información Financiera

27 de junio de 2011

Cuenta de Pérdidas y Ganancias



Datos financieros (miles de euros)	2010	2009	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	81.767	92.751	-10.984	-11,84%

Gafas 2009-2010

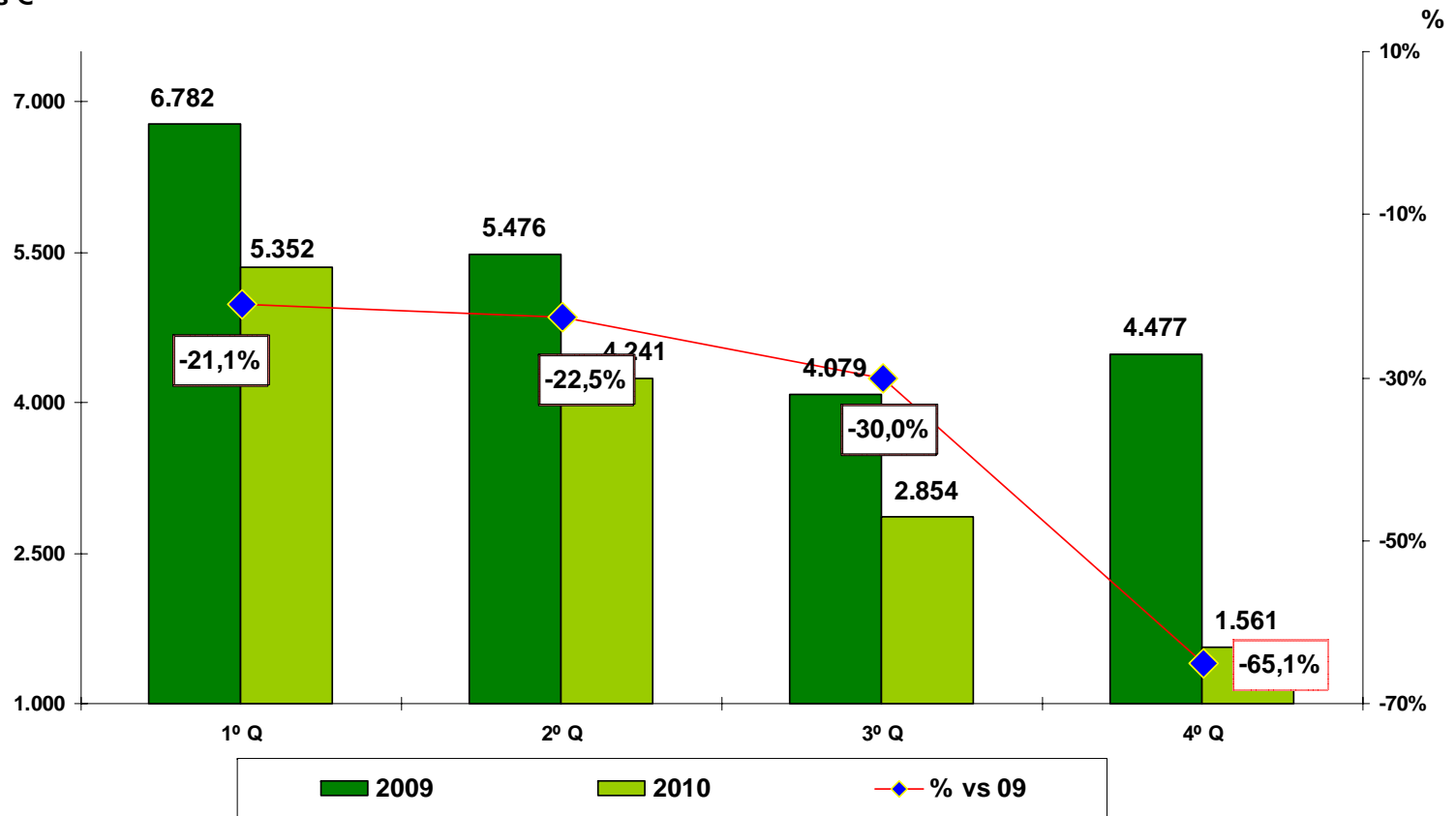


23,8 M€

▼ 29%

16,9 M€

Miles €

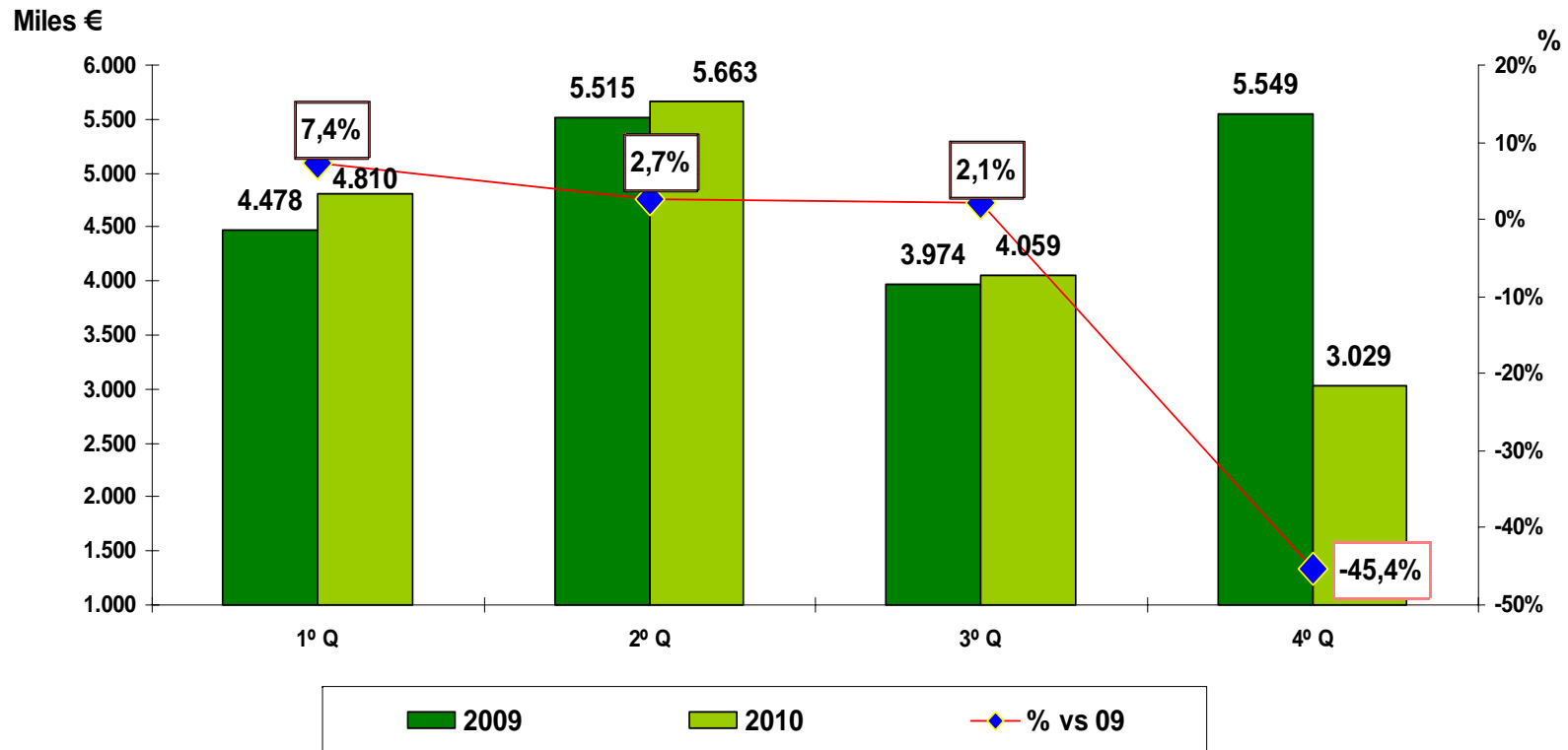


Bienes de Equipo 2009 - 2011

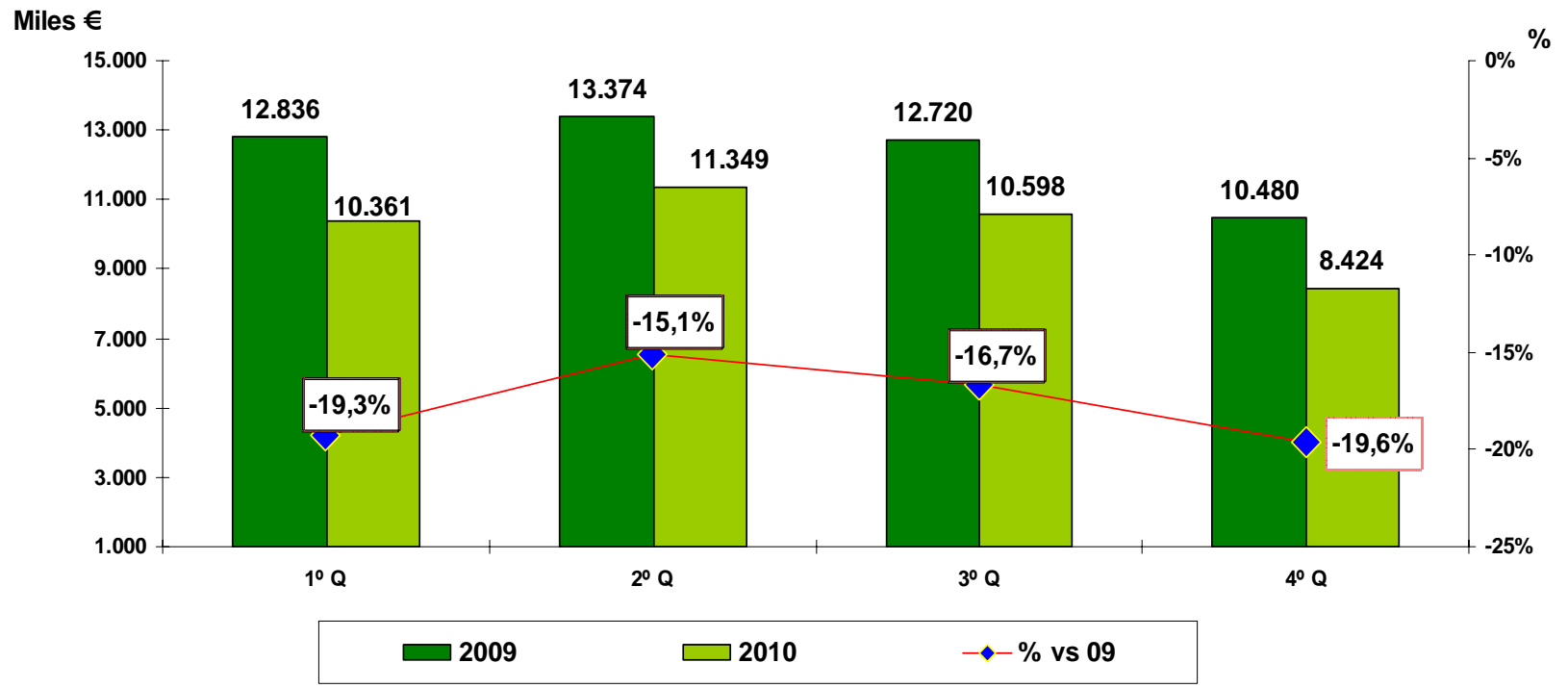
19,5 M€

▼9,7%

17,6 M€



49,4 M€ ▼4,1% 47,4 M€

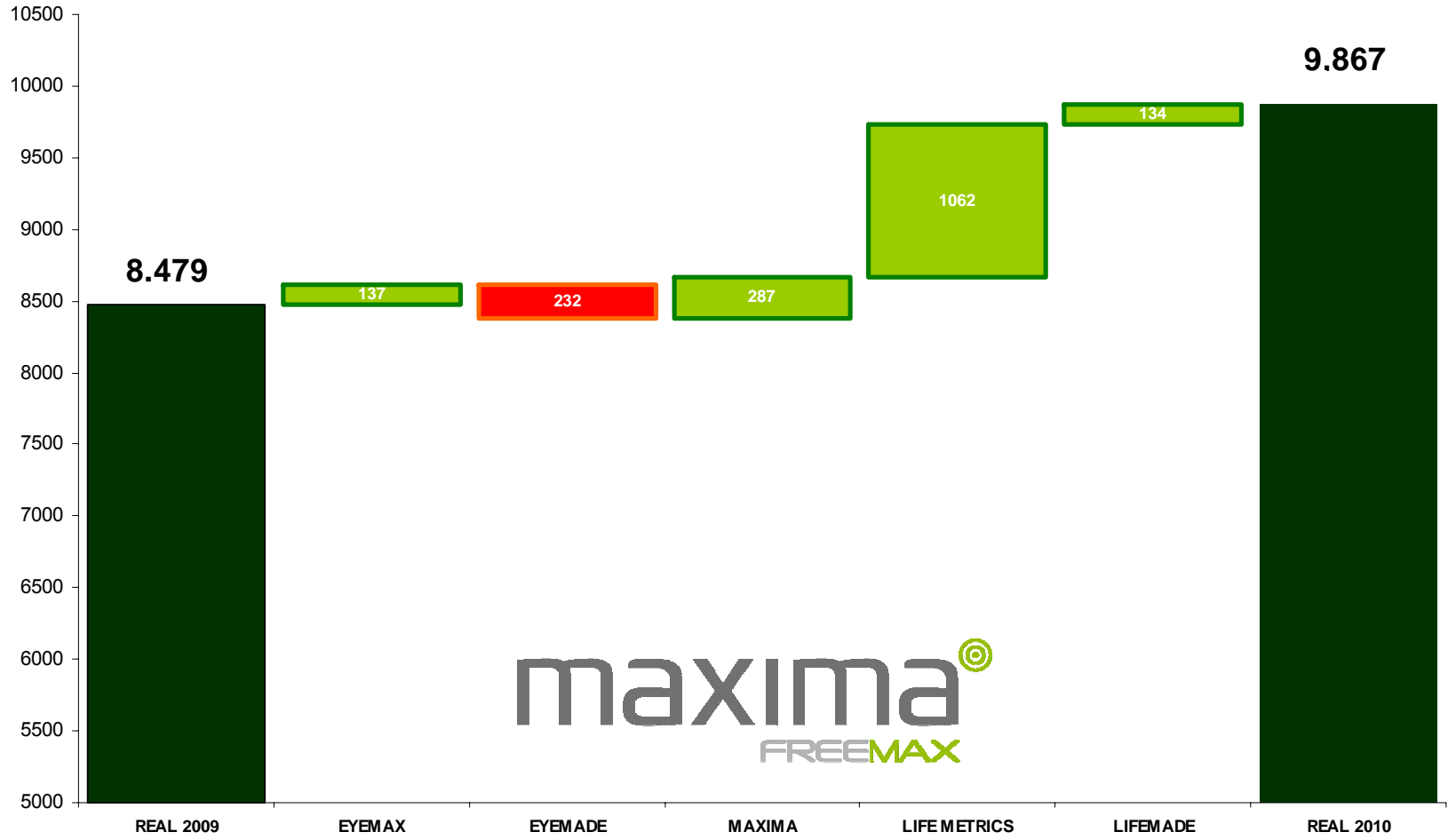


Mundo Made 2010 vs 2009



2009 : Mundo Made 17% Vn Total
2010 : Mundo Made 24% Vn Total

+16% VS AA



Cuenta de Pérdidas y Ganancias



Datos financieros (miles de euros)	2010	2009	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	81.767	92.751	-10.984	-11,84%
MARGEN	52.128	80.940	-28.812	-35,60%
% ingresos	63,75%	87,27%		

Cuenta de Pérdidas y Ganancias



Datos financieros (miles de euros)	2010	2009	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	81.767	92.751	-10.984	-11,84%
MARGEN	52.128	80.940	-28.812	-35,60%
% ingresos	63,75%	87,27%		
<hr/>				
Efecto Hoya		71,1%		

Cuenta de Pérdidas y Ganancias



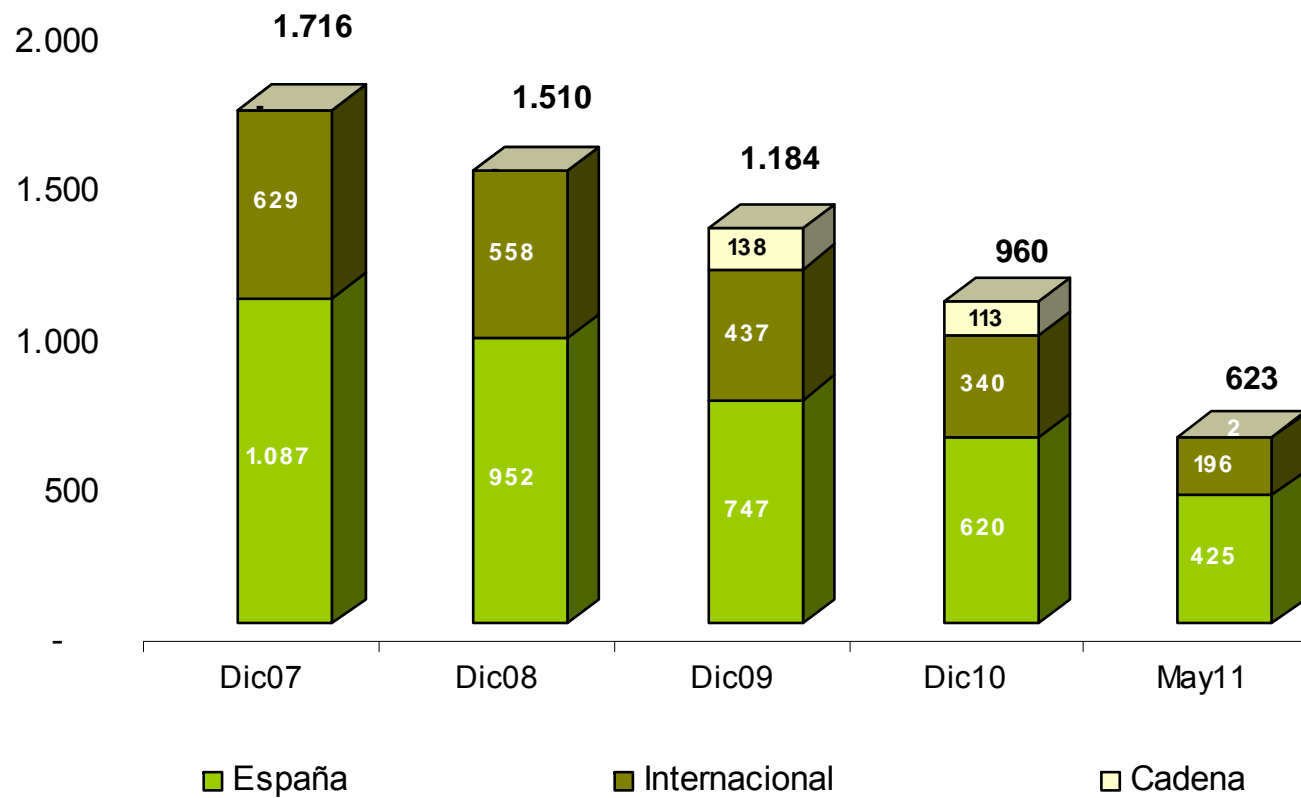
Datos financieros (miles de euros)	2010	2009	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	81.767	92.751	-10.984	-11,84%
MARGEN	52.128	80.940	-28.812	-35,60%
% ingresos	63,75%	87,27%		
Gastos de Personal Corriente	-36.545	-43.052	6.507	
Otros Gastos de Explotación	-27.485	-29.371	1.886	

Concurso de Acreedores

27 de junio de 2011

- Nuevo enfoque comercial
- Discontinuidad de la actividad de monturas
- Ajustes costes salariales
- Desinversiones de activos no estratégicos
- Externalización de actividades no estratégicas

Evolución Plantilla



Cuenta de Pérdidas y Ganancias



Datos financieros (miles de euros)	2010	2009	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	81.767	92.751	-10.984	-11,84%
MARGEN	52.128	80.940	-28.812	-35,60%
% ingresos	63,75%	87,27%		
Gastos de Personal Corriente	-36.545	-43.052	6.507	
Gastos de Personal por reestructuraciones	-12.204	-9.596	-2.608	
Variación Provisiones Circulante	-6.221	-823	-5.398	
Otros Gastos de Explotación	-27.485	-29.371	1.886	
Resultado por deterioro de activos	-13.826	-5.056	-8.770	
Ingresos netos por venta de inmovilizado	574	481	93	
Rdo. Bruto de Explotación (EBITDA)	-43.579	-6.477	-37.102	
% ingresos	-53,30%	-6,98%		
RESULTADO NETO	-50.733	-13.633	-37.100	

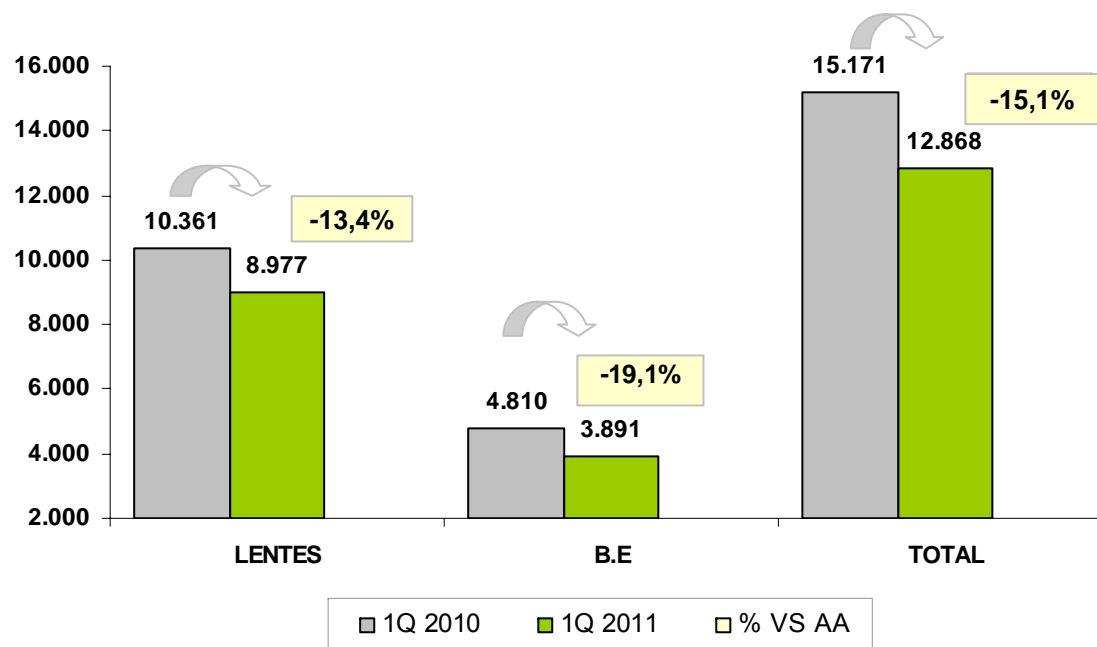
Balance Situación consolidado (miles de euros)	2010	2009	Var	% Var
Activo no corriente	18.334	31.159	(12.825)	(100,0%)
Activo corriente	40.193	63.442	(23.249)	(36,6%)
Total Activo	58.527	94.601	(36.074)	(38,1%)
Patrimonio Neto	(35.920)	13.097	(49.017)	(374,3%)
Pasivos no corrientes	35.088	34.719	369	1,1%
Pasivos corrientes	59.359	46.785	12.574	26,9%
Total Pasivo	58.527	94.601	(36.074)	(38,1%)
Endeudamiento financiero neto	36.177	34.672		

Ventas primer trimestre 2011

23,2 M€

▼ 37,6%

14,5 M€



Cuenta de Pérdidas y Ganancias

(marzo '11)



Datos financieros (miles de euros)	Marzo 2011	Marzo 2010	Variación vs. Año anterior	%Crec
Importe Neto Cifra Negocios	14.471	23.196	-8.725	-37,61%
Rdo. Bruto de Explotación (EBITDA)	-2.610	-8.883	6.273	
% ingresos	-18,04%	-38,30%		
RESULTADO NETO	-3.633	-10.776	7.143	
% ingresos	-25,11%	-46,46%		

Balance Situación consolidado (miles de euros)	Mar-11	Mar-10	Var	% Var
Activo no corriente	17.417	31.050	(13.633)	(43,9%)
Activo corriente	37.087	62.164	(25.077)	(40,3%)
Total Activo	54.504	93.214	(38.710)	(41,5%)
Patrimonio Neto	(38.498)	3.004	(41.502)	(1381,6%)
Pasivos no corrientes	35.335	34.088	1.247	3,7%
Pasivos corrientes	57.667	56.123	1.544	2,8%
Total Pasivo	54.504	93.215	(38.711)	(41,5%)
Endeudamiento financiero neto	38.174	37.253		



indo

your eyes, our world

2010

Concurso de Acreedores

27 de junio de 2011

- Nuestros mercados
- Nuestros clientes
- Nuestros proveedores
- Plan de Viabilidad
- Reestructuración

Agradecimientos



Josep Figueras
Gemma Atarés

ROSICH ASESORES



S É N E O R
ABOGADOS · ECONOMISTAS

M^a José Jordà



Agustí Bou

 **ERNST & YOUNG**
Quality In Everything We Do

Josep Sabaté

forest partners
Forensic, Restructuring & Transaction Advisory

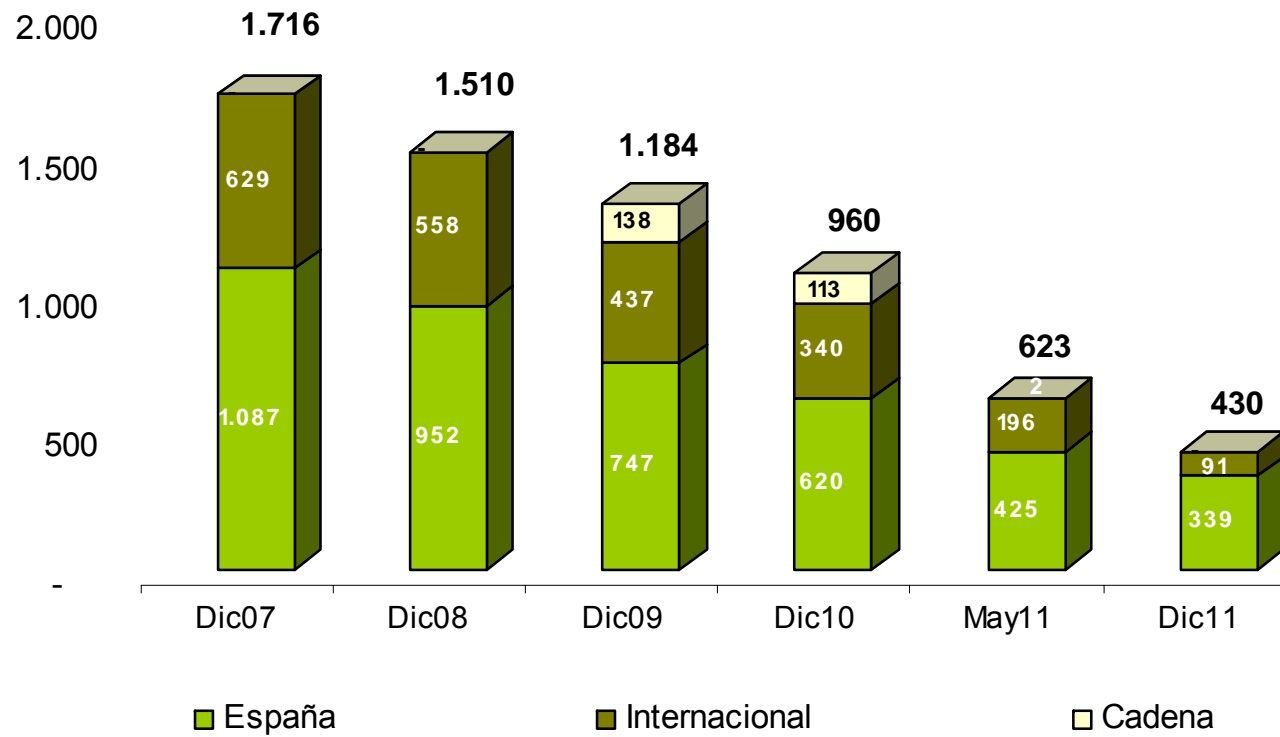
Jorge Matas

1. Plan de Viabilidad
2. Liquidación Francia
3. Liquidación Italia
4. Discontinuación producción y distribución monturas

- a) Cierre fábrica Suzhou
- b) Cierre fábrica Tortosa
- c) Discontinuidad de todos los equipos relacionados con la producción y distribución de monturas
- d) Cese licencias
- e) Liquidación Inviva
- f) Venta outlets y optifactories
- g) Proyecto Vistamax

5. Venta, traspaso o cierre de las 27 tiendas de la Cadena Novolent y Eurooptica
6. Redimensionamiento organizativo
 1. 6 EREs
 2. Reducción equipo directivo (de 14 a 5 miembros)
 3. Concentración actividad productiva en El Papiol
7. Cambios en las 5 posiciones estratégicas
8. Venta de la fábrica de Tailandia – 10.06.2011
9. Reducción salarial (-8%)
10. Edificio Sant Cugat

Evolución Plantilla



5. Venta, traspaso o cierre de las 27 tiendas de la Cadena Novolent y Eurooptica
6. Redimensionamiento organizativo
 1. 6 EREs
 2. Reducción equipo directivo (de 14 a 5 miembros)
 3. Concentración actividad productiva en El Papiol
7. Cambios en las 5 posiciones estratégicas
8. Venta de la fábrica de Tailandia – 10.06.2011
9. Reducción salarial (-8%)
10. Edificio Sant Cugat

Gracias “equipo”



Nuestro mercado

27 de junio de 2011

	2009/2008	2010/2009	1 Q 2011
MERCADO LENTES	-10,0%	-6,8%	-14,0%
VENTAS INDO	-15,5%	-16,3%	-5,5%

Fuentes: AEO/FEDAO

FREEMAX

indofin^{1.6}

SUNMAX
CUIDA TU VISTA

Adapta / Adapta Short

maxima[®]
FREEMAX

envolve

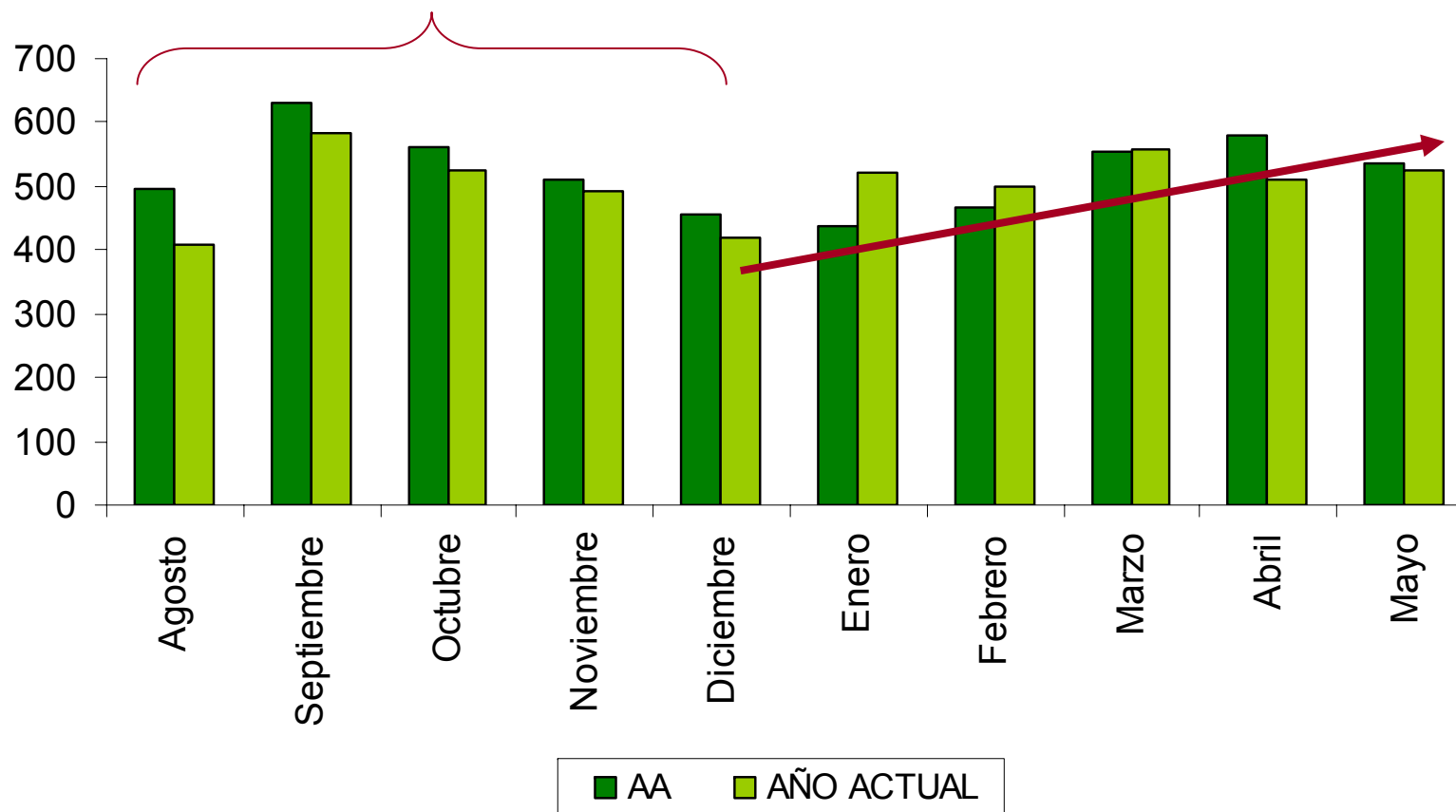
indofin^{extra1.67}

natural 
· LENTES SIEMPRE COMO NUEVAS ·

superfin

maxima[®]
UNI

Efecto Concurso





Indo y Cione firman un acuerdo de colaboración que convierte a la multinacional española en proveedor preferente de la cooperativa. El acuerdo, que tiene una duración inicial de tres años, afecta a la gama de lentes oftálmicas monofocales de producto propio de Cione, Confort y Mega, que será fabricada por INDO y supondrá un volumen anual de más de medio millón de unidades.

Confianza



C
O
N
F
I
A
N
Z
A

Apoyo recibido



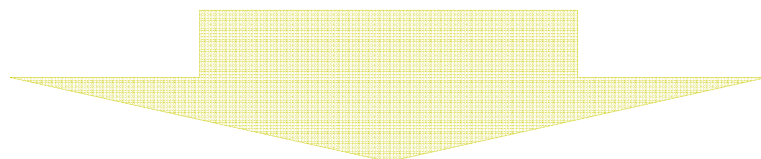
Compromiso

Colaboración

Retorno de deuda

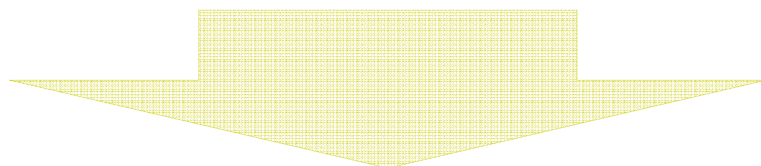
- Fase Común

2Q. 2011



- Textos definitivos AC

3Q.2011



- Fase de Convenio y negociación acreedores

4Q. 2011

≈ 3 meses

Indo se encuentra en la fase final de un proceso de transformación de empresa con vocación industrial a empresa comercial

COMPAÑIA INDUSTRIAL Y2007

- Ventas consolidadas **142 M€**
- **Vocación Industrial**
- **Expansión Internacional** para conseguir optimizar la capacidad productiva de sus plantas productivas, laboratorios y filiales comerciales
- 4 plantas productivas
- 13 laboratorios lentes
- Plantilla total 1.767 empleados

COMPAÑIA COMERCIAL Y2011

- Ventas consolidadas **56 M€**
- **Vocación Comercial**
 - **Cierre de todos los centros productivos**, tanto nacionales como internacionales
 - **Concentración de laboratorios** de lentes en uno sólo totalmente modernizado y automatizado
 - **Cierre filiales extranjeras deficitarias**
- Plantilla total 430 empleados

Finalización del proceso de transformación

Concentración de la actividad: Lentes y Bienes de Equipo

- 71% Lentes – 29% Bienes de Equipo

Eficiencia en Operaciones

- Agilizar decisiones
- Concentración de Laboratorios

Foco en productos de alto valor añadido

- Ventas ▲ amplia gama de progresivos
- Lanzamiento MAXIMA
- Nuevas biseladoras NIDEK

Reestructuración Organizativa

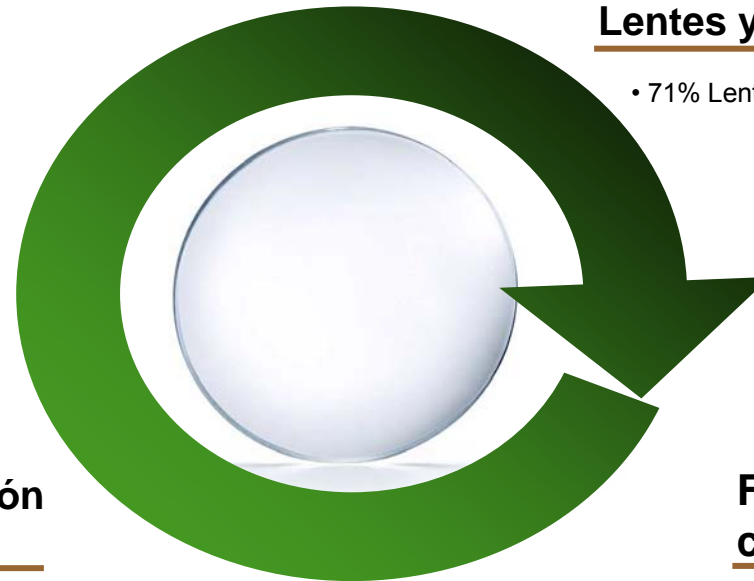
- Estructura más ligera con “Empowerment” y “Middle management”

Foco en mercados y clientes rentables

- Estrategias comerciales para ganar fidelidad
- Mayor agresividad con un nuevo concepto comercial (Nueva Dirección)

Excelencia servicio al óptico y postventa

- Nueva organización Atención al Cliente
- Nueva Indonet



Con Indonet dispones de todas las prestaciones para poder realizar y gestionar tus pedidos de la forma más rápida y eficaz.

El mejor servicio online de entrada de pedidos que minimiza errores



Gestión de tus pedidos

Podrás controlar el estado de los pedidos realizados, independientemente de cómo hayas realizado el pedido (telemático, teléfono, etc.) en que proceso se encuentran en cada momento, ver la previsión de entrega y si han sufrido alguna demora puntual. Todo para que puedas gestionar de una manera más rápida y eficaz tus pedidos con tus clientes.

Pedido

En una sola pantalla podrás introducir todos los datos necesarios para realizar tu pedido, suplementos, datos adicionales, coloraciones... De esta manera los errores involuntarios se reducen ya que no deberás cambiar continuamente de pantalla.





indo

your eyes, our world

SUNMAX

CUIDA TU VISTA



Tomógrafo de Coherencia Óptica de Nidek RS-3000,



Biseladora Automática ME-1200



Combiprox



S-Tracer



Indicadores de Gestión

27 de junio de 2011

Indicadores de Gestión 2009 – 2010 - 2011



	(millones de €)	2009	2010	
-36%	Inventarios	19,3	12,3	(36%)
	Gastos Generales	29,4	27,5	(6%)
	Gastos Personal	43,1	36,5	(15%)

	(millones de €)	31/03/2010	31/03/2011	
-44%	Inventarios	18,6	10,5	(44%)
	Gastos Generales	7,2	4,0	(44%)
	Gastos Personal	10,7	6,7	(37%)

Indicadores de Gestión 2009 – 2010 - 2011

-6%

(millones de €)	2009	2010	
Inventarios	19,3	12,3	(36%)
Gastos Generales	29,4	27,5	(6%)
Gastos Personal	43,1	36,5	(15%)

-44%

(millones de €)	31/03/2010	31/03/2011	
Inventarios	18,6	10,5	(44%)
Gastos Generales	7,2	4,0	(44%)
Gastos Personal	10,7	6,7	(37%)

Indicadores de Gestión 2009 – 2010 - 2011



	(millones de €)	2009	2010	
Inventarios		19,3	12,3	(36%)
Gastos Generales		29,4	27,5	(6%)
Gastos Personal		43,1	36,5	(15%)

-15%

	(millones de €)	31/03/2010	31/03/2011	
Inventarios		18,6	10,5	(44%)
Gastos Generales		7,2	4,0	(44%)
Gastos Personal		10,7	6,7	(37%)

-37%



CONFIANZA

Proyecto de futuro



Generación de valor

Más cercana

Orientada al servicio

En la que nos gusta trabajar y
con la que da gusto trabajar





Gracias

indo
your eyes, our world