



indo

# Junta General de Accionistas

Indo Internacional, S.A.  
Ejercicio 2012

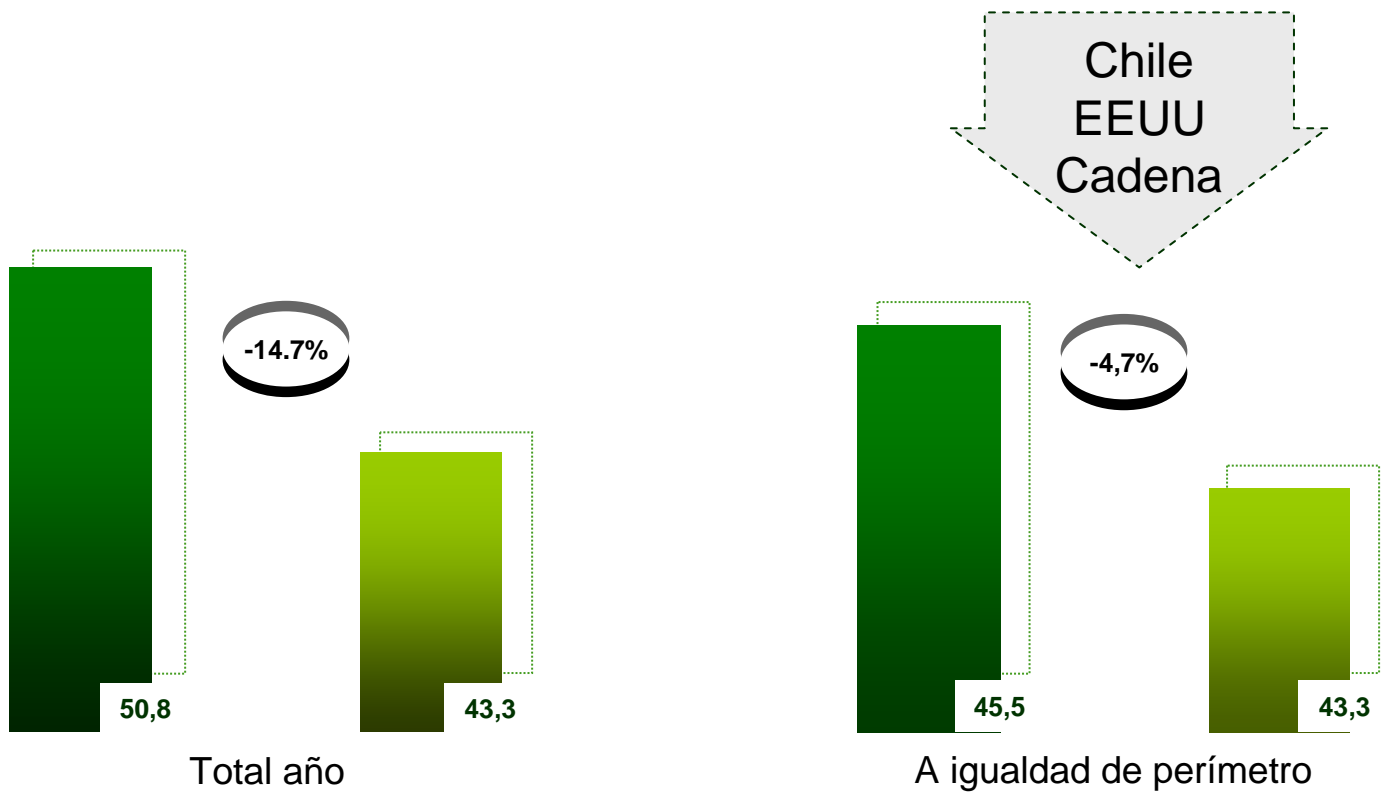
A large, decorative graphic on the left side of the slide. It features a semi-circular shape with a green-to-white gradient. The left edge of this shape is filled with a fine, grid-like pattern, while the rest of the shape is a smooth gradient.

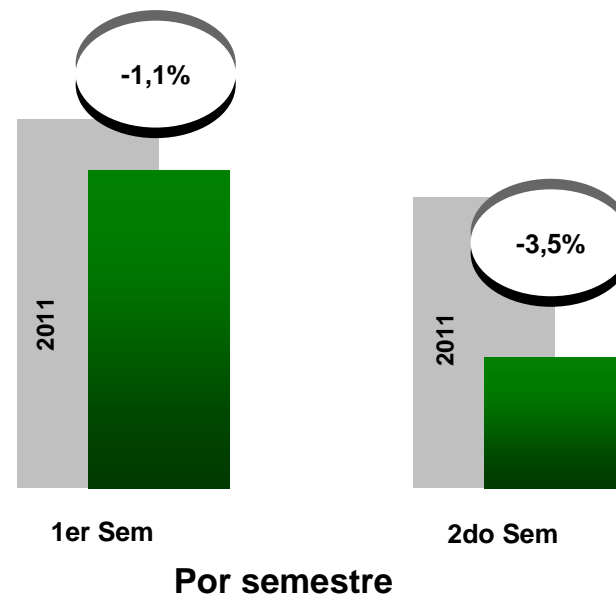
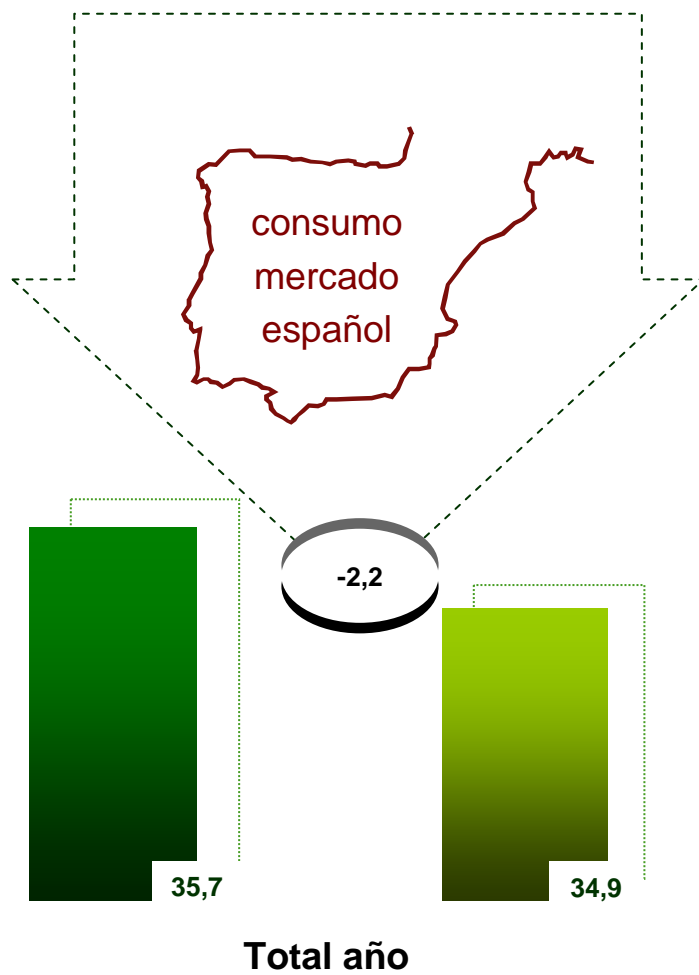
# Información financiera

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias



| Datos financieros (miles de euros) | 2012   | 2011   | Var vs. Año Anterior | %Crec  |
|------------------------------------|--------|--------|----------------------|--------|
| Importe Neto Cifra Negocios        | 43.325 | 50.795 | -7.470               | -14,7% |

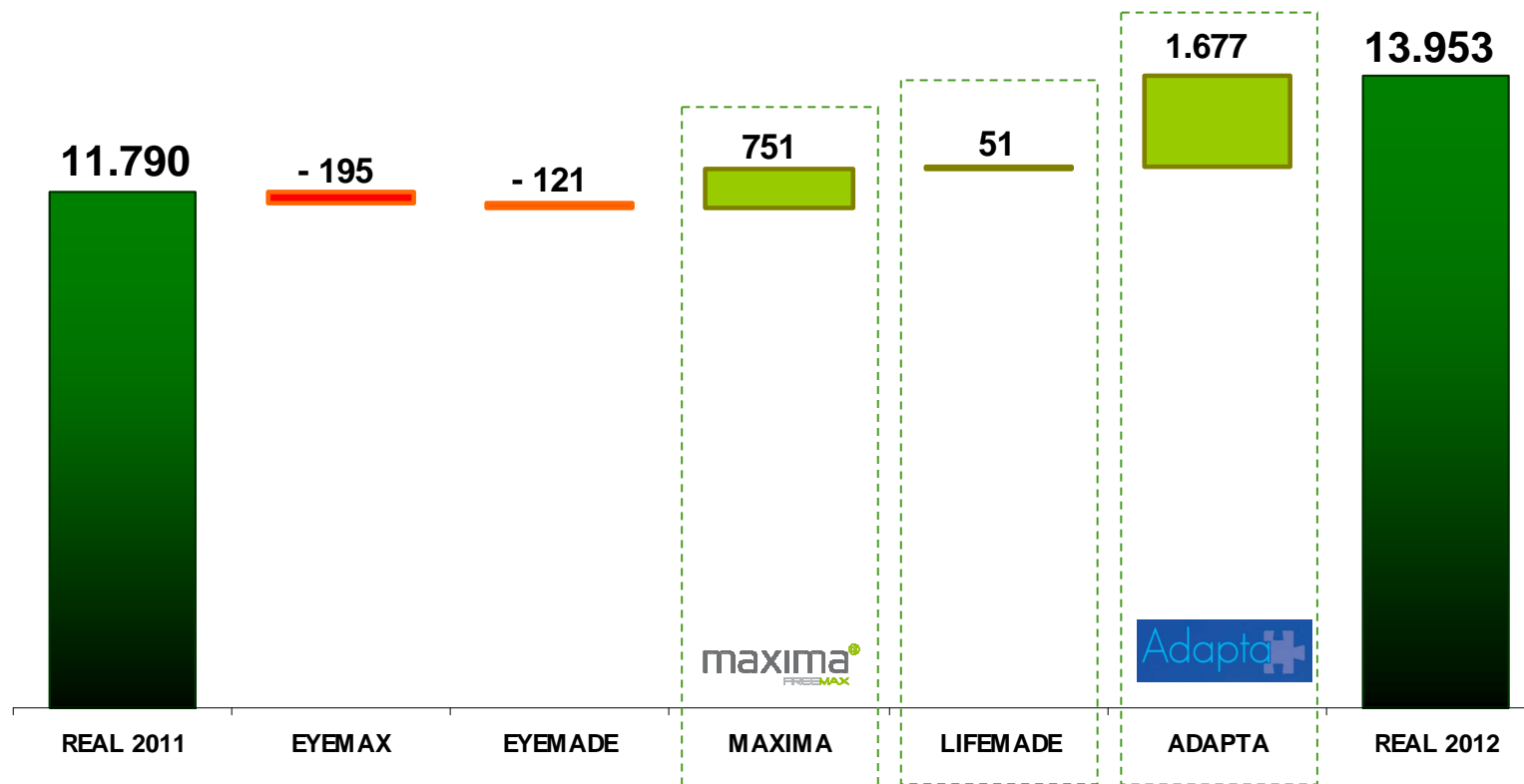




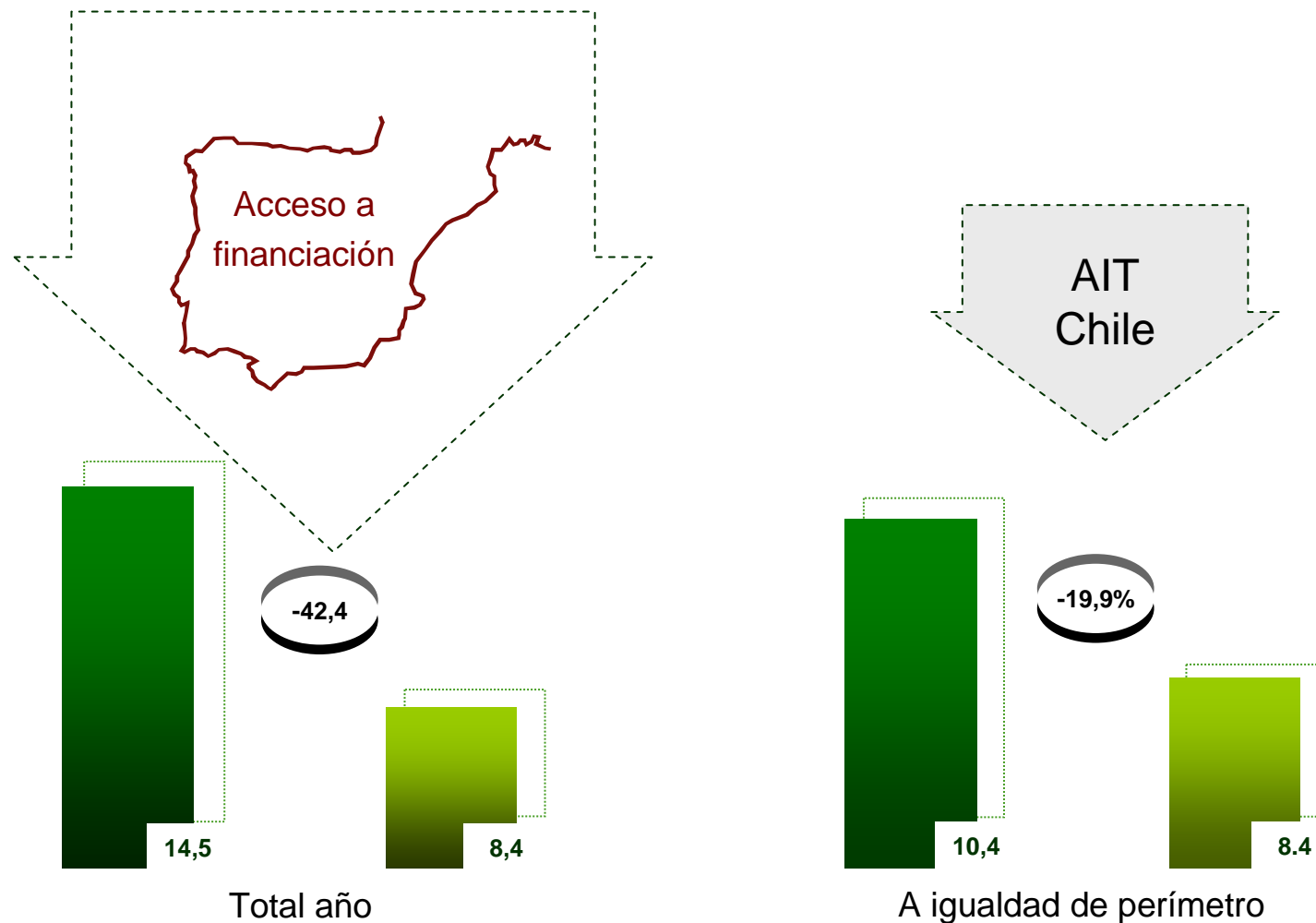
# Evolución por productos



2011 - 2012



# Unidad de Bienes de Equipo



# Cuenta de Pérdidas y Ganancias



| Datos financieros (miles de euros)  | 2012          | 2011          | Var vs.<br>Año Anterior | % Crec        |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|---------------|
| <b>Importe Neto Cifra Negocios</b>  | <b>43.325</b> | <b>50.795</b> | <b>-7.470</b>           | <b>-14,7%</b> |
| Otros Ingresos                      | 2.385         | 2.525         | -140                    |               |
| <b>Total ingresos</b>               | <b>45.710</b> | <b>53.320</b> | <b>-7.610</b>           | <b>-14,3%</b> |
| <b>MARGEN</b>                       | <b>26.084</b> | <b>28.836</b> | <b>-2.752</b>           | <b>-9,5%</b>  |
| % ingresos                          | 57,1%         | 54,1%         |                         |               |
| Gastos de Personal Corriente        | -16.064       | -21.247       | 5.183                   |               |
| Gastos de Explotación               | -12.718       | -14.423       | 1.705                   |               |
| Resultado Venta / deterioro activos | 47            | 1.272         | -1.225                  |               |
| Amortizaciones                      | -1.714        | -2.290        | 576                     |               |
| <b>Rdo. de Explotación</b>          | <b>-4.365</b> | <b>-7.852</b> | <b>3.487</b>            | <b>-44,4%</b> |



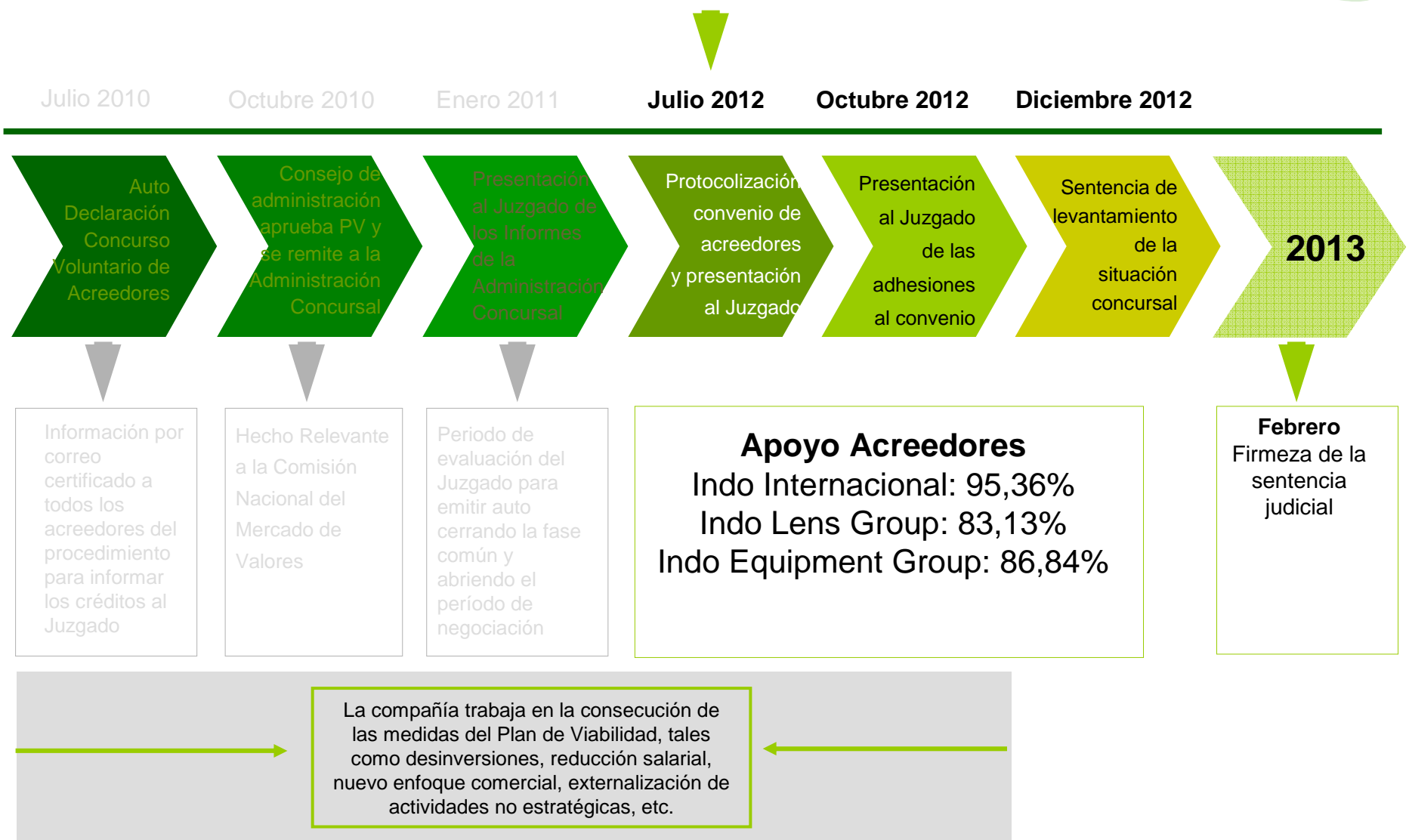
Venta filial Chile

Disolución Inviva

Liquidación Industrias de Óptica

Liquidación Novolent

# Salida de Concurso





## Alternativa A

80% Quita

20% Pago

4 años  
1 año de carencia

## Alternativa B

50% Quita

30% Préstamo Participativo

20% Pago

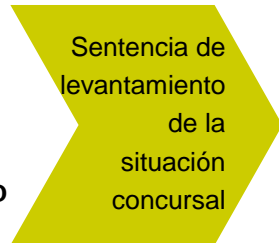
5 años  
1 año de carencia

Indo Internacional: 95,36%

Indo Lens Group: 83,13%

Indo Equipment Group: 86,84%

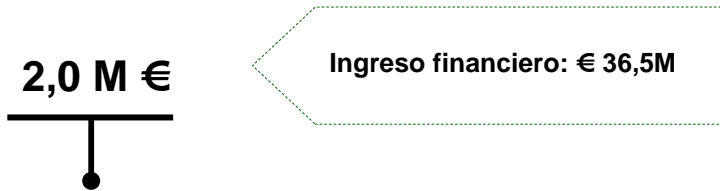
Diciembre 2012



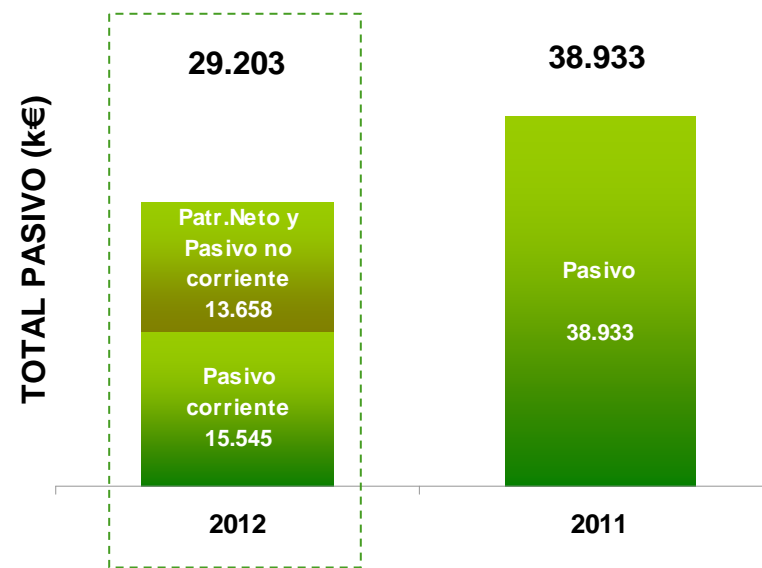
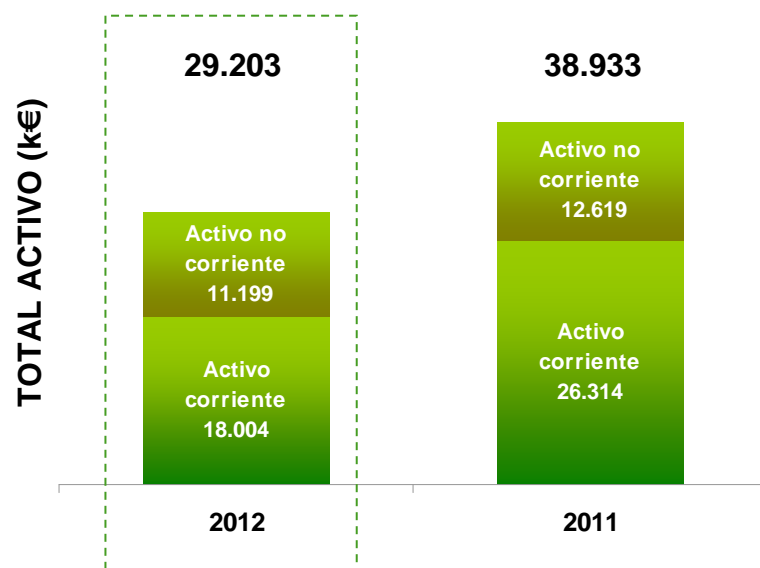
# Cuenta de Pérdidas y Ganancias



| Datos financieros (miles de euros)                                | 2012          | 2011           | Var vs. Año Anterior | %Crec          |
|---|---------------|----------------|----------------------|----------------|
| <b>Importe Neto Cifra Negocios</b>                                | <b>43.325</b> | <b>50.795</b>  | <b>-7.470</b>        | <b>-14,7%</b>  |
| Otros Ingresos  | 2.385         | 2.525          | -140                 |                |
| <b>Total ingresos</b>   | <b>45.710</b> | <b>53.320</b>  | <b>-7.610</b>        | <b>-14,3%</b>  |
| <b>MARGEN</b>   | <b>26.084</b> | <b>28.836</b>  | <b>-2.752</b>        | <b>-9,5%</b>   |
| % ingresos  | 57,1%         | 54,1%          |                      |                |
| Gastos de Personal Corriente                                      | -16.064       | -21.247        | 5.183                |                |
| Gastos de Explotación   | -12.718       | -14.423        | 1.705                |                |
| Resultado Venta / deterioro activos                               | 47            | 1.272          | -1.225               |                |
| Amortizaciones  | -1.714        | -2.290         | 576                  |                |
| <b>Rdo. de Explotación</b>  | <b>-4.365</b> | <b>-7.852</b>  | <b>3.487</b>         | <b>-44,4%</b>  |
| Gastos financieros netos  | 34.456        | -2.767         | 37.223               |                |
| <b>Rdo. antes Impuestos procedentes de actividades ordinarias</b> | <b>30.091</b> | <b>-10.619</b> | <b>40.710</b>        | <b>-383,4%</b> |



# Balance



# Cuenta de Pérdidas de Ganancias – marzo 2013



| Datos Financieros (miles de euros)       | Mar-13         | Mar-12         | Var vs.<br>Año Anterior | % Var        |
|--|----------------|----------------|-------------------------|--------------|
| <b>Importe cifra de negocios</b>         | <b>10.493</b>  | <b>11.254</b>  | <b>(761)</b>            | <b>-6,8%</b> |
| <b>Rdo. de Explotación (EBIT)</b>        | <b>(807)</b>   | <b>(582)</b>   | <b>(225)</b>            | <b>38,7%</b> |
| % sobre cifra negocios                   | -7,7%          | -5,2%          |                         |              |
| <b>RESULTADO OPERACIONES CONTINUADAS</b> | <b>(1.372)</b> | <b>(1.070)</b> | <b>(302)</b>            |              |
| % sobre cifra negocios                   | -13,1%         | -9,5%          |                         |              |

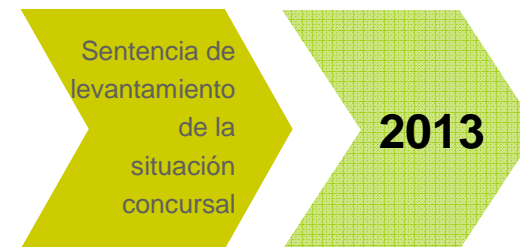


# Informe de actividades

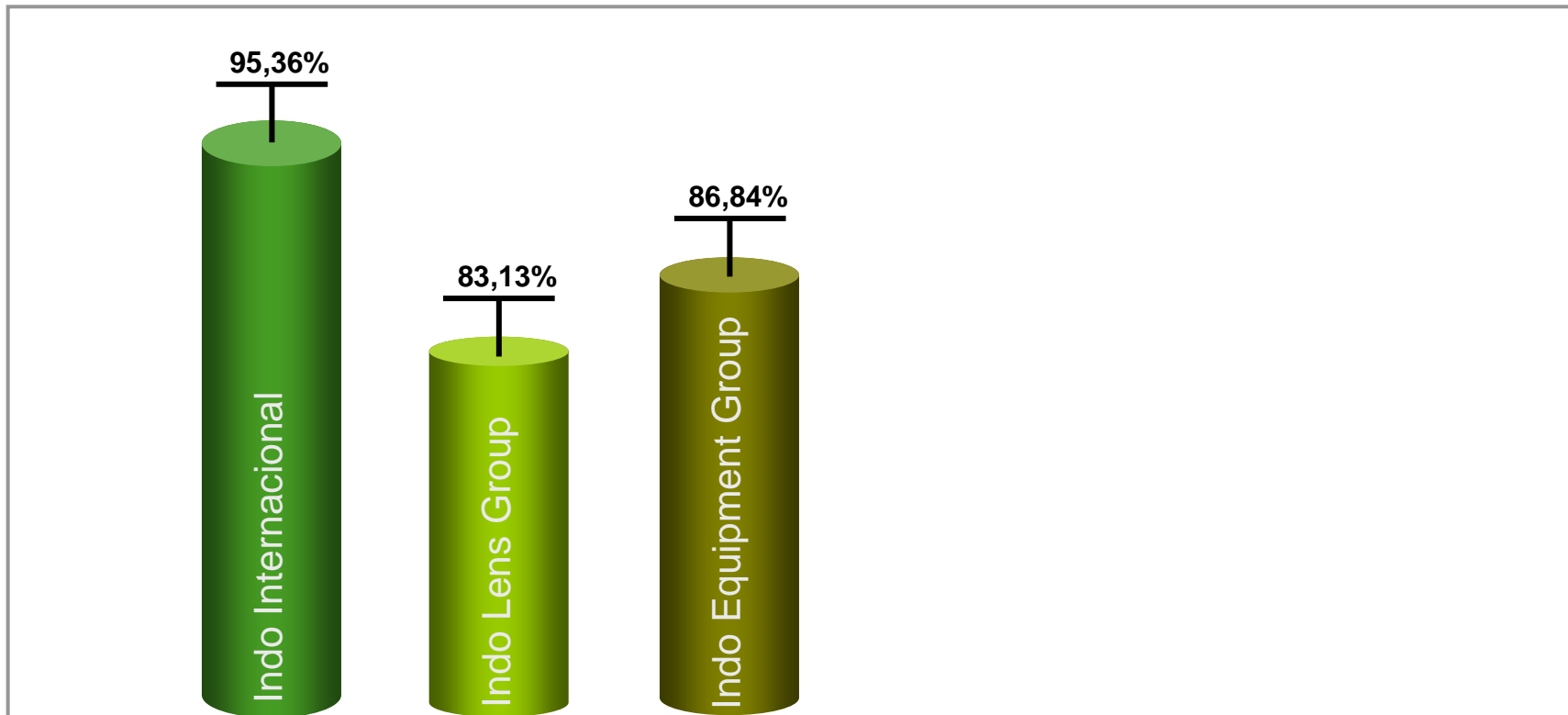


Diciembre 2012

Sentencia de  
levantamiento  
de la  
situación  
concurzal



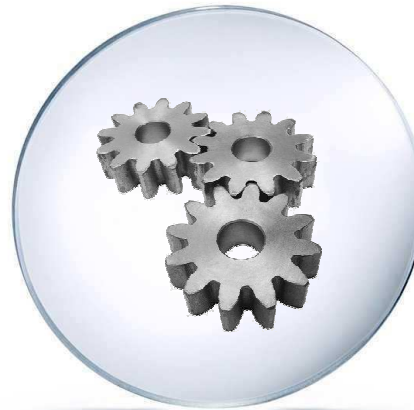
# Adhesiones al convenio





2012 

**Empresa Industrial**



Vocación de Servicio

Orientación Comercial

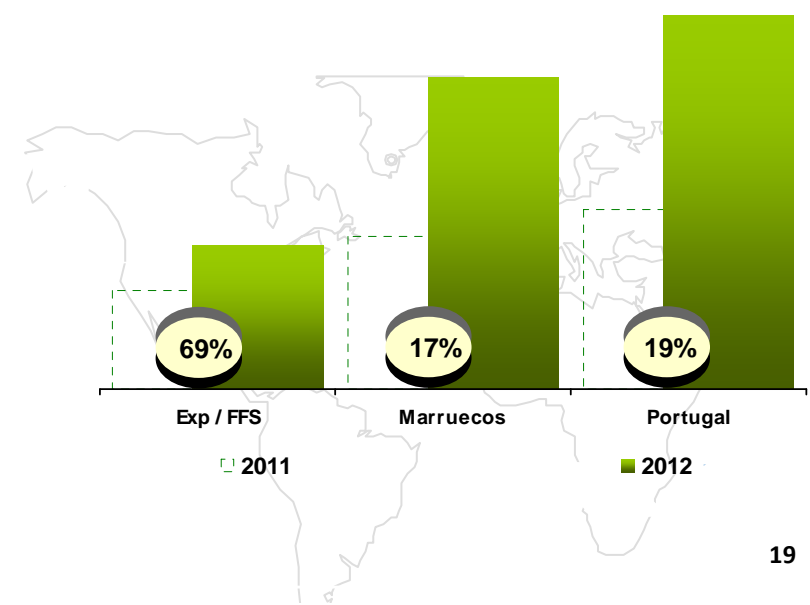
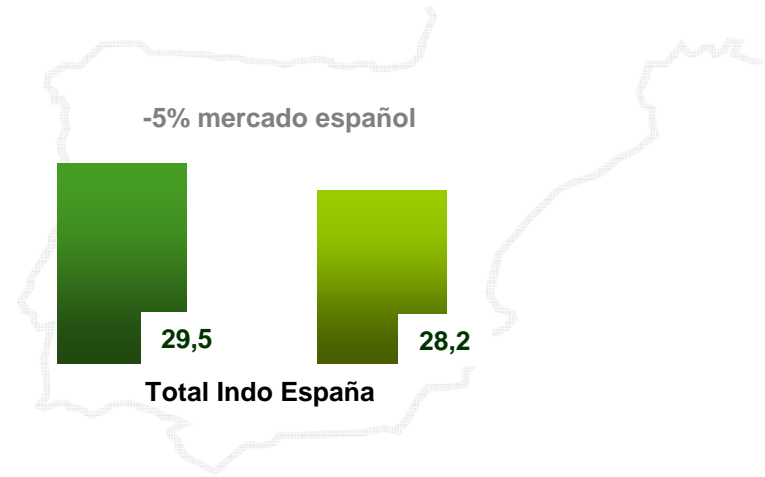
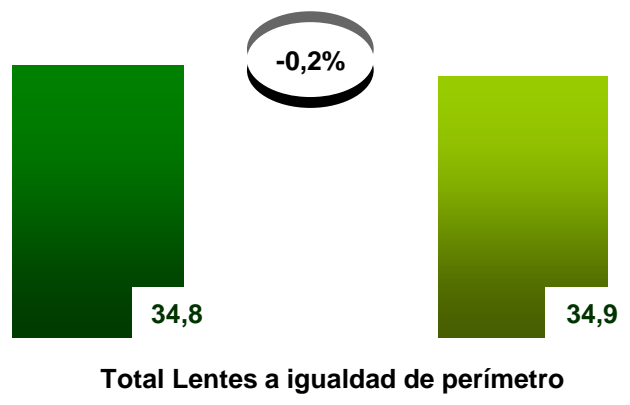
Innovación

Productos de Alto Valor Añadido





## Lentes





## Metrics **INGENIA**

optimización del  
campo  
visual, una realidad



[www.indo.es](http://www.indo.es)



## LECTA

más comodidad,  
menos fatiga

**LECTA**  
LA LENTE DE CERCA QUE TE APORTA  
MÁS COMODIDAD

**NUEVA LENTE MONOFOCAL.**  
INDO LANZA UNA NUEVA LENTE MONOFOCAL PARA SATISFACER A AQUELLOS USUARIOS DE GAFAS DE CERCA QUE QUIEREN MAYOR COMODIDAD AL LEER. LECTA TE DA MÁS PROFUNDIDAD DE CAMPO, APORTANDO MÁS COMODIDAD AL LEER EN CUALQUIER SITUACIÓN.

**GAFAS DE CERCA ESTÁNDAR.**  
- MENOS COMODIDAD  
- RIGIDEZA  
- POCÁ PROFUNDIDAD DE CAMPO

**LECTA**  
- MAYOR COMODIDAD  
- FLEXIBILIDAD  
- MÁS PROFUNDIDAD DE CAMPO

[www.indo.es](http://www.indo.es)

**indo**  
sus ojos, nuestro mundo



## IndoPOLAR

protección contra  
UVA, UVB y  
evitan el  
deslumbramiento

**IndoPOLAR**

- 100% efectivo contra el deslumbramiento
- Percepción real de los colores
- 100% protección UV
- Disponible en Monofocal
- Disponible en Progresivos: Métricas INGENIA, LifeMADE y Adapta novelino

**Gafas de sol sin polarizar**

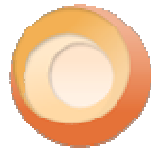
Reflejos molestos  
Dolor de cabeza  
Constricción ocular  
Inseguridad

**Gafas de sol polarizadas**

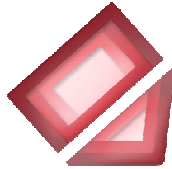
Visión sin reflejos  
Visión relajada  
Visión precisa  
Seguridad

[www.indo.es](http://www.indo.es)





**IndoShow**



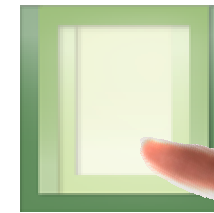
**IndoAcademy**



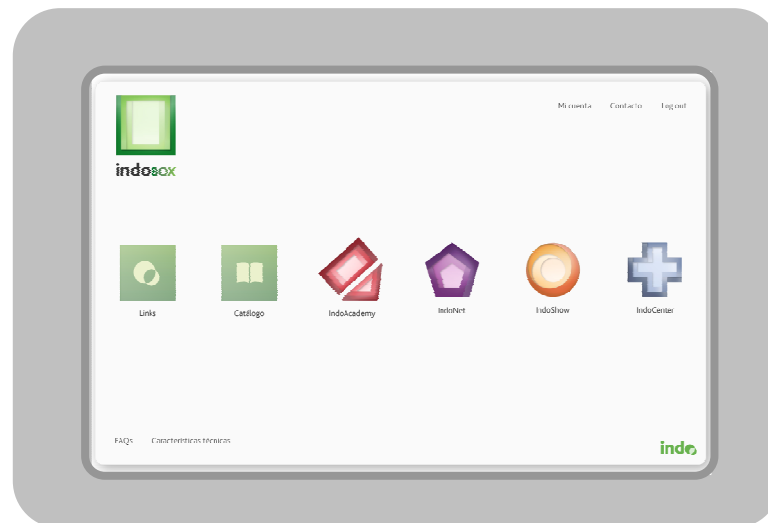
**Indonet**



**IndoCenter**



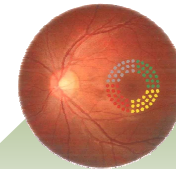
**indoBOX**



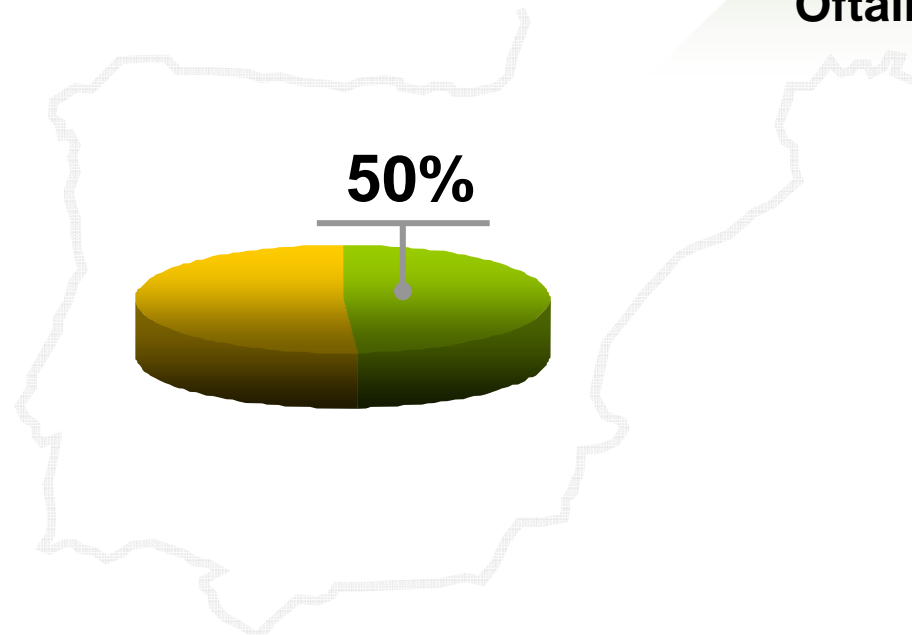
# Bienes de Equipo



Óptica



Oftalmología



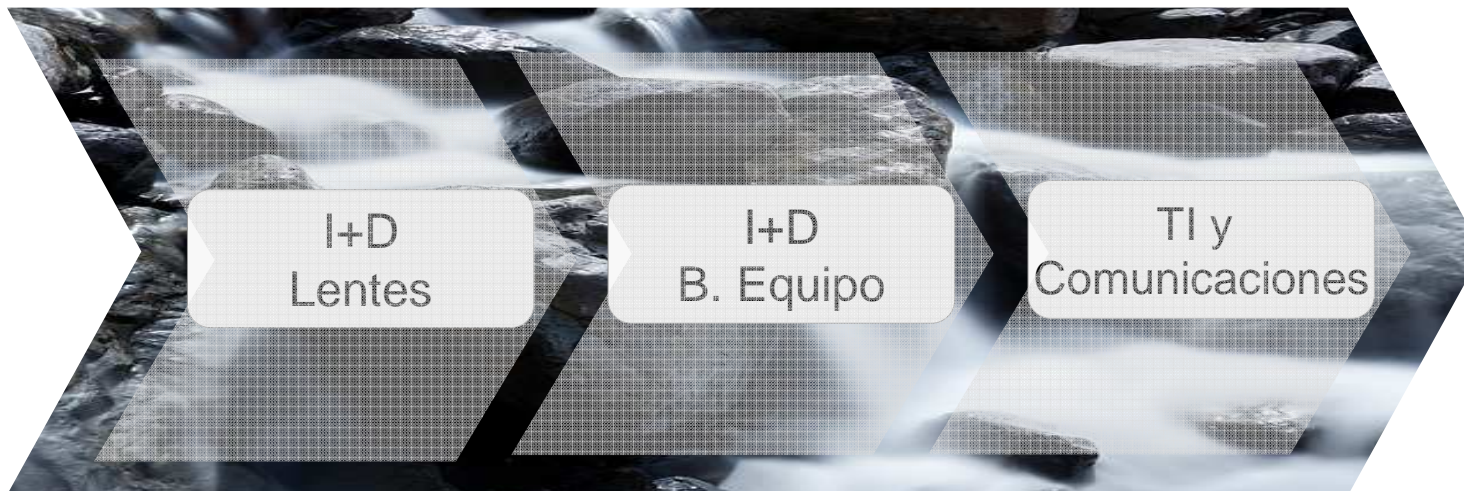
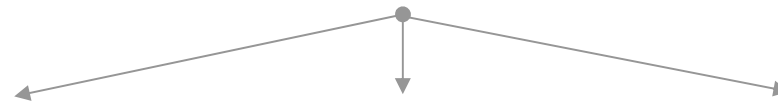
# Lanzamiento programa prueba de producto

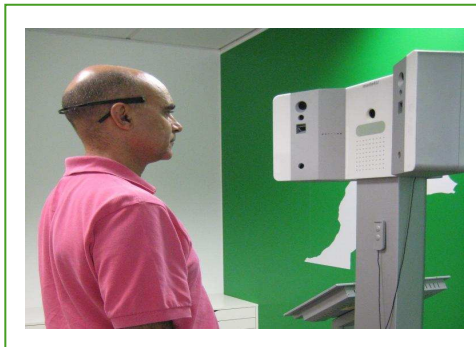
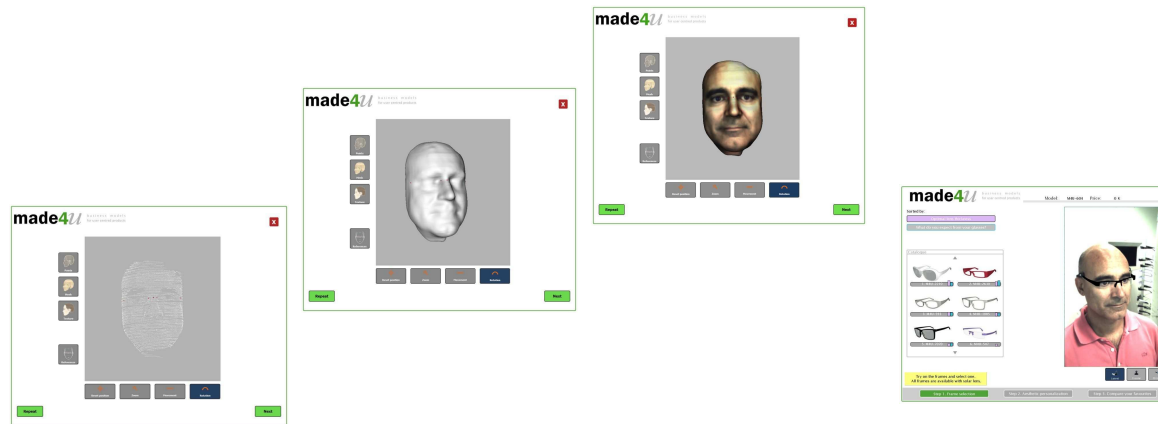


TESTING



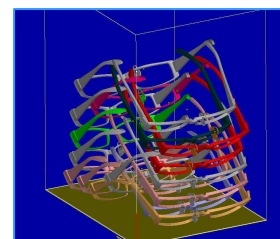
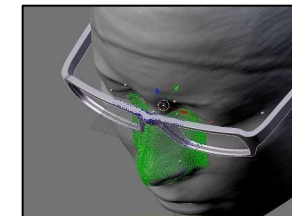
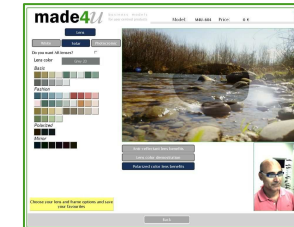
## INNOVACIÓN





# made4u

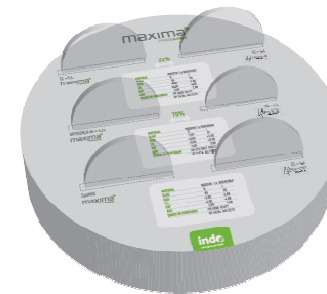
business models  
for user centred products



# FREEMAX



indo  
maxima®



indo  
Eyemax®

- 24 x 7 – Round the clock service
- Líder en el sector
- Freemax en laboratorios de todo el mundo
- 2012: Uno de los acuerdos de mayor alcance firmados por Indo

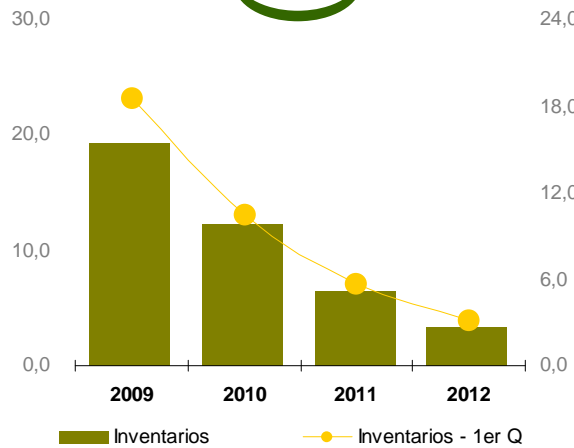




**2012 vs 2011**



**1r Q 2013 vs Dic 2012**

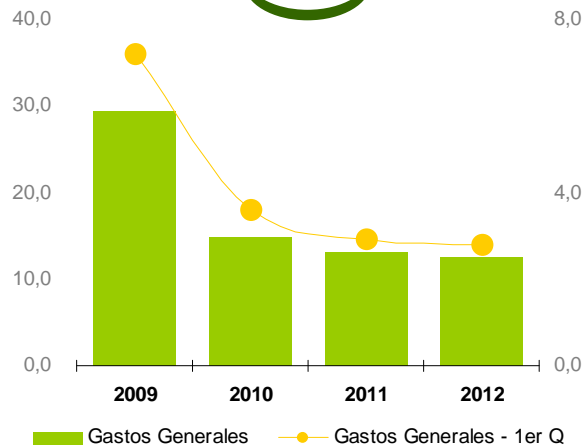


**INVENTARIOS**

**2012 vs 2011**



**1r Q 2013 vs 1r Q 2012**

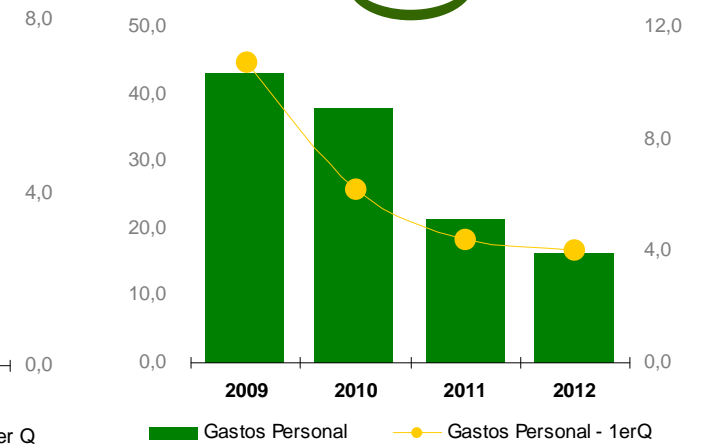


**GTOS. GENERALES**

**2012 vs 2011**



**1r Q 2013 vs 1r Q 2012**



**GTOS. PERSONAL**



indo  
your eyes, our world

## Informe

tema Junta General de Accionistas

fecha 28/06/2013

---

---

---



### *Intervención Sr. Presidente:*

Señoras y señores accionistas, señores consejeros y demás asistentes, Buenos días.

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 Vasallo quien 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 primer lugar, que el Sr. Guillén, Secretario del Consejo de Administración, realice el recuento de asistencia y confirme el quórum alcanzado.

Se declara por tanto válidamente constituida la junta, declarando abierta la sesión. Sr. Guillén puede proceder a la lectura del anuncio de esta convocatoria.

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

### *Intervención Sra Directora Financiera:*

Buenos días, les explicaré a continuación la evolución de las principales magnitudes económicas y financieras de la sociedad a nivel consolidado, tanto para el ejercicio 2012, como para el primer trimestre de 2013, última información pública disponible.

Indo ha cerrado el ejercicio con una cifra de negocios de 43,3 millones de euros lo que supone un decrecimiento del 14,7% sobre el año anterior. 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 venta de las filiales en Chile y Estados Unidos y al proceso de liquidación de la cadena de ópticas. A igualdad de perímetro la caída de ventas se sitúa en un 4,7%.

Por unidades de negocio, la unidad de Lentes ha decrecido de 35,7 millones de euros a 34,9 millones de euros registrados en el ejercicio 2012, un descenso del 2,2% debido, básicamente, al freno del consumo registrado en el mercado español en el último trimestre del año, de manera que durante el primer semestre la unidad se situó en línea con el ejercicio anterior, mientras que en el segundo semestre se situó un 3,5% por debajo.

Por productos, se mantiene la tónica del pasado ejercicio y el mayor descenso se concentra en los productos de menor valor añadido destacando, en cambio, el buen desempeño en progresivos que ha crecido un 10% en unidades en el último ejercicio, gracias a la contribución de las lentes Maxima y Adapta que consolidan la estrategia de la Compañía. Por mercados hay que destacar el buen comportamiento de los mercados internacionales con cifras por encima del año anterior y el desarrollo de la división de Free-Form Solutions.

La unidad de Bienes de Equipo ha alcanzado una cifra de 8,4 millones de euros que se comparan con los 14,5 millones del ejercicio anterior. Si eliminamos el efecto de las ventas de las filiales de Chile y Estados Unidos, que formaban parte de la cifra de negocio del ejercicio 2011 y no del 2012, el descenso es del 19,9%. En este sentido, la persistente coyuntura económica con poca facilidad para acceder a financiación por parte de los clientes, ha dificultado una mayor recuperación de la cifra de ventas en dicha unidad de negocio.

Volviendo a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, el margen alcanza el 57,1% evolucionando al alza respecto al año anterior que alcanzó un 54,1%, debido a un menor peso de la compra de productos, sin olvidar que sigue la presión sobre precios provocada por la necesaria agresividad comercial en un entorno de mercado como el actual.

El descenso de ventas ha sido parcialmente compensado con una reducción de los Gastos de Personal y de Otros Gastos de Explotación por valor total de 6,9 millones de euros.

Como consecuencia de lo anterior, el resultado de explotación se sitúa en unas pérdidas de 4,4 millones de euros frente a una pérdida de 7,9 millones de euros en el ejercicio anterior.

Durante los ejercicios 2010 y 2011 se llevaron a cabo la práctica totalidad de las medidas consideradas en las líneas básicas del Plan de Viabilidad del Grupo y en el ejercicio 2012, se ejecutaron las últimas medidas previstas y que detallo a continuación:

La venta de la filial en Chile durante el primer semestre del ejercicio 2012, dejando de formar parte del perímetro del Grupo.

Según comunicado el pasado 15 de mayo de 2012, la Junta Extraordinaria con carácter universal de Inviva Eyewear, acordó por unanimidad la disolución de la sociedad e inicio del período de liquidación. Dicha liquidación fue efectiva en diciembre de 2012 por lo que la Sociedad dejó de formar parte del perímetro del Grupo.

Según comunicado el pasado 23 de mayo de 2012, el Juzgado Mercantil, notificó mediante auto la apertura de la fase de liquidación de la sociedad Industrias de Óptica. Dicho auto ordenaba el cese en el ejercicio de sus

administradores, sustituyéndolos por la Administración Concursal. A partir de entonces el Grupo ha dejado de consolidar esta Sociedad. Hay que recordar que ya se registraba desde el ejercicio anterior como Operación Interrumpida.

Lo mismo ocurrió con la sociedad Novolent, cuya fase de liquidación fue notificada por el Juzgado en el mes de junio, dentro del procedimiento concursal, dejando también de formar parte del perímetro del Grupo.

En lo relativo al concurso de acreedores, el 18 de Julio de 2012 se protocolizó la propuesta de Convenio de Indo Internacional, Indo Lens Group, e Indo Equipment Group, con sus respectivos Planes de Viabilidad y alternativas de pago a acreedores, y se presentaron ante el Juzgado de lo Mercantil número 6 de Barcelona.

El convenio propuesto establecía dos alternativas de pago de los créditos sujetos a la masa concursal:

Una Alternativa A, con una quita del 80% y pago del 20% de los créditos, en un plazo de cuatro años contemplando un año de carencia.

Y una Alternativa B con una quita del 50%, pago del 20% en un plazo de cinco años con uno de carencia y la conversión del 30% restante en préstamo participativo con un plazo de amortización de tres años, una vez satisfecho el pago de la deuda sujeta al 20%.

Con fecha 3 de octubre de 2012 se presentaron al Juzgado Mercantil las adhesiones a la propuesta de Convenio. Los resultados de adhesión de los acreedores superaron ampliamente los mínimos establecidos y se materializaron con los siguientes porcentajes:

En Indo Internacional, un 95,36%,

En Indo Lens Group, un 83,13%

Y en Indo Equipment Group, un 86,84%

Con fecha 17 de diciembre de 2012, el Juzgado Mercantil número 6 de Barcelona aprobó las propuestas de convenio de las tres sociedades del Grupo, levantando la situación concursal y cesando a la Administración Concursal. Dicho acuerdo ha sido reflejado en los Estados Financieros del Grupo.

Nuevamente me remito a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, donde los Gastos Financieros Netos y Diferencias por Tipo de Cambio aportan un resultado positivo por valor de 34,5 millones de euros, debido a que en dicho capítulo se ha registrado un ingreso financiero por importe de 36,5 millones de euros correspondiente a la diferencia entre el valor nominal de las deudas concursales y el valor razonable de las mismas, considerando los efectos del convenio de acreedores.

Una vez revisada la Cuenta de Explotación, indicar que el Balance de situación consolidado refleja una reducción desde los 38,9 a los 29,2 millones de euros, fruto de la aplicación del Convenio, cambios de perímetro y, también, a los constantes esfuerzos de la Compañía por reducir las cuentas a cobrar e inventarios.

Respecto al ejercicio 2013, Indo ha cerrado el primer trimestre con una cifra de negocios de 10,5 millones de euros, lo que supone posicionarse un 6,8% por debajo del año anterior, fundamentalmente por el efecto de la caída de mercado español. Por el contrario, en general, los mercados internacionales han tenido un comportamiento positivo respecto al ejercicio 2012.

El resultado de explotación se ha situado en -807 miles de euros, 166 miles de euros por debajo del Plan previsto, por el impacto de las menores ventas y a pesar de la reducción de gastos de explotación conseguidos en dicho período por un total de 702 miles de euros. Muchas gracias.

*Intervención Sr Presidente:*

A continuación el Sr. Joan Sabrià nos hará un resumen de las actividades de la compañía durante el ejercicio 2012

*Intervención Sr Consejero Delegado*

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

Es difícil resumir en tan corto espacio de tiempo, todo lo acontecido durante el año 2012 y los meses que llevamos del presente ejercicio, pero si podemos afirmar que el año 2012 ha sido un año de una importancia vital para la existencia y la continuidad de Indo. Un año, en que los retos a los que nos enfrentábamos al comenzarle parecían inabordables, ya que debíamos superarlos inmersos en un entorno tremendamente adverso.

Sin lugar a dudas, lo más destacable ha sido haber superado la situación concursal, tal y como anunciábamos en diciembre. Alcanzar este reto no hubiera sido posible sin el apoyo y confianza de la inmensa mayoría de nuestros acreedores, tal y como se ha podido apreciar en los porcentajes de adhesiones al convenio que presentamos en el mes de julio.

Dichos porcentajes nos han proporcionado la fuerza para afrontar los últimos meses de concurso, en los que seguimos promoviendo nuestra vocación de servicio hacia todos nuestros clientes, y quiero agradecer de forma muy especial, a aquellos que continuaron confiando en nuestros productos y servicios.

Durante los últimos años hemos mencionado, en diversas ocasiones, que la compañía ha estado inmersa en un proceso transformacional muy profundo, pasando de ser una empresa industrial a una empresa comercial. A día de hoy podemos decir que este proceso ha concluido. La vocación de servicio, una clara orientación comercial, los productos de valor añadido y un marcado espíritu innovador son, hoy en día, los ejes fundamentales en la gestión de nuestra Compañía, y por lo tanto, nuestras nuevas señas de identidad.

Quiero destacar que dicho proceso se ha llevado a cabo en un contexto económico tremendamente adverso y por lo tanto ha tenido momentos muy

difíciles y ha supuesto muchos sacrificios por parte de todos. Resaltar también el empeño, el esfuerzo, la determinación y el compromiso de todos y cada uno de los integrantes de Indo. Sin ellos no hubiera sido posible esta transformación.

En esta nueva etapa, la Compañía claramente apuesta por un modelo de negocio en el que valores tales como la eficiencia, la excelencia, el trabajo en equipo, el dinamismo y la constancia forman parte de nuestro día a día. Todo ello, junto con el compromiso adquirido con nuestros clientes, nuestros proveedores y nuestros colaboradores ha convertido nuestra empresa en una Indo más flexible y más cercana.

A continuación analizaré cuál ha sido el desempeño de las diferentes unidades de negocio.

La unidad de Lentes ha cerrado con una cifra de negocio de 34,9 millones de euros. A igualdad de perímetro supone prácticamente repetir la cifra de 2011. Este resultado se ha visto condicionado por los efectos de la crisis económica que continúan impactando fuertemente al mercado español. El mercado de lentes oftálmicas es el único en el que operamos, del que tenemos información sistemática a través de AEO y FEDAO. Estas fuentes estiman que el mercado ha seguido decreciendo en el año 2012 un 5%. Nuestras ventas en España han caído también un 5%, lo que es destacable ya que hemos estado prácticamente todo el año en Situación de Concurso de acreedores.

Quiero subrayar el buen desempeño de esta división en los mercados internacionales, en los que hemos consolidado cifras de crecimiento de dos dígitos en Marruecos, Portugal, Export y Free Form Solutions.

Hemos continuado apostando por la innovación y hemos ampliado nuestra oferta de productos. Los lanzamientos presentados, han tenido una gran aceptación y nos han proporcionado buenos resultados.

Permítanme enumerar algunos ejemplos:

En marzo de 2012 presentamos nuestro progresivo “Metrics Ingenia”. Por primera vez se tiene en cuenta la altura de montaje para realizar el diseño de una lente progresiva, delimitando, en un primer grado, la forma útil de visión, consiguiendo así una sustancial mejora en el campo visual.

En la gama monofocal, también seguimos trabajando para satisfacer todas las necesidades visuales. Por eso, en mayo lanzamos la lente monofocal de lectura LECTA, orientada a aquellos que dedican muchas horas a una lectura intensiva o a los usuarios habituales de tablets o smartphones. LECTA favorece la lectura en cualquier situación, disminuyendo la fatiga visual.

En la gama solar, lanzamos una amplia gama de polarizados progresivos. Las lentes “INDOPOLAR” cumplen con todas las normativas de protección ultravioleta de onda larga y de onda media, evitando el deslumbramiento, beneficio especialmente importante durante la conducción.

Por último quiero hacer mención al Lanzamiento de IndoBox. Indobox es el nuevo espacio online que hemos puesto a disposición de los ópticos. IndoBox conecta todas las herramientas en una única plataforma, haciendo así su acceso y utilización mucho más sencillo, dinámico y eficiente. De entre todas las funcionalidades que incluye, destacan IndoShow, el simulador de lentes más completo del mercado e IndoAcademy, la plataforma de formación continuada online para el sector óptico.

En cuanto a la Unidad de Bienes de Equipo, los resultados continúan en 2012 muy afectados por la crisis. La incertidumbre, la desconfianza, las restricciones de acceso al crédito y la dilatación del proceso concursal de Indo han condicionado el desempeño de esta unidad de negocio, que por su naturaleza, es mucho más sensible a estos factores. Nuestras ventas se han visto más afectadas en el canal Óptico mientras que hemos conseguido crecimientos de dos dígitos en el canal de Oftalmología.

Sin embargo, seguimos luchando por mantener nuestra sólida posición en el mercado con una cuota cercana al 50%.

El lanzamiento del programa de prueba de producto, así como un ambicioso plan de lanzamientos de nuevos productos de la marca Nidek han sido los ejes fundamentales de nuestro plan de negocio. Nidek ha seguido confiando en nosotros, renovando el contrato de distribución en exclusiva y dándonos su apoyo con su adhesión al convenio de acreedores.

Después de un largo período de caída de ventas, el primer trimestre del ejercicio 2013 se ha cerrado con una cifra de ventas un 5,6% por encima del ejercicio anterior, crecimiento que se ha producido tanto en el mercado español como en el mercado internacional.

Al comenzar mi intervención he mencionado la Innovación como eje fundamental de nuestra compañía, por ello en marzo de 2012 decidimos crear la Dirección de Innovación con el objetivo de impulsar y alinear todas las líneas de innovación tecnológica de la compañía bajo una única dirección. De esta forma, se integraron los equipos de I+D Lentes, I+D Bienes de Equipo y Tecnologías de la información y comunicaciones. Fruto de esta integración, alineamos todas las iniciativas presentes en todos los ámbitos en un único Plan de Innovación orientado a la generación de un flujo continuo de Innovación sostenible.

Muchos de ustedes seguro que recordarán que en el año 2007 anunciábamos que Indo había sido seleccionada por la Unión Europea, para liderar un proyecto de investigación y desarrollo, entre un total de 185 propuestas. Este proyecto denominado MADE4U tenía por objetivo el desarrollo de modelos de negocio que permitieran la fabricación y comercialización de lentes y monturas totalmente personalizadas.

En julio de 2012 el Proyecto MADE4U se cerraba con éxito, tras cuatro años de investigación y un presupuesto de ocho millones de euros, el consorcio

formado por 13 entidades de 8 estados miembros, había conseguido crear unas gafas totalmente personalizadas que garantizan la máxima adecuación a la fisonomía del usuario y el máximo confort visual.

Además el proyecto plantea una verdadera revolución en la fabricación de la montura a través de la impresión 3D de la misma. Este nuevo sistema abre un abanico de oportunidades y nuevos modelos de negocio para la fabricación y venta de lentes y gafas.

Ha sido a partir de este proyecto que Indo consiguió desarrollar la lente MAXIMA, cuyos resultados en ventas son el fiel reflejo de una gran aceptación por parte del mercado.

Finalmente cabe mencionar que utilizando las tecnologías desarrolladas en MADE4U se abren las puertas a nuevos proyectos y desarrollos que cuentan también con el apoyo de la Comisión Europea.

Hoy en día, nuestro ratio de innovación entendido como la contribución de los productos con menos de tres años de vida, se sitúa en el 19%: Este ratio asciende al 25% si consideramos solamente la categoría de lentes progresivas, que en la actualidad son las que aportan mayor margen a la compañía.

Y si de apuestas y propuestas de valor se trata, tenemos que hablar de Free-form Solutions, que ha permitido posicionar a Indo en un lugar de privilegio en el mercado de venta de diseños de lentes.

En la actualidad Free-form Solutions está proporcionando asistencia 24 horas al día, 7 días a la semana y ha ampliado su cartera de clientes, pasando a ser uno de los líderes del sector, ofreciendo con éxito la tecnología Freemax, exclusiva de Indo, a laboratorios de todo el mundo.

Free-form Solutions destaca en la actualidad por su proyección de futuro y esperamos ampliar de forma significativa nuestra cobertura mundial. Laboratorios de diversas zonas de todo el mundo ya nos han contactado, para realizar pruebas y poner en práctica nuestra tecnología.

Para culminar el ejercicio a finales de 2012 se firmó un acuerdo de licencia con un importante grupo óptico. El acuerdo permite la fabricación y distribución de lentes Maxima, utilizando la tecnología FreeMax. Como proveedores de un líder mundial del sector, se nos abren muchas otras oportunidades de negocio en las áreas de Lentes y Free-form Solutions.

Toda esta transformación está dando los primeros frutos, que se evidencian en los indicadores de gestión:

Los inventarios se redujeron en 2012 un 48% respecto al año anterior y a 31 de marzo de 2013 se han reducido un 6% adicional.

Los gastos generales también han experimentado una reducción del 5% en 2012 y siguen la tendencia con una bajada del 3% al cierre del 1er trimestre de 2013. Por último, los gastos de personal se redujeron de 21,2 millones de euros en 2011 a 16,1 millones de euros en 2012, es decir un 24% y han disminuido un 14% en el primer trimestre de 2013 respecto al año anterior.

La continuidad de nuestra compañía depende ahora de que seamos capaces de ir cumpliendo nuestro Plan de Viabilidad, centrado en productos de valor

añadido, con una renovada apuesta por la innovación que sigue y seguirá siendo pilar fundamental de nuestro desarrollo futuro, con nuevos 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 a cliente y servicio post venta mucho más proactivos, ofreciendo, en definitiva, soluciones reales a los problemas diarios de nuestros clientes.

No debemos olvidar sin embargo, que a pesar de todo el esfuerzo realizado, nos movemos en un entorno económico complejo, donde el apoyo financiero de la banca, pese a haber votado favorablemente al convenio, se ha visto reducido, sin que haya sido posible su sustitución por otros medios. Dicha circunstancia, unida a la bajada recurrente del consumo en el mercado español, está dificultando la consecución de los hitos fundamentales de nuestro plan de viabilidad. Como consecuencia, los Fondos Propios de la compañía y la tesorería se han debilitado en el primer trimestre.

La única vía para garantizar la continuidad de la compañía pasa por incrementar las ventas en el mercado español, tarea en la que la dirección continua trabajando activamente en los últimos meses, y por encontrar alternativas de financiación que contribuyan a mejorar la situación patrimonial y que requieren una solución en el corto plazo. De no ser así, la compañía se verá en la tesitura de acometer las acciones oportunas para preservar la actividad del grupo.

Para acabar, sólo me queda agradecer, una vez más, a todos los colaboradores de Indo su dedicación, entrega y entusiasmo diarios. A nuestros clientes y proveedores su fidelidad y compromiso en estos momentos difíciles. Al Consejo de Administración su visión, análisis y aportaciones para mejorar nuestra compañía y a todos los accionistas su apoyo y confianza en nuestra gestión.

*Intervención Sr Ramón Mas – Presidente de Comité de Nombramientos y Retribuciones*

*Intervención Sr Luis Badía – Presidente del Comité de Auditoría*

*Turnos de intervención de los señores accionistas*

*Intervención Secretario del Consejo:* Lectura a los puntos a votar y aprobar, en su caso, según el orden del día.

Se informa que el acta notarial que levantará la Ilma. Sra. María Concepción Alonso Vasallo, Notario de Sant Cugat del Vallès, surtirá efectos de acta de esta Junta.

Se levanta la sesión.