



indo

your eyes, our world

Informe Anual 2010



¡APÚNTATE A LO SALUDABLE!



maxima®
Salud para tus Ojos
FREEMAX

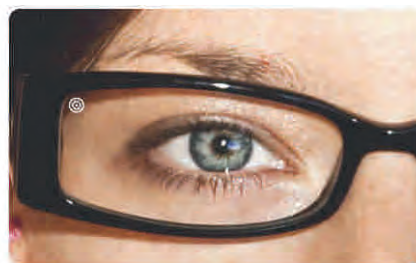
Las primeras lentes marcadas. Compruébalo! ©

Ya puedes pedir las primeras lentes progresivas con marca de garantía que te aseguran:

Máxima visión, un 40% más de campo visual

Máxima ligereza, hasta un 62% más delgadas

Máxima salud, a través del filtro Sun Max que protege de la radiación infrarroja (IR-A)



más info:
www.lentesmaxima.com | www.indo.es

indo
tus ojos, nuestro mundo

Índice

Datos destacados	4
Nuestra visión y misión	
Hitos del año	
RSE	
Principales magnitudes	
Carta del presidente	10
Órganos de gobierno	12
Informe de actividades	13
Unidad de Lentes	
Unidad de Gafas	
Unidad de Bienes de Equipo	
Información bursátil	19
Información corporativa	20

indo

your eyes, our world

Indo es una compañía española, dedicada al diseño y comercialización de lentes y bienes de equipo para las ópticas y los oftalmólogos. Indo cuenta con más de 70 años de experiencia en el sector de la óptica y seguimos situándonos al frente del mercado español, a la vez que continuamos apoyando la expansión internacional.

El Grupo empresarial está formado por filiales comerciales en Estados Unidos, Portugal, Marruecos y Chile.

Además, Indo exporta sus productos a más de 80 países.

Nuestra visión

Ser referente mundial en la satisfacción visual de las personas creando valor mediante nuestro equipo humano, la innovación y respeto a la sociedad y el medio ambiente.

Nuestra misión

Desde 1937 creamos valor para que veas y te vean mejor.



HITOS DEL AÑO

Enero 2010

Lanzamiento del Tomógrafo de Coherencia Óptica RS-3000 de Nidek

Indo presentó el nuevo Tomógrafo de Coherencia Óptica RS-3000 de Nidek, instrumento único en el mercado gracias a su alta velocidad, alta resolución y tecnología de auto-enfoque / auto-alineamiento en Z que mejor combina precisión y sencillez de manejo.

Febrero 2010

Nueva versión Visual Map Developer (VMD)

Visual Map Developer incorpora un nuevo software, que registra la estrategia visual, además de recomendar lentes y las monturas idóneas. Convirtiéndose en la mejor ayuda para el óptico aportando un alto valor añadido.

Marzo 2010

Lanzamiento de biseladora Indo Maxima Advance

La biseladora Maxima Advance es la máquina de gama intermedia de Indo que combina muelas de alta velocidad para el desbaste de distintos materiales con un control dinámico de velocidad y un ranurado ajustable en posición, profundidad y ángulo.

Indonet

Indo ofrece la herramienta más sencilla e intuitiva del mercado para realizar los pedidos de lentes de los clientes. Indonet permite hacer un pedido con múltiples suplementos ya que las pantallas se han configurado para que haya una guía durante cada uno de los pasos a seguir. Además tiene toda la información en dos pantallas: en la primera, siempre visible, se encuentran todos los datos necesarios para solicitar lentes, con una búsqueda más fácil de la lente, usando el texto predictivo, y en la segunda, se permite modificar el espesor y solicitar lentes biseladas.

Junio 2010

Firma de la ampliación del contrato con Nidek para incluir la distribución de máquinas biseladoras en España

Indo llega a un acuerdo de distribución con el fabricante japonés Nidek, gracias al cual la compañía amplía su portafolio de biseladoras añadiendo los sistemas Nidek y así ofrecer a sus clientes la gama más completa del mercado.

Julio 2010

Lanzamiento de Unidad de Refracción Neo

La unidad de refracción Neo sustituye a la gama Cúbica en el rango intermedio de precios. Ofrece un diseño moderno a un precio muy competitivo y una serie de elementos opcionales que permiten cubrir las distintas necesidades del óptico.

Septiembre 2010

Lentes progresivas MAXIMA

Las lentes progresivas MAXIMA permiten ampliar el campo de visión nítida hasta un 40%, proporcionando máxima comodidad y facilidad de adaptación para el usuario. Con ellas conseguimos, dentro de la innovación continua que demuestra Indo, ofrecer un producto muy competitivo y de alto valor añadido.

Acuerdo con Cione que nos convierte en proveedor preferente de la cooperativa

El acuerdo, afecta a la gama de lentes oftálmicas monofocales de producto propio de Cione, Confort y Mega, que serán fabricados a través de Indo, suponiendo más de un millón de unidades.

Dicho pacto, tiene una duración inicial prevista de tres años, compartiendo a través de alianzas puntuales el lograr potenciar objetivos comunes.

Noviembre 2010

Firma de un nuevo contrato de distribución de Bienes de Equipo para el mercado francés

Acuerdo de distribución con la empresa Industrie d'Optique para la venta de instrumentos de diagnóstico y equipos de biselado bajo la marca Indo en el territorio francés. El acuerdo representa una oportunidad para continuar presente en Francia, estando vigente durante los próximos 5 años con la opción a renovarse por períodos sucesivos.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Indo, a pesar de la situación en 2010, sigue actuando con responsabilidad social empresarial manteniéndola como un elemento clave de valor e identidad para la organización, y con este objetivo, en el año 2010 renovó su compromiso de adhesión al Pacto Mundial de Naciones Unidas (Global Compact) siguiendo los Diez Principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción.



Compromiso con nuestros accionistas

Los accionistas de Indo tienen a su disposición amplia información de la compañía a través de la página web de Indo, donde hay una sección especialmente diseñada para ellos. Además, pueden hacernos llegar sus consultas a través de la Oficina de Atención al Accionista tel: 932 982 691, fax: 937 356 800 o e-mail: atencionalaccionista@indo.es. Indo informa puntualmente a la CNMV de todos aquellos aspectos relevantes relacionados con la sociedad y además, busca la máxima difusión de sus informaciones a través de los medios de comunicación.

Compromiso con nuestros clientes y proveedores

Siguiendo con el compromiso adquirido con nuestros clientes y proveedores, la compañía procura actuar con la máxima atención, escuchando siempre sus necesidades y expectativas, y realizando acciones para ofrecerles soluciones rápidas, fáciles, tecnológicas y de calidad; velando por la salud visual y la seguridad de los consumidores finales de nuestros productos y servicios.

Todos nuestros productos son conformes a los requisitos exigidos por la legislación vigente, destacando la legislación sanitaria y las directivas europeas de residuos (RAEE), así como la restricción de uso de sustancias contaminantes y peligrosas (RoHS). Indo está certificada desde 1997 por organismos autorizados, por ISO 14001 Y ISO 9000 en nuestros sistemas de gestión ambiental y de calidad.

Indo basa sus relaciones comerciales en el respeto, la transparencia y la ética, dando un trato preferente a aquellos proveedores que, como nosotros, promueven y actúan según los criterios de sostenibilidad, adaptando valores de equidad social y respeto por el medio ambiente; valorándose para ello especialmente la certificación ISO 9000, ISO 14001 o equivalentes.

El personal de Indo durante el año 2010 ha impartido 119 cursos de formación (1.632 asistentes), realizándose un total de 549 horas, los cuales van dirigidos a nuestros clientes, distribuidores, universidades, así como a nuestros propios empleados.

Compromiso con los empleados

Derechos Humanos y Laborales

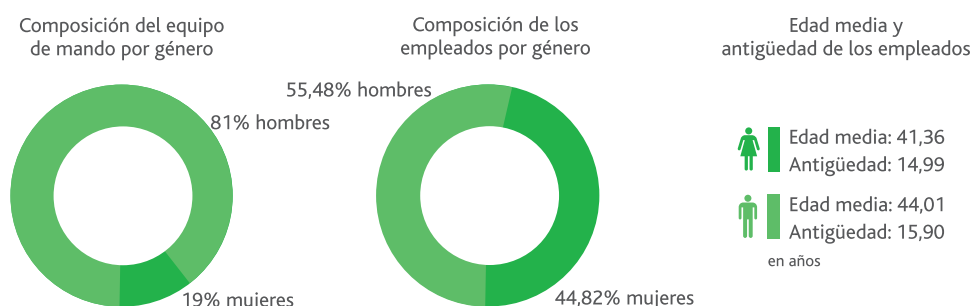
Dentro de los valores clave de la compañía está el respeto de los derechos humanos y laborales, los que se tienen en consideración, en todo momento, en los diferentes ámbitos de la empresa. Estos derechos se han tenido en especial atención en los procesos de reorganización que se han debido llevar a cabo en la compañía.



Indo apoya la igualdad entre hombres y mujeres y la diversidad cultural, en el acceso a puestos de trabajo, formación y promoción profesional, y en general, en todos los aspectos del ámbito laboral, quedando así esto reflejado dentro de las políticas de Recursos Humanos.

La composición del equipo de mando de la compañía por sexos corresponde a: 21% mujeres (17) y 79% hombres (64), siendo la distribución de la plantilla total a 31 de diciembre de 2010:

Plantilla en España



La diversidad cultural en las Oficinas Centrales: 7% de la plantilla proviene de diferentes países.

En este ejercicio se han impartido 31 acciones formativas, abarcando 146 participantes y en ámbitos especialmente sensibles a potenciar en el entorno de mercado actual: producto y servicio, desarrollo y habilidades directivas, idiomas, informática, entre otros.

Durante el año 2010, en el ámbito de la salud y la seguridad laboral, se han llevado a cabo diferentes actividades de carácter preventivo y de mejora continua de las condiciones laborales de nuestros colaboradores, actualizando las evaluaciones de riesgos y formación en PRL, y realizándose mediciones higiénicas entre otras actividades, en diferentes centros de trabajo.

Cabe destacar que tras el terremoto sufrido en Chile, el 27 de febrero de 2010, se inició una campaña de donación de dinero para ayudar a los compañeros damnificados de nuestra filial en Santiago de Chile, en una iniciativa que estrechó los lazos entre las personas de Indo de diferentes países.

Compromiso Medioambiental

Indo realiza una continua revisión y control de todos sus procesos para disminuir todo posible impacto ambiental que nuestra actividad pudiera producir tal y como viene establecido en política medioambiental así como en la misión y valores de la empresa. Dicha revisión y control se lleva a cabo a través de la realización de acciones preventivas de control de vertidos, residuos, ruido, emisiones atmosféricas, contaminación del suelo y consumo de recursos (agua, energía y materias primas) en nuestros centros. Durante el año 2010 hemos continuado con las acciones de optimización de recursos en nuestros laboratorios y centros de producción.

Compromiso con la sociedad

Durante el año 2010 el equipo de Indo ha sido partícipe en la realización de seminarios, cursos y otros actos y eventos relacionados con el mundo de la óptica.

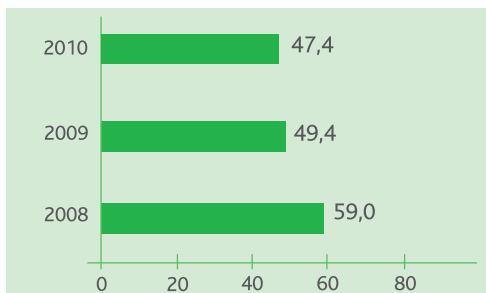
Indo ha donado 9.866 lentes orgánicas a la ONG *Òptics pel Món* y unas 5.000 monturas a la ONG *Visió Sense Fronteres*.

Además, se ha realizado una campaña de donación de sangre en la que han participado unas 25 personas de las oficinas centrales en Sant Cugat del Valles.

PRINCIPALES MAGNITUDES

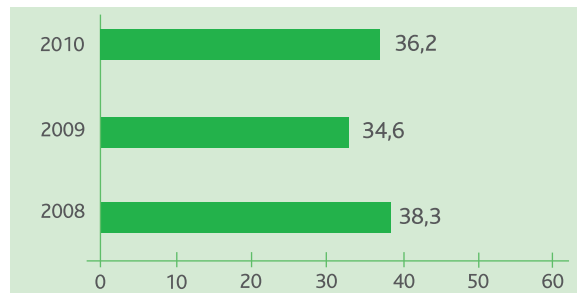
Lentes

en millones de euros



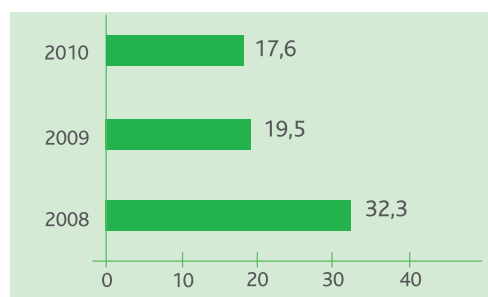
Evolución de la Deuda Neta

en millones de euros



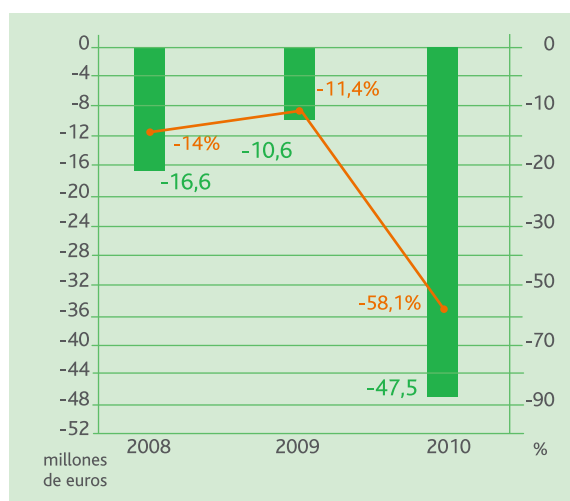
Bienes de Equipo

en millones de euros

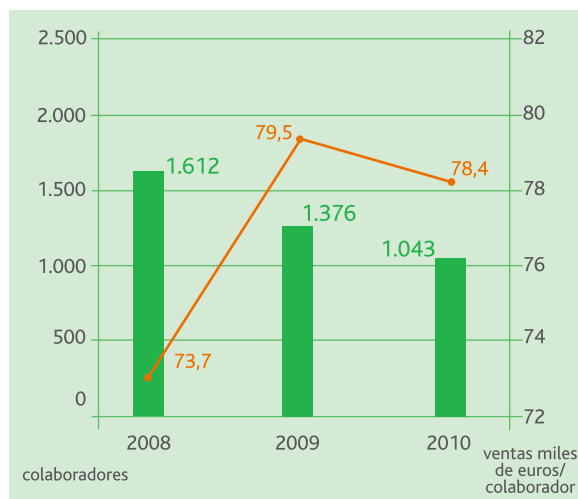


EBIT

en millones de euros



Plantilla media/ Ventas por colaborador



MAGNITUDES en millones de euros

	2010	2009	2008
Cuenta de Resultados			
Importe neto de la cifra de negocio	81,8	92,8	118,8
Desglose por Unidades de Negocio:			
- Lentes	47,4	49,4	59,0
- Gafas	16,9	23,8	27,5
- Bienes de Equipo	17,6	19,5	32,3
Desglose por mercados:			
- España	59,9	65,3	84,6
- Internacional	21,8	27,4	34,2
EBITDA recurrente	-18,1	7,7	-2,5
EBITDA	-43,6	-6,5	-11,5
EBIT	-47,5	-10,6	-16,6
Plusvalías - Gastos de Reestructuración - Det. Activos	-25,5	-14,2	-9,0
BAI Beneficio antes de impuestos	-50,8	-13,5	-19,8
BDI Beneficio después de impuestos	-50,8	-13,6	-27,1
Beneficio neto por acción (euros)	-2,28	-0,61	-1,7

Balance de situación

Fondos propios (Patrimonio neto)	-36,2	12,6	28,0
- Capital suscrito	1,3	22,3	22,3
- Reservas del Grupo	-37,6	-9,6	5,7
Endeudamiento neto	36,2	34,6	38,3
Total Activo	58,5	94,6	109,7

Flujo de Caja

Inversiones en Inmovilizaciones materiales e inmaterial	1,2	1,5	3,4
Dividendos	0,0	0,0	0,0

RATIOS

	2010	2009	2008
EBIT/Importe neto de la cifra de negocios	-58,1%	-11,4%	-14,0%
BDI/Importe neto de la cifra de negocios	-62,1%	-14,6%	-22,8%
EBIT/Total Activo	-81,2%	-11,2%	-15,1%
BDI/Total Activo	-86,8%	-14,4%	-24,7%
Endeudamiento neto/ EBITDA recurrente	-2,0X	4,5X	-15,0X
Solvencia (Activo corriente/Pasivo corriente)	0,7X	1,4X	1,0X
BDI/Fondos propios	140,3%	-107,6%	-96,8%

CARTA DEL PRESIDENTE





Apreciados y apreciadas accionistas,

Indo está inmersa en una etapa de transformación cuyo objetivo es sentar las bases sobre las que se desarrollará la actividad futura de la compañía. El deterioro continuado del mercado español en 2010 nos afectó profundamente. Para hacer frente a esta situación desarrollamos una gestión centrada en la contención, en la reducción de gastos y en la búsqueda de la eficacia en todas las operaciones y tomamos la decisión más trascendental en la historia de nuestra compañía: la presentación en junio del pasado año de un concurso voluntario de acreedores.

Esta nueva situación nos ha permitido desarrollar el Plan de Viabilidad que hemos diseñado y que sienta las bases de la nueva Indo. Estamos redefiniendo la compañía para resurgir con un renovado enfoque comercial y nuevas prioridades: estamos trabajando para desinvertir en activos no estratégicos -como gafas y monturas-, ajustando costes y externalizando las actividades que no son clave. La consecución de estos objetivos nos permitirá recuperar la senda de la rentabilidad y llegar a acuerdos que garanticen nuestra viabilidad.

Estas profundas medidas están alineadas con nuestra visión de la nueva Indo y estamos orgullosos de la eficacia y la seriedad con la que se están ejecutando demostrando, una vez más, la profesionalidad de todo el equipo humano de la compañía. Tenemos una marca que en 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. Todo ello, nos permite afrontar una situación compleja con gran fortaleza y nos acerca con pasos meditados y seguros hacia la meta de construir una nueva Indo con una renovada proyección hacia el futuro.

Mantenemos intacta nuestra apuesta por la innovación y la diferenciación. Un ejemplo, las lentes progresivas Free Form de marca Indo experimentaron en 2010 un crecimiento del 16% gracias a los excelentes resultados del lanzamiento de la lente Maxima y a la consolidación de Metrics. Maxima es una auténtica innovación a nivel internacional en lentes oftálmicas progresivas. Creemos firmemente que ejemplos como este son los ejes que nos permitirán crear valor y generarán frutos tangibles y demostrables con los que sostener nuestra actividad futura.

Para concluir, debo felicitar a todas las personas que contribuyen a que Indo siga avanzando en un recorrido que ya supone más de 70 años en el sector de la óptica. Y, especialmente, gracias a todos los accionistas por continuar confiando en nuestra gestión, que nos permitirá proyectarnos como una compañía innovadora y adaptada al nuevo entorno económico global.

Atentamente,

Juan Casaponsa Sitjas
Presidente ejecutivo

ÓRGANOS DE GOBIERNO (31 de marzo de 2011)

Jorge Cottet Sebile
Presidente Honorífico

Consejo de Administración

Juan Casaponsa Sitjas
Presidente Ejecutivo

José Ignacio González Freixa
Vicepresidente, en representación de Cobain Mercado, S.L.

Luis Badía Almirall
Vocal, Consejero Independiente

Javier Cottet Torres
Vocal, en representación de Coherma Mercado, S.L.

Nicolás Guerrero Gilabert
Vocal, en representación de Domasa Inversiones, S.L.

Ramón Mas Sumalla
Vocal, Consejero Independiente

Juan Guillén Mas
Secretario no consejero

Dirección de cumplimiento normativo

Nicolás Guerrero Gilabert
Presidente de Domasa Inversiones, S.L.

José Ignacio González Freixa
Vocal, en representación de Cobain Mercado, S.L.

Juan Guillén Mas
Secretario

Comité de auditoría

Luis Badía Almirall
Presidente

José Ignacio González Freixa
Vocal, en representación de Cobain Mercado, S.L.

Nicolás Guerrero Gelabert
Vocal, en representación de Domasa Inversiones, S.L.

Juan Guillén Mas
Secretario

Comité de nombramientos y retribuciones

Ramón Mas Sumalla
Presidente

José Ignacio González Freixa
Vocal, en representación de Cobain Mercado, S.L.

Nicolás Guerrero Gilabert
Vocal, en representación de Domasa Inversiones, S.L.

Juan Guillén Mas
Secretario

Dirección Ejecutiva

Juan Casaponsa Sitjas
Presidente Ejecutivo

Eulàlia Gironès i Font
Directora Recursos Humanos

Isabel Jiménez Calaf
Directora Financiera

Joan Sabria Pitarch
Director Comercial

Manuel Vidal Seguer
Director Operaciones

A decorative graphic on the left side of the page. It features a solid green vertical bar on the far left. To its right, there are two overlapping circles outlined in a light green color. The top circle is partially cut off by the top edge of the page, and the bottom circle is partially cut off by the bottom edge. The text 'INFORME DE ACTIVIDADES' is positioned to the right of these circles.

INFORME DE ACTIVIDADES

LENTES

La Unidad de Negocio de Lentes ha cerrado el ejercicio 2010 con unas ventas consolidadas de 47,4 millones de euros, un descenso del 4,1% debido al freno del consumo registrado en el mercado Europeo y al cierre de las filiales de Francia e Italia.

Es de destacar la evolución de ventas en el mercado español a pesar del concurso de acreedores presentado en el mes de Junio. El descenso de ventas en España fue de un 15% y refleja la siguiente evolución trimestral (-16%, -13%, -15%, -15%).

Estos resultados han sido posibles gracias a la confianza de los ópticos españoles que, a pesar del anuncio de concurso de acreedores, han seguido confiando en Indo.

Las filiales presentan los siguientes resultados en ventas: Chile 0,985 millones de euros (+1% vs año anterior), Marruecos 1.275 millones de euros (+10% vs año anterior), Portugal 2.856 millones de euros (-14% vs año anterior).

Para hacer frente a esta difícil situación de mercado, en Indo seguimos apostando por la innovación y por ofrecer a los ópticos soluciones únicas que les ayuden a gestionar su negocio de forma más eficiente y rentable.

En esta línea, presentamos durante la Expoóptica en el mes de Febrero, la nueva versión del Visual Map Developer (VMD). Su nuevo software lo convierte en la mejor ayuda para el óptico para vender Progresivos de valor añadido. Esta nueva versión, además de registrar la estrategia visual, única y personal de cada individuo, recomienda la lente y montura ideales para cada tipo de usuario según sus necesidades. Así, el renovado VMD, explica e ilustra de forma gráfica y clara las diferencias entre los distintos tipos de lentes existentes, y se convierte en el mejor aliado del óptico para vender productos de valor añadido.



Por lo que respecta a innovación, en Septiembre lanzamos al mercado las revolucionarias lentes progresivas Maxima, que ya cuentan con más de 5000 usuarios. Las lentes progresivas Maxima presentan tres beneficios clave, altamente valorados por el consumidor final:

- **Máxima visión:** Las nuevas lentes progresivas Maxima permiten ampliar el campo de visión nítida hasta en un 40%, proporcionando máxima comodidad y facilidad de adaptación para el usuario.
- **Máxima ligereza:** Las lentes Maxima son hasta un 62% más delgadas, proporcionando máxima comodidad y una mejor estética.
- **Máxima salud:** Incorporando en Novedoso Filtro IR-A, SunMAX, patentado por Indo, únicas lentes progresivas del mercado con filtro infrarrojo, que permite retrasar la aparición de cataratas, prevenir la irritación ocular y el envejecimiento de la piel.

Todo ello gracias a la innovadora tecnología de talla, Free-Max, desarrollada y patentada por Indo.

Gracias al desempeño de Maxima y a la consolidación de lentes del mundo Made, las ventas de Progresivos de marca Indo registraron un esperanzador crecimiento del 16% en el 2010.

Nuestro objetivo para el 2011 es seguir completando nuestra gama de productos de valor añadido, apostando por productos que aporten valor real y tangible para el consumidor final, colaborando con el óptico, como cliente e interlocutor, para transmitir estos valores y ventajas de nuestros productos al consumidor final.



Con lentes convencionales.



Con lentes progresivas Maxima: Las nuevas lentes progresivas Maxima permiten ampliar el campo de visión nítida hasta en un 40%.

LENTES

Free-form Solutions



La apuesta realizada por Indo hace ya 10 años con la tecnología Free-Form está más vigente que nunca, seguimos convencidos del gran potencial del negocio Free-Form Solutions (FFS) por su valor añadido y la flexibilidad en su gestión. El mercado también lo entiende así y por ello la competencia en este negocio es cada día más fuerte. Las oportunidades son cada vez más numerosas debido a la democratización de la tecnología Free-Form. Si en los primeros años daban el paso mayoritariamente laboratorios grandes, tenemos en proyecto muchas aperturas de laboratorios medianos y/o pequeños.

A pesar de las dificultades del entorno, el departamento sigue con un crecimiento sostenido de más de un 30% cada año. Se han materializado importantes acuerdos con grandes cadenas y laboratorios nacionales e internacionales. En España la colaboración con una gran cadena óptica ha superado nuestras expectativas más optimistas. Estamos desarrollando conjuntamente la segunda generación de productos Free-Form para ofrecer productos cada vez más sofisticados que aporten más beneficios para el usuario. A nivel internacional, cabe destacar el lanzamiento, por parte del tercer laboratorio independiente de EEUU, de una extensa gama de productos Free-Form usando exclusivamente nuestros diseños. Consolidamos nuestra posición en India con un proyecto de expansión muy ambicioso que nos permitirá estar presente en 300 tiendas repartidas en todo el país.

Hemos lanzado a los mercados nuevos productos que han sido recibidos con mucho éxito, como por ejemplo el Micron de pasillo extra corto o el Envolve para gafas envolventes que están ahora muy de moda. Durante el próximo año se seguirá ampliando la gama con la incorporación de diseños progresivos y monofocales inspirados en la tecnología FreeMax. Estamos muy orgullosos de poder ofrecer los diseños más avanzados del mercado, permitiendo combinar un confort visual insuperable, máxima estética y prevención de enfermedades visuales.

Dentro del sector, seguimos en conversaciones al más alto nivel con importantes fabricantes de monturas del mundo con el fin de usar los diseños Indo de la mano de gafas de fama internacional. Ampliamos nuestro partenariado tecnológico con fabricantes de maquinaria Free-Form para poder acceder al máximo número de laboratorios en el mundo y hacer compatibles sus generadores con la tecnología de talla ultra avanzada FreeMax.

Mantenemos nuestras señas de identidad: somos una empresa global con una gran experiencia que garantiza la calidad de los productos y la asistencia al cliente en todos los ámbitos de gestión y puesta en marcha de su negocio. Aportamos la experiencia de nuestros equipos técnicos y humanos facilitando la base del éxito para el negocio del futuro.

“La tecnología de talla, Free-Max, desarrollada y patentada por Indo”

GAFAS

La Unidad de Negocio de Gafas alcanzó una cifra de ventas de 16,9 millones de euros, lo que supone un descenso del 28,7% comparado con los 23,8 millones de euros alcanzados en el 2009. Este descenso se aceleró en los últimos meses del año debido a la decisión de la compañía de discontinuar la actividad de Gafas.

La voluntad de Indo, una vez tomada la decisión de discontinuar esta área de actividad, ha sido gestionar este proceso de la forma más ordenada y eficiente posible, diseñando un paquete de medidas que minimiza el impacto a nuestros clientes los ópticos.

BIENES DE EQUIPO

La primera mitad del año 2010 fue bastante positiva para Bienes de Equipo. En el mercado nacional, la empresa aprovechó el tirón de la Feria Expoóptica para generar operaciones y cerrar el semestre un 9,6% por encima del año anterior.

Los mercados internacionales vieron, con cautela, los primeros indicios de una reactivación. Las cifras de Europa fueron negativas en casi todos los mercados, las de la filial en los EEUU acabaron ligeramente por debajo (-1%) y las del resto de países (Export) crecieron un +24%.

La segunda mitad fue verdaderamente complicada. La declaración voluntaria de concurso de acreedores coincide con una nueva crisis de crédito en el mes de junio y la situación en España se ve triplemente afectada. En primer lugar, se corta nuevamente la actividad crediticia al sector privado. En segundo orden, el sector público da marcha atrás a su plan de expansión del gasto, lo cual reduce al mínimo la inversión en equipos de diagnóstico; y en tercer lugar, el grupo se ve excusado de participar en concursos públicos debido a su situación de concurso voluntario de acreedores. Como resultado, las ventas retroceden drásticamente durante el segundo semestre. A cierre de año, las ventas al canal óptico bajaron un -13% en relación al periodo anterior, mientras que las ventas al canal oftalmólogo, con su dependencia en concursos públicos, cedieron un -25% respecto al pasado año.

Internacionalmente, se cerraron las filiales de Italia y Francia, siendo el cierre de esta última la que dio el mayor efecto. En el ámbito de exportaciones, las ventas mantuvieron un buen ritmo (+30,7%), a pesar de la incertidumbre que generaron las noticias en distribuidores y sus clientes. Las ventas de la biseladora Próxima, lanzada en Diciembre del 2009, fueron decisivas en los resultados de Exportaciones.

En el agregado del año, las ventas a mercados internacionales alcanzaron los 9,3 millones de euros (-4,8% versus el ejercicio anterior) y fueron claves para reducir el impacto de los problemas internos y externos en el mercado español, que alcanzó los 8,3 millones de euros (-15,1% respecto al mismo periodo anterior). La empresa obtuvo así un resultado total de 17,6 millones de euros, un -10% comparado con el año pasado.



“En el agregado del año, las ventas a mercados internacionales alcanzaron los 9,3 millones de euros (-4,8% respecto al periodo anterior) y fueron claves para reducir el impacto de los problemas internos y externos en el mercado español”



indonet

tu trabajo, *AÚN* más fácil

La herramienta de pedidos on-line de Indo

Sencilla

Rápida interpretación de cada página, sintetización de todo el proceso.

Rápida

Ahora con una interfície mejorada y una optimización de todos los contenidos, para que funcione a gran velocidad.

Eficaz

Hemos trabajado para que esta herramienta se convierta en algo habitual en tu día a día en la óptica, gracias a ella podrás hacer tu trabajo mucho más eficaz.

Te esperan muchas novedades. Descúbrelas.

Si todavía no lo tienes, solicita el software a tu comercial o visita Indonet en www.indo.es

REdescubre Indonet

indo
mis ojos, nuestro mundo

INFORMACIÓN BURSÁTIL

La evolución de la cotización del título en 2010 se ha visto afectada, a partir del 18 de junio, por la suspensión cautelar por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores de la negociación en el Sistema de Interconexión Bursátil de las acciones, ocasionada para la solicitud de concurso voluntario de acreedores presentado por Indo Internacional, S.A.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Datos bursátiles 2010-2008

	2010	2009	2008	2010/09 variación
Datos generales				
Capital Admitido	1.335.600	22.260.000	22.260.000	-
Número de acciones	22.260.000	22.260.000	22.260.000	-
Capitalización	13.356.000	28.158.900	23.595.600	-52,6%

Contratación

Días de cotización	117/256	254/254	253/254	
Presencia valor	45,70%	100,00%	99,61%	-
Volumen negociado	20.213.847	24.556.777	7.478.310	-17,7%
Efectivo negociado	25.715.933	33.892.793	16.890.430	-24,1%
Contratación máxima	1.559.687	3.017.352	353.940	-48,3%
Contratación media	172.767	96.680	30.625	78,7%

Cotización

Máxima	1,72	1,90	6,36	-9,5%
Mínima	0,56	0,82	1,02	-31,7%
Media	1,27	1,38	2,18	-8,0%
Última	0,60	1,26	1,06	-52,4%

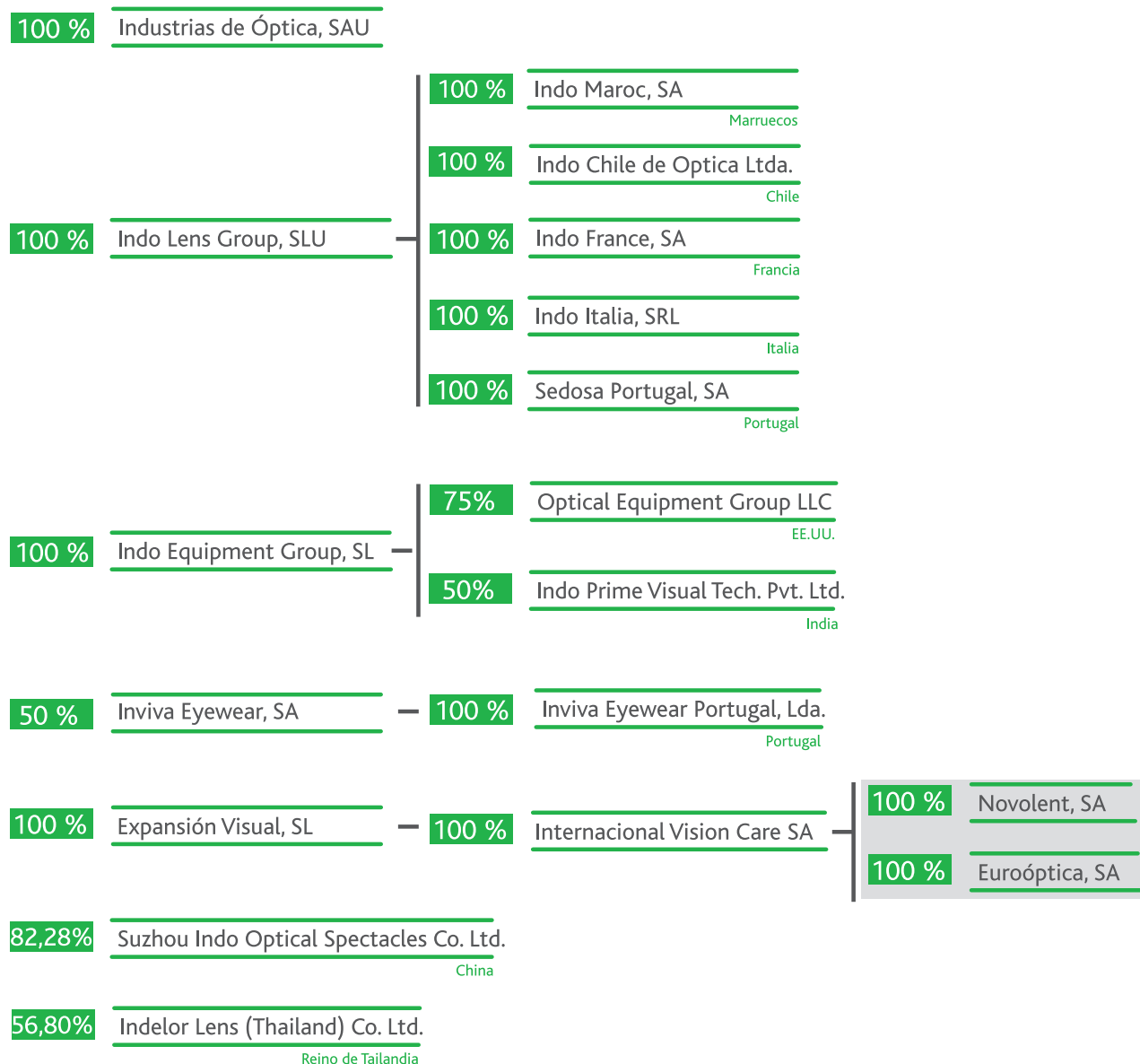
Rátios bursátiles

VCA (Patrimonio Neto/Nº de acciones)	-1,61	0,59	1,27	-374,3%
BPA (Bº Sociedad Dominante/Nº de acciones)	-2,28	-0,61	-1,22	272,1%
PVC (Capitalización/Patrimonio Neto)	-0,37	2,15	0,83	-117,3%
PVF (Capitalización/Cash Flow)	-0,24	-2,97	-1,08	-91,8%
PER (Capitalización/Bº Sociedad Dominante)	-0,26	-2,07	-0,87	-87,3%
Rotación (Efectivo negociado/Capitalización)	1,93	1,20	0,72	60,0%

Importes monetarios en euros

INFORMACIÓN CORPORATIVA

Empresas del Grupo Indo Internacional, S. A. Sociedad Dominante



Sociedades mantenidas para la venta

Situación a 31 de marzo de 2011

DIRECTORIO

Sociedades Españolas

Indo Internacional, SA

Alcalde Barnils, 72, P.E. Sant Joan
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Indo Lens Group, SL

Alcalde Barnils, 72, P.E. Sant Joan
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Indo Equipment Group, SL

Alcalde Barnils, 72, P.E. Sant Joan
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Inviva Eyewear, SA

Alcalde Barnils, 72, P.E. Sant Joan
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Expansión Visual

Juan Herrera, 28
28700 San Sebastián de los Reyes (Madrid)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Internacional Vision Care, SA

Tuset, 32
08006 Barcelona
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Novolent, SA *

Isidoro de la Cierva, 7
30001 Murcia
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Euroóptica, SA *

Mare de Déu del Carme, 116
08930 Sant Adrià del Besòs (Barcelona)
Tel. (+34) 93 298 26 00
indo@indo.es

Sociedades Internacionales

Indo Maroc, SA

Z.I. Allée n°1 lot 5 - Route de Tetouan
Tánger (Marruecos)
Tel. (+212) 39 350 042
indo@indomaroc.com

Indo Chile de Óptica Ltda.

Exequiel Fernández 3461, recinto 1- Comuna de Macul
Santiago de Chile (Chile)
Tel. (+56) 2 393 46 00
informacion@indo.cl

Inviva Eyewear Portugal, Lda.

Rua D. Antonio Correia de Sá
2709-503 Terrugem SNT (Portugal)
Tel. (+351) 219 60 90 30
sedosa.portugal.admin@indo.pt

Indo Italia, SRL

Via Liberta, 34
20090 - Cesano Boscone, Milán (Italia)
Tel. (+39) 02 48 60 21 52
chiam@indo-italia.it

Sedosa Portugal, SA

Rua D. Antonio Correia de Sá
2709-503 Terrugem SNT (Portugal)
Tel. (+351) 219 60 90 30
sedosa.portugal.admin@indo.pt

Suzhou Indo Optical Spectacles Co. Ltd.

7, Caixiang Rd.
215004 Suzhou, Jiangsu (China)
Tel. (+86) 512 57 87 93
indo@public.sz.js.cn

Indelcor Lens (Thailand) Co. Ltd.

Hi-tech I.E., 162 Moo 1, Banlen, Bang Pa-In
13160 Ayudhaya (Tailandia)
Tel. (+66) 35 72 95 00
karlos.zabala@indo.co.th

Optical Equipment Group LLC

224 West James Street
60106 - Bensenville, Illinois (EUA)
Tel. (+1) 630 595 1005
info@aitindustries.com

Indo Prime Visual Tech. Pvt. Ltd.

16-A Tivim Industrial Estate
403526 Mapusa - GOA (India)
Tel. (+083) 2257245
indo_prime@gkb.net

* Sociedades mantenidas para la venta

OTROS DATOS

Datos de identificación

La sociedad Indo Internacional, S.A. fue inscrita el 24 de mayo de 1971 en el Registro Mercantil de Barcelona, en la hoja B-11037, folio 190, tomo 20658.

El Código de Identificación fiscal (CIF) es el A-08266934, acogida al Régimen Fiscal de Tributación Consolidada con el número de Grupo 5/89.

El sector de actividad de la sociedad, según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) es el 33.40.

Auditoría independiente

Las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2010 de las distintas sociedades que componen el Grupo Internacional, S.A. y Sociedades Dependientes han sido auditadas por Deloitte, SL como auditor principal con entidades vinculadas al mismo y por otros auditores, siendo los honorarios incurridos por dichas auditorías de 258 y 11 miles de euros respectivamente.

Informe Anual 2010

El presente Informe Anual y su correspondiente Documentación Legal han sido publicados en lengua castellana y catalana y pueden ser consultados a través de la web: <http://www.indo.es>

Departamento Atención al Accionista

Indo Internacional, S.A.
Alcalde Barnils, 72
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
España

Tel: + 34 932 982 691
Fax: + 34 937 356 800
E-mail: atencionalaccionista@indo.es

Información corporativa

La web www.indo.es ofrece al accionista información detallada sobre la sociedad, sus productos y servicios.

Al mismo tiempo permite al interesado consultar bajo el epígrafe "Accionistas e Inversores" la documentación legal de INDO, agrupada en seis capítulos:

Información General de la Sociedad

- Cauces de comunicación con la sociedad
- Estatutos

Acción y Capital Social

- Emisiones
- Capital social
- Participaciones significativas y autocartera

Información Económica i Financiera

- Información Pública Periódica
- Cuentas anuales

Gobierno corporativo

- Convocatoria de la Junta
- Documentación
- IAGC

Rincón del Accionista

- Hechos relevantes
- Agenda del inversor
- Dividendos
- Atención al inversor

Enlaces de interés

Realización y Diseño Gráfico:

G.P. INFORPRESS, S.L.

C/Villarroel, 214 1º 2ª

08036 Barcelona

www.inforpress.es

© INDO INTERNACIONAL, S.A.

Alcalde Barnils, 72

08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)

© Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, transmitida en ninguna forma o medio alguno, electrónico o mecánico, incluyendo las fotocopias, grabaciones o cualquier sistema de recuperación de almacenaje de información, sin permiso escrito del titular del copyright.

