

CNMV
Dirección General de Mercados

Calle Edison, 4
28006, Madrid

Madrid, a 22 de diciembre de 2014

Muy señores nuestros,

En contestación a su requerimiento de fecha 28 de noviembre de 2014 (nº de registro de salida 2014160760), y para su puesta a disposición del público, procedemos a comunicarles la siguiente información en relación con las cuentas anuales individuales y consolidadas de Grupo Ezentis, correspondientes al ejercicio 2013, así como en relación con la información financiera intermedia correspondiente al primer semestre y tercer trimestre de 2014, respectivamente, de Grupo Ezentis y su grupo consolidado.

1.1 Actualización de la nota 3 de la memoria consolidada en lo relativo a gestión del riesgo financiero a fecha de la contestación.

El detalle de los vencimientos de pasivos financieros existentes a 30 de noviembre de 2014 es el siguiente (datos en miles de euros):

Datos a 30.11.14	2015	2016	2017	2018	2019 Y SIG.	TOTAL
PROVEEDORES Y OTROS ACREEORES	31.439					31.439
REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	12.462					12.462
PASIVO POR IMPUESTOS CORRIENTES	11.256					11.256
DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO	12.632	6.525	4.057	2.688	9.455	35.357
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	20.495	10.294	2.619	1.374	2.322	37.104
TOTAL	88.284	16.819	6.676	4.062	11.777	127.618

El detalle de los vencimientos de los pasivos financieros existentes a 30 de noviembre de 2014, con vencimiento a corto plazo, es el siguiente (datos en miles de euros):

Datos a 30.11.14	HASTA 3 MESES	DE 3 A 6 MESES	ENTRE 6 Y 12	TOTAL 2015
PROVEEDORES Y OTROS ACREEDORES	20.882	6.419	4.138	31.439
REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO	11.323	1.139	0	12.462
PASIVO POR IMPUESTOS CORRIENTES	8.168	434	2.654	11.256
DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO CORTO PLAZO	5.041	1.428	6.163	12.632
OTROS PASIVOS FINANCIEROS CORTO PLAZO	6.995	6.955	6.546	20.495
TOTAL	52.409	16.374	19.501	88.284

Los recursos financieros disponibles en los primeros meses para atender los pasivos financieros a 30 de noviembre de 2014 son:

- a) Tesorería: 18.589 miles de euros
- b) Otros activos corrientes: 2.044 miles de euros
- c) Clientes: 73.537 miles de euros

En relación a la caja disponible en las filiales argentinas y sobre la que el grupo ha considerado las dificultades operativas que existen en dicho país para la repatriación de la misma, informamos que a 30 de noviembre de 2014 dicho importe asciende a 498 miles de euros.

2.1- Detallen los motivos por los que la Agencia Tributaria ha iniciado un procedimiento de derivación de responsabilidad tributaria. En especial, indiquen si Grupo Ezentis, sus administradores o directivos (ya sean actuales o anteriores), o cualquier otra parte vinculada a la sociedad dominante ha otorgado garantías a favor de la Agencia Tributaria por su calidad de acreedor de Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A.

En su escrito de fecha 14 de julio de 2014 para el inicio del procedimiento de derivación de responsabilidad tributaria la Agencia Tributaria se refiere principalmente al contrato de compraventa de particiones sociales de fecha 22 de julio de 2013, elevado a público el 30 de julio de 2013 y que trae causa del Acuerdo Marco de Inversión de 11 de octubre de 2012, por el que se formaliza la venta por Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A. de las participaciones del 50,01% restante del capital social de Vértice 360 Servicios Audiovisuales, S.L. a HIG Luxembourg Holdings, sosteniendo que mediante el mismo se produce una pretendida "transmisión de bienes del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria"; la Administración tributaria entiende que el pago de una parte del precio por valor de 7,5 millones de euros se realiza mediante la cancelación de una deuda del obligado tributario (vendedor) frente a Vértice 360 Servicios Audiovisuales, S.A. (sociedad vendida), y que ese pago a una entidad vinculada se lleva a cabo "a pesar de que en ese momento la entidad tenía deudas con la Hacienda Pública de carácter preferente", afectando con ello a la capacidad de la AEAT de cobrar en su totalidad la deuda pendiente con Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A.

La Agencia tributaria entiende asimismo que la "(...) intervención de GRUPO EZENTIS, S.A., en la operación es directa, al ser titular mayoritario de acciones del capital social y, a su vez, Consejero dominical de VERTICE TRESCIENTOS SESENTA GRADOS, S.A., y ser el Presidente de su Consejo de Administración y Consejero Delegado, D. Manuel Ignacio García Durán Bayo, la persona que concurre también en representación de la entidad vendedora a la celebración del contrato de fecha 22/07/2013 y la elevación a público del mismo en fecha 30/07/2013, en su condición de Consejero Delegado de la misma."

La Sociedad rechaza estas consideraciones de la AEAT por los motivos ampliamente desarrollados en el escrito de alegaciones y de oposición a las medidas cautelares presentados en el marco del citado procedimiento de fecha 8 de agosto de 2014.

Grupo Ezentis no ha otorgado garantías a favor de la Agencia Tributaria como acreedor de Vértice, ni es conocedor de que los administradores o directivos o cualquier otra parte vinculada hayan otorgado garantía alguna con antelación al inicio del procedimiento de derivación de responsabilidad, sin perjuicio de las medidas cautelares acordadas y ejecutadas por la propia Agencia Tributaria en el dicho procedimiento de derivación de responsabilidad por importe de 9.078.573,26 euros en total, incluido el correspondiente recargo de apremio.

En caso afirmativo, deberán desglosar la persona que concedió la garantía, su naturaleza, importe y la fecha en la que se otorgó.

No aplica.

2.2- Aclaren si las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2013, la información financiera semestral, o la declaración intermedia de gestión a 30 de septiembre de 2014 recogen algún tipo de provisión por riesgos relacionados con este litigio.

Les informamos que las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2013 no incluían provisión o desglose alguno de estos hechos al haberse tenido conocimiento de los mismos en fecha 20 de julio de 2014 (fecha de notificación del escrito de 14 de julio de 2014) y no existir a la fecha de formulación indicio alguno de riesgo por este asunto. La información financiera semestral o la declaración intermedia de gestión a 30 de septiembre de 2014 no recogen ningún tipo de provisión relacionada con este litigio en consonancia con la valoración del riesgo explicada en el punto 2.3 siguiente, habiendo sido adecuadamente desglosada en las notas explicativas de la información financiera semestral correspondiente a 30 de junio de 2014.

2.3- Actualicen la situación del proceso a la fecha de respuesta a este escrito, y señalen si los administradores estiman que la resolución final podría dar lugar a salidas de recursos por parte de Grupo Ezentis que no estén recogidos en la información financiera publicada por el grupo.

A la fecha del presente escrito Grupo Ezentis ha presentado los correspondientes escritos de alegaciones a los acuerdos de inicio de procedimiento de derivación de responsabilidad tributaria y adopción de medidas cautelares, encontrándonos pendientes de resolución por parte de la Agencia Tributaria.

La Sociedad entiende que no concurren circunstancias que permitan la derivación de responsabilidad tributaria iniciada por la Agencia Tributaria. Por ello, la Sociedad está haciendo valer sus derechos y ha solicitado que se resuelva el expediente sin que proceda la derivación de responsabilidad tributaria, así como la anulación de las medidas cautelares adoptadas, a través de los trámites oportunos ante la Agencia Tributaria y, en su caso, lo hará en vía jurisdiccional. La Dirección del Grupo considera posible que la resolución final de este asunto pueda dar lugar a una salida de recursos, por lo que de acuerdo con NIC37 se procederá a desglosar adecuadamente en la memoria de las cuentas anuales consolidadas del Grupo, no estando previsto a la fecha la necesidad de dotar provisión alguna por este asunto al tratarse de un pasivo contingente.

3.1.- Aporten el nombre del experto independiente que ha llevado a cabo la valoración de los activos intangibles adquiridos, explicando la metodología seguida para su cálculo, así como las principales hipótesis tomadas en consideración, indicando si se ha tenido en cuenta la rotación de los clientes para estimar el valor razonable, y si ese índice de rotación se ha considerado para establecer el patrón de consumo del intangible.

En su respuesta deberán explicar las principales características de las carteras de clientes adquiridas, señalando si los contratos son en condiciones de exclusividad, su plazo de vigencia, etc.

Les informamos que los informes de valoración de los activos intangibles han sido realizados por Aon Accuracy, con el objeto de expresar una opinión independiente sobre el Valor Razonable de ciertos activos intangibles de acuerdo con los criterios establecidos por la norma internacional de contabilidad IAS38.

a) SUL. En el caso de la adquisición del 60% de SUL, los activos intangibles identificados y registrados fueron los siguientes:

- Contratos

Tras considerar la normativa aplicable, han sido identificados como contratos principales los firmados con los clientes Light y Coelba que suponen en conjunto el 84,2% de los ingresos de la Sociedad en el ejercicio 2012:

Para su valoración se estimaron dos renovaciones, considerando como activo intangible no solo el propio contrato, sino la "relación contractual" derivada de la recurrencia de estos clientes.

En este sentido, se han aplicado primas accesorias a la tasa descuento utilizada, en función de la diferencia en el tiempo de cada una de las renovaciones.

Para la valoración de los contratos se ha utilizado la metodología "Multi-Period Excess Earnings Method (MEEM)". En esta metodología, el valor se calcula como la actualización de los beneficios futuros que se espera generen los mismos una vez realizada la contribución necesaria al resto de activos productivos.

El NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) considerado ha sido establecido a partir del EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) proyectado para cada uno de los contratos aplicándole el tipo impositivo vigente en Brasil a la Fecha de Valoración (34,0%).

El enfoque "MEEM" se basa en que los resultados asignables a un activo intangible concreto, se obtendrán como la diferencia entre los resultados totales y los cargos o rentas que habría que satisfacer por la utilización del resto de los activos necesarios para su explotación. Estos cargos se denominan "Contributory Assets Charge (CAC)".

En este caso, los activos remunerados, y el retorno exigido, corresponden a:

- Fondo de maniobra: Tasa libre de riesgo después de impuestos.
- Inmovilizado material: WACC aplicando un ratio de deuda sobre pasivo total del 50%.
- Acuerdo de no competencia: WACC + 300 pb.

Los flujos obtenidos son descontados inicialmente utilizando la tasa de descuento (WACC) más 200 puntos básicos, resultando en una tasa de descuento del 18,6%.

Adicionalmente a los flujos de caja obtenidos a partir de la primera renovación, se les ha aplicado un diferencial adicional de 100 puntos básicos en cada una de ellas, con el fin de reflejar la incertidumbre asociada a las mismas, resultando finalmente una tasa de descuento en cada renovación del 19,6% y 20,6% respectivamente.

- Acuerdo de No Competencia

El Valor Razonable del acuerdo de no competencia firmado entre las partes, se obtiene de la diferencia entre los flujos de caja generados bajo dos perspectivas: tomando en cuenta las ventajas que el cumplimiento del acuerdo de no competencia aportan a la Sociedad y eliminando los efectos del mismo durante el periodo de vigencia acordado.

La diferencia de valor de los flujos de los dos escenarios planteados (con acuerdo y sin acuerdo) se ha descontado a valor presente mediante la tasa de retorno WACC aplicable al negocio (16,6%) más 300 puntos básicos, lo que implica una tasa del 19,6%.

b) SEICOM. En el caso de la adquisición del 55% de SEICOM, los activos intangibles identificados y registrados fueron los siguientes:

- Cartera de clientes

Para la valoración de la Cartera de clientes se ha utilizado un método específico dentro de la metodología global del análisis de la rentabilidad, denominado Multi-Period Excess Earnings Method (MEEM).

En esta metodología, el valor se calcula como la actualización de los beneficios futuros que se espera genere la Cartera de clientes una vez realizada la contribución necesaria al resto de activos productivos.

Se ha considerado que el 98% de las ventas generadas por el negocio son atribuibles a la Cartera de clientes. Dicho porcentaje corresponde a los ingresos obtenidos a partir de numerosos contratos firmados con los mismos clientes durante el periodo histórico 2010-2013.

Partiendo de la premisa técnica por la cual la valoración de una Cartera de clientes se circunscribe a aquellos existentes en la Fecha de Valoración, no se han considerado gastos a incurrir por la Compañía en la captación de nuevos clientes.

Bajo esta premisa, los ingresos correspondientes a este activo han sido proyectados a partir de las ventas generadas durante el periodo explícito (2013-2018), considerando un crecimiento anual igual a la tasa de Inflación de Brasil.

El NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) ha sido establecido a partir del EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) proyectado aplicándole el tipo impositivo vigente en Brasil a la Fecha de Valoración (34,0%).

En lo referente a la tasa de retorno asignada a la Cartera de clientes se ha estimado como la tasa de descuento (WACC) de 16,3%, más 200 puntos básicos, lo que implica una tasa del 18,3%, como reflejo del mayor riesgo o menor liquidez de este tipo de activos.

Dentro del Multiperiod Excess Earnings Method (MEEM) se determinaron las siguientes premisas:

Attrition Rate: Cuando el MEEM se aplica a la valoración de carteras de clientes, debemos incorporar al modelo un parámetro de cuyo estudio en profundidad dependerán, tanto el valor obtenido, como la vida útil asignada al activo. Este parámetro se refiere al porcentaje de fuga o pérdida de clientes que la cartera evaluada sufrirá durante su explotación. Dicha tasa se ha estimado en un 2%.

Para la valoración de la cartera de clientes se han considerado una renovación de los numerosos contratos firmados con los mismos clientes durante el periodo histórico 2010-2013, obteniendo a partir de esta premisa un volumen de ventas asegurado hasta el año 2016 (no sujeto attrition rate) y considerándose a partir de ese año una caída del 2%. Por lo que teniendo en cuenta este porcentaje anual de fuga de clientes, resulta una vida remanente de la cartera de 15 años.

Remuneración de Activos Contributivos (CAC): El enfoque MEEM se basa en que los resultados asignables a un activo intangible concreto, se obtendrán como la diferencia entre los resultados totales y los cargos o rentas que habría que satisfacer por la utilización del resto de los activos necesarios para su explotación. Estos cargos se denominan Contributory Assets Charge (CAC).

En este caso los activos remunerados y el retorno exigido considerado se explican a continuación a:

- Fondo de maniobra: Coste de los recursos ajenos (Kd).
- Inmovilizado material: WACC.
- Acuerdo de no competencia: WACC + 300 pb.

- Acuerdo de No Competencia

El Valor Razonable del acuerdo de no competencia firmado entre las partes, se obtiene de la diferencia entre los flujos de caja generados bajo dos perspectivas: tomando en cuenta las ventajas que el cumplimiento del acuerdo de no competencia aportan a la Sociedad y eliminando los efectos del mismo durante el periodo de vigencia acordado.

La diferencia de valor de los flujos de los dos escenarios planteados (con acuerdo y sin acuerdo) se ha descontado a valor presente mediante la tasa de retorno WACC aplicable al negocio (16,3%) más 300 puntos básicos, lo que implica una tasa del 19,3%.

3.2- Aclaren si las contraprestaciones contingentes, cuya efectividad queda sujeta al cumplimiento de determinados acontecimientos futuros, se harán efectivas sólo en caso de alcanzarse por completo los objetivos - de modo que, de no obtenerse el 100% de cumplimiento, no se pagaría nada -, o si el importe del pago se determinará en función del grado de cumplimiento de los mismos.

En su respuesta deberán indicar el grado de cumplimiento a la fecha de este escrito y el impacto contable que tendrá.

Servicios Urbanos, Ltda (SUL):

a.1) Un pago de 350 miles de dólares americanos a realizar el 30 de junio de 2014, si permanecen vigentes a dicha fecha determinados contratos suscritos por SUL.

a.2) Un pago de 700 miles de dólares americanos a realizar el 30 de junio de 2015, si permanecen vigentes a dicha fecha determinados contratos suscritos por SUL.

a.3) Un pago de 1.500 miles de dólares americanos a realizar el 30 de junio de 2015, si durante el ejercicio 2014 las ventas totales de SUL alcanzan una determinada cifra de ventas objetivo

En relación a las contraprestaciones contingentes derivadas de la adquisición de SUL, confirmarles que efectivamente, si no se alcanza el 100% del cumplimiento, no son exigibles.

A fecha del presente escrito se ha realizado el primer pago el de 30 de junio de 2014, habiéndose alcanzado el objetivo, por lo que la diferencia entre el 75% de probabilidad asignado y el 100% una vez cumplido, se impactó contra la cuenta de resultados del ejercicio 2014.

En el caso de los siguientes pagos, a fecha del presente escrito, se estima que los objetivos asociados a cada uno de los pagos variables subsiguientes serán alcanzados, por lo que se han ajustado las diferencias de probabilidad asignadas inicialmente contra la cuenta de resultados del ejercicio 2014.

SEICOM:

b.1) Un pago de 940 miles de dólares americanos a realizar el 30 de junio de 2015, si el resultado de explotación antes de amortización y depreciación registrado en el ejercicio 2014 de SEICOM alcanza una determinada cifra objetivo.

b.2) Un pago de 750 miles de dólares americanos a realizar el 30 de junio de 2017, si el resultado de explotación antes de amortización y depreciación registrado en el ejercicio 2016 de SEICOM alcanza una determinada cifra objetivo.

Les indicamos que en el caso de SEICOM las contraprestaciones contingentes serán efectivas en el caso de que se alcance por completo los objetivos establecidos relativos a los resultados de explotación antes de amortización y depreciación. A la fecha del presente escrito seguimos manteniendo el mismo porcentaje de probabilidad de alcanzar esos objetivos (100% para el pago a realizar en el 2015 y 75% para el pago a realizar en el 2017) por lo que no existe impacto contable alguno en la cuenta de resultados de 2014.

4.1.- Aclaren si los activos materiales, existencias y saldos de clientes deteriorados estaban asignados a la misma unidad generadora de efectivo que el fondo de comercio de 23.959 miles €. En caso afirmativo, deberán justificar los motivos por los cuales consideran que el fondo de comercio no se ve afectado por las dificultades de recuperabilidad a las que se refieren en las cuentas anuales, teniendo en cuenta lo descrito por el párrafo 104 de la NIC 36 Deterioro de valor de los activos.

En relación a los activos materiales, existencias y saldos de clientes que fueron deteriorados en el ejercicio 2013 y que se explicaban en la Nota 24.e les informamos que estos no se encontraban asignados a la UGE Calatel-Perú. Estos activos se encontraban englobados en ejercicios anteriores en el segmento de Centroamérica y Caribe.

4.2. -Indiquen cuál es el valor en libros de la unidad generadora de efectivo Calatel-Perú, a la que se ha asignado el fondo de comercio de 24,0 millones €.

El valor en libros de la unidad generadora de efectivo Calatel-Perú al 31 de diciembre de 2013 es de 25,5 millones de euros.

4.3- Expliquen cuáles son las hipótesis clave sobre las cuales la gerencia ha basado las proyecciones de la UGE Calatel - Perú, y justifiquen el incremento de la tasa de crecimiento del 1,5% al 2,5% en 2013.

Tal y como se detalla en la Nota de la Memoria 7 de las Cuentas Anuales Consolidadas los parámetros considerados para la composición de las tasas de descuento son:

- Rentabilidad de las obligaciones del estado a 10 años
- Coeficiente Beta: Según la media de cada sector en cada caso
- Prima de riesgo de mercado
- Prima de tamaño aplicable a empresas de menor capitalización

En cuanto a las principales hipótesis tenidas en cuenta en las proyecciones utilizadas en los flujos de efectivo, contemplan el crecimiento motivado por las nuevas adjudicaciones del ejercicio 2013 que se van a materializar en los años proyectados, 2014-2017, y que junto la ejecución del plan corporativo de eficiencia y productividad, conllevan el crecimiento sostenido y continuado durante el periodo contemplado, todo ello acompañado de una política de gestión del working capital adecuado a la progresión de los negocios con el fin de optimizar el resultado neto.

Las tasas de crecimiento y las tasas de descuento determinadas después de impuestos en 2013, se han incrementado un punto respecto a 2012, consecuencia principalmente del incremento de la tasa libre de riesgo y de las prima por riesgo país de Perú.

4.4- Desglosen el porcentaje que supone el importe descontado del valor terminal sobre el total del importe recuperable de la mencionada UGE en 2013 y 2012, y expliquen si el flujo que usan para calcular el valor terminal es el del último año de proyección o si se le realizan ajustes y, en caso afirmativo, descríbanlos.

En el ejercicio 2013 el porcentaje del importe descontado del valor terminal sobre el total del importe recuperable de la UGE es del 72%, mientras que en el 2012 fue 78%.

Para el cálculo del valor terminal las proyecciones utilizadas son las del período 2014-2017, habiéndose utilizado el del último año de proyección ajustado en el importe equivalente a la reinversión del 60% del resultado alcanzado y normalizado el resultado antes de impuestos (EBIT) para hacerlo crecer con la tasa de crecimiento estimada.

4.5.- Indiquen si las proyecciones de flujos de efectivo utilizadas en los tests de deterioro de ejercicios anteriores se han cumplido y, en el caso de que se hayan producido desviaciones a la baja, expliquen si han tenido en cuenta esta experiencia histórica para realizar las proyecciones en el ejercicio 2013.

Para las proyecciones de flujo de efectivo utilizadas en el test de deterioro del ejercicio 2013 se utilizaron los datos reales de las magnitudes financieras de la UGE Calatel Perú.

Es importante destacar que el Grupo anunció un nuevo plan estratégico para el periodo 2014-2017, base utilizada para la preparación de las proyecciones. En particular, en el caso de la UGE Calatel Perú, durante el ejercicio 2013, se produjo una fuerte contratación acumulada por importe de 103,4 millones de nuevos soles peruanos, principalmente debida a la adjudicación de un nuevo contrato de servicios eléctricos con el Grupo Distriluz (informado mediante Hecho Relevante de fecha 14 de mayo de 2013) y a la ampliación por parte de Telefónica del Perú S.A.A del Contrato Bucle de Clientes 2012-2016 (informado mediante Hecho Relevante de fecha 29 de octubre de 2013), por el que se presta servicios de atención técnica al cliente y de ingeniería, mantenimiento y construcción de Planta Externa.

Como consecuencia de las nuevas adjudicaciones arriba mencionadas y de la ejecución de un plan corporativo de eficiencia y productividad, los resultados de la UGE han evolucionado de acuerdo a los presupuestos aprobados por el Consejo de Administración, y, a la fecha del presente escrito no se constata ningún elemento que parezca indicar que no vayan a continuar en esa tendencia.

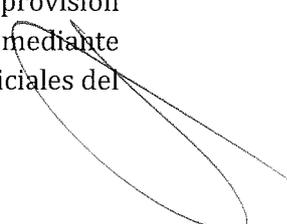
5.1- Señalen la fecha en la que Grupo Ezentis consideró probable tener que hacer frente a una salida de recursos para liquidar la obligación derivada del litigio con Ibersuizas, detallando cuál fue el tratamiento contable:

La fecha fue el 9 de octubre de 2013, fecha del acuerdo transaccional con Ibersuizas.

El tratamiento contable fue el reconocimiento del pasivo financiero que surge de dicho acuerdo, en el que además se determina como forma de pago parcial (3.057 miles de euros) de dicha deuda, la entrega de un número determinado de acciones a un precio determinado a partir de la media aritmética del precio de cotización de la acción en los 30 días anteriores al 19 de septiembre de 2013.

5.2- Aclaren si el acuerdo firmado con fecha 9 de octubre de 2013 especificaba que la cancelación de la deuda de 3.365 miles € se haría parcialmente mediante la entrega de acciones de la sociedad dominante, y si su formalización conllevó la modificación del valor de alguna provisión registrada con anterioridad. En caso afirmativo, detallen el importe y los epígrafes de los estados financieros afectados.

El acuerdo firmado incluía la cancelación parcial de la deuda (3.057 miles de euros) mediante la entrega de acciones de Grupo Ezentis, S.A. La formalización de la entrega de las acciones no conllevó ninguna modificación del valor de la provisión registrada con anterioridad, ya que la cancelación del pasivo financiero mediante emisión de instrumentos de patrimonio se hizo de acuerdo con los términos iniciales del pasivo financiero, surgido de dicho acuerdo transaccional.



La diferencia entre el importe de la deuda de 3.365 miles de euros y el importe firmado en el acuerdo comentado anteriormente de 3.057 miles de euros, corresponde al valor de las acciones de Vértice 360, que quedan en poder de Ibersuizas como parte del pago de la cantidad establecida.

5.3- Si la cancelación de la deuda mediante la entrega de acciones de la sociedad dominante se pactó con posterioridad al 9 de octubre de 2013, deberán indicar la fecha de dicho acuerdo y sus implicaciones contables, declarando de forma expresa si tuvieron en cuenta lo descrito por la CINIIF 19 Cancelación de pasivos financieros con instrumentos de patrimonio, y cómo ha impactado en la cuenta de resultados del ejercicio 2013.

No aplica, la cancelación de la deuda se pactó en el mismo acuerdo transaccional de fecha 9 de octubre de 2013.

6.1- Expliquen cómo han calculado el valor recuperable de las participaciones en empresas del grupo, describiendo las principales hipótesis tomadas en consideración. En su respuesta, deberán hacer mención específica a sus inversiones en Avanzit Tecnología, S.L.U., Avanzit Instalaciones en Ingeniería, S.L. y Avanzit Telecom, S.L.U., cuantificando su valor recuperable a 31 de diciembre de 2013.

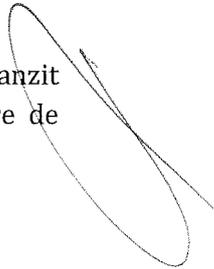
En el caso del análisis de recuperabilidad de la inversión en Avanzit Tecnología, S.L.U, el método de valoración de dicha inversión a 31 de diciembre de 2013 ha sido el del valor en uso determinado mediante el cálculo del valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión.

Este cálculo se realizó con las mejores estimaciones de la Dirección para los próximos tres ejercicios, en base a la previsión de la evolución del negocio adaptada al entorno macroeconómico del mercado doméstico, contemplando a su vez medidas de ahorro y considerando una demanda sostenida de los servicios ya prestados hasta 2013 para los ejercicios sucesivos. Las principales hipótesis de las proyecciones contemplan la continuidad de los contratos existentes con los clientes de referencia así como el desarrollo de aplicaciones propias para la venta a terceros y un redimensionamiento completo de los costes del área de negocio adecuados a esta evolución.

En el modelo de descuento de flujos de efectivo, los mismos se han normalizado teniendo en cuenta tasas de descuento y de crecimiento consensuadas con empresas comparables del sector como Atos (Francia), Ultimate Software Group Inc (Estados Unidos) y Cognizant Tech Solutions-A (Estados Unidos) entre otras.

Al 31 de diciembre del 2013, tal y como se indica en el Anexo I de las CCAACC el valor recuperable de la inversión es de 20.281 miles de euros

En relación a las inversiones en Avanzit Instalaciones e Ingeniería y Avanzit Telecom, las mismas se encuentran totalmente provisionadas a 31 de diciembre de 2013 desde el ejercicio 2012 y como tal se refleja en el Anexo I de las CCAACC.



7.- Por último y de cara a la elaboración de las cuentas anuales a partir de 2014, se realiza una serie de recordatorios.

Tendremos en cuenta la información comentada a la hora de la elaboración de las cuentas anuales de 2014 y siguientes ejercicios.

Atentamente,

D. Fernando González Sánchez
Consejero delegado
Grupo Ezentis, S.A.