



Global Dominion Access S.A. (la “**Sociedad**”) ha elaborado y suscrito este documento (el “**Documento**”) con el objetivo de rectificar o ampliar determinada información contenida en el los estados financieros individuales y consolidados correspondientes a 31 de diciembre de 2017 y los estados financieros resumidos correspondientes a 30 de junio de 2018.

La elaboración y suscripción del Documento se realiza a solicitud de la CNMV y de acuerdo con la comunicación de fecha 5 de diciembre de 2018 dirigida por la CNMV a la Sociedad (el “**Requerimiento**”).

Para mayor claridad en la exposición y eficacia respecto del objetivo que se persigue, el Documento sigue una estructura de pregunta y respuesta. Es decir, el Documento recoge a continuación, literalmente extractadas, con su misma numeración, y en negrita, y cursiva, aquellas cuestiones puestas de manifiesto por la CNMV en el Requerimiento como necesitadas de rectificación o ampliación; tales cuestiones van seguidas de la respuesta de la Sociedad.

* * *

1. *En la nota 7 de la memoria consolidada, relativa a Fondo de comercio e inmovilizado intangible, indican que el fondo de comercio, que asciende a 276 millones € (27% del activo del grupo), se asigna a las siguientes Unidades generadoras de efectivo (UGEs) "con el criterio de agrupar bajo cada UGE todos los activos y pasivos del Grupo que de forma conjunta e indivisible generan los flujos de caja de un área del negocio desde el punto de vista de tecnología y/o geografía y/o cliente, en función de las sinergias y riesgos que comparten" a efectos de su test de deterioro:*

<i>Unidades Generadoras de Efectivo</i>	<i>Fondo de comercio</i>	
	<i>2017</i>	<i>2016</i>
<i>Soluciones</i>	<i>142.496</i>	<i>150.760</i>
<i>Servicios T&T</i>	<i>26.567</i>	<i>26.736</i>
<i>Servicios Industriales</i>	<i>34.876</i>	<i>28.628</i>
<i>Servicios Comerciales</i>	<i>72.374</i>	<i>32.464</i>
	<i>276.313</i>	<i>238.588</i>

Adicionalmente, en relación con la UGE Soluciones, que se corresponde con un segmento de negocio, afirman que "el modelo de gestión de todas las soluciones que se abarcan en el grupo es común y confluyen riesgos similares (...). Independientemente del campo de actividad al que vaya dirigido o al sector de actividad del cliente, los riesgos siempre son muy similares". Sin embargo, dentro del segmento Servicios, identifican tres UGEs puesto que "los riesgos y sinergias no son exactamente los mismos en función del tipo de servicio".

En este sentido en el Informe de gestión consolidado del 2017, desglosan, al igual que para el segmento servicios, tres principales campos de actividad en el segmento soluciones: T&T (Tecnología y Telecomunicaciones), Industria y Energías Renovables, para los que en el Hecho Relevante enviado a esta Comisión el 18/4/2018 detallan distintos proyectos finalizados en 2017: (i) en Energías Renovables: diseño y construcción del parque solar fotovoltaico Kaixo (Chile) con 204.060 paneles; (ii) en T&T: adquisición, integración y

puesta en marcha del equipamiento médico y no médico, redes, centro de datos y aplicaciones clínicas del hospital Antofagasta en Chile y; (iii) en Industria: demolición y reconstrucción en un centro de telecomunicaciones usando tecnología propia en la central térmica de Battersea (UK).

Adicionalmente, en esta misma nota 7 de la memoria consolidada señalan que “El desglose de las UGES por área geográfica carece de sentido en la gestión de los negocios del Grupo. Los activos netos a recuperar de cada UGE están compuestos básicamente por circulante neto operativo, Fondos de comercio y en una menor cantidad por activos fijos. La gestión de los negocios se centra en los clientes independientemente de la zona geográfica donde actúe, considerándose clientes concurrentes a los países incluidos en la misma UGE. Si bien existen sociedades jurídicas diferenciadas en los distintos países de actuación, esto responde a las exigencias de las legislaciones aplicables en cada de ellos (laborales, legales o fiscales) y no tanto a la configuración propia de los flujos del negocio. En cualquier caso, un análisis de recuperación de activos netos por geografía no daría lugar a deterioro”.

La NIC36.68 define una UGE como "el grupo más pequeño de activos que genera entradas de efectivo que son, en buena medida, independientes de las entradas producidas por otros activos o grupos de activos" y la NIC36.80 indica que "cada unidad o grupo de unidades entre las que se distribuya el fondo de comercio representará el nivel más bajo, dentro de la entidad al cual el fondo de comercio es controlado a efectos de gestión interna".

Teniendo en cuenta lo anterior:

- 1.1 Amplíen las razones por las que consideran que cada una de las UGEs o grupos de UGEs desglosadas representan el nivel más bajo, dentro de la entidad al cual el fondo de comercio es controlado a efectos de gestión interna (NIC36.80). En especial,*
 - (i) Respecto al segmento "soluciones" indiquen si dentro de este segmento, identifican distintas UGEs atendiendo a la definición de la NIC36.68, detallándolas en caso afirmativo y, a efectos del test de deterioro de los activos no corrientes, expliquen las razones por las que el fondo de comercio no es monitorizado a nivel de cada una de estas UGEs individuales, y no sólo al grupo de UGEs que forman este segmento.*

Amplíen justificación de la afirmación "independientemente del campo de actividad al que vaya dirigido o el sector de actividad del cliente, los riesgos siempre son muy similares" teniendo en cuenta que la naturaleza y riesgo de los proyectos de Soluciones finalizados en 2017 que detallan en el mencionado Hecho Relevante no parecen ser similares, y que el rango que desglosan de las tasas de descuento aplicadas a esta UGE en 2017 (4,5%-14%) es tan amplio que refleja riesgos muy diferentes dentro del segmento "soluciones".

Confirmamos que el fondo de comercio asignado al segmento “Soluciones” corresponde a una agrupación de UGEs más pequeñas atendiendo a la definición dada por la NIC36 y al modelo de gestión del Grupo Dominion.

Se debe tener en cuenta que nuestro grupo no dispone de Activos productivos como tales, siendo estos de importe poco relevante en relación a la cifra total de activos (correspondiendo principalmente a edificios, oficinas y tiendas comerciales). Por lo tanto, ni el concepto de activos ni su ubicación geográfica determinan la distribución del fondo de comercio a la existencia de unidades generadoras de efectivo diferenciadas.

Por otro lado, las UGEs de Soluciones, si bien se dirige a varias líneas de actividad de nuestros clientes (no del Grupo), ofrece un mismo producto/solución que se centra en cómo gestionar un proyecto de EPC, es decir, no fabricamos los productos en sí mismos, sino que gestionamos los proyectos de los clientes con todo lo que ello conlleva, de forma global: ingeniería, compra de materiales, instalación y montaje, búsqueda de financiación, etc. Y todo bajo el denominador común de aplicar tecnología, digitalización y disciplina financiera a esta forma de gestionar. Por lo que la línea de actividad donde se dirige no es lo importante, sino el cómo gestionar los proyectos, siendo este último aspecto el que caracteriza nuestro negocio y sus riesgos.

Finalmente, la variabilidad de las tasas de descuento aplicadas en esta agrupación de UGEs hace referencia únicamente a los distintos riesgos país en los que se espera obtener los flujos de efectivo del segmento soluciones. En este sentido, en el contexto de las pruebas de deterioro de las UGEs de soluciones los flujos de efectivo estimados se descuentan a una única tasa que ponderada los distintos riesgos país.

- (ii) ***Por el mismo motivo, y teniendo en cuenta que en el informe de gestión sí consideran relevante indicar que dentro de sus dos segmentos se distinguen tres principales áreas de actividad distintas para las que informan de su cifra de negocios en las presentaciones enviadas como Hecho Relevante, expliquen y justifiquen las razones de por qué cada una de dichas áreas no cumple la definición de segmento operativo, que debería ser presentado separadamente en la memoria.***

Como ya se indica en el punto anterior, se habla de áreas de actividad distinguiendo las áreas de actividad de nuestros clientes, nuestro “producto” es el mismo en todos los casos y su enfoque es la gestión de proyectos EPC.

El mencionar las áreas de actividad de nuestros clientes nos ayuda a explicar el contenido de nuestros proyectos y a ofrecer a nuestros inversores una visión externa de los mercados y sectores en los que trabajamos. No obstante, el Consejo de Administración, que representa la máxima instancia de toma de decisiones operativas del Dominion, evalúa el rendimiento económico y decide la asignación de los recursos del segmento soluciones en su globalidad y no sobre la base de las áreas de actividad que desarrollan nuestros clientes.

- (iii) ***Amplíen la explicación para justificar que, dentro de cada segmento, no asignan el fondo de comercio a UGEs geográficas ya que consideran que "el desglose de las UGES por área geográfica carece de sentido" y que las sociedades jurídicas diferenciadas en los distintos países de actuación no responde a la configuración propia de los flujos del negocio.***

La actividad del Grupo se realiza de una manera global, independientemente, en la mayoría de los casos, de la geografía. En las actividades desarrolladas a nivel de proyectos, éstos se analizan a alto nivel y posteriormente en función de la geografía donde finalmente se vayan a ejecutar se asignan a una u otra sociedad jurídica para facilitar las especificaciones geográficas que puedan existir.

Por lo tanto, la clasificación geográfica no determina en todos los casos la configuración propia de los flujos del negocio. Adicionalmente, en determinadas actividades, los equipos que trabajan en las distintas etapas de un proyecto no atienden a un criterio geográfico sino de carga de trabajo, experiencia previa, etc.

Las agrupaciones de las UGEs definidas (Soluciones, Servicios T&T, Servicios Industriales y Servicios Comerciales) pueden contener o contienen a su vez otras Uges bien por componentes o actividades y distintas áreas geográficas, si bien compartiendo en su totalidad una unidad de gestión y características de riesgos comunes, que generan flujos de efectivo de manera conjunta.

- (iv) ***Respecto al test de deterioro del fondo de comercio generado en la adquisición de TPH expliquen si lo asignan a la UGE TPH o al grupo de UGEs que se engloba en "servicios comerciales", justificando el criterio adoptado. Adicionalmente, indiquen a qué UGE o grupos de UGEs asignan la marca "Phone house" a efectos de su análisis de deterioro.***

La adquisición de TPH se enmarca dentro del modelo de innovación, digitalización y crecimiento de Dominion complementando y potenciando las actividades de la agrupación de las UGEs Servicios Comerciales ya existente en el Grupo Dominion previo a esta adquisición. Los activos netos adquiridos en esta combinación de negocios, incluyendo la marca y cartera de clientes identificada y su fondo de comercio se han asignado y se evalúan dentro de la agrupación de UGEs de Servicios Comerciales formando parte del mismo negocio generando sinergias y optimizaciones de actividades logísticas en su conjunto.

En el punto 2.7 siguiente se explican conceptualmente las sinergias de esta adquisición. Adicionalmente, debemos indicar que, tras la integración de TPH, la gestión de los servicios comerciales sigue siendo única y centralizada.

- (v) ***Aporten cualquier otra información relevante para la comprensión del proceso de comprobación del deterioro de los fondos de comercio.***

A continuación, presentamos de forma resumida el proceso de asignación de flujos de efectivo y activos netos a las agrupaciones de las UGEs definidas (independientemente de las hipótesis utilizadas en cada ejercicio que se analizan en detalle en el punto siguiente):

- Los flujos de efectivo de las actividades y componentes de cada agrupación de UGEs se obtienen de los presupuestos aprobados por la Dirección para cada actividad, incorporando en los mismos los costes de estructura que utiliza cada una de ellas y asignándose, adicionalmente, las necesidades de inversión necesaria que se estima para los próximos ejercicios y los niveles de pago fiscal estimados.
- Por otro lado, los activos registrados en cada sociedad jurídica, se reparten a las UGEs según la actividad para la que genere sus flujos. En este sentido, existen sociedades jurídicas cuya actividad se centra en una sola UGE, pero otras que pueden realizar actividades correspondientes a varias UGEs. En este último caso, los activos se reparten proporcionalmente en función de la importancia relativa de cada actividad respecto al nivel de ventas. Como ya hemos remarcado anteriormente, el nivel de activos no corrientes no es significativo.
- Los Fondos de Comercio y activos intangibles surgidos en las combinaciones de negocios realizadas son asignados desde el inicio según las actividades y componentes adquiridos a sus correspondientes UGEs entendiéndose que se benefician todas las actividades y componentes incorporados en cada UGE de los beneficios aportadas por esos fondos de comercio e intangibles.
- Para la determinación de las tasas de crecimiento y las WACCS se atiende a la actividad de cada UGE y agrupación de UGEs y teniendo en consideración las áreas geográficas donde se realizan dichas actividades.
- Estas hipótesis se revisan anualmente adaptándolos a la realidad del negocio y mercado en cada momento. Igualmente, tal y como se indica en las cuentas anuales, se efectúan análisis de sensibilidad sobre las mismas.

1.2 *En relación con las hipótesis que detallan en la nota 7 de la memoria consolidada para determinar el importe recuperable de las UGEs, revelen, para cada UGE o grupo de UGEs "la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR)" utilizada en las proyecciones de ventas del plan de negocio a 5 años en 2017 y 2016.*

Según se indica en dicha nota 7 "Las proyecciones de ventas del plan de negocio aprobado contemplan una tasa de crecimiento anual compuestas (CAGR) del 7%, conforme al crecimiento orgánico previsible y exigido a los negocios del Grupo y puesto de manifiesto en nuestro *guidance*, conforme se hace público en nuestras presentaciones al mercado. Esta tasa es la media resultante de la aplicable a cada agrupación de UGEs.

La tasa aplicable a cada agrupación de UGEs en cada periodo es la siguiente:

	<u>2017</u>	<u>2016</u>
Soluciones	8,5%	8,3%
Servicios Tecnológicos	4,8%	5%
Servicios Industriales	7%	7%
Servicios Comerciales	7%	7%

Por otro lado, en la nota 6 de la memoria individual, relativa a Participaciones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas, indican que durante el 2017 han deteriorado totalmente la participación en Dominion Tecnología Ltda. (cabecera del subgrupo brasileño) registrando un deterioro de 7,5 millones € y, adicionalmente, han deteriorado por importe de 3,5 millones € los créditos concedidos a otra de las filiales del subgrupo brasileño. Adicionalmente, el grupo Dominion México y la participada Dominion Industry & Infraestructures presentan pérdidas, al menos, los dos últimos ejercicios y un valor de la participación en individual superior al porcentaje que ostentan en su patrimonio neto, incluso, en el caso del grupo Dominion México, si se considera el fondo de comercio implícito que desglosan. A este respecto:

- 1.3** *Expliquen el impacto de la situación de las actividades de su grupo en Brasil en el test de deterioro realizado a nivel consolidado del fondo de comercio en su caso, del resto de activos no corrientes de este país. En este punto, deberán indicar, además, el importe en libros consolidado del fondo de comercio y de los otros activos no corrientes del subgrupo brasileño y a qué UGE corresponden.*

Para contextualizar el tamaño y efecto de las actividades de Brasil sobre el consolidado, adjuntamos los datos de sus activos no corrientes principales:

(miles de euros)	<u>Dic 2017</u>	<u>Jun 2018</u>
Fondo de Comercio	-	-
Activos Tangibles	429	243
Otros Activos Intangibles	35	16
Inversiones en Asociadas	-	-
	<u>464</u>	<u>259</u>

Los activos no corrientes en los negocios en Brasil no son significativos, no tiene Fondo de comercio y son negocios cuyo balance es mayoritariamente circulante. Estos activos netos se engloban en las UGEs de Servicios T&T, siendo la única actividad realizada en el país brasileño. Tal y como se refleja en el punto 1.1.v) anterior, los flujos de efectivo estimados de los negocios en Brasil se incorporaron en el contexto del análisis del test de deterioro del fondo de comercio asociado a las UGEs Servicios T&T no resultando ningún impacto significativo a efectos de recuperación del valor de dicho fondo de comercio.

- 1.4** *Indiquen si las hipótesis utilizadas a nivel individual para determinar el valor en uso son coherentes con las utilizadas en el test de deterioro del fondo de comercio a nivel consolidado.*

Las hipótesis que se utilizan en la determinación del valor en uso para evaluar la recuperabilidad de las participaciones en el capital de las empresas del grupo a nivel individual son las mismas que las utilizadas en el test de deterioro de fondos de comercio en el consolidado. Al Valor Empresa “Enterprise Value” utilizado en el test de deterioro de fondos de comercio en el consolidado se le añade el nivel de deuda (externa e interna) de las diferentes sociedades jurídicas del grupo para determinar su “Equity Value” y valor en uso utilizado a nivel individual.

- 1.5** *A nivel individual, aporten un análisis de sensibilidad a variaciones razonablemente posibles de las hipótesis clave que detallan en la nota 2.2 de la memoria individual utilizadas en el test de deterioro de su participación en grupo Dominion México y Dominion Industry & Infraestructures.*

El análisis de sensibilidad que se incluye en las cuentas anuales consolidadas es igualmente aplicable en el caso de las individuales:

Si el tipo estimado de descuento revisado que se aplica a los flujos de efectivo descontados se incrementase 200 puntos básicos respecto a las estimaciones de la Dirección, el Grupo seguiría sin necesitar reducir el importe en libros de las inversiones en el capital de dichas sociedades. Igualmente, simulaciones con tasas de crecimiento (g) nulas, reducciones del 10% de los EBITDAs o reducciones del 10% de los ingresos esperados, no muestran riesgo de deterioro en el ejercicio 2017 ni 2016.

- 2.** *En la nota 31 de la memoria consolidada, relativa a Combinaciones de negocios, el Grupo proporciona información de las combinaciones de negocio producidas en los ejercicios 2017 y 2016, que han supuesto el registro de unos fondos de comercio de 40 y 39 millones €, respectivamente.*

Respecto a la adquisición de la totalidad del capital social de The Phone House España (TPH) en septiembre de 2017, indican que en el proceso de reconocimiento y valoración a valor razonable de los activos adquiridos y pasivos asumidos "se ha asignado un importe de 8,9 millones € a la marca "Phone House" y un importe de 5,5 millones € a los contratos existentes con operadores, ambos reconocidos dentro del epígrafe "Otros activos intangibles". La marca "Phone House" se ha valorado sobre la base del "Método de ahorro en royalties" que estima el valor actual del ahorro que el Grupo obtiene por ser propietario de la marca respecto a tener que pagar por la licencia de uso a un tercero. Atendiendo a la apuesta e inversión continua que el Grupo pretende realizar sobre esta marca se ha determinado que se trata de un activo de vida útil indefinida. Los contratos con operadores se han valorado atendiendo al método de valoración "MERM" basado en el exceso de beneficio sobre los activos contributivos requeridos para la explotación de estos activos intangibles. La vida útil estimada para los contratos con operadores es de 5 años".

Adicionalmente, en dos de las compañías adquiridas en 2016: Grupo Abantia y Norproyectos 2000, S.L. indican que en el proceso de asignación del precio pagado, basado en una valoración realizada internamente, se identificó en 2016 un activo intangible correspondiente a "cartera de clientes" cuya valoración ascendió a 9,1 y 7 millones €, respectivamente, en función del método de valoración "MERM". Por otro lado, en la combinación de negocios de ICC señalan que han revalorizado en 2016 los terrenos y edificios adquiridos por 1 millón € junto a su efecto fiscal correspondiente.

Las prioridades de revisión acordadas por los supervisores europeos junto a ESMA para los estados financieros del ejercicio 2017, incluyeron un apartado sobre Combinaciones de negocio, en el que, entre otros aspectos, se indica que la autoridad europea considera que la información sobre las hipótesis y técnicas de medición empleadas para valorar los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocios son relevantes para los inversores y deberían aportarse de acuerdo con lo requerido por la NIC1.125 a 129. En este sentido, la NIIF13.93 establece, entre otros, que para las valoraciones de nivel 3 debe facilitarse información cuantitativa sobre las variables significativas empleadas en la técnica de valoración.

2.1 Revelen las hipótesis empleadas para medir el valor razonable de cada uno de los activos intangibles adquiridos en las combinaciones de negocio de 2016 y 2017, y expliquen su coherencia con las utilizadas para realizar, en su caso, su test de deterioro.

Las hipótesis utilizadas en la cuantificación de los valores razonables de los activos intangibles de las Combinación de negocios de los ejercicios 2016 y 2017 han sido las siguientes:

- Cartera de clientes de Abantia (2016) - Utilizado el método de valoración MERM: Tomamos como base las ventas anualizadas del año 2016 para el negocio asumido de Abantia con la cartera de clientes nacional adquirida, y calculamos los flujos de efectivo anuales considerando las siguientes hipótesis:

Crecimiento ventas	2%
Margen EBITDA	7%
Tasa de fuga anual	11,8%
Tasa de descuento después de impuestos	13%
Cargo por activos contributivos	2,75%

El plazo de proyección de los flujos se extiende hasta obtener un flujo residual. No obstante, los flujos de efectivo estimados en los 10 primeros años incorporan el 95% del valor asignado a la cartera de clientes.

- Cartera de pedidos ("Backlog") adquirida a Norproyectos para Dominion Energy (2016) - Utilizado el método de valoración MERM: Tomamos en consideración los dos proyectos en México y Ecuador que se adquirieron en la combinación de negocios y sus presupuestos de generación de flujos para los próximos 4 años descontados a una tasa de descuento después de impuestos del 10%.

- Marca The Phone House (2017): el contrato de compra venta entre Carphone Warehouse y GDA incluye un acuerdo sobre la cesión de uso de la marca The Phone House que establece una licencia de uso en exclusiva a favor de GDA de la marca TPH en el territorio español y Latinoamérica con duración indefinida. Se han considerado factores suficientes y necesarios para asumir que la marca TPH tiene valor en el mercado y se ha valorado utilizando el Método de ahorro en royalties que se compone de tres pasos principales:
 - o La determinación de los hipotéticos flujos de los gastos (Ahorros) derivados del pago del royalty por la utilización de la marca.
 - o La evaluación de la vida útil del derecho de uso de la marca, que en este caso es indefinida según el acuerdo tomado.
 - o Selección del royalty a aplicar a los ingresos determinados (utilizando comparables del sector). En función a la información recabada la tasa de royalty a aplicar ha sido 1,5%
 - o Otras consideraciones: Una vez determinado el potencial ahorro por el uso de la marca, se ha aplicado una tasa impositiva del 25%. Los flujos resultantes se han descontado a una tasa de descuento después de impuestos del 13% y una tasa de crecimiento a Largo plazo (g) de un 1,7%.

- Cartera de clientes en España con operadores de la combinación de negocios de TPH (2017) - Utilizado el método de valoración MERM: se determina el número de clientes en cartera en base a datos históricos aplicando una tasa de fuga (más reducida en los primeros 24 meses de proyección puesto que los clientes aún se encuentran en periodo de permanencia y mayor a partir de esos 24 meses), multiplicado por el ingreso promedio por cliente calculado también en base a históricos y aplicados los costes asociados y cargos por inversiones para determinar los flujos de efectivo correspondientes para los próximos 6 años. Se ha aplicado una tasa impositiva del 25% y la tasa de descuento después de impuestos utilizada ha sido de un 11,3%.

Las tasas de descuento utilizadas son superiores a las consideradas en el test de deterioro de activos ya que estas tasas incluyen una prima de riesgo adicional para reflejar el mayor riesgo inherente de estos activos intangibles respecto al conjunto del negocio.

2.2 En el caso de TPH indiquen si estas valoraciones se han realizado internamente o por un experto independiente, detallando en este último caso, la fecha de su informe y si contiene algún tipo de advertencia o limitación sobre el alcance de los resultados de las valoraciones.

Las valoraciones se han realizado internamente.

- 2.3 *Expliquen la coherencia entre la vida económica y periodo de proyección utilizado en estas valoraciones y la vida útil establecida para estos intangibles. Para los de vida útil finita (cartera de clientes y contratos con operadores), justifiquen que su amortización lineal refleja el patrón de consumo esperado de los beneficios económicos futuros derivados del activo.***

Existe coherencia entre la vida económica y periodo de proyección utilizado y la vida útil aplicada contablemente (véanse los puntos 2.1 anterior y 2.4 siguiente). Dado que la valoración de estos activos intangibles se ha realizado sobre la base de estimaciones de flujos de efectivo futuros, se ha optado por la aplicación de un criterio de simplificación de amortización lineal de los mismos en el horizonte temporal en el que estos activos generarán flujos significativos atendiendo a las propias incertidumbres asociadas a las estimaciones realizadas y entendiéndose que de la aplicación de este criterio no se producen desviaciones significativas respecto a los patrones de consumo de beneficios inicialmente estimado.

- 2.4 *Revelen la vida útil estimada para la cartera de clientes de Grupo Abantia y Norproyectos 2000.***

La vida útil de la cartera de clientes de Abantia es de 10 años, considerando la recurrencia de los servicios prestados a esos clientes, y la vida útil de la cartera de pedidos de Norproyectos es de 4 años.

Por último, deberán revelar la siguiente información exigida por la NIIF3 para las combinaciones de negocio:

- 2.5 *Cuantifiquen el importe de resultados de TPH desde la fecha de adquisición incluidos en el estado consolidado del resultado global para el ejercicio 2017, y el resultado como si la fecha de adquisición hubieran sido el comienzo del ejercicio anual sobre el que se informa (NIIF3.B64q).***

Cabe señalar varios aspectos que hacen que la determinación de esta cifra no era fácilmente calculable:

- El cierre contable de TPH no era el año natural, sino el 31 de abril de 2017, y aunque en 2017 se modificó el cierre al 31 de diciembre, el número de meses que se hubiera incorporado teniendo en cuenta el cierre contable de la sociedad hubiera sido de 8 meses desde mayo a diciembre. Por lo tanto, para obtener un dato de 12 meses debíamos contar con los 8 meses del ejercicio 2017 más 4 meses incorporados en el ejercicio anterior para los que no disponíamos de datos fiables sobre el corte de operaciones del periodo. En el caso de la cifra de ventas, la capacidad de error era inferior y por ese motivo se pudo estimar la cifra incluida en las Cuentas Anuales Consolidadas de 2017.

- Adicionalmente, es necesario resaltar que en el cierre contable de la sociedad correspondiente al periodo de 8 meses finalizado el 31 de diciembre de 2017, existían operaciones específicas y no recurrentes que no se vuelven a repetir desde la adquisición del Grupo Dominion.

Estos importes distorsionan los resultados de la sociedad y corresponden a operaciones no repetibles desde su incorporación al Grupo Dominion. Esta fue la causa de su no inclusión en la memoria del ejercicio 2017.

El resultado neto de TPH incorporado en el estado del resultado global consolidado del Grupo Dominion para el ejercicio 2017 ascendió a 0 miles de euros.

El resultado correspondiente al ejercicio de doce meses de 2017 que hemos estimado ascendería aproximadamente 6,4 millones de euros de pérdida.

- 2.6 *Por cada clase principal de cuenta a cobrar adquirida significativa, revelen: (i) el valor razonable de las cuentas a cobrar; (ii) los importes contractuales brutos a cobrar; y (iii) la mejor estimación en la fecha de adquisición de los flujos de efectivo contractuales que no se espera cobrar (NIIF3.B64h).***

Respecto a las cuentas a cobrar comerciales adquiridas:

- (i) Su valor razonable es exactamente el valor por el cual las hemos integrado y que aparece en los desgloses de los activos netos de las combinaciones de negocios y ascendieron a 48,6 millones de euros en 2017 y 35,8 millones de euros en 2016.
- (ii) Los importes contractuales brutos a cobrar ascendieron a 48,6 millones de euros y 40,8 millones de euros para las combinaciones de negocios realizadas en los ejercicios 2017 y 2016, respectivamente.
- (iii) Los flujos de efectivo contractuales que no se esperaban cobrar ascendieron a 5 millones de euros para las combinaciones de negocios realizadas en 2016. En 2017 no se adquirieron importes que no se esperasen cobrar.

- 2.7 *En todas las combinaciones de negocio indican que “este fondo de comercio se asignó a las rentabilidades y sinergias futuras de los negocios adquiridos dentro del Grupo”. Para cada una, amplíen la descripción cualitativa de los factores que constituyen el fondo de comercio, tales como el tipo de sinergias esperadas, activos intangibles que no cumplen las condiciones para su reconocimiento por separado u otros factores (NIIF3.B64e).***

TPH: Tal y como se ha indicado en la respuesta al punto 1.1 (iv) de este escrito, la adquisición de TPH sido estratégica para complementar y ampliar los negocios ya existentes en el grupo Dominion en la UGE de Servicios Comerciales. Las posibilidades que ofrece una marca potente como TPH son muchas y también respecto a las sinergias que se pueden esperar e incluso con la racionalización global de las compras de este negocio a través de una central de compras. La aportación de TPH es mucho mayor que la marca en sí, que es obviamente muy relevante. Por un lado, la

visión y experiencia omnicanal de TPH refuerza el potencial de toda nuestra actividad. Por otro lado, es el punto de partida, unida a su gran base de clientes, de nuestra evolución estratégica hacia una nueva oferta que complemente el mundo de las telecomunicaciones (Smart House). Existen además importantes sinergias de estructura y en el ámbito de mejora de la capacidad de compras como ya hemos indicado.

Abantia: La adquisición de ciertas unidades productivas del Grupo Abantia que se encontraban en el año 2016 en Concurso de Acreedores, suponía enriquecer la oferta integral con la experiencia y conocimiento en áreas tan relevantes como las instalaciones eléctricas, sistemas de control y automatizaciones de procesos, montajes electromecánicos e instalaciones de fluidos y gas de alta presión, o implementación de proyectos “llave en mano” en el ámbito de la energía, salud e industria y todos los mantenimientos relacionados con las citadas actividades. Abantia era una empresa de Soluciones y Servicios con un equipo humano con una reconocida experiencia en el mercado en un amplio abanico de especialidades, además de clientes relevantes. Estas especialidades han permitido completar y ampliar las capacidades de los equipos de Dominion en Servicios T&T, Servicios Industriales y Soluciones, y por tanto suponen obtener sinergias por mayores ingresos asociados a la transversalidad con otras actividades desarrolladas por el grupo, el incremento de la cuota de mercado y por unos menores costes relacionados con las economías de escala.

Norproyectos (Energy): La adquisición supuso la entrada de Dominion en el mundo de las EPC de Energy. La adquisición permitió la entrada de los equipos de Dominion expertos en el diseño y ejecución de EPCs en el mundo de las renovables, tanto por los clientes aportados, como por las referencias y personas que se incorporaron al equipo. Esta combinación de negocios supuso la adquisición de ciertos intangibles no cuantificables como la experiencia de mercado y know how que se materializarán en incremento de ingresos en el futuro.

2.8 *Teniendo en cuenta que en tres de las compañías adquiridas en 2016: Commonwealth Dynamics, Inc. (CDI), Norproyectos 2000, S.L. e International Chimney Corporation (ICC) indican que, como parte de la contraprestación transferida, estimaron el valor razonable en la fecha de adquisición de la contraprestación contingente en unos 7,3, 9 y 3,7 millones €, respectivamente:*

(i) *Indiquen si se han producido desviaciones entre el EBITDA real generado por Norproyectos 2000 e ICC en 2017 y en el primer semestre de 2018, y el estimado en la fecha de adquisición para estos periodos, cuantificando, en su caso, estas desviaciones y cómo han impactado en la determinación de su valor razonable en 2017 y en el primer semestre de 2018.*

No se han producido desviaciones significativas en los EBITDAs reales obtenidos en ambos negocios que hagan modificar la determinación del valor razonable de las contraprestaciones contingentes al 31 de diciembre de 2017 y al 30 de junio de 2018.

Adicionalmente, en el caso de CDI, señalan en la nota 1.3 de la memoria consolidada que se produjo una disminución en 2017 del pasivo por el precio contingente registrado en esta combinación de negocios, lo que supuso el registro de un ingreso de 1 millón €, y en la nota 32, que en 2016 registraron un ingreso de 3 millones € por este mismo concepto, en el pasivo registrado en la compra de Beroa Thermal Energy, S.L. (Beroa) en 2014.

- (ii) *Expliquen el impacto en el test de deterioro del fondo de comercio al cierre de 2016 y 2017 generado en la compra de estas compañías por 8.7 millones € y 116 millones €, respectivamente, del incumplimiento en 2017 del EBITDA medio, la cartera de pedidos y/o, en su caso, de la deuda financiera estimada que se infiere en el caso de CDI y de los menores resultados reales de Beroa en 2016 respecto a los previstos.*

En el caso de CDI, se hizo una negociación anticipada de la cancelación del precio contingente, sin esperar al resultado del desempeño de los siguientes años, con la idea de acelerar el proceso de integración con el resto de nuestros negocios en EEUU y generar las adecuadas sinergias, sin afectar, por tanto, al test de deterioro de su UGE (Soluciones).

En el caso de Beroa en el ejercicio 2016 se produjo una caída de los flujos esperados como consecuencia del retraso de determinados proyectos y que, los cuales, se recuperaron posteriormente. Es decir, en el caso del negocio adquirido a Beroa, el comportamiento de los flujos esperados del mismo se ha cumplido satisfactoriamente según lo esperado, pero a distinto ritmo del que se estimaban, hecho que ha influido en los flujos reales conseguidos en los periodos concretos objeto de la fórmula de pago. Este hecho por tanto tampoco tuvo efecto en el test de deterioro de las UGES a las que afectaba.

3. *En la nota 17 relativa a Recursos ajenos, de la memoria consolidada señalan que “el 11 de noviembre de 2016 la Sociedad dominante firmó un contrato de préstamo sindicado con cinco entidades financieras dividido en dos tramos (tramo A y tramo B). El tramo A consistía en un préstamo a largo plazo por importe de 36 millones € con el objeto de reestructurar el pasivo financiero no corriente del Grupo con vencimiento final en noviembre de 2021. El tramo B era una línea de crédito "revolving" por un importe máximo de 24 millones €, para satisfacer las necesidades de circulante del Grupo, y vencimiento en noviembre de 2019 prorrogable anualmente hasta noviembre de 2021. Al 31 de diciembre de 2017 y 2016 el Grupo únicamente ha dispuesto los 36 millones € del tramo A". Y que "Durante el ejercicio 2016 J se amortizaron 132 millones € de préstamos y líneas de crédito en el contexto del proceso de reestructuración llevado a cabo en ejercicios anteriores”.*

Adicionalmente, en esta misma nota indican que el 4 de diciembre de 2017 se ha firmado una novación del préstamo anterior "que modifica los plazos de amortización, atrasando los mismos un año, el precio de la financiación y añade un tramo A1 a la parte del préstamo por un total de 35,6 millones de dólares americanos, que aún no ha sido dispuesto al 31 de diciembre de 2017. El perfil de amortización del tramo A y A1 es el mismo (...). Adicionalmente el crédito revolving del tramo B se ha incrementado en 10

millones € adicionales quedando su límite fijado en 34 millones € (...). El tramo A tiene asociados tres instrumentos financieros derivados de cobertura (...), que se han mantenido invariables con la firma de la novación del contrato".

En este sentido, los párrafos 40-42 y GA 62 de la NIC 39: Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración, establecen que, si como consecuencia de la citada renegociación de la deuda se estima que se va a producir una modificación sustancial de las condiciones actuales del pasivo financiero o parte del mismo, se contabilizará como una cancelación del pasivo financiero original y consiguiente reconocimiento del nuevo pasivo financiero, debiendo informar, en su caso, sobre el impacto estimado en resultados que supondría la citada renegociación.

En este sentido, deberá facilitarse la siguiente información:

3.1 *Señalen si, en relación con la reestructuración en 2016 y la novación en 2017, y teniendo en cuenta lo establecido por la NIC39, indiquen expresamente si el valor actual de los flujos de efectivo descontados bajo las nuevas condiciones y utilizando la tasa de interés efectiva original, difiere o no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo que todavía resten del pasivo original. Cuantifiquen el porcentaje obtenido como resultado de dicho análisis en 2016 y 2017, y, en su caso, el importe reconocido en resultados consecuencia de dicha refinanciación en ambos ejercicios.*

La reestructuración de deuda llevada a cabo en 2016, realmente no fue una reestructuración como tal, sino que en el momento de la salida a Bolsa supuso la cancelación de ciertos préstamos antiguos ya existentes y la contratación de una nueva financiación sindicada que no tenía nada que ver con la anterior. Por lo tanto, es una extinción de la deuda precedente y contratación de una nueva con distintas entidades financieras. Esta operación no tuvo efecto en la cuenta de resultados del ejercicio 2016.

Respecto a la novación de la financiación sindicada de 2017, confirmamos que, según los cálculos realizados, el valor actual de los flujos de efectivo descontados bajo las nuevas condiciones utilizando la tasa de interés original no difiere en más de un 10% del valor actual de los flujos de efectivo que todavía restan del pasivo original. En concreto en nuestro cálculo la desviación asciende a aproximadamente al 1,15%. No se ha reconocido importe alguno en la cuenta de resultados como consecuencia de esta operación.

Las prioridades de revisión acordadas por los supervisores europeos junto a ESMA para los estados financieros del ejercicio 2017, incluyen un apartado sobre los desgloses relacionados con el impacto esperado de las nuevas normas en los estados financieros, entre otras, del impacto de la NIIF9 en el registro de modificaciones no sustanciales de pasivos financieros.

En este sentido, en la nota 21.1 de la memoria consolidada, relativa a Relación y resumen de normas, modificaciones a normas e interpretaciones publicadas hasta la fecha, y en la nota 2.6 del informe financiero semestral correspondiente al primer semestre de 2018, explican los principales impactos de la entrada en vigor de la NIIF9 "Instrumentos financieros" el 1 de enero de 2018 sin que se mencione nada sobre las modificaciones de los pasivos financieros que no se consideraron sustanciales. A este respecto:

- 3.2** *Indiquen si han analizado el impacto que los párrafos B5A.6, BC 4.252 y BC4253 de la NIIF9 tendrían en el registro de las mencionadas renegociaciones, cuantificando, en su caso, su impacto en la primera aplicación de la NIIF9.*

Tal y como se indica en el apartado 3.1, considerando la escasa representatividad del efecto de la novación realizada en el ejercicio 2017 se ha optado por no registrar impacto alguno en primera aplicación de NIIF9. El impacto estimado, considerando su efecto fiscal, asciende a 0,4 millones de euros, aproximadamente.

- 4.** *En la nota 2.6 del informe financiero semestral correspondiente al primer semestre de 2018, indican que por la entrada en vigor de la NIIF15 "se ha incluido una nueva categoría de instrumento financiero para recoger las partidas a cobrar provenientes de ingresos por venta de servicios calculados por la aplicación del avance de obra o que se encuentran pendientes de emitirse la correspondiente factura de venta, que se denomina "Activos por contrato" y que hasta el 31 de diciembre de 2017 se registraban conjuntamente en la partida de Clientes y otras cuentas cobrar, que a dicha fecha alcanzaba la cifra de 89,5 millones € A 30 de junio de 2018 dicha partida asciende a 102,5 millones €."*

Sin embargo, en la nota 9 de la memoria consolidada, relativa a Prestamos y partidas a cobrar, figura al cierre de 2017 y 2016 la partida "Clientes facturas pendientes de emitir" por importe de 79,3 y 55,7 millones €, respectivamente, sobre la que indican que "la cifra de clientes por porcentaje de avance de obra, que forma parte del saldo de "Clientes, facturas pendientes de emitir", recoge la facturación pendiente de emitir a clientes en función del avance de los trabajos en las obras o servicios en curso al cierre de cada ejercicio. Dicha cifra corresponde a un 9,4% del saldo total de las ventas del ejercicio (2016: un 9, 1%)"

- 4.1** *Expliquen la aparente discrepancia entre el importe de la partida "Activos por contrato" y "Clientes facturas pendientes de emitir".*

En la Nota 9 de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2017 las partidas "Clientes" y "Clientes facturas pendientes de emitir" se encontraban sobrevalorada e infravalorada, respectivamente, en 10,2 millones de euros. Esta cuestión ha sido corregida en los estados financieros intermedios resumidos consolidados correspondiente al periodo de seis meses finalizado el 30 de junio de 2018.

- 4.2 ***Cuantifiquen la parte de los "Activos por contrato" existentes a 1/1/2018 que, a la fecha de respuesta a este requerimiento, ya ha sido certificada y/o facturada al cliente, o bien se encuentra cubierta por anticipos y su fecha esperada de cobro. Indiquen el importe de esta partida que, en su caso, tiene una antigüedad superior a 1 año.***

No existen a la fecha actual partidas pendientes de ser facturadas significativas que estuvieran al 1 de enero de 2018 como "Facturas pendientes de emitir".

Faciliten cualquier otra información relevante que pueda ayudar a comprender la tendencia creciente en el saldo de "Activos por contrato".

Tal y como se indica en la Nota 2.22 b) de las Cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2017, normalmente el horizonte temporal de estimación de la parte del ingreso a través del grado de avance de los proyectos de soluciones, no supera los tres meses de facturación en cada cierre de ejercicio. Esta afirmación sigue vigente. Esta cifra varía de modo directamente proporcional al nivel de actividad del grupo y es muy sensible en los casos de que la fecha de cierre del periodo coincida con grandes proyectos de EPCs en marcha.

- 4.3 ***Desglosen el importe neto de la cifra de negocio de los ejercicios 2016 y 2017 distinguiendo entre venta de bienes y prestación de servicios, tal y como exige la NIC 18.35(b).***

Según indica la NIC18 en su párrafo 35(b), la entidad debe revelar en sus estados financieros, la cuantía de cada categoría significativa de ingresos de actividades ordinarias, reconocida durante el periodo, con indicación expresa de los ingresos procedentes de:

- (i) Venta de bienes
- (ii) Prestación de servicios
- (iii) Intereses
- (iv) Regalías
- (v) Dividendos

La realidad de nuestro negocio es que realizamos Soluciones y Servicios y por ello lo consideramos como prestación de servicios aunque en parte de ciertos proyectos (EPC) exista la gestión de compra de materiales.

La única excepción respecto a lo indicado anteriormente, se da en la UGE de Servicios Comerciales con la compra/venta de dispositivos en aquellos contratos en los que actuamos como principal (teléfonos, tablets, accesorios).

Presentamos a continuación el detalle solicitado:

(miles de euros)	<u>31.12.2017</u>	<u>31.12.2016</u>
Venta de dispositivos (Negocio Servicios Comerciales)	123.857	35.409
Prestación de Servicios	<u>719.406</u>	<u>577.105</u>
	<u>843.263</u>	<u>612.514</u>

Adicionalmente, en la nota 2.6 del informe financiero correspondiente al primer semestre de 2018, indican, respecto a los impactos de la entrada en vigor de la NIIF15, que "no han detectado efectos significativos ni cualitativos ni que puedan requerir su reconocimiento en la fecha de la primera aplicación de la nueva norma, con excepción de lo comentado a la consideración de agente de ciertas actividades del segmento de Soluciones (Área Comercial) que determinará un impacto en las ventas del Grupo de aproximadamente 25 millones € (reduciéndolas), sin efecto en sus resultados netos finales". Estas actividades correspondían fundamentalmente a Servicios Comerciales. Amplíen la información facilitada en torno al impacto de la NIIF 15:

- 4.4** *Expliquen los principales aspectos de los contratos analizados que les han llevado a concluir que no actúan como principal sino como agente, tras la entrada en vigor de la NIIF 15, en determinadas actividades de Servicios Comerciales justificando, en su caso, las diferencias con respecto al tratamiento contable anterior.*

En primer lugar, llamamos su atención a que el párrafo mencionado de la Nota 2.6 contenía una errata donde indica que son actividades del segmento de Soluciones (Área Comercial) y que debiera de indicarse que corresponde al segmento Servicios Multi-Tecnológicos.

Derivado del análisis realizado y sobre la base de nuestro juicio en la interpretación de NIIF15 entendemos que existen factores adicionales que sustentan que para un contrato específico éste pueda ser interpretado como agente. Estos factores adicionales corresponden básicamente a la consideración del control sobre las existencias adquiridas (dispositivos) que al ser el operador quien controla la comercialización de los dispositivos móviles y por las características de la operativa con el operador según contrato, se deduce que el control recae en el operador y no en Dominion. Antes de la entrada en vigor de NIIF15, las ventas asociadas a este contrato se venían reconociendo por el importe bruto atendiendo a la asunción del riesgo de insolvencia por parte de Dominion, cuestión que en función de nuestra experiencia y juicio no resulta ser actualmente el factor prevalente a efectos del análisis, dado que, en la práctica, en caso de que se produjera, se ajusta en las liquidaciones comerciales con los operadores.

5. *En la nota 32 relativa a Transacciones con partes vinculadas, de la memoria consolidada señalan que "Con fecha 5 de mayo de 2017, la Junta de Accionistas aprobó el derecho a recibir un incentivo complementario a largo plazo basado en el incremento de valor de las acciones de la Sociedad dominante para el Consejero Delegado y determinados miembros directivos del Grupo. En virtud de dicho acuerdo el número máximo de derechos sobre acciones asignables a los beneficiarios será de 2.600.000. No obstante lo anterior, a la fecha de formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas no se ha formalizado un plan que materialice dichos derechos entre los beneficiarios y, en consecuencia, al 31 de diciembre de 2017 no existen pasivos por esta cuestión". Adicionalmente, en el informe financiero semestral correspondiente al primer semestre de 2018 afirman a este respecto que "Al 30 de junio de 2018 no se ha formalizado acuerdo alguno al respecto".*

Por otro lado, en la nota 17 de la memoria consolidada indican en el apartado Equity swaps que "durante el ejercicio 2017 la Sociedad dominante ha contratado un instrumento derivado asociado al precio de cotización en el mercado de la acción de Global Dominion Access, S.A. El subyacente de la operación supone 2,6 millones de acciones (Nota 32). Al 31 de diciembre de 2017 la valoración de este instrumento financiero derivado no es significativa".

Por último, en el Hecho Relevante enviado a esta Comisión el 3 de mayo de 2017, incluyen entre los puntos aprobados por la Junta General de Accionistas en esa misma fecha, la aprobación de un incentivo complementario a largo plazo basado en el incremento del valor de las acciones de Dominion para el que incluyen un detalle de sus condiciones, entre otras,

- *Los Beneficiarios tendrán derecho a percibir este incentivo de una sola vez: (i) en el caso del Consejero Delegado, a su elección, el 31 de marzo de 2020 o 31 de marzo de 2022; y (ii) en el caso de los directivos Beneficiarios, el 31 de marzo de 2022.*
- *Sujeto al cumplimiento de dos condiciones:*
 - (i) *la continuidad ininterrumpida de la relación mercantil o laboral de los Beneficiarios en Dominion desde la fecha de autorización por la Junta (3/5/2018) hasta la Fecha de Medición (31/12/2019 o 31/12/2021 para el Consejero Delegado y 31/12/2021 para los directivos).*
 - (ii) *la valoración por parte de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones del objetivo personal para cada Beneficiario dentro del marco del cumplimiento del Plan Estratégico 2017-2019.*
- *A elección de Dominion podrá ser liquidado en efectivo o en acciones por:*
 - (i) *Un importe en euros determinado por el exceso del valor medio de cotización de la acción de Dominion en el período comprendido entre (a) para el caso del Consejero Delegado, o (i) 1/10/2019 y el 31/12/2019 o (ii) 1/10/2021 y el 31/12/2021; y (b) para el los directivos Beneficiarios entre el 1/10/2021 y el 31/12/2021, y 3€/acción.*

- (ii) *O un no de acciones equivalente a dividir el importe anterior y el valor de cierre de la cotización de la acción de Dominion en la Fecha de Medición.*

Con respecto a este incentivo a largo plazo, deberá facilitarse la siguiente información:

- 5.1 *Amplíen la explicación de las razones por las que consideran que "no se ha formalizado un plan que materialice dichos derechos entre los beneficiarios y, en consecuencia, al 31 de diciembre de 2017 no existen pasivos por esta cuestión", manifestando algo similar a 30 de junio de 2018. En particular, indiquen: (i) si el colectivo de beneficiarios está definido; (ii) si Dominion puede decidir unilateralmente no entregar el incentivo a estos beneficiarios; y, en definitiva, (iii) por qué concluyen que al cierre de 2017 y a 30 de junio de 2018 no existe ningún compromiso por parte de Dominion de entregar efectivo o instrumentos de patrimonio de acuerdo con las condiciones del incentivo a largo plazo.*

La posibilidad de otorgar un incentivo a largo plazo en los términos descritos ha sido aprobada por parte de la Junta General de Accionistas de la Sociedad con objeto de posibilitar su otorgamiento a un reducido universo de beneficiarios (el Consejero Delegado y miembros de la alta dirección).

En ese sentido, a 30 de junio de 2018, el incentivo a largo plazo no había sido ejecutado por parte del órgano de administración, en la medida en que circunstancias propias de la gestión de recursos humanos no lo han considerado oportuno o pertinente.

Dominion no tiene, hasta la firma del contrato que individualmente reconoce el incentivo a cada uno de sus beneficiarios ninguna obligación de ejecutarlo, ni existe un desarrollo informal del otorgamiento de la Junta General de Accionistas cuantificado las opciones sobre acciones atribuibles a los potenciales beneficiarios, así como de la definición y medición de los objetivos aplicables. Una vez suscrito el correspondiente contrato (de conformidad con los términos del acuerdo de la Junta General de Accionistas), se encontrará obligado en sus términos. En consecuencia, hasta que los órganos societarios (Consejo de Administración con el visto bueno previo favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones) no acuerden la asignación del incentivo a cada uno de los beneficiarios (hecho este que no había ocurrido a 30 de junio de 2018), Dominion no se encontrará obligada a ejecutar un plan de estas características y no le será exigible.

A fecha de la presente comunicación, señalar que el plan de incentivos del Consejero Delegado ha sido suscrito por parte de la Sociedad y éste con fecha 10 de julio de 2018. A 31 de diciembre de 2018 no se ha formalizado ningún otro plan de incentivos con ningún miembro de la Dirección del Grupo.

En este punto deberán explicar cómo han tenido en cuenta en esta evaluación que ya han contratado un Equity swap por el importe de máximo de derechos sobre acciones.

Ante la potencial ejecución del plan de incentivos se convino contratar un *Equity swap* con objeto de cubrir el posible impacto del otorgamiento de este plan.

5.2 *Incluyan un detalle de las condiciones del Equity swap contratado, indicando la fecha en la que se contrató.*

El contrato firmado con Banco Santander S.A. es un Swap de renta variable firmado el 15 de noviembre de 2017 con fecha de inicio el 22 de noviembre de 2017 y vencimiento el 31 de marzo de 2022. El subyacente del contrato es un máximo de 2.600.000 acciones ordinarias de Global Dominion Access, S.A. (Bloomberg: DOM SM Equity). El precio de ejercicio es la media de los precios a los que el Banco Santander ha adquirido las acciones subyacentes en el MEFF Renta Variable ponderados por el número de acciones subyacentes compradas a cada precio más una comisión de intermediación hasta llegar al máximo (en marzo de 2018).

6. *Para la correcta comprensión de las cuentas anuales consolidadas, deberán facilitar la siguiente información requerida por la normativa contable aplicable cuando sea significativa:*

6.1 *La entrada en vigor del United States Tax Cuts and Jobs Act el 22 de diciembre de 2017 introdujo cambios significativos en las leyes fiscales de Estados Unidos. En las notas 2.19 y 20 de la memoria consolidada indican que cuentan con un Grupo fiscal en Estados Unidos. A este respecto, expliquen el impacto de la nueva normativa aprobada en la valoración de los activos y pasivos fiscales corrientes y los activos y pasivos por impuestos diferidos al cierre de 2017, conforme a lo establecido en la NIC12.*

Para contextualizar los efectos de los cambios fiscales existentes en EEUU, adjuntamos a continuación los parámetros más significativos del subgrupo americano de Grupo Dominion en comparación con el total consolidado (en todos los casos inferior al 10%):

(Miles euros – dic 2017)	Subgrupo USA	Consolidado 2017	% USA sobre Total
Total Activo	60.409	1.009.754	6,0%
Cifra de Negocio	76.925	843.263	9,1%
Resultado antes de impuestos	2.662	31.694	8,4%
Activos por impuestos diferidos	2.485	44.968	5,5%

El efecto de la disminución de los tipos aplicables no ha sido significativo dado que este efecto se ha compensado por el mayor reconocimiento de bases imponible negativas de las sociedades radicadas en EEUU al considerarse probable su recuperación considerando la actual senda de beneficios.

6.2 *En la declaración intermedia de gestión correspondiente al tercer trimestre de 2018 indican que han dotado una "provisión por la interrupción de la actividad de Servicios T&T en Brasil" que registran en el resultado neto de actividades interrumpidas, a este respecto: (i) amplíen la explicación de la situación de las actividades de su grupo en Brasil y de la interrupción de Servicios T&T y justifiquen su consideración como una operación interrumpida; (ii) indiquen desde cuando se considera interrumpida y cuantifiquen el importe en libros de los activos netos de servicios T&T en Brasil y, en su caso, el importe acumulado en patrimonio neto por las diferencias de conversión; y (iii) cuantifiquen el importe de la provisión registrada explicando cómo se ha determinado y, en la medida de lo posible, el impacto que esperan por la interrupción de esta actividad.*

- (i) Con posterioridad al 30 de junio de 2018 la dirección ha tomado la decisión de poner a la venta nuestro negocio de Servicios T&T en Brasil y ha iniciado un programa activo para encontrar comprador y completar el plan de venta. La actividad de servicios en Brasil, que se realiza a través de una sola entidad jurídica y representa la totalidad del negocio en dicho país, es una UGE dentro de la agrupación de UGEs de Servicios de T&T. En las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2018 presentaremos por tanto la totalidad de los activos y pasivos de este componente como Activos / Pasivos mantenidos para la venta en el balance de situación al 31 de diciembre de 2018. Asimismo, la actividad de esta UGE la registraremos dentro de los resultados de actividades discontinuadas dado que representa un área geográfica separada.
- (ii) La decisión por parte de la dirección del Grupo de poner en marcha este plan de venta se ha tomado a finales de septiembre de 2018 posteriormente a la presentación de los resultados del primer semestre de 2018. Los activos netos de esta sociedad al 30 de septiembre de 2018, último cierre presentado, ascienden a un importe negativo de 25,6 millones de euros. Las diferencias de conversión acumuladas de nuestros negocios en Brasil ascendían a 31 de diciembre de 2017 a 6,2 millones de euros negativas, no obstante, estas diferencias serán llevadas al resultado consolidado del grupo una vez se vendan las acciones de la compañía.
- (iii) El importe de la provisión registrada asciende a 5 millones de euros estimada sobre la base del coste de reestructuración y reclamaciones de personal.

- 6.3 *Expliquen y, en su caso, cuantifiquen el impacto en el ejercicio 2018 derivado de la entrada en vigor de la nueva Norma Foral del Impuesto sobre Sociedades en el País Vasco, que entre otros, supone la reducción del tipo impositivo del 28% anterior al 26% en 2018 y al 24% en 2019.*

Hemos realizado a la fecha un cálculo aproximado del impacto de las modificaciones fiscales de la NF del Impuesto sobre Sociedades aplicable en Bizkaia que no plantea diferencias significativas en los volúmenes de activos y pasivos diferidos registrados en nuestro balance ni, por tanto, efectos significativos en la cuenta de resultados.

- 6.4 *En la nota 23 de la memoria consolidada indican que 12 millones € de los ingresos de explotación están denominados en pesos argentinos y en la nota 3 incluyen un análisis de sensibilidad al tipo de cambio de las principales monedas a las que está expuesta el grupo, entre las que incluyen el peso argentino. Teniendo en cuenta que Argentina cumple los requisitos para calificarse como economía hiperinflacionaria desde el 1 de julio de 2018, indiquen los impactos registrados en la declaración intermedia de gestión correspondiente al tercer trimestre de 2018 a este respecto y señalen el tipo de política contable que han aplicado en cuanto a su repercusión en las partidas de patrimonio neto.*

Actualmente tenemos dos entidades jurídicas en Argentina que durante el ejercicio 2017 generaron 12 millones de euros de ingresos, no obstante, sus activos fijos materiales ascendían a 1,1 millón de euros y sus existencias eran prácticamente nulas. El efecto de la reexpresión de cifras exigido por la NIC29 para economías hiperinflacionarias, del que actualmente disponemos de una estimación, no presenta impactos significativos en resultado (mayor resultado por 0,2 millones de euros) y en patrimonio (menor patrimonio por 0,4 millones de euros), que en los datos de la declaración intermedia de gestión no fueron incorporados por inmateriales.

- 6.5 *Respecto a la conciliación del gasto por impuesto y el resultado de multiplicar el resultado contable por el tipo impositivo aplicable, indiquen la manera de computar el tipo aplicable utilizado, de conformidad con la NIC 12.81 (c).*

La conciliación del gasto por impuesto de sociedades incluida en la Nota 27 de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2017, parten del resultado contable antes de impuestos al que se le aplica el tipo impositivo nominal. Cabe señalar que, por un lado, se opera en varias jurisdicciones distintas con tipos nominales aplicables diferentes, y, por otro lado, ciertas compañías jurídicas han obtenido en el ejercicio 2017 un resultado contable negativo (la más significativa Brasil) que hizo que el importe resultante de la aplicación de este tipo nominal, sobre la cifra de beneficio agregado antes de impuesto quedara en un 20%.

7. *Por último, y en relación con la formulación de las cuentas anuales a partir del 2018, se les recuerda lo siguiente:*
- 7.1 *El informe de gestión individual habrá de contener una exposición fiel sobre la evolución y los resultados de los negocios y la situación de la sociedad individual Global Dominion Access, S.A. y no de su grupo consolidado.*
- 7.2 *En el apartado 1 1.4 relativo a "indicadores claves de resultados no financieros" del Informe no financiero incluido en el Informe de Gestión, indican que "En base a los temas relevantes señalados en el área alta de la matriz de materialidad y con el objetivo de seguir las recomendaciones de un estándar altamente aceptado como es GRI Dominion identifica, además de los indicadores estándar recogidos en la opción "Esencial" de los Estándares GRI que dan respuesta o un número significativo de los temas tratados, los siguientes indicadores específicos". En este sentido, adjuntan un cuadro con un listado de indicadores GRI estándares para una serie de temas identificados, pero sin dar información o, en su caso, cuantificarlos. Se les recuerda que deben dar información de cada uno de los Estándares GRI a los que se han acogido.*
- 7.3 *Respecto a las combinaciones de negocios de los últimos ejercicios, en su caso, debería indicarse si existen beneficios por impuestos diferidos adquiridos en estas combinaciones de negocios que no se reconocieron en la fecha de la adquisición pero han sido reconocidos tras dicha fecha, incluyendo una descripción del suceso o cambio en las circunstancias que dieron lugar a que los beneficios por impuestos diferidos se reconociesen (NIC 12.8.1.k).*
- 7.4 *Debe revelarse, respecto a cada uno de los acuerdos por contraprestaciones contingentes, una estimación del rango de resultados posibles (sin descontar) en la fecha de adquisición, y en los periodos posteriores, todos los cambios en el rango de resultados posibles (sin descontar) y las razones de dichos cambios (NIIF3. B64g y B67b).*
- 7.5 *Debe desglosarse, en su caso, la parte de pérdidas del negocio conjunto o la entidad asociada no reconocidas, distinguiendo las que corresponden al ejercicio y las acumuladas, en el caso de que la entidad haya dejado de reconocer la parte que le corresponde en las pérdidas de algún negocio conjunto o entidad asociada a la hora de aplicar el método de la participación (NIIF 12.22(c)).*

- 7.6 *Con respecto a la implementación de la NIIF 16 Arrendamientos, y dado que el Grupo indica en la nota 2.7 del informe financiero del primer semestre de 2018, que se estima que los principales arrendamientos que tendrán que ser reconocidos en el balance se corresponden con las tiendas arrendadas para llevar a cabo la comercialización de los servicios prestados por "Servicios tecnológicos", deberían facilitar desgloses cuantitativos y cualitativos amplios sobre el impacto esperado de esta nueva norma, indicando, en la medida de lo posible, simplificaciones prácticas y exenciones al reconocimiento que se prevé aplicar, impacto esperado en activos y pasivos contabilizados, así como en la cuenta de resultados y en la naturaleza de los gastos a registrar bajo NIIF 16, entre otros aspectos.*

Tomamos nota de los recordatorios señalados al objeto de la preparación de los estados financieros individuales y consolidados correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2018.