

AmRest Holdings, SE

COMISIÓN NACIONAL DE MERCADO DE VALORES

Dirección de Informes Financieros y Corporativos
Edison, 4
28006 Madrid
España



Muy Sres. Nuestros:

Nos referimos a su carta de fecha 24 de julio de 2019 en la que solicitan cierta información y explicaciones sobre los estados financieros individuales y consolidados de AmRest Holdings SE a 31 de diciembre de 2018 (en adelante, "AmRest"), así como a las distintas conversaciones mantenidas con posterioridad en relación a ese mismo tema.

Adjunto a la presente encontrarán el documento preparado por el departamento financiero de AmRest dando cumplida respuesta a todo lo solicitado. Dado que el departamento financiero de AmRest tiene como idioma de trabajo el inglés, el documento original ha sido redactado en dicho idioma. No obstante, también se ha preparado una traducción al español del documento, que también se acompaña.

Quedamos a su disposición para cualquier aclaración o información adicional que puedan necesitar en relación al documento adjunto.

Atentamente,

Eduardo Rodríguez-Rovira
Secretario no consejero del Consejo de Administración
AmRest Holdings, SE

COMISIÓN NACIONAL DE MERCADO DE VALORES

Dirección de Informes Financieros y Corporativos
Edison, 4
28006 Madrid
España

En relación con la carta del 24 de julio de 2019 recibida de la Comisión Nacional de Mercado de Valores, en la que se solicita a AmRest Holdings SE (en adelante, AmRest o el Grupo) que facilite información adicional y una explicación sobre los asuntos de los que se nos indica en la carta, con relación a las Cuentas Anuales Individuales y Consolidadas correspondientes al periodo finalizado el 31 de diciembre de 2018 y el Informe Intermedio del 1T 2019, les remitimos a la siguiente información explicativa. La respuesta a las cuestiones planteadas (presentadas a continuación en negrita) se proporciona, para su comodidad, de acuerdo al mismo orden que en la carta citada anteriormente.

Asimismo, enviamos la traducción al español para vuestra conveniencia.

- 1. Las combinaciones de negocios realizadas por el Grupo en los ejercicios 2017 y 2018 han sido muy significativas, tanto en el número de transacciones como en las cuantías de las contraprestaciones transferidas y/o en los activos y pasivos registrados, según se muestra en las notas 6 y 41c de la memoria consolidada. Concretamente, el epígrafe de fondo de comercio ha pasado de 176 millones € a cierre de 2016 a 369 millones € en 2018, suponiendo el 25,6% del total del balance, mientras que el activo intangible consolidado asciende a 240,8 millones € a cierre de 2018, representando un 16,7% del total activo.**

El párrafo 10 de la NIIF 3 Combinaciones de negocios establece que en la fecha de adquisición, la adquirente reconocerá de forma separada del fondo de comercio los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y cualquier participación no dominante de la adquirida. En este sentido, los fundamentos de las conclusiones de la NIC 38 Activos intangibles, en su párrafo 19B, se refieren a este asunto indicando que el reconocimiento separado de activos intangibles, sobre la base de una estimación del valor razonable (en adelante, VR), en lugar de incluirlos en la plusvalía, proporciona mejor información para los usuarios de los estados financieros incluso si se requiere un considerable grado de juicio para estimar el VR.

En relación con el reconocimiento de activos intangibles en las combinaciones de negocios realizadas en 2017 y 2018, se observa que, en varias de ellas, se han afluado intangibles en concepto de bases de datos de clientes y restaurantes o por cánones iniciales, entre otros activos. Sin embargo, en otras combinaciones correspondientes a negocios aparentemente similares, no se han registrado tales intangibles, surgiendo fondos de comercio de importe material.

- 1.1. Indiquen por qué no se han afluado este tipo de activos intangibles en las combinaciones de negocios más significativas realizadas en 2017, correspondientes a KFC-Rusia (reconociendo 20,9 millones € de fondo de comercio) y Pizza Hut-Francia (reconociendo 8,8 millones € de fondo de comercio).**

Cabe señalar que, a lo largo del texto, podemos hacer referencia a los restaurantes del Grupo como restaurantes propios o restaurantes de franquicia.

Los restaurantes propios son aquellos en los que AmRest opera los restaurantes bajo marcas propias o como franquiciado. Los restaurantes de franquicia son aquellos en los que AmRest actúa como franquiciador (para marcas propias o en base a un contrato de máster franquicia).

Por consiguiente, si AmRest es propietario de una marca concreta (La Tagliatella, Sushi Shop, Bacoa, Blue Frog o Kabb), opera restaurantes propios y también gestiona la red de restaurantes de franquicia.

En el caso de que AmRest opere bajo marcas franquiciadas (KFC, Pizza Hut [PH], Burger King, Starbucks), en general, el Grupo opera restaurantes propios. Con respecto a las actividades de Pizza Hut en mercados seleccionados, AmRest también puede ser responsable de gestionar la red de subfranquiciadores conforme a Contratos de Máster Franquicia firmados con el propietario de dicha marca.

Los cánones de entrada, como inmovilizado intangible, están presentes en cada adquisición de restaurantes operados bajo marcas franquiciadas. Los cánones de entrada se reconocen como inmovilizado intangible para los restaurantes operados por AmRest, es decir, restaurantes propios. Respectivamente, ese inmovilizado intangible no existe cuando la adquisición incluye restaurantes de franquicia. El inmovilizado intangible de los cánones de entrada tampoco existe en el caso de negocios adquiridos que operan bajo marcas propias.

Por consiguiente, dicho inmovilizado intangible no existe y no se reconoció en la combinación de negocios para Sushi Shop, Bacoa, Pizza Portal (marcas propias adquiridas), tuvo un saldo relativamente pequeño para PH Francia, PH Rusia (donde el número de restaurantes propios adquiridos fue relativamente pequeño) y tuvo un valor significativo cuando el Grupo adquirió un número mayor de restaurantes para ser operados por AmRest bajo marcas franquiciadas (Starbucks Alemania, KFC Francia, KFC Rusia).

El inmovilizado intangible relacionado con los clientes puede tener un carácter contractual y no contractual. En el sector de la restauración, y específicamente en las adquisiciones del Grupo, se observa sobre todo el inmovilizado intangible asociado a clientes sin relación contractual, como la base de datos de clientes, la relación de franquicia o las bases de datos de proveedores.

Las relaciones con clientes adquiridas en una combinación de negocios que no surgen de un contrato puede identificarse porque la relación es separable. Una lista de clientes comprende información sobre los clientes, como sus nombres e información de contacto. Una lista de clientes también puede tener forma de base de datos, que incluya otra información sobre los clientes, como su historial de pedidos e información demográfica. Normalmente, una lista de clientes no surge de un derecho contractual o de otro tipo legal. No obstante, una lista de clientes adquirida en una combinación de negocios suele cumplir el criterio de separabilidad. A menudo, la interpretación de si un acuerdo es contractual o no se considera algo complejo en la bibliografía contable. Conforme a las NIIF, las relaciones contractuales de clientes siempre se reconocen de forma separada al fondo de comercio, pero las relaciones no contractuales de clientes se reconocen únicamente si son separables. El apartado IE28 en los Ejemplos Ilustrativos explica que se considera que existe relación con clientes si la entidad tiene información sobre los clientes y un contacto habitual con ellos, y si los clientes pueden contactar directamente con la entidad.

En cada adquisición, el Grupo investiga siempre que el negocio adquirido tiene un programa de fidelidad para sus clientes y elabora listas de clientes que recopilan datos sobre las transacciones de los mismos. En función de la adquisición, el Grupo puede identificar si esos posibles activos existen o no. Por ejemplo, el Grupo contrató a un experto independiente y obtuvo la valoración del inmovilizado intangible de la relación con clientes para las siguientes adquisiciones siguiente: Starbucks Alemania y Pizza Portal. Ese activo también fue valorado por un especialista externo para el negocio de PH Francia, ya que en Francia hay un programa activo de clientes, y se adquirió una base de datos con las transacciones históricas. Para

PH Francia, la valoración razonable de la base de datos de clientes (0,1 millones de EUR) se evaluó como inmaterial, por lo que no se reconoció.

En otros negocios adquiridos, el Grupo observó que no había programas de fidelidad o bases de datos que recopilaran datos de transacciones para clientes que pudieran utilizarse en el proceso de valoración. En general, ese será el caso de los negocios de KFC (en particular, para KFC Rusia). Por consiguiente, el Grupo concluyó que no hay posibles activos identificados separables que pudieran ser reconocidos.

En líneas generales, los tipos de inmovilizado intangible relacionados con clientes que el Grupo reconoce en la fecha de adquisición dependen de algunos factores. Uno de ellos sería una mezcla de los restaurantes propios frente a los restaurantes de franquicia adquiridos. Cuando los restaurantes propios están presentes en la adquisición, el Grupo se centra en la valoración razonable del inmovilizado material, los contratos de alquiler favorables/desfavorables, y la evaluación del pasivo relacionado con los costes del cierre de restaurantes. Cuando se adquiere una cadena importante de restaurantes de franquicia, el Grupo se centra en verificar los contratos de franquicia favorables/desfavorables, los posibles derechos de exclusividad y las relaciones de franquicia.

Otro factor sería siempre que el Grupo adquiere un negocio que opera bajo una marca propia o bajo marcas franquiciadas. En el caso de negocios operados bajo marcas franquiciadas, el Grupo puede formalizar o no contratos de exclusividad/máster franquicia. Por consiguiente, en función del tipo de negocio, el Grupo puede reconocer marcas (Bacoa, Pizza Portal y Sushi Shop) o contratos de exclusividad y máster-exclusividad (Starbucks, Alemania, PH Francia). En el caso de los negocios de KFC, al Grupo no se le otorgaron contratos de exclusividad, pero en algunas adquisiciones, se analizaron las denominadas zonas de prioridad; analizamos con los tasadores externos siempre que pudiera dar lugar al reconocimiento de activos separados.

Por último, en la adquisición ajena a restaurantes de Pizza Portal, aparte de la base de datos de clientes y la marca comercial, el Grupo obtuvo de los especialistas en valoraciones externos una valoración razonable de las aplicaciones de *software* y las bases de datos de proveedores (restaurantes) a efectos de la contabilidad del precio de compra.

Para las últimas adquisiciones, el Grupo utilizó el apoyo de expertos externos con respecto a la valoración del inmovilizado intangible y material: para KFC Francia, para KFC Rusia, para Starbucks Alemania, PH Francia, PH Alemania, Pizza Portal y KFC Alemania. Asimismo, el Grupo dependerá del trabajo de un valorador externo para la contabilidad final de la adquisición de Sushi Shop.

- 1.2. *En el caso de la combinación de negocios de Sushi cuyo contrato de adquisición se firmó en julio de 2018 y se hizo firme el 31 de octubre de 2018, registrando 148,9 millones € de fondo de comercio y 92 millones € en concepto de marca, indiquen si no se han identificado activos intangibles adicionales o si los mismos no cumplen las condiciones para su reconocimiento por separado.***

La fecha de obtención del control sobre el negocio de Sushi Shop fue el 31 de octubre de 2018. Actualmente, el Grupo está trabajando en la verificación de los valores razonables de los activos y pasivos adquiridos. Los informes del Grupo para 2018, 1T 2019 y 1S 2019 incluyen una contabilidad provisional en ese sentido.

El Grupo evaluó que la marca es el inmovilizado intangible más importante adquirido en la combinación de negocios de Sushi Shop. La valoración razonable interna se llevó a cabo a 31 de diciembre de 2018. Se reconoció provisionalmente un activo intangible con su respectivo pasivo por impuestos diferidos.

Para el proceso de asignación del precio de compra, el Grupo contrató a Ernst & Young como especialista en valoraciones externos. El posible inmovilizado intangible ya ha sido verificado y (si fuese necesario) será valorado por el tasador externo:

- marca,
- base de datos de clientes evaluada (hay un programa de fidelidad activo en el Grupo Sushi Shop),
- relaciones con franquiciados,
- contratos de franquicia favorables/desfavorables,
- contratos de alquiler favorables/desfavorables,
- contratos de suministro favorables/desfavorables.

Para las combinaciones de negocios mencionadas en los puntos anteriores, se indica que se designó una entidad independiente especializada para determinar el valor razonable de los activos adquiridos. En el caso de Sushi Shop, en la nota 6 se indica que en el marco del proceso provisional de adjudicación del precio de adquisición, el Grupo ha reconocido a la marca Sushi Shop por 92 millones €, siendo una valoración interna y provisional que se someterá a una ulterior verificación.

- 1.3. Deberán facilitar el nombre de los expertos independientes, así como qué activos han valorado, la fecha de los informes, si éstos presentan cautelas o salvedades, y en tal caso describirlas, y si se han tomado los valores de tales informes para la contabilización de cada una de las combinaciones de negocios o se ha realizado algún ajuste adicional por parte de AmRest, en cuyo caso aporten su justificación.**

Tal como se describe en los puntos anteriores, para la mayoría de las transacciones, el Grupo utilizó expertos externos que apoyaron la identificación de los activos y determinaron los valores razonables. Las valoraciones razonables de los informes se registraron en la contabilidad del precio de compra final, excepto algunas valoraciones, que se estimaron como inmateriales.

El Grupo no revela en las cuentas anuales consolidadas los nombres de los especialistas contratados y tampoco los detalles del alcance del trabajo realizado por ellos, ya que la NIIF 3 no exige esas informaciones a revelar y el Grupo no considera que sea una práctica vigente en el mercado.

No obstante, tal como se ha solicitado, este es el resumen del alcance del análisis realizado y los valores razonables determinados por los tasadores externos:

Adquisición	Tasador externo	Valoración razonable realizada (o considerada) por el tasador externo	Salvedades en el informe
Starbucks Alemania	Ernst & Young (2016)	Derechos de exclusividad, base de datos de clientes, alquileres no comerciales, inmovilizado material	Sin salvedades
Pizza Hut Francia	Ernst & Young (2018)	Derecho de máster franquicia con exclusividad, base de datos de clientes, relaciones con clientes, alquileres no comerciales, inmovilizado material	Sin salvedades
KFC Francia	Grant Thornton (2017 y 2018)	Inmovilizado material (incluida la valoración del pleno dominio realizada por CBRE y Cushman Wakefield)	Sin salvedades
KFC Rusia	НЭО ЦЕНТР (2017)	Inmovilizado material	Sin salvedades
Pizza Portal	Ernst & Young (2018)	Marca comercial, base de datos de clientes, base de datos de proveedores, inmovilizado intangible (incluido <i>software</i>), inmovilizado material y equipos	Sin salvedades
Pizza Hut Alemania	Ernst & Young (2018)	Inmovilizado material (contratos de máster franquicia, exclusividad, alquileres no comerciales)	Sin salvedades
KFC Alemania	Ernst & Young (2018)	Inmovilizado material, alquileres no comerciales (zonas prioritarias)	Sin salvedades

En relación con las combinaciones de negocios realizadas en 2018, el párrafo B64(q) de la NIIF 3 requiere el desglose de los importes de los ingresos ordinarios y resultados de la adquirida desde la fecha de adquisición, así como si la fecha de adquisición hubiera tenido lugar al comienzo del ejercicio anual sobre el que se informa.

En el caso de Sushi Shop, en la nota 6 se indica que si la adquisición hubiese tenido lugar al inicio del año, el beneficio neto del Grupo habría sido inferior en 0,3 millones €, si bien esta estimación se basa en los datos financieros históricos consolidados de Sushi Shop Group (SSG) elaborados con arreglo a las normas contables locales, normalizados respecto al cargo de los costes financieros, dado que los intereses abonados y contabilizados por SSG fueron significativamente superiores a la media en el Grupo AmRest, por lo que los costes financieros a efectos de la publicación de información anterior se redujeron para reflejar los costes medios de los intereses en el Grupo AmRest.

En el caso de KFC-Francia, en la nota 6 se indica que para todos los establecimientos adquiridos en 2017, si la adquisición hubiera sucedido el 1 de enero de 2017, el beneficio neto se habría reducido en 0,4 millones €, si bien esta estimación se basa en datos históricos de los restaurantes KFC-Francia con arreglo a los PCGA de Estados Unidos. Para los establecimientos adquiridos en 2018, si la adquisición hubiera sucedido el 1 de enero de 2018, no habría tenido efecto alguno en el beneficio neto, si bien esta estimación está ajustada conforme a los indicadores de estacionalidad prevista de la marca KFC-Francia.

- 1.4.** *Para las dos anteriores combinaciones, faciliten el resultado real de conformidad con las NIIF de la adquirida desde la fecha de adquisición y como si la fecha de adquisición hubiera sido el comienzo del ejercicio 2018, facilitando una conciliación con el resultado ajustado desglosado en la nota 6.*

Confirmamos que las cifras reveladas en la nota 6 representan la estimación del Grupo de los resultados e ingresos adicionales que se habrían comunicado si la adquisición hubiese tenido lugar al comienzo del ejercicio, de conformidad con las NIIF.

La intención del Grupo no era sugerir que las cifras reveladas no se habían elaborado como su mejor estimación de los saldos establecidos, de conformidad con las NIIF. En su lugar, el Grupo quería destacar que eran datos proforma y explicar los supuestos utilizados en la elaboración de la información. Por consiguiente, el Grupo no tiene otras estimaciones que las reveladas. Para la próxima información financiera, el Grupo aclarará específicamente que los respectivos datos representan los resultados según las NIIF.

La NIIF 3 no proporciona orientación alguna sobre cómo calcular la información proforma para la revelación exigida por el apartado B64qii. Tampoco hay mucha orientación en la bibliografía contable. En la publicación de PricewaterhouseCoopers *The Manual of Accounting 2018* se trata este asunto en la FAQ 29.237.1 – Orientación sobre la elaboración de la información proforma.

Se menciona lo siguiente: «En la práctica, podría haber varios enfoques, que varían desde una simple agregación de resultados hasta agregaciones más complejas (aunque podría decirse que más significativas), con ajustes para las adecuaciones a las políticas contables, la estructura de deuda revisada y otros factores similares. En nuestra opinión, cuando se realizan ajustes en la información proforma revelada conforme a la NIIF 3, estos deberían:

- mostrarse y explicarse claramente,
- ser atribuibles directamente a la transacción en cuestión, y no con relación a decisiones o eventos futuros,
- ser admisibles objetivamente».

En la publicación se explica también que el hecho de mostrar y explicar claramente los ajustes podría incluir la necesidad de establecer, por ejemplo, los supuestos en los que se basan los ajustes y los orígenes de los importes en cuestión.

En base a lo anterior, el Grupo intentó elaborar la información con la diligencia debida, incluida la presentación de los supuestos utilizados y las fuentes de los datos que fueron el punto de partida para dicha elaboración.

A la hora de elaborar la información, el Grupo tuvo en cuenta todas las circunstancias en las que debían incluirse los ajustes para reflejar la adecuación de las políticas contables a las NIIF, la eliminación de las transacciones entre empresas del grupo y el negocio adquirido (si lo hubiera), o incluido el efecto de los ajustes del valor razonable, como si hubiesen tenido lugar al inicio del periodo y pudieran tener un impacto sustancial en los resultados comunicados (como los ajustes en los gastos por amortización). Asimismo, el Grupo tuvo en cuenta si debía incluirse o excluirse algún ajuste de gastos financieros adicional para el periodo anterior a la combinación. Por ejemplo, después de la adquisición de AmRest, el Grupo Sushi Shop opera sin deuda externa e interna; por lo tanto, se consideró que era pertinente incluir el respectivo ajuste en la elaboración de los datos como si la adquisición hubiese tenido lugar al inicio del ejercicio. El efecto del coste financiero normalizado fue de 4,9 millones de EUR (coste financiero inferior para reflejar el coste promedio del gasto financiero en el Grupo AmRest). El Grupo cree que los supuestos realizados son admisibles objetivamente. El objetivo de la información elaborada fue presentar el impacto en los ingresos y los resultados, si la adquisición se hubiese producido con anterioridad, de conformidad con las NIIF.

El precio de adquisición convenido para Sushi Shop incluyó un elemento de contraprestación contingente en forma de earn-out (cláusula de pago atendiendo a beneficios futuros). Las partes acordaron que si el EBITDA de 2018 excedía de un importe determinado, los vendedores recibirían un pago adicional, de hasta 10 millones €, al precio de adquisición. Como el umbral convenido no se alcanzó, se considera que el elemento de contraprestación contingente es nulo para la determinación del precio de adquisición.

La NIIF 3.58 establece que algunos cambios en el VR de una contraprestación contingente que reconozca la adquirente después de la fecha de adquisición pueden ser el resultado de información adicional que la adquirente obtenga después de esa fecha sobre hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición. Estos cambios son ajustes del periodo de valoración. Sin embargo, los cambios que procedan de sucesos ocurridos tras la fecha de adquisición, tales como cumplir un objetivo de ganancias, alcanzar un precio por acción determinado o alcanzar un hito en un proyecto de investigación y desarrollo, no son ajustes del periodo de valoración. La adquirente contabilizará los cambios en el VR de una contraprestación contingente que no sean ajustes del periodo de valoración valorando la contraprestación contingente por su VR en cada fecha de información y reconociendo los cambios en el VR en el resultado del ejercicio.

- 1.5. *De conformidad con la NIIF 3.B64(g)(ii), faciliten la siguiente información: (i) Una descripción de los acuerdos, incluyendo cómo se determina el importe del pago, que según indican podía ascender hasta 10 millones €; (ii) confirmen si el importe reconocido en la fecha de adquisición fue nulo o se consideró nulo a 31 de diciembre de 2018 una vez no se alcanzó el umbral. En caso de haberse considerado nulo tras la fecha de adquisición, justifiquen por qué no han registrado la reducción del valor de la contraprestación contingente en el resultado del ejercicio, conforme a lo descrito por la NIIF 3.*

Los detalles de la determinación del posible pago del importe de la cláusula de pago atendiendo a beneficios futuros ("earn-out") se convinieron en los acuerdos preliminares firmados entre el Vendedor y el Comprador en julio de 2018 y no cambiaron con posterioridad. El importe de *earn-out* se estableció en base a los resultados del EBITDA 2018 del Grupo Sushi Shop para el ejercicio completo 2018. El pago estaba condicionado a que el Grupo Sushi Shop alcanzara un determinado umbral elevado del EBITDA

para 2018. Si el EBITDA excedía otro nivel superior acordado, el *earn-out* total se establecería a nivel de 10 millones de EUR. Cualquier nivel de EBITDA entre esos dos umbrales daría lugar a un *earn-out* entre 0 y 10 millones de EUR. Se acordó realizar la verificación final en base a las cuentas anuales auditadas, como máximo, el 30 de junio de 2019.

El valor razonable de la contraprestación contingente es reconocido inicialmente por el adquirente en la fecha de adquisición, como parte de la contraprestación transferida, calculado a su valor razonable en la fecha de adquisición. Por consiguiente, en la fecha de adquisición, es decir, el 31 de octubre de 2018, el Grupo analizó los resultados de 10 meses del Grupo Sushi Shop, las previsiones de 2 meses esperadas y los comparó con los requisitos de *earn-out*. El Grupo determinó que el valor de la contraprestación contingente en la fecha de adquisición era nulo.

Esto se confirmó posteriormente con los resultados finales del Grupo Sushi Shop correspondientes al ejercicio completo 2018. El Grupo cree que no es oportuno realizar ningún ajuste en la cuenta de resultados en ese caso.

- 2. *El estado consolidado de situación financiera del grupo AmRest a 31 de diciembre de 2018 recoge un fondo de comercio de 368,7 millones €, el cual se desglosa en nota 15 por grupos de unidades generadoras de efectivo (en adelante, UGEs).***

El importe recuperable de las UGEs se basó en el valor en uso, y se ha estimado utilizando flujos de efectivo descontados, los cuales se derivan del presupuesto correspondiente a los siguientes tres años y las previsiones para los ejercicios siguientes. Tales proyecciones del flujo de efectivo representan la mejor estimación de la dirección respecto a la gama de condiciones económicas que se darán a lo largo de un periodo de cinco años, extrapolando las proyecciones del último ejercicio y utilizando una tasa de crecimiento regular para los ejercicios siguientes.

Asimismo, aportan información cuantitativa y cualitativa de las principales hipótesis tomadas en consideración en la elaboración del test de deterioro del fondo de comercio: tasa de crecimiento del valor residual, el tipo de descuento antes y después de impuestos, y el margen del EBITDA presupuestado medio ponderado.

Finalmente, señalan que AmRest ha llevado a cabo un análisis de sensibilidad respecto a las pruebas de deterioro a 31 de diciembre de 2018 que conllevaron la estimación del valor en uso, determinando como posibles cambios razonables una variación del 10% de los datos de partida de las hipótesis clave antes mencionadas, indicando que solo en el caso de KFC-Rusia, una variación del 10% en el margen del EBITDA presupuestado medio daría lugar a una pérdida por deterioro de un importe de 1,7 millones €.

Respecto a la información detallada en la nota 15, se les requiere la siguiente información:

- 2.1. *En relación con la hipótesis clave cuantificada correspondiente al margen del EBITDA presupuestado medio ponderado aclaren lo siguiente: (i) si es el margen medio para el periodo de tres años correspondiente al presupuesto del Grupo, o para el periodo de cinco años, indicando, en caso de ser solo para los tres primeros años, cómo se proyectan los ejercicios cuarto y quinto; y (ii) cómo está ponderada dicha magnitud.***

El importe recuperable de las unidades generadoras de efectivo (UGEs) con el fondo de comercio se calculó utilizando los flujos de efectivo descontados. Los flujos de efectivo se derivan de los presupuestos para los tres ejercicios siguientes y las previsiones para los dos ejercicios siguientes. Las previsiones de los flujos de efectivo más allá del periodo de 5 años se calculan extrapolando las previsiones del ejercicio anterior

utilizando una tasa de crecimiento constante para los ejercicios posteriores. Las tasas de crecimiento no superan la tasa de crecimiento promedio a largo plazo para los productos, sectores, país o mercado en los que se utiliza el activo.

El Grupo revela un margen EBITDA medio ponderado presupuestado, que se calcula como la media para el periodo previsto de 5 años, es decir, sin el impacto del elemento del valor residual. Los ingresos presupuestados se utilizan como ponderaciones.

El Grupo también incluirá la aclaración anterior en el próximo informe al final del ejercicio cuando presente los resultados de los test de deterioro.

2.2. *Respecto a la tasa de crecimiento del valor residual, faciliten el % que el valor residual supone sobre el importe recuperable del total de activos para cada grupo de UGEs.*

Los datos revelados en la Nota 15 sobre las estimaciones utilizadas para medir los importes recuperables de las unidades generadoras de efectivo que incluyen fondo de comercio y marcas con vida útiles indefinidas ofrecen toda la información que exige la NIC 36.134, apartados a-f. En el caso del test de deterioro del fondo de comercio de KFC Rusia que es sensible a posibles cambios en el margen EBITDA promedio, el Grupo reveló que el importe recuperable superó el importe en libros de la UGE siendo el importe de 24,9 millones de EUR.

De manera similar a la práctica del mercado observada, el Grupo no revela la información sobre el porcentaje que el valor residual supone sobre el importe recuperable total.

Las NIIF no exigen esa revelación. El Grupo no cree que la presentación de esos datos aumente la transparencia y comparabilidad entre entidades. En opinión del Grupo, dicho porcentaje dependerá de muchos factores, incluida la etapa de la vida del negocio (puesta en marcha, fase de desarrollo, negocio consolidado) o la especificidad del sector en el que la entidad opera. El Grupo considera que, si presentara esas cifras, sería necesario aportar explicaciones cualitativas adicionales de hipótesis empresariales sensibles.

Además, el Grupo no observa que sea una práctica de mercado vigente, por lo que no cree que esa revelación mejore la comparabilidad entre entidades. Por consiguiente, el Grupo decidió voluntariamente no revelar dicha información.

Tal como se revela en las Cuentas Anuales Consolidadas, el Grupo lleva a cabo un análisis de sensibilidad, teniendo en cuenta los posibles cambios en las principales hipótesis financieras. A 31 de diciembre de 2018, dicho análisis de sensibilidad evaluó el efecto de los cambios en (1) el tipo de descuento aplicado, (2) el margen EBITDA medio presupuestado, y (3) la tasa de crecimiento para el valor residual. Para ampliar el análisis de sensibilidad, el Grupo tendrá en cuenta para los próximos periodos declarados el análisis adicional del impacto de los posibles cambios en las ventas o el número de aperturas que se correlacionen con el valor de ventas.

2.3. *En el caso del grupo de UGEs de KFC-Rusia, con un fondo de comercio asignado de 35,5 millones €, para el cual el análisis de sensibilidad ha revelado una menor holgura ante cambios razonablemente posibles en las hipótesis clave, faciliten las razones que justifican la evolución de sus hipótesis clave: (i) el margen EBITDA se ha situado en un 14,6% en 2018 frente a un 12,74% en 2017; (ii) el tipo de descuento después de impuestos ha sido del 14,97% en 2018 frente a un 16,82% en 2017.*

En las cuentas anuales consolidadas publicadas correspondientes a 2018, en la Nota 15, se han presentado las hipótesis para los test de deterioro realizados en el ejercicio 2017. Lamentablemente, debido a un error evidente, se presentaron los datos sobre «Tipo de descuento después de impuestos» y «Margen EBITDA

medio ponderado presupuestado» de las cuentas anuales consolidadas de 2016 (en lugar de las correspondientes a 2017). Las hipótesis correctas sobre el ejercicio 2017 son las siguientes:

Ejercicio 2017	Hungría	Rusia	España	China	Rumanía	Alemania
Tipo de descuento después de impuestos	7,44 %	14,85 %	6,63 %	8,61 %	9,37 %	4,39 %
Tipo de descuento antes de impuestos implícito	8,17 %	18,57 %	8,85 %	11,49 %	11,15 %	6,41 %
Margen EBITDA medio ponderado presupuestado	20,61 %	12,96 %	21,25 %	12,62 %	23,72 %	6,45 %

(i) Con respecto al margen EBITDA: en 2018, el margen EBITDA medio ponderado presupuestado fue del 14,6 %, en comparación con el 12,96 % en 2017. El motivo principal del aumento del margen EBITDA fue el mejor resultado obtenido en el ejercicio 2018 que asumido en el test de deterioro en 2017. Las ventas netas logradas por KFC Rusia en 2018 fueron un 14 % superiores a las previstas en el test de deterioro de 2017, los costes administrativos y generales se encontraron a nivel del 2,7 % de las ventas (con respecto al 3,9 % de las ventas en el test de deterioro de 2017) y el margen EBITDA alcanzó un 14,8 % (frente al 11,8 % previsto en el test de deterioro para 2017). En octubre de 2017, el Grupo adquirió acciones en Chicken Yug OOO, lo que dio lugar a la incorporación de 22 restaurantes (incremento aprox. 10 %) a la cartera de KFC en el mercado ruso. El impacto del flujo de efectivo adicional generado por estos restaurantes, así como el efecto de la dimensión (que influye en el nivel de los costes administrativos y generales), tuvo un impacto positivo en el flujo de efectivo generado en 2018. Además, desde 2018, en el mercado ruso hay instalados quioscos de pedidos (autopedidos), que tienen un impacto positivo en los costes laborales.

(ii) El tipo de descuento después de impuestos fue del 14,97 % en 2018, en comparación con el 14,85 % en 2017. El cambio en dicho tipo fue de 0,12 pp, lo cual no es significativo.

2.4. En el caso de Alemania-Starbucks, con un fondo de comercio asignado de 35 millones €, se observa en el desglose del resultado por país del Informe de Gestión consolidado que el EBITDA 2018 ha sido de -1,7 millones €, y fue de -0,6 millones € en 2017. Asimismo, en el informe financiero trimestral correspondiente al primer trimestre de 2019, se indica que el EBITDA (sin impacto de la 16) ha sido de -1,6 millones € frente a -1,1 millones € en el trimestre comparativo de 2018. En consecuencia, justifiquen por qué el margen EBITDA ha pasado del 9,57% en 2017 a 9,8% en 2018, y que la tasa de descuento después de impuestos ha pasado de 5,08% a 4,30% en 2018.

Los datos presentados en el Informe de Gestión Consolidado presentan el resultado para el país como total, sin indicar los resultados por marca. El Grupo opera en el mercado alemán bajo la marca Starbucks (SBX), así como KFC, Pizza Hut y La Tagliatella. Por lo tanto, no está justificado comparar el EBITDA alcanzado por Alemania con Starbucks en los resultados de Alemania. La actividad de Starbucks en Alemania generó un valor positivo de EBITDA tanto para 2017 como 2018.

El margen EBITDA medio ponderado presupuestado en 2018 fue del 9,8 %, en comparación con el 6,45 % en 2017. La previsión financiera para SBX Alemania elaborada en diciembre de 2017 a efectos del test de deterioro del fondo de comercio fue prudente y moderada. En ese momento, había pasado un año desde la adquisición del negocio y, para el Grupo, todavía había algunas incertidumbres sobre la evolución del rendimiento del mismo. Tras los 12 meses de 2018, se demostró que estábamos transformando el negocio, obteniendo datos positivos en el resultado final (principalmente, gracias a la optimización de los costes generales, administrativos y de ocupación, la gestión mixta de las ventas, la negociaciones de los alquileres, etc.). Todas estas iniciativas (las ya realizadas y aquellas aún en proyecto) demostraron que

estábamos en el camino correcto para mejorar la rentabilidad y fueron la base para la previsión financiera actualizada para SBX Alemania elaborada en diciembre de 2018.

El tipo de descuento después de impuestos fue del 4,30 % en 2018, en comparación con el 4,39 % en 2017. Tal como se describe en el apartado 2.3 anterior, lamentablemente hubo un error evidente en las cuentas anuales consolidadas publicadas para 2018. El cambio en el tipo de descuento después de impuestos fue de 0,09 pp, lo cual no es significativo.

En el caso del grupo de UGEs Sushi Shop, con un fondo de comercio asignado provisionalmente a 31 de diciembre de 2018 de 148,9 millones €, se indica en la nota 6 que el Grupo considera que no existen indicadores de deterioro.

2.5. Amplíen esta explicación, considerando que, según se ha indicado en el punto 1.5 anterior a 31 de diciembre de 2018 no se cumplió la cláusula de pago contingente al no alcanzarse el umbral estimado de EBITDA 2018, y que Sushi Shop aportó pérdidas en el ejercicio 2018.

El Grupo adquirió el Grupo Sushi Shop dos meses antes de finalizar el ejercicio. El precio de adquisición se confirmó mediante el modelo de valoración elaborado internamente, así como las aprobaciones empresariales y corporativas. Dado que la operación se llevó a cabo entre partes no vinculadas, el Grupo considera que representó un precio de mercado.

El Grupo no cree que la falta de pago de *earn-out* fuese un indicador de deterioro, ya que se determinó que el nivel mínimo para el pago contingente era un nivel ambicioso, en lugar de un nivel empresarial normal. Sushi Shop también contribuyó (tal como se esperaba) un EBITDA positivo. Además, el Grupo no observó desviaciones significativas con respecto a las hipótesis que pudieran ser indicadores de deterioro y, por lo tanto, no consideró necesario realizar los test de deterioro.

El párrafo 134 de la NIC 36 Deterioro del valor de los activos requiere desgloses de información para aquellas UGEs o grupos de UGEs para las que el importe en libros del fondo de comercio o de los activos intangibles con vidas útiles indefinidas sea significativo. En la nota 14 Inmovilizado intangible, se indica que el Grupo considera que las marcas, los derechos de exclusividad, así como otros inmovilizados intangibles con vidas útiles indefinidas, no generan flujos de entrada de efectivo que sean independientes en gran medida de otros grupos de activos. En consecuencia, las marcas y otros inmovilizados intangibles no constituyen una UGE y no se comprueban de manera independiente, comprobándose con sus valores de fondo de comercio relevantes.

En la nota 15 se desglosan los importes del fondo de comercio y de las marcas propias con vida útil indefinida por grupos de UGEs. Sin embargo, no se desglosan los importes correspondientes al resto de activos con vida útil indefinida mencionados en la nota 14. Asimismo, en la nota 40i se detalla la vida útil para el inmovilizado intangible, si bien no es posible conciliarlo con los importes y categorías de inmovilizado intangible desglosados en la nota 14.

2.6. Faciliten una conciliación entre la información facilitada en nota 40i sobre la vida útil definida e indefinida para diversos activos intangibles, con los importes y categorías desglosados en el movimiento del inmovilizado intangible de la nota 14 y las explicaciones referentes a la existencia de marcas, derechos de exclusividad y otros inmovilizados intangibles con vidas útiles indefinidas.

Tal como se describe en la Nota 40i de las cuentas anuales consolidadas para 2018, los inmovilizados intangibles con vidas útiles indefinidas son solo las marcas. Las marcas con vidas útiles indefinidas se presentan en la Nota 14 bajo el título «Marcas registradas». A continuación, se presentan los detalles por marca y categoría a 31 de diciembre de 2018 (en millones de EUR).

Marca	Vida útil	Valor bruto	Amortización inmovilizado intangible acumulada	Deterioro	Valor neto
La Tagliatella	indefinida	65,0			65,0
Pizza Portal	indefinida	0,9			0,9
Sushi Shop	indefinida	92,0			92,0
Blue Frog	definida	4,8	-1,4		3,3
Bacoa	indefinida	2,5			2,5
		165,1	-1,4	0,0	163,7

En la Nota 14 «Licencia de uso de las marcas comerciales Pizza Hut, KFC, Burger King, Starbucks», el Grupo presenta el derecho de uso de marcas de las franquicias (también denominado canón de entrada en el apartado 1.1).

En «Relaciones con franquiciados» a 31 de diciembre de 2018, se presentan las relaciones con los franquiciados para la marca La Tagliatella (valor neto en libros 29,3 millones de EUR).

Los derechos de exclusividad, así como el derecho de máster franquicia, se presentan en la categoría «Otro inmovilizado intangible». A continuación, se indican los detalles a 31 de diciembre de 2018:

Categoría	Vida útil	Valor bruto	Amortización inmovilizado intangible acumulada	Deterioro	Valor neto
Derecho de máster franquicia PH en Francia	definida	6,0	-1,3		4,8
Derechos de exclusividad Starbucks Romania	definida	11,3	-5,5		5,8
Derechos de exclusividad Starbucks Alemania	definida	2,5	-1,3		1,2

Mejoraremos la información relacionada con el inmovilizado intangible con vida útil indefinida en el informe a finales de ejercicio 2019.

3. El balance individual de AmRest Holdings, S.E. registra un saldo de 391,7 millones € en concepto de instrumentos de patrimonio correspondientes a inversiones en empresas del grupo a largo plazo, que representa el 60,4% del total activo.

Respecto al deterioro de estas inversiones, en la nota 6 de la memoria individual se informa de que la Sociedad considera que hay indicios de deterioro en sus participadas si el valor contable neto de la inversión supera el valor teórico contable del patrimonio de la participada. Además se consideran otras circunstancias, como la disminución de la actividad de las participadas u otras situaciones que podrían indicar signos de deterioro en las empresas.

En este sentido, señalan que a 31 de diciembre de 2018 se daban las condiciones para analizar las inversiones en 5 filiales (AmRest (Malta y propietaria del negocio en Rusia), AmRest EOOD (Bulgaria), Restaurant Partner Polska Sp. z o.o (Polonia), AmRest Francia SAS y AmRest China PTE Ltd), desglosándose el tipo de descuento después de impuestos y el margen de EBITDA medio ponderado presupuestado. Se indica que el crecimiento de los ingresos operativos se basa en proyecciones estimadas por la Administración en función de la evolución prevista de los diversos planes comerciales estratégicos para los próximos 5 años.

- 3.1. *Faciliten la tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones más allá del periodo de 5 años, indicando si excede de la tasa media de crecimiento a largo plazo para el sector y para el país en los que opera la entidad. Indiquen el % que supone el valor residual sobre el total del valor recuperable. En el caso de existir diferencias con respecto a las tasas de crecimiento del valor residual consideradas a nivel consolidado (nota 15 de la memoria), expliquen los motivos.*

Para extrapolar las previsiones más allá de un periodo de 5 años, la Sociedad ha utilizado una tasa de crecimiento constante para los ejercicios posteriores. Las tasas de crecimiento no exceden las tasas de crecimiento medias a largo plazo para el sector y para el país en el que la sociedad opera, y son las mismas que las comunicadas en la nota 15 de las cuentas anuales consolidadas.

Las tasas de crecimiento utilizadas en los test de deterioro se presentan en la tabla siguiente:

Tasas de crecimiento para valores residuales	Tasas de crecimiento para valores residuales
Rusia	1,20 %
Polonia – Pizza Portal	2,50 %
China	2,50 %
Bulgaria	2,80 %
Francia	1,65 %

De manera similar a la práctica del mercado observada, la Sociedad no revela la información sobre el porcentaje que el valor residual supone en el importe recuperable total.

La Sociedad no cree que la presentación de esos datos aumente la transparencia y comparabilidad entre entidades. En opinión de la Sociedad, dicho porcentaje dependerá de muchos factores, incluida la etapa de la vida del negocio (puesta en marcha, fase de desarrollo, negocio consolidado) o la especificidad del sector en el que la entidad opera. La Sociedad considera que, si presentara esas cifras, sería necesario aportar explicaciones cualitativas adicionales de hipótesis empresariales sensibles.

Además, la Sociedad no observa que sea una práctica de mercado vigente, por lo que no cree que esa revelación mejore la comparabilidad entre entidades. Por consiguiente, la Sociedad decidió voluntariamente no revelar dicha información.

Tal como se revela en la Nota 6 de las Cuentas Anuales Individuales, la Sociedad lleva a cabo tests de deterioro de las inversiones si hay indicadores de deterioro en las participadas. La Sociedad reveló el valor del tipo de descuento después de impuestos aplicado a las previsiones de los flujos de efectivo, así como el margen EBITDA medio ponderado presupuestado (que no difieren de las cifras presentadas en las Cuentas Anuales Consolidadas). Para el próximo informe, la Sociedad incluirá información adicional sobre la tasa de crecimiento para el valor residual. Las tasas de crecimiento para los valores residuales aplicadas en los tests a efectos de las Cuentas Anuales Consolidadas eran acordes con las tasas de crecimiento aplicadas en los tests de deterioro a efectos de consolidación.

- 3.2. *Faciliten un análisis de sensibilidad ante cambios razonablemente posibles para las hipótesis clave (tasa de descuento, margen EBITDA y tasa de crecimiento del valor residual).*

Las hipótesis del análisis de sensibilidad son las mismas que las indicadas en la Nota 15 de las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2018.

En base al análisis de sensibilidad realizado, un cambio del 10 % en el margen EBITDA medio presupuestado para Rusia y un cambio del 5 % en el tipo de descuento darían lugar a un deterioro de 10,8 millones de EUR. Los cambios en el valor residual asumido en el test del análisis de sensibilidad, no darían lugar a una pérdida por deterioro.

En base al análisis de sensibilidad realizado, un cambio razonable en las hipótesis clave no daría lugar al reconocimiento de pérdidas por deterioro de las otras inversiones analizadas.

Entre las inversiones en empresas del grupo destaca AmRest China, con un valor en libros de 40,3 millones € y un patrimonio neto a cierre de 2018 de 30,4 millones €, cuyas hipótesis clave han evolucionado de manera favorable para el valor recuperable resultante: el tipo de descuento después de impuestos ha pasado de 8,61% en 2017 a 7,55% en 2018, y el margen de EBITDA medio ponderado presupuestado ha pasado de 11,69 a 12,2%.

3.3. *Describan el enfoque utilizado por la dirección para determinar los valores asignados a cada hipótesis clave, y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes de información externas, indicando, en caso contrario, por qué difieren de la experiencia pasada o de las fuentes externas.*

En las cuentas anuales publicadas correspondientes a 2018, en la Nota 6.1, se han presentado datos comparativos con hipótesis para el test de deterioro de las inversiones realizadas en el ejercicio 2017. Lamentablemente, debido a un error evidente, se presentó la información sobre el margen EBITDA medio ponderado presupuestado para AmRest China del análisis de deterioro de 2016. El margen EBITDA medio ponderado presupuestado correcto para China en el ejercicio 2017 debería ser el 12,62 % (tal como se presenta en el punto 2.3). El margen EBITDA medio ponderado presupuestado ha caído del 12,62 % al 12,2 % en 2018. El importe recuperable se calculó utilizando flujos de efectivo descontados. Los flujos de efectivo se elaboran en base a los presupuestos para los tres ejercicios siguientes y la previsión para los ejercicios posteriores. La caída de 0,42 pp del EBITDA medio ponderado presupuestado se derivó del presupuesto revisado de 3 ejercicios que se desarrolló en el ejercicio 2018. La nueva previsión no influyó en la sensibilidad de la inversión analizada.

El tipo de descuento después de impuestos para China ha caído del 8,61 % en 2017 al 7,55 % como resultado de los factores siguientes:

- la tasa libre de riesgo y la prima de riesgo fueron más bajas durante la elaboración de los análisis en el ejercicio 2018 (fuente de información externa);
- K_d (coste de deuda) fue inferior para China debido a la aplicación del coste de deuda externa logrado realmente.

El enfoque utilizado durante la elaboración del importe recuperable de la UGE no se modificó entre 2017 y 2018. Los datos elaborados reflejan la experiencia pasada. Tal como se describe en el punto 2.1 y anteriormente, los flujos de efectivo descontados se derivan de los presupuestos y previsiones de 3 ejercicios para los dos ejercicios siguientes (fuente de información interna). El enfoque del Grupo es calcular los tipos de descuento utilizando el coste del capital medio ponderado (WACC, por sus siglas en inglés). Los componentes más significativos de la WACC (tasa libre de riesgo, prima de riesgo, beta) se obtienen de fuentes de información externa independientes que no se modificaron durante los ejercicios analizados.

4. *En la nota 5 Información por segmentos se indica que, como grupo de entidades dinámicas en desarrollo que operan en distintos mercados y varios segmentos del negocio de la restauración, AmRest está constantemente bajo el análisis del Consejo de Administración. El Grupo elabora diversos informes en los que se presentan de varias maneras sus actividades empresariales. Los segmentos operativos se establecen sobre la base de los informes de gestión empleados por el Consejo de Administración al adoptar las decisiones estratégicas. El Consejo de Administración analiza el rendimiento del Grupo mediante el desglose geográfico en divisiones, que diferencia así, en cinco segmentos: Europa Central y del Este (CEE), Europa Occidental, China, Rusia y Otros, diferenciándose dentro de ellos por países y por productos y servicios (KFC, Pizza Hut, Starbucks, etc). Las zonas geográficas se identifican con arreglo a*

la semejanza de los productos y servicios, las características similares del proceso de producción y de la base de clientes y las similitudes económicas (por ejemplo, la exposición a los mismos riesgos de mercado).

Adicionalmente, se facilita en un subapartado titulado Información sobre las áreas geográficas información individual para los países de Polonia y Chequia, pertenecientes al segmento CEE, y para España, Francia y Alemania dentro del segmento de Europa Occidental, desglosándose el importe neto de la cifra de negocios y el total activo no corriente, de conformidad con la NIIF 8.33.

- 4.1.** *Con respecto a los criterios argumentados sobre la agregación de segmentos por zonas geográficas tan amplias como pueden ser CEE o Europa Occidental, de conformidad con la NIIF 8.12 justifiquen de manera menos genérica y más centrada en las características específicas de la actividad empresarial del Grupo los motivos que permiten la agregación de segmentos practicada, a pesar de incluir países y/o divisiones con márgenes medios muy variados.*

El Grupo gestiona la red de restaurantes (propios y de franquicia) en varios segmentos, que son acordes con las principales regiones geográficas de sus operaciones:

- Europa Central y del Este («CEE»), donde, históricamente, la Sociedad fue fundada y abrió sus primeros restaurantes, y continuó su actividad a través del crecimiento orgánico y adquisiciones en ejercicios anteriores;
- Rusia, donde AmRest gestiona la red de restaurantes KFC y Pizza Hut;
- Europa Occidental («WE»), un segmento que comprende principalmente España, Francia y Alemania, donde se operan tanto marcas franquiciadas como registradas. Este segmento creció de forma significativa como resultado de las adquisiciones en los ejercicios 2016-2018;
- China, donde se operan las redes de dos marcas registradas: Blue Frog y Kabb;
- El último segmento denominado «Otros» no incluye operaciones de restaurantes. Incluye operaciones del agregador de ventas de entrega a domicilio Pizza Portal, los servicios de cadena de suministro prestados fuera del Grupo, las oficinas centrales corporativas y algunos departamentos funcionales, incluido el Equipo Ejecutivo, Control, Tesorería, Relaciones con Inversores, y Fusiones y Adquisiciones.

La identificación de segmentos tiene su origen en el historial de expansión del Grupo y no ha cambiado durante muchos años. Se elaboran informes internos para los segmentos anteriores.

El Grupo no considera que sus operaciones en países concretos sean segmentos operativos. Por lo tanto, no hay agregaciones de conformidad con la NIIF 8.12, y este punto no se aplica a la presentación de información del Grupo.

- 4.2.** *Con respecto a los países para los que se facilita información individual (Polonia, Chequia, España, Francia y Alemania), justifiquen por qué los mencionados países no constituyen segmentos operativos de los que informar por separado, de conformidad con la NIIF 8.11.*

Los resultados del Grupo se comunican periódicamente al Consejo de Administración. El Grupo elabora informes en los que se presentan de varias maneras las actividades empresariales. Los informes internos básicos incluyen información sobre los segmentos tal como se presenta en las cuentas anuales, que posteriormente se complementa con información en función del rendimiento a nivel de país o por marcas operadas.

Asimismo, en la estructura del Grupo, no hay consejeros a nivel de países que sean directamente responsables de los resultados a dicho nivel, o que mantengan un contacto habitual con el Consejo de

Administración y el Equipo Ejecutivo para debatir actividades, resultados financieros y planes a nivel de países individuales.

La dirección toma las decisiones sobre la asignación de recursos y la evaluación del desempeño a nivel de segmentos, tal como se indica en las cuentas anuales, en lugar de a nivel de países.

Por tanto, el criterio del Grupo es que los países individuales no son segmentos operativos tal como se define en la NIIF 8.5. Por consiguiente, no se tienen en cuenta la NIIF 8.12 y la NIIF 8.13, ya que el Grupo no cree que tenga lugar ninguna agregación de segmentos operativos.

La nota que ustedes mencionan se elabora para cumplir los requisitos de la NIIF 8.33 sobre áreas geográficas, donde (por ejemplo) si los ingresos de países extranjeros individuales son sustanciales, deben comunicarse por separado.

- 4.3. De conformidad con la NIIF 8.32, faciliten los ingresos ordinarios procedentes de clientes externos por cada producto y servicio, o cada grupo de productos y servicios similares, salvo que no se disponga de la información y el coste de su obtención resulte excesivo, en cuyo caso se indicará este hecho.**

El Grupo reconoce dos flujos principales de ingresos, de naturaleza y características diferentes. Incluyen ingresos provenientes de nuestros clientes en restaurantes e ingresos de las relaciones con los franquiciados (incluidas las posibles ventas de productos de las cocinas centrales o la transacción de cadena de suministro organizada por AmRest). Esos dos flujos de ingresos se caracterizan por las diferentes obligaciones de desempeño por parte de AmRest y los distintos riesgos relacionados con clientes en cuanto a riesgo de crédito o dependencia del riesgo del cliente a los productos y servicios proporcionados, y los clientes captados, tal como se indica en las cuentas anuales consolidadas para el ejercicio 2018 en la nota 7.

Las ventas de restaurantes constituyen alrededor del 94 % de los ingresos totales del Grupo.

A efectos de la elaboración de las cuentas anuales consolidadas, el Grupo no recoge ni analiza los ingresos externos en desgloses más detallados. Por ejemplo, no se recoge la información sobre los tipos de productos y servicios vendidos, como los tipos específicos de diversos alimentos o bebidas.

Franquicias y otras ventas constituyen alrededor del 6 % de los ingresos totales del Grupo y se analizan también de manera agregada.

Por lo tanto, el Grupo cree que los dos flujos de ingresos presentados en las cuentas anuales reflejan el modo en que se analiza y revisa el negocio. Si la estrategia se modificara en el futuro, el Grupo incluiría los ajustes aplicables en las cuentas anuales consolidadas.

Todos los segmentos presentan EBITDA y resultado de explotación positivo, salvo el segmento Otros, con un EBITDA de -17,7 millones € y un resultado de explotación de -18,4 millones € (en 2017, estos importes fueron de -13,6 millones € y -14,0 millones €, respectivamente).

El segmento Otros "comprende las actividades empresariales no relacionadas con los restaurantes en general", indicando que incluye "Otras funciones auxiliares desempeñadas por las filiales para el Grupo, como, por ejemplo, el Equipo Ejecutivo, Control, Tesorería, Relaciones con Inversores, y Fusiones y Adquisiciones. En «Otros» se incluyen asimismo los gastos relacionados con las operaciones de Fusiones y Adquisiciones no finalizadas durante el período, mientras que los gastos relacionados con las fusiones y adquisiciones culminadas se asignan a los segmentos correspondientes. Además, en «Otros» se incluyen las actividades empresariales no relacionadas con los restaurantes que lleva a cabo AmRest Holdings SE, SCM sp. z.o.o. y sus filiales, Restaurant Partner Polska Sp. z o.o. (agregador de restaurantes) y otras entidades menores que prestan servicios de cartera (holding) y/o financiación".

Por su parte, en la nota 11 del informe de gestión consolidado se indica que "El segmento Otros comprende las ventas del Grupo SCM obtenidas por entidades no vinculadas y los ingresos de Pizzaportal.pl". Finalmente, en la nota 2 de la memoria consolidada se detalla la estructura del Grupo y las filiales consolidadas, desglosándose 3 filiales que integran el Grupo SCM para las que se indica que prestan "servicios de suministro para los restaurantes operados por el Grupo".

4.4. *Indiquen separadamente los resultados que aporta al segmento Otros la actividad realizada por el Grupo SCM de prestación de servicios de suministro para los restaurantes operados por el Grupo. Señalen si los precios considerados en estos servicios corresponderían a los precios en transacciones realizadas en condiciones de independencia mutua.*

Los ingresos de las empresas de SCM que ofrecen servicios de suministro comprenden las ventas a clientes externos, así como los servicios de suministro proporcionados a empresas del Grupo AmRest. Los ingresos recibidos de clientes externos durante el ejercicio 2018 constituyeron el 81 % de los ingresos totales del Grupo SCM.

Con respecto al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018, la contribución de las empresas del Grupo SCM (SCM Sp. z o.o., Activita Sp. z o.o. y SCM s.r.o.) al segmento «Otros» fue la que se indica a continuación:

Ingresos por el importe de 14,5 millones de EUR (Ingresos totales del segmento «Otros» 17,3 millones de EUR);

EBITDA por el importe de 2,6 millones de EUR (EBITDA total del segmento «Otros» (17,7) millones de EUR);

Resultado de explotación por el importe de 2,3 millones de EUR (EBIT total del segmento «Otros» (18,4) millones de EUR).

Los precios pagados por AmRest en la compra de materias primas y servicios basados en la cadena de suministro organizada por SCM son acordes a las condiciones del mercado y realizadas en condiciones de independencia mutua y no se derivan de los precios que SCM aplica en las transacciones de terceros.

4.5. *De conformidad con la NIIF 8.27, faciliten los métodos de asignación de activos, pasivos, transacciones y costes centralizados al segmento Otros, para la comprensión de la información segmentada revelada. En el caso de existir asignaciones asimétricas, detallen su naturaleza e incidencia.*

El activo y el pasivo no se analizan a nivel de segmento, por lo que no se comunican a 31 de diciembre de 2018 ni con y posterioridad.

Los ingresos, costes y resultados comunicados por segmentos son generados por los activos adquiridos en las inversiones de capital reveladas para el mismo segmento.

El segmento «Otros» incluye transacciones seleccionadas de las oficinas centrales y funciones centrales, tal como se describe en las cuentas anuales consolidadas para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018. Las respectivas transacciones se presentan en el segmento «Otros» de manera constante a lo largo de los periodos a declarar.

El Grupo no cree que haya asignaciones asimétricas relevantes entre los segmentos operativos.

La NIIF 8.24 establece que se desglose información en relación con cada segmento sobre activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, entre otros aspectos, siempre que dicha información sea examinada por la máxima instancia en la toma de decisiones operativas o se facilite de otro modo con regularidad a tal instancia. Tanto en las cuentas anuales 2017 como en los estados financieros intermedios a 30 de junio de 2018 se facilita información por segmentos correspondiente al fondo de comercio, activo total, activos por impuestos diferidos y pasivo total. Sin

embargo, en cuentas anuales 2018 no figura esta información, habiéndose sustituido por el desglose de activos no corrientes distinto de instrumentos financieros y activos por impuestos diferidos para Polonia, Chequia, España, Francia y Alemania, sin aportar estas magnitudes para los segmentos.

- 4.6.** *Indiquen por qué ha dejado de facilitarse la información relativa a activos no corrientes por segmentos en las cuentas anuales 2018, dado el incremento significativo de los saldos de estos epígrafes a cierre de 2018 y su relevancia en el total del balance.*

Los saldos del activo y el pasivo no suelen indicarse en los informes internos a la dirección y, por consiguiente, no se analizan habitualmente. En los últimos años, los requisitos de la NIIF 8 se han reducido con respecto a la información del activo y el pasivo por segmentos. En el ejercicio 2018, el Grupo ha realizado una importante verificación tanto del contenido como de la forma de sus cuentas anuales consolidadas. En este proceso, se concluyó que la presentación del activo y el pasivo (incluidos totales, activos por impuestos diferidos o saldos del fondo de comercio) no es exacta, ya que no refleja los informes internos y no debería presentarse en la nota de información por segmentos.

El Grupo presenta detalles del fondo de comercio, incluido cualquier cambio, en una nota aparte en las cuentas anuales consolidadas. En la nota se muestra el nivel al que se reconocen y se analizan los fondos de comercio para determinar su deterioro, que no es superior a los segmentos operativos. El Grupo cree que la información mencionada es detallada, transparente y más útil para los usuarios de las cuentas anuales.

- 5.** *En la nota 28 de la memoria consolidada, relativa a Beneficios de los empleados y pagos basados en acciones, se describen los 4 acuerdos de planes de opciones sobre acciones existentes a 31 de diciembre de 2018, todos ellos liquidables en acciones salvo una parte de las opciones del plan 2 por existir la opción de liquidar en efectivo a elección del empleado.*

El párrafo 44 de la NIIF 2 Pagos basados en acciones establece que la entidad debe revelar la información que permita a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza y alcance de los acuerdos de pagos basados en acciones que se hayan producido a lo largo del ejercicio.

Faciliten las siguientes aclaraciones respecto a las características de los planes descritas en la nota 28:

- 5.1.** *Aclaren los requerimientos para la irrevocabilidad o consolidación de los derechos otorgados por cada uno de los planes.*

En este sentido, aclaren qué quiere decir la información incluida en la columna "Términos y condiciones de inversión de las opciones" que aparece en la tabla facilitada en la nota 28 de memoria consolidada, que en cambio en la nota 9 de la memoria individual se denomina "Términos y condiciones para la adjudicación de las opciones".

Debido a un error tipográfico o de traducción se derivaron los títulos diferentes. En ambas cuentas anuales, la tabla en las citadas notas 28 y 9 presenta las mismas características, que son «Términos y condiciones de la irrevocabilidad de la concesión de las opciones».

La siguiente tabla presenta los términos y condiciones de la irrevocabilidad de la concesión de las opciones:

Plan	Términos y condiciones de la irrevocabilidad de la concesión de las opciones (Estados financieros anuales consolidados para 2018)	Comentario
2 – SOP	1-5 años, 20 % por año	Las opciones sobre acciones concedidas se consolidan en 5

		tramos. Después de cada año a partir de la Fecha de Concesión, el 20% de las opciones concedidas se consolidan.
3 - MIP	3 años, 33 % p.a.	Las opciones sobre acciones concedidas se consolidan en 3 tramos, cada uno en proporción de 1/3 de la concesión después del 3er, 4to y 5to año a partir de la Primera Fecha de Concesión.
4 - SOP	3-5 años, 60 % después del año 3, 20 % después del 4º y 5º año	Las opciones sobre acciones concedidas se consolidan en 3 tramos. Después de tres años a partir de la Fecha de Concesión, el 60% de las opciones concedidas se consolidan. Después del 4to y 5to año a partir de la Fecha de Concesión, el 20% de las opciones concedidas se consolidan.
5 - MIP	3-5 años, 33 % p.a	Las opciones sobre acciones concedidas se consolidan en 3 tramos, cada uno en proporción de 1/3 de la concesión después del 3er, 4to y 5to año a partir de la Fecha de Concesión.

La política detallada de los Planes de opciones sobre las acciones está disponible públicamente en el sitio web de AmRest:

<https://www.amrest.eu/es/inversores/planes-de-opciones-sobre-acciones-para-los-empleados>

5.2. Indiquen el plazo máximo de las opciones emitidas, señalando si el plazo de 10 años de la tabla en la nota 28 debe considerarse desde la concesión del plan o desde cada fecha de consolidación de un % de los derechos.

En este sentido, aclaren por qué en el movimiento del número de opciones se observa un total de 1.500.000 opciones pérdidas durante 2018, a pesar de que aparentemente el precio de ejercicio era de 9,1€ frente a 10,28€ de media ponderada del precio de la acción en las fechas de ejercicio, y parece desprenderse que existe un periodo de 10 años para su ejercicio.

Los términos y condiciones principales para la concesión de las opciones son:

- las opciones pueden ejercerse en un máximo de 10 años desde la fecha de concesión. Después de este momento, las opciones vencen;
- en caso de rescisión del contrato, las opciones que no son irrevocables se pierden y el periodo de vencimiento para las opciones ya consolidadas es de 1 año desde la fecha de la dimisión;
- las opciones pueden ejercerse únicamente después de que finalice el periodo necesario para la irrevocabilidad de la concesión;
- el periodo necesario para la irrevocabilidad de la concesión difiere entre planes; los detalles se presentan en la nota 28 de las cuentas anuales consolidadas.

Teniendo en cuenta lo anterior, las opciones perdidas conforme al Plan 5 por la cantidad de 1.500.000 opciones, presentadas en la nota 28 de las cuentas anuales consolidadas, representan las opciones no irrevocables de las personas cuyo empleo finalizó durante 2018. Considerando el hecho de que las opciones conforme al Plan 5 se concedieron entre los ejercicios 2017 y 2018, y que la primera fecha límite de consolidación es después de 3 años desde la fecha de concesión, no se habían consolidado ningunas opciones conforme a este plan a finales del ejercicio 2018.

- 5.3. Con respecto al precio de ejercicio, en el caso de los planes 3 y 5 se indica que se incrementa en el año 1, 2 y 3 en un 11%. Aclaren si en el caso de los planes 2 y 4 el precio de ejercicio de la opción es igual al precio de mercado de las acciones de la Sociedad en la fecha de concesión de las opciones, a pesar de que el plazo máximo de ejercicio puede llegar hasta los 10 años.**

En el caso de los Planes 2 y 4, el precio de ejercicio de las opciones es, en general, igual al precio de mercado de las acciones de la Sociedad en la fecha en que se conceden las opciones. No hay ningún incremento en los precios de ejercicio en los Planes 2 y 4.

- 5.4. En la tabla que contiene el movimiento del número de opciones durante el ejercicio, se desglosan unos importes en concepto de "Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al final del ejercicio" para los Planes 2 y 3. Aclaren a qué se refiere esta información, tomando en consideración que según se indica al inicio de la nota 28 únicamente parte de las opciones en el Plan 2 están contabilizadas como liquidadas en efectivo debido a la disponibilidad del método de liquidación, no existiendo esta posibilidad en el caso del Plan 3.**

Esto es una diferencia de traducción. La partida debería denominarse «Ejercitables al final del periodo». Tal como se indica al comienzo de la nota 28, el método de liquidación en efectivo puede elegirse únicamente para una parte de las opciones conforme al Plan 2.

El informe de auditoría de las cuentas anuales individuales señala como una cuestión clave los pagos basados en instrumentos de patrimonio, señalando que "La compañía tiene programas de incentivos basados en acciones para los empleados clave de la propia Sociedad y de sus principales subsidiarias. Este hecho ha sido considerado como una cuestión clave de nuestra auditoría debido a su significatividad en los estados financieros de la Sociedad para el ejercicio 2018 y la complejidad de los métodos contables relacionados con los programas de incentivos otorgados y por los repartos realizados sobre los costes y pagos entre cada Sociedad del Grupo a la que resulta de aplicación".

En la nota 6.1 de la memoria individual se indica que "El valor de la inversión en AmRest Sp. z o.o. y AmRest SRO se ajustó por los costes capitalizados del plan de opciones sobre acciones (opciones sobre acciones otorgadas a los empleados de las filiales) en 2,8 millones € y 0,6 millones €, respectivamente". Asimismo, en la nota 12 sobre el importe neto de la cifra de negocios se desglosa un importe de 5,4 millones € en concepto de "ingresos repercutidos a las filiales por el plan de opción de acciones" y un gasto de 2,7 millones € por "Coste de las opciones otorgadas a los empleados".

- 5.5. Faciliten información adicional sobre esta cuestión, indicando la normativa contable en que se ha basado el registro contable practicado en el ejercicio 2018 y la complejidad de los métodos contables y repartos realizados sobre los costes y pagos entre cada sociedad del Grupo, a los que se refiere el auditor en su opinión.**

Tal y como se indica en la nota 4.7 de la sección Normas de registro y valoración, la sociedad dominante considera los planes de opciones sobre acciones como una contribución a la filial que se hace efectiva a través del servicio de personal que recibe a cambio de los instrumentos de patrimonio de las opciones de la sociedad dominante entregados, que se registra como un valor mayor de la inversión que la dominante

tiene en la filial donde el empleado presta el servicio. El aumento de la inversión con respecto a los planes de opciones sobre acciones se presenta en la Nota 6.1 de las cuentas anuales individuales.

El valor total del plan de opciones sobre acciones reconocido en 2018 ascendió a 3,4 millones de EUR, de los cuales 2,8 millones de EUR asignados a AmRest sp. z o.o. corresponden a los acuerdos de planes de opciones sobre acciones suscritos con los empleados de las filiales del Grupo directamente participadas por esta sociedad.

En el caso de opciones liquidadas en acciones, la dominante cobra a la filial pertinente el valor intrínseco de las opciones sobre acciones a transferir al participante del plan de opciones sobre acciones. Los ingresos totales relacionados con estas transacciones se presentan en la Nota 12 de las cuentas anuales individuales y ascendieron a 5,4 millones de EUR en 2018.

De acuerdo a la consulta nº 2 del BOICAC 97/2014, cuando la dominante firma acuerdos de liquidación (acuerdos de transferencia de acciones), a través de los cuales la dominante cobra el valor intrínseco del coste del acuerdo equivalente al valor de mercado de las acciones entregadas, se considera que hay dos operaciones diferenciadas:

- Una operación corporativa no genuina de contribución de la dominante en la filial que se registra como un valor superior de la inversión, de acuerdo con la consulta nº 7 del BOICAC 75/2008;
- Una segunda operación corporativa de distribución o recuperación de la inversión que es equivalente a la diferencia entre el importe repercutido descrito anteriormente (5,4 millones de EUR) y el coste de las opciones en la fecha de concesión (-2,7 millones de EUR) que se registra como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias en la partida de ingresos netos del plan de acciones (2,7 millones de EUR).

La revelaciones realizadas en la nota 12 con respecto a los ingresos procedentes del plan de opciones sobre acciones (2,7 millones de EUR) se elaboraron solo para aclarar la metodología de cálculo de los ingresos mencionados anteriormente. Ambos importes se llevarán a términos netos en la siguiente publicación de las cuentas anuales individuales, ya que la naturaleza del importe es un ingreso, no la diferencia entre un ingreso y un coste, como podría entenderse debido a la expresión dada a los cálculos en la nota 12.

Concilien el gasto de 6,7 millones € registrado en el consolidado por los costes reconocidos con relación a los planes relativos a los programas de incentivos, según se indica en la nota 28, con los incrementos de las inversiones en participadas y otros movimientos relacionados de las cuentas individuales.

El coste total reconocido en 2018 relacionado con los planes basados en acciones ascendió a 6,7 millones de EUR. La tabla de movimientos en la nota 6 de las cuentas anuales individuales presenta el cambio neto en los planes basados en acciones durante el periodo, lo que significa que el movimiento tiene en cuenta no solo los costes del periodo, sino también lo ejercitado. La conciliación del coste del periodo en 2018 en relación a los planes basados en acciones se presenta en la tabla siguiente:

Cuentas anuales individuales del ejercicio 2018:	Importe (en millones de EUR)
Cambio total en las inversiones con relación al coste presentado en la nota 6 de las cuentas anuales individuales (en millones de EUR)	119,5
La parte relacionada con los planes basados en acciones (AmRest sp. z o.o. y AmRest SRO)	3,4

Coste reconocido en el periodo con relación a los planes basados en acciones que incrementa el valor de las inversiones	6,7
Materialización de los planes basados en acciones durante el periodo que disminuye el valor de las inversiones	(3,3)

El coste total en relación a los planes basados en acciones reconocido en 2018 ascendió a 6,7 millones de EUR y se presenta en la nota 6 de las cuentas anuales individuales, disminuido por el importe de las materializaciones de dichos planes durante el ejercicio 2018, que es 3,3 millones de EUR. Esto puede conciliarse adicionalmente con los datos en las cuentas anuales consolidadas:

- 2,6 millones de EUR – ejercicio de los pagos basados en acciones en la nota 23 con movimientos de capital;
- 0,7 millones de EUR – pago procedente del plan de opciones sobre acciones de los empleados liquidado en efectivo (el estado de flujos de efectivo muestra pagos de 0,6 millones de EUR –la diferencia está en el redondeo y el posible cierre de libros entre la fecha de pago y la fecha de declaración).

6. Tal y como se indica en el "Informe sobre la supervisión de los informes financieros anuales", correspondiente al ejercicio 2017, la CNMV ha decidido incluir dentro del plan de revisión de las cuentas anuales del ejercicio 2018 la supervisión del cálculo de las ganancias por acción. Entre otras cuestiones, en el informe se recuerda que las entidades deben incorporar información sobre el número de acciones y la fecha de incorporación al cálculo de las ganancias por acción, así como realizar un análisis sobre la existencia de instrumentos con potenciales efectos dilusivos, como por ejemplo las remuneraciones a los empleados que queden bajo el alcance de la NIIF 2.

A este respecto, la nota 34 de las cuentas anuales consolidadas de AmRest, relativa a Ganancias por acción, se presenta una tabla con el cálculo del número medio ponderado de acciones ordinarias, con un único ajuste correspondiente a las acciones emitidas el 15 de octubre de 2018, y siendo coincidentes los importes de las ganancias por acción básicas y diluidas.

En el Informe de Gestión consolidado se indica que en 2018, el Grupo ha estado adquiriendo acciones propias con vistas a: (i) la ejecución de los planes de opciones sobre acciones; y (ii) para garantizar la disponibilidad del importe de 13 millones € en acciones propias para posibilitar el planificado pago a antiguos propietarios de Sushi Shop Group SAS, en el marco de la combinación de negocios realizada el 31 de octubre de 2018.

Indiquen cómo se han considerado en el cálculo de las ganancias por acción básicas y diluidas, los siguientes aspectos:

- 6.1** *Las acciones propias de la Sociedad que, a 31 de diciembre de 2018, ascendían a 1.586.738 acciones.*
- 6.2** *Las acciones ordinarias emitidas como parte de la contraprestación transferida en la combinación de negocios de Sushi Shop (NIC 33.22).*
- 6.3** *Los cuatro planes de remuneración en acciones vigentes, descritos en la nota 28 de la memoria consolidada (NIC 33.24 y NIC 33.41).*
- 6.4** *En caso de que, como consecuencia de las respuestas a las preguntas 6.1 a 6.3 anteriores, se ponga de manifiesto la necesidad de corregir el cálculo de las ganancias por acción básicas y/o diluidas, aporten un nuevo cuadro a efectos informativos.*

El Grupo ha realizado el siguiente análisis a 31 de diciembre de 2018 para las transacciones mencionadas anteriormente con respecto a los cálculos de las GPA:

- a) Por regla general, las acciones propias constituyen un elemento que se incluye en el número medio ponderado de acciones a efectos del cálculo de las GPA básicas y diluidas.
- b) Durante todo el periodo 2018, hubo un número significativo de opciones consolidadas y fácilmente ejercitables conforme a programas basados en acciones dentro del Grupo.
- c) Desde octubre de 2018, también se tuvo en cuenta, a efectos del cálculo de las GPA, un número de acciones a transferir como contraprestación por la adquisición de Sushi Shop.
- d) Opciones no consolidadas de programas abiertos de pagos basados en acciones.

El elemento a) (acciones propias) disminuye el número de acciones en el denominador de GPA, tanto básicas como diluidas.

Los elementos b) y c) pueden incrementar el número de acciones en el denominador de las GPA tanto básicas como diluidas.

El elemento d) puede aumentar el número de acciones en el denominador de las GPA diluidas.

Todos los elementos anteriores se tuvieron en cuenta a la hora de elaborar el cálculo de las GPA en las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018. Al elaborar la nota, el Grupo no ha incluido el efecto total de los elementos b), c) y d), sino solo en la medida en que compensan el elemento a). Esto se basó en la hipótesis de que:

- las acciones a entregar como parte de la contraprestación transferida en la combinación de negocios de Sushi Shop, según las condiciones del contrato, debían ser acciones propias,
- del mismo modo, los planes basados en acciones establecidos, de acuerdo con las condiciones de los planes, las acciones que deben entregarse tras el ejercicio de las opciones deben ser acciones propias adquiridas por el Grupo conforme a la autorización de la Junta General de Accionistas (GSM, por sus siglas en inglés) para comprar acciones en el mercado con el fin de otorgar los planes basados en acciones del Grupo.

No obstante, tras su pregunta, el Grupo ha analizado de nuevo los requisitos de la NIC 33 y ha llegado a la conclusión de que importe total de instrumentos en b), c) y d) debería estar incluido en el cálculo de las GPA, sin límite alguno al número de acciones propias.

Las ganancias por acción básicas y diluidas para el periodo 2018 no cambian, tras incluir el respectivo ajuste y se mantiene en el nivel de 0,20 EUR/acción.

A continuación, el Grupo presenta un cálculo de las GPA básicas y diluidas y una conciliación corregida del número medio ponderado de acciones ordinarias para las GPA básicas y diluidas correspondientes al periodo finalizado el 31 de diciembre de 2018.

	2018
Ganancias por acción	
Beneficio neto atribuible a los accionistas de la sociedad dominante (millones de EUR)	43,0
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA básicas	214 981
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA diluidas	216 853
Ganancias básicas por acción ordinaria (EUR)	0,20
Ganancias diluidas por acción ordinaria (EUR)	0,20

Conciliación del número medio ponderado de acciones ordinarias por GPA básicas:

	2018
Número medio ponderado de acciones ordinarias en miles de acciones	
Acciones emitidas en el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 3 de octubre (con efecto de desdoblamiento de la acción)	212 139
Efecto de las acciones emitidas el 15 de octubre	1 569
	213 708
Efecto de las acciones propias mantenidas	(1 212)
Efecto de las acciones sujetas al pago de Sushi Shop	292
Efecto de las opciones sobre acciones consolidadas	2 193
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA básicas	214 981

Conciliación del número medio ponderado de acciones ordinarias por GPA diluidas:

	2018
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA diluidas en miles de acciones	
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA básicas	214 981
Efecto de las opciones sobre acciones no consolidadas	1 872
Número medio ponderado de acciones ordinarias para GPA diluidas	216 853

A 31 de diciembre de 2018, se excluyeron 8 974 miles de opciones del cálculo del número medio ponderado diluido de acciones ordinarias, ya que su efecto habría sido antidilutivo.

7. *Una de las cuestiones clave señaladas por el auditor en su informe para las cuentas anuales consolidadas 2018 son las inspecciones fiscales relativas al impuesto sobre el valor añadido de la dependiente polaca AmRest Sp. z o.o. En la nota 12 se facilita una descripción detallada de las numerosas inspecciones en curso, y de las notificaciones o resoluciones más recientes, inventariándose dichas inspecciones de la letra "a" a la "j".*

En el caso de las inspecciones "b" y "c", se indica que la Sociedad ha pagado en febrero de 2019 los importes reclamados junto con los pertinentes intereses por un total de 10,8 millones €, registrando un activo en concepto de crédito ante las autoridades tributarias, puesto que no está conforme con la resolución recibida y tiene previsto recurrir dentro de los plazos estipulados.

En la nota 29 Provisiones se desglosa un importe de 2,2 millones € en concepto de provisiones para tasas judiciales, y 0,8 millones € para riesgos fiscales.

7.1. *De conformidad con el párrafo 88 de la NIC 37 Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, faciliten una explicación de las relaciones entre las provisiones registradas a 31 de diciembre de 2018 y los pasivos contingentes por las inspecciones fiscales en curso descritas en la nota 12, destacando que en el caso de las inspecciones "b" y "c" ha sido necesario realizar un pago en 2019. Faciliten en la medida de lo posible los importes potenciales en disconformidad para cada una de las inspecciones inventariadas en la nota.*

La Nota 12 proporciona los detalles de los riesgos fiscales. El Grupo evaluó el riesgo de los procedimientos tributarios descritos en la Nota 12 como inferior al 50 %, por lo que no se registró ni se exigió ninguna provisión.

En todas las inspecciones de las liquidaciones de IVA en AmRest sp. z o.o., el principal asunto cuestionado por las autoridades tributarias es la clasificación de las ventas de la sociedad como una prestación de servicios de restauración, no como una venta de productos. El enfoque de AmRest sp. z o.o. se basa en la

clasificación confirmada por los asesores fiscales, por el Ministerio de Hacienda en las resoluciones fiscales individuales emitidas a la sociedad y por las autoridades tributarias en las inspecciones de IVA anteriores. No obstante, a partir de 2016, las autoridades tributarias han cambiado el enfoque con respecto a la clasificación del IVA de las ventas de AmRest sp. z o.o. AmRest no está de acuerdo con el enfoque modificado de las posturas de las autoridades tributarias.

Por consiguiente, AmRest sp. z o.o. no ha registrado ninguna provisión relacionada con las inspecciones de IVA.

Las decisiones obtenidas en los procedimientos mencionados en el apartado «b» y «c» fueron sorprendentes y difíciles de justificar (teniendo en cuenta también otras decisiones emitidas por la agencia tributaria en 2018 para otros periodos de liquidación, tal como se describe más detalladamente en la Nota 12). No obstante, dado que las decisiones eran definitivas en esta etapa de los procedimientos, AmRest sp. z o.o. estaba obligada a realizar los pagos pertinentes. La sociedad –básicamente en desacuerdo con la agencia tributaria– ha presentado una reclamación al tribunal administrativo y, recientemente, ha recibido una sentencia positiva en primera instancia.

Posibles importes en desacuerdo para cada una de las inspecciones inventariadas en la Nota 12 –con respecto a las inspecciones fiscales en AmRest sp. z o.o., cabe señalar que:

- algunas de las inspecciones han concluido en 2018 –AmRest sp. z o.o. recibió las decisiones finales, en base a las cuales la sociedad no ha sido obligada a pagar impuestos adicionales– y, en el momento de la publicación de las cuentas anuales consolidadas para 2018, no había importes objeto de discrepancias. Se hace alusión a la inspección fiscal inventariada en la Nota 12 en los puntos «a», «d», «e», «f», «g» y «h»;
- el procedimiento de IVA mencionado en los puntos «i» y «j» ha sido suspendido (debido a la remisión al TJUE (Tribunal de Justicia de la Unión Europea) presentada por el Tribunal Supremo Administrativo de Polonia para obtener una decisión preliminar). El Grupo no pudo evaluar de manera fiable el posible importe de la discrepancia;
- el importe general en desacuerdo en los procedimientos «b» y «c» que asciende al valor de la obligación fiscal y los intereses pagados por AmRest sp. z o.o. en 2018 es 28,5 millones de PLN (tal como se describe anteriormente, el Grupo recibió recientemente una sentencia positiva del tribunal administrativo en primera instancia);
- en el momento de la publicación de las cuentas anuales consolidadas para 2018, AmRest sp. z o.o. no podía evaluar el posible importe en desacuerdo con respecto a los procedimientos «l» y «m»;
- en el procedimiento «k», AmRest sp. z o.o. podrá evaluar el posible importe en desacuerdo (igual al valor de la posible obligación fiscal adicional), tras la conclusión de los procedimientos mencionados en «l» y «m».

Con respecto a las inspecciones fiscales en otras empresas del Grupo, cabe destacar que:

- algunas de las inspecciones han concluido en 2018 –dado que no se encontraron irregularidades importantes, las sociedades pertinentes han realizado las correcciones necesarias y (si procedía) han pagado el impuesto por un importe insignificante. Se hace alusión a las inspecciones siguientes: «a», «b» (con relación a los periodos comprendidos entre 2009 y 2015), «d», «e», «f» y «g»;
- en relación con los procedimientos mencionados en los puntos «c» y «h», el importe en desacuerdo ha sido inmaterial.

Con respecto a los desgloses requeridos por la NIC 12 Impuesto sobre las ganancias, AmRest facilita una conciliación numérica entre el gasto por impuesto y el resultado contable, utilizando un tipo impositivo medio ponderado del 15,7% (15,6% en el ejercicio 2017).

7.2. De conformidad con los párrafos 81(c)(ii), 84 y 85 de la norma, especifiquen la manera de computar el tipo aplicable utilizado. Para facilitar esta explicación, consideren desglosar el tipo nominal por países, tal y como se desglosaba en la nota 8 de las cuentas anuales consolidadas 2017 para un total de 19 países.

El tipo impositivo promedio en la revelación del tipo impositivo efectivo (15,7 % en 2018 y 15,6 % en 2017) se determina:

- multiplicando primero el resultado contable antes de impuestos de la entidad consolidada de cada Grupo por el tipo impositivo aplicable en la respectiva jurisdicción;
- a continuación, se suma la carga fiscal esperada, y el saldo total se divide por el beneficio antes de impuestos consolidado del Grupo.

El bajo nivel del tipo impositivo promedio es el resultado de la mezcla de entidades rentables y las que generan pérdidas en el Grupo. Esto puede observarse en el ejemplo siguiente, donde todas las entidades operan en una jurisdicción con un tipo impositivo superior al 20 % y el tipo impositivo promedio calculado es del 16 %:

	Resultado contable	Tipo del impuesto sobre las ganancias aplicable	Carga fiscal prevista
Entidad jurídica 1	30	26 %	7,8
Entidad jurídica 2	25	20 %	5,0
Entidad jurídica 3	-28	30 %	-8,4
Total Grupo	27		4,4

Tipo impositivo promedio calculado 16 %

La tabla siguiente presenta el tipo impositivo por país para los países de actividad del Grupo AmRest correspondiente al periodo 2018 y 2017. Las Cuentas Anuales Consolidadas de los próximos periodos declarados considerarán un desglose del tipo impositivo por país para el Grupo AmRest.

País	Tipos del impuesto sobre las ganancias		Activo y pasivo por impuesto sobre las ganancias diferido	
	2018	2017	2018	2017
España	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Polonia	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
Chequia	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
Hungría	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
Rusia	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Serbia	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
Bulgaria	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
EE. UU.	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Malta	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Alemania	30,00% **	29,83% *	30,00% **	29,83% *
Francia ***	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%
Croacia	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%
Hong Kong	16,50%	16,50%	16,50%	16,50%
China	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Rumanía	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
Eslovaquia	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Eslovenia	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%

Austria	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Portugal	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%

- * El tipo básico del impuesto sobre las ganancias en Alemania es el 15 %. Se aplicó un impuesto comercial adicional de aprox. 14,83 %.
- ** Los impuestos sobre las ganancias diferidos y corrientes en Alemania se calcularon utilizando un tipo impositivo del 30 %, que es el tipo básico de impuesto sobre las ganancias en Alemania del 15 % y un impuesto comercial medio adicional del 15 %.
- *** Los impuestos diferidos en Francia se calcularon teniendo en cuenta un plan aprobado de la reducción progresiva del tipo del impuesto sobre las ganancias del 33,3 % en 2018 al 25,0 % en 2022.

7.3. En el caso de cambios ocurridos en las tasas impositivas respecto al periodo anterior, faciliten una explicación, de conformidad con la NEC 12.81 (d).

Entre 2017 y 2018, no hubo cambios en los tipos impositivos aplicables para la jurisdicción fiscal en la que el Grupo opera. En el apartado 7.1 se presenta el tipo impositivo para los países de actividad del Grupo; debido a un error evidente, el tipo impositivo presentado en las Cuentas Anuales Consolidadas de 2017 para Portugal debería ser el 21 % (se publicó el 25 %) y para Croacia debería ser el 18 % (se publicó el 21 %).

Con respecto a Francia, el Grupo comunicó que los impuestos diferidos se calcularon teniendo en cuenta un plan aprobado de reducción progresiva del tipo del impuesto sobre las ganancias, desde el 33,3 % en 2018 hasta el 25,0 % en 2022.

No se aplicaron otros cambios en los tipos impositivos que tuvieran un impacto significativo en el impuesto sobre las ganancias con relación a los saldos en las cuentas anuales consolidadas.

- 8. La nota 42.a de las cuentas anuales consolidadas explica el impacto esperado por la entrada en vigor, el 1 de enero de 2019, de la NIIF 16 Arrendamientos, siendo muy significativo para el Grupo. Entre los supuestos más significativos que el Grupo señala que ha evaluado para poder implementar esta norma, destaca la determinación del plazo de arrendamiento, indicando que tiene en cuenta la certeza razonable para la evaluación de las opciones de ampliación/resolución anticipada. En concreto, indica que para determinados contratos (la mayoría en CEE) posee opciones para la ampliación/resolución del periodo de arrendamiento, consistiendo la práctica del Grupo en evaluar la idoneidad de ejercer tales opciones un año antes del plazo límite para la decisión, puesto que, en general, en tal periodo puede disponerse de todos los hechos y circunstancias relevantes para adoptar tal decisión.**

Dada la relevancia de la determinación del plazo de arrendamiento sobre el importe de los pasivos por arrendamiento y los activos por derecho de uso reconocidos, faciliten la siguiente información adicional:

- 8.1. Amplíen la información referente a los hechos y circunstancias que tiene en cuenta el Grupo para considerar que existe certeza razonable respecto al ejercicio o no ejercicio de las opciones de ampliación/resolución anticipada que existen en estos contratos, de conformidad con los factores señalados en los párrafos B37-B41 de la norma.**

Los siguientes hechos y circunstancias, en alusión a la Guía de Aplicación de la NIIF 16, se tienen en cuenta cuando se evalúa la razonabilidad de utilizar opciones de ampliación:

- Con relación al B37 (a) (i), si no se especifican los términos y condiciones, pero los pagos serían objeto de negociaciones, esto no se trata como una opción que pueda considerarse razonable ejercer. Por otro lado, el Grupo no identificó el contrato que garantizaba tipos por debajo de mercado en el periodo cubierto con la opción de ampliación;
- Con relación al B37 (a) (ii), las opciones de resolución con sanciones significativas no se consideran opciones de resolución razonables;
- Con relación al B37 (b), las mejoras significativas a propiedades arrendadas llevadas a cabo (o que se prevea llevar a cabo) durante la vigencia del contrato influyen en la evaluación de si el Grupo tiene o no la certeza para ejercer una opción de ampliar el arrendamiento;
- Con relación al B37 (d), aunque los contratos de arrendamiento son esencialmente importantes para las operaciones del arrendatario, el Grupo opera en varias ubicaciones, lo que diversifica su negocio. Por lo tanto, no hay ningún contrato con una importancia especial;
- Con relación al B39, donde se dice que «Cuanto más breve es el periodo no cancelable de un arrendamiento, más probable es que un arrendatario ejerza una opción de ampliación (...)», el Grupo aplicó el enfoque de que, en general, hay una certeza razonable de que se utilicen las opciones de ampliación que venzan antes del 5º año del contrato de arrendamiento, y respectivamente, de que no se utilicen las opciones de resolución que venzan antes del 5º año de arrendamiento;
- Con relación al B41 (d), una decisión empresarial del Grupo, sea o no para continuar con la actividad de restauración en una ubicación determinada, es el indicador clave para la evaluación de opciones. Esas decisiones se toman durante el proceso de elaboración de presupuestos anuales, con efecto en el ejercicio siguiente.

8.2. *Indiquen cual es el plazo del arrendamiento que el Grupo considera para la mayoría de sus arrendamientos bajo NIIF 16, de conformidad con el párrafo 18 de la norma.*

El Grupo aplicó la NIIF 16 con el método retrospectivo modificado, sin datos comparativos reexpresados. Por lo tanto, el Grupo no ha verificado los datos sobre la fecha de inicio, de acuerdo a la NIIF 16, de los arrendamientos firmados antes de 2019. Es más, el Grupo crece significativamente a través de la actividad de fusiones y adquisiciones; por lo tanto, se adquirieron muchos contratos de arrendamiento iniciados. A 1 de enero de 2019, que es la fecha de la aplicación inicial de la NIIF 16, el plazo de arrendamiento restante promedio del Grupo era de alrededor de 6 años. El plazo de arrendamiento promedio para los contratos de restaurantes recién iniciados (enero-junio de 2019) era de alrededor de 10 años.

8.3. *Expliquen, en función de su experiencia histórica, si es habitual que los acuerdos de arrendamiento se prolonguen más allá del plazo inicialmente previsto o se ejerciten las opciones de ampliación/resolución del periodo de arrendamiento en contra de las previsiones iniciales.*

En concreto, señalen si durante los ejercicios 2017 y 2018 se han llevado a cabo renovaciones de contratos o se han ejercitado opciones de ampliación o resolución, en contra de las previsiones del grupo llevadas a cabo al inicio de los referidos contratos.

El Grupo es una contraparte de los contratos de arrendamiento de restaurantes en muchos países, con diferentes prácticas de arrendamiento y marco jurídico. En general, el objetivo del Grupo es operar un negocio de restauración próspero. Para lograr esa meta, el Grupo firma contratos a largo plazo, garantizando (en la medida de lo posible) opciones periódicas de resolución/ampliación para el Grupo, como arrendatario. Las opciones de ampliar/resolver el periodo de arrendamiento son comunes en Europa Central y del Este, por ejemplo, en Polonia, República Checa y Hungría. En estos países, en 2017 y 2018, el Grupo, en la mayoría de los casos, decidió ampliar el arrendamiento ejerciendo la opción. Los periodos de ampliación cubiertos por las opciones normalmente eran 5 o 10 años. Por lo tanto, las

opciones ejercidas estaban relacionadas con los contratos firmados hace 5 o 10 años. En ese momento, el Grupo AmRest era considerablemente más pequeño, por lo que los datos históricos no son relevantes para la situación actual del Grupo. La tabla siguiente presenta el número histórico de establecimientos propios (la mayoría de los establecimientos se dirigen conforme a contratos de arrendamiento) y países operativos:

	31.12.2006	31.12.2008	31.12.2013	31.12.2018	30.06.2019
Número de establecimientos propios	191	405	634	1 664	1 712
Número de países	3	7	13	26	26

Dado que el Grupo creció rápidamente en los últimos años a través de adquisiciones y aperturas de restaurantes en nuevos países, para los nuevos mercados el historial del ejercicio de opciones aún no está disponible. Por tanto, el historial de renovaciones no se considera un indicador significativo para el uso futuro de opciones de ampliación. No se considera representativo para el negocio actual del Grupo debido al crecimiento extensivo en lo que respecta a número de restaurantes y países incorporados en los últimos años, con diferentes características para el mercado de alquiler, así como cambios en el negocio de restaurantes en general. El Grupo realiza análisis caso por caso, ajustados al desempeño de establecimiento más reciente y la estrategia actualizada del Grupo. El Grupo tiene un proceso de revisión anual de los contratos de arrendamiento existentes. Durante este proceso, el Grupo decide si ejerce o no las opciones que venzan el ejercicio siguiente.

En este proceso, el Grupo también toma decisiones sobre la negociación de nuevos contratos para los acuerdos que venzan o, de lo contrario, sobre abandonar la ubicación. En opinión del Grupo, ese proceso garantiza la mejor determinación razonable posible de las condiciones del contrato de alquiler a efectos de la aplicación de la NIIF 16. El Grupo aplicó la NIIF 16 aplicando el método retrospectivo modificado, sin datos comparativos reexpresados. Por lo tanto, el Grupo no ha recogido estadísticas históricas sobre los planes o expectativas con respecto a las opciones de ampliación desde el inicio del arrendamiento.

Por otro lado, en la nota 35 sobre Compromisos futuros y pasivos contingentes, se indica que de conformidad con los contratos de franquicia firmados, el Grupo está obligado a mejorar periódicamente el estándar, modificar, renovar y sustituir la totalidad o parte de sus restaurantes o de sus instalaciones, letreros o cualesquiera otros equipos, sistemas o inventarios empleados en restaurantes a fin de que cumplan la normativa vigente. Los contratos exigen no más de una renovación exhaustiva de todas las instalaciones, letreros, equipos, sistemas e inventarios almacenados en la trastienda de cada restaurante para cumplir con la normativa vigente, así como no más de dos renovaciones exhaustivas de todas las instalaciones, letreros, equipos, sistemas e inventarios almacenados en los comedores de cada uno de los restaurantes durante el periodo de un contrato de franquicia determinado o el periodo de la potencial prórroga del contrato.

El párrafo 24(d) de la norma establece que el coste del activo por derecho de uso comprenderá, entre otros aspectos, una estimación de los costes en que incurrirá el arrendatario al desmantelar y eliminar el activo subyacente, rehabilitar el lugar en el que se ubique o devolver dicho activo a la condición exigida en los términos y condiciones del arrendamiento, salvo si se incurre en tales costes para la producción de existencias, teniendo el arrendatario la obligación de soportar esos costes bien desde la fecha de comienzo, bien como consecuencia de haber utilizado el activo subyacente durante un periodo determinado. Asimismo, el párrafo 25 establece que los costes descritos en el párrafo 24(d) se reconocerán por el arrendatario como parte del coste del activo por derecho de uso cuando adquiera la obligación de soportar dichos costes.

8.4. Indiquen en qué momento se reconocen los costes mencionados en la nota 35 de las cuentas, y cómo es su registro y valoración.

La obligación de mejorar el estándar de los restaurantes periódicamente es parte del contrato de franquicia y no guarda una relación específica con los contratos de arrendamiento, sino con los activos que sean mejoras a propiedades arrendadas. Los costes ocasionados para mejorar el estándar de los restaurantes se contabilizan de acuerdo a la NIC 16, apartado g) de las Políticas contables significativas publicadas en las cuentas anuales consolidadas. En particular, el gasto se capitaliza únicamente si es probable que los futuros beneficios económicos asociados al gasto fluyan al Grupo. Todas las demás reparaciones y mantenimiento se imputan a la cuenta de resultados durante el ejercicio económico en el que se ocasionan. El inmovilizado material se amortiza según el método lineal a lo largo de la vida útil prevista de los activos.

9. Con respecto a la actividad que el Grupo desarrolla como franquiciado, en la nota 1 se informa de que "El Grupo AmRest asumió el 82% y Starbucks el 18% del capital de las sociedades recién constituidas en Polonia, Chequia y Hungría. Comenzando desde el noveno año, Starbucks tiene una opción incondicional de ampliar sus acciones a un máximo del 50%. En caso de una adquisición o cambio de control sobre la Sociedad y/o sus accionistas, Starbucks tendrá derecho a ampliar sus acciones hasta el 100%, comprándolas al Grupo. De acuerdo a la evaluación del Grupo a fecha de la emisión de este informe, no hay indicadores que hagan que las opciones mencionadas anteriormente sean factibles".

9.1. Faciliten información adicional con respecto a la fecha en que se originó esta opción incondicional en manos de Starbucks, así como las condiciones sobre las que se establecería el precio de compraventa y el precio de ejercicio por parte de Starbucks, en el caso de que llegara a ejercitarse.

En 2007, AmRest, en colaboración con Starbucks Coffee International Inc., constituyó una asociación comercial en Polonia, República Chequia y Hungría, asumiendo el 82 % del capital social de las empresas recién constituidas en estos países. Dentro de esa asociación, se formalizó un Acuerdo de Explotación y Desarrollo de Área entre AmRest y Starbucks, que determina el Calendario de Desarrollo para 10 Años de Desarrollo (periodo finalizado el 31 de diciembre de 2017).

Durante el periodo de 6 meses después del último día de cada tercer (3er) y cuarto (4º) Año de Desarrollo, Starbucks tenía el derecho y la opción de aumentar su participación en el capital social hasta el 50 %, siempre que se hubiera producido un Hecho Desencadenante de Opción. El Hecho Desencadenante de Opción se determinó como el objetivo mínimo para nuevas aperturas de establecimientos, fijado individualmente para cada mercado.

Durante el periodo de 6 meses después del último día de cada quinto (5º) y noveno (9º) Año de Desarrollo, con independencia de si se había producido o no un Hecho Desencadenante de Opción, Starbucks tenía el derecho y la opción de aumentar su participación en el capital social hasta el 50 %.

Starbucks no ejecutó ninguna de estas opciones, las cuales vencieron.

En el informe intermedio del 1s 2019 se ha mejorado el texto incluido que hace mención a las opciones anteriores.

Con independencia de las opciones descritas anteriormente, tras el vencimiento de la asociación comercial u otros acuerdos relacionados (es decir, el 31 de mayo de 2022), en cualquier momento en caso de:

- impago o estancamiento;
- adquisición controvertida o cambio de control sobre AmRest Holdings SE y/o sus accionistas,

Starbucks tendrá derecho a incrementar su participación hasta el 100 % adquiriendo acciones del Grupo.

Las opciones, tras la finalización por un caso de impago o estancamiento son simétricas para ambas partes, por lo que AmRest también tendrá derecho a ejercitar la opción de compra de todas las acciones de Starbucks.

En caso de ejercicio de cualquiera de las opciones, las partes deben negociar el precio de buena fe; no obstante, el precio final será determinado en la fecha de inicio de la existencia del caso por un tasador independiente utilizando el método de flujo de efectivo descontado, de acuerdo a la opción y el procedimiento de valoración previstos en el acuerdo. Según la evaluación de la Dirección de la Sociedad, no hay indicadores que hagan que las opciones citadas anteriormente puedan materializarse.

10. La cuenta de resultados consolidada recoge un saldo de 86,3 millones € en concepto de ingresos correspondientes a Franquicias y otras ventas. En la nota 4 sobre juicios relevantes en la aplicación de políticas contables, se indica que "el Grupo aplica decisiones que afectan significativamente a la determinación del importe y los plazos de los ingresos procedentes de contratos con clientes que atañe a la identificación de las obligaciones de cumplimiento y a las consideraciones respecto a la condición de mandante o de agente" en las actividades de las franquicias.

En la nota 40e Ingresos explican que para Franquicias y otras ventas: que en los contratos de master-franquicia principal existen una serie de obligaciones de prestación de AmRest con Yum. Entre otros aspectos, se indica que "La gestión del fondo de marketing no se diferencia del desarrollo del mercado, y no se convino una remuneración específica para tales servicios entre las partes. En los contratos de franquicia principal se convienen diversos flujos de tesorería: AmRest cobra los cánones iniciales y los transfiere a YUM; AmRest gestiona el fondo de marketing (cobra las aportaciones basadas en los ingresos a los restaurantes en propiedad y subfranquiciados y las emplea en actividades de marketing; todo importe no aplicado ha de abonarse a YUM, y esta lo destina a campañas nacionales a su discreción). Si se alcanza cierto nivel de desarrollo del mercado, se habilita a AmRest para percibir una prima que representa el precio de transacción del servicio prestado al Franquiciador Principal. Con el fin de reflejar la esencia de la transacción, los flujos de efectivo recibidos de los subfranquiciados en concepto de cánones iniciales y de marketing se compensan con los cánones iniciales abonados/los gastos de marketing efectivos y las primas obtenidas".

10.1. Desglosen los importes de los principales conceptos de ingresos registrados en el epígrafe de Franquicias y otras ventas, así como los juicios que les han llevado a concluir que actúan como principal o como agente. Indiquen si se han producido cambios con la entrada en vigor de la NIIF 15 en determinadas actividades, justificando, en su caso, las diferencias con respecto al tratamiento contable anterior.

En Franquicias y otras ventas, el Grupo presenta los ingresos relacionados con la actividad no de restaurantes. En este flujo, los ingresos relacionados con marcas propias (actividad de la cocina central, royalties, el canón de entrada e otros), donde el Grupo actúa como mandante (58,9 millones de EUR para el ejercicio 2018).

El segundo flujo es los ingresos relacionados con los contratos de máster franquicia: los *royalties* (el Grupo actúa como mandante), el canón de entrada y la cuota de renovación (el Grupo actúa como agente, ya que la cuota cobrada se transfiere al franquiciador principal) y otros. Los ingresos procedentes de actividades relacionadas con contratos de máster franquicia alcanzaron en 2018 los 8,2 millones de EUR.

Otros ingresos (servicios de cadena de suministro de SCM, servicios de pedidos de comida de Pizza Portal y otros durante el ejercicio 2018) ascendieron a 19,2 millones de EUR, de los cuales 14,5 millones de EUR corresponden a SCM.

La aplicación de la NIIF 15 no tuvo un impacto significativo en las políticas contables con relación a Franquicias y otras ventas. En la Nota 41 (b) de las cuentas anuales consolidadas se presenta el impacto en el reconocimiento del cánón de entrada (pagado por los franquiciados de La Tagliatella).

11. Por último, y en relación con la formulación de las cuentas anuales a partir del 2019, se les recuerda lo siguiente:

11.1. A partir de la revisión efectuada sobre el Estado de Información No Financiera de 2018 (en adelante EINF) de AmRest, y teniendo en cuenta que los desgloses del EINF son una de las áreas identificadas en las prioridades de revisión acordadas por los supervisores europeos junto a ESMA para los estados financieros del ejercicio 2018, se ha considerado oportuno recordarles una serie de aspectos que, en la medida que sean significativos, podrían contribuir a mejorar su calidad en el futuro:

- *Debe quedar claro cuál es el perímetro o alcance de la información incluida en el EINF en términos generales y en relación con cada KPI. Es recomendable que se proporcione información que permita a los usuarios valorar el impacto de la información excluida del perímetro (por ejemplo, el porcentaje que supone).*

En el caso de AmRest, en el apartado de Introducción del EINF señalan que "La declaración es una parte independiente del Informe de Gestión Consolidado de 2018 e incluye información sobre todas las filiales AmRest Holding SE". Sin embargo, se observa que los KPIs no se presentan para todas las filiales, sino solo para algunas dependiendo de qué KPI se trate. Así por ejemplo, en el indicador de brecha salarial se señala que "los valores representan 7 de los principales países del grupo, donde los datos de remuneración son comparables entre 6 niveles de categoría profesional" pero sin detallarse de qué países se trata, mientras que para el indicador de diversidad se facilitan "Datos presentados para 17 países", sin tampoco detallarse qué países son.

Recomendamos que incluyan en sus bases de preparación del EINF una explicación general sobre el perímetro o alcance de la información incluida. Asimismo, se les recuerda que deberían explicarse las variaciones en el perímetro de un ejercicio a otro y si, en el caso de existir, las operaciones conjuntas, uniones temporales de empresas y asociadas, se han considerado en el EINF.

- *Respecto al análisis de materialidad, deben ampliar las explicaciones sobre los juicios y procedimientos realizados para determinar qué información es significativa sobre la base de su importancia para comprender la evolución, los resultados y la situación de la empresa, y el impacto de su actividad, teniendo en cuenta además, entre otros, los intereses y expectativas de las partes interesadas pertinentes y las cuestiones sectoriales (Directrices UE-p.3.I). Adicionalmente, se les recuerda que las evaluaciones de la importancia relativa se deberían revisar periódicamente.*

Respecto a este tema, en el informe emitido por el verificador del EINF de AmRest se indica que, entre los procedimientos realizados en su trabajo de aseguramiento limitado, está el "Análisis del alcance, relevancia e integridad de los contenidos incluidos en el EINF del ejercicio 2018 en función del análisis de materialidad realizado por el Grupo y descrito en el apartado "Gestión del riesgo y riesgos no financieros", considerando contenidos requeridos en la normativa mercantil en vigor". Sin embargo, en dicho apartado, AmRest solo facilita una tabla de los "Riesgos que pueden tener un efecto adverso considerable en las áreas operativas de AmRest."

– Cuando se produzca alguna omisión de información deberán justificarla adecuadamente atendiendo a la materialidad.

En particular, en el caso de AmRest en la tabla sumario del contenido de GRI estándares, se señalan los alcances 1, 2 y 3 para las emisiones de gases de efecto invernadero generados como resultado de las actividades de la empresa. Sin embargo, en el subapartado sobre Combustible del apartado de Asuntos Medioambientales se limita a indicar que "En 2018, AmRest Holdings SE emitió 54.902,14 toneladas de CO₂ a través del consumo de energía y combustible", sin diferenciarse entre los diferentes alcances.

– Teniendo en cuenta que, de acuerdo con la Ley 11/2018, los KPI deben permitir el seguimiento y evaluación de los progresos de la entidad, deberán aportar información comparativa o explicar las variaciones respecto al ejercicio anterior.

En este sentido, observamos que en el EINF de AmRest parte de la información se presenta sólo para el ejercicio 2018. Si bien durante el ejercicio 2018 el Grupo ha tenido un crecimiento significativo a causa de diversas combinaciones de negocios, de cara a 2019 se recomienda que el Grupo procure dar datos comparativos o % de variación para facilitar la comprensión de la información.

– Deben identificar a sus principales "stakeholders" o partes interesadas y desglosar información sobre su relación con ellos y cómo se tienen en cuenta sus necesidades de información (Directrices UE- p.3.5).

AmRest señala en el apartado del Modelo de negocio y operaciones de Amrest 2018 que "Antes del primer proceso de información no financiera, AmRest llevó a cabo una encuesta entre las partes interesadas externas. Los temas más importantes indicados por las partes interesadas fueron: asuntos medioambientales, relaciones con empleados y proveedores, y la calidad de las materias primas y la seguridad alimentaria. Como parte del estudio, también hubo entrevistas telefónicas realizadas con partes interesadas importantes para AmRest". Si bien a lo largo del EINF se pueden sobre entender algunos grupos de interés para el Grupo, recomendamos que los identifique claramente en un apartado específico (clientes, proveedores, franquiciados, franquiciadores...).

– Toda la información no financiera relevante debería formar parte del informe de gestión, de forma directa o incorporada por referencia, no justificándose su ausencia por el hecho de que se incluya con posterioridad en un informe separado más completo (de sostenibilidad, responsabilidad social corporativa, informe integrado, de áreas específicas como el de huella ambiental, etc).

A este respecto, en el apartado de Introducción del EINF de AmRest, se indica que "La declaración ha sido verificada por la empresa independiente KPMG Asesores, S.L. La elaboración de esta declaración coincidió con la redacción del Informe de Desarrollo Sostenible de 2018 de AmRest, que es un documento aparte de un alcance más amplio, concebido de conformidad con las Normas de Información de Sostenibilidad de GRI. Por consiguiente, la información numérica y descriptiva en la declaración se muestra en línea con los índices de las Normas de GRI. Las Normas de GRI también influyeron en la presentación de los resultados de las políticas aplicadas con respecto a asuntos sociales, medioambientales, de empleados, anticorrupción y derechos humanos, así como la prioridad de los temas debatidos en la declaración".

- 11.2. *En la nota 37 Instrumentos financieros se presenta un desglose de los vencimientos de los empréstitos a corto y largo plazo, ascendiendo el valor bruto a pagar a 898 millones €, siendo el vencimiento de mayor importe el tramo de entre 2 y 5 años por un total de 592 millones €. De conformidad con el párrafo 39 de la NIIF 7 Instrumentos financieros: información a revelar y los ejemplos ilustrativos correspondientes, se recomienda que los tramos temporales de los vencimientos se adecúen a los ejercicios en los que el Grupo debe realizar los pagos más significativos, para poder así evaluar el riesgo de liquidez.*

Asimismo, dicho análisis se debe incluir para todos los pasivos financieros, debiendo poder cruzarse los importes de acreedores comerciales y otras cuentas a pagar con el balance de situación.

- 11.3. *El Grupo presenta Activos por impuestos diferidos por un total de 22,1 millones €, de los cuales 10,3 millones € corresponden a bases imponibles negativas según se desprende de los desgloses facilitados en la nota 12. Los Pasivos por impuestos diferidos ascienden a 46,2 millones €, relativos a diferencias temporarias por inmovilizado material e intangible. En la nota 12 se facilita un desglose por país de las pérdidas fiscales no reconocidas, que ascienden a un total de 56,7 millones €.*

Dada la diversidad de países donde opera el Grupo, se recomienda que faciliten un desglose de las bases imponibles reconocidas de forma desagregada por país o por grupo fiscal que las origina, al igual que para los pasivos por impuestos diferidos, de modo que se pueda comprobar lo indicado por la NIC 12.36 acerca de la existencia de suficientes diferencias temporarias imponibles contra las que cargar las pérdidas fiscales.

- 11.4. *El Grupo AmRest presenta una cuenta de resultados consolidada por función, facilitando en la nota 8 los gastos de explotación por naturaleza. De conformidad con el párrafo 105 de la NIC 1 Presentación de los estados financieros, se recomienda que faciliten una explicación de los factores históricos, del sector y/o de la propia entidad por los que se ha optado por el método funcional.*

- 11.5. *A 31 de diciembre de 2018, el Grupo operaba en un total de 26 países, con diversas divisas, ascendiendo el total de las diferencias de conversión a un saldo deudor de 38,9 millones € registrado en patrimonio neto. Dada la materialidad del saldo, es recomendable que faciliten un desglose de las diferencias de conversión y su movimiento durante el ejercicio por moneda extranjera.*

- 11.6. *En la nota 23 de la memoria consolidada se desglosan los conceptos incluidos en el epígrafe de Reservas, destacando un importe deudor de 40,7 millones € en concepto de opción de venta. Dado que, según las explicaciones facilitadas en la propia nota, se trata de una opción de venta surgida en una combinación de negocios de 2011, que ya fue liquidada en 2013 contra otra partida de reservas, se recomienda una reclasificación entre dichas partidas de reservas para evitar que parezca que la opción de venta sigue en vigor.*

- 11.7. *En la nota 16.1 de la memoria individual se desglosa el número medio de empleados por categoría, sin incluir al Consejo de Administración, así como el número medio por categoría y género, incluyendo al Consejo de Administración. Se les recuerda que, de conformidad con la nota 24 sobre el contenido de la memoria del PGC, debe desglosarse la distribución por sexos al término del ejercicio del personal de la sociedad, desglosado en un número suficiente de categorías y niveles, entre los que figurarán el de altos directivos y consejeros. En el caso de la memoria consolidada, esta información debe incluirse de aplicación con el artículo 260 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.*

- 11.8. *En julio de 2016 entraron en vigor las Directrices de ESMA sobre Medidas Alternativas del Rendimiento (APM), que son de aplicación para cualquier información regulada publicada, como pueden ser los informes de gestión que acompañan a las cuentas anuales o los estados financieros intermedios, las declaraciones intermedias de gestión, las presentaciones de resultados difundidas como hecho relevante, etc.*

En este sentido se les recuerda que se han de facilitar explicaciones sobre el uso de cada APM para un mejor entendimiento sobre su relevancia y fiabilidad (párrafo 33 de las directrices), y debe desglosarse la conciliación de cada APM con la partida, el subtotal o total más directamente conciliable presentado en los estados financieros del periodo correspondiente, identificando y explicando por separado las partidas materiales de conciliación (párrafo 26 de las directrices).

- 11.9. *La información financiera trimestral remitida por AmRest con fecha 8 de mayo de 2019 incluye una declaración intermedia de gestión, un informe intermedio condensado consolidado y un informe intermedio individual. De conformidad con el punto 3 de la Norma tercera de la Circular 3/2018, de 28 de junio, de la CNMV sobre información periódica, no serán exigibles las declaraciones intermedias de gestión cuando el emisor publique, de forma voluntaria y dentro del mismo plazo, un informe financiero trimestral elaborado de conformidad con la norma internacional de contabilidad adoptada y aplicable a la información intermedia.*

Muchas gracias por los comentarios recibidos. Apreciamos cada recomendación y recordatorio que va a mejorar nuestro proceso de presentación de informes y hacerlo más transparente y de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables. Nos comprometemos a abordar las recomendaciones mencionadas en su evaluación en el punto 11 y a tenerlas en cuenta a la hora de elaborar las cuentas anuales individuales y consolidadas, así como el Estado de Información No Financiera (EINF), correspondientes a los próximos periodos.

Confiamos en que la información proporcionada sea suficiente y satisfaga sus requisitos.

COMISIÓN NACIONAL DE MERCADO DE VALORES

Dirección de Informes Financieros y Corporativos
Edison, 4
28006 Madrid
España

Regarding the letter dated 24th July 24 2019 received from Comisión Nacional de Mercado de Valores, in which AmRest Holdings SE (hereinafter AmRest or the Group) is requested to provide additional information and explanation on issues indicated in the letter, concerning the Consolidated and Standalone Annual Financial Statements for the year ended 31 December 2018 and the Interim Report for Q1 2019, please refer to the following explanatory information. The respond to the issues raised (presented below in bold) is provided, to your convenience, according to the same order as in the aforementioned letter.

We also submit the Spanish translation for your convenience.

1. The business combinations carried out by the Group in 2017 and 2018 were highly significant, both in terms of the number of transactions and the amounts of the consideration transferred and/or the assets and liabilities recognised, as shown in Notes 6 and 41c of the Notes to the Consolidated Annual Accounts. Specifically, goodwill rose from €176 million at the close of 2016 to €369 million in 2018, representing 25.6% of the balance sheet total, while consolidated intangible assets amounted to €240.8 million at the close of 2018, representing 16.7% of total assets.

Paragraph 10 of IFRS 3 Business Combinations states that at the acquisition date, the acquirer shall recognise separately from goodwill the identifiable assets acquired, along with the liabilities assumed and any non-controlling interest in the acquiree. In this regard, the rationale for the conclusions of IAS 38 Intangible Assets, in paragraph 19B, addresses this issue by indicating that the separate recognition of intangible assets on the basis of an estimate of fair value (hereinafter FV), rather than including them in goodwill, provides better information for users of financial statements even if a considerable degree of judgement is required to estimate the FV.

In relation to the recognition of intangible assets in business combinations carried out in 2017 and 2018, we notice that, in several of them, intangible assets have arisen in the form of customer and restaurant databases or for preliminary fees, among other assets. However, in other combinations corresponding to apparently similar businesses, no such intangibles have been recorded, giving rise to goodwill of a material amount.

1.1. Indicate why this type of intangible asset has not emerged in the most significant business combinations in 2017, corresponding to KFC-Russia (recognising €20.9 million of goodwill) and Pizza Hut-France (recognising €8.8 million of goodwill).

Please note that through the text we may refer to the Group's restaurants as own restaurants or franchised restaurants.

Own restaurants are those, where AmRest operates restaurants under own brands or as a franchisee. Franchised restaurants are those, where AmRest acts as a franchisor (for own brands or based on master-franchise agreements).

Consequently, if AmRest is an owner of the particular brand (La Tagliatella, Sushi Shop, Bacoa, Blue Frog, or Kabb) then it operates own restaurants and also manages network of franchised restaurants.



In case AmRest operates under franchised brands (KFC, Pizza Hut (PH), Burger King, Starbucks) then Group generally operates own restaurants. For Pizza Hut activities on selected markets, AmRest may be also responsible for managing network of sub-franchisors under Master Franchise Agreements.

Initial fees as intangible assets are present in every acquisition of restaurants operated under franchised brands. Initial fees are recognized as intangible assets for restaurants operated by AmRest i.e. own restaurants. Respectively, such intangible assets do not exist when the acquisition included franchised restaurants. Also, initial fee intangible assets do not exist in case of acquired businesses that operates under own brands.

Consequently such intangible assets do not exist and were not recognized in business combination for Sushi Shop, Bacoa, Pizza Portal (own brands acquired), had a relatively small balance for PH France, PH Russia (where number of own restaurants acquired was relatively small) and had a significant value where Group acquired higher number of restaurants to be operated by AmRest under franchised brands (Starbucks Germany, KFC France, KFC Russia).

The customer-related intangible assets may be of contractual and non-contractual nature. In restaurant industry and in Group's acquisitions specifically, mainly non-contractual customer related intangible assets such as customer database, franchise relation or vendors databases are observed.

A customer relationship acquired in a business combination that does not arise from a contract may be identifiable because the relationship is separable. A customer list consists of information about customers, such as their names and contact information. A customer list also may be in the form of a database that includes other information about the customers, such as their order histories and demographic information. A customer list does not usually arise from contractual or other legal rights. However, a customer list acquired in a business combination normally meets the separability criterion. Interpretation whether an arrangement is contractual or not is often regarded as complex in accounting literature. Under IFRSs contractual customer relationships are always recognized separately from goodwill but non-contractual customer relationships are recognized only if they are separable. Paragraph IE28 in the Illustrative Examples explains that a customer relationship is deemed to exist if the entity has information about the customers and regular contact with them and the customers can make direct contact with the entity.

In every acquisition Group investigates whenever acquired business has a loyalty program for its clients and whenever acquired business runs a customer lists that collect data on customers transactions. Depending on acquisition Group may notice that such potential assets exist or not. For example, Group engaged external valuator and obtained valuation of customer relation intangible assets for following acquisition: Starbucks Germany and Pizza Portal. Such asset was also evaluated by external specialist for PH France business, as there is an active customer program in France, and acquire had database with historical transactions. The fair valuation of customer database was assessed for PH France (EUR 0,1million) as not material so it was not recognized.

In other businesses acquired Group observed that there were no loyalty programs or databases collecting transaction data for customers that could be used in valuation process. That will be generally the case of KFC businesses (in particular for KFC Russia). Consequently, Group concluded that there are not separable identified potential assets that could be recognized.

The types of customer related intangible assets Group recognizes on acquisition date generally depend on few factors. One of them would be a mix of own restaurants versus franchised restaurants acquired. When own restaurants are present on acquisition Group focuses on fair valuation of property, plant and equipment, favorable/ unfavorable rental agreements, assessment of liabilities related to costs of closure of restaurants. When significant chain of franchised restaurants is acquired, Group focuses on verification of favorable/ unfavorable franchise agreements, potential exclusivity rights and franchise relations.

Another factor would be whenever Group acquires business operating under own brand or under franchised brands. In case of businesses operated under franchised brands Group may enter into master franchise/ exclusivity agreements or not. Consequently, depending on type of business Group may recognize brands (Bacoa, Pizza Portal, Sushi Shop) or exclusivity and master-exclusivity agreements (Starbucks, Germany, PH France). In case of KFC businesses, Group was not granted exclusivity agreements, but in some acquisition, so called priority zones were analyzed we analyzed with external valuers whenever could result in recognition of separate assets.

Lastly in non-restaurant acquisition of Pizza Portal apart of customer database and trademark Group obtained from external valuation specialists fair valuation of software applications and vendors (restaurants) databases for the purpose of purchase price accounting.

For last acquisitions Group used support of external experts with regards to valuation of tangible and intangible assets: for KFC France, for KFC Russia, for Starbucks Germany, PH France, PH Germany, Pizza Portal, KFC Germany. Group will also depend on work of external valuator for final accounting for Sushi Shop acquisition.

- 1.2. *In the case of the Sushi business combination for which the acquisition agreement was signed in July 2018 and executed on 31 October 2018, recording €148.9 million of goodwill and €92 million in branding, please indicate whether no additional intangible assets have been identified or whether they did not meet the conditions for separate recognition.***

Date of obtaining control over Sushi Shop business is 31 October 2018. Currently Group is working on verification of fair values of assets and liabilities acquired. Group's reporting for 2018 and Q1 2019, HY 2019 includes provisional accounting in that respect.

Group assessed that brand is the most important intangible asset acquired in the Sushi Shop business combination. The internal fair valuation was performed as at 31 December 2018. An intangible asset with respective deferred tax liability was recognized provisionally.

For the purchase price allocation process Group engaged Ernst & Young as an external valuation specialist. Following potential intangible assets are now verified and – if needed- will be valued by the external valuator:

- brand,
- customer database asses (there is an active loyalty program in Sushi Shop Group),
- relations with franchisees,
- favorable/unfavorable franchise agreements,
- favorable/unfavorable rental agreements,
- favorable/ unfavorable supply agreements.

For the business combinations mentioned in the preceding paragraphs, it is indicated that a specialist independent enterprise was appointed to determine the fair value of the assets acquired. In the case of Sushi Shop, Note 6 indicates that as part of the provisional process of awarding the purchase price, the Group has recognised the Sushi Shop brand for €92 million, as an internal and provisional valuation that will be subject to further verification.

- 1.3. *They must provide the names of the independent experts and what assets they have measured, the date of the reports, whether the reports have any reservations or are qualified reports and, if so, describe them, and whether the values of such reports have been converted for the accounting for each business combination or an additional adjustment has been made by AmRest, in which case they must provide justification.***

As described in previous points for majority of transactions Group used external experts that supported the identification of assets and performed the determination of fair values. The fair valuations from the reports were accounted within final purchase price accounting, except for few valuations assessed as immaterial.

Group does not disclose in the consolidated financial statements either names of the engaged specialists or details of the scope of work performed by them as such disclosures are not required by IFRS 3 and Group does not observe it as prevailing practice on the market.

Nevertheless, as requested, please find a summary of scope of analysis made and fair values determined by external valuers:

Acquisition	External Valuator	Fair valuation performed (or considered) by external valuator-	Qualifications in the report
Starbucks Germany	Ernst & Young (2016)	Exclusivity rights, customer database, non market rents, property plant and equipment	No qualifications
Pizza Hut France	Ernst & Young (2018)	Master Franchise right with exclusivity, customer database, Customer relationships, Non market rents, property plant and equipment	No qualifications
KFC France	Grant Thornton (2017 and 2018)	property plant and equipment (including freeholds valuation done by CBRE and Cushman Wakefield)	No qualifications
KFC Russia	НЭО ЦЕНТП (2017)	property plant and equipment	No qualifications
Pizza Portal	Ernst & Young (2018)	Trademark, customer database, vendor database, intangible assets including software, property plant and equipment and equipment	No qualifications
Pizza Hut Germany	Ernst & Young (2018)	property plant and equipment, (MFA, Exclusivity, Non market rents)	No qualifications
KFC Germany	Ernst & Young (2018)	property plant and equipment, non-market rents, (Priority zones)	No qualifications

In relation to business combinations completed in 2018, paragraph B64(q) of IFRS 3 requires a breakdown of the amounts of revenue and profit or loss of the acquiree from the acquisition date, and whether the acquisition date would have occurred at the beginning of the reporting year.

In the case of Sushi Shop, Note 6 indicates that if the acquisition had taken place at the beginning of the year, the Group's net profit would have been €0.3 million lower, although this estimate is based on Sushi Shop Group's (SSG) consolidated historical financial data prepared in accordance with local accounting standards, which are standardised with respect to the charge for financial costs, given that the interest paid and accounted for by SSG was significantly higher than the average for the AmRest Group, so that the financial costs for the purposes of the publication of prior information were reduced to reflect average costs in the AmRest Group.

In the case of KFC-France, Note 6 indicates that for all the establishments acquired in 2017, if the acquisition had taken place on 1 January 2017, the net profit would have been reduced by €0.4 million, although this estimate is based on historical data for KFC-France restaurants under US GAAP. For establishments acquired in 2018, if the acquisition had taken place on 1 January 2018, it would have had no effect on net profit, although this estimate is adjusted in accordance with the forecast seasonality indicators of the KFC-France brand.

1.4. For the two prior combinations, please furnish the acquiree's actual IFRS result from the acquisition date as if the acquisition date had been the beginning of FY 2018, providing a reconciliation to adjusted profit or loss disclosed in Note 6.

We confirm that the figures disclosed in the note 6 represent Group's estimate of additional revenues and results that would have been reported had the acquisition took place at the beginning of the year in accordance with IFRSs.

It was not Group's intention to suggest that the figures disclosed were not prepared as Group's best estimate of balances established in accordance with IFRSs. Rather Group wanted to highlight that those are pro-forma data and explain the assumptions used in preparation of disclosure. Consequently, Group does not have any other estimates than the ones disclosed. For the next financial reporting's Group will specifically clarify that the respective data represent IFRS results.

IFRS 3 provides no guidance on how to calculate pro-forma information for the disclosure required by B64qii. There is also little guidance in accounting literature. PricewaterhouseCoopers publication "The Manual of Accounting 2018" considers this issue in FAQ 29.237.1 – Guidance on preparation of the pro forma information.

It mentions that "In practice, there could be a number of approaches, ranging from a simple aggregation of results through to more complicated (but, arguably, more meaningful) aggregations, with adjustments for accounting policy alignments, the revised debt structure and other similar factors. In our view, where adjustments are made in pro forma information disclosed under IFRS 3, the adjustments should be:

- clearly shown and explained,
- directly attributable to the transaction concerned, and not relating to future events or decisions,
- factually supportable."

The publication further explains that clearly showing and explaining adjustments could include the need to set out for example the assumptions on which the adjustments are based, and the sources of the amounts concerned.

Based on the above, Group tried to prepare the disclosure with due diligence, including presentation of the assumptions used, and the sources of data that were a starting point for preparing the disclosure.

When preparing the disclosure Group considered whenever the adjustments should be included to reflect alignment of accounting policies to IFRSs, elimination of transaction between Group and acquired business, (if any) or including the effect of the fair value adjustments as if those took place at the beginning of the period that could have material impact on the reported results (such as adjustments on depreciation charge). Group also considered if any additional finance charge adjustment should be included or excluded, for the pre-combination period. For example, after AmRest acquisition Sushi Shop Group operates without external and internal debts, therefore the respective adjustment was assessed as relevant to be included in preparation of data as if the acquisition took place at the beginning of the year. The impact of normalized finance cost charge was EUR 4.9 million (lower financial cost to reflect the average cost of finance charge in AmRest Group). Group believes the assumptions made are factually supportable. The disclosures prepared were with the purpose to present impact on revenues and results, had the acquisition took place earlier, in accordance with IFRSs.

The agreed purchase price for Sushi Shop included an element of contingent consideration in the form of earn-out. The parties agreed that if 2018 EBITDA exceeded a certain amount, the sellers would receive an additional payment of up to €10 million at the purchase price. As the agreed threshold was not reached, the element of contingent consideration is considered to be zero for the determination of the purchase price.

IFRS 3.58 establishes that some changes in the FV of a contingent consideration that recognises the acquirer after the acquisition date may result from additional information that the acquirer obtains after that date concerning events and circumstances that existed at the acquisition date. These changes are

adjustments to the valuation period. However, changes resulting from events after the acquisition date, such as meeting a profit target, reaching a specified price per share or reaching a milestone in an R&D project, are not valuation period adjustments. The acquirer shall account for changes in the FV of a contingent consideration other than valuation period adjustments by measuring the contingent consideration at its FV at each reporting date and recognising changes in the FV in profit or loss.

- 1.5. In accordance with IFRS 31.B64(g)(ii), please provide the following information: (i) a description of the agreements, including how the amount of the payment is determined, which they indicate could be up to €10 million; (ii) confirm whether the amount recognised at the acquisition date was zero or was considered zero at 31 December 2018 once the threshold was not reached. If it was zero after the acquisition date, justify why the reduction in the value of the contingent consideration has not been recognised in profit or loss in accordance with IFRS 3.*

The details of determination of the potential payment for the earn-out amount were agreed in preliminary agreements signed between Seller and Purchaser in July 2018 and have not changed later on. The earn-out amount was set up based on the Sushi Shop Group EBIDTA 2018 results for the full year 2018. The payment was conditional on the reaching certain, high threshold of EBIDTA for 2018 by Sushi Shop Group. If the EBIDTA would exceed another agreed higher level then the total earn-out would be set on the level of EUR 10 million. Any EBIDTA level in between those two thresholds would result in earn out between EUR 0 and 10 million. Final verification was agreed to be made based on the audited financial statements no later than 30 June 2019.

The fair value of contingent consideration is initially recognized by an acquirer at the date of acquisition as part of the consideration transferred, measured at its acquisition date fair value. Consequently at the acquisition date i.e. 31 October 2018 Group analyzed 10 months results of Sushi Shop Group, expected 2 months forecasts and compared with earn-out requirements. Group assessed that the contingent consideration value at acquisition date was nil.

This was subsequently confirmed by final results of Sushi Shop Group for full year 2018. Group believes no adjustment to income statement is appropriate in that case.

- 2. The consolidated statement of financial position of the AmRest Group at 31 December 2018 includes goodwill of €368.7 million, broken down in Note 15 by groups of cash-generating units ("CGUs").*

The recoverable amount of the CGUs was based on value in use and has been estimated using discounted cash flows, which derive from the budget for the following three years and forecasts for subsequent years. Such cash flow forecasts represent management's best estimate of the range of economic conditions that will prevail over a five-year period, extrapolating last year's forecasts and using a regular growth rate for subsequent years.

They also provide quantitative and qualitative information on the main assumptions taken into consideration in the goodwill impairment test: the residual value growth rate, the pre- and post-tax discount rate, and the weighted average budgeted EBITDA margin.

Finally, they state that AmRest conducted a sensitivity analysis with regard to the impairment tests at 31 December 2018 that led to the estimation of the value in use, determining as possible reasonable changes a variation of 10% of the initial data of the key hypotheses mentioned above, indicating that only in the case of KFC-Russia, a variation of 10% in the average budgeted EBITDA margin would result in an impairment loss of €1.7 million.

With respect to the information contained in Note 15, the following information is required:

- 2.1. In relation to the quantified key hypothesis corresponding to the weighted average budgeted EBITDA margin, please clarify the following: (i) whether it is the average margin for the three-*

year period corresponding to the Group's budget or for the five-year period, indicating, if only for the first three years, how the fourth and fifth years are projected; and (ii) how this magnitude is weighted.

The recoverable amount of CGUs with goodwill was calculated using discounted cash flows. The cash flows are derived from the budgets for the next three years and forecasts for the following two years. Cash flow projections beyond the 5-year period are estimated by extrapolating last year's projections using a steady growth rate for subsequent years. Growth rates do not exceed the long-term average growth rate for the products, industries, or country or market in which the asset is used.

Group discloses weighted average budgeted EBITDA margin which is calculated as an average for the 5 years projection period i.e. without any impact of the residual value element. Budgeted revenues are used as weights.

Group will also include above clarification in next year-end reporting when presenting impairment tests results.

2.2. *With regard to the residual value growth rate, provide the % that the residual value represents of the recoverable amount of total assets for each group of CGUs.*

The disclosures provided in Note 15 regarding estimates used to measure recoverable amounts of cash-generating units containing goodwill and brands with indefinite useful lives provide all information required by IAS 36.134 points a-f. In case of KFC Russia test of goodwill that is sensitive to possible change in average EBITDA margin, Group disclosed that the recoverable amount exceeded the carrying amount of the tested group of CGU by EUR 24.9 million.

Similar to observed market practice Group does not disclose the information on the percentage the residual value constitutes in total recoverable amount.

The disclosure is not required by IFRSs. Group does not believe that presentation of such data would increase transparency and comparability between entities. In Group's view, the said percentage will depend on many factors including the stage of life of the business (start up, development phase, mature business) or specific of the sector in which entity operates. Group is of the opinion that if any figure presented it would require further qualitative explanations of sensitive, business assumptions.

Group also does not observe it as prevailing market practice, therefore does not believe such disclosure would improve comparability between entities. Consequently, the Group voluntarily decided not to disclose such information.

As disclosed in the Consolidated Annual Statements, Group performs a sensitivity analysis, taking into account possible changes in the main financial assumptions. As at 31 December 2018 such sensitivity analysis examined the impact of changes in (1) discount rate applied, (2) average budgeted EBITDA margin and (3) growth rate for residual value. To extend the sensitivity analysis Group will take into consideration for the next reporting periods additionally examining the impact of possible changes in sales or number of openings that are correlated with sales value.

2.3. *In the case of the KFC-Russia CGU group, with allocated goodwill of €35.5 million, for which the sensitivity analysis has revealed less slack in the face of reasonably possible changes in the key assumptions, please provide the reasons justifying the evolution of your key assumptions: (i) the EBITDA margin was 14.6% in 2018 compared to 12.74% in 2017; (ii) the after-tax discount rate was 14.97% in 2018 compared to 16.82% in 2017.*

In the published consolidated financial statements for 2018, in Note 15 there are presented assumptions for the impairment tests performed in year 2017. Unfortunately, the data regarding "Discount rate post

tax” and “Weighted average budgeted EBITDA margin” were, by obvious mistake, presented from the 2016 consolidated financial statement (instead of 2017). The correct assumptions regarding year 2017:

Year 2017	Hungary	Russia	Spain	China	Romania	Germany
Discount rate post tax	7.44%	14.85%	6.63%	8.61%	9.37%	4.39%
Implied pre-tax discount rate	8.17%	18.57%	8.85%	11.49%	11.15%	6.41%
Weighted average budgeted EBITDA margin	20.61%	12.96%	21.25%	12.62%	23.72%	6.45%

(i) Regarding EBITDA margin: in 2018 weighted average budgeted EBITDA margin was 14.6% compared to 12.96% in 2017. The main reason for increase of EBITDA margin was better result achieved in year 2018 than assumed in the impairment test in 2017. Net sales achieved by KFC Russia in 2018 was 14% higher than projected in 2017 impairment test, G&A cost on the level of 2,7% of sales (vs 3,9% of sales in 2017 impairment test), and EBITDA margin achieved 14,8% (vs 11,8% projected in impairment test for 2017). In October 2017 Group acquired shares in Chicken Yug OOO which resulted in adding 22 restaurants (app. 10% increase) to KFC restaurant portfolio on Russian market. The impact of additional cash-flow generated by these restaurants as well as effect of scale (that has an impact on G&A cost level) had a positive impact on cash flow generated in 2018. Additionally, since 2018 on the Russian market are installed ordering kiosks (self-ordering), which have a positive impact on labor cost.

(ii) After-tax discount rate was 14.97% in 2018 compared to 14.85% in 2017. The change of after-tax discount rate was 0.12 p.p., which is not material.

2.4. In the case of Germany-Starbucks, with allocated goodwill of €35 million, it can be seen from the breakdown of the country result of the Consolidated Management Report that EBITDA in 2018 was -€1.7 million and -€0.6 million in 2017. In addition, the quarterly financial report for the first quarter of 2019 indicates that EBITDA (excluding the impact of IFRS 16) was -€1.6 million compared to -€1.1 million in the comparable quarter of 2018. Therefore, justify why the EBITDA margin has increased from 9.57% in 2017 to 9.8% in 2018, and that the after-tax discount rate has fallen from 5.08% to 4.30% in 2018.

Data presented in Consolidated Management Report present result for the country as total, without presenting results by brand. Group operates on German market under Starbucks brand, as well as KFC, Pizza Hut and La Tagiatella. Therefore it is not justified to compare EBITDA achieved for Germany with Starbucks in Germany results. Starbucks operation in Germany reported positive value of EBITDA for both 2017 and 2018.

Weighted average budgeted EBITDA margin in 2018 was 9.8% compared to 6.45% in 2017. Financial forecast for SBX Germany prepared in Dec 2017 for goodwill impairment testing purposes was prudent and conservative. At that moment Group was a year after business acquisition and there were still some uncertainties regarding evolution of business performance. Following 12 months of 2018 proved that we were turning the business around, making it positive in the bottom line (thanks mainly to G&A and occupancy costs optimization, sales mix management, rent negotiations etc.). All these initiatives – those already done and those still in the pipeline – proved that we are on a right profitability improvement path and were a foundation for an updated financial forecast for SBX Germany prepared in December 2018.

After-tax discount rate was 4.30% in 2018 compared to 4.39% in 2017. As described in point 2.3 above, unfortunately there was an obvious mistake in the publish consolidated financial statements for 2018. The change of after-tax discount rate was 0.09 p.p. which is not material.

In the case of Sushi Shop group CGUs, with goodwill provisionally allocated at 31 December 2018 of €148.9 million, Note 6 indicates that the Group considers that there are no signs of impairment.

- 2.5. *Expand on this explanation, considering that, as indicated in point 1.5, prior to 31 December 2018, the contingent payment clause was not complied with as the estimated EBITDA 2018 threshold was not reached, and that Sushi Shop contributed losses in FY 2018.*

Group acquired Sushi Shop Group two month before year end. The acquisition price was confirmed by valuation model prepared internally, as well as corporate and business approvals. As transaction was made between unrelated parties, the Group believes it represented market price.

Group does not believe that lack of earn-out payment was an impairment indicator as the minimum level for contingent payment was assessed as ambitious level rather than on normal business level. Sushi Shop also contributed – as expected - positive EBITDA. Additionally, Group did not observe significant deviations from the assumptions that could be the impairment indicators, and consequently assessed no need to perform impairment tests.

Paragraph 134 of IAS 36 Impairment of Assets requires disclosures for those CGUs or groups of CGUs for which the carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives is significant. Note 14 Intangible Assets states that the Group considers that brands, exclusive rights and other intangible assets with indefinite useful lives do not generate cash inflows that are largely independent of other groups of assets. Consequently, brands and other intangible assets do not constitute a CGU and are not independently tested against their relevant goodwill values.

Note 15 provides a breakdown of goodwill and brands with indefinite useful lives by group of CGUs. However, the amounts relating to the other assets with indefinite useful lives mentioned in Note 14 are not disclosed. Also, Note 40i details the useful life of intangible assets, although it is not possible to reconcile this with the amounts and categories of intangible assets disclosed in Note 14.

- 2.6. *Please provide a reconciliation of the information provided in Note 40i on the definite and indefinite useful lives of various intangible assets with the amounts and categories disclosed in the movement of intangible assets in Note 14 and the explanations relating to the existence of brands, exclusive rights and other intangible assets with indefinite useful lives.*

As described in Note 40i of consolidated financial statements for 2018, intangibles with indefinite useful life are only brands. Brands with indefinite useful life are presented in Note 14 under the heading “Proprietary brands”. Details by brand and category as at 31 December 2018 are presented below (in million EUR).

Brand	Useful life	Gross value	Accumulated amortisation	Impairment	Net value
La Tagliatella	indefinite	65.0			65.0
Pizza Portal	indefinite	0.9			0.9
Sushi Shop	indefinite	92.0			92.0
Blue Frog	definite	4.8	-1.4		3.3
Bacoa	indefinite	2.5			2.5
		165.1	-1.4	0.0	163.7

In Note 14 “License for use of Pizza Hut, KFC, Burger King, Starbucks trademarks” Group presents franchise right of use of brands (also referred as initial fee in point 1.1).

“Relations with franchisees” as at 31 December 2018 presents franchisee relations for La Tagliatella brand (NBV EUR 29.3 million).

Exclusivity rights as well as Master Franchise right is presented within the category “Other intangible assets”. Details as at 31 December 2018 are presented below:

Category	Useful life	Gross value	Accumulated amortisation	Impairment	Net value
MasterFranchise PH right in France	definite	6,0	-1,3		4,8
Exclusivity rights Starbucks Romania	definite	11,3	-5,5		5,8
Exclusivity rights Starbucks Germany	definite	2,5	-1,3		1,2

We will enhance the disclosures related to intangible assets with indefinite useful life in the year end reporting.

3. *The individual balance sheet of AmRest Holdings, S.E. records a balance of €391.7 million in equity instruments corresponding to non-current investments in group companies, representing 60.4% of total assets.*

With respect to the impairment of these investments, Note 6 to the Notes to the Individual Annual Accounts states that the Company considers that there are signs of impairment in its investees if the net book value of the investment exceeds the underlying book value of the investee's equity. Other circumstances are also considered, such as the decrease in the activity of the investees or other situations that could indicate signs of impairment in the companies.

In this regard, they point out that at 31 December 2018 the conditions were in place to analyse investments in 5 subsidiaries (AmRest (Malta and owner of the business in Russia), AmRest EOOD (Bulgaria), Restaurant Partner Polska Sp. z o.o. (Poland), AmRest France SAS and AmRest China PTE Ltd), breaking down the after-tax discount rate and the weighted average budgeted EBITDA margin. It is indicated that the growth of operating revenue is based on forecasts estimated by the Board based on the expected evolution of the diverse strategic commercial plans for the next 5 years.

3.1. *Provide the growth rate used to extrapolate the forecasts beyond the 5-year period, indicating whether it exceeds the long-term average growth rate for the sector and for the country in which the company operates. Indicate the % that the residual value represents over the total recoverable value. If there are differences with respect to the growth rates of the residual value considered at a consolidated level (Note 15 of the report), please explain the reasons.*

To extrapolate the forecasts beyond 5-year period, the Company has used a steady growth rate for subsequent years. Growth rates do not exceed the long-term average growth rates for the sector and for the country in which the company operates and are the same as reported in the note 15 of the Consolidated Annual Financial Statements.

The growth rates used in the impairment tests are presented in the table below:

Growth rates for residual values	Growth rates for residual values
Russia	1,20%
Poland – Pizza Portal	2,50%
China	2,50%
Bulgaria	2,80%
France	1,65%

Similar to observed market practice the Company does not disclose the information on the percentage the residual value constitutes in total recoverable amount.

The Company does not believe that presentation of such data would increase transparency and comparability between entities. In Company's view, the said percentage will depend on many factors

including the stage of life of the business (start up, development phase, mature business) or specific of the sector in which entity operates. The Company is of the opinion that if any figure presented it would require further qualitative explanations of sensitive, business assumptions.

The Company also does not observe it as prevailing market practice, therefore does not believe such disclosure would improve comparability between entities. Consequently, the Company voluntarily decided not to disclose such information.

As disclosed in Note 6 to the Individual Annual Accounts, the Company performs impairment tests of investment if there are indicators of impairment of investees. Company disclosed value of post-tax discount rate applied to the cash flow projections as well as weight average budgeted EBITDA margin (which do not differ from the figures presented in the Consolidated Annual Financial Statements). For the next reporting Company will include additionally disclosure of the growth rate for residual value. Growth rates for residual values applied in tests for the purpose of Individual Annual Accounts were consistent with growth rates applied in impairment tests for the consolidation purposes.

3.2. Provide a sensitivity analysis to reasonably possible changes in key assumptions (discount rate, EBITDA margin and residual value growth rate).

The sensitivity analysis assumptions are the same as indicated in the Note 15 of the Consolidated Annual Financial Statements for 2018.

Based on the sensitivity analysis performed a 10% change in average budgeted EBITDA margin for Russia and a 5% change in the discount rate would lead to a EUR 10,8 million impairment. Changes in residual value assumed in the sensitivity analysis test would not result in an impairment loss.

Based on the sensitivity analysis performed a reasonable change in the key assumptions would not lead to recognition of impairment losses of the other analysed investments.

Investments in group companies include AmRest China, with a book value of €40.3 million and equity at the close of 2018 of €30.4 million, whose key assumptions have evolved favourably for the resulting recoverable value: the after-tax discount rate has dropped from 8.61% in 2017 to 7.55% in 2018, and the weighted average budgeted EBITDA margin has risen from 11.69% to 12.2%.

3.3. Describe the approach used by management to determine the values assigned to each key assumption, and whether those values reflect past experience or are consistent with external sources of information, otherwise stating why they differ from past experience or external sources.

In the published Annual Accounts for 2018, in Note 6.1 there are presented comparative data with assumptions for the impairment test of investments performed in year 2017. Unfortunately, the information regarding weighted average budgeted EBITDA margin for AmRest China was, by obvious mistake, presented from the 2016 impairment analysis. The correct weighted average budgeted EBITDA margin for China in 2017 year should be 12.62% (as presented in point 2.3). The weight average budgeted EBITDA margin has fallen from 12.62% to 12.2% in 2018. The recoverable amount was calculated using discounted cashflows. The cash flows are prepared based on the budgets for the next three years and forecast for the following years. The fall down by 0.42 p.p. of weight average budgeted EBITDA resulted from revised 3-years budget that was developed in the year 2018. The new projection did not influence the sensitivity of the analysed investment.

After-tax discount rate for China has fallen from 8.61% in 2017 to 7.55% as a result of the following factors:

- Risk free rate and risk premium were lower during preparing the analyses in 2018 year (external source of information),
- K_d (cost of debt) was lower for China because of applying actually achieved cost of external debt.

The approach used during preparing the recoverable amount of CGUs was not changed between 2017 and 2018. The data prepared reflects past experience. As described in point 2.1. and above, discounted cash flows are derived from the 3-years budgets and forecasts for the following two years (internal source of information). The Group's approach is to estimate the discount rates using the weight average cost of capital (WACC). The most significant components of WACC (risk free rate, risk premium, beta) are obtained independent external information sources which were not changed during analysed years.

4. Note 5 Segment reporting indicates that, as a group of dynamic developing enterprises operating in different markets and various segments of the restaurant business, AmRest is constantly under review by the Board of Directors. The Group produces various reports in which its business activities are presented in several ways. The operating segments are established on the basis of the management reports used by the Board of Directors in making strategic decisions. The Board of Directors analyses the Group's performance by breaking it down geographically into five segments: Central and Eastern Europe (CEE), Western Europe, China, Russia and Others, differentiated within them by country and by products and services (KFC, Pizza Hut, Starbucks, etc). Geographical areas are identified according to similarity of goods and services, similar characteristics of the production process and customer base and economic similarities (e.g. exposure to the same market risks).

In addition, individual reporting is provided in a subsection entitled "Information on geographical areas" for Poland and the Czech Republic, belonging to the CEE segment, and for Spain, France and Germany within the Western Europe segment, breaking down the turnover and total non-current assets, in accordance with IFRS 8.33.

4.1. With respect to the criteria argued on the aggregation of segments by geographical areas as wide as the CEE or Western Europe, in accordance with IFRS 8.12 justify -in a less generic and more focused way on the specific characteristics of the Group's business activity- the reasons that allow the aggregation of segments, despite including countries and/or divisions with very varied average margins.

The Group manages the network of restaurants (own and franchised) across segments, which are aligned with the main geographical regions of its operations:

- Central and Eastern Europe ("CEE"), where historically the Company was founded and opened its first restaurants and continued through organic growth and acquisition in prior years,
- Russia, where AmRest manages the network of KFC and Pizza Hut restaurants,
- Western Europe ("WE"), a segment which primarily consists of Spain, France and Germany, where both franchised and proprietary brands are operated. This segments significantly increased as a result of acquisitions in years 2016-2018,
- China, where the networks of two proprietary brands are operated: Blue Frog and Kabb,
- Last segment referred as "Other" does not include restaurant operations. It includes operations of delivery sales aggregator Pizza Portal, supply chain services performed outside the Group, corporate headquarters and some functional departments including Executive Team, Controlling, Treasury, Investor Relations, Mergers & Acquisitions.

Identification of segments has its origin in a history of Group's expansion and has not changed for many years. Internal reporting is prepared for the above segments.

Group does not consider its operations in particular countries as operating segments. Therefore there is no aggregations in accordance with IFRS 8.12, and this point does not apply to Group's reporting.

4.2. With regard to countries for which individual reporting is provided (Poland, Czech Republic, Spain, France and Germany), please justify why these countries do not constitute operating segments to be reported separately in accordance with IFRS 8.11.

Group's results are regularly reported to Board of Directors. Group produces reports in which business activities are presented in variety of ways. Basic internal reporting includes information about the segments as presented in financial statements, that is later on complemented by information by performance on the level of countries or for operated brands.

Also, in Group structure, there are no directors at the level of countries that would be directly accountable for the results on the level of country, or who would regularly maintain regular contact with the Board of Directors and Executive Team to discuss activities and financial results and plans on the level of individual countries.

The management makes the decisions about allocation of resources and assessment of the performance on the level of segments as reported in financial statements, rather than on the level of countries.

Therefore, it is Group's judgement that individual countries are not operating segments as defined in IFRS 8.5. Consequently IFRS 8.12 and IFRS 8.13 are not considered as Group does not believe that aggregation of operating segments takes place.

The referred by you disclosure note is prepared to fulfill IFRS 8.33 requirements on geographical areas, where for example revenues from individual foreign countries are material, then should be disclosed separately.

4.3. In accordance with IFRS 8.32, provide revenue from external customers for each product and service, or each group of similar products and services, unless the information is not available and the cost of obtaining it is excessive, in which case this fact shall be disclosed.

Group recognizes two major streams of revenues that are of different nature and characteristics. Those include revenues to our customers in restaurants and revenues from relationships with franchisees (including potential sales of products from central kitchens or supply chain transaction organized by AmRest). Those two streams of revenues are characterized by different performance obligations on AmRest's side and different risks related to customers in terms of credit risk or dependency on the customer risk to products and services performed, customers engaged, as disclosed in consolidated financial statements for year 2018 in note 7.

Restaurant sales constitute around 94% of total Group's revenues.

For the purpose of producing consolidated financial statements the Group does not collect, nor analyze external revenues in more detailed breakdowns. For example information on types of products and services sold such as specific types of various foods, or beverages is not collected.

Franchise and other sales constitute about 6% of total Group's revenue and are also analyzed on aggregated basis.

Therefore the Group believes two streams of revenues as presented in financial statements reflect the way business is analyzed and reviewed. If the approach would be modified in the future, Group would include the applicable adjustments to the consolidated financial statements.

All segments have positive EBITDA and operating profit, except the segment Other, with EBITDA of -€17.7 million and operating profit of -€18.4 million (in 2017, these amounts were -€13.6 million and -€14.0 million, respectively).

The segment Other "includes non-restaurant businesses", indicating that it includes "other support functions rendered by the subsidiaries for the Group such as e.g. Executive Team, Controlling, Treasury, Investors Relations, Mergers & Acquisitions. Other also includes expenses related to M&A transactions not finalized during the period, whereas expenses related to finalized merger and acquisition are allocated to applicable segments. Additionally, Other includes non-restaurant businesses performed by AmRest Holdings SE, SCM sp. z o.o. and its subsidiaries, Restaurant Partner Polska Sp. z o.o. (restaurant aggregator) and other minor entities performing holding and/or financing services." "

Note 11 of the consolidated management report states that "The segment Other comprised the sales of SCM Group realized from the non-related entities and the revenues of pizzaportal.pl.". Finally, Note 2 of the Notes to the Consolidated Annual Accounts details the structure of the Group and the consolidated subsidiaries, with a breakdown of 3 subsidiaries that make up the SCM Group for which it indicates that they provide "supply services for restaurants operated by the Group".

- 4.4. Indicate separately the results contributed to the segment Other by the SCM Group's activity of providing supply services to the restaurants operated by the Group. Indicate whether the prices considered in these services would correspond to prices in transactions carried out under conditions of mutual independence.**

Revenue of the SCM companies that provide supply services, consists of sales to external clients as well as providing supply services to AmRest Group companies. Revenue received from external clients for the year 2018 consisted 81% of total SCM Group revenue.

For the year ended 31 December 2018 contribution of SCM Group Companies (SCM Sp. z o.o., Activita Sp. z o.o. and SCM s.r.o.) to the "Other" segment was as provided below:

Revenue in the amount of EUR 14,5 million (total Revenue of "Other" segment EUR 17,3 million),

EBITDA in the amount of EUR 2,6 million (total EBITDA of "Other" segment EUR (17,7) million),

Profit/loss from operations in the amount of EUR 2,3 million (total EBIT of "Other" segment EUR (18,4) million).

Prices paid by AmRest on purchased of foods and services based on the supply chain organized by SCM are on arm's length conditions, do not derive from prices SCM applies in third party transactions.

- 4.5. In accordance with IFRS 8.27, facilitate methods of allocating assets, liabilities, transactions and costs centrally to the segment Other for the understanding of segment reporting disclosed. If there are asymmetric allocations, explain their nature and impact.**

Assets and liabilities are not analyzed on segment level and consequently not disclosed as at 31 December 2018 and later.

Revenues, costs and results as reported by the segments are generated by the assets as acquired within capital investments reported by the same segment.

Segment "Other" includes selected transactions of headquarters and central functions as described in consolidated financial statements for the year ended 31 December 2018. Respective transactions are presented on segment "Other" on consistent basis over the reportable periods.

Group does not believe there are any relevant asymmetric allocations between operating segments.

IFRS 8.24 requires a breakdown of reporting in relation to each segment on non-current assets other than financial instruments, deferred tax assets, among other aspects, provided that such information is examined by the highest authority in taking operating decisions or is otherwise regularly provided to such authority. Both the 2017 annual accounts and the interim financial statements at 30 June 2018 provide

segment information on goodwill, total assets, deferred tax assets and total liabilities. However, this information is not included in the 2018 annual accounts and has been replaced by a breakdown of non-current assets other than financial instruments and deferred tax assets for Poland, the Czech Republic, Spain, France and Germany, without providing these magnitudes for the segments.

4.6. *Indicate why the information relating to non-current assets by segments in the 2018 financial statements was no longer provided, given the significant increase in the balances of these headings at year-end 2018 and their relevance in the balance sheet total.*

Balances of assets and liabilities are not provided within internal reporting to the management on regular basis and are consequently not analyzed regularly. In recent years the requirements of IFRS 8 have been reduced in respect of reporting segments assets and liabilities. In year 2018 Group has made a significant verification of both content and form of its consolidated financial statements. Within this process it was concluded that presentation of assets and liabilities (including totals, deferred tax assets or goodwill balances) is not accurate as it does not reflect internal reporting and should not be presented in segment reporting note.

Group presents details of goodwill, including detail on any changes, in separate note in the consolidated financial statements. The note shows the level at which goodwills are accounted and tested for impairment, which is not higher than operating segments. Group believes mentioned disclosure is detailed, transparent and more useful for users of financial statements.

5. *Note 28 of the Notes to the Consolidated Annual Accounts, relating to Employee benefits and share-based payments, describes the 4 share option plan agreements in existence as at 31 December 2018, all of which can be settled in shares except for a portion of the options under Plan 2 because there is an option to settle in cash at the employee's choice.*

Paragraph 44 of IFRS 2 Share-Based Payments requires an entity to disclose information that enables users of the financial statements to understand the nature and extent of share-based payment arrangements that occurred during the period.

Provide further clarifications regarding the characteristics of the plans described in Note 28:

5.1. *Clarify the requirements for the irrevocability or consolidation of the rights granted by each of the plans.*

In this sense, please clarify what is meant by the information included in the column "Términos y condiciones de inversión de las opciones" that appears in the table provided in Note 28 of the Notes to the Consolidated Annual Accounts, which by contrast in Note 9 of the Notes to the Individual Annual Accounts is called "Términos y condiciones para la adjudicación de las opciones".

Different headings resulted from a translation mismatch as the heading in the mentioned note 28 and note 9 was English to Spanish translation. In both financial statements, the table in mentioned notes present the same characteristics, which are "Terms and conditions for vesting of the options" (es. "Términos y condiciones de la irrevocabilidad de la concesión de las opciones).

The table below presents terms and conditions for vesting of the options:

Plan	Terms and conditions for vesting of the options (Consolidated Annual Financial Statement for 2018)	Comment
2 - SOP	1-5 years, 20% per annum	Granted options vest in 5 tranches. After every year from the Grant Date 20% of the granted options vest.

3 – MIP	3 years, 33% per annum	Granted options vest in 3 tranches, each in the number of 1/3 of the grant after 3 rd , 4 th and 5 th year from the First Grant Date.
4 – SOP	3-5 years, 60% after 3 rd year, 20% after 4 th and 5 th year	Granted options vest in 3 tranches. After three years from the Grant Date 60% of the granted options vest. After 4 th and 5 th year from the Grant Date 20% of the granted options vest.
5 – MIP	3-5 years, 33% per annum	Granted options vest in 3 tranches, each in the number of 1/3 of the grant after 3 rd , 4 th and 5 th year from the Grant Date.

The detailed Stock Options Plans policy is publicly available at AmRest website <https://www.amrest.eu/en/investors/stock-options-plan>

5.2. Indicate the maximum term of the options issued, indicating whether the 10-year term in the table in Note 28 should be considered from the grant of the plan or from each consolidation date of a % of the rights.

In this regard, please clarify why the movement in the number of options shows a total of 1,500,000 options lost during 2018, despite the fact that apparently the strike price was €9.10 compared to a weighted average of €10.28 of the share price on the exercise dates, and it appears that there is a period of 10 years for exercising them.

The main terms and conditions for vesting of the options are:

- the options can be exercised in maximum 10 years from the grant date, after this time the options expire,
- in case of termination of the employment, the beneficiary unvested options forfeit and the expiration period for his vested options is 1 year from the date of the resignation,
- the options can be exercised only after its vesting period ends,
- vesting period differs between plans, details are presented in the note 28 in consolidated financial statement.

Considering the above, the forfeited options under Plan 5 in amount of 1,500,000 options presented in consolidated financial statement in the note 28 represent unvested options of people whose employment terminated during 2018. Considering the fact that the options under Plan 5 were granted between years 2017 and 2018 and the first vesting date is after 3 years from the grant date no options under this plan vested by the end of the year 2018.

5.3. With respect to the exercise price, in the case of plans 3 and 5 it is indicated that it increases in year 1, 2 and 3 by 11%. Clarify whether in the case of Plans 2 and 4 the strike price of the option is equal to the market price of the Company's shares on the date the options are granted, even though the maximum exercise period may be up to 10 years.

In the case of Plans 2 and 4, the strike price of the option is generally equal to the market price of the Company's shares on the date the options are granted. There is no increase in strike prices in Plans 2 and 4.

5.4. The table containing the movement in the number of options during the year breaks down amounts for "Efectivo y otros medios líquidos equivalentes al final del ejercicio" for Plans 2 and

3. Clarify what this information refers to, taking into consideration that as indicated at the beginning of Note 28 only part of the options in Plan 2 are accounted for as cash-settled due to the availability of the settlement method, and this possibility does not exist in the case of Plan 3.

This is a translation mismatch. The line should be named "Exercisable as at the end of the year". As said at the beginning of the note 28 the cash settlement method can be chosen only for a part of the options under Plan 2.

The audit report on the individual annual accounts identifies equity-based payments as a key issue, noting that "The Company has share-based incentive schemes for key employees at the Company and at its main subsidiaries. This circumstance has been considered a key audit matter due to its significance to the Company's financial statements for 2018 and the complexity of the accounting methods associated with the incentive schemes offered, and in view of the distribution of costs and payments between all of the Group companies to which the schemes apply."

Note 6.1 of the Notes to the Individual Annual Accounts states that "The value of investment in AmRest Sp. z o.o. and AmRest SRO was increased by capitalised costs of the share option plan (share options granted to the employees of the subsidiaries) by EUR 2.8 million and EUR 0.6 million, respectively.". In addition, Note 12 on the net turnover breaks down an amount of €5.4 million for "Stock option plan re-charged to subsidiaries".

5.5. Please provide additional information on this matter, indicating the accounting standards on which the accounting records made in 2018 financial year were based and the compatibility of the accounting methods and distributions made on costs and payments between each Group company, to which the auditor refers in his opinion.

As it is indicated in the note 4.7 of the section Recognition and measurement accounting policies, the parent company considers the stock option plans as contribution to subsidiary that is made effective through the personnel service it receives in exchange for the equity instruments of the parent company options delivered, which is registered as a greater value of the investment the parent company has in the subsidiary where the employee renders the service. Investment increase related to stock option plans is presented in the Note 6.1 of the Individual Annual Accounts.

The total stock option plan value recognized in 2018 amounted to EUR 3.4 million, out of which, EUR 2.8 million allocated to AmRest sp. z o.o. corresponded to stock option plans agreements subscribed with employees of the subsidiaries of the Group directly participated by this company.

In case of equity-settlement of the option the parent company charges the relevant subsidiary for the intrinsic value of the shares options to be transferred to the SOP participant. The total income related to these transactions is presented in the Note 12 in the Individual Annual Accounts and amounted to €5.4 million in 2018.

According to consultation n°2 of the BOICAC 97/2014 when the parent company sign settlement agreements (Share transfer agreements) through which the parent company charge the intrinsic value of the cost of the agreement equivalent to the market value of the shares delivered, it is considered that there are two separated operations:

-A non-genuine corporate operation of contribution of the parent company in the subsidiary that is registered as a higher value of the investment according to consultation n° 7 of BOICAC N° 75/2008

-And a second corporate operation of distribution or recovery of the investment that is equivalent to difference between the re-charge described above (EUR 5,4 million) and the cost of the options at grant

date (EUR -2,7 million) that is registered as a revenue in the profit and loss statement in the line net income from the stock plan EUR 2,7 million.

The disclosures made in the note 12 in respect to the income from the stock option plan EUR 2,7 million were prepared just to clarify the methodology of calculation of the aforementioned revenue. Both amounts will be net-off in the following publication of the standalone financial statements because the nature of the amount is a revenue not the difference between a revenue and a cost as it might be understood due to the wording given to calculations in the note 12.

5.6. Reconcile the consolidated expense of €6.7 million for recognised costs in relation to plans relating to incentive programmes, as indicated in Note 28, with increases in investments in investees and other related movements in individual accounts.

The total cost recognized in 2018 related to share based plans amounted to EUR 6.7 million. Movement table in standalone financial statements in the note 6 presents net change in share based plans during the period, what means that the movement considers not just period costs but exercises as well. The reconciliation of the period cost in 2018 related to share based plans is presented in below table:

Standalone financial statement for the year 2018:	Amount (in EUR mln)
Total movement on investments related to cost presented in note 6 of standalone financial statement (in EUR millions)	119.5
The part related to share based plans (AmRest sp. z o.o. and AmRest SRO)	3.4
cost recognized in the period related to share based plans increasing the value of investments	6.7
realization of share based plans during the period decreasing the value of investments	(3.3)

The total cost related to share based plans recognized in 2018 amounted to EUR 6.7 million and it is presented in the note 6 of standalone financial statement decreased by the amount of SOP realizations during the 2018 which is EUR 3.3m. This can be further reconciled to data in consolidated financial statement:

- EUR 2.6 million – exercise of equity share based payments in note 23 with equity movements,
- EUR 0.7 million – payment on settlement of employee stock options plan in cash flow (cash flow statement shows payments of EUR 0.6 million – the difference is on rounding and potential cut off between payment date and reporting date).

6. As indicated in the “Report on the supervision of the annual financial reports” for 2017, the CNMV has decided to include the supervision of the calculation of earnings per share in the plan for reviewing the annual accounts for FY 2018. Among other issues, the report recalls that entities must include information on the number of shares and the date of incorporation in the calculation of earnings per share, as well as an analysis of the existence of instruments with potential dilutive effects, such as employee remuneration, that fall within the scope of IFRS 2.

In this regard, Note 34 in the Notes to AmRest’s Consolidated Annual Accounts, relating to Earnings per share, presents a table with the calculation of the weighted average number of ordinary shares, with a single adjustment corresponding to the shares issued on 15 October 2018, and with the amounts of basic and diluted earnings per share being the same.

The Consolidated Management Report indicates that in 2018, the Group has been acquiring own shares with a view to: (i) executing stock option plans; and (ii) guaranteeing the availability of €13 million in own

shares to enable the planned payment to former owners of Sushi Shop Group SAS, within the framework of the business combination carried out on 31 October 2018.

Indicate how the following aspects have been considered in the calculation of basic and diluted earnings per share:

- 6.1. The Company's own shares, which at 31 December 2018 amounted to 1,586,738 shares.*
- 6.2. Ordinary shares issued as part of the consideration transferred in the Sushi Shop business combination (IAS 33.22).*
- 6.3. The four current share-based compensation plans described in Note 28 of the Notes to the Consolidated Annual Accounts (IAS 33.24 and IAS 33.41).*
- 6.4. If, as a result of the answers to questions 6.1 to 6.3 above, it becomes apparent that the calculation of basic and/or diluted earnings per share needs to be corrected, provide a new table for information purposes.*

Group has performed following analysis as at 31 December 2018 for the above mentioned transactions with regards to EPS calculations:

- a) As a rule treasury shares constitute element that are included in weighted average number of shares for the purpose of calculation of both basic and diluted EPS.
- b) During the whole year 2018 there was a significant number of vested and readably exercisable options under share based programs within the Group.
- c) Since October 2018 also a number of shares to be transferred as a consideration for the Sushi Shop acquisition was taken into consideration for the purpose of EPS calculation.
- d) Unvested options for open share based payments programs.

Element a) (treasury shares) decreases the number of shares in denominator of EPS, both basic and diluted.

Elements b) and c) may potentially increase the number of shares in denominator of both basic and diluted EPS.

Element d) may potentially increase the number of shares in denominator diluted EPS.

All above elements were taken into consideration when preparing EPS calculation in consolidated financial statements for the year ended 31 December 2018. When preparing the note Group has not included full effect of elements b), c) and d), but only to the extent they offset the element a). This was based on the assumption that:

- shares to be delivered as part of the consideration transferred in the Sushi Shop business combination, according to the terms of the agreement, were to be treasury shares,
- likewise, the stock based plans in place, according to the terms of the plans the shares to be delivered upon exercise of the options are to be treasury stock purchased by the Group under the General Shareholders Meeting (GSM) authorization to buy shares in the market to execute the Group's share based plans.

Nevertheless upon your question, the Group has re-analyzed IAS 33 requirements and came into conclusion that the total amount of instruments in b), c) and d) should be included in EPS calculation, without any cap to the number of treasury shares.

The basic and diluted earnings per share for the year 2018 does not change, upon including respective adjustment and remains at the level of 0.20 EUR/share.

Below the Group presents corrected reconciliation of weighted-average number of ordinary shares for basic and diluted EPS for the year ended 31 December 2018:

	2018
Weighted-average number of ordinary shares in thousands of shares	
Shares issued within the period from 1 January to 3 October (with share split effect)	212 139
Effect of shares issued on 15 October	1 569
	213 708
Effect of treasury shares held	(1 212)
Effect of shares subject to Sushi Shop payment	292
Effect of share options vested	2 193
Weighted-average number of ordinary shares for basic EPS	214 981

	2018
Weighted-average number of ordinary shares for diluted EPS in thousands of shares	
Weighted-average number of ordinary shares for basic EPS	214 981
Effect of share options unvested	1 872
Weighted-average number of ordinary shares for diluted EPS	216 853

At 31 December 2018, 8 974 thousand of options were excluded from the diluted weighted-average number of ordinary shares calculation because their effect would have been anti-dilutive.

7. *One of the key issues identified by the auditor in its report for the 2018 consolidated annual accounts is the tax inspections relating to the value added tax of the Polish subsidiary AmRest Sp. z.o.o.. Note 12 provides a detailed description of the numerous ongoing inspections and of the most recent notifications or rulings, such inspections being inventoried from letter "a" to "j".*

In the case of inspections "b" and "c", it is indicated that the Company in February 2019 paid the amounts claimed together with the relevant interest for a total of €10.8 million, recording an asset as a credit with the tax authorities, since it does not agree with the resolution received and plans to appeal within the stipulated deadlines.

Note 29 "Provisions" shows a breakdown of €2.2 million in provisions for court fees and €0.8 million for tax risks.

7.1. *In accordance with paragraph 88 of IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, provide an explanation of the relationship between the provisions recorded at 31 December 2018 and the contingent liabilities for the ongoing tax audits described in Note 12, noting that in the case of inspections "b" and "c" a payment was required in 2019. Provide as much as possible the potential amounts in disagreement for each of the inspections inventoried in the note.*

Note 12 provides the details of Tax related risks. The risk of tax proceedings described in Note 12 was assessed by the Group as lower than 50%, therefore no provision was recorded neither required.

In all of the inspections of VAT settlements in AmRest sp. z o.o. the main issue challenged by tax authorities is classification of company's sale as a rendering of restaurant services not as a sale of goods. AmRest sp. z o.o.'s approach is based on classification confirmed by tax advisors, by Ministry of Finance in individual tax rulings issued to the company and by tax authorities in previous VAT inspections. However as from

2016 tax authorities have changed the approach to VAT qualification of AmRest sp. z o.o. sales. AmRest does not agree with the changed approach of tax authorities positions.

Consequently, AmRest sp. z o.o. have not booked any provision related to VAT inspections.

The decisions obtained in proceedings referred in point "b" and "c" were surprising and difficult to justify, (also taking into account other decisions issued by tax office in 2018 for other settlement periods further described in Note 12). However, as decisions were final at this stage of proceedings, AmRest sp. z o.o. was obliged to make the relevant payments. The company – fundamentally disagreeing with the tax office – has filed the complaint to the administrative court and recently received positive judgement of the first instance.

Potential amounts in disagreement for each of the inspections inventoried in Note 12 - in respect to tax inspections in AmRest sp. z o.o. it should be noted that:

- some of the inspections have been concluded in 2018 – AmRest sp. z o.o. received final decisions based on which the company has not been obliged to pay any additional tax - and at the moment of publication of the consolidated financial statements for 2018 there were no amounts in disagreement. It refers to the tax inspection inventoried in Note 12 in bullets: "a", "d", "e", "f", "g", "h",
- VAT proceedings referred to in points "i" and "j" have been suspended (due to the fact of reference to CJEU (Court of Justice of European Union) for a preliminary ruling submitted by Polish Supreme Administrative Court). Group was not able to reliably assess the potential amount of disagreement,
- the overall amount in disagreement in proceedings "b" and "c" amounting to the value of tax liability and interest paid by AmRest sp. z o.o. in 2018 is PLN 28.5 million (as described above the Group received recently positive administrative court judgement of the first instance);
- at the moment of publication of the consolidated financial statements for 2018 AmRest sp. z o.o. was unable to assess the potential amount in disagreement in respect to the proceedings "l" and "m",
- in proceedings "k" AmRest sp. z o.o. will be able to assess the potential amount in disagreement (equal to the value of potential additional tax liability) after conclusion of the proceedings referred to in "l" and "m".

In respect to tax inspections in other Group companies it should be noted that:

- some of the inspections have been concluded in 2018 – as no major irregularities were found, the relevant companies have made necessary corrections and (if applicable) have paid the tax in immaterial amount – it refers to the following inspections: "a", "b" – regarding the periods from 2009 to 2015, "d", "e", "f", "g",
- in respect to the proceedings referred in points "c" and "h" the amount in disagreement has been immaterial.

With respect to the breakdowns required by IAS 12 Income Tax, AmRest provides a numerical reconciliation between tax expense and accounting profit, using a weighted average tax rate of 15.7% (15.6% in 2017).

7.2. In accordance with paragraphs 81, 84 and 85 of the standard, please specify how the applicable rate used is to be calculated. To facilitate this explanation, consider breaking down the nominal rate by country, as broken down in Note 8 of the Notes to the 2017 Consolidated Annual Accounts for a total of 19 countries.

Average tax rate in effective tax rate disclosure (15.7% in 2018 and 15.6% in 2017) is determined by:

- first multiplying accounting profit or loss before tax of each Groups' consolidated entity by tax rate applicable in respective jurisdiction,
- next total expected tax charge is added up, and the total balance is divided by Group's consolidated profit before tax.

The low level of average tax rate is a result of mix of profitable and loss making entities in Group. This can be observed in the following example, where all entities operate in jurisdiction with tax rate over 20% and the calculated average tax rate is of 16%:

	Accounting profit (loss)	Income tax rate applicable	Expected tax charge
Legal entity 1	30	26%	7,8
Legal entity 2	25	20%	5,0
Legal entity 3	-28	30%	-8,4
Total Group	27		4,4
Calculated average tax rate		16%	

Table below presents the tax rate by country for the countries of operation of AmRest Group for the year 2018 and 2017. Consolidated Annual Accounts for the next reporting periods will consider break down of tax rate by country for AmRest Group.

Country	Income tax rates		Deferred income tax assets and liabilities	
	2018	2017	2018	2017
Spain	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Poland	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
Czech	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
Hungary	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
Russia	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Serbia	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
Bulgaria	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
USA	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Malta	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%
Germany	30,00% **	29,83% *	30,00% **	29,83% *
France ***	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%
Croatia	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%
Hong Kong	16,50%	16,50%	16,50%	16,50%
China	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Romania	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
Slovakia	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%
Slovenia	19,00%	19,00%	19,00%	19,00%
Austria	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Portugal	21,00%	21,00%	21,00%	21,00%

* Basic income tax rate in Germany is 15%. Additional trade tax of ca. 14.83% was applicable.

** Deferred and current income taxes in Germany were calculated using a tax rate of 30% which is the basic income tax rate in Germany of 15% and an additional average trade tax of 15%.

*** Deferred taxes in France were calculated taking into account an approved plan of the progressive reduction of the income tax rate from 33.3% in 2018 to 25.0% in 2022.

7.3. In the case of changes in tax rates with respect to the previous period, please provide an explanation in accordance with IAS 12.81 (d).

There were no changes in applicable tax rates for tax jurisdiction where Group operates between 2017 and 2018. In point 7.1 there is presented tax rate for the countries of Group operation, because of obvious mistake the tax rate presented in 2017 Consolidated Annual Financial Statements for Portugal should be 21% (published 25%), Croatia should be 18% (published 21%).

For France, the Group disclosed that the deferred taxes were calculated taking into account an approved plan of the progressive reduction of the income tax rate from 33.3% in 2018 to 25.0% in 2022.

No other changes in tax rates were applied that would have a material impact on income tax related balances in consolidated financial statements.

8. Note 42.a of the Notes to the Consolidated Annual Accounts explains the expected impact of the entry into force, on 1 January 2019, of IFRS 16 Leases, which is very significant for the Group. Among the most significant assumptions that the Group indicates that it has evaluated in order to be able to implement this standard, the determination of the lease term stands out, indicating that it takes into account the reasonable certainty for the assessment of the extension/early termination options. Specifically, it indicates that for certain contracts (the majority in CEE) it has options for the extension/termination of the lease period, consisting of the Group's practice of assessing the suitability of exercising such options one year before the deadline for the decision, since, in general, in such a period all the relevant facts and circumstances can be made available to make such a decision.

Given the relevance of determining the lease term over the amount of recognised lease liabilities and recognised right-of-use assets, please provide the following additional information:

8.1. Please provide further information on the facts and circumstances taken into account by the Group in order to consider that there is reasonable assurance regarding the exercise or non-exercise of the extension/early termination options that exist in these contracts, in accordance with the factors outlined in paragraphs B37-B41 of the standard.

The following facts and circumstances, referring to the IFRS 16 Application Guidance, are taken into account once assessing the reasonableness of using of extension options:

- Related to B37 (a) (i), if the terms and conditions are not specified, but payments would be a subject of negotiations, this is not treated as option that can be considered to be reasonably to exercise. On the other hand, the Group did not identify the contract, that secured below-market rates in the period covered with extension option,
- Related to B37 (a) (ii), termination options with significant penalties are not considered reasonable,
- Related to B37 (b), significant leasehold improvements undertaken (or expected to be undertaken) over the term of the contract influence on the assessment, whether the Group is reasonably certain to exercise an option to extend the lease,
- Related to B37 (d), although lease contracts are essentially important to the lessee's operations, the Group operates in a number of locations, what diversifies its business. Therefore there are no contracts with a special importance,
- Related to B39, saying that 'The shorter the non-cancellable period of a lease, the more likely a lessee is to exercise an option to extend(...)', the Group applied approach that is generally reasonable certain to use the extension options falling before 5th year of the lease contract, and respectively, generally not to use termination options falling before 5th year of the lease,

- Related to B41 (d), a business decision of the Group, whether to continue restaurant operation in a given location is the key indicator for options assessment. Such decisions are made during annual budgeting process, with effect on the following year.

8.2. Indicate the lease term that the Group considers for most of its leases under IFRS 16, in accordance with paragraph 18 of the standard.

The Group implemented IFRS 16 with modified retrospective method, with no comparative data restated. Therefore the Group has not verified data about commencement date, according to IFRS 16, of the leases signed before 2019. What is more, the Group grows significantly by M&A activity, therefore many yet commenced lease contracts were acquired. As at 2019, January 1st, being the initial application date of IFRS 16, the average Group's remaining lease term was around 6 years. The average lease term for the newly commenced restaurant contracts (January-June 2019) was around 10 years.

8.3. Explain, based on your historical experience, whether it is customary for lease agreements to be extended beyond the initial term or for options to extend/terminate the lease period to be exercised against initial forecasts.

Specifically, indicate whether during FY 2017 and FY 2018 contracts have been renewed or options have been exercised for extension or termination, contrary to the group's forecasts carried out at the beginning of the aforementioned contracts.

The Group is a counterparty of restaurant lease agreements in many countries, with different lease practice and legal framework. Generally, the Group objective is to operate healthy restaurant business. To achieve such goal, the Group signs long-term agreements, securing, to the available extent, periodical options for terminate/extensions for the Group, as a lessee. Options to extend/terminate the lease period are common in Central and Eastern Europe, for instance in Poland, Czech Republic, Hungary. In these countries, in 2017 and 2018 the Group in most cases decided to extend the lease by exercise of the option. The extension periods covered by options were usually 5 or 10 years. Therefore the options exercised were related to the contracts signed 5 or 10 years ago. At that time, AmRest Group was substantially smaller so that the historical data are not relevant to the current situation of the Group. The table below presents the historical number of equity stores (most of stores are run under lease contracts) and operating countries:

	31.12.2006	31.12.2008	31.12.2013	31.12.2018	30.06.2019
Number of equity stores	191	405	634	1 664	1 712
Number of countries	3	7	13	26	26

As the Group grew rapidly in last years through acquisitions and openings of the restaurants in new countries, for new markets the history of exercising options is not yet available. Therefore, the history of renewals is not considered as significant indicator for future usage of extension options. It is not considered representative to the current business of Group due to extensive growth in terms of number of restaurants and countries entered in recent years, with different characteristics for rental market, as well as changes in restaurant business generally. The Group performs case-by-case analysis, adjusted to the latest store performance and up-to-date Group's strategy. The Group has a process of annual revision of the existing lease contracts. During this process, the Group decides whether exercise, or not, the options falling for the following year. Within this process, the Group also makes decisions about negotiating new contracts for expiring agreements or, alternatively, leaving the location. In Group's judgment, such process assures best possible reasonable determination of rental agreement terms for the purpose of IFRS 16 application. The Group implemented IFRS 16 applying modified retrospective method, with no comparative data restated. Therefore the Group has not collected historical statistics about plans or expectations about extension options since the lease inception.

Note 35 on Future commitments and contingent liabilities states that in accordance with the franchise agreements entered into, the Group is obliged to periodically improve the standard, modify, renew and replace all or part of its restaurants or their facilities, signs or any other equipment, systems or inventories used in restaurants in order to comply with current legislation. The contracts require no more than an exhaustive renovation of all facilities, signs, equipment, systems and inventories stored in the back of each restaurant to comply with current regulations, as well as no more than two exhaustive renovations of all facilities, signs, equipment, systems and inventories stored in the dining rooms of each of the restaurants during the period of a given franchise contract or the period of the potential contract extension.

Paragraph 24(d) of the standard provides that the cost of the asset by right of use includes, among other things, an estimate of the costs that the lessee will incur in dismantling and disposing of the underlying asset, restoring the location of the asset or returning the asset to the condition required by the terms and conditions of the lease, unless such costs are incurred for the production of inventories and the lessee has an obligation to bear those costs either from the inception date or as a consequence of having used the underlying asset during a specified period. In addition, paragraph 25 provides that the costs described in paragraph 24(d) shall be recognised by the lessee as part of the cost of the asset for the right of use when it acquires the obligation to bear those costs.

8.4. *Please indicate when the costs mentioned in Note 35 to the Annual Accounts are recognised, and how they are recognised and measured.*

Obligation to improve the standard of the restaurants periodically is a part of franchise agreement and it is not related specifically to the lease contracts, but to the assets being a leasehold improvements. Costs incurred in order to improve the standard of the restaurants are accounted according to IAS 16 and point g) of Significant Accounting Policies published in Consolidated Annual Financial Statements. Particularly, expenditure is capitalised only if it is probable that the future economic benefits associated with the expenditure will flow to the Group. All other repairs and maintenance are charged to the income statement during the financial period in which they are incurred. Property, plant and equipment are depreciated on a straight-line basis over the expected useful life of the assets.

9. *With respect to the activity that the Group carries out as a franchisee, Note 1 reports that "AmRest Group took up 82% and Starbucks 18% of the share capital of the newly-established companies in Poland, Czechia and Hungary. Starting from the ninth year Starbucks has an unconditional option of increasing its shares to a maximum of 50%. In the event of a disputed take-over or change of control over the Company and/or its shareholders, Starbucks will be entitled to increase its share to 100% by purchasing shares from the Group. According to Group assessment as at the day of this report issuance, there are no indicators making the mentioned above options realizable".*

9.1. *Please provide additional information regarding the date on which this unconditional option originated in the hands of Starbucks, as well as the conditions on which the purchase price and the strike price by Starbucks would be established, should it be exercised.*

In 2007 AmRest in cooperation with Starbucks Coffee International Inc. established partnership in Poland, Czech and Hungary taking up 82% of the share capital of the newly-established companies in these countries. Within that partnership an Area Development and Operation Agreement between AmRest and Starbucks have been concluded, determining the Development Schedule for 10 Development Years (period ended 31 December 2017).

During the period of 6 months following the last day of each of the third (3rd) and fourth (4th) Development Years, Starbucks had the right and option to increase their participation in Share Capital up

to 50%, provided that an Option Triggering Event shall have occurred. Option Triggering Event was determined as the minimal target for new store openings set individually for each market.

During the period of 6 months following the last day of each of the fifth (5th) and ninth year (9th) Development Years, regardless of whether or not an Option Triggering Event shall have occurred, Starbucks had the right and option to increase their participation in Share Capital up to 50%.

Starbucks didn't execute none of these options and they expired.

The disclosure on the options was enhanced in HY 2019 interim report.

Regardless the options described above, upon the expiration of the Partnership or other related agreements (i.e. May 31st, 2022), at any time in the event of:

- Default or deadlock,
- Conflicting acquisition or change of control over AmRest Holdings SE and/or its shareholders,

Starbucks will be entitled to increase its share up to 100% by purchasing shares from the Group.

Option upon termination for event of default or deadlock are symmetric for both Parties, so that AmRest will also be entitle to exercise the option to purchase all of the Shares of Starbucks.

In the case of exercise of any of the option, Parties should negotiate the price in a good faith, however the final price shall be determined at the commencement date of the occurrence of the event by independent appraiser using the discounted cash flow method, according to the option and valuation procedure foreseen in the agreement. According to Company's Management assessment there are no indicators making mentioned above options realizable.

10. The consolidated income statement includes a balance of €86.3 million in income from Franchises and other sales. In Note 4 on significant judgements in the application of accounting policies, it is indicated that "the Group applies judgements that significantly affect the determination of the amount and timing of revenue from contracts with customers that relates to identification of the performance obligations and principal versus agent considerations" in franchise activities.

In Note 40e Revenues they explain that for Franchises and other sales: master franchise contracts there are a number of AmRest's benefit obligations with Yum. Among other things, it is stated that "Managing marketing fund is not distinct from the development of the market, and no separate remuneration was agreed between parties for those services. Various streams of cash flows are agreed in MFA: AmRest collects initial fees and transfers them to YUM, AmRest manages the marketing fund (collects revenue based contributions from owned and sub-franchised restaurants and spends them on marketing activities, any unspent amount is to be paid to YUM and YUM spends it on national campaigns at its discretion). If a certain point of market development level is reached, AmRest is enabled to receive a bonus that represents the transaction price for the service performed for the Master Franchisor. To reflect the substance of the transaction, cash flows received from sub franchisees from initial and marketing fees are netted with the initial fees paid/actual marketing expenses and bonus earned."

10.1. Please break down the amounts of the main items of income recognised under the item Franchises and Other Sales and the judgements which led them to conclude that they are acting as principal or agent. Indicate whether there have been changes with the entry into force of IFRS 15 in certain activities, justifying, where appropriate, the differences with respect to the previous accounting treatment.

Under Franchises and Other Sales Group presents revenue that is connected with non restaurant activity. Within this stream revenue related to own brands (activity of central kitchen, royalty fees, initial fee and other) where the Group is acting as principal (EUR 58.9 million for the year 2018).

The second stream is revenue related to Master Franchise Agreements: Royalty fees (Group is acting as principal), Initial fee and Renewal fee (Group is acting as agent – as the collected fee is transferred to Master Franchisor) and other. Revenue from Master Franchise Agreements related activities achieved in 2018 EUR 8.2 million.

Other revenue: supply-chain services of SCM, food ordering services of Pizza Portal and other for the year 2018 was equal EUR 19.2 million, out of which SCM is of EUR 14.5 million.

Implementation of IFRS 15 did not have a significant impact on accounting policies regarding Franchise and Other Sales. Note 41 (b) to the Consolidated Annual Financial Statements presents impact on recognition of initial fee (paid by La Tagiatella franchisees).

11. Lastly, with regard to the preparation of the annual accounts from 2019 onwards, we would remind you of the following:

11.1. Following the review of AmRest's 2018 Non-Financial Information Statement (hereinafter referred to as NFIS), and bearing in mind that NFIS breakdowns are one of the areas identified in the review priorities agreed by European supervisors with ESMA for the FY 2018 financial statements, it has been considered appropriate to remind them of a number of aspects which, to the extent that they are significant, could contribute to improving their quality in the future:

- It should be clear which perimeter or scope of the information is included in the NFIS in general terms and in relation to each KPI. It is recommended that information be provided that allows users to assess the impact of information excluded from the perimeter (e.g., the percentage it represents).

In the case of AmRest, in the Introduction section of the NFIS they state that "The statement is an independent part of the 2018 Consolidated Management Report and includes information on all AmRest Holding SE subsidiaries". However, it is noted that KPIs are not presented for all subsidiaries, but only for some of them, depending on which KPI is involved. For example, the wage gap indicator states that "the values represent 7 of the main countries in the group, where remuneration data are comparable among 6 levels of professional category" but without detailing which countries are involved, while for the diversity indicator "Data presented for 17 countries" is provided, without detailing which countries they are.

We recommend that you include in your basis for preparing the NFIS a general explanation of the perimeter or scope of the information included. You are also reminded that variations in the perimeter from year to year should be explained and whether, if any, joint ventures, temporary joint ventures and associates have been considered in the NFIS.

- With regard to materiality analysis, you should extend the explanations of the judgements and procedures made to determine what information is significant on the basis of its importance in understanding the evolution, results and situation of the company, and the impact of its activity, also taking into account, inter alia, the interests and expectations of relevant stakeholders and sectoral issues (EU-p.3.1 guidelines). In addition, you are reminded that assessments of materiality should be reviewed periodically.

In this regard, the report issued by AmRest's NFIS verifier points out that, among the procedures carried out in its limited assurance work, is the "Analysis of the scope, relevance and integrity of the contents included in the NFIS for FY 2018 based on the materiality analysis conducted by the Group and described in the section "Risk management and non-financial risks", considering

contents required by the commercial regulations in force". However, in that section, AmRest only provides a table of "Risks that could have a material adverse effect on AmRest's operating areas."

- When there is an omission of information, it must be adequately justified on the basis of materiality.

In particular, in the case of AmRest in the summary table of GRI content standards, scopes 1, 2 and 3 are indicated for greenhouse gas emissions generated as a result of the company's activities. However, in the subsection on Fuel of the section on Environmental Affairs it is limited to indicate that "In 2018, AmRest Holdings SE emitted 54,902.14 tonnes of CO2 through the consumption of energy and fuel", without differentiating between the different scopes.

- Considering that, according to Law 11/2018, the KPIs must allow the monitoring and evaluation of the entity's progress, comparative information must be provided or the variations with respect to the previous year explained.

In this regard, we note that in the AmRest NFIS some of the information is presented only for FY 2018. Although in FY 2018 the Group grew significantly as a result of various business combinations, with a view to 2019 it is recommended that the Group endeavours to provide comparative data or % variation in order to facilitate understanding of the information.

- You should identify the main stakeholders or interested parties and break down information about your relationship with them and how their information needs are taken into account (EU Guidelines - p.3.5).

AmRest notes in the section of the Amrest 2018 Business Model and Operations that "Prior to the first non-financial reporting process, Amrest conducted a survey of external stakeholders. The most important topics identified by stakeholders were: environmental issues, relations with employees and suppliers, and the quality of raw materials and food safety. As part of the study, there were also telephone interviews conducted with key stakeholders for Amrest". Although throughout the NFIS some Group stakeholders can be understood, we recommend that you clearly identify them in a specific section (customers, suppliers, franchisees, franchisors etc.).

- All relevant non-financial information should form part of the management report, either directly or incorporated by reference, and its absence is not justified by the fact that it has subsequently been included in a more complete separate report (sustainability, corporate social responsibility, integrated report, specific areas such as the environmental footprint, etc.).

In this regard, in the Introduction section of AmRest's NFIS, it is stated that "The statement has been verified by the independent company KPMG Asesores, S.L. The preparation of this statement coincided with the drafting of AmRest's 2018 Sustainable Development Report, which is a separate document of broader scope, conceived in accordance with the GRI Sustainability Reporting Standards. Therefore, the numerical and descriptive information in the declaration is shown in line with the indices of the GRI Rules. The GRI Standards also influenced the presentation of the results of the policies applied with respect to social, environmental, employee, anti-corruption and human rights issues, as well as the priority of the issues discussed in the declaration."

11.2. *Note 37 Financial Instruments provides a breakdown of the maturities of short-term and long-term borrowings, the gross amount payable being €898 million, with the largest maturity being*

the 2- to 5-year tranche for a total of €592 million. In accordance with paragraph 39 of IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures and related illustrative examples, it is recommended that maturity schedules be adjusted to the periods in which the Group needs to make the most significant payments in order to assess the liquidity risk.

This analysis should also be included for all financial liabilities and it should be possible to cross-reference the amounts of trade and other payables with the balance sheet.

- 11.3. *The Group presents Deferred tax assets totalling €22.1 million, of which €10.3 million relate to tax loss carryforwards as disclosed in Note 12. Deferred tax liabilities amounted to €46.2 million and related temporary differences for property, plant and equipment and intangible assets. A breakdown by country of the unrecognised tax losses, amounting to a total of €56.7 million, is given in Note 12.*

Given the diversity of the countries in which the Group operates, it is recommended that a breakdown be provided of the tax bases recognised on the basis of the country or fiscal group giving rise to them, in the same way as is done for deferred tax liabilities, so that it can be ascertained whether there are sufficient taxable temporary differences against which to charge tax losses in accordance with IAS 12.36.

- 11.4. *The AmRest Group presents a consolidated income statement by function, providing in Note 8 the operating expenses by nature. In accordance with paragraph 105 of IAS 1 Presentation of Financial Statements, it is recommended that they provide an explanation of the historical factors of the industry and/or entity for which the functional method was chosen.*
- 11.5. *At 31 December 2018, the Group operated in a total of 26 countries with different currencies, the total translation differences amounting to a debit balance of €38.9 million recorded in equity. Given the materiality of the balance, it is recommended that a breakdown of translation differences and their movement during the year by foreign currency be provided.*
- 11.6. *Note 23 of the Notes to the Consolidated Annual Accounts breaks down the items included under the item Reserves, including a debit of €40.7 million for put options. Since, according to the explanations provided in the note itself, this is a put option arising in a 2011 business combination, which was already settled in 2013 against another reserve item, a reclassification between those reserve items is recommended to avoid the appearance that the put option remains in force.*
- 11.7. *Note 16.1 of the individual report breaks down the average number of employees by category, excluding the Board of Directors, and the average number by category and gender, including the Board of Directors. You are reminded that, in accordance with Note 24 on the contents of the PGC Annual Report, the distribution by gender at the end of the financial year of the company's personnel must be broken down into a sufficient number of categories and levels, including senior executives and directors. In the case of the Notes to the Consolidated Annual Accounts, this information must be included in accordance with Article 260 of the Consolidated Text of the Spanish Capital Companies Act.*
- 11.8. *In July 2016, the ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures (APM) came into force; these apply to any published regulated information, such as management reports accompanying*

annual accounts or interim financial statements, interim management representations, presentations of results disclosed as a relevant fact, etc.

You are thus reminded that explanations should be provided on the use of each APM to better understand its relevance and reliability (paragraph 33 of the guidelines), and the reconciliation of each APM to the most directly reconcilable item, subtotal or total presented in the financial statements for the relevant period should be disaggregated, identifying the material reconciling items and explaining them separately (paragraph 26 of the guidelines).

- 11.9.** *The quarterly financial information submitted by AmRest dated 8 May 2019 includes an interim management statement, a condensed consolidated interim report and an individual interim report. In accordance with point 3 of Rule 3 of CNMV Circular 3/2018 of 28 June on periodic information, interim management declarations are not required when the issuer publishes, voluntarily and within the same period, a quarterly financial report prepared in accordance with the international accounting standard adopted and applicable to interim information.*

Thank you very much for the feedback received. We appreciate every recommendation and reminder that will improve our reporting process and make it more transparent and according to applicable law and regulation. We commit to address the recommendations mentioned in your evaluation in point 11 and take them into account while preparing the Consolidated and Individual Financial Statements as well as Non-Financial Information Statement (NFIS) for the next periods.

We trust that the information provided is sufficient and satisfies your requirement.