

OTIS

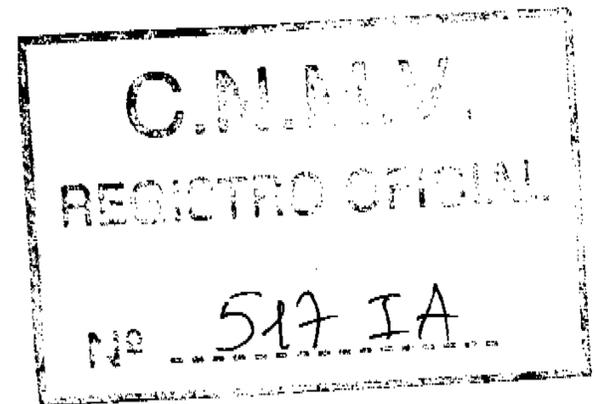
Alberto F. Ibarburu
Director Financiero y
Secretario del Consejo

Zardoya Otis, S. A.
Golfo de Salónica, 73
28033 Madrid - España
Telf. 91 343 51 05
Fax: 91 343 51 89

Madrid, 31 de Octubre 2007

Comisión Nacional
del Mercado de Valores
REGISTRO DE ENTRADA
Nº 2007105122 31/10/2007 16:18


COMISION NACIONAL DEL MERCADO
DE VALORES
-Dirección de Informes Financieros y
Contables-
Pº de la Castellana, 19
MADRID



Muy Sres. nuestros,

En relación con su carta de fecha 3 de octubre 2007 recibida en nuestras oficinas el 8 de Octubre, les remitimos dentro del plazo acordado con Vds. de fecha límite 31 de Octubre 2007, respuesta a las cuestiones que en ella se nos plantean.

Atentamente,

1. Nota 28 "Combinaciones de negocios"

- 1.1** El coste total de la combinación de negocios se ha determinado en 9.339 miles de euros, correspondiendo en su mayoría a la adquisición de carteras de mantenimiento. No existen otros costes atribuibles a la combinación que los derivados de auditoría y gastos legales de la transmisión que no son significativos.
- 1.2** El coste de la combinación de negocios se ha determinado provisionalmente, ya que algunos elementos deberán valorarse definitivamente transcurrido un año de la fecha de adquisición, sin embargo no se prevén variaciones significativas respecto de la cuantía mencionada.
- 1.3** Los importes reconocidos en la combinación de negocio no difieren de los valores en libros inmediatamente antes de la combinación determinados de acuerdo a las NIIF, con la excepción de los activos intangibles que surgen como consecuencia de la propia combinación y que se han valorado según lo establecido en los respectivos contratos de adquisición. Los pasivos contingentes han sido garantizados por los vendedores y retenidos del importe a pagar.
- 1.4** La adquisición se ha financiado mediante un préstamo concedido por los accionistas de Grupo Lagi S.L. en la proporción de su participación en la sociedad y liquidado íntegramente en efectivo.
- 1.5** El resultado del ejercicio de Grupo Lagi y sus filiales en el periodo transcurrido entre la fecha de adquisición y el final del ejercicio es de (83) miles de euros, con ingresos ordinarios de 3.088 miles de euros.

2. Nota 5 "Segmentos"

Del análisis realizado para la preparación de las cuentas anuales concluimos que la información incluida en la memoria cumple con la norma y que - aún cuando a primera vista sean dos elementos diferenciados - venta nueva y mantenimiento a efectos de gestión no constituyen segmentos.

El párrafo 9 de la NIC 14 establece que "Un segmento del negocio es un componente identificable de la empresa, encargado de suministrar un único producto o servicio o bien un conjunto de ellos que se encuentran relacionados y que se caracteriza por estar sometidos a riesgos y rendimientos de naturaleza diferente a los que corresponden a otros segmentos del negocio dentro de la misma empresa." En ese sentido se identificó como segundo segmento el negocio que no es de ascensores por sus diferentes características: el mercado de ascensores es claramente acotado, con una fuente de crecimiento básica que es la construcción, lo que limita las posibilidades de desarrollo de la actividad. Sin embargo, el negocio fuera de este sector - principalmente las puertas automáticas -, siendo un mercado mucho menos maduro con márgenes más pequeños y riesgos más elevados, permite esperar un crecimiento significativo. Por tanto, se diferencia claramente de la actividad tradicional del Grupo y entendemos que su información es relevante para el accionista.

La venta nueva (y sustituciones) y el mantenimiento de ascensores no se consideraron segmentos separados ya que se trata de productos y servicios complementarios, de la misma naturaleza, con un proceso de producción integrado, dirigido al mismo tipo de clientes y con una única e indiferenciada red de distribución, y que suponen para el grupo una única rama de negocio que se gestiona como tal y que tiene riesgos y oportunidades similares.

Este concepto de ciclo único del segmento de negocio "ascensores" se muestra en la diapositiva que figura a continuación y que es parte de la presentación que realizan los ejecutivos del Grupo a analistas financieros y potenciales inversores interesados en Zardoya Otis.



Además, la NIC 14.16 exige informar en relación con los segmentos identificados de los activos y pasivos que emplea para llevar a cabo su actividad "incluyendo los directamente atribuibles al segmento en cuestión y a los que se puedan distribuir al mismo, utilizando bases razonables de reparto", lo que en el caso de identificar cómo segmento independiente las nuevas instalaciones y mantenimiento, según se sugiere, sería imposible ya que ambas actividades se ejercen desde una misma red comercial, con el mismo personal y bajo una misma dirección de gestión.

Como consecuencia, se identificó como primer segmento la diferenciación geográfica en los mercados de España y Portugal (y ahora también Marruecos / Norte de África) puesto que existe una supervisión independiente, tomando como referencia lo dispuesto en la NIC 14, 27 que establece que "la organización interna y estructura de la dirección de la entidad, así como su sistema interno de información al personal clave de la dirección (por ejemplo al órgano de administración y al ejecutivo principal) constituirán, normalmente, las bases para (...) determinar qué formato informativo es el principal y cuál es el secundario". Se consideró que el ulterior desglose en las 95 delegaciones de Zardoya Otis no aportaba ningún valor al lector de las cuentas anuales por lo que se omitió. Si se incluyeron, en cambio, las cifras de la filiales que operan como sociedades independientes ya que se supervisan a este nivel en la práctica (aunque en el negocio de ascensores los riesgos y oportunidades son los mismos que los de Zardoya Otis).

Por último, la NIC 14,81 establece que la "empresa debe indicar los tipos de productos y servicios incluidos en cada segmento del negocio sobre el que se informe, e indicar la composición de cada segmento geográfico incluido en la información financiera, tanto si son principales como secundarios, salvo que estas indicaciones estén contenidas en otra parte dentro de los estados financieros o dentro del informe financiero". Así, en las cuentas anuales, los administradores informan al accionista de las unidades en mantenimiento y la diferenciación de las ventas entre venta nueva y mantenimiento considerando que son datos que le ayudan a

formular una expectativa sobre la evolución del negocio de ascensores pero siempre considerando que es una rama de actividad única.

3. Nota 4 "Transición a las NIIF"

El **ajuste por existencias de 109.452 miles de euros** corresponde a la reclasificación desde el epígrafe de existencias del coste incurrido por contratos en proceso. De conformidad con el criterio recogido en la nota 2.11-b de la memoria, el Grupo presenta bajo el epígrafe de Cuentas a Cobrar y cómo activo el importe neto adeudado por los clientes para el trabajo de todos los contratos en curso para los cuales los costes incurridos más los beneficios reconocidos (menos las pérdidas reconocidas) superan la facturación parcial y como un pasivo el importe neto adeudado a los clientes para el trabajo de todos los contratos en curso para los cuales la facturación parcial supera los costes incurridos más los beneficios reconocidos (menos las pérdidas reconocidas).

La **anulación del Fondo de Comercio por valor de 29.751 miles de euros**, cómo se menciona en la nota 4.2, respecto de las combinaciones de negocio, según lo establecido en el apéndice B de las NIIF 1, se ha optado por revisar las combinaciones de negocio realizadas antes de la fecha de la primera transición, en función de lo establecido en los respectivos contratos de adquisición para identificar los activos intangibles, fundamentalmente carteras de mantenimiento.

Se entiende por carteras de mantenimiento, según se refleja en la nota 2.6-a de la memoria, los importes correspondientes al coste de subrogación de contratos de mantenimiento de aparatos elevadores. Su amortización se realiza de forma lineal en un plazo considerado equivalente a su vida útil estimada (de 5 a 20 años). Regularmente se efectúan pruebas de pérdida por deterioro de valor siempre que existan factores que indiquen una posible pérdida de valor.

Se muestra a continuación el detalle por combinaciones de negocio del Fondo de Comercio revisado:

ELEVAMAR, S.L.	801
HERMANOS GONZALO, S.L.	509
ASCENSORES ARTZAI, S.A.	374
VALENCIANA DE ASCENSORES, S.L.	851
SADET, S.A.	643
ASCENSORES HUESCA, S.L.	250
INTEDEL, S.L.	832
LORENZO GIRÓN, S.L.	653
GOBERNA, S.A.	3.580
CARDELLACH, S.A.	1.687
IDEAL BOID, S.L.	5.334
MOLPLA, S.A.	816
ELEVADORES EXPRESS S.L.	133
GRUPO OTIS ELEVADORES	893
ELEVADORES DEL MARESME, S.A.	212
GRUPO ROLLTORE	12.182
Emls	29.751

4. Nota 22 "Impuesto sobre las ganancias"

Con fecha 23 de Junio de 1999, la inspección levantó actas correspondientes a retenciones y otros pagos a cuenta en concepto de rendimientos del trabajo personal en relación con los ejercicios 1994 a 1997, dichas actas fueron recurridas por la Sociedad así como el expediente sancionador correspondiente. El 31/10/02 el TEAC anula la sanción impuesta pero mantiene la liquidación complementaria hecha por la Agencia Tributaria. La Compañía recurre nuevamente ante la Audiencia Nacional que emite fallo desestimatorio el 22/09/05. En este momento está pendiente de resolución aunque admitido a trámite el Recurso de Casación presentado ante el Tribunal Supremo.

La totalidad del principal de la deuda más una estimación de los intereses devengados está provisionada.