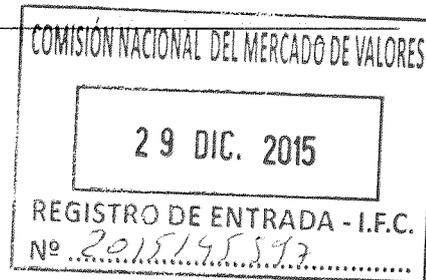


Comisión Nacional del Mercado de Valores
Dirección General de Mercados
Calle Edison, 4
28006, Madrid



En Madrid, a 28 de diciembre de 2015

Muy Sres. nuestros,

En contestación a su requerimiento de fecha 13 de octubre de 2015 (núm. de registro de salida 2015137209), y para su puesta a disposición del público, procedemos a comunicarles la siguiente información en relación con las cuentas anuales individuales y consolidadas de Grupo Ezentis, correspondientes al ejercicio 2014.

COMBINACIONES DE NEGOCIO

1.1. Expliquen las principales características de las carteras de clientes adquiridas, señalando si los contratos son en condiciones de exclusividad, su plazo de vigencia etc.

En el nota 2.6 de la Memoria consolidada del ejercicio 2014 se hace referencia a los contratos marcos firmados con Telefónica en España, Colombia y USA. El contrato marco firmado con Telefónica en España corresponde principalmente con la prestación de servicios de mantenimiento de CGP's (Centro de gestión Personalizado). Este contrato se renueva de forma bianual, siendo la última renovación en octubre de 2014.

En relación al contrato marco firmado con Colombia Telecomunicaciones (Grupo Telefónica), dicho contrato corresponde a la prestación de servicios de outsourcing de Procesos del Negocio (BPO) e implementación de soluciones a medida en lo que respecta a la seguridad de la información y centros de gestión corporativos especializados. La próxima renovación será en 2016.

En relación a los contratos firmados con Telefónica en USA, estos contratos hacen referencia a la gestión del personal para la cobertura de puestos técnicos y a los servicios de consultoría de seguridad. La duración de los mismos es de carácter mensual.

1.2. Describan la metodología seguida para la obtención del valor razonable de los activos y pasivos adquiridos, así como las principales hipótesis tomadas en consideración, indicando si ha intervenido algún experto independiente, especificando,

en su caso, su nombre, la fecha a la que se refieren las valoraciones, la fecha de la emisión del informe y si contiene algún tipo de limitación sobre su conclusión o análisis de sensibilidad, o si se trata de estimaciones llevadas a cabo por la propia entidad.

De forma concreta en lo relativo a los contratos, cartera de clientes, acuerdos de no competencia, deberán explicar si se ha tenido en cuenta la rotación de clientes y si dicho índice de rotación se ha considerado para establecer el patrón de consumo intangible en el método de amortización de dichos activos.

La valoración de los activos netos adquiridos ha sido realizada por American Appraisal España, S.A., con el objeto de expresar una opinión independiente sobre el Valor Razonable de ciertos activos intangibles identificados de acuerdo con criterios establecidos por las normas internacionales de contabilidad IAS 38 y NIIF 3. La fecha de emisión del Informe es de 2 de julio de 2014 sobre datos de 31 de marzo de 2014.

Se identificaron y registraron los siguientes activos intangibles:

Tras considerar la normativa aplicable, han sido identificados tres contratos principales firmados con Telefónica:

- 1) Contrato Marco con Networks Test España
- 2) Contrato Marco con Networks Test Colombia
- 3) Contrato con Networks Test USA

Para su valoración se estimaron dos renovaciones bianuales para los contratos de Networks Test España y Networks Test Colombia y para el caso de Networks Test USA se consideró renovaciones tácitas mensuales hasta 2018 considerando como activo intangible no solo el propio contrato, sino la "relación contractual" derivada de la recurrencia de estos clientes.

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

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

El NOPLAT (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) considerado ha sido establecido a partir del EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) proyectado para cada uno de los contratos aplicándole el tipo impositivo vigente en cada una de los países (España, Colombia y USA) a la Fecha de Valoración (30%, 25% y 40% respectivamente).

El enfoque "MEEM" se basa en que los resultados asignables a un activo intangible concreto, se obtendrán como la diferencia entre los resultados totales y los cargos o rentas que habría que satisfacer por la utilización del resto de los activos necesarios para

su explotación. Estos cargos o salidas de flujo de efectivo se denominan "Contributory Assets Charge (CAC)" y se corresponden con:

Fondo de maniobra: Tasa libre de riesgo después de impuestos.

Inmovilizado material: WACC aplicando un ratio de deuda sobre pasivo total del 50%.

Fuerza de trabajo: WACC + 200 pb.

Los flujos obtenidos son descontados inicialmente utilizando la tasa de descuento (WACC) más 100 puntos básicos, resultando en una tasa de descuento del 12,8% para España, del 16,1% para Colombia y 11,7% para Estados Unidos.

Adicionalmente a los flujos de caja obtenidos, se les ha aplicado un diferencial adicional de 100 puntos básicos en la primera renovación y de 200 puntos básicos en la segunda, con el fin de reflejar la incertidumbre asociada a que las mismas se produzcan.

Al valor obtenido, se le ha aplicado un factor TAB (Tax Amortization Benefit), de 1,16 para España, 1,10 para Colombia y 1,24 para Estados Unidos.

1.3. Aporten una descripción cualitativa de los factores que constituyen el fondo de comercio reconocido, tales como sinergias esperadas de las operaciones de combinación de la adquirida y la adquirente, activos intangibles que no cumplen las condiciones para su reconocimiento por separado u otros factores.

El fondo de comercio surgido en la adquisición del Grupo Networks Test, se encuentra asignado a los siguientes intangibles que no pueden ser reconocidos por separado ya que no es posible la medición de su valor razonable de forma fiable (IFRS 3 párrafo 37c):

- 1) Potenciales prórrogas de los contratos marco que no se han valorado, ya que para realizar la valoración se han considerado dos renovaciones.
- 2) La apertura de nuevos canales de venta para el Grupo y especialmente para el negocio en España y Colombia.
- 3) El valor de la fuerza de trabajo adquirida que normalmente no puede ser considerado como un activo intangible separado debido a que no se tiene suficiente control sobre los beneficios económicos futuros esperados que surgen de una fuerza de trabajo cualificada.

1.4. Cuantifiquen los importes de ingresos ordinarios y resultados de la adquirida, desde la fecha de adquisición, incluidos en el estado consolidado del resultado global para el ejercicio sobre el que se informa.

El importe de los ingresos ordinarios reconocidos en los estados financieros consolidados a 31 de diciembre de 2.014 correspondientes al Grupo Networks Test, ascienden a 7.331 miles de euros, siendo el resultado aportado por el mismo de 381 miles de euros.

FONDO DE COMERCIO:

2.1 Expliquen cuáles son las principales hipótesis clave sobre las cuales la gerencia ha basado las proyecciones de las UGEs a las que se ha asignado fondo de comercio, más allá de las tasas de descuento y de crecimiento a largo plazo, explicando el enfoque utilizado para determinar los valores asignados a esas hipótesis, indicando si son consistentes con fuentes externas de información o se basan en la experiencia histórica.

Calatel Perú:

El escenario base del Plan de Negocios 2015-2021, está construido de la siguiente forma:

El período 2015 contempla un incremento interanual en las ventas de un 9% y el margen EBITDA es 11%, todo ello sin considerar nuevos contratos de acuerdo al presupuesto 2015.

El período 2016 al 2017 considera las proyecciones del plan estratégico 2014-2017.

El período 2018 a 2021 fue proyectado utilizando como base los flujos del año 2017 del Plan Estratégico 2014-2017 con una tasa de crecimiento anual del 5,6% nominal en ingresos y EBITDA, tomando como referencia la inflación esperada a largo plazo de Perú y el crecimiento esperado del PIB del país (datos tomados del informe "Global Economic Prospects" del Banco Mundial).

La Dirección presentó al Consejo de Administración el plan de negocios que fue aprobado el 26 de febrero de 2015.

A 30 de septiembre de 2015, las cifras reales de Ingresos y EBITDA reflejan un ligero sobrecumplimiento de las proyecciones descritas anteriormente.

Grupo Networks Test:

Las proyecciones se han construido a partir del presupuesto 2015 sin considerar nuevos contratos.

Sin considerar nuevos negocios, se estima un crecimiento del 10% interanual sobre las cifras presupuestadas para 2015 en ventas y un margen de EBITDA del 10% todo ello sin considerar nuevos contratos para el periodo presupuestado.

La Dirección presentó al Consejo de Administración el plan de negocios que fue aprobado el 26 de febrero de 2015

A 30 de septiembre de 2015, las cifras reales de Ingresos y EBITDA reflejan un ligero sobrecumplimiento de las proyecciones descritas anteriormente.

UGES Ezentis Energía y SEICOM:

Las principales hipótesis tenidas en cuenta en las proyecciones utilizadas en los flujos de efectivo, contemplan el crecimiento motivado por las nuevas adjudicaciones del ejercicio



2014 que se van a materializar durante los años proyectados, 2015-2017. Dichas proyecciones no contemplan crecimiento orgánico derivado de la adjudicación de nuevos contratos a partir del ejercicio 2015. Asimismo, dichos flujos utilizan como base los flujos del Plan Estratégico 2014-2017 para los años 2016 y 2017.

Para la UGE SEICOM, las proyecciones reflejan un incremento interanual de ventas del 17,8% y margen de EBITDA de 12,2%. Respecto a la UGE Ezentis Energía, reflejan un incremento interanual de ventas del 108,9% y margen de EBITDA de 10,6%.

La Dirección presentó al Consejo de Administración el plan de negocios que fue aprobado el 26 de febrero de 2015

A 30 de septiembre de 2015, las cifras reales de Ingresos y EBITDA se encuentran prácticamente en línea con las proyecciones descritas anteriormente ya que las desviaciones generadas no son significativas.

2.2. En el caso de la UGE Calatel-Perú, deberán justificar de manera razonada por qué se consideran que pueden emplear un periodo superior a los cinco años señalados en el párrafo 33 de la NIC 36 Deterioro de Valor.

Se han utilizado proyecciones de flujos de efectivo, para un periodo mayor de cinco años, debido a que la UGE Calatel-Perú mantiene históricamente unos resultados previsibles dado el carácter predecible de los mismos, consecuencia de la operación de los principales contratos tradicionales y recurrentes de dicha UGE. La Dirección presentó al Consejo de Administración un plan de negocios a 7 años que fue aprobado en sesión del 26 de febrero de 2015.

En el caso de las otras dos UGEs (Ezentis Energía, Seicom y Networks Test) a las que se asocian Fondos de Comercio, dado que han sido fruto de adquisiciones recientes, se ha utilizado periodos de proyección inferiores a 5 años, dado el escaso conocimiento histórico que se dispone de dichas UGEs.

2.3. Indiquen si las tasas de crecimiento residual aplicadas exceden de la tasa media de crecimiento a largo plazo para los productos o industria, así como para el país o países en los que opera cada UGE y para el mercado en el que se utilizan los activos. En caso afirmativo, deberán justificar los motivos del uso de una tasa de crecimiento mayor.

Se consideraron tasas de crecimiento inferiores a las de los productos o industria en los que operan las UGEs, las cuales fueron obtenidas a partir del informe "Global Economic Prospects" del Banco Mundial:



	Pais (real)	Pais (inflación estimada)	Pais (nominal)	Tasa de crecimiento residual aplicada
Perú	5,9%	2,5%	8,5%	2,0%
Sul	2,7%	4,5%	7,3%	4,0%
Seicom	2,7%	4,5%	7,3%	4,0%
Colombia	4,3%	3,0%	7,4%	5,0%
España	2,0%	1,0%	3,0%	1,50%

2.4. Aclaren si las tasas de descuento empleadas por la entidad para descontar los flujos de efectivos de las UGEs son después de impuestos y, en caso afirmativo justifiquen dicha decisión cuando el párrafo 55 de la NIC 36 establece que deben de ser antes de impuestos, y manifiesten si los flujos de efectivo proyectados son también netos de impuestos. Adicionalmente, deberán desglosar la tasa de descuento antes de impuestos equivalente, calculada de conformidad con el BC285 de la NIC 36.

Las tasas de descuento aplicadas son después de impuestos, utilizadas a su vez para descontar flujos de caja después de impuestos.

Las tasas de descuento antes de impuestos equivalentes, serían:

- UGE Calatel-Perú: 15,7%.
- UGE Ezentis Energía: 22,5%-23,5%.
- UGE Seicom: 26,6%-27,6%.
- UGE España (Networks Test): 12,8-13,8%.
- UGE Colombia (Networks Test): 18,1%-19,1%

2.5. Aporten el valor que deberían de tomar las hipótesis clave para que el valor en libros y el valor recuperable correspondientes a la UGE Calatel Perú se iguale.

La tasa de descuento después de impuestos debería incrementar a 12,5% o la tasa de crecimiento de largo plazo debería disminuir a 1,8%.

ACTIVOS INTANGIBLES

3.1 Aporten información adicional sobre la evidencia que les lleva a concluir que es probable que los proyectos de desarrollo activados vayan a generar beneficios económicos en el futuro que compensen el coste del activo registrado.

En concreto, detallen a qué proyectos principales corresponden las activaciones de gastos registradas en el ejercicio 2014, y describan la forma y los plazos en que van a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otros, si se ha desarrollado la existencia de un mercado, o bien, en el caso de que vayan a ser utilizados internamente, su utilidad para la entidad (NIC38.57d).

En el siguiente detalle se puede observar los principales proyectos activados en 2014:

NAVENTO

	2014	Descripción
Logística Inteligente	290.967,83	Gestión logística avanzada con trazabilidad total para los envíos
RoadMap WFM	152.143,00	Sistema FMS (Field services Management) gestionando el trabajo de técnicos de campo así como el dispatching de tareas en función de distintos criterios parametrizables
Otros	9.956,61	
TOTAL	453.067,44	

TECNOLOGIA

	2014	Descripción
Logística Inteligente	137.414,77	Gestión logística avanzada con trazabilidad total para los envíos
Tourism of Things (ToT)	111.288,00	Plataforma para ofrecer al sector turístico el concepto de "smart city", información y conocimiento en tiempo real orientado al turismo
SIRAM	94.458,98	Plataforma para la instalación y mantenimiento de componentes de maquinaria industrial.
Smart Airport	143.679,29	Sistema de Gestión de recursos para la explotación de espacios aeroportuarios. Gestión de contenidos y servicios personalizados a los distintos usuarios del aeropuerto.
Otros	104.892,59	
TOTAL	591.733,63	

- Proyecto Logística Inteligente

El proyecto se ha finalizado en 2015 y se ha iniciado la comercialización. La solución consta de 2 módulos: planificador de rutas + control de paquetes. Durante el ejercicio 2015 se han obtenido ya resultados con la primera solución vendiéndose a Ezentis Perú para cubrir el servicio de correspondencia del cliente final: Luz del Sur. Existe un plan de comercialización del que se esperan obtener resultados los próximos años.

- RoadMap 2014 Mosaic WFM 2.0

Se trata de un sistema de FMS (Field Management Services) que permite no solo realizar la gestión de técnicos de campo, sino que, al mismo tiempo, permite automatizar y optimizar el proceso de dispatching de tareas en función de diferentes criterios parametrizables por el propio usuario.

La solución está preparada para ofrecer un modelo de venta en el cual el cliente no tenga que realizar una inversión inicial de compra de infraestructura ya que se ofrece como un modelo SAAS (software como servicio).

En el año 2013 se inició la comercialización de la solución consiguiendo el primer cliente (Fujitsu España). Durante el 2014 se realiza el RoadMap 2014 dotando a la solución de aquellas capacidades adicionales que permitieran cubrir las necesidades detectadas en el sector de Telco y Utilities y se establece un plan de ventas para el 2015 focalizado en Latam.

- Tourism of Things (ToT)

Este proyecto se encuentra en fase de desarrollo, teniendo previsto la finalización del mismo en el ejercicio 2015.

Se está acudiendo a licitaciones de proyectos sobre Smart Cities y Turismo de los que se espera obtener ingresos a partir del ejercicio 2016. El modelo de negocio se basa en las ventas de los servicios de despliegue de la tecnología y está planteado como una explotación de servicios ofrecidos a los clientes tales como: Personalización de la imagen del Portal de destino, de la app y de la Cartelería digital del destino turístico Publicidad y campañas específicas de turismo: fiestas, celebraciones, promociones del destino, campañas de marketing online, Análisis y Asesoramiento sobre el Destino desde un punto de vista del turismo y del consumo. Bonos y tarjetas de fidelización (para consumo en los negocios del destino). Tienda online de productos y servicios. Reserva y gestión de turnos. Informes y asesoramiento de benchmarking, nuevos productos y servicios.

- SIRAM

Actualmente existe un piloto del proyecto, totalmente funcional. Se ha finalizado la fase de desarrollo y se están realizando pruebas de campo en el sector del Mantenimiento aeronáutico y gestión de infraestructuras, de la mano del líder del consorcio (Seed Wind).

Se está buscando un socio comercial para el despliegue de la tecnología para la realización de una prueba de concepto en un entorno real de explotación.

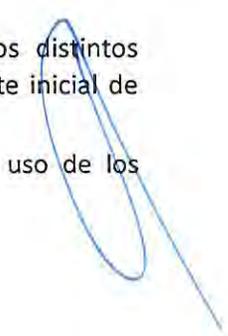
Asimismo, durante el 2015 se ha comenzado la fase de divulgación de la solución desplegada entre nuestra cartera de clientes actuales. Se esperan obtener ingresos a partir de 2016.

- Smart Airport

El proyecto durante el 2014 se encuentra en fase de desarrollo, se finaliza durante el 2015.

Se trata de proveer un sistema inteligente capaz de adaptarse sobre la infraestructura existente de los aeropuertos para poder determinar con mayor precisión el uso del espacio aeroportuarios por parte de los viajeros, con el fin de poder ofrecer contenidos y servicios personalizados a los distintos usuarios del aeropuerto: Viajeros, tiendas, compañías aéreas y gestores del aeropuerto.

La explotación comercial de SMART AIRPORT se realizará de distintas maneras según el tipo de usuarios del sistema:

- Aeropuertos. Se les cobrará por el coste de la implantación física de los distintos elementos que conforman la solución SMART AIRPORT. Además de este coste inicial de implantación se les cobrará unos costes anuales de mantenimiento.
 - Gestores Comerciales y Aerolíneas. Se les cobrará una cuota anual por el uso de los servicios ofrecidos por SMART AIRPORT.
- 

- Tiendas. A las tiendas del aeropuerto se les cobrará por la implantación de dispositivos interactivos (si así lo desean), así como una cuota mensual por el uso de los distintos servicios ofrecidos.
- Viajeros. En un principio, la casi totalidad de los servicios ofrecidos a los viajeros que transitan por el aeropuerto serán gratis. Sin embargo, algunos servicios o contenidos podrán tener un coste adicional.

El proyecto está actualmente en fase de despliegue e integración de las tecnologías necesarias.

Adicionalmente, se está en negociaciones con el Gestor de Aeropuertos Españoles (AENA) y empresas líderes del mercado en tecnologías de transmisión de datos, (como Alcatel-Lucent), para implantar experiencias piloto en uno o dos aeropuertos españoles:

- Aeropuerto de Bilbao.
- Aeropuerto de Palma de Mallorca.

Se esperan obtener ingresos a partir del ejercicio 2016.

ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

4.1. Describan en mayor detalle cuáles son las actuaciones llevadas a cabo por la dirección durante los ejercicios 2013 y 2014 para encontrar un comprador y completar el plan de venta de los mencionados activos.

Tal y como se indica en la Nota 9.1. de la Memoria consolidada, los administradores siguen con el plan de venta de los activos del Grupo Elfer, los cuales principalmente recogen unos inmuebles de carácter industrial ubicados en España. Las hipotecas asociadas a estos inmuebles han sido canceladas a fecha del presente escrito, por lo que no existe actualmente ninguna carga financiera o impedimento que pudiera retrasar o entorpecer cualquier operación de venta.

Los administradores, siguen realizando gestiones de forma activa, para que se pueda llevar a cabo la venta de todos los activos no estratégicos del Grupo, entre las medidas llevadas a cabo se encuentra la publicación en medios especializados online, puesta a disposición de agencias de real estate y búsqueda activa de comprador. Durante este año se han producido negociaciones con distintas partes y se han recibido ofertas, pero no se ha llegado a un acuerdo debido a que dichas ofertas han sido muy inferiores al precio de mercado de los activos.

4.2. Expliquen, teniendo en cuenta lo descrito por el párrafo 9 y el apéndice B de la mencionada norma, las circunstancias que han provocado un alargamiento del período de venta más allá de un año desde la fecha de clasificación de estos activos y pasivos como mantenidos para la venta, y si consideran probable su enajenación en los 12 meses posteriores al cierre de 2014.

De acuerdo a lo detallado en la Nota 9 de la Memoria Consolidada durante el ejercicio 2014 los administradores continúan de forma activa con el plan de venta de activos no estratégicos el cual se ha visto ralentizado debido a las situación del sector inmobiliario de España desde los últimos 7 años y debido a la falta de liquidez existente en el mercado financiero. Los administradores continúan con el objetivo de ejecutar la desinversión en el corto plazo en cuanto las condiciones lo permitan.

El alargamiento del plazo de estos activos como mantenidos para la venta viene motivado por lo explicado anteriormente, son activos no estratégicos y debido a la situación específica del sector inmobiliario, los administradores han considerado mantenerlos con esta clasificación, esperando la recuperación del sector en general, y de los principales activos específicos en particular. No obstante lo anterior, los administradores volverán a valorar la situación de los mismos en el cierre del ejercicio 2015, y en función de las expectativas procederán a su correcta clasificación.

Estos activos no corrientes mantenidos para la venta continúan siendo amortizados y su valoración no sería distinta a la correspondiente si se hubieran mantenido en el epígrafe específico atendiendo a su naturaleza.

4.3. Cuantifiquen el valor razonable menos los costes de venta, y describan cómo lo han obtenido, especificando la metodología seguida para su cálculo y las principales hipótesis tomadas en consideración.

En concreto respecto a los dos inmuebles situados en España que componen principalmente esta partida, indiquen si han obtenido tasaciones elaboradas por algún experto independiente, especificando, en su caso, su nombre, la fecha a la que se refieren las mencionadas tasaciones, la fecha de emisión del informe, y si hubiera algún tipo de limitación sobre sus conclusiones o análisis de sensibilidad.

Se han realizado tasaciones recientes de los dos inmuebles por parte de un experto independiente, THIRSA. Sendos informes han sido emitidos con fechas 15 y 16 de diciembre de 2015, valoración completa y sin presentar restricciones, por medio del método de comparación y el método de coste.

Las hipótesis tenidas en cuenta en el método de comparación se describen a continuación:

Se ha detectado y analizado un mercado representativo de inmuebles comparables en el entorno considerado.

En base a ese mercado y al inmueble a valorar, se ha establecido las cualidades y características que influyen en el valor, expresadas como conceptos adecuados para realizar la homogeneización de comparables, seleccionando una muestra representativa de los mismos con precios oferta o transacción de compraventa al contado o alquiler, corregidos en su caso (excluidos los anormales y/o especulativos), a los que se aplica el procedimiento de homogeneización con los criterios, coeficientes y/o ponderaciones

adecuados expresados siguiendo el manual de procedimiento de la sociedad y que se basa en las diferencias observadas entre el inmueble a valorar y los testigos de mercado comparables expuestos, en función de los conceptos expresados (ubicación, superficie, etc.) para obtener el valor del inmueble por método de comparación neto de gastos de comercialización y computando las posibles minusvalías producidas por las servidumbres expresadas en su caso.

Las hipótesis contempladas en la aplicación del método de coste son las siguientes:

Se emplea este método para obtener el valor técnico llamado valor de reposición o reemplazamiento (VRN).

El valor de reemplazamiento bruto o a nuevo de un inmueble, VRB, es la suma de las inversiones necesarias para construir otro inmueble de las mismas características, pero utilizando tecnología y materiales actuales. Será neto o actual, VRN, deduciendo del VRB, en su caso, la depreciación física y/o funcional del inmueble en la fecha de la valoración.

- NAVE INDUSTRIAL en c/ Pino Estrobo, 1 , pol. Ind. Las Negrillas, SEVILLA
- EDIFICIO INDUSTRIAL en pol. Ind. Guadiel, parcela 146, GUARROMAN (JAEN).

El valor neto en libros al 31 de diciembre de 2014 de estos dos inmuebles ascendía a 835 miles de euros. Adicionalmente, el valor en libros al 30 de septiembre de 2015 era de 274 miles de euros para el primer inmueble y de 546 miles de euros para el segundo. Por otro lado, las tasaciones mencionadas realizadas con fechas 15 y 16 de diciembre de 2015 han reflejado un valor total para ambos inmuebles, de 453 miles de euros (201 mil y 252 mil euros, respectivamente).

Puesto que los valores de las tasaciones son inferiores al valor en libros, se procederá a aflorar el deterioro correspondiente para reflejar los activos a su valor razonable, y por tanto ajustaremos la cuenta de resultados del ejercicio 2015 en este mes de diciembre, para reflejar la mejor estimación de dicho valor razonable tomando como base los estudios de tasación. El efecto final de dicho ajuste se determinara en función del valor en libros de estos activos al cierre del ejercicio 2015, puesto que, como indicábamos en el punto 4.2., continúan siendo amortizados atendiendo a su naturaleza.

Asimismo, aun cuando se continúen las acciones tendentes a la venta de ambos inmuebles, los administradores han decidido reclasificar estos activos al epígrafe de "Inmovilizado material" de acuerdo a su naturaleza, desde el epígrafe actual de "activos no corrientes mantenidos para la venta".

5.1. Describan la metodología seguida para re-estimar los costes totales, la frecuencia de dicha reestimación y cómo influye en el porcentaje de costes incurridos y en el margen de beneficios. Expliquen si se realiza algún ajuste para determinar el grado de avance.



Todos los meses se reestiman los costes incurridos en cada proyecto, se asignan las horas dedicadas, se distribuyen los costes indirectos asociados y se calculan los costes directos asignables al periodo. Al cierre de cada mes se obtienen los costes totales de cada proyecto, el margen de beneficios correspondiente y se calcula su grado de avance, ajustando las diferencias que puedan surgir en ese mismo mes.

Los contratos de obra e instalación, recogidos todos bajo adjudicaciones por periodos superiores a un año, son proyectos individuales de corta duración

5.2. Aclaren cuál es la política contable seguida por Grupo Ezentis relativa a los ingresos por sobrecostes en los proyectos a largo plazo, indicando, en su caso, los importes registrados en los estados financieros a 31 de diciembre de 2014 por este concepto y que se encuentren pendientes de cobro.

Los contratos de obra e instalación, recogidos todos bajo las adjudicaciones por periodos superiores a un año, son proyectos individuales de corta duración. Tal y como se indica en el punto 2.27 de la Memoria Consolidada los ingresos procedentes de estos contratos de corto periodo de ejecución se reconocen en cada ejercicio como diferencia entre la producción (valor a precio de venta de la obra ejecutada durante dicho periodo) y los costes incurridos durante el ejercicio, dado que se puede realizar una estimación fiable del resultado del contrato de obra a la fecha del balance. Habitualmente, dicho estado se mide por la proporción que representan los costes del contrato incurridos en el trabajo realizado a dicha fecha con respecto al total estimado de costes del contrato, excepto en caso de que dicha proporción no sea representativa del estado de realización. Las variaciones en el contrato, las reclamaciones y los pagos de incentivos se incluyen en la medida en que hayan sido acordados con el cliente. Cuando no se puede hacer una estimación fiable del resultado de un contrato, sólo se reconocerán los ingresos derivados de dicho contrato con el límite de los costes incurridos que sean recuperables. Los costes del contrato deben reconocerse como gastos en el periodo en que se incurren. Cuando es probable que el total de costes del contrato sea superior al total de ingresos del contrato, la pérdida prevista se reconoce como gasto inmediatamente.

La diferencia, en su caso, entre el importe de la obra ejecutada contabilizada y el de la obra certificada hasta la fecha del balance se recoge en la cuenta "Clientes, obra ejecutada pendiente de facturar" dentro del epígrafe "Deudores" del balance consolidado.

Por último, debido al alto volumen de pedidos, la cuantificación de los ingresos por sobrecostes no es posible de determinar. Si bien, la dinámica habitual del negocio es la renegociar con el cliente cualquier sobrecoste que se genere de acuerdo a las condiciones de los contratos. Como hemos indicado, las variaciones en el contrato, las reclamaciones y los pagos de incentivos se reconocen en la medida en que hayan sido acordados con el cliente

5.3. Especificuen cuál es el periodo medio de duración de los proyectos a los que corresponden los 30.162 miles € pendientes de facturar, junto con la proporción de costes asignada a cada uno de los años.

El periodo medio de obra en curso a cierre de ejercicio, considerando el total ingresos, es de 43 días.

Los contratos de obra e instalación, recogidos todos bajo adjudicaciones por periodos superiores a un año, son proyectos individuales de corta duración

5.4. Revelen el importe que esperan recuperar: (a) dentro de los doce meses siguientes al cierre del ejercicio 2014, y (b) después de doce meses tras esa fecha (NIC 1, párrafo 61).

El importe que se espera recuperar en los doce meses siguientes es la totalidad de la obra en curso existente a 31 de diciembre de 2014, es decir, 30.162 miles de euros. Por lo tanto en los doce meses siguientes a esa fecha no se espera que quede importe por cobrar relativo a la obra en curso a 31 de diciembre de 2014.

5.5. Expliquen los motivos por los cuales esta partida se ha incrementado en el período 2011 – 2014.

La evolución de esta partida, es representativa de la evolución experimentada por el Grupo desde el año 2011, con la adquisición de nuevas sociedades en Brasil, España y Colombia, tal y como se muestra en el siguiente resumen:

Datos en miles €	2014	2013	2012	2011
Ingresos	257.297	148.821	159.516	191.167
Cientes prestación de servicios pendientes de facturar	30.162	23.312	18.957	18.776
%/Ingresos	12%	16%	12%	10%

En el ejercicio 2013, se incorporaron en octubre y diciembre las sociedades brasileñas, Ezentis Energía y Seicom, las cuales fueron integradas en el balance consolidado cerrado a 31 de diciembre de 2013, si bien en la cuenta de resultados se integraron desde la fecha de adquisición, lo cual explica que el porcentaje de 2013 sea superior, y además los ingresos por ejecución de proyectos se han elevado notoriamente durante el ejercicio 2014, como muestra el cuadro anterior.

PROVISIONES Y CONTINGENCIAS:

6.1 Actualicen la situación de este proceso a la fecha de respuesta a este escrito.

Tras la interposición, el 29 de enero de 2015, de la reclamación económico-administrativa ante el Tribunal Económico-Administrativo Central contra el acuerdo de derivación de responsabilidad, la Sociedad presentó escrito de alegaciones con fecha 11 de mayo de 2015.

En relación con la solicitud de suspensión presentada el 20 de febrero de 2015 ante la Dependencia Regional de Recaudación de la Delegación Especial de Madrid, puesto que esta exigía que las garantías aportadas cubrieran no solo el principal de la deuda (7.565 miles €),

sino también los intereses de demora que se generaran durante la suspensión más un 20% por el recargo de apremio que pudiera devengarse en caso de ejecución de la garantía, se entendió más beneficioso en términos financieros proceder al pago del principal de la deuda, renunciando a la suspensión solicitada. El pago realizado no implica la aceptación de la derivación de responsabilidad; la Sociedad solicitará la devolución como ingreso indebido de ese importe, junto con sus correspondientes intereses de demora, cuando se estime la reclamación económico-administrativa interpuesta ante el TEAC. El pago se llevó a término el pasado 7 de agosto de 2015.

PARTICIPACIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO

7.1. Expliquen cómo han calculado el valor recuperable de las participaciones en empresas del grupo, describiendo las principales hipótesis tomadas en consideración. En su respuesta, deberán hacer mención específica a sus inversiones en Avanzit Tecnología, S.L.U., Avanzit Instalaciones e Ingeniería, S.L., Ezentis Gestión de Redes, S.L., cuantificando su valor recuperable a 31 de diciembre de 2014

Avanzit Tecnología, S.L.U:

En el caso del análisis de recuperabilidad de la inversión en Avanzit Tecnología, S.L.U, el método de valoración de dicha inversión a 31 de diciembre de 2014 ha sido el del valor en uso determinado mediante el cálculo del valor actual de los flujos de efectivo derivados de la inversión.

Este cálculo se realizó con las mejores estimaciones de la Dirección para los próximos tres ejercicios, en base a la previsión de la evolución del negocio adaptada al entorno macroeconómico del mercado doméstico, de acuerdo a lo contemplado en el Plan estratégico 2014-2017. Las principales hipótesis de las proyecciones contemplan la continuidad de los contratos existentes con los clientes de referencia así como el desarrollo de aplicaciones propias para la venta a terceros y un redimensionamiento completo de los costes del área de negocio adecuados a esta evolución.

En el modelo de descuento de flujos de efectivo, los mismos se han normalizado teniendo en cuenta una tasa de descuento del 8,45% y de crecimiento a largo plazo del 2%.

Por término normalizado se explica que las proyecciones utilizadas han sido ajustadas para considerar el 60% de los resultados como inversión de mantenimiento e igualada la amortización para asegurar que los resultados considerados para calcular el valor terminal no incorporan incrementos de la capacidad productiva.

Tal y como se menciona en la Nota de la Memoria individual 8 a) en el ejercicio 2014, se registró un deterioro por importe de 15.100 miles de euros.

Al 31 de diciembre del 2014, tal y como se indica en el Anexo I de las CCAACC y CCAA individuales el valor recuperable de la inversión es de 5.182 miles de euros.

Ezentis Gestión de Redes, S.L.U:

Ezentis Gestión de Redes, S.L.U. es la sociedad holding matriz del grupo Networks Test, el análisis de recuperabilidad para este Grupo se hizo mediante método de Descuento de Flujos de Caja.

El cálculo se ha realizado en base a las estimaciones de la Dirección para los próximos tres ejercicios, en base a la evolución de los negocios de las sociedades del Grupo Networks Test, considerando las siguientes tasas de descuento y tas de crecimiento a largo plazo para su normalización a partir del año 2018:

	Tasa de descuento	Tasa de Crecimiento a l/p
España	10,85%	1,96%
EEUU	10,87%	1,74%
Colombia	16,27%	6,08%

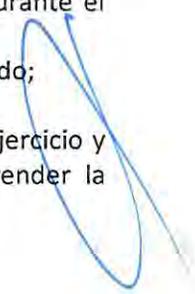
Al 31 de diciembre de 2014 el valor recuperable (superior al valor en libros) de la inversión de Ezentis Gestión de Redes es de 10.868 miles de euros.

Avanzit Instalaciones e Ingeniería, S.L.:

En relación a las inversiones en Avanzit Instalaciones e Ingeniería, S.L. las mismas se encuentran totalmente provisionadas a 31 de diciembre de 2014 desde el ejercicio 2012 y como tal se refleja en el Anexo I de las CCAACC y CCAA individuales. Existen préstamos participativos generados en este sub-grupo, incluyendo el correspondiente a Electrificaciones Ferroviarias Catenarias, S.A., que se encuentran totalmente provisionados y que equilibran los fondos propios de esta Sociedad.

PARTICIPACIONES NO DOMINANTES

8.1 El párrafo 12 de la NIIF 12 Revelación de participaciones en otras entidades señala que las entidades deberán revelar, para cada una de las dependientes que posean participaciones no dominantes que sean materiales o de importancia relativa, entre otras cuestiones, la siguiente información:

- (i.) el resultado asignado a las participaciones no dominantes de la dependiente durante el ejercicio;
 - (ii.) las participaciones no dominantes acumuladas de la dependiente al final del período;
 - (iii.) los dividendos distribuidos a las participaciones no dominantes;
 - (iv.) información financiera resumida sobre los activos, los pasivos, el resultado del ejercicio y los flujos de efectivo de la dependiente, que permita a los usuarios comprender la
- 

EZENTIS

participación que representan las participaciones no dominantes en las actividades y los flujos de efectivo del grupo.

De acuerdo a lo indicado en la Nota de la Memoria 14 e), en donde se muestra el resultado asignado de las participaciones no dominantes el cual asciende al 31 de diciembre de 2.014 a 943 miles de euros. El desglose del mismo, es el que se muestra a continuación:

- Accionistas del 5% de Consorcio RDTC, S.A. (Chile): 71 miles de euros.
- Accionistas del 49% de Radiotronica Serv. Mineros del Noa (Argentina): 253 miles de euros.
- Accionistas del 40% de Radiotronica Construcciones (Argentina): 202 miles de euros.
- Accionistas del 45% de Seicom (Brasil): 1.062 miles de euros.
- Accionistas del 4% de Ezentis Energía (Brasil): -645 miles de euros.

Se trata de importes no materiales de forma individual y de forma conjunta, por lo que no se ha considerado necesario incluir mayor información, de acuerdo a lo especificado en la NIIF 12.

Respecto al desglose del importe de participaciones no dominantes en el balance es el siguiente:

- Accionistas del 5% de Consorcio RDTC, S.A. (Chile): 455 miles de euros.
- Accionistas del 49% de Radiotronica Serv. Mineros del Noa (Argentina) y Accionistas del 40% de Radiotronica Construcciones (Argentina): 632 miles de euros.
- Accionistas del 45% de Seicom (Brasil): 2.552 miles de euros.
- Accionistas del 4% de Ezentis Energía (Brasil): -364 miles de euros.

Adicionalmente, el valor de los activos y pasivos de las participaciones no dominantes es el siguiente:

Miles de euros	31/12/2014	
	ACTIVOS	PASIVOS
• Accionistas del 5% de Consorcio RDTC, S.A. (Chile)	1.303	(924)
• Accionistas del 49% de Radiotronica Serv. Mineros del Noa (Argentina)	1.275	(994)
• Accionistas del 40% de Radiotronica Construcciones (Argentina)	1.436	(1.110)
• Accionistas del 45% de Seicom (Brasil)	9.845	(8.287)
• Accionistas del 4% de Ezentis Energía (Brasil)	291	(576)

Tal y como se publicó en la Notas Explicativas de los Estados Financieros Intermedios del 2015, con fecha 19 de junio de 2015 se adquirió el 45% restante de la Sociedad brasileña Serviços, Engenharia e Instalação de Comunicações Ltda. (SEICOM), lo cual supone que el Grupo es titular del 100% de la misma. Esto implica una reducción significativa de los resultados asignados a las participaciones no dominantes en el cierre del ejercicio 2015.



9. Por último y de cara a la elaboración de las cuentas anuales a partir de 2015, se les recuerda lo siguiente:

Tendremos en cuenta la información comentada a la hora de la elaboración de las cuentas anuales de 2015 y siguientes ejercicios.

Atentamente,

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