

COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

GRUPO MASMOVIL

28 de abril de 2017

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), así como las circulares correspondientes del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), ponemos en su conocimiento la siguiente Información Financiera relativa a la sociedad MASMOVIL IBERCOM, S.A. (en adelante “**Grupo MASMOVIL**”, “**MASMOVIL**” o “**la Compañía**” indistintamente).

- Informe de Auditoría y Cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2016. Las Cuentas anuales individuales se envían en una Información Financiera separada.
- Informe de Gestión Consolidado

Así mismo se presenta la siguiente información relacionada con las Cuentas a 31 de diciembre de 2016.

En Madrid a 28 de abril de 2017



D. Meinrad Spenger
Consejero Delegado
MASMOVIL IBERCOM, S.A.

RESULTADOS FINANCIEROS EJERCICIO 2016

1. Principales hitos del ejercicio	3
2. Perspectiva para 2017	7
3. Análisis operacional y financiero	9
4. Acuerdos estratégicos firmados con Orange y Telefónica	12
5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada	13
6. Análisis del Balance de Situación Consolidado	15
7. Análisis del flujo de caja	19
8. Hechos posteriores al cierre del ejercicio	20
9. Apéndice: Estructura organizativa y sistema de control interno de la Compañía	22
10. MASMOVIL IBERCOM, S.A. cuentas consolidadas	26

1. Principales hitos del ejercicio

- **Consolida su posición como cuarto operador en España**
 - Adquiere Yoigo y Pepephone
 - >8% cuota de Mercado en 2016
 - Entra en el mercado convergente bajo la marca MASMOVIL

- **Infraestructura propia de red tanto fija como móvil**
 - Red móvil propia que cubre el 85% de la población
 - Red fija con 940.000 unidades inmobiliarias y c.18m hogares cubiertos por ADSL
 - Los acuerdos de *Partnership* con Orange y Telefonica permiten ofrecer a sus clientes la mejor cobertura móvil de España en base a su extensión, así como el aumento de la cobertura de la red de FTTH a c.10m unidades inmobiliarias para finales de 2017
 - Continuada inversión en Capex de infraestructuras

- **Uno de los operadores con mayor crecimiento en el sector europeo de telecomunicaciones**
 - Crecimiento interanual de los Ingresos de Servicio Proforma y EBITDA Recurrente Proforma del +8% y +16% respectivamente en 2016
 - Liderando el ranking de portabilidades netas en España en buena parte del 2016

- **Optimista respecto al 2017, con una expectativa de EBITDA Recurrente de más de 200M€**
 - Crecimiento esperado superior al 10% de los Ingresos de Servicio y del c.70% del EBITDA Recurrente
 - Apoyado en el continuado crecimiento del número de clientes, el lanzamiento de la oferta convergente de Yoigo y Pepephone, la dinámica favorable de mercado y los ahorros de costes y sinergias de integración

MASMOVIL, el 4º operador español con infraestructura propia de red móvil y fija a nivel nacional, generó unos Ingresos por Servicio de 838M€ (+ 8%) en 2016. Los ingresos totales han alcanzado la cifra de 1.120M€(+5%) y el EBITDA ha aumentado hasta los 119M€(+16%) proforma por las adquisiciones de Yoigo y Pepephone. Para el 2017 MASMOVIL espera alcanzar un EBITDA Recurrente de más de 200M€ gracias al comportamiento positivo del negocio, apoyado por las sinergias de integración y los ahorros de costes generados por los acuerdos con Orange y Telefónica firmados en el cuarto trimestre de 2016.

- **Transformación completa a lo largo de 2016, pasando de ser un pequeño operador virtual al cuarto operador de telefonía en España:**
 - M&A: se completan las adquisiciones de Yoigo y Pepephone para consolidar su posición como cuarto operador en España.
 - Clientes: el Grupo posee un total de 4,3 millones de líneas móviles (8,3% de la cuota de mercado nacional) y 122 mil clientes de banda ancha.
 - Resultados: MASMOVIL ha crecido significativamente en 2016 comparado con 2015:
 - 130M€ de Ingresos Reportados pasan a 1.120 M€ de Ingresos Proforma.
 - 11M€ de EBITDA Recurrente (antes de ahorros de costes NRA y sinergias) crecen hasta 119M€

Tabla 1.1 – Cifras clave

	Unidades	Proforma 2016 ⁽³⁾	Agregado 2015	% Crecimiento
Móvil post-pago	(M)	3,34	2,97	12%
Móvil pre-pago	(M)	0,95	1,24	-23%
Banda ancha	(M)	0,12	0,04	242%
Total RGUs	(M)	4,41	4,24	4%
ARPU facturado ponderado	(€)	14,1	13,0	
Total Ingresos	(M€)	1.120,5	1.070,7	5%
Total Ingresos por Servicio	(M€)	838,0	779,4	8%
EBITDA recurrente ⁽¹⁾	(M€)	118,9	102,8	16%
Margen	(%)	10,6%	9,2%	143
Deuda Neta	(M€)	582	--	n.a.
Apalancamiento		4,9x	--	n.a.
Deuda Neta sin convertibles	(M€)	336	--	n.a.
Apalancamiento		2,8x	--	n.a.
Acciones en circulación	(M)	20,0	11,8	n.a.
Acciones totalmente diluidas ⁽²⁾	(M)	33,0	n.a.	n.a.

Fuente: Compañía

⁽¹⁾ EBITDA Recurrente definido como proforma por la adquisición de Yoigo y Pepephone excluyendo gastos no recurrentes y costes extraordinarios

⁽²⁾ Calculado sobre la base del número de acciones en circulación más la conversión de los convertibles a fecha de marzo 2017 y el Plan de Opciones de Directivos

⁽³⁾ Cifras proforma calculadas como si Yoigo y Pepephone consolidasen desde el 1 de enero de 2016

- **Crecimiento orgánico excepcional en 2016 en todos los indicadores:**
 - Crecimiento de clientes: MASMOVIL ha experimentado un significativo crecimiento de clientes:
 - +370,000 nuevos clientes de móvil post-pago en 2016. El Grupo MASMOVIL fue uno de los operadores que más clientes consiguió en 2016, alcanzando una cuota de mercado móvil del 8,3%.
 - +86,000 accesos de banda ancha desde el lanzamiento de la oferta convergente bajo la marca MASMOVIL a finales de mayo de 2016, habiendo captado el 18% de los nuevos accesos netos de banda ancha en España desde su lanzamiento hasta finales de 2016.
 - El ritmo de crecimiento de clientes se aceleró después del lanzamiento del producto convergente bajo la marca MASMOVIL y el aumento de la actividad de marketing y de la fuerza de ventas en el segundo semestre de 2016. Los clientes valoran especialmente la calidad de los servicios de MASMOVIL, así como el atractivo precio de sus paquetes de voz y datos.
 - Resultados financieros: reflejan una de las mayores tasas de crecimiento del sector de las telecomunicaciones en Europa.
 - + 8% Ingresos por Servicio Proforma hasta alcanzar 838M€
 - +16% EBITDA Recurrente Proforma hasta 119M€
- **Los objetivos financieros para 2017, con un objetivo de EBITDA esperado de más de 200M€, reflejan la confianza del Grupo en el comportamiento positivo de sus principales motores operativos:**
 - Convergencia: apalancando el éxito del lanzamiento de la oferta convergente bajo las marcas Yoigo y Pepephone realizado en el primer trimestre de 2017.
 - Integración: impacto de la sinergias (e.g. gastos generales, IT, ventas, atención al cliente, red) y ahorros contractuales por más de 60M€ originados por los nuevos acuerdos de roaming nacional ("NR") con Orange y Telefónica (firmados el último trimestre de 2016).
- **2016 fue un año de profunda transformación para MASMOVIL, que se coloca en una posición excelente para competir en el mercado español de las telecomunicaciones**
 - Red móvil: el nuevo Grupo ha pasado de ser un operador de red virtual móvil¹ a un operador de red móvil², cubriendo el 85% de la población con su red propia. Además, los acuerdos de NR de MASMOVIL con Orange y Telefónica le permiten ofrecer a sus clientes la mejor cobertura móvil de España en base a su extensión.

¹ Mobile Virtual Network Operator (MVNO, por sus siglas en inglés)

² Mobile Network Operator (MNO, por sus siglas en inglés)

- Cobertura de banda ancha: a través de sus propias inversiones complementadas con acuerdos con socios clave, el Grupo cubre más del 80% de la población con tecnologías FTTH o xDSL.
- Base de clientes: la base de clientes móviles se ha expandido a 4,3M desde los 500.000 a finales de 2015, y a 122.000 la de clientes de banda ancha.
- Escala financiera: los ingresos del Grupo ha crecido desde los 130M€ reportados en 2015, a 1.120M€ Proforma en 2016. Además, el EBITDA recurrente aumentó desde 11M€ reportados en 2015 a 119M€ Proforma.

Tabla 1.2 – Transformación del Grupo MASMOVIL

Categoría	Reportado 2015	Proforma 2016
Posicionamiento móvil	MVNO bajo coste	Operador de red móvil centrado en la calidad de los servicios, la relación calidad-precio y la comodidad
Cobertura móvil	0%	c. 85%
Cobertura banda ancha	0%	>80% para FTTH / DSL
Clientes móvil	c.500.000	4,3M
Clientes de banda ancha	36.000	122.000
Ingreso	130M€	1.120M€
EBITDA	11M€	119M€

Fuente: Compañía

- **MASMOVIL continuará fortaleciendo su posición competitiva. Estrategia a largo plazo cimentada en las bases actuales:**
 - Poner al cliente como prioridad en todas nuestras actividades y continuar siendo el proveedor con mayor índice de satisfacción.
 - Convertirse en el líder digital en España, beneficiándose de la falta de infraestructura heredada.
 - Continuar invirtiendo en la expansión de redes de nueva generación³, especialmente en áreas donde no están establecidos nuestros competidores.
 - Ofrecer variedad de marcas a los clientes a través de la cartera de marcas de MASMOVIL (Yoigo, Pepephone, MASMOVIL y Llamaya), permitiendo a la compañía orientarse a cada segmento del mercado de manera efectiva.
 - Crear valor en el mercado y para los clientes con propuestas de servicio innovadoras.

³ Next Generation Networks (NGN, por sus siglas en inglés)

2. Perspectiva para 2017

- **Áreas de enfoque en 2017**

Tras las adquisiciones completadas en 2016, el Grupo se centrará en 2017 en la ejecución con éxito de los siguientes puntos:

- Asegurar la excelencia en la prestación de los servicios al cliente con un servicio personalizado, así como avanzar en el proceso de digitalización.
- Desarrollar una estrategia de marca coherente para optimizar la diferenciación y alcanzar una mayor cobertura en el mercado.
- Integrar Yoigo y Pepephone para que MASMOVIL se convierta en una entidad completamente integrada y eficiente desde el punto de vista operativo.
- Incrementar el ARPU mediante ofertas convergentes.
- Migrar a los clientes para hacer un uso eficiente tanto de las redes móviles y de banda ancha del Grupo como de los nuevos acuerdos de NR.
- Conseguir sinergias tras las adquisiciones (además de los ahorros de costes procedentes de NRA), tales como IT, ventas, atención al cliente, mantenimiento de la red, gastos generales, etc.
- Construir y expandir la red móvil y FTTH apalancándonos tanto en los acuerdos de co-inversión y *partnership* con terceros como Orange, como complemento a nuestro propio desarrollo de red.

- **Objetivos para 2017**

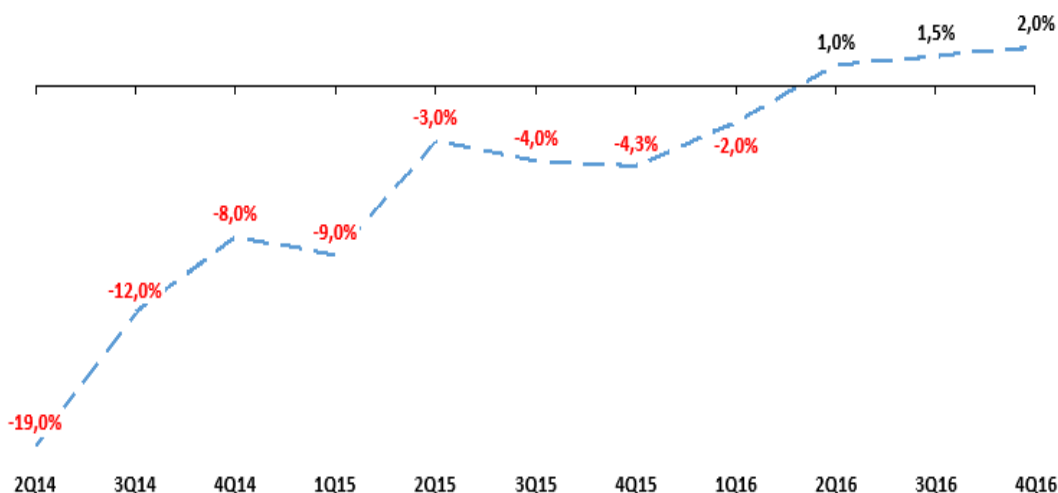
Teniendo en cuenta el éxito en 2016 y el desempeño de la Compañía en los primeros meses del año en curso, el Grupo espera alcanzar los siguientes objetivos para 2017:

- **Clientes: aumento combinado neto** total de líneas fijas de banda ancha y líneas móviles post-pago de **500.000**.
- **Ingresos: crecimiento de los Ingresos por Servicio de más del 10%** frente a los Ingresos por Servicio Proforma 2016 (838M€).
- **EBITDA: alcanzar más de 200M€ de EBITDA Recurrente**, frente a los 119M€ (Proforma Recurrente) en 2016.

- **La situación actual del mercado supone una ventaja adicional para alcanzar los objetivos de 2017:**

- Aumento de precio: los operadores tradicionales de telecomunicaciones en España han continuado aumentando los precios siguiendo la estrategia de "más por más" (más datos o servicios móviles por una cuota mensual más alta). De hecho, el IPC de las telecomunicaciones ha duplicado el IPC general, lo cual ha contribuido a la recuperación del mercado.

Gráfico 2.1 – Total de los ingresos por Servicio del mercado español (crecimiento interanual)



Fuente: Análisis interno en base a la información oficial cuando está disponible

- Boom de la convergencia: el aumento del peso de las ofertas convergentes (casi el 70% de las decisiones de compra de servicios de telecomunicaciones en España han sido asociadas a ofertas convergentes) muestra la oportunidad que la convergencia representa para el Grupo. Si bien el Grupo ya tiene una sólida posición en el mercado de la telefonía móvil, la falta de infraestructura de banda ancha fija fue un elemento disuasorio para el crecimiento en el pasado. Tras la adquisición de los activos FTTH objeto de los *remedies* en la transacción Orange-Jazztel y el acuerdo global con Orange, el Grupo ofrece actualmente paquetes convergentes bajo sus tres grandes marcas.
- Crecimiento del mercado: la demanda de los consumidores continuará impulsando el crecimiento del mercado español de banda ancha, que alcanzó un total de 11,6 millones de accesos residenciales a finales de año (+5,2% respecto a 2015).
- Ampliación de OTT: el creciente número de plataformas "over the top" está cambiando la forma en que se consume el contenido de video, lo que afecta al modelo de negocios 4P (voz, móvil, banda ancha fija y contenido de video) de las operadores de telecomunicaciones. Según la CNMC, más del 10% de los usuarios de contenidos audiovisuales optó por contratar servicios OTT (+35% frente a 2015), y la Compañía espera que esta cuota continúe creciendo. Por lo tanto, el Grupo está definiendo su estrategia OTT, que se espera que entre en funcionamiento antes de fin de año.

3. Análisis operacional y financiero

- **+8% de crecimiento de Ingresos por Servicio Proforma en 2016**

Los ingresos proforma del Grupo en 2016 alcanzaron los 1.120M€ (+5% frente al nivel agregado de 2015), que por naturaleza se descomponen de la siguiente forma:

- Los Ingresos por Servicio ascienden a 838M€, representando el 75% de los ingresos totales del Grupo, con un crecimiento de +8%.
- Otros ingresos que comprenden dos negocios (venta de equipos y *wholesale*) con reducida contribución al margen bruto (23M€).

Tabla 3.1 – Desglose de ingresos

(M€)	Proforma Agregado Crecimiento			Reportado Reportado Crecimiento		
	2016	2015	%	2016	2015	%
Ingresos por Servicio	838,0	779,4	8%	282,5	72,4	4x
Otros ingresos	282,6	291,3	-3%	118,5	57,8	2x
Ingresos totales	1.120,5	1.070,7	5%	401,3	130,2	3x
Ingresos netos	860	801	7%			

Fuente: Compañía

- Los ingresos del Grupo en términos netos (considerando los Ingresos de Servicio y el margen bruto de los negocios de venta de equipos y *wholesale*) alcanzaron los 860M€ en 2016 (+7%).

- **Crecimiento en todas las métricas operativas principales**

- A finales de 2016, el Grupo tenía 4,4 millones de líneas, +4% frente a 2015 (agregado).
- El ARPU facturado ponderado ha pasado de 13€ al mes en 2015 (agregado) a 14,1€ al mes (Proforma).

Tabla 3.2 – Base de clientes

(M de líneas)	Proforma 2016	Agregado 2015	Crecimiento %
Móvil Post-pago	3,34	2,97	12%
Móvil Pre-pago	0,95	1,24	-23%
Banda ancha	0,12	0,04	3x
Total líneas	4,41	4,24	4%

Fuente: Compañía

- **Negocio móvil: +12% de crecimiento en líneas post-pago:**

- Del total de líneas móviles, el 78% (3,34M) son clientes post-pago. Los clientes post-pago crecen un +12% vs. 2015 (agregado).
- El crecimiento del post-pago en el año, con +370.000 altas netas, se ha visto reforzado por el éxito de las portabilidades netas que han alcanzado c.188.000 en 2016. El Grupo fue el líder en portabilidades netas entre todos operadores españoles en dos trimestres del 2016.
- El uso de las diferentes marcas del Grupo (MASMOVIL, Yoigo y Pepephone) permite a la Compañía enfocarse en diferentes segmentos de mercado de forma eficiente, lo que influye positivamente en la capacidad de atraer nuevos abonados móviles.

Tabla 3.3 – Evolución de la portabilidad neta (trimestral y anual)

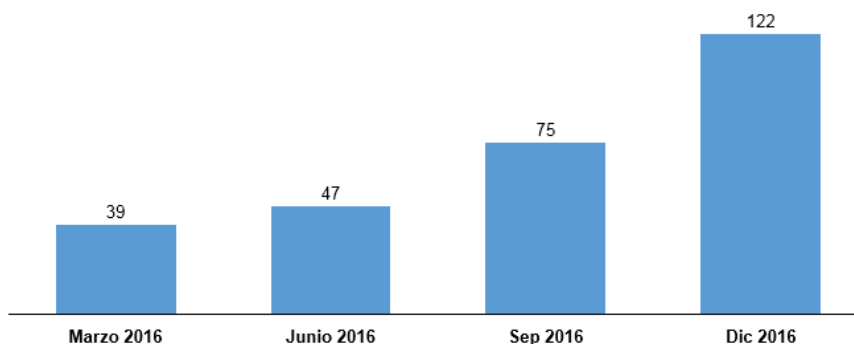
(# de líneas)	Proforma	Proforma	Proforma	Proforma	Proforma Agregado		Crecimiento %
	1T 2016	2T 2016	3T 2016	4T 2016	2016	2015	
Portabilidad neta	64.437	43.201	68.341	12.092	188.071	139.291	35%

Fuente: Compañía

- **El negocio de la banda ancha sigue creciendo**

- Crecimiento de clientes: a pesar de que el lanzamiento de la banda ancha fue a finales de mayo de 2016, el Grupo consiguió 86.000 nuevos accesos de banda ancha en el año, permitiendo a la Compañía alcanzar 122.000 accesos de banda ancha a finales de año.
- Incremento de cuota de mercado: MASMOVIL obtuvo una cuota de mercado del 18% del total de altas netas convergentes en España desde el lanzamiento por MASMOVIL de este tipo de oferta convergente a mediados de año.
- Incremento del ARPU: el éxito de la oferta convergente del Grupo se refleja en el incremento de su ARPU de banda ancha desde los 21,2€ mensuales, logrados en los primeros meses de su lanzamiento, hasta los 30€ al mes alcanzados en el último trimestre de 2016.

Gráfica 3.1 – Evolución de los accesos proforma de banda ancha (miles)



Fuente: Compañía

MASMOV!L

- Red FTTH: a finales de 2016, la red propia de fibra óptica del Grupo cubre más de 940,000 unidades inmobiliarias. Se espera alcanzar alrededor de 10 millones de unidades inmobiliarias a finales de 2017 teniendo en cuenta la red propia más el acceso *wholesale* a la totalidad de la red FTTH de Orange. Se espera que la continuada inversión en la expansión de la huella propia, así como el acuerdo de *wholesale* con Orange apoyen el crecimiento del negocio de banda ancha en 2017, con un peso creciente de los accesos por FTTH frente a los de xDSL.

4. Acuerdos estratégicos firmados con Orange y Telefónica

- Durante el último trimestre de 2016, el Grupo ha alcanzado dos importantes acuerdos de *partnership*, uno con Orange y otro con Telefónica.
- La combinación de estos acuerdos permite a MASMOVIL materializar ahorros de costes significativos (con al menos 60M€ de ahorros en 2017). Estos ahorros de costes son contractuales y por lo tanto su riesgo de ejecución es reducido. Además, el acuerdo de fibra mayorista con Orange impulsará el crecimiento de los clientes de banda ancha y los Ingresos por Servicio.
 - **Acuerdos estratégicos con Orange.** En octubre de 2016, el Grupo anunció la firma de un acuerdo global con Orange que abarca tres áreas:
 - NRA: Acuerdo para la utilización de la red móvil de Orange en España en todas sus frecuencias, con importantes ahorros en el coste de voz y datos para MASMOVIL.
 - Compartición de infraestructuras: Acuerdo para compartir infraestructuras de red móvil, que le da a MASMOVIL la opción de usar la infraestructura de red de Orange para la futura expansión de su red móvil.
 - FTTH: Acuerdo para una mayor cooperación en el sector FTTH, que incluye no sólo una expansión de la co-inversión previamente acordada (acuerdo alcanzado en julio de 2016), sino también un acuerdo de *wholesale* que cubre toda la red FTTH nacional de Orange en términos competitivos (no divulgados).
 - **Acuerdo de *partnership* con Telefónica**
 - En diciembre de 2016, MASMOVIL firmó también un acuerdo de NR con Telefónica, así como la resolución de todos los litigios legales en curso entre las partes.
- **Creación de una cobertura de red única**
 - Al tener la posibilidad de utilizar las redes móviles de Orange y de Telefónica, además de la red móvil de MASMOVIL que cubre alrededor del 85% de la población, MASMOVIL puede ofrecer a sus clientes la mejor cobertura móvil de España por extensión, lo que en sí mismo es un elemento diferencial frente a los otros operadores móviles.
 - Los acuerdos con Orange y Telefónica permiten a MASMOVIL competir a nivel nacional en condiciones favorables tanto en el mercado móvil como en el mercado de banda ancha/convergente.

5. Análisis de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

Tabla 5.1 – PyG Resumida

(M€)	Pro forma 2016	Agregado 2015	Crec. %	Reportado 2016	Reportado 2015	Crec. %
Ingresos	1.120,5	1.070,7	5%	401,0	130,2	n.m.
Otros ingresos operativos	3,0	14,8	n.m.	9,8	3,1	n.m.
Coste de ventas	(889,1)	(873,6)	2%	(262,9)	(89,5)	n.m.
Otros gastos operativos	(115,5)	(109,0)	6%	(147,3)	(33,0)	n.m.
EBITDA Recurrente	118,9	102,8	16%	31,3	10,9	3x
Gastos no recurrentes	(30,6)	--	n.m.	(30,6)	--	n.m.
EBITDA Reportado	88,3	102,8	n.m.	0,7	10,9	n.m.
Depreciación/amortización	(106,6)	(82,7)	n.m.	(41,2)	(10,4)	n.m.
EBIT Reportado	(18,3)	20,1	n.m.	(40,5)	0,5	n.m.
EBIT Recurrente	12,3	20,1	n.m.	(9,9)	0,5	n.m.
Gastos financieros netos	(26,2)	(11,2)	n.m.	(20,5)	(2,5)	n.m.
BAI	(44,5)	8,9	n.m.	(61,0)	(2,0)	n.m.
Impuesto sobre beneficios	4,8	(2,8)	n.m.	3,0	0,5	n.m.
Beneficio/pérdida neta	(39,7)	6,1	n.m.	(58,1)	(1,5)	n.m.
Gastos no rec. (d/ de imp.)	(27,3)	--	n.m.	(29,1)	--	n.m.
Resultado neto Recurrente	(12,4)	6,1	n.m.	(29,0)	(1,5)	n.m.

Fuente: Compañía

- **EBITDA Recurrente proforma de 119M€ en 2016, lo que implica un crecimiento de +16%** calculado como:
 - El EBITDA Reportado de 1M€ aumenta a 31M€ de EBITDA Recurrente Reportado después de ajustarlo por los gastos no recurrentes detallados a continuación.
 - La incorporación de 84M€ de EBITDA generado por Yoigo y Pepephone antes de la consolidación de estas empresas en el Grupo, más 4M€ de otros gastos no recurrentes resultan en un EBITDA Proforma Recurrente de 119M€
- **Gastos no recurrentes en 2016/17; no se esperan más gastos de integración en 2018**
 - El Grupo ha incurrido en 2016 en 31M€ de gastos no recurrentes:
 - 19M€ están directamente relacionados con la ejecución de las adquisiciones de Yoigo y Pepephone.
 - 12M€ están relacionados con la integración de las empresas adquiridas.
 - MASMOVIL espera incurrir en 26 millones de euros de gastos no recurrentes adicionales en 2017 relacionados con la migración de los diferentes contratos NR y otros costes de integración no recurrentes que se producirán en 2017, sin que se prevea ningún coste de integración para 2018.

- **Rentabilidad de los Ingresos por Servicio por encima de la media del Grupo**

El margen EBITDA Proforma Recurrente del Grupo de 11% en 2016 se diluye por la baja rentabilidad de los negocios de venta de equipos y *wholesale*. Considerando los ingresos netos del Grupo (860€ resultantes de la suma de los Ingresos por Servicio más el margen bruto de la venta de equipos y de *wholesale*) el margen EBITDA Proforma Recurrente sería del 14%.

- **Ahorros por los acuerdos NR a materializar durante los próximos 12 meses**

El aumento de la rentabilidad alcanzado en 2016 no refleja todavía el impacto positivo del ahorro de costes derivados de los nuevos contratos de NR firmados en el cuarto trimestre de 2016, que tendrán un efecto positivo significativo en el EBITDA del Grupo empezando en 2017. Se espera que en 2017 se materialicen más de 60M€ de ahorros.

- **Capacidad de mejora del margen EBITDA a lo largo del tiempo debido al crecimiento del negocio de convergencia**

La rentabilidad operativa del Grupo en 2016 y 2017 se ve afectada por los costes de lanzamiento y despliegue del producto convergente en las tres marcas (MASMOVIL (Q2 2016), Yoigo (Q1 / Q2 2017) y Pepephone (Q1 2017)). La normalización de estos costes de lanzamiento, junto con la implementación de sinergias y ahorros de costes de NR, apoyará la expansión futura del margen EBITDA.

- **Estructura de Personal**

- La plantilla al finalizar el año ascendía a 513 empleados, de los cuales 175 eran mujeres y 338 hombres.
- Estas cifras se comparan con un total de 303 empleados a finales de 2015, de los cuales 120 eran mujeres y 183 hombres, que no incluyen el personal de Pepephone ni de Yoigo.

6. Análisis del Balance de Situación Consolidado

Tabla 6.1 – Balance de Situación Consolidado

(M€)	Reportado 2016	Reportado 2015	Variación
Activos no corrientes	1.425,5	234,2	1.191,3
Inmovilizado intangible	737,3	122,0	615,3
Inmovilizado material	403,9	96,1	307,9
Otros activos no corrientes	48,5	2,9	45,5
Activos por impuesto diferido	235,8	13,2	222,6
Activos corrientes	437,3	156,7	280,7
Existencias	1,6	0,6	1,0
Clientes y otras cuentas a cobrar	191,6	120,8	70,8
Otros activos corrientes	8,0	4,8	3,3
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	236,1	30,5	205,6
Total activo	1.862,8	390,9	1.471,9
Patrimonio Neto	255,6	89,0	166,6
Capital Social	2,0	1,2	0,8
Prima de emisión	246,7	87,5	159,2
Reservas y otros instrumentos de patrimonio	7,0	0,4	6,6
Pasivos no corrientes	931,6	135,7	795,9
Deuda a largo plazo	502,0	56,2	445,8
Otros pasivos financieros a largo plazo	182,0	3,9	178,1
Provisiones	101,2	0	
Otros pasivos no financieros a largo plazo	87,1	70,7	16,4
Pasivos por impuesto diferido	59,4	5,0	54,4
Pasivos corrientes	675,6	166,2	509,4
Deuda a corto plazo	43,7	120,9	(77,3)
Otros pasivos financieros a corto plazo	208,9	3,5	205,4
Provisiones	39,2	0	
Proveedores y otras cuentas a pagar	378,9	39,7	339,2
Otros pasivos no financieros a corto plazo	4,9	2,1	2,8
Total patrimonio neto y pasivo	1.862,8	390,9	1.471,9

Fuente: Compañía

- Como resultado de la consolidación de las adquisiciones llevadas a cabo en 2016, los principales componentes del Capital Empleado total del Grupo al cierre del ejercicio incluyen:
 - 404M€ de inmovilizado material que comprenden principalmente los activos de red del Grupo (móviles y fijos).
 - 737M€ de activos intangibles, de los cuales 377M€ son principalmente los fondos de comercio como consecuencia de las recientes adquisiciones del Grupo, mientras que 183M€ representan el valor de las marcas Yoigo y Pepephone y las licencias móviles del Grupo. Otro activo intangible por 125M€ incluye el valor de las relaciones con clientes adquiridas y el resto de los activos intangibles por 52M€ incluyen sistemas de TI y el IRU sobre la red xDSL de Jazztel.
 - 197M€ de fondo de maniobra al cierre del ejercicio, que es negativo dado el corto periodo de cobro a clientes.

- 176M€ de activo neto por impuesto diferido en el año 2016, proveniente principalmente de Yoigo. Cabe destacar que el Grupo tiene adicionalmente 151M€ de activos por impuestos diferidos no reconocidos en el balance.
- La Capitalización total incluye:
 - 255M€ de patrimonio neto, incrementados a través de la reciente reorganización de la estructura societaria del Grupo, incluyendo la parte de patrimonio proveniente del convertible de Providence.
 - 700M€ de deuda neta según las cifras reportadas, 582M€ según definición de la Sociedad y 336M€ si se excluyen los convertibles, según se indica a continuación.
 - 75M€ de ingresos diferidos (reflejando el IRU por 35 años en la red MASMOVIL FTTH resultante de los *remedies* pre-pagados por Orange).
- **Deuda neta de 336M€ (excluyendo convertibles); todos los covenants de deuda cumplidos**

La deuda neta del Grupo a finales de 2016, excluyendo los convertibles en circulación, es de 336M€ y 582M€ incluyendo convertibles. La deuda neta excluyendo los convertibles en circulación se considera la medida de deuda neta más relevante ya que los convertibles tanto de Providence como de los anteriores accionistas minoritarios de Yoigo están "*deep in the money*" con precios de ejercicio de 22€ y 25€ respectivamente, muy por debajo del precio actual de la acción.

Tabla 6.2 – Cálculo de la deuda financiera neta en 2016

(M€)	
Deuda Senior	347
Deuda Junior	96
Convertible de Providence	102
Convertible de los anteriores accionistas de Yoigo	144
Bono de proyecto	30
Bonos corporativos	27
Papel comercial a corto plazo	30
Otra deuda bancaria a corto plazo	41
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(236)
Deuda neta según cálculo de la compañía	582
Convertible de Providence	102
Convertible de los anteriores accionistas de Yoigo	144
Deuda neta según cálculo de la compañía (excluyendo convertibles)	336

Fuente: Compañía

- **El importe de 700M€ de deuda neta derivado del balance es diferente del calculado por el Grupo de 336M€, ya que este último excluye:**
 - 273M€ por la contabilización de convertibles: el convertible de Providence se registra en las cuentas como 102M€ de deuda (y 66M€ de patrimonio neto). El convertible de los anteriores accionistas minoritarios de Yoigo se registra como 171M€ en el balance. La tabla anterior solo refleja 144M€ de los 171M€ de pasivo en el balance ya que el derivado asociado no cumple los criterios de acuerdo a IFRS para ser considerado un elemento de deuda financiera.
 - 91M€ de otras deudas: incluye principalmente arrendamientos financieros de 41M€ y financiación de proveedores sin pago de intereses.
- La deuda neta registrada en las cuentas por 700M€ se calcula como la diferencia entre la deuda bruta contable de 936M€ y 236M€ de efectivo y equivalentes (incluyendo un depósito en efectivo de 144M€ como colateral para la garantía proporcionada por los bancos a los anteriores accionistas minoritarios de Yoigo, así como fondos provenientes de la emisión de bonos y pagarés que no habían sido utilizados al final del año).
- **La deuda bruta contable se compone principalmente de:**
 - 347M€ de deuda senior, con interés nominal del 3,5% y vencimiento en 2021.
 - 96M€ de deuda junior, con interés nominal del 14,5% y vencimiento en 2022. Este préstamo devenga intereses anuales como sigue: 1) los primeros 24 meses: Euribor (mínimo 1%) +4,5% (margen de interés) +9% (interés); y 2) desde allí hasta el vencimiento: Euribor (mínimo 1%) +4,5% (margen de interés efectivo) +8,25% (interés PIK). Los intereses en efectivo se pagan cada seis meses y los intereses de PIK son elegibles para capitalización cada seis meses.
 - 102M€ del convertible emitido a PLT VII Holdco S.à r.l. ("Providence"), que se refleja en las cuentas como deuda financiera (más otros 66M€ que se contabilizan en el patrimonio neto) con vencimiento en 8 años y 6,35% de interés fijo anual. Providence tiene la opción de convertir los bonos en cualquier momento a partir del 39º mes después de su emisión.
 - 171M€ de los convertibles emitidos a dos de los anteriores accionistas minoritarios de Yoigo (de los cuales 72M€ se contabilizan como deuda financiera y los 99M€ restantes como derivados financieros, de los cuales 73M€ son contabilizados como pasivo a corto plazo y 26M€ como pasivo a largo plazo sin salida de caja).
 - 30M€ de bono de proyecto (emisión inaugural) para MASMOVIL Broadband, S.A. (que se complementó en 2017 con un "tap" de otros 38M€ nominales). Los bonos tienen vencimiento en 8 años (con 5 años de carencia para el principal) y cupón del 5,75%.
 - 27M€ de bonos corporativos de MASMOVIL Ibercom, S.A. con vencimiento en 2020 y cupón del 5,5%.
 - 30M€ de pagarés a corto plazo bajo programa lanzado en septiembre de 2016.
 - 31M€ de otras deudas bancarias a corto plazo (excluyendo deuda senior).
 - 102M€ de otras deudas (principalmente arrendamientos financieros por 41M€ y financiación de proveedores sin pago de intereses).

- **Respecto al apalancamiento financiero del Grupo, es relevante destacar que:**
 - Los repagos previstos de deudas financieras en 2017 ascienden a tan solo c.31M€
 - El Grupo cumple con los covenants de los diferentes instrumentos financieros emitidos y que siguen estándares de mercado.
 - Los dos instrumentos convertibles emitidos por el Grupo están “*deep in the money*” y si estos instrumentos convertibles se excluyen del cálculo de la deuda neta al cierre del ejercicio, ésta disminuye a 336M€. Dicha conversión (a partir de marzo de 2017, más el ejercicio de del ESOP de MASMOVIL) aumentaría el número de acciones en circulación en c.13.0 millones, hasta un total de c.33,0 millones de acciones totalmente diluidas.
- El **ratio de apalancamiento** de 4,9x basado en 581M€ de deuda neta (calculada por la Compañía) **cae a 2,8x si se excluyen de la deuda neta los convertibles**, y se espera que mejore significativamente en 2017 teniendo en cuenta el crecimiento del EBITDA esperado.

7. Análisis del flujo de caja

Tabla 7.1 – Flujo de Caja (CF) Recurrente de las Operaciones

(M€)	Proforma 2016	Reportado 2016	Reportado 2015
EBITDA Recurrente	118,9	31,2	10,9
Variación del fondo de maniobra y otros ajustes	(6,5)	26,4	3,0
Gastos financieros	(22,8)	(17,0)	(2,2)
CF Recurrente de las Operaciones antes de CAPEX	89,5	40,6	11,6
CAPEX Intangible	(31,0)	(27,0)	(7,8)
CAPEX Material	(69,6)	(62,3)	(4,1)
CAPEX Neto	(100,6)	(89,3)	(11,9)
CF Recurrente de las Operaciones	(11,0)	(48,6)	(0,2)

Fuente: Compañía

• Solidez del CF Recurrente Proforma de las Operaciones

- En términos Recurrentes Proforma, el Grupo generó en 2016 un total de 90M€ de CF de las Operaciones (después de los pagos de intereses, pero antes del CAPEX).
- El esfuerzo de inversión en CAPEX realizado en el año ha sido significativo al ser el fortalecimiento de su posición competitiva en el mercado de banda ancha uno de los pilares estratégicos de la Compañía. La mayor parte del CAPEX de 2016 ha sido financiado por el CF Recurrente de las Operaciones (antes del CAPEX) generado durante el año.
- Así, durante el año 2016, el Grupo ha invertido casi 101M€ (proforma) en el desarrollo de sus activos fijos, cifra materialmente superior a la invertida en 2015 (en términos agregados). Este esfuerzo de CAPEX en 2016 se focalizó fundamentalmente en:
 - El desarrollo de su red móvil invirtiendo en ella casi 27M€ (incluyendo la actualización completa a 4G).
 - La ampliación de la red de banda ancha fija de la Compañía, que cubre a finales de año más de 940.000 unidades inmobiliarias, lo que ha supuesto un CAPEX de c.43M€.
 - CAPEX relacionado con la expansión comercial de la oferta convergente del Grupo por c.14M€, así como las inversiones en aplicaciones informáticas necesarias para mejorar tanto la gestión del Grupo como la experiencia de los clientes en relación a los servicios ofrecidos por la Compañía, por un importe total de 17M€.
- El Grupo está convencido de que los esfuerzos dedicados a la expansión y mejora de su red constituirán una herramienta competitiva a corto y medio plazo, y continuarán por tanto en 2017 y 2018. El CAPEX de mantenimiento sin embargo se estima en tan solo unos 30M€.
- Así, tras la contabilización de dicho CAPEX, el Grupo generó 11M€ negativos de CF Recurrente de las Operaciones.

8. Hechos posteriores al cierre del ejercicio

- Con fecha 30 de enero de 2017 se ha producido el cierre formal de la adquisición por la Sociedad dependiente Masmovil Telecom 3.0, S.A.U. de la unidad de negocio de la sociedad mercantil Llamaya Móvil, S.L.U., consistente en la actividad de operador móvil virtual, por un precio fijo de 30,3 millones de euros y un precio variable de hasta 12 millones de euros (earn-out) en función de la evolución de ciertos parámetros operativos.
- El 3 de febrero de 2017 la Secretaría de Estado para la Sociedad de la Información y la Agenda Digital (SETSIAD) emitió propuesta de resolución por la que se aprueba el aplazamiento del cumplimiento de determinados compromisos asociados a la licencia UMTS de Yoigo hasta el 18 de abril de 2020 (final de la vigencia de la concesión de dicha licencia), así como la reducción del importe del aval flotante conjunto de garantía desde los actuales 59.899 miles de euros, hasta 39.899 miles de euros. Yoigo ha respondido a la SETSIAD aceptando esta propuesta de resolución.
- Con fecha 7 de febrero de 2017 el Grupo ha procedido a la recompra del instrumento financiero otorgado a uno de los antiguos accionistas minoritarios de Yoigo por importe de 29,1 millones de euros. Este pago se ha realizado mediante el incremento de la deuda senior por un importe de 24,3 millones de euros y el resto reduciendo el efectivo disponible. De esta manera se ha conseguido reducir la carga financiera de los 24,3 millones de euros refinanciados en cerca de 680 p.b. anuales sin que ello suponga un impacto relevante en la deuda financiera neta del Grupo (4,8 millones de euros). Así mismo, ha supuesto la completa eliminación de earn-out asociado a la compra de Yoigo de este accionista. Esta transacción reduce el número de acciones totalmente diluidas en c.1.0M.
- Con fecha 1 de marzo de 2017, la Junta General Extraordinaria de Accionistas, ha aprobado un Plan de Derechos sobre Revalorización de Acciones de la Sociedad (DRA) en favor del Consejero Delegado, equipo directivo y empleados del Grupo. Este Plan persigue establecer un marco estable y a largo plazo en la retribución variable del equipo directivo del Grupo, todo ello con el fin de promover un correcto alineamiento de interés entre el equipo directivo del Grupo y sus accionistas. El Plan está estructurando mediante la entrega al equipo directivo del Grupo de hasta 1,7 millones de DRA, cada DRA se corresponde con el contra valor en efectivo de la potencial revalorización de la acción del Grupo, calculada en su media de 90 sesiones, entre la fecha de aprobación del Plan, 1 de marzo de 2017, y su fecha de liquidación contando el Plan con una duración de hasta 3,5 años; su pago está vinculado, entre otros factores, a la permanencia del beneficiario en el equipo directivo del Grupo, a la evolución de determinadas variables operativas del Grupo y al cumplimiento de determinados objetivos individualizados por beneficiario.
- Con fecha de 9 de marzo de 2017 se procede a la colocación de una emisión de bonos de proyecto de sociedad dependiente Masmovil Broadband, S.A.U. por un importe efectivo de 39,3 millones de euros. Los bonos complementan la emisión realizada el pasado 27 de julio de 2016 por importe de 30 millones de euros y tiene las mismas características. La emisión de los bonos está destinada

a la financiación del plan de despliegue de banda ancha de Masmovil Broadband, S.A.U..

- Con fecha 17 de marzo de 2017 se recibió sentencia del Juzgado de Primera Instancia nº 52 de Madrid, que resuelve sobre la demanda interpuesta por Pepemobile, S.L. contra Xfera Móviles, S.A.U. solicitando la declaración de resolución del contrato para la prestación de servicio mayorista de acceso celebrado entre ambas entidades en 2014, así como una indemnización por daños y perjuicios; y la contestación a la demanda por parte de Xfera Móviles, S.A.U., en la que solicitaba la íntegra desestimación de la demanda, la declaración de incumplimiento del contrato por parte de Pepemobile, S.L. y una indemnización por los daños y perjuicios. La sentencia, pendiente de adquirir firmeza, alcanza una solución relativamente neutra, al considerar que ambas partes han incumplido el contrato y establece unos pagos cruzados, cuyo neto, es inferior al millón de euros.
- Con fecha 21 de marzo del 2017, al acercarse el primer vencimiento del tramo inaugural del programa de pagarés de MASMOVIL, correspondiente al plazo de 6 meses por importe de 20 millones de euros, la Compañía ha procedido a renovar dicho importe. En la renovación, y dada la demanda por parte de los inversores, se ha logrado alargar el plazo para un importe de 15 millones de euros desde los 6 meses iniciales hasta los 12 meses, a un tipo nominal del 1,60%, y se ha reducido el tipo nominal para los restantes 5 millones de euros con plazo de 6 meses, que pasa a ser del 1,50% frente al 1,75% inaugural.

9. Apéndice Estructura organizativa y sistema de control interno de la Compañía

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LA SOCIEDAD PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN QUE ESTABLECE EL MERCADO

A) ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y ENTORNO DE CONTROL

El Consejo de Administración es el último responsable de la existencia y mantenimiento de un Sistema de Control Interno adecuado y eficaz, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 529 ter de la Ley 31/2014 de 3 de diciembre que modifica la Ley de Sociedades de Capital y así lo recoge el artículo 5º de su reglamento, en el cual se le otorga el ejercicio de la función de *“identificar los principales riesgos de la sociedad, y establecer un seguimiento interno e información adecuados”*.

La Comisión de Auditoría, dentro del marco de sus competencias recogidas en su Reglamento (adjunto al Reglamento del Consejo), y contando con el apoyo de los Departamentos de Auditoría Interna y Compliance, tiene conferidas, entre otras competencias, las de:

- *“Supervisar la eficacia del control interno de la sociedad, la auditoría interna, en su caso, y los sistemas de gestión de riesgos, así como discutir con los auditores de cuentas o sociedades de auditoría las debilidades significativas del sistema de control interno detectadas, en su caso, en el desarrollo de la auditoría. El responsable de la unidad presentará a la Comisión de Auditoría su plan anual de trabajo, informará directamente de las incidencias que se presenten en su desarrollo y someterá al final de cada ejercicio un informe de actividades”*.
- *“Supervisar el proceso de elaboración y presentación de la información financiera regulada, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables”*.
- *“Informar a la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que se planteen en su seno en materia de su competencia, en particular, sobre posibles reservas o salvedades que existan en el informe anual del auditor externo”*.
- *“Informar, con carácter previo, al Consejo de Administración sobre todas las materias previstas en la Ley, los estatutos sociales y en el reglamento del Consejo y en particular, sobre: (i) la información financiera que la sociedad deba hacer pública periódicamente; (ii) la creación o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, y (iii) las operaciones con partes vinculadas”*.
- *“Bajo la supervisión directa de la Comisión de Auditoría, existirá una función interna de control y gestión de riesgos ejercida por una unidad o departamento interno de la Sociedad”*.

La responsabilidad del diseño e implantación del Sistema de Control Interno, así como de la gestión de riesgos a nivel corporativo, recae en el Comité de Dirección y especialmente en la Dirección Financiera en lo relativo al Sistema de Control Interno de la Información Financiera (SCIIF).

Existe un organigrama del Grupo publicado en la Intranet corporativa. En relación al procedimiento de elaboración de la información financiera, como parte integral del Sistema de Control Interno de la Información Financiera (SCIIF) se han desarrollado narrativas y matrices de riesgos y controles de los principales procesos que tienen un impacto significativo en la información financiera del Grupo, donde están claramente definidos los roles y responsabilidades de los empleados desde los niveles superiores hasta los niveles técnicos.

A efectos de la preparación de la información financiera de sociedades individuales bajo PGC y consolidada bajo NIIF-UE, la Compañía ha desarrollado un Manual de Políticas Contables de aplicación para todas las empresas del Grupo. Este manual es actualizado periódicamente y tiene por objeto definir los criterios seguidos para la elaboración de Estados Financieros individuales y Consolidados, bajo PGC y NIIF-UE, respectivamente.

El Departamento de Contabilidad es el encargado del mantenimiento y mapeo del plan de cuentas contable en el módulo financiero de SAP, conforme a los criterios y principios establecidos en el Manual de Políticas Contables.

B) SISTEMA DE CONTROL INTERNO SOBRE LA INFORMACIÓN FINANCIERA (SCIIF)

Como parte integral del Sistema de Control Interno de la Información Financiera (SCIIF) de Grupo MÁSMÓVIL se han identificado 10 procesos clave que tienen un impacto significativo en la información financiera consolidada del Grupo:

- Ciclo de cierre contable, consolidación y reporting
- Ciclo de facturación y reconocimiento de ingresos
- Ciclo de tesorería y financiación
- Ciclo de presupuesto y plan de negocio
- Ciclo de compras y cuentas a pagar
- Ciclo de compra de terminales, financiación, subsidios y comisiones a distribuidores
- Ciclo de CAPEX y activos fijos
- Ciclo de fiscalidad
- Ciclo de Recursos Humanos y gestión de nóminas
- Ciclo de fusiones y adquisiciones (M&A)

Para los 10 procesos se han desarrollado narrativas que contienen una descripción de los flujos de actividades y controles que afectan de modo material a los estados financieros, así como matrices de riesgos y controles que resumen los riesgos identificados en las narrativas y los controles implantados para mitigarlos. Los controles se clasifican como “controles clave” y “controles no clave”, en función de la criticidad de los riesgos y la importancia de los controles en la mitigación de los mismos.

Las matrices de riesgos y controles incluyen la frecuencia de las actividades de control, si éstas son preventivas o detectivas, manuales o automáticas, los objetivos de la información financiera que están cubriendo y si existe riesgo de fraude.

Las Áreas y Departamentos que son mencionadas en las distintas narrativas son responsables del cumplimiento de las mismas y de comunicar cualquier cambio en los procesos que pudiera afectar al diseño o al cumplimiento de controles identificados en los procesos.

Elaboración, revisión y aprobación de la información financiera:

El proceso de elaboración de la información financiera por parte del Área Financiera está estructurado en torno a los siguientes elementos:

- Los calendarios de cierre mensual y anual preparados por los equipos de Contabilidad y Control; éstos se elaboran detallando el conjunto de tareas que debe acompañar cada uno de los procesos indicados, mostrando no solo las tareas, sino también las fechas donde se requiere tener la información y los responsables financieros para cada una de esas actividades.
- Las políticas contables y los criterios validados por los auditores (asociados a PGC y NIIF).
- Los procesos internos de los equipos de Contabilidad y Control; tanto internos de finanzas, como sus normas de interrelación con otras áreas de la Compañía.

El proceso de contabilización y preparación de los estados financieros (que fluye de acuerdo a los calendarios indicados) es liderado y revisado en primera instancia por el equipo de Contabilidad que debe velar por el respeto a las normas contables y a los criterios validados por el equipo de auditores. Posteriormente, una vez generada la información financiera del periodo a analizar, se revisa por parte del Director de Contabilidad y el Manager de Reporting con el Director Financiero, donde se proceden a analizar y explicar las principales variaciones con el periodo precedente y con los presupuestos anuales. Igualmente se destaca en esta revisión cualquier elemento diferencial, o que por su importancia deba ser comentado.

En paralelo, y sobre todo una vez el cierre contable ha terminado, el equipo de Controllers revisa las cifras desde un punto de vista operativo, incorporando al análisis las desviaciones por unidades de negocio con foco específico en el seguimiento de ratios de negocio (clientes, ingresos por cliente, costes unitarios, etc.). También este análisis es revisado con el Director Financiero, y posteriormente compartido con los directores de las distintas unidades de negocio para apoyar al desarrollo de negocio, y facilitar su gestión.

Una vez aprobadas las cuentas internamente, los estados financieros individuales y consolidados son presentados a la Comisión de Auditoría, tanto por la Dirección Financiera, como por los Auditores de Cuentas (especialmente cuando se haya producido intervención de éstos y, en ese caso, con anterioridad a la emisión de su informe definitivo), para su revisión. La Comisión de Auditoría en su caso, informa favorablemente al Consejo de Administración o toma las medidas correctoras necesarias para que las cuentas sean corregidas con anterioridad a su aprobación por el Consejo de Administración de la Sociedad.

Sistemas de información que soportan los procesos de elaboración de la información financiera:

La Compañía cuenta con un Sistema Integral de Gestión (SAP) desde el cual se realiza el registro contable de las operaciones y la elaboración de la información financiera de forma centralizada para todas las empresas del Grupo, lo que facilita un tratamiento homogéneo para la elaboración de los estados financieros consolidados.

Las narrativas y matrices de riesgos y controles del SCIIF incluyen controles relativos a interfaces con otros sistemas, controles de acceso, control de cambios y segregación de funciones. Los archivos críticos se almacenan en carpetas compartidas de red con acceso restringido por usuarios. Asimismo, la Compañía ha desarrollado las siguientes Políticas y Procedimientos en relación con el control interno de los sistemas de información:

- Políticas y Estándares de seguridad informática
- Política de seguridad en los equipos
- Política de uso de internet y correo electrónico

Comunicación de la información financiera al mercado:

La información financiera reportada al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) se elabora a partir de los estados financieros consolidados aprobados por los Órganos de Gobierno, conforme a los controles internos mencionados anteriormente, lo que permite que la información publicada cumpla con los estándares requeridos por la normativa del MAB y por la Ley del Mercado de Valores (LMV).

C) PROCESO DE IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS

En el marco de la transición del Mercado Alternativo Bursátil de Empresas en Expansión (MAB) al Mercado Continuo, actualmente la Sociedad se encuentra inmersa en un proceso de implantación de varias políticas y procedimientos de gobierno corporativo, dentro de las

que se encuentra la Política de Control y Gestión de Riesgos del Grupo, en la que se establece, entre otros puntos, que el modelo está basado en la revisión y actualización continua del mapa de riesgos de la compañía. Una vez identificados y clasificados los riesgos, de acuerdo a su impacto y probabilidad de ocurrencia, se formalizarán los planes de acciones correctivas necesarias para mitigar dichos riesgos. El mapa de riesgos será presentado periódicamente a la Comisión de Auditoría para su revisión e informe favorable, si procede.

D) SUPERVISIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO Y FUNCIONES DE LA COMISIÓN DE AUDITORÍA

Según lo establecido en el Reglamento de la Comisión de Auditoría, en su Artículo 3º, la Comisión tiene, entre otras funciones, las siguientes:

- *“Supervisar el proceso de elaboración y presentación de la información financiera regulada, revisando el cumplimiento de los requisitos normativos, la adecuada delimitación del perímetro de consolidación y la correcta aplicación de los criterios contables”.*
- *“Supervisar la eficacia del control interno de la sociedad, la auditoría interna, en su caso, y los sistemas de gestión de riesgos, así como discutir con los auditores de cuentas o sociedades de auditoría las debilidades significativas del sistema de control interno detectadas, en su caso, en el desarrollo de la auditoría. El responsable de la unidad presentará a la Comisión de Auditoría su plan anual de trabajo, informará directamente de las incidencias que se presenten en su desarrollo y someterá al final de cada ejercicio un informe de actividades”.*

La Compañía cuenta con un Área de Auditoría Interna que depende jerárquicamente de la Comisión de Auditoría y le reporta periódicamente sobre el Plan Anual de Auditoría, los trabajos realizados y las debilidades significativas de control interno identificadas en el desempeño de su trabajo.

Con respecto al SCIIF, tal y como se estipula en el Plan Anual de Auditoría Interna, el Área de Auditoría Interna deberá evaluar el funcionamiento y la eficacia de los “controles clave” al menos una vez al año.

Los resultados de la evaluación interna del SCIIF, serán presentados periódicamente por el Área de Auditoría Interna a la Comisión de Auditoría y las deficiencias identificadas serán plasmadas en un plan de acciones correctivas que incluirá recomendaciones, responsables y fecha prevista de implantación. La Comisión de Auditoría revisa, periódicamente, el estado de implantación de las recomendaciones emitidas por Auditoría Interna.

10. MASMOVIL IBERCOM, S.A. cuentas anuales consolidadas 2016