



EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

SEGUNDO SEMESTRE 2006

INDICE

1.	RESUMEN EJECUTIVO	3
2.	SANEAMIENTO Y CAPITALIZACIÓN	5
3.	MEJORA DE LOS RESULTADOS OPERATIVOS	7
4.	MEJORA DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	11
5.	FUERTE IMPULSO ESTRATÉGICO Y PERSPECTIVAS DE FUTURO	13
6.	NAVENTO	18
7.	HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	22

1. RESUMEN EJECUTIVO

- A lo largo del año 2.006, el Grupo Avanzit ha confirmado la profunda transformación desde unos inicios en los que su accionista de referencia, Acciona, abandonaba el Consejo y el accionariado, hasta un final de año en el que ha materializado los proyectos que ha ido anunciando y ha sentado las bases para el desarrollo de su nuevo Plan estratégico de futuro.
- Ese Plan estratégico se ha venido ejecutando con éxito a lo largo del año, y ha tenido su más claro exponente en la incorporación de talento empresarial, tanto en forma de gestores comprometidos como en una serie de acuerdos para la adquisición de varias compañías de elevado prestigio y gran potencial de crecimiento.
- En esa misma línea de renovación radical, en comparación con situaciones del pasado, el Grupo Avanzit se ha reforzado financieramente para afrontar la transformación y el crecimiento, lo que viene reflejado en la mejoría de su cuenta de resultados y en el balance a final de año.
- De esta forma, el Grupo Avanzit (incluyendo Manga Films desde el 1/7/2006) ha multiplicado por 5,7 veces el EBITDA de 4,7 Millones de euros del año 2.005 alcanzando 26,7 Millones de euros €, y lo que es aún más importante, ha cambiado el perfil de compañía, desde un negocio con EBITDA en torno al 2,6% sobre ventas, a otro con ratios en torno al 12,2%.
- El Resultado de Operaciones Ordinarias pasa de un resultado negativo de -5,2 millones de euros a un resultado positivo de 7,4 millones de euros.
- En línea similar, el resultado neto atribuible del ejercicio ha pasado de 16,8 millones de euros a 27,4 millones, pese a contar con una aportación de beneficios extraordinarios inferior en 17 millones de euros.
- Esa mejora operativa se refleja claramente en una fortaleza financiera expresada en un Fondo de Maniobra por primera vez positivo en muchos años, en la reducción de la deuda neta del grupo y la posición de caja, que supera los 50 millones de euros en el apartado de Efectivo y Otros medios líquidos equivalentes.
- Con esa misma determinación de acabar con cualquier problema del pasado, los Administradores del Grupo Avanzit han decidido proceder a la limpieza de su Balance mediante el ajuste del crédito fiscal procedente de pérdidas de años anteriores, y que venía siendo objeto de salvedad por parte de los auditores de la compañía.
- En resumen, el ejercicio 2006 ha sido para AVANZIT el de su completa transformación en todos sus aspectos empezando por la incorporación a su accionariado de un núcleo estable de accionistas que representan más del

25% del capital, pasando por la profunda reestructuración y reenfoque estratégico de todas las áreas de negocio, que han permitido alcanzar al Grupo los mejores resultados de su historia y culminando con la elaboración de un Plan Estratégico innovador y centrado en la creación del valor para el accionista que sitúa a AVANZIT como una de las sociedades cotizadas con mejores perspectivas de futuro. Esa transformación tiene cuatro ejes principales:

- El saneamiento y la capitalización del Grupo.
- Mejora de los resultados operativos de todas sus divisiones.
- Mejora de la estructura financiera y la liquidez
- Fuerte impulso estratégico

2. SANEAMIENTO Y CAPITALIZACIÓN

Desde un punto de vista corporativo, el ejercicio 2006 ha estado caracterizado para el Grupo AVÁNZIT, por los siguientes factores:

i) Cambio de Accionistas, Consejeros y Gestores.

Tras sucesivas adquisiciones, **D. Javier Tallada García de la Fuente** comunicó a la CNMV que su participación en la sociedad Avanzit, S.A. alcanza el 14,59% y **D. Victor Frías Marcos** el 8,02%.

La composición del Consejo de Administración desde el 28 de Junio de 2006 es la siguiente:

Presidente: Rustraductus S.L. (representada por D. Javier Tallada)

Consejero Delegado: Julio López Castaño

Consejeros : Roberto Cuens Mesonero, Victor Frías Marcos, José Herrero de Egaña, Jose Aureliano Recio Arias, Rustrainvest S.A. (representada por José Manuel Arrojo Botija) y Ramón Soler Amaro.

Estos cambios en el Consejo intentan reflejar el fuerte compromiso de los accionistas con el futuro de la Sociedad, de la que en gran parte, son accionistas.

Igualmente, un nuevo equipo directivo se ha ido incorporando a lo largo del año, aportando un fuerte espíritu empresarial, y con un elevado compromiso con el proyecto.

Con todo ello, se transmite una nueva cultura de involucración en el éxito empresarial y económico de la compañía, y la compartición de sus riesgos y recompensas.

ii) Reforzamiento patrimonial.

Con fecha 22 de mayo de 2006 la sociedad comunicó que había concluido con éxito la ampliación del capital social mediante la correspondiente oferta pública de suscripción de 31.033.082 acciones nuevas.

Esta ampliación de capital supuso la inyección de 49,6 millones de euros que han permitido la reestructuración de la división de Avanzit Telecom, y Avanzit Tecnología, el crecimiento de las divisiones de Tecnología y Media, y el fortalecimiento de la estructura financiera del Grupo.

iii) Saneamiento.

El Grupo ha procedido en 2006 al saneamiento de los activos ficticios que se venían arrastrando desde mucho tiempo atrás y que determinaban una situación patrimonial inadecuada, motivaban un elevado número de excepciones en el Informe de Auditoría y hacían que la viabilidad futura del Grupo estuviera cuestionada.

Así se han ajustado contra resultados negativos de ejercicios anteriores créditos fiscales por importe de 106,5 millones de euros, dejando la cifra al cierre del ejercicio 2006 en 100,4 millones de euros, que el Grupo recuperará en el curso normal de sus negocios en los próximos 12 a 14 años de vencimiento que dichos créditos disfrutaban.

Se ha procedido a la correcta contabilización del depósito que el Grupo tiene a su favor en BNP Paribas por importe de 26 millones de euros, entre principal e intereses, y está iniciando las acciones judiciales necesarias para su recuperación ante la, a su entender, apropiación indebida de la citada entidad financiera y la flagrante omisión por parte de anteriores administradores de su deber de recuperar este activo.

Adicionalmente, y aplicando un criterio de prudencia, se han reestructurado las provisiones para riesgos y gastos del Grupo, se han simplificado sus conceptos y se ha incrementado su importe total que asciende a 34,7 millones de euros a largo plazo y a 7,4 millones de euros corto plazo.

Los efectos mencionados vienen compensados por la ampliación de capital mencionada en el punto anterior, lo que unido a la generación de recursos del año ha permitido situar el Patrimonio Neto del Grupo según la normativa IFRS en 130,5 millones de euros, 2,2 millones de euros más que el del ejercicio 2005 que no contenía ningún saneamiento.

iv) Solución de conflictos judiciales.

Otro de los principales objetivos de los nuevos Administradores ha sido la reducción de los conflictos judiciales y el inicio de procesos encaminados a la recuperación de los activos que la compañía perdió en el pasado, no descartando la exigencia de responsabilidades civiles y penales correspondientes, en su caso.

3. MEJORA DE LOS RESULTADOS OPERATIVOS

A efectos de claridad en la información, es digno de destacar que en el perímetro contable se incluye la información financiera de Manga Films desde el 1 de Julio de 2.006, y no se incluye la de Telespan 2.000, Calatel ni Elfer.

CONSOLIDADO (Plan General de Contabilidad - Miles de euros)

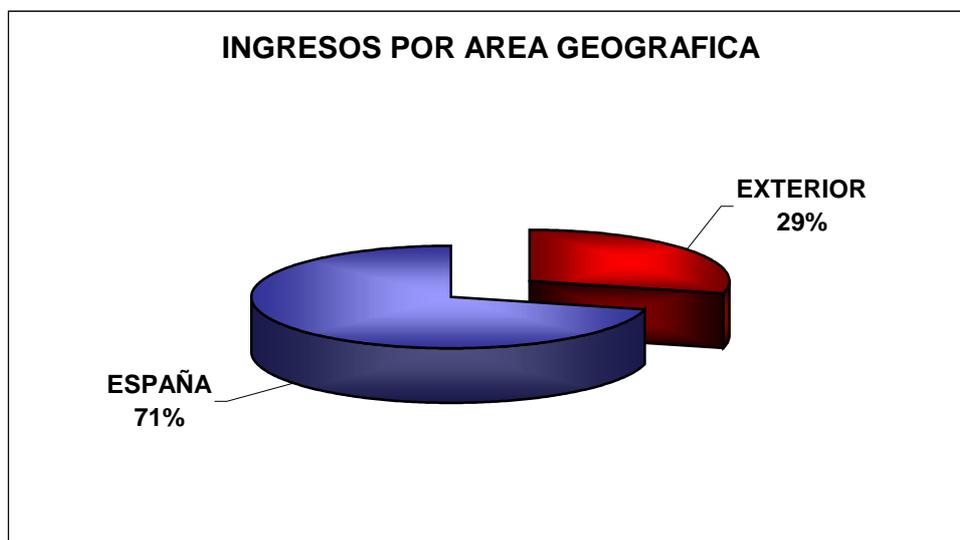
	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005	VAR (%)
TOTAL INGRESOS	218.604	178.801	22,2 %
EBITDA	26.703	4.737	463,7 %
RTDOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	7.393	-5.200	342,2 %
RTDOS EXTRAORDINARIOS	23.200	40.212	-42,3 %
RTDO NETO ATRIBUIBLE	27.434	16.882	62,5 %

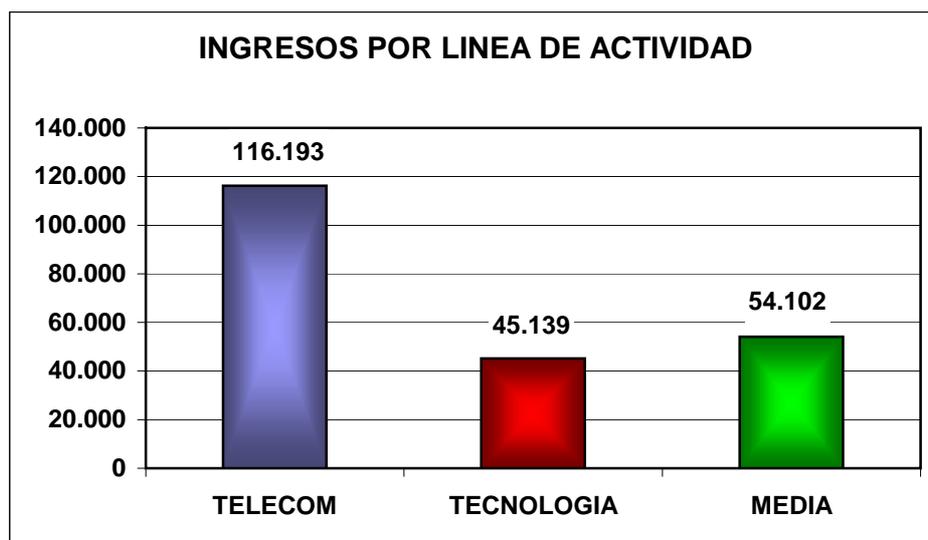
i) INGRESOS

Los **Ingresos Consolidados del Grupo Avanzit**, a 31 de Diciembre de 2006, han sido de **218.60** miles de euros, **un 22,2% superior** a los del ejercicio 2005 (178.801 miles de euros).

La actividad en el Exterior **crece** en 17.643 miles de euros, **un 38,7%**, hasta **60.383 miles de euros** (sin incluir datos de Calatel).

La distribución de las ventas por áreas geográficas y línea de actividad es la siguiente:





ii) **EBITDA**

El EBITDA del Grupo Avanzit, a 31 de Diciembre de 2006 asciende a 26,703 millones de euros, mejorando el de 2005 en 20,887 millones de euros, es decir, se ha multiplicado por 5,7.

Pero el hecho más significativo es que el ratio de EBITDA/Ventas se ha multiplicado por más de 4, desde 2,66% en 2.005 hasta un 12,2% en 2.006 debido al cambio de naturaleza del negocio, desde un negocio de volumen y bajo margen a un nuevo perfil de empresa de servicios de valor añadido con alto EBITDA. Esta evolución se espera continúe a medida que el Plan Estratégico se va materializando y se consoliden las mejoras de gestión emprendidas durante el año.

iii) **BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN**

El Beneficio de Explotación del Grupo Avanzit, a 31 de Diciembre de 2006 representa mejor que ningún otro parámetro la transformación radical que ha experimentado el grupo, pasando de unas pérdidas de – 1,538 millones de euros en 2005 a un Beneficio de Explotación positivo de 8,819 millones de euros en 2006.

Los resultados obtenidos en el ejercicio 2006 son los mejores resultados en la historia del Grupo, a pesar de estar todavía en los primeros meses del Plan Estratégico 2006-2010.

En relación a la cuenta de resultados del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2006 de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y su comparativa con el ejercicio anterior, destacar los siguientes puntos:

CONSOLIDADO (NIIF - Miles de euros)

	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005	VAR (%)
TOTAL INGRESOS	218.604	178.801	22,2 %
EBITDA	25.671	4.832	431,3 %
RTDOS. ACTIVIDAD CONTINUADAS	19.457	28.199	-31,0 %
RTDO NETO ATRIBUIBLE	15.010	11.889	26,2 %

El **Resultado Bruto de Explotación** (EBITDA) ha ascendido a **25.671 miles de euros**, con lo que el margen operativo (EBITDA/Ingresos) ha alcanzado el **11,7%**, frente al **2,7%** del ejercicio anterior.

Por otra parte, el **Resultado Neto Atribuible** ha ascendido a **15.010 miles de euros**, frente a los **11.889 miles de euros** del ejercicio anterior. Este fuerte crecimiento es todavía más significativo si descontamos el efecto que supusieron los **resultados extraordinarios** en el ejercicio 2005.

Resulta igualmente destacable la evolución de estas magnitudes a lo largo del ejercicio 2006, destacando especialmente los resultados correspondientes al 2º semestre, tal como se observa en el siguiente detalle:

CONSOLIDADO (NIIF - Miles de euros)

	1º SEMESTRE	2º SEMESTRE	TOTAL
TOTAL INGRESOS	94.699	123.905	218.604
EBITDA	5.904	20.799	26.703
RTDOS ACTIVIDAD. CONTINUADAS	6.808	12.649	19.457
RTDO NETO ATRIBUIBLE	3.576	11.434	15.010

El gran crecimiento registrado en el 2º semestre del ejercicio 2006, en comparación con el semestre anterior, tiene su justificación lógica debido, entre otros motivos a:

- Intensificación de las relaciones comerciales con la cartera tradicional de clientes
- Mejora constante en los niveles de calidad y productividad
- Reforzamiento de la estructura financiera
- Afianzamiento del actual equipo de Gestión
- Incorporación de nuevos negocios en la diferentes líneas de actividad

4. MEJORA DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y LIQUIDEZ

La situación patrimonial del Grupo al 31 de diciembre de 2006 y su comparación con el ejercicio anterior se muestra en el siguiente cuadro:

CONSOLIDADO (miles de euros)

	DICIEMBRE 2006	DICIEMBRE 2005	VAR 06/05
Inmovilizado (i)	267.791	247.495	20.296
Fondo Maniobra	11.683	-14.682	26.365
Subtotal	279.474	232.813	46.661
Recursos Propios (ii)	130.522	128.355	2.167
Provisiones L/P	34.677	15.120	19.557
Acreedores L/P	114.275	89.338	24.937
Subtotal	279.474	232.813	46.661

- (i) Incluye Fondo de Comercio.
- (ii) Incluye Socios Externos.

La variación registrada en los diferentes epígrafes que componen los Recursos Propios del Grupo durante el ejercicio 2006 ha sido la siguiente:

CONSOLIDADO (miles de euros)

	31-12-05	ADICIONES	SANEAMIENTOS	OTROS	31-12-06
Capital Social	155.165	31.033			186.198
Prima de Emisión	246.582	18.620			265.202
Reserva Legal	3.151				3.151
Rtdos Neg. Ejer. Anteriores	-293.557		-106.547	38.034	-362.070
Rtdo Neto Atribuible	11.889	15.010		-11.889	15.010
Intereses Minoritarios	5.125			17.906	23.031
Total Recursos Propios	128.355	64.663	-106.547	44.051	130.522

Destacar la ampliación de capital efectuada por Avanzit S.A., con fecha 13 de marzo de 2006, mediante la emisión de 31.033.082 nuevas acciones, de un euro de valor nominal cada una de ellas y una prima de emisión de 0,60 euros por acción. Dicha ampliación de capital fue suscrita y desembolsada en su totalidad.

Adicionalmente, las diferentes sociedades del Grupo han procedido a regularizar, en su práctica totalidad, los diferentes importes correspondientes al crédito fiscal registrado en ejercicios anteriores. El importe global regularizado por este concepto durante el ejercicio 2006 asciende a **106.547 miles de euros**.

El detalle de la deuda a largo y corto plazo, en cada uno de los ejercicios objeto de comparación, se desglosa de la siguiente manera:

CONSOLIDADO (miles de euros)

	DICIEMBRE 2006	DICIEMBRE 2005	VAR 06/05
Deudas a Largo Plazo:			
Deudas Entidades Crédito	6.741	3.278	3.463
Deuda Concursal:	53.677	68.819	-15.142
Preferente	9.997	12.724	-2.727
No Preferente (sin coste)	43.680	56.095	-12.415
Deudas a Corto Plazo:			
Deudas Entidades Crédito (i) (ii)	50.901	36.663	14.238
Deuda Concursal:	14.915	1.908	13.007
Preferente	2.313	1.908	405
No Preferente (sin coste)	12.602	0	12.602
DEUDA BRUTA	126.234	110.668	15.566
Tesorería	56.178	14.635	41.543
Caja y Bancos	51.216	12.280	38.963
Inversiones Financieras Temp.	4.962	2.355	2.607
Endeudamiento Neto	70.056	96.033	-25.977
Ratio Endeudamiento (iii)	0,54	0,75	18.129

- (i) Incluye Factoring a diciembre 2006 por 29.342 miles de euros
- (ii) Incluye Anticipos Financieros a diciembre 2006 por 12.100 miles de euros
- (iii) Endeudamiento Neto / Recursos Propios

5. FUERTE IMPULSO ESTRATÉGICO Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

La entrada en el capital de un nuevo grupo de accionistas ha supuesto un cambio radical en la filosofía de gestión de Avanzit que tiene como objetivo la maximización del valor de todas las divisiones de Grupo mediante el aprovechamiento de todas las oportunidades de crecimiento orgánico, mejora de productividad y eficiencia, aumento del valor añadido de la gama de servicios ofertados y, muy especialmente, aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo corporativo mediante la incorporación de sociedades y gestores que mejoren el perfil de la divisiones y el talento empresarial del Grupo.

Dicho Plan Estratégico fue hecho público mediante comunicado a la CNMV el 25 de Octubre de 2.006 y destaca que dicho plan se basa en cuatro líneas estratégicas:

- La recuperación por crecimiento orgánico de los niveles de actividad anteriores a los problemas financieros: 500 millones de euros.
- La capacidad de los Administradores y gestores para llevar a cabo operaciones corporativas que aceleren, aumenten y aseguren el cumplimiento del Plan.
- La operación audiovisual que proporcione recursos financieros suficientes para replicar el modelo de crecimiento mediante operaciones corporativas de las otras divisiones.
- Incorporación de talento empresarial y desarrollo de nuevos negocios de alto potencial y rentabilidad: por ejemplo, Navento.

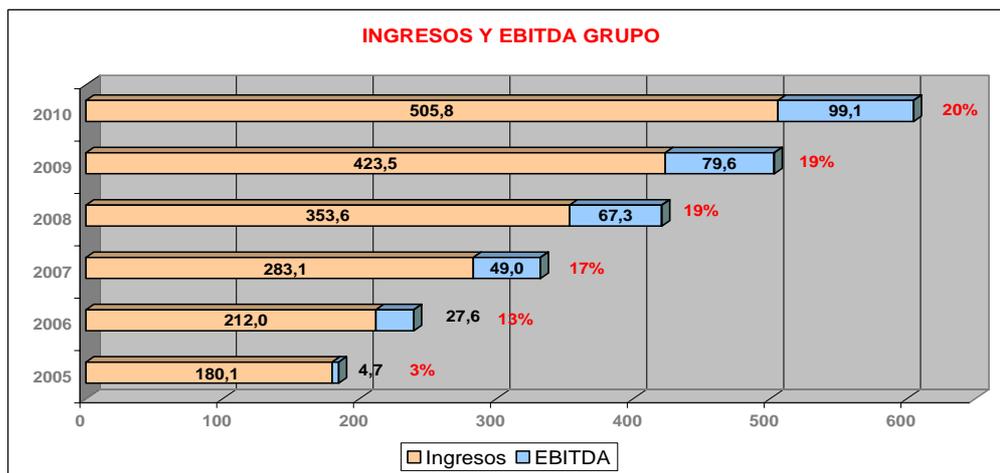
Bajo estos cuatro ejes, el Plan presenta la dirección estratégica y los objetivos de cada una de las divisiones. Así, podemos resumir:

- Telecom: En línea con la actividad que viene desarrollando en el extranjero donde el 55% de las ventas no son de Telecomunicaciones, se convertirá en un completo grupo de ingeniería, construcción, operación y mantenimiento de todo tipo de infraestructuras de servicios e industriales.
- Tecnología: Será uno de los motores de consolidación de su sector, convirtiéndose en uno de los principales grupos de tecnología y servicios, realizando consultoría, ingeniería, desarrollo, integración, operación de redes y sistemas, así como outsourcing de procesos de negocio y servicios avanzados.
- Internacional: Se reforzará la apuesta por el crecimiento internacional en cada una de las divisiones anteriores, aprovechando las sinergias entre negocios y la fuerte presencia en más de 15 países, y la entrada en Asia en el 2.007.
- Audiovisual: Continuación de la línea anunciada de configuración del mayor grupo de servicios y contenidos audiovisuales de cara a liderar el cambio estructural que el sector sufrirá en los próximos años.

Las cifras principales de este Plan, considerando únicamente el crecimiento orgánico de las operaciones acordadas a la fecha de su presentación (25/10/2.006), Manga Films y Telespan 2000, eran:

AÑO	Crecimiento Orgánico			
	Ingresos	% crecim.	EBITDA	% / ventas
2005	180,1		4,7	3%
2006	212,0	18%	27,6	13%
2007	283,1	34%	49,0	17%
2008	353,6	25%	67,3	19%
2009	423,5	20%	79,6	19%
2010	505,8	19%	99,1	20%

millones de euros



Este ambicioso objetivo ya ha superado su primer hito cuantitativo con los resultados comentados anteriormente y que ha tenido un extraordinario desarrollo también en los aspectos cualitativos que nos permiten pronosticar que ya en 2007 los resultados del Plan se verán superados. Los hitos más relevantes han sido:

i) La creación de CECSA

En la última Junta General de Accionistas se presentó un plan para la creación de un gran grupo de contenidos y servicios audiovisuales a partir de las participaciones del Grupo en Telson, Videoreport y Classic & New.

Durante 2006 el Grupo constituyó CECSA (Corporación Española de Contenidos y Servicios Audiovisuales, SA) como sociedad tenedora de las participaciones en el sector de contenidos y servicios audiovisuales y aportó sus participaciones en Telson, Videoreport y Classic & New. A CECSA se incorporaron entre el segundo semestre de 2006 y el inicio de 2007, mediante canje de acciones, las siguientes sociedades de contenidos: Manga Films (distribución de cine y DVD), Telespan 2000 (producción de cine) y Notro Films (producción de TV, producción de teatro y musicales y distribución de cine). A finales de 2006 se incorporaron a CECSA los accionistas minoritarios de Videoreport de modo que CECSA pasó a tener el 100% del capital de esta sociedad. Por último, pero no menos importante, un grupo de entidades financieras liderado por EBN Banco se incorporó a CECSA suscribiendo una ampliación de capital dineraria por el 10% del capital.

La incorporación de sociedades vino acompañada de la incorporación de gestores del primer nivel en el sector. Este talento empresarial ha sido capitalizado por el Grupo mediante el nombramiento el pasado 7 de febrero de Jose María Irisarri como nuevo Presidente ejecutivo de CECSA.

CECSA es ahora un grupo diversificado, presente en la mayoría de los servicios y contenidos del sector, con un tamaño relevante que supera ampliamente los requisitos mínimos expuestos en la última Junta General de Accionistas, con un equipo gestor de primer nivel y con unas excelentes perspectivas de futuro derivadas de su realidad actual y del gran potencial que ofrece un sector con creciente demanda de contenidos y servicios derivada de la multiplicación de medios, en especial las TDT.

Para Avanzit la creación de CECSA ha supuesto un significativo aumento de valor. Todas las operaciones anteriores se han hecho mediante intercambio de acciones o aportaciones dinerarias sin esfuerzo financiero para el Grupo. La participación final de Avanzit en CECSA será del 55%, aproximadamente, lo que supone valorar las participaciones aportadas a CECSA en más de 25 veces el Ebitda de 2006 y en total en 110 millones de euros, más del doble de la última oferta verbal recibida hace un año aproximadamente.

El futuro inmediato de CECSA, que cambiará su denominación en las próximas semanas, pasa por su cotización en Bolsa mediante la difusión previa de su capital entre los accionistas de Avanzit y el preceptivo cumplimiento de los requisitos exigidos por la CNMV y BME (Bolsas y Mercados Españoles). El Consejo de Administración tiene previsto presentar una propuesta específica al respecto en la próxima Junta General de Accionistas.

Una vez cotizada CECSA, ésta continuará su proceso de desarrollo corporativo con la ventaja diferencial de poder acceder a los mercados de capitales para financiar su crecimiento. Con el actual perímetro, las ventas previstas para 2007 superarán los 125 millones de euros, el Ebitda será superior a 40 millones de euros y el Ebit superará los 20 millones de euros.

ii) **La adquisición de Calatel**

Mención aparte merece el hecho de que en el mes de Noviembre de 2006, el Grupo llegó a un acuerdo con los accionistas de Calatel para la adquisición del 100% de esta sociedad mediante el pago de 29 millones de euros en acciones de Avanzit al cambio del momento del acuerdo, esto es, 5 euros por acción. La materialización de este acuerdo se realizará tras la próxima Junta General de Accionista prevista para el mes de abril de 2007.

Calatel desarrolla su actividad en el sector de instalación y gestión de infraestructuras eléctrica y de telecomunicaciones en el área de Centroamérica y Caribe lo que constituye un complemento perfecto a las actividades de Avanzit Internacional que se centran en Sudamérica. En el 2006 sus previsiones de ventas superaban los 25 millones de dólares y un Ebitda superior a los 3,2 millones de dólares. La cartera al 31

de diciembre de 2006 ascendía a 24 millones de dólares lo que representaba más de un 60% de la cifra esperada de negocios para el 2.007.

La adquisición de Calatel ha supuesto la incorporación de un equipo gestor de gran calidad que, al igual que ha ocurrido en CECSA, está previsto asuma la responsabilidad de gestión de toda la división internacional del Grupo. El conjunto de Avanzit Internacional más Calatel formara una división con unas ventas previstas para 2007 de más de 100 millones de euros y un Ebitda de más de 10 millones de euros.

La operación de Calatel, una vez culminada, es otro claro ejemplo de creación de valor para los accionistas del Grupo: se ha adquirido un negocio estratégico a un valor relativo de en torno a 8 veces el Ebitda 2006 mediante el pago con acciones de Avanzit.

iii) **ELFER**

Pese a no ser una operación del año 2.006, es digno de mención que tras las negociaciones desarrolladas en los últimos meses de ese año, el pasado 6 de febrero de 2.007 se llegó a un acuerdo con los accionistas de Elfer para la adquisición del 100% esta sociedad por un valor que variará entre 6,5 millones de euros y 9,4 millones de euros en función del cumplimiento del ambicioso plan de crecimiento de los próximos años. El pago de este importe se realizará mediante una combinación de acciones ya emitidas y efectivo a lo largo de tres años.

Elfer desarrolla su actividad principal en las infraestructuras ferroviarias y supone para Avanzit diversificar su actividad en España, casi exclusivamente centrada en el sector de las telecomunicaciones. La combinación de Avanzit Telecom y Elfer potencia además a esta última compañía que debido a su tamaño no podía acceder a grandes contratos. La combinación de Avanzit Telecom y Elfer supondrá en 2007 unas ventas estimadas de más de 70 millones de euros y un Ebitda de más de 7 millones de euros (frente a 1,1 millones de euros de Ebitda alcanzado por Avanzit Telecom en 2006).

Aunque de menor dimensión que las operaciones anteriores la operación de Elfer es otra aplicación de la filosofía de creación del valor del Grupo. Al precio mínimo y con el escenario de resultados mas conservador la adquisición se ha realizado a un ratio de 3,6 veces Ebitda de 2007; en el caso de que se cumplan las previsiones del plan de negocio que lleven el precio de adquisición al máximo el ratio sería de 2,8 veces Ebitda de 2009.

iv) **Previsiones de futuro**

El fuerte impulso dado al Plan Estratégico en 2006 va a continuar en 2007, no solo porque los Administradores prevén superar los resultados para este año contenidos en el mismo, sino porque tienen como objetivo el potenciar las divisiones de Tecnología y de Infraestructuras del Grupo siguiendo un proceso similar al realizado con CECSA.

Este proceso se espera esté materializado en los próximos 18 meses.

6. NAVENTO

En línea con el Plan Estratégico presentado por los Administradores, éstos han buscado activamente la incorporación de talento empresarial al grupo, lo que se ha materializado, por ejemplo, en la toma de control de la empresa NAVENTO (76%), compañía dedicada a la innovación tecnológica en el ámbito de la localización de personas, animales u objetos en cualquier lugar del mundo, visualizando su posición desde cualquier PC o desde un teléfono móvil.



Esta nueva línea de negocio se espera que sea el desarrollo estratégico más importantes del Grupo Avanzit al cubrir una nueva demanda de servicio que está surgiendo en el mercado masivo, donde hasta ahora no había llegado la tecnología de localización por falta de sencillez de uso y su elevado coste.

Los Administradores están convencidos de que los servicios de localización de personas, animales o cosas está dando en sus primeros, situación comparable a la vivida por la telefonía móvil hace más de diez años. Puesto que los objetivos de localización no son únicamente personas, para estos servicios se estima un mercado potencial de usuarios incluso superior al de la telefonía móvil.

i) Alta tecnología a bajo coste

La plataforma desarrollada por Navento permite la localización mediante el uso de las tecnologías más punteras, incluyendo el A-GPS que permite la localización en el interior de edificios, y proveer de servicios a partir de la localización: recorridos, avisos por rebasar perímetros, alarma por cercanía entre dispositivos, etc.

Esta combinación tecnología avanzada con plataforma de servicios adicionales no existe en el mercado: Los sistemas de localización actualmente en uso (localización de automóviles) basados en radiofrecuencia, telefonía móvil, etc. no pueden competir con Navento.

Existen sistemas de localización que utilizan el GPS para usos profesionales pero tampoco pueden competir con Navento. Tanto el coste de instalación como el de mantenimiento mensual es de 2 a 7 veces el coste que ofrece Navento. Además,

muchos de estos servicios solo se proporcionan en servidores cautivos lo que impide la localización flexible a través de móvil o Internet desde cualquier PC que proporciona Navento.

Otro elemento diferencial de Navento es el hecho de que el servicio se puede prestar con los dispositivos de la compañía, sino que se puede prestar a aquellas personas que disponen de otros dispositivos o teléfonos y PDAs dotados con GPS ya existentes en el mercado.

ii) Fácil de usar

Navento lo puede manejar prácticamente todo el mundo que sea capaz de usar un teléfono móvil y/o Internet.

El dispositivo emisor de la señal es bien del tamaño de una carta de crédito o un llavero y es el que lleva la persona, animal u objeto a ser localizado. No hay que hacer nada salvo cargar la batería, con una duración de hasta una semana.

El que contrata el servicio o usuario recibe una clave de acceso que identifica el dispositivo que quiere localizar y mediante teléfono móvil con GPS incorporado o a través la página de Navento en Internet accede al servicio de localización en tiempo real o con la frecuencia que haya contratado. Es posible tener un servicio de alerta (o localización pasiva) en el que el sistema avisa al usuario si el dispositivo emisor, y por tanto quien lo lleva, se ha movido fuera de un perímetro definido (un jardín de infancia para un niño, un aparcamiento para un coche, una residencia para un enfermo de Alzheimer).

iii) Universo potencial de usuarios enorme

Hoy día los usuarios de servicios de localización son principalmente profesionales, en particular compañías con flotas de coches o camiones, o compañías de seguros. Estos son los que tienen la necesidad de localización y pagan un precio alto por un servicio que da unas prestaciones muy inferiores a Navento. En este segmento está prevista la primera fase de desarrollo de Navento ya que aquí la demanda existe ya, no hay que “crearla”

No obstante, el desarrollo de cualquier servicio basado en la tecnología requiere en primer lugar que sea útil, que sea fácil de usar y que sea barato. Desde la televisión en color, al móvil, a las cámaras fotográficas digitales acabando en Internet son ejemplos claros de productos que han pasado a ser de consumo masivo.

Los servicios de localización a través de la plataforma de Navento cumplen los tres requisitos: útiles, fáciles de usar y son baratos. Lo que se necesitan es una estrategia de llegada al mercado masivo: mostrar al usuario potencial la utilidad del servicio. Desde niños pequeños a personas enfermas, mujeres maltratadas, maltratadores con orden de alejamiento, todo tipo de vehículo, navío o aeronave, todas las mascotas,

todo tipo de mercancía valiosa, etc. y todo ello sin barreras geográficas: el servicio vale para cualquier país donde existan redes móviles y llegue el GPS:

El Grupo esta evaluando en el presente la conveniencia de acceder a este mercado en “joint venture” con uno o varios operadores de telefonía móvil de primer nivel internacional o bien de forma directa.

iv) Desarrollo previsible

En los pocos meses que han transcurrido desde el acuerdo se han acercado a nuestro Grupo muchas entidades con deseos de recibir el servicio o colaborar en su desarrollo.

El primer hito importante en la vida de Navento será la recepción en la próximas semanas de los primeros miles de dispositivos emisores que permitirá atender de forma significativa una parte de la demanda actual y probar el sistema con un numero simultaneo de usuarios elevado.

Los siguientes hitos esperables son la firma con usuarios profesionales relevantes de contrato prestación de servicio. El plan de desarrollo de Navento contempla alcanzar 24.000 usuarios en el segmento profesional a final de año, previsión que, con la información que tenemos hoy, será claramente superada.

El acontecimiento más importante será la decisión sobre la estrategia de acceso al mercado masivo. Existen varias alternativas pero todas ellas pasan por establecer un acuerdo de compartir ingresos con los potenciales socios que reconozca el altísimo valor añadido del servicio que proporciona Navento e implique una fuerte inversión en marketing. Cualquier cifra que se maneje en este segmento, por modesta que sea, supone varios millones de usuarios que podrían generar en media un Ebitda de 60 euros al año por usuario.

v) Próximos pasos

En este sentido, desde que Navento se incorporó al Grupo Avanzit a mediados del mes de Octubre, ha trabajado fervientemente en ir cumpliendo los plazos del Plan de negocio. Para ello, ha finalizado el diseño de los dispositivos y ha comenzado su producción, ha completado el diseño de la web de acceso al servicio y ha completado el equipo humano incorporando grandes técnicos capaces de asegurar la continúa evolución de los productos y servicios a una velocidad muy superior a cualquier otra compañía.

Por el momento, y aunque su plan de negocio se encuentra únicamente en sus primeros pasos, la demanda de los dispositivos y servicios supera claramente a la disponibilidad, recibiendo continuas demandas de acuerdos comerciales y de distribución desde todas las partes del mundo. Para llevar a cabo el despliegue internacional, Navento aprovechará también la presencia del Grupo Avanzit en más de 20 países de tres continentes.

Adicionalmente, se encuentran en proceso de desarrollo algunas aplicaciones de este servicio para el mercado del ocio y entretenimiento por internet, particularmente para combinar las comunidades virtuales (contactos, amigos, grupos temáticos, etc.) con la información de proximidad geográfica para facilitar y añadir el encuentro físico a sus funcionalidades. En este sentido y para llevar a cabo este proyecto, se ha creado la marca @KISSTOY, que se encuentra en proceso de registro.

7. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Con posterioridad, y para continuar con la materialización de los Planes de Futuro comentado, se han producido dos hechos de especial relevancia:

- **ELFER:** Adquisición de esta compañía dedicada a la ingeniería, construcción y mantenimiento de infraestructura ferroviaria y eléctrica. De esta forma, el Grupo Avanzit inicia el proceso de reforzamiento de la Unidad de Negocio de Infraestructuras, permitiéndole la optimización de la presencia en diferentes campos de actividad y las sinergias comerciales en el ámbito internacional.
- **NOTRO Films:** Acuerdo con los accionistas de este importante Grupo de empresas dedicado a la producción y distribución de contenidos audiovisuales de televisión, cine y teatro, para incorporarse a CECSA y reforzar el proyecto de convertirse en el mayor proveedor de servicios y contenidos para el sector audiovisual. Además, el equipo de dirección de Notro, encabezado por el reconocido gestor José María Irisarri se hará cargo de la gestión de la corporación, en calidad de Presidente Ejecutivo, para asegurar su éxito.
- **TELESPAN 2.000:** El acuerdo firmado con los accionistas de Telespan 2.000 para la incorporación a CECSA de esta reputada compañía de producción y distribución de contenidos de cine y teatro será materializado en el primer trimestre de 2.007, una vez que los accionistas de esta compañía han llevado a cabo los pasos legales previos que se requerían.
- **NAVENTO:** A lo largo de las primeras semanas del año, Navento ha venido comunicando una serie de acuerdos comerciales con compañías tan reputadas como Alares (servicios de atención y cuidado personal) o Boulanger (distribución minorista) para asegurar su comercialización. Igualmente ha comunicado acuerdos de colaboración técnica y estratégica con Google, Enfora y Global Locate para asegurarse un puesto de liderazgo tecnológico en el mercado de la localización.

DISCLAIMER

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye, ni puede interpretarse, como una oferta de venta o de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La información contenida en esta comunicación no puede ser considerada como definitiva por aquellas personas que tomen conocimiento de ella, dado que la misma está sujeta a cambios y modificaciones

Este documento contiene o puede contener manifestaciones o estimaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones del Grupo Avánzit o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos como la evolución del negocio y los resultados de la entidad. Dichas manifestaciones responden a nuestras intenciones, opiniones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones.

AVÁNZIT no se obliga a revisar públicamente el contenido de este documento, ni de ningún otro, tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto, como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas.