

Comisión Nacional del Mercado de Valores
Sr. Presidente
Paseo de la Castellana, 19
28046 – Madrid

Madrid, a 10 de marzo de 2009

Ref.- Hecho relevante / Avánzit S.A.

Muy Sr. Mío,

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley 24/88 del Mercado de Valores, y para su puesta a disposición del público como hecho relevante, Avánzit, S.A. comunica que:

El Grupo Avánzit ha realizado una oferta de pago anticipado de la deuda concursal existente en Avánzit, S.A., Avánzit Tecnología, S.L.U. y Avánzit Telecom, S.L.U. con el objeto de convertir los 24 millones de deuda concursal en acciones de Avánzit, S.A. La oferta consiste en atender la deuda de los acreedores concursales con un pago anticipado único, que se materializará mediante la entrega de acciones de Avánzit, S.A., valoradas a estos efectos en 0,85 euros por acción, por el 100% del nominal de la deuda actual.

Asimismo, el Grupo Avánzit ha alcanzado un acuerdo para la conversión de deuda con las principales entidades bancarias, así como con otros acreedores concursales, que alcanzan al menos el 50% de la deuda concursal total.

Estos acuerdos responden a la puesta en marcha, tras la entrada en el Grupo de los nuevos accionistas de referencia Thesan Capital, de un ambicioso Plan Estratégico cuyo fin es la generación de valor fundamental para el accionista, enfocado en la obtención de la máxima rentabilidad y la generación de caja.

Se adjunta una presentación del Plan Estratégico del Grupo.

Atentamente,

D. Pablo Calvo Delgado
Vpte. Ejecutivo y Cjo. Delegado
Avánzit, S.A.



AVANZIT
GRUPO

Marzo 2009

Disclaimer

Este documento tiene carácter meramente informativo y se proporciona, únicamente, a aquellos potenciales inversores que expresamente lo hayan solicitado. Asimismo, este documento no constituye (i) una oferta, solicitud o recomendación para la inversión en Avanzit S.A. ("Avanzit"), ni para la realización de cualquier otra operación o formalización de contratos, ni (ii) ningún servicio de asesoramiento de inversión.

Todas las informaciones, proyecciones y estimaciones que se contienen en el presente documento han sido preparadas a partir de información disponible de fuentes fiables y están basadas en asunciones realistas. Las opiniones expresadas en este documento corresponden al momento de su elaboración y podrán variar con arreglo a las circunstancias del mercado, no existiendo obligación de actualizar las mismas. Este documento no contiene ningún juicio de valor sobre la posibilidad de efectiva consecución de beneficios por parte de Avanzit. Finalmente, no se emite ningún tipo de manifestación ni garantía, implícita o explícita, acerca de la exactitud e integridad de las informaciones, proyecciones y estimaciones contenidas en este documento.

Este documento es estrictamente confidencial y no puede ser reproducido, copiado, modificado o distribuido en su totalidad o en parte, ni puesto a disposición de terceros sin el previo consentimiento de Avanzit



INDICE

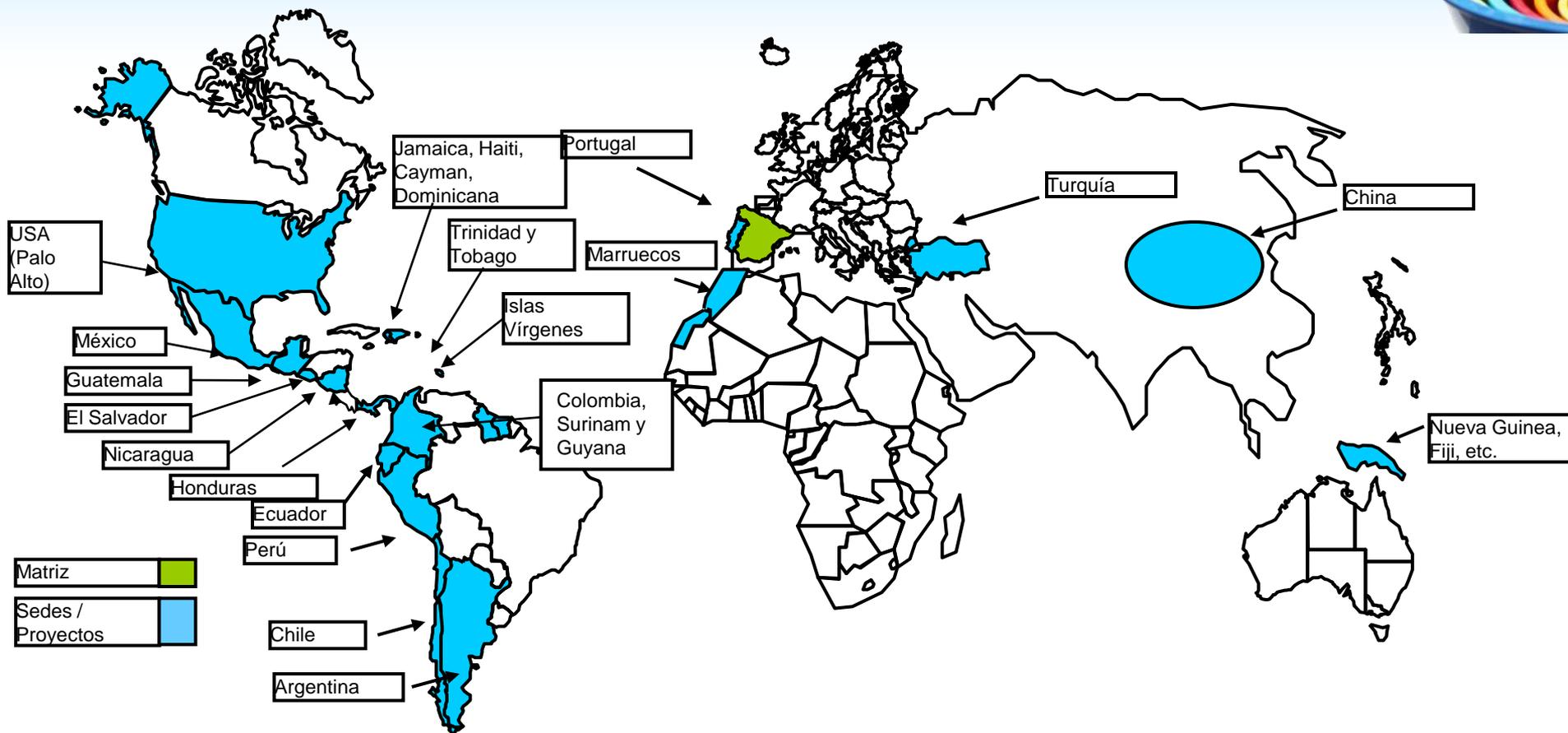
- **Presentación del Grupo Avanzit**
- **Inversión Thesan Capital: Resumen y Lógica de la Operación**
 - Transacción de Thesan Capital
 - Refuerzo de la Estructura de Capital
 - Soporte al Crecimiento del Grupo
 - Entrada de un Nuevo Inversor Institucional
 - Necesidad del Proceso de Transformación de Avanzit
- **Plan de Acción**
 - Líneas Estratégicas Básicas
 - Áreas Principales de Acción
 - Equipo de Thesan Capital
 - Nuevo Equipo para Avanzit



Presentación del Grupo Avanzit



Presencia y Principales Magnitudes



Principales dimensiones Grupo Avanzit

Empleados

Grupo Avanzit: **> 4.500 empleados**
 Avanzit Internacional: **> 70% empleados**

Presencia

5 continentes y más de 25 países

Cotizada en la Bolsa de Madrid y Bilbao

Ventas (€m): **365,8 2008**
 304,1 2007
 217,6 2006

EBITDA (€m): **33,4 2008**
 46,5 2007
 26,4 2006



Sectores de Actividad para una oferta Global



AVANZIT

INTERNACIONAL

Todas las actividades de Avánzit con foco especial en ingeniería, construcción, operación y mantenimiento de infraestructuras, y servicios de localización y comunicaciones móviles.



Infraestructura de Redes de Telecomunicaciones

Redes Fijas
Redes móviles
Instalaciones seguridad

Infraestructura de Transportes

Construcción
Mantenimiento
Señalización y Telemetría

Infraestructura de Energía y Servicios Públicos

Instalaciones especiales
Distribución y líneas eléctricas
**Energías renovables, agua,
petróleo y gas**

Infraestructura Civil

Ingeniería
Construcción
Medio ambiente
(Instalación y mantenimiento Redes de Agua)



Sectores de Actividades



Telecomunicaciones



Transporte



Energía & Servicios Públicos



Infraestructura Civil

CADENA DE VALOR



- **Elfer:** infraestructuras transporte
 - Contratos recientes incluyen el tren de alta velocidad a Barcelona, el metro de Sevilla y Oporto y el acceso a Málaga
- **Parques Solares:** Avanzit Infraestructuras se ha convertido en uno de los principales instaladores de parques solares, ofreciendo proyectos “llave en mano” a sus clientes, cubriendo todas las fases desde la consultoría hasta el mantenimiento de los parques instalados
- **Contrato de largo plazo con compañía líder de Telecomunicaciones,** históricamente desarrollado por la compañía
 - Una de los principales contratadas para el mantenimiento e instalación (top 3)
 - El contrato redefinido y renovado en 2007 por un periodo de 5 años + 5 prolongaciones anuales, lo que implica 8 años adicionales desde 2009
 - Contrato sólido que ofrece una generación estable de caja



CONSULTORÍA TECNOLÓGICA, DE PROCESOS Y DE NEGOCIO



Servicios DE INTEGRACION

Servicios TECNOLÓGICOS DE VALOR

Servicios TECNOLÓGICOS DE NEGOCIO



Areas of Activity



Telecomunicaciones



Administración pública
& Defensa



Transportes & Energía



Industria, Banca &
Mercados Nuevos

VALUE CHAIN



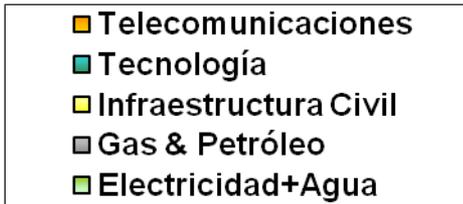
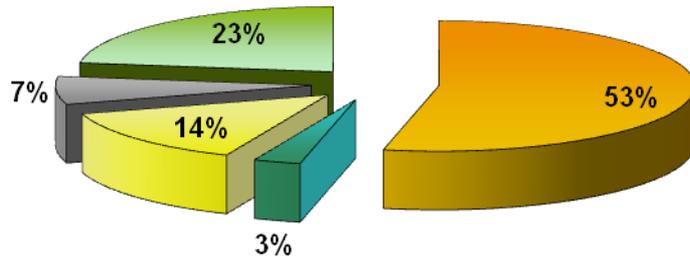
➤ Incluye contratos relevantes como:

- contratos de redes de servicios en diferentes aeropuertos en España
- **Sector telecomunicaciones:** Contrato a largo plazo por un periodo mínimo de 3 años
- **Compañía líder infraestructura:** Contrato de consultoría sobre todas las actividades de telecomunicaciones



Equipo multidisciplinario al servicio de los clientes

- Avanzit Internacional está dedicada al diseño, construcción, operación y mantenimiento de infraestructuras y servicios de gestión asociados
- Tiene presencia en sectores diversificados: Telecomunicaciones, Transporte (ferrocarriles, autopistas, aeropuertos, puertos, etc.), Energía (gas, agua, electricidad, petróleo), Sector Hotelero, etc.
- Contrato a largo plazo con el mayor operador de telecomunicaciones en Perú, Chile y Argentina (líder según cuota del mercado en Chile y Argentina, n°2 en Perú) y un negocio creciente en el sector tecnológico



✓ Crecimiento futuro basado en el incremento de actividades multisectoriales, promoción de servicios tecnológicos y de sistemas e incorporación de nuevos países



➤ **CALATEL** es un experto en infraestructura de comunicaciones y proveedor de soluciones de tecnología, con un extenso portafolio de servicios basados en la convergencia de voz, datos, redes y sistemas de video.

➤ **CALATEL** cuenta con los recursos y herramientas más avanzados para el desarrollo de proyectos en Energía, Telecomunicaciones, Soluciones Audiovisuales y Multimedia.

TELECOMUNICACIONES

- Planeación y Consultoría
- Adquisición de Sitios y Permisos
- Diseño Inicial e Ingeniería
- Instalación de Antenas, Líneas de Transmisión
- Construcción de Sitios Celulares
- Instalación y Configuración de Equipo de Telecomunicaciones
- Cableado Estructurado

ENERGÍA

- Diseño de redes
- Suministro de Material y Equipo
- Ensamblaje electromecánico
- Pruebas y Carga de Mediciones
- Mantenimiento preventivo y/o correctivo

SOLUCIONES

- Soluciones de Video y Audio Conferencia
- Media Streaming
- Señalización Digital
- Diademas para comunicación

Proyectos en España, Jamaica, Barbados, Granada, Santa Lucía, Aruba, Bahamas, México, Guatemala, El Salvador, Chile, Perú, Argentina



Pioneros en servicios de localización



- Fuerte apuesta por la plataforma de Violencia de Género
- La plataforma permite localizar en cualquier momento y en tiempo real
- Acceso desde cualquier lugar con conexión a Internet, como el ordenador o el teléfono móvil
- Contratos principales incluye contrato para la distribución de Navento en Latina América y contrato con compañías líder en seguridad



Uso empresarial



Uso particular



NAVENTO

TECNOLOGÍA PARA TU TRANQUILIDAD



- La aplicación principal es ZipClip, que permite la distribución de cualquier contenido incluido en una página web al móvil con un simple click
- La actividad actual está principalmente concentrada en China y creciendo en los EE.UU
- ZipClip ha logrado suscribir acuerdos de reparto de ingresos con sina.com y Ku6 en China en función del número de descargas
- Los acuerdos ya firmados prevén una generación de ventas en torno a los €17 millones en 2011
- Se está negociando con otros portales similares la firma de acuerdos con ZipClip
- Oficinas en Palo Alto (California, U.S.A.), Bangalore (India), Pekín (China), Sofía (Bulgaria) y Madrid
- Avanzit es el socio mayoritario: 30%



Cadena de valor de la industria



<p>Alquiler de medios técnicos y prestación de servicios técnicos de alto valor añadido dentro de la industria audiovisual</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudio previo y preparación de la fase de producción ➤ Producción de contenidos para su emisión en diferentes soportes (televisión, cine, móviles...) 	<p>Edición, conformado, tratamiento de color y sonorización de productos audiovisuales</p>	<p>Distribución del producto final entre los distribuidores/ exhibidores</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Contribución/ Distribución de señales de TV a través de circuitos de fibra óptica y estaciones digitales de satélite. ➤ Gestión Segmento Espacial. 	<p>Emisión del producto en TV, Cine, etc.</p>
					
		<p>Classic&New</p> 			



Líneas de Negocio

- > **Servicios Audiovisuales:** Compañía líder en servicios de post producción, alquiler de equipos técnicos, y emisión de contenidos;
 - > Compañías: Telson, Videoreport, LSL, PlayRec, Rez, Videac, Apuntolapospo y Acicala
 - > Líder en el proceso de outsourcing de las cadenas de televisión

- > **Cine:** Distribución y comercialización de derechos de cine, producción propia como también producción para terceros; Catalogo extensísimo con aproximadamente 3.200 películas
 - > Compañías: Telespan, Manga y Notro Films

- > **Televisión:** Producción de series de ficción y no-ficción y programas de entretenimiento para la televisión; por ejemplo: Doctor Mateo, La Familia Mata, Cuestión de Sexo, Nada x Aquí, Brainiac
 - > Compañías: Notro

- > **Teatro:** Montaje y producción de obras del teatro y musicales. Líder absoluto en musicales con Grease y gran acogida en obra de texto (“Días de Vino y Rosas”)
 - > Compañías: Butaca Stage y Notro



<i>Miles de Euros</i>	2005	2006	2007	2008
VENTAS	178.801	217.577	304.129	365.779
EBITDA	4.832	26.383	46.548	33.372
%	2,7%	12,1%	15,3%	9,1%
EBIT	-1.538	7.917	13.140	7.922
Resultado Neto	11.889	15.283	15.986	2.297

(a) Incluye las cifras de Notro Films y Telespan 2000 desde el 1 de enero de 2007

Precio Historico de la Acción

	Precio de la Acción (€)
Últimos 12 meses	1,54
Últimos 90 días	0,89
Últimos 60 días	0,87
Últimos 30 días	0,77
6/3/2009 cierre	0,65



**Inversión de Thesan Capital:
Resumen & Lógica de la
Operación**



Resumen de la Operación



Avanzit crea un sólido núcleo accionarial con un nuevo inversor institucional a la vez que fortalece su posición financiera

Entrada de un nuevo inversor institucional: Thesan Capital

- Thesan Capital ha completado la suscripción de una ampliación de capital (con exclusión del derecho de suscripción preferente) del 5% de Avanzit, a €0,80 por acción y ha suscrito un convertible a €0,80 por importe de €7.000.000
- El objetivo de Thesan Capital es alcanzar una participación de entre el 9% y el 13% en Avanzit

¿Quién es Thesan Capital?

- Entidad con base en Madrid asesora de fondos de inversión, cuyo principal inversor es el primer banco de inversión japonés, Nomura
- Enfocada en inversiones con aportación de capital para fortalecer la estructura financiera de la compañía, y ayudar en el desarrollo de los planes estratégicos a medio y largo plazo
- Objetivo: (i) TIR de 25% y (ii) participación directa del equipo directivo en el fondo

Ampliación para los accionistas

- Avanzit está llevando a cabo una ampliación de capital con derecho de suscripción preferente para sus accionistas por importe del 7,6% del capital social a €0,75

Fortalecimiento de la Posición Financiera del Grupo

- Adicionalmente a las ampliaciones de capital en Avanzit, Vértice360 ha completado un aumento de capital con derecho de suscripción preferente de 1 acción nueva por cada 9 acciones existentes, a €0,65 por acción

Pacto sindicación

- Pacto de sindicación de los accionistas de referencia, liderado por Thesan
 - Orientado a un espíritu de máxima colaboración dentro del núcleo estable de accionistas
 - Implica un compromiso de permanencia a largo plazo



1. Refuerzo de la Estructura de Capital



La entrada de Thesan y la capitalización de la deuda concursal, refuerza enormemente la posición financiera de Avanzit

- Inyección de €30 millones por parte de Thesan Capital
- Capitalización de la deuda concursal en acciones a €0,85
- Permite la salida de Avanzit S.A. del Concurso de Acreedores y restablecimiento de diálogo con la comunidad financiera

Situación Pre-Thesan 30/09/2008

Deuda a largo plazo	
Deuda bancaria	38.699
Deuda concursal	11.271

Deuda a corto plazo	
Deuda bancaria	27.684
Deuda concursal	26.639

Caja	-20.179
------	---------

Deuda Neta	84.114
------------	--------



Situación Pro-forma 01/03/2009 ⁽¹⁾ ⁽²⁾

Deuda a largo plazo	
Deuda bancaria	38.699
Deuda concursal	3.502

Deuda a corto plazo	
Deuda bancaria	21.684
Deuda concursal	6.910

Caja	-27.179
------	---------

Deuda Neta	43.616
------------	--------

(1) Asumiendo 75% aceptación acreedores ordinarios de deuda concursal

(2) No recoge ningún ingreso de la ampliación de capital (hasta €12,7 millones adicionales)

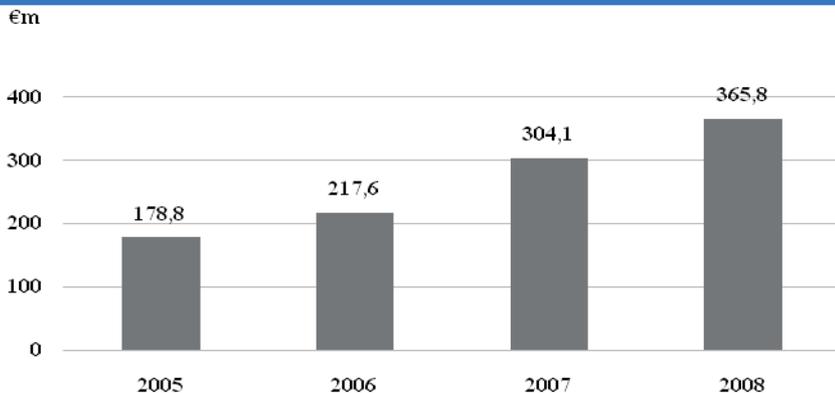


2. Soporte al Crecimiento del Grupo

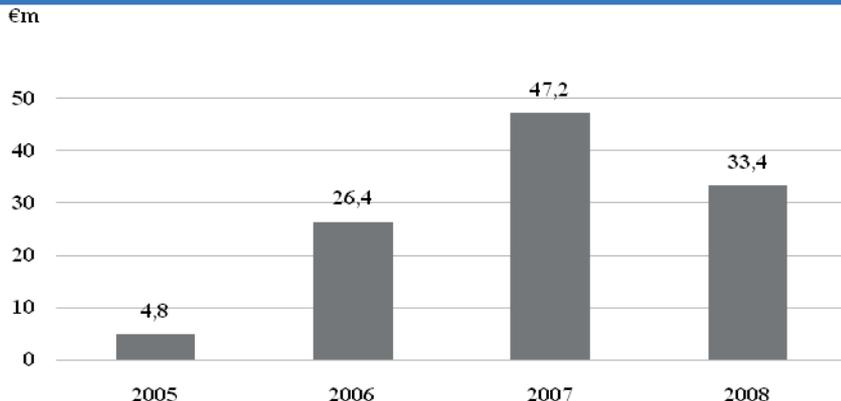


La aportación de capital de Thesan garantiza la financiación del fuerte crecimiento de Avanzit hasta la fecha

Ventas 2005 – 2008



EBITDA 2005 – 2008



- En Enero de 2006, Avanzit comenzó un ambicioso plan estratégico, materializado en un fuerte crecimiento del negocio
- A futuro, las perspectivas del crecimiento siguen siendo importantes...
 - Desarrollo del negocio de Infraestructuras
 - Fuerte crecimiento de la cartera contratada en Tecnología
 - Desarrollo del negocio de Vértice 360°
 - Enfoque definido en plataforma de Violencia de Género para Navento
- ... Pero la generación de caja y la rentabilidad son ahora prioridad



3. Entrada de un Nuevo Inversor Institucional



Thesan aporta al accionariado de Avanzit: (1) músculo financiero, (2) experiencia de gestión, y (3) compromiso de permanencia

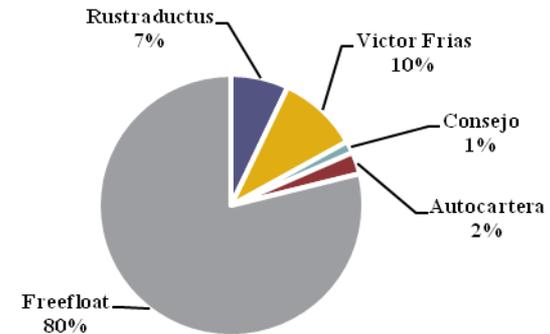
Descripción de Thesan

- Thesan Capital es una compañía de inversión orientada a proveer capital para ayudar a las compañías a:
 1. Fortalecer su estructura financiera
 2. Cubrir necesidades inmediatas de liquidez
 3. Desarrollar sus planes a medio plazo

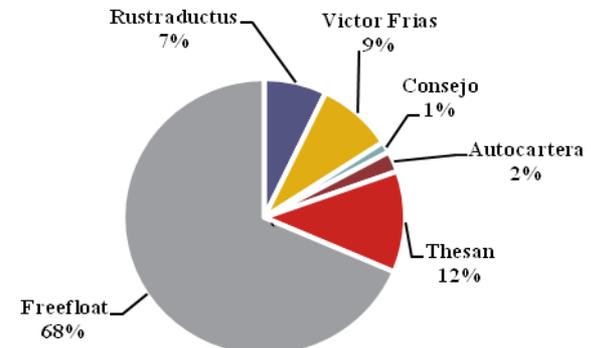
- Thesan Capital ejerce un papel activo en la gestión de las compañías en las que participa:
 - Equipo liderado por profesionales con una larga experiencia en gestión empresarial
 - Apoyo a Avanzit en los niveles directivo, estratégico y operacional

- Thesan se convierte en el accionista institucional de referencia en Avanzit

Estructura Accionarial Inicial



Estructura Accionarial Post-Transacción (indicativa)





4. Necesidad del Proceso de Transformación



La entrada de Thesan en la gestión culmina la transformación de Avanzit e inaugura una nueva etapa para la compañía

Transformación de Avanzit

- Desde Enero de 2006, Avanzit viene ejecutando un proceso de transformación:
 - Estrategia de gestión individualizada de cada línea de negocio
 - Racionalización de costes (ej: ERE)
 - Adquisiciones complementarias para diversificar la base de clientes, sectores y geografías
 - Crecimiento inorgánico y salida a bolsa de Vértice360º
- Como consecuencia, Avanzit ha logrado hitos importantes:
 - Cartera de pedidos en máximos históricos (€1,04bn)
 - Exposición a nuevos negocios de atractivo crecimiento (i.e. renovables, audiovisual)
- Pero han faltado controles adecuados y el enfoque ha resultado en:
 - Empeoramiento de la rentabilidad
 - Falta de generación de caja

Rol de Thesan en la Gestión

- Thesan ha adoptado un papel de máxima relevancia en la gestión de Avanzit
 - Nombramiento de José Luís Macho como Presidente de Avanzit como forma rápida de entrada en la gestión de la compañía
 - Sindicato liderado por Thesan como principal inversor institucional
 - Voluntad de desarrollo y permanencia a medio y largo plazo
 - Representación con dos consejeros en el consejo de administración, mas la delegación de los accionistas sindicados
 - Cambios en los órganos directivos
- La entrada de Thesan se orienta a capitalizar los resultados del plan de reestructuración de Avanzit
 - Generación de caja
 - Optimización de la estructura de capital
 - Impulso de la estrategia corporativa a través de alianzas en negocios / geografías selectas

La incorporación de Thesan a la gestión se enfocará en la generación de caja y de valor para los accionistas, dotando a la compañía de un mayor perfil institucional 25



Plan de Acción



3. Líneas Estratégicas Básicas



Foco Estratégico

- **Empresa líder en España y Latam en soluciones tecnológicas y de ingeniería e instalaciones para los sectores de energías, ferroviario y telecom**

- Enfoque a corto y medio plazo en generación de caja
- Racionalización y puesta en valor de nuevos negocios:
 - Navento
 - Berggi / ZipClip

- Crecimiento enfocado en algunos segmentos de Infraestructuras (Transporte / Energía)
- Reestructuración y mejora de las actividades de Telecom
- Potenciación del área Internacional
- Puesta en valor de la participación en Vértice360
- Generación de valor a medio/largo plazo enfocada a mejora de resultados de la compañía de forma sostenible
- Mejora continua de la imagen corporativa del grupo tanto en los ámbitos empresariales como en el mundo financiero
- Reforzamiento del equipo ejecutivo a todos los niveles
- Análisis de operaciones corporativas / puesta en valor



2. Áreas Principales de Acción



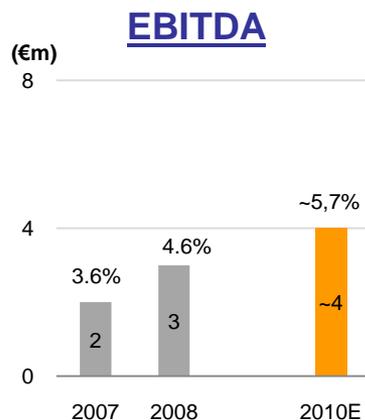
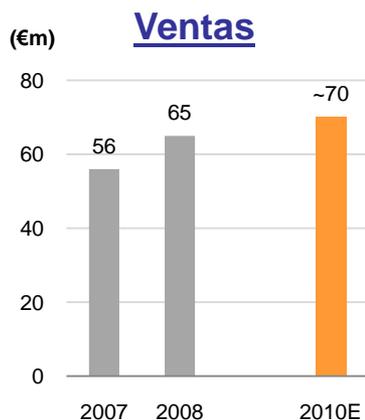
Telecom España

- Renovación de plantilla
- Re-ingeniería de procesos
- Optimización estructuras y recursos
- Desarrollo y apoyo entre los diferentes líneas de negocio
- Diversificación de clientes

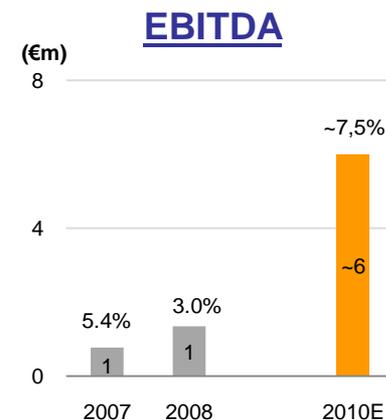
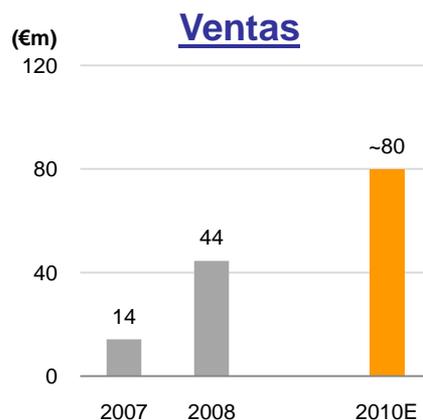
Infraestructuras

- Prioridad desarrollo del negocio de infraestructuras ferroviarias
- Progresivamente desarrollo internacional
- Desarrollo oportunista focalizado en cash flow del negocio de energías renovables
- Foco en rentabilidad y generación de cash flow

Magnitudes Financieras



Magnitudes Financieras





2. Áreas Principales de Acción



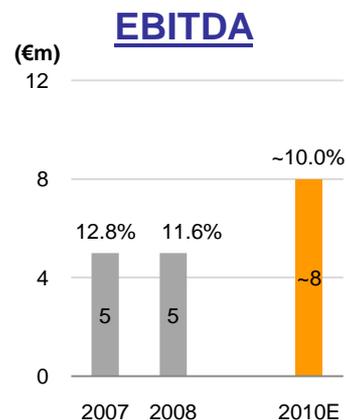
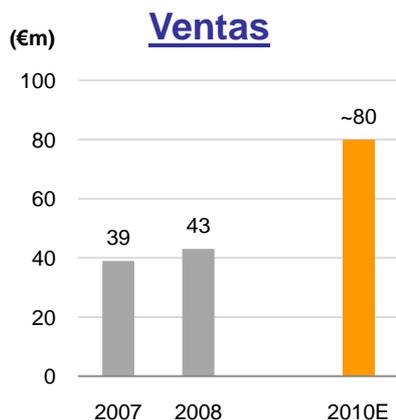
Tecnología

- Finalización reestructuración de plantilla
- Optimización estructura con la integración de personal del grupo
- Enfoque en el desarrollo de redes convergentes y otras líneas de aplicaciones
- Eficiencia de costes: Software Factory
- Desarrollo del negocio con las administraciones públicas y aeropuertos
- Soporte para el desarrollo del negocio internacional de tecnología
- Presupuesto previsto para el 2009 de €65 millones de ingresos

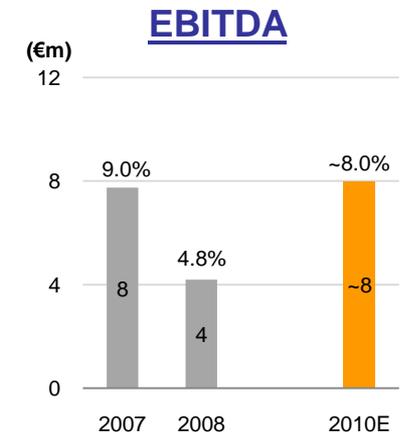
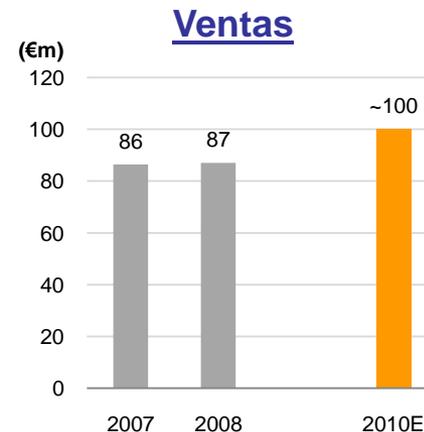
Internacional

- Desarrollo de estructura de gestión divisional (Director General, controller, grupo ofertas, Auditoría Interna)
- Desarrollo área tecnología (Chile/Perú/Caribe)
- Desarrollo países clave: Colombia/Méjico
- Enfoque en rentabilidad
- Cierre divisiones Radiotrónica Chile y foco-desarrollo de las actividades de Consorcio
- Desarrollo del negocio de infraestructuras ferroviarias
- Sinergias a través la integración del grupo

Magnitudes Financieras



Magnitudes Financieras





2. Áreas Principales de Acción



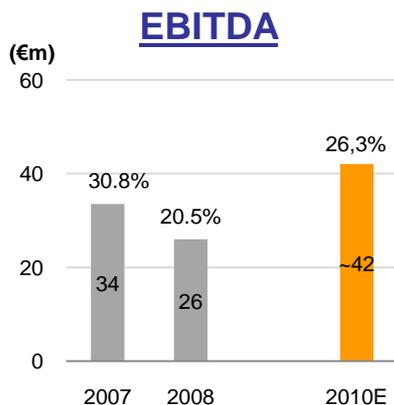
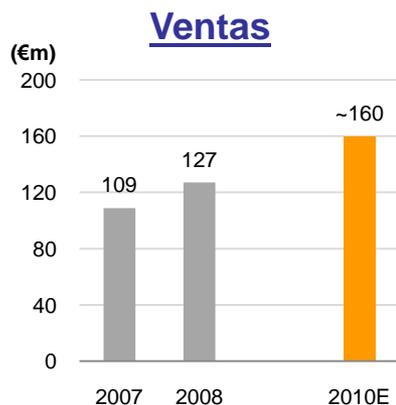
Vértice 360

- Puesta en valor del negocio de servicios audiovisuales:
 - Oportunidades de outsourcing con cadenas nacionales
 - Desarrollo del plan de negocio, convirtiendo a Vértice Servicios Audiovisuales en el líder del sector
- Reestructuración del negocio de cine
- Optimización y puesta en valor del negocio de producción de contenido para televisión y cine

Navento

- Foco en proyectos de mayor factibilidad comercial y potencial: violencia de género, antirrobo y flota ligera
- Expectativas de liderar la plataforma de Violencia de Género
- Reducción costes totales en 50%
- Operadoras y aseguradoras más compañías de seguridad como cliente/canal prioritario
- Break-even operativo en 1S 2009

Magnitudes Financieras



Berggi / ZipClip

- Fuerte reducción de costes
- Desarrollo de los contratos existentes
- Firma de nuevos contratos en China
- Entrada con operadores de relevancia en EEUU
- Break-even operativo 1S 2009



2. Áreas Principales de Acción



Área Corporativa – Principales áreas de actuación

- Reestructuración deuda concursal – terminación del proceso concursal de Avanzit S.A.
- Apoyar integración al grupo de las diferentes compañías adquiridas (Elfer, Navento, Calatel and Berggi)
- Integración del área administrativo-financiera a nivel de grupo:
 - Implantación de Administración y Tesorería común (*cash pooling*)
 - Negocios: planificación y control de gestión
- Empuje áreas corporativas de compras y auditoría interna
- Proyecto de sistemas de Información y de gestión común para el 2009 a nivel de grupo
- Ajuste de estructura (staff central) y potenciación nuevas áreas/puestos (auditoría, RRHH, estrategia, tesorería)
- Estructuración financiación bancaria corriente y de proyectos y de largo plazo en 2S 2009
- Desarrollo de estrategia consistente de comunicación al mercado financiero y prensa de perfil institucional
- Evaluación para aprovechamiento crédito fiscal (€170 millones)



3. Equipo de Thesan Capital



Los profesionales clave combinan amplia experiencia como inversores y en reestructuraciones

Estructura de Thesan Capital

Personas Clave / Comité de Inversiones⁽¹⁾

Santiago Corral
José Luis Macho

Equipo de Inversión

Santiago Corral
José Luis Macho

Eduardo Ruiz de Velasco
Saúl Ruiz de Marcos

Javier Restrepo
Pedro Ruiz de Marcos
Lorenzo Dávila
Christina Kotzur

Equipo Operativo

José Miguel Garrido

Ramón Villaverde
Santiago Bénédict
Alberto Morant
Antonio Segura

Jose Luis Macho

- Como Director General de Campofrío entre 2002 y 2007 (productor líder en Europa de productos cárnicos con ventas superiores a €1,300 millones y con más de 7.000 empleados) José Luis lideró varias iniciativas de reestructuración que permitieron que sus beneficios antes de impuestos aumentaran desde las pérdidas de €2 millones a más de €54 millones
- Anteriormente, José Luis fue Director Financiero y Responsable de Estrategia en Uralita (grupo líder europeo de materiales de construcción con ingresos superiores a €1,000 millones)

Santiago Corral

- Como Consejero Delegado de Nomura Investment Advisers (2004 – actualidad) Santiago ha sido el responsable del establecimiento del negocio de Fondos Europeos de Nomura, que incluyen:
 - Fondos de deuda Mezzanine
 - Fondos de deuda Senior
 - Catalina Holdings, enfocada en la adquisición de entidades de reaseguro en insolvencia (donde Nomura es el principal inversor)
 - Perceva, un fondo de situaciones especiales en Francia

1. Incluye un observador de Nomura



4. Nuevo Equipo para Avanzit



Probada Experiencia Como Inversores, Gestores y Especialistas en Reestructuraciones

- > **José Luis Macho** – Presidente

- > **Pablo Calvo** – Vicepresidente Ejecutivo
 - Ejecutivo español con mas de 30 años de experiencia en los mercados de telecomunicaciones, productos de consumo y consultoría de empresas a alto nivel
 - Últimos 20 años en posiciones de dirección general:
 - Presidente de Motorola España & Portugal y Director Global Cuenta Telefónica (1999 – 2004)
 - VP de Operaciones de Acceso Worldwide (facturación +€1.000m en 30 países)
 - Director General Alcatel – División China (1989–1993)
 - Amplia experiencia internacional en América Latina, China y Europa del este. Contactos de alto nivel en el área de telecomunicaciones, particularmente con Telefónica

- > **Santiago Bedit** – Director General Económico Financiero
 - Santiago (41) ha sido desde 2006, Director Financiero de LaNetro Zed (€400mn de ventas y 1.300 empleados), dónde ha llevado a cabo la centralización y el programa de ahorro de costes
 - Tiene más de 15 años de experiencia como Director de Ventas, CFO, y Adjunto al Director General, en varias compañías incluyendo Director Financiero de Auna



4. Nuevo Equipo para Avanzit



Probada Experiencia Como Inversores, Gestores y Especialistas en Reestructuraciones

- **Santiago Burgaleta** – Director General de Desarrollo del Negocio
 - Santiago trabajó en diversas posiciones comerciales en el Grupo Isolux Corsan (2003 – presente)
 - Anteriormente, he trabajó en STAR 21 Networks AG – NEO SKY (1999 – 2003). Trabajó como director de proyectos y Director General de España, Departamento Internacional. Además ha sido miembro del consejo (2002 – 2003)

- **Plácido Valdéz** – Internacional (Latín América)
 - Ejecutivo con más que 20 años de experiencia en la gestión de P&G de negocio
 - Muy exitoso en ventas, marketing y operaciones en los EE.UU., el Caribe – Latín América (CALA) mercados
 - Posiciones Generales de Dirección:
 - Director General de Trylon TSF; Cala División (2005 – 2008)
 - Vice Presidente & Director General para las Américas de Protek Inc. div. de Warburg Pincus (2000 – 2004)
 - Sénior Director Desarrollo de Negocio (Cala) de Lucent Technologies (1997 – 1999)



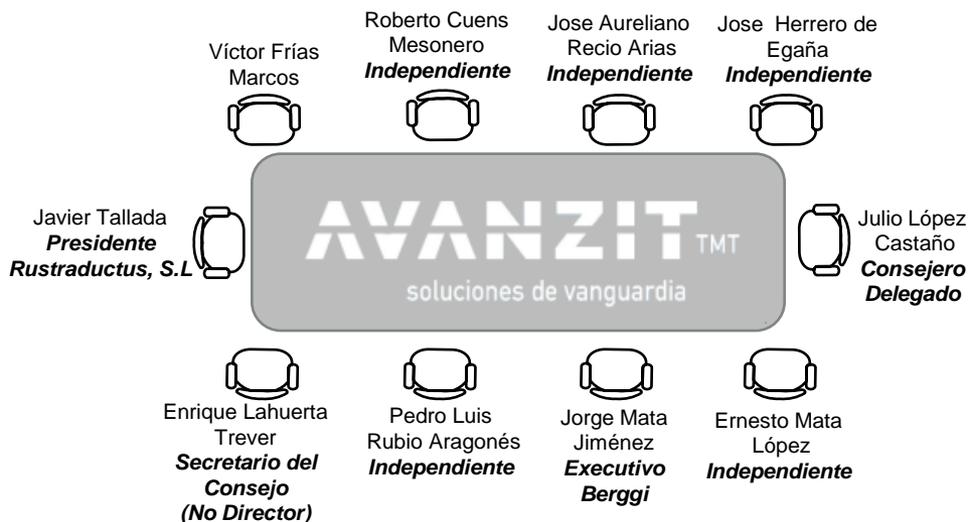
4. Nuevo Equipo para Avanzit



Gobierno Corporativo

> Antes a la entrada de Thesan

Consejo



> Después de la Entrada de Thesan

Consejo



- > Mejora de la practica del gobierno corporativo y transparencia
- > Mejora de la comunicación institucional
- > Afianzamiento de la auditoría interna con reporting directo al Consejo



- **En un plazo muy breve de tiempo se han tomado numerosas medidas de vital importancia para la Compañía**
- **La satisfactoria ejecución de estas medidas nos permite tener una gran confianza en el futuro**
- **Empiezan a verse los primeros resultados de nuestro compromiso con la generación de valor por fundamentales**
- **Mantenemos nuestra apuesta acerca del potencial de la Compañía**



AVANZIT

GRUPO