

**Comisión Nacional del Mercado de Valores**  
**Paseo de la Castellana, 15**  
**28046 – Madrid**

Madrid, 20 de julio de 2007

## Ref.- Hecho relevante

Muy señores míos,

Como continuación del hecho relevante comunicado el pasado 30 de marzo en relación con un acuerdo entre Avánzit, S.A. y su filial Navento Technologies, S.L. y la empresa americana Berggi INC, Avánzit comunica que en el día de hoy, ha alcanzado un acuerdo para incrementar su participación en Berggi hasta el 30 % de su capital social, por un importe de 8 millones de U.S. dólares por la totalidad de la participación.

Tras la inversión, el grupo Avánzit se convierte en el accionista de referencia de Berggi con una participación del 30%.

Esta inversión supone una apuesta adicional del grupo Avánzit en la compañía Berggi con la que ya había cerrado un acuerdo en Marzo de este año para el lanzamiento de la filial de Navento en Estados Unidos.

Berggi es un servicio de e-mail, mensajería instantánea y contenidos personalizados en el teléfono móvil. El servicio funciona en todo tipo de teléfono móvil y es independiente del operador de telecomunicaciones al basarse en la conexión Internet del móvil.

Berggi ha conseguido atraer mas de 250.000 usuarios a su servicio en las últimas semanas y, a esta fecha, esta creciendo a un ritmo de 8.000 usuarios nuevos al día. Estos datos demuestran la capacidad y la visión de Avánzit de detectar oportunidades de inversión en alta tecnología a nivel internacional.

Berggi provee el servicio de forma gratuita para el usuario final y basa su modelo de negocio en la publicidad que se inserta en el teléfono móvil así como en la venta cruzada de servicios de valor añadido a su base de usuarios. Berggi espera alcanzar 10 millones de usuarios para finales del 2009.

El acuerdo alcanzado entre Berggi y Navento permite la combinación en el móvil de los servicios de e-mail, mensajería instantánea (aportados por Berggi) y los servicios de localización (aportados por Navento). Esta combinación es única a nivel mundial. No existe ninguna compañía capaz de ofrecer los tres servicios unidos en el mismo



producto. Berggi y Navento integrarán su plataforma de tecnología para ofrecer los servicios de mensajería y localización al sector residencial, primero a través de la base de clientes de Berggi y Navento, enfocándose en comunidades de usuarios específicas, e inmediatamente después a través de las alianzas que ambas compañías alcancen en el futuro. En particular Berggi esta negociando la entrada en China con uno de los operadores líderes en servicios de Internet del país.

La combinación de Berggi y Navento permite también el desarrollo de publicidad geolocalizada a los usuarios de ambas, que expande el modelo de negocio de Berggi y es una de las líneas de negocio que los grandes de Internet persiguen desde hace tiempo.

Tanto los administradores de Berggi como los de Avanzit tienen la intención de sacar a cotizar en Bolsa la compañía en Estados Unidos el año que viene.

Finalmente, con esta alianza, Avanzit se posiciona como una empresa tecnológica líder en servicios de valor añadido para móviles a nivel mundial. Además, este acuerdo puede impulsar de manera muy significativa el plan de negocio inicial de Navento presentado en octubre de 2006, siendo muy difícil de determinar en este momento el alcance del mismo dado el vertiginoso ritmo de crecimiento que está experimentando Berggi.

Atentamente,

---

D. Javier Tallada García de la Fuente  
Presidente  
AVANZIT, S.A.

Adjunto enviamos presentación de Berggi INC

# berggi

*El primer portal móvil  
para el mercado residencial*



**La forma más barata y sencilla de**

- \* Emailing
- \* Mensajería Instantánea
- \* Texting
- \* Alertas
- \* Búsqueda en Internet
- \* Localización
- \* Contenidos y entretenimiento

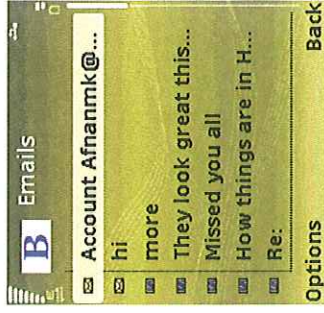
**Desde el mismo teléfono que  
tiene el usuario**

**Desde la misma interface**



**berggi**

Portal móvil para el mercado residencial

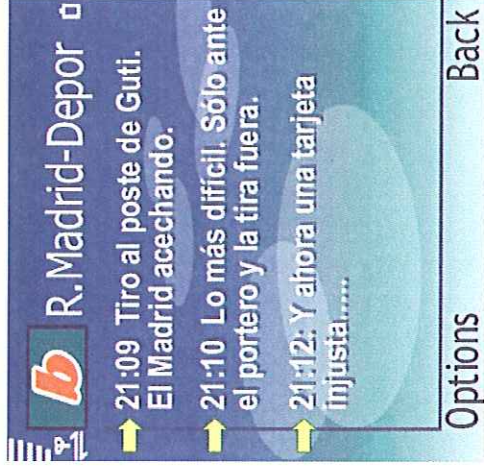


**EMAIL.** La forma más sencilla y barata de llevar todas las cuentas de email al teléfono que ahora tiene el usuario (no nuevo contrato con el operador o nuevo teléfono). Pueden recibirse Emails de todos los proveedores

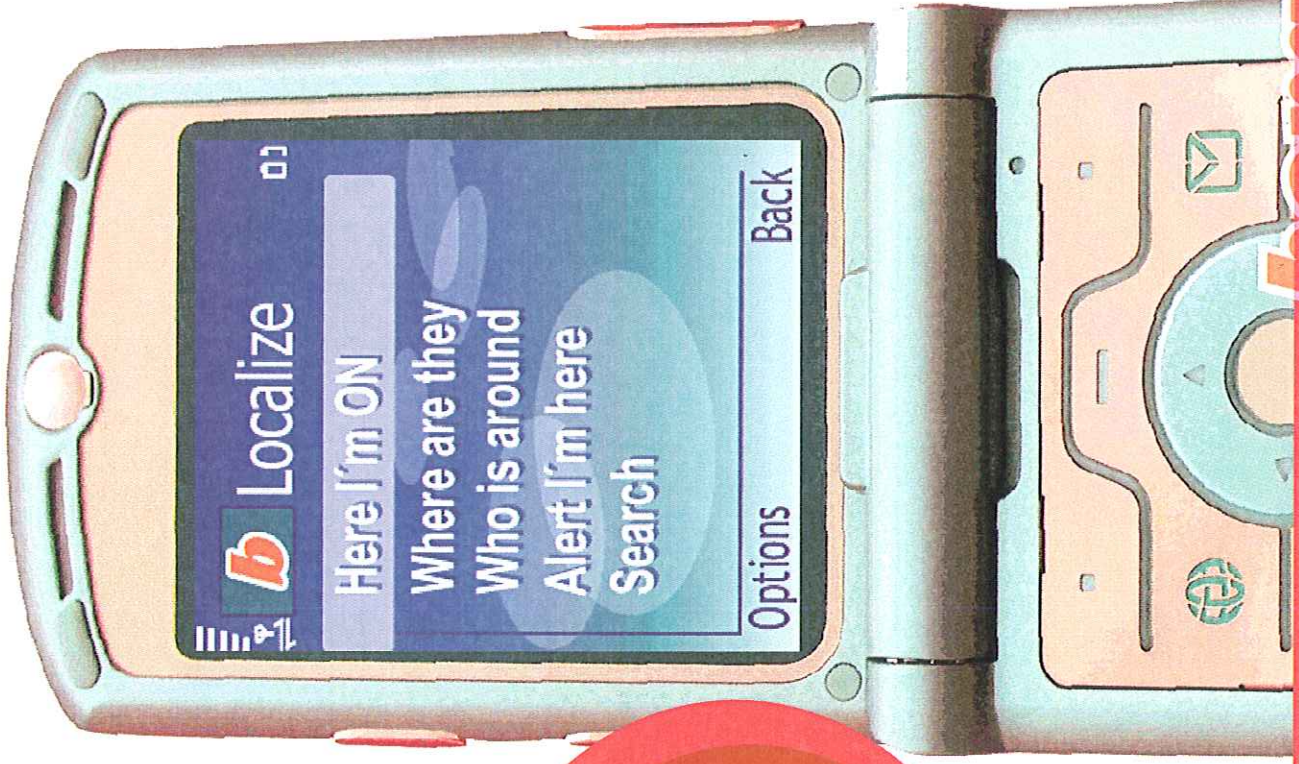


**IM.** La forma más sencilla de seguir chateando con los buddies en . AOL, Yahoo, MSN, Gtalk, ICQ Jabber, etc..  
Único: se pide chatear simultáneamente con distintos buddies de distintos proveedores (i.e Yahoo y MSN al mismo tiempo)

Berggi tiene email, IM en la misma interface,  
pero también alertas,...



y \* Búsqueda en Internet  
\* Juegos y entretenimiento  
\* Localización (Navento)



### “On deck portal”

- Messaging
- Example: Localize**
- Find people and places
- Search
- Get entertainment
- Any cell phone, any carrier

Example: Localize

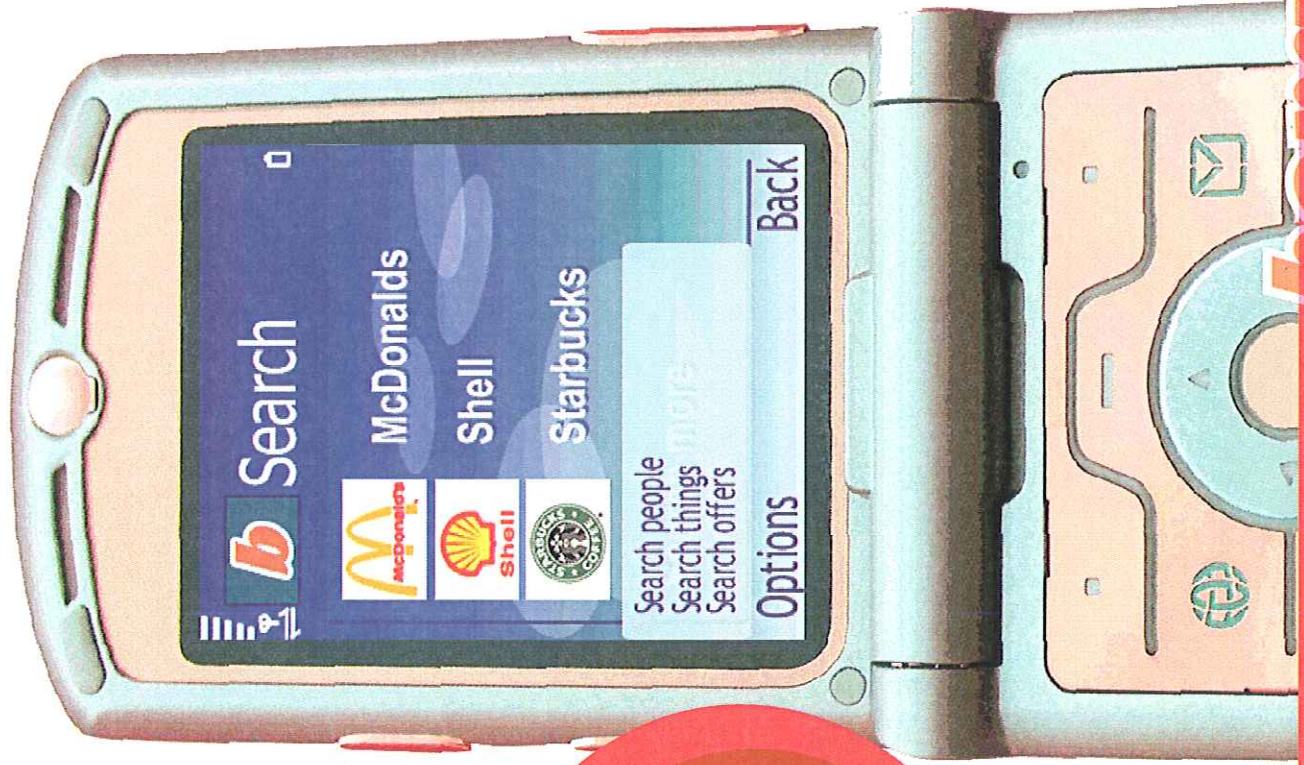


Localización

*berggi*



Example: Localize



Localización

*berggi*

## Ventaja de Berggi en llegar al mercado masivo/residencial

### **Más gente puede descargarse Berggi**

Nuestro producto ocupa 55K Bytes, 3 veces más pequeño que cualquiera de nuestros competidores

Llegamos a 30%-60% más teléfonos móviles que nuestros competidores  
Berggi funciona en MIPD-Level-1 phones, nuestros competidores no

### **Más gente elegirá Berggi a nivel mundial**

A diferencia de nuestros rivales Berggi no se basa en iconos bonitos o funcionalidades complejas, Berggi es fácil y sencillo

### **Más gente puede permitirse Berggi**

Los usuarios de Berggi usan poco ancho de banda (que es caro)  
Además somos gratis para el usuario (modelo de negocio de publicidad)

### **Más gente usará Berggi más a menudo**

Todos los servicios se encuentran en la misma aplicación, no hay que salir de Berggi para nada (buscador, localizador...)

The Berggi logo is located at the bottom right of the page. It features the word "Berggi" in a stylized, lowercase font with a blue-to-purple gradient. The letter "i" has a blue dot. The logo is positioned above a thick red horizontal bar that spans the width of the page.

## Modelo de negocio de Berggi

Objetivo: ingresos de \$1  
usuario/mes

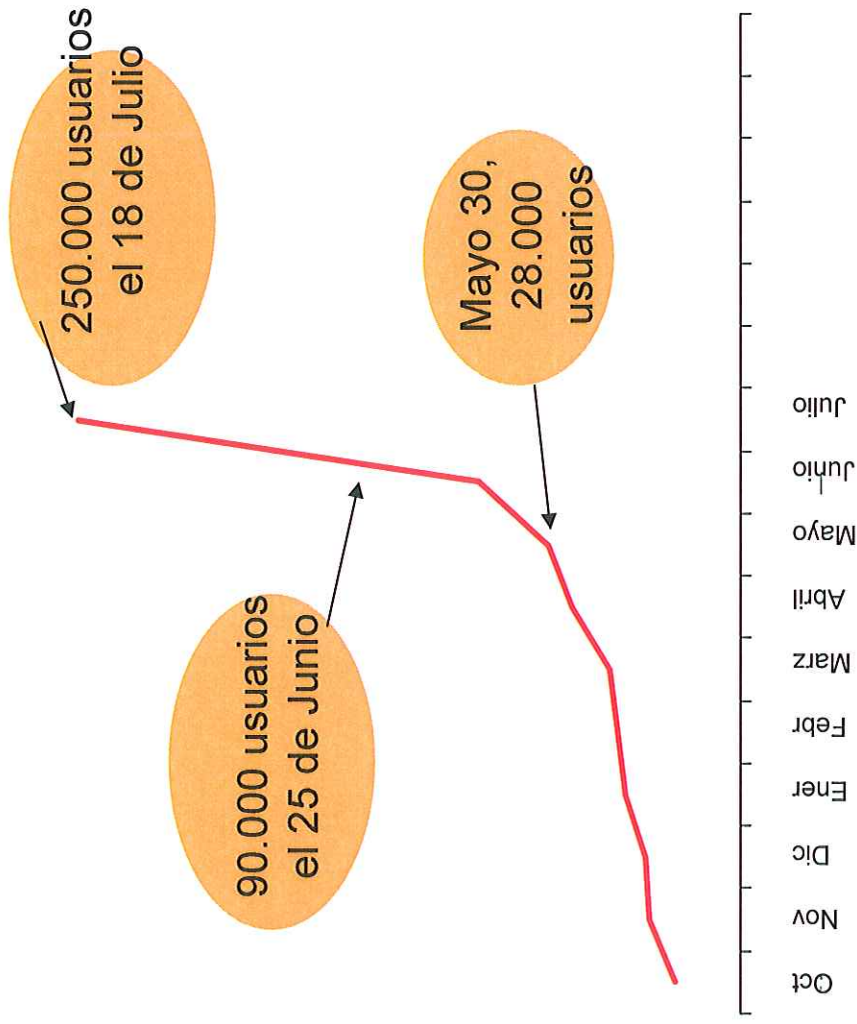
Gratis para el usuario final

- Ingresos por publicidad
1. Al usar Berggi
  2. SponsORIZACIÓN
  3. Mensajes salientes

Modelo de negocio de Berggi (sin los servicios de localización de Navento)



**Berggi está creciendo a un ritmo de 8.000 usuarios nuevos al día.**

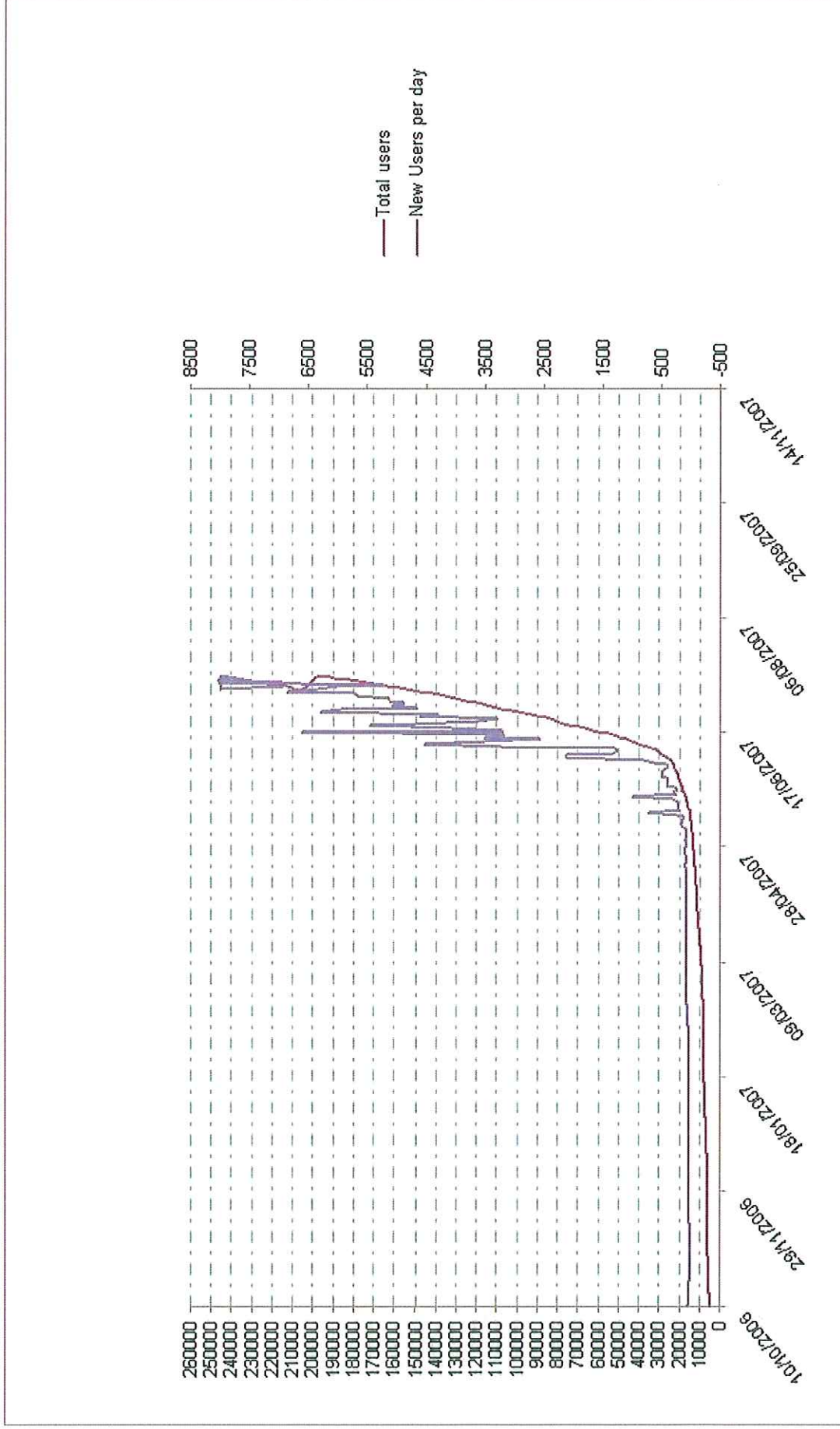


A 20 de Julio se registran un promedio de **8.000** nuevos clientes.

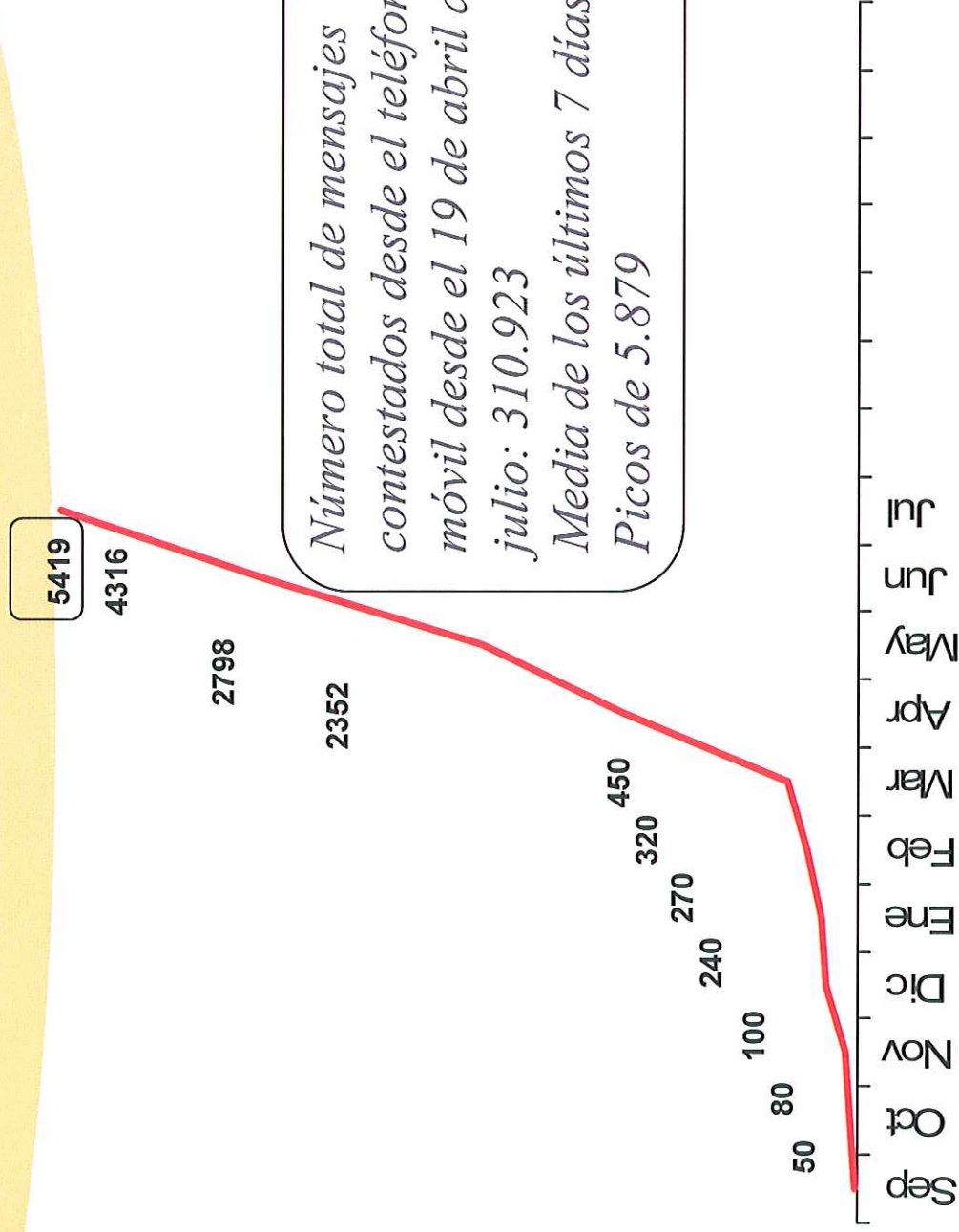
Objetivo de 10 millones de usuarios para finales del 2009.

**berggi**

# Crecimiento día a día y global de Berggi.

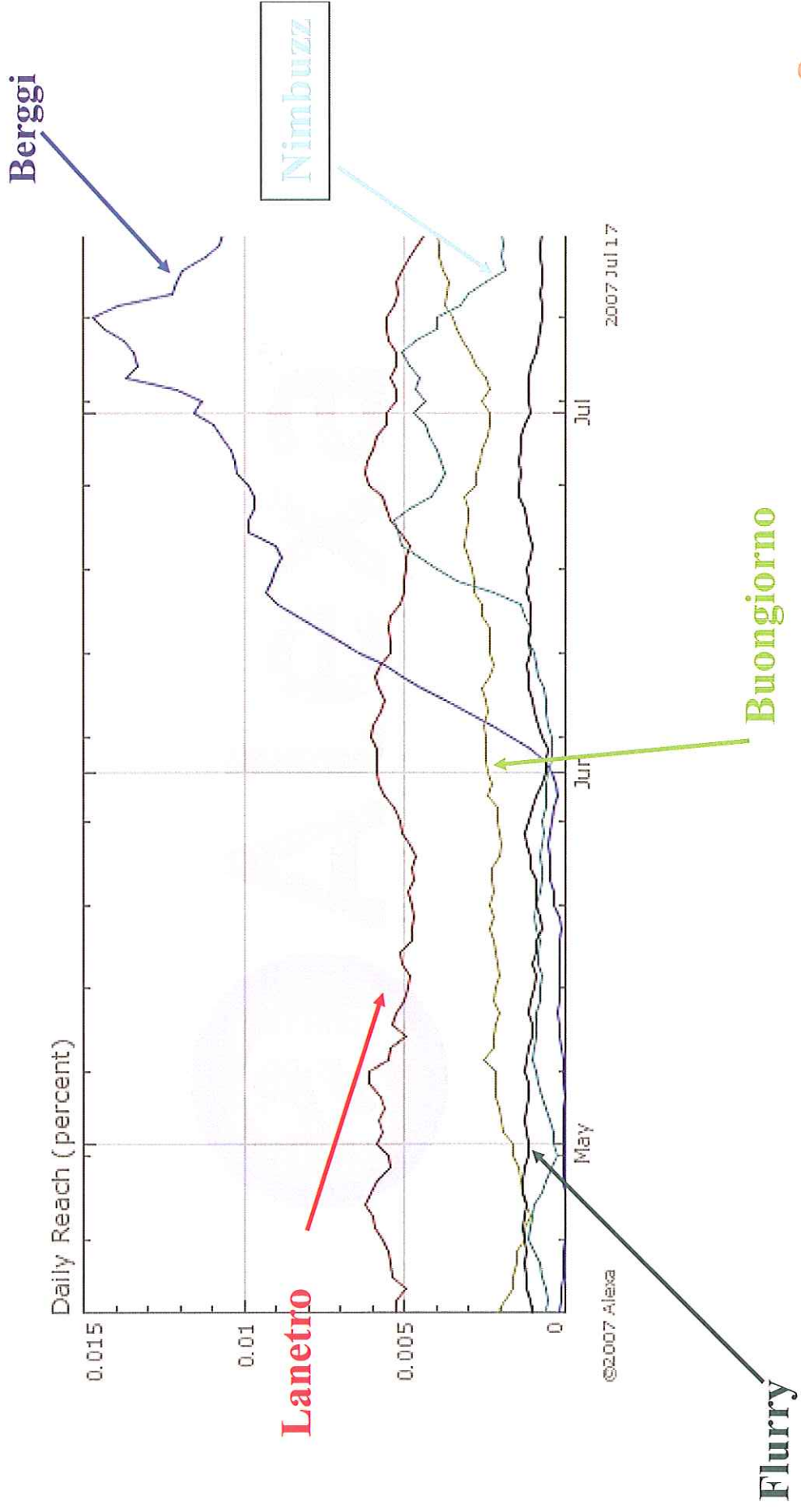


## Número de mensajes diarios contestados desde el teléfono móvil



**berggi**

Tráfico muy superior al de compañías asentadas en VAS (datos de Alexa.com)



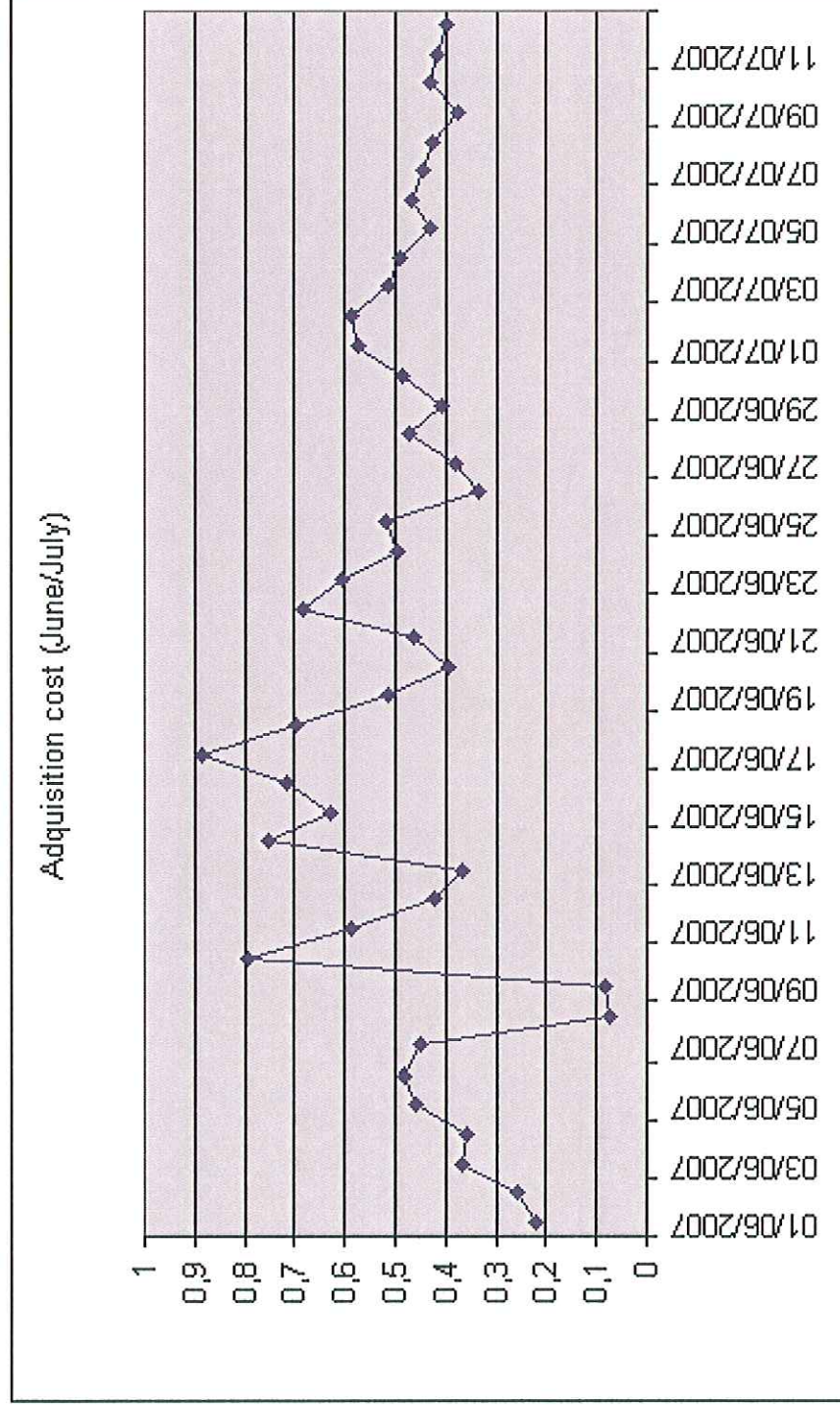
**berggi**

# Coste de adquisicion de usuarios (\$)

Datos Junio-Julio :

Media 0,42

Max: 0,88



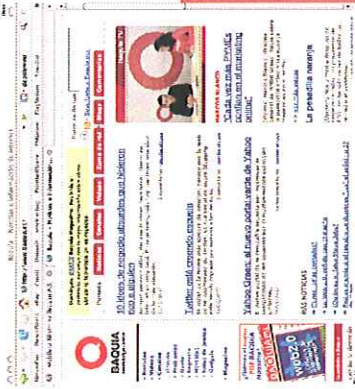


Direct marketing  
via  
web sites específicos &  
eventos

EVENTOS  
Partidos de fútbol, Formula 1, etc.

Distribución via  
Promotion Partners  
Promoción de nuestro  
producto en partners

Más de 50 partners  
comerciales en España



**Berggi está presente en USA**

**Berggi también ha cerrado  
partnerships en USA, China y  
Turquía**

**USA**



**China**



**Turkey**



**berggi**

**Berggi está presente en Estados Unidos**

## **Sinergias de Navento con Berggi**

Berggi ya está en Estados Unidos, Turquía y España y en proceso de entrada en China (know how y acuerdos) y va a acelerar el despliegue de Navento en esos países (acuerdos ya avanzados para venta de productos Navento a través de Prime Communication, KVK...)

Existen sinergias tecnológicas que permiten a Navento reducir costes de mensajería SMS. Además, los servicios de Navento se integran dentro del primer portal móvil. En particular Navento ofrecerá servicios de localización y de comunidad localizada a los usuarios de Berggi.

Navento crea una masa crítica de top management en el sector de servicios de valor añadido para el móvil (El equipo de Berggi proviene del equipo que creó Myalert en 1999)

**berggi**

Objetivos de **berggi** en 2009

1. Diez millones de usuarios
2. Portal líder en el móvil a nivel mundial
3. Compañía global con sede en Silicon Valley