



INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO

PRIMER SEMESTRE 2008

0. RESUMEN EJECUTIVO

La actividad en el semestre ha respondido a la planificación trazada y al Plan Estratégico, con una clarísima mejora en la capacidad comercial para capturar nuevo negocio (para diversificar tanto en nuevos clientes, como en nuevas actividades); con una entrada decidida y exitosa en el campo de las energías renovables; la integración total de las empresas incorporadas durante el 2007; el fin de la etapa de reestructuración con los ajustes necesarios en el negocio internacional y la firma de importantes contratos en el área más innovadora, como es Naverggi.

Todo ello hace que se mantengan las perspectivas de fuerte crecimiento para el conjunto del año, con un crecimiento en ingresos que estará en el entorno del 50%, lo que se podría calificar de magnífico resultado en un entorno de crisis económica y financiera como el que se está viviendo.

En este sentido, el difícil entorno económico se traduce en Avánzit en una cierta ralentización del crecimiento (que hubiera sido aún mayor) por la dificultad de sus clientes para financiar los proyectos o para la toma de decisiones de inversión, y en un encarecimiento de los recursos, lo que ha hecho elevar los costes financieros de la compañía.

Para el resto del año, las expectativas comerciales son excelentes, con crecimiento y nuevos contratos en todas las áreas de negocio, que harán crecer aún más la cartera contratada (cifrada a día de hoy en el entorno de los 1.000 millones de euros), que asegura el cumplimiento, no solo de las perspectivas para este año, sino para los futuros.

En cuanto a resultados, se puede destacar una mejora clara en los ingresos y los márgenes del denominado negocio "tradicional", pese a que no refleja todavía dichas mejoras comerciales (que tendrán su mayor impacto en el segundo semestre) y que incluye varios efectos negativos no recurrentes, como son la debilidad del dólar e incremento de costes financieros, el cambio contable de Vertice 360° que supone una disminución de su EBTIDA, por tener una cifra muy inferior de Ingresos Extraordinarios respecto al año anterior o el ajuste por reestructuración del área internacional.

Todo ello hace que el Grupo dé por terminada la fase de reestructuración y mantenga sus expectativas de fuerte crecimiento, tanto en ingresos como en márgenes para final del año, esperando un crecimiento del entorno del 50% respecto a 2007, lo que significa haber casi triplicado los ingresos en menos de tres años.

Finalmente, los auditores han refrendado el cambio experimentado y el esfuerzo realizado en la reestructuración eliminando todas las salvedades que permanecían en sus informes desde tiempos pasados.

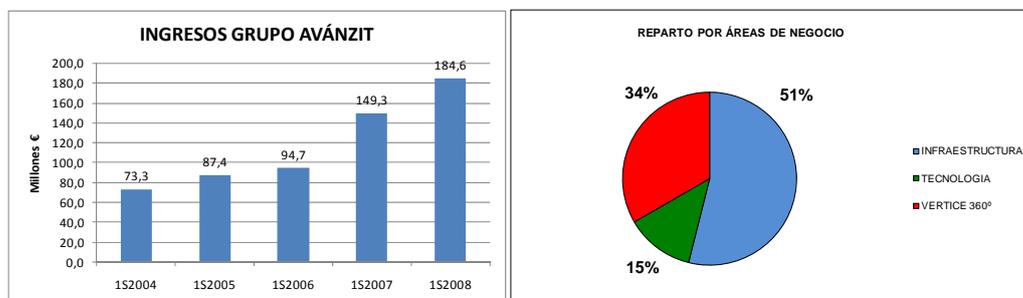
1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS Y LA SITUACIÓN DEL GRUPO

Los resultados del Grupo Avanzit, incluyendo y sin incluir Vértice 360°, para el período de seis meses terminado el 30 de junio de 2008, en comparación con el mismo período del ejercicio anterior, son los siguientes (NIIF-UE Miles de euros):

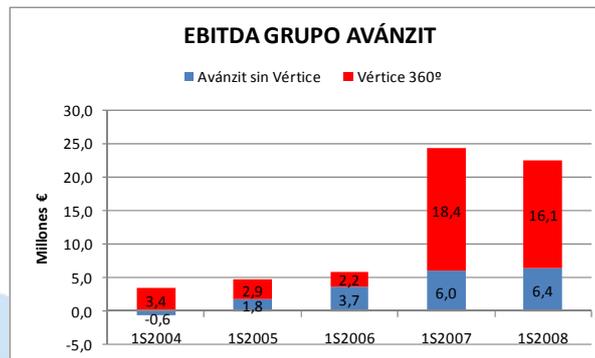
GRUPO AVÁNZIT	Incluyendo Vértice 360°			Sin incluir Vértice 360°		
	Ene- Jun 2008	Ene- Jun 2007	Var (%)	Ene- Jun 2008	Ene- Jun 2007	Var (%)
Ingresos	184.645	149.309	23,7%	123.065	92.086	33,6%
Gastos	161.559	124.945	29,3%	116.106	86.118	34,8%
Aprovisionamientos	76.474	58.336	31,1%	61.102	39.063	56,4%
Gastos de Personal	61.280	47.328	29,5%	40.517	35.501	14,1%
Otros Gastos de Explotación	23.805	19.281	23,5%	14.487	11.554	25,4%
EBITDA	23.086	24.364	-5,2%	6.959	5.968	16,6%
Amortizaciones y provisiones	16.264	19.175	-15,2%	741	770	-3,8%
Resultado de explotación (EBIT)	6.822	5.189	31,5%	6.218	5.198	19,6%
Resultado financiero	-4.003	-2.583	55,0%	-3.514	-1.858	89,1%
Resultados Extraordinarios	4.441	7.910	-43,9%	4.441	7.716	-42,4%
Resultado antes de impuestos	7.260	10.516	-31,0%	7.145	11.056	-35,4%
Impuesto de Sociedades	1.032	2.540	-59,4%	1.585	2.966	-46,6%
Beneficios del período	6.228	7.976	-21,9%	5.560	8.090	-31,3%
Resultado atribuido a la minoría	633	181	249,7%	428	181	136,5%
Resultado atribuido a la Soc. Dominante	5.595	7.795	-28,2%	5.132	7.909	-35,1%

En relación con dichos resultados, cabe destacar:

- El importe neto de la cifra de negocio del Grupo en el primer semestre del 2008 asciende a **184.645 miles de euros**. El **incremento de 35.336 miles de euros**, representa un **crecimiento del 23,7%**. El **negocio Tradicional** ha tenido un **crecimiento del 33,6%**, que habría sido superior de no ser por el impacto de la **fuerte devaluación del dólar del 15%**, moneda en la que se contabiliza la mayor parte de los ingresos de la actividad internacional.



- El Beneficio de explotación antes de intereses, impuestos y amortizaciones (**EBITDA**) de los seis primeros meses del 2008 **asciende a 23.086 miles de euros**, lo que representa una disminución del **5,2%**. El EBITDA representa el **12,5%** de la cifra de ingresos.
- Sin agregar las cifras de Vertice360°, el llamado **negocio Tradicional** e incluyendo los ajustes por la reestructuración internacional, observamos que el **EBITDA mejora un 16,6%** pasando de **5.968 miles de euros a 6.959 miles de euros**, lo que refleja una mejora sustancial en la actividad denominada "tradicional" de la compañía.



- El **Beneficio de explotación (EBIT)** de los seis primeros meses **crece un 31,5%**.
- El resultado atribuido a la Sociedad Dominante después de Extraordinarios en el primer semestre de 2008 asciende a **5.595 miles de euros**, inferior en 2.200 miles de euros al ejercicio anterior.
- **Estos resultados incluyen las siguientes consideraciones de relevancia:**
 - Los **Resultados Extraordinarios son inferiores en 3.469 miles de euros** en 2.008, por lo que **sin ese efecto, el Resultado atribuido habría mejorado en 1.269 miles de euros**, lo que significa un incremento del **16,2 %**.
 - Los gastos financieros han crecido muy por encima del crecimiento del negocio debido al encarecimiento de la financiación en los mercados. Así, incluyendo Vertice360° los **Gastos Financieros han pasado de 2.583 miles de euros a 4.003 miles de euros**, y excluyendo Vertice360°, han pasado de 1.858 miles de euros a 3.514 miles de euros.
 - Estas cifras incluyen **únicamente una parte de la actividad de energías renovables**, que tendrá su mayor reflejo en el segundo semestre, así como no refleja el fuerte crecimiento esperado tanto en ingresos como beneficios de la actividad de Tecnología tras sus últimos éxitos comerciales.
 - La **devaluación del 15% del dólar** que afecta tanto a los Ingresos como los márgenes de la actividad Internacional.
 - El **ajuste por gastos no recurrentes** de reestructuración de la unidad Internacional, y especialmente Chile y Perú, que ha supuesto un impacto de aproximadamente **3.000 miles de euros**.

- f. El efecto de la caída del EBITDA de Vertice 360° por el **cambio contable** llevado a cabo que hace que las cifras no sean realmente comparables.
- g. El impacto negativo de Naverggi, que como compañía que realiza fuertes inversiones en desarrollo tecnológico y comercial, y de acuerdo a su Plan de Negocio, en este ejercicio aún no obtiene beneficios, lo que se espera que ocurra a partir del año 2009.

Otros hechos destacables son:

- Gran impulso y desarrollo del área de **negocios de Infraestructuras** como consecuencia de la diversificación en nuevos negocios, y especialmente construcción llave en mano de instalaciones de energías renovables, con una cifra de negocio de la unidad estimada para la unidad en el ejercicio 2008 de aproximadamente **250-280 millones de euros**, si bien, tendrá su mayor reflejo en las cuentas en el segundo semestre del año.
- **Fuerte crecimiento de la cartera contratada en el área de Tecnología**, como consecuencia de la renovación del equipo comercial durante el ejercicio 2007, con un importe contratado pendiente de ejecución al 30 de junio de 2008 superior en más de un **32%** en comparación con el ejercicio anterior, y del **200%** a 31 de julio de 2008, que tendrá su impacto en los ingresos del segundo semestre.
- **Fuerte impulso en el desarrollo comercial de Navento**. Tras firmar un importante contrato con IVECO para ser su proveedor de soluciones de localización y antirrobo en el primer trimestre del año, en el segundo trimestre, y junto a otros importantes contratos, Navento y Telefónica Latinoamérica firman un acuerdo marco para comercializar soluciones integradas de localización a-GPS para el segmento empresas en los trece países de Latinoamérica en los que opera.
- **Despegue de la cartera contratada de Vértice 360°**, tanto en nuevos programas de TV como en Servicios Audiovisuales para las televisiones.
- **Por lo tanto, dado el carácter temporal de algunos de los factores, la estacionalidad de algunos de los negocios y el crecimiento en ingresos esperado para el segundo semestre, se mantiene la expectativa de un crecimiento muy significativo del EBITDA y los Resultado atribuido para el conjunto del año.**

2. EVOLUCIÓN PREVISIBLE DEL GRUPO POR ÁREAS DE NEGOCIO

El Grupo Avanzit se organiza operativamente en tres grandes áreas de negocio, alrededor de su negocio Tradicional (Infraestructuras y Tecnología), de Vértice 360° y de Naverggi (Navento y Berggi).

NEGOCIO TRADICIONAL

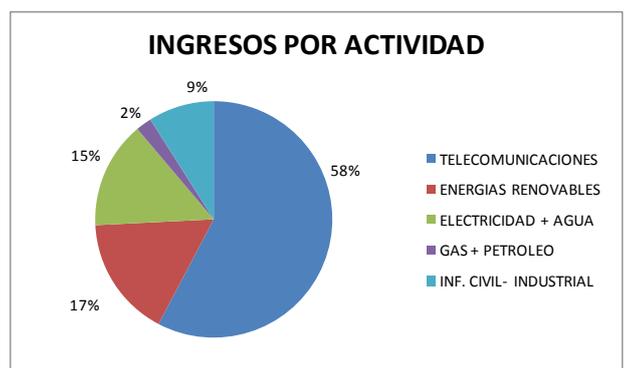
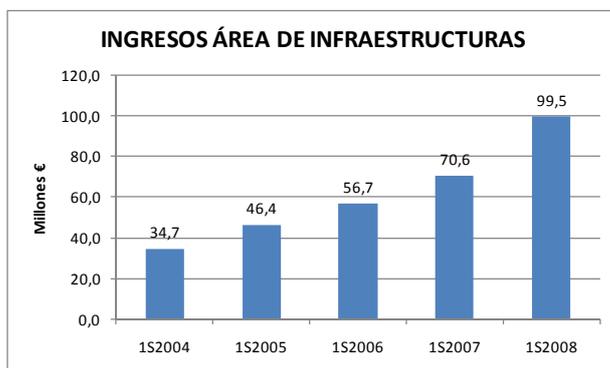
- Unidad de Negocio INFRAESTRUCTURAS (Avanzit Telecom + Avanzit Infraestructuras y Servicios + Grupo Elfer + Infraestructuras Internacional + Grupo Calatel)

Actividad centrada en ingeniería, diseño, ejecución y mantenimiento de infraestructuras de telecomunicaciones (telefonía fija, móvil, ADSL, fibra óptica, TV IP, wifi, wimax, etc.), electricidad, energías renovables, gas, agua, petróleo y otras infraestructuras de servicios públicos e industriales.

Es digno de mención, que estas áreas de actividad, que solo en España suponen un mercado potencial de unos 25.000 millones de euros, tiene asegurado su crecimiento con ambiciosos planes de inversión en todo tipo de infraestructuras, tanto del Gobierno de España, como de las Comunidades Autónomas y de los países en los que desarrolla su actividad la compañía (Norte de Africa, Centro y Suramérica, principalmente).

Los ingresos del área de Infraestructuras ascienden a **99,5 millones de euros** en el primer semestre del 2008, y representan un incremento del **40,8%** sobre el mismo periodo del ejercicio anterior.

La evolución de los ingresos de los últimos ejercicios y su reparto por actividades, son los siguientes:



El cambio producido en el sector de las Telecomunicaciones en los últimos años y la diversificación de actividades hacia aquellas de mayor valor añadido, han supuesto que la que era la actividad principal de canalización del tendido telefónico para Telefónica en los años 80 y 90, haya pasado a estar en el entorno de únicamente el 7 % de la actividad del área de infraestructuras. En su conjunto, la actividad de Telecomunicaciones tiene un fuerte crecimiento

(cercano al 30% en España), esperando unos crecimientos sostenidos cuando se inicie la actividad de mantenimiento de la red de telefonía móvil en España y se relance el fuerte plan de inversión de fibra hasta el hogar, una vez que Telefónica ha recibido el visto bueno de la Comisión Nacional de las Telecomunicaciones.

Además, el crecimiento experimentado por el área de infraestructuras de energías renovables por ejecución de los contratos firmados desde que se inició esta nueva área de actividad, pero cuya evolución aún no tiene reflejo completo en el primer semestre, reducirá en gran medida el peso del área de Telecomunicaciones. Esta apuesta estratégica, apalancada en la integración de la compañía ELFER en 2007, ha demostrado ser un gran éxito al permitir la diversificación de clientes y actividades en un área de fortísimo crecimiento, y la mejora de los márgenes de toda la unidad de negocio. En el área de infraestructuras de energías renovables, igualmente se han firmado varios contratos de mantenimiento por hasta 40 años, lo que sin duda ayuda a la planificación de actividades y trabajos futuros.

Con todo, la actividad contratada por esta unidad de negocio para los próximos años supera los 700 millones de euros.

Es importante destacar que, pese al impacto de la incertidumbre por el cambio regulatorio para las inversiones en energía fotovoltaica, el Grupo Avanzit tiene una importante cartera de proyectos para su construcción llave en mano, en la llamada "segunda fase", así como de otras tecnologías renovables, tales como energía termosolar y eólica, lo que garantiza la actividad en esta nueva área de negocio para el futuro. Y finalmente, se está constituyendo una unidad de negocio específica para la operación y mantenimiento de instalaciones de energías renovables.

Durante este primer semestre, se ha firmado el nuevo convenio colectivo de Avanzit Telecom, S.L.U. que regula las condiciones laborales y económicas para el período 2007-2012 (único en su sector por su duración). Este convenio recoge las medidas de mejora operativa necesarias y permitirá contar con el apoyo de los trabajadores para afrontar el importante reto de incrementar la productividad y rentabilidad tanto en lo referente al contrato con Telefónica como en la construcción y mantenimiento de redes de fibra óptica y de telefonía móvil.

En el área internacional, se ha sufrido un deterioro del tipo de cambio dólar/euro que ha afectado negativamente tanto a la cifra de ingresos como de EBITDA al venir estos contabilizados en euros. En cuanto a la actividad, se ha mantenido en Oceanía, donde se espera la ampliación a otras islas próximamente, y en el Caribe; se ha incrementado muy fuertemente en Argentina (donde crece el negocio con Telefónica y especialmente se consolida la relación con Repsol); y se ha procedido a una completa reestructuración en Perú y Chile, donde ha sido necesario llevar a cabo fuertes cambios en la gestión y las personas, lo que ha afectado también a los ingresos y la rentabilidad de los contratos de ambos países. Si bien, la actividad comercial y operativa se encuentra retomada, y para el segundo semestre se espera que su impacto en las cuentas esté en línea con lo presupuestado.

En el área internacional, es digno de mencionar también el retraso en la adjudicación de los proyectos que están en negociación en Marruecos, pero sobre todo, la entrada con importantes contratos firmes en la actividad de construcción y mantenimiento de red de telefonía móvil GSM en Honduras y Panamá, con la apertura de sendas oficinas en estos países en los que se espera un fuerte crecimiento económico, y que servirán de base para el crecimiento comercial de las otras áreas de negocio del Grupo.

También se ha iniciado la actividad comercial en Oriente Medio, donde igualmente se esperan importantes contratos para desarrollar en los próximos meses. Y además, se ha iniciado la actividad comercial internacional en infraestructura de ferrocarril y de energías renovables, por lo que se espera el cierre de importantes acuerdos que se encuentran en negociación para iniciar trabajos en al menos tres países en los próximos meses.

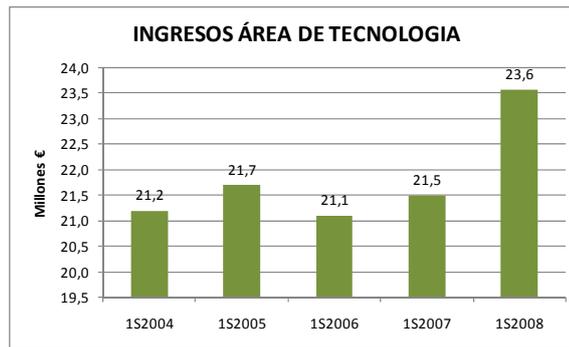
El siguiente reto de esta unidad de negocio es la efectiva internacionalización de todas las actividades de negocio, y sobre todo, el crecimiento en contratos de operación y mantenimiento de infraestructuras que permitan una mayor visibilidad de la actividad e ingresos futuros.

En resumen, teniendo en cuenta la entrada en nuevas áreas de actividad y el crecimiento en todas las áreas existentes, se espera para el resto del año un crecimiento de los ingresos del entorno del 100% para esta unidad de negocio, con una mejora del porcentaje de EBITDA/ventas por el efecto de apalancamiento operativo y por centrar el crecimiento en áreas de diversificación de negocio con mejores índices de rentabilidad.

- **Unidad de Negocio TECNOLOGIA** (Avanzit Tecnología + Tecnología Internacional + Calatel Solutions)

Actividad centrada en trabajos de consultoría, ingeniería, construcción y operación de redes corporativas o de operadoras de última generación, diseño e integración de sistemas, servicios de outsourcing y servicios avanzados como operación y supervisión de red. Realiza igualmente trabajos de planificación, consultoría y gestión integral de proyectos basados en la aplicación de las últimas tecnologías de seguridad, video IP, cartografía, movilidad, redes audiovisuales, etc.

Tras la reestructuración operativa del año 2007, se ha dotado a la compañía de una renovada capacidad de comercialización que se ha visto reflejada en la cartera de proyectos adjudicados, lo que tras las adjudicaciones del mes de julio, ha llevado la cartera pendiente de ejecución a un nivel de 300% de la cifra del ejercicio 2007. Además, al cierre del primer semestre la compañía había ganado 210 ofertas de un total de 400 presentadas, tenía pendiente de decisión ofertas presentadas por un importe de 70 millones de euros, y oportunidades identificadas para ofertar en los próximos meses del orden de 200 millones de euros. Todo ello hace que la compañía se encuentre por encima de sus objetivos de ventas para este año, lo que sin duda permitirá, el cumplimiento de las expectativas de fuerte crecimiento para el año 2008 y elevar las expectativas para el 2009.



Fruto del éxito comercial experimentado en el año, y de las oportunidades de negocio detectadas en este sector de actividad, próximamente la unidad de negocio va a presentar un nuevo Plan de negocio para los próximos años en el que se refleje un crecimiento muy superior al planificado hasta ahora y la confirmación de crecimiento en varios subsectores de actividad (redes convergentes, servicios cartográficos, defensa, soluciones hoteleras, etc.) de forma que se pueda cumplir el objetivo de estar entre las 10 mayores empresas y entre las tres mayores españolas del sector en España en el año 2010, habiendo pasado desde un negocio de 47 millones de euros en 2006 a 150 millones en 2010, más las operaciones corporativas que puedan producirse.

Mientras tanto, la rentabilidad de la unidad sigue creciendo para situarse entre las mejores de su sector, con una plantilla preparada y adaptada, del máximo nivel tecnológico, y apoyando su crecimiento en el hecho de ser una de las pocas compañías que prestan servicios con una aproximación integrada (software, redes, hardware, consultoría y outsourcing).

En su afán por ampliar su oferta comercial, es digna de mencionar la apuesta que la unidad de negocio ha hecho por las soluciones tecnológicas para la industria hotelera y para el control y seguimiento de instalaciones de energías renovables, lo que ha hecho que la compañía cuente con unos productos y servicios de primer nivel para estos sectores de actividad de amplio crecimiento en España y muy orientados a la internacionalización.

En este aspecto, ha crecido muy fuertemente la actividad en Argentina (por encima del 100%) y se ha conseguido el primer gran contrato en Chile. Además, los éxitos comerciales en España del mes de julio tendrán su reflejo en la actividad internacional, por lo que se está desarrollando un plan de relanzamiento de Tecnología internacional que incluye las actividades actuales, las mencionadas derivadas del nuevo contrato, el desarrollo de la actividad de distribuidor e integrador de Navento en paralelo con el contrato de ésta con Telefónica, la actividad de soluciones hoteleras y de redes multiservicio para aeropuertos, tanto en América como en el Norte de África y Oriente Medio.

Además, sigue trabajando tanto en la consecución de acuerdos globales de distribución de productos de terceros, como en la colaboración con otras compañías en grandes concursos (lo que ha dado parte de los grandes éxitos comerciales del año), así como para la internacionalización de la actividad. Y ya que el sector sigue en plena transformación, no se descartan operaciones

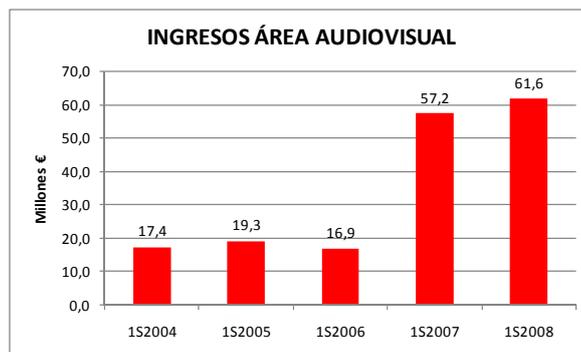
corporativas que refuercen el tamaño, la presencia geográfica, el portfolio de productos y servicios, y la capacidad de comercialización.

VÉRTICE 360°

En la actualidad el Grupo VERTICE 360 GRADOS desarrolla su actividad en tres unidades de negocio: Cine, TV y Servicios Audiovisuales, que engloban las actividades de distribución de cine y DVD, alquiler de medios técnicos y equipos humanos, producción de cine, teatro y TV, y post-producción de imagen y sonido para publicidad, cine y televisión. Realiza igualmente actividades de outsourcing integral, principalmente para canales de televisión, como el último contrato para la Televisión de Canarias, por el que, junto con varios socios, se hace cargo de los servicios informativos de la cadena.

La cifra de ingresos para el primer semestre del ejercicio 2008 asciende a **61,6 millones de euros** que representa **un incremento del 7,7%** sobre el ejercicio anterior, los crecimientos corresponden principalmente a las áreas de Servicios Audiovisuales (de 20,2 a 25,9 millones de euros) y, sobre todo, a la de Producción de TV (de 0,9 a 19,1 millones de euros), en la que se han cosechado importantes éxitos con series y programas para las diferentes cadenas. En el semestre, además, se han conseguido importantes contratos que hacen prever un fuerte incremento de la actividad en el segundo semestre, en línea con el Plan Estratégico de la compañía.

Sin embargo, en cuanto al EBITDA, su contribución a la comparación con el 2.007 es negativa en un 13%, debido al cambio de criterio de contabilización de las ventas de cine a las televisiones que se produjo, y a la caída de las ventas de esa área, con porcentajes de EBITDA sobre ventas muy superiores.



En el área de Servicios Audiovisuales, las sinergias con las otras áreas, la apertura de nuevas líneas de actividad (sonido y luces), la intensa labor comercial desarrollada, la tendencia a la externalización por parte de los "carriers", la mejora de los márgenes conseguida en el primer semestre, la integración de una nueva compañía (Apuntolapospo) que mejora fuertemente la presencia en el sector audiovisual de Cataluña, y la consecución del importante contrato en Canarias (externalización de medios técnicos y

producción de informativos), nos permite ser optimistas en cuanto al cumplimiento del plan de negocio.

En el área de Televisión, el buen arranque que la compañía ha tenido en el mundo de la ficción, así como las buenas perspectivas que tenemos en áreas de entretenimiento, nos permiten tener a día de hoy contratado casi la totalidad del plan de negocio presentado en la salida a Bolsa, aunque dependiendo de las decisiones de programación de cada cadena, no podemos prever que parte de los ingresos entrarán a formar parte de la cuenta de resultados de 2008 o del 2009.

En el área de Cine, se está modificando el planteamiento estratégico de la división. Se va a plantear al Consejo de la compañía una estrategia que girará en torno a cuatro líneas estratégicas claves: a) Menos inversión en compra de derechos de producción ajena, lo que disminuirá el riesgo; b) aumento del número de lanzamientos de productos de producción propia (producciones nacionales y coproducciones internacionales); c) explotación intensiva del catálogo de casi 4.000 títulos y d) desarrollar nuevas formas de explotación ligadas a las nuevas tecnologías y a las nuevas herramientas de marketing. Esta nueva estrategia y el plan de negocio ligado a ella, está pendiente de aprobación por el Consejo de la Sociedad; una vez aprobado será comunicada al mercado.

NAVERGGI

La tercera unidad de negocio del Grupo Avanzit es la centrada en los productos y servicios más innovadores y especialmente enfocados a la telefonía móvil y a la tecnología de internet 2.0. Con Naverggi, Avanzit quiere ser una de las compañías líderes a nivel mundial en el lanzamiento de contenidos y servicios para las comunidades de usuarios sobre telefonía móvil.

Unidad de Negocio NAVERGGI

Así, durante el semestre se ha avanzado en el diseño y lanzamiento de los denominados "social widgets". Uno de ellos es geoPing, por el que los miembros de comunidades como Facebook pueden mostrar a su red de contactos, su posición real mediante su teléfono GPS cuando así lo deseen.

Mientras tanto, la compañía, está ultimando la siguiente evolución de los servicios para comunidades sociales, denominada face2face, que añade la localización como servicio básico y clave para la búsqueda localizada de los perfiles seleccionados o de los amigos, lo que se consigue mediante la comunicación directa del widget con el servidor de Navento, que ofrece la información de localización y su visualización en foto de satélite en tiempo real.

Unidad de Negocio NAVENTO

En cuanto a Navento, durante este primer semestre del año, ha cerrado, entre otros, el acuerdo para ser proveedor de servicios antirrobo y localización de todos los vehículos industriales ligeros y medios de la marca IVECO que salgan de sus concesionarios y un contrato marco con Telefónica Latinoamérica para comercializar soluciones integradas de localización GPS para el segmento empresas en Latinoamérica. La comercialización de las soluciones se desarrollará a través de la propia fuerza comercial para el segmento empresas en las Operadoras locales de Telefónica, para la gestión de flotas, vehículos, mercancías así como la seguridad y seguimiento de personal en entornos corporativos, con visualización desde cualquier teléfono móvil o PC.

Navento también ha firmado un importante contrato con El Corte Inglés Empresas para ser la solución de localización que ofrezca a todos sus clientes. Además, Navento se encuentra cerrando importantes acuerdos de distribución y venta a grandes empresas, tanto en España como fuera, por lo que el ya creciente número de usuarios se espera que crezca muy fuertemente en el segundo semestre, con especial foco en los sectores de seguridad, operadores móviles virtuales, automoción, servicios de alquiler y renting, compañías aseguradoras, así como empresas instaladoras y de servicios.

Otros nuevos clientes relevantes durante el semestre han sido, por ejemplo, la Diputación de Barcelona, que está usando los equipos y el servicio para mejorar la lucha contra los incendios y la seguridad de las personas que participan en su extinción; Sanitas, para la optimización del servicio de su personal de urgencias domiciliarias; Schindler, para la optimización de la gestión de su servicio técnico de mantenimiento y asistencia; o Turline, para la optimización de las rutas y el incremento de productividad de sus miembros franquiciados. Finalmente, DHL también ha incorporado a la gestión de su flota de autónomos la tecnología "sin instalación" de Navento.

Mientras tanto, la compañía sigue ampliando las prestaciones del servicio, con una nueva versión de la plataforma, mucho más fácil, ágil y moderna, a la que se le han añadido nuevas funcionalidades; o con nuevas versiones del N-mobile software por el que cualquier teléfono móvil con GPS se convierte en localizador; o el software por el que cualquier usuario puede visualizar en foto satelital en su teléfono donde se encuentran o el recorrido que han hecho todos sus dispositivos. También se ha venido trabajando en versiones de mayor autonomía de los equipos, o en nuevos diseños enfocados a mercados específicos de alto valor económico y social (violencia de género, seguimiento de 3er grado penitenciario, combinación GPS/RF para seguimiento preciso en interiores).

Finalmente, la compañía está completando la integración de dispositivos de transmisión de datos por satélite, que permitirá ser de nuevo pionera a nivel mundial ofreciendo servicios de localización híbridos GPRS (en zonas habitadas) y satelital (en zonas remotas como selvas, desiertos o alta mar) sobre una misma plataforma.

Unidad de Negocio BERGGI

Por otro lado Berggi ha continuado su crecimiento en el número de usuarios, acercándose a los 4 millones, y muy centrada especialmente en el mercado de China, donde el partenariado con Sina.com continúa a buen ritmo alcanzando ya un millón de usuarios, y donde se espera un crecimiento más elevado en los próximos meses. También, esta importante relación se verá reforzada con el lanzamiento en las próximas semanas de nuevos servicios en la plataforma de Sina.com que serán provistos por Berggi.

Ha sido muy importante también el lanzamiento por Berggi del buscador semántico en el móvil, en acuerdo con Hakia.com. Hakia es uno de los buscadores más innovadores y se diferencia de los buscadores tradicionales en que no realiza las búsquedas por palabras, sino contestando a preguntas concretas y de acuerdo al contexto y al perfil del usuario. Lo que encaja perfectamente con la estrategia comercial de Berggi y con su plataforma de servicios personalizados en el teléfono móvil.

Además, Berggi ha lanzado innovadores servicios como BerggiVideo o Voxterr, que permiten enviar desde internet y desde el PC del usuario, videos a su teléfono móvil y al de sus amigos. Estos servicios, junto con el desarrollo de su innovadora plataforma de publicidad móvil AdBerggi, lo que le ha permitido continuar incrementando los contratos publicitarios que suponen su principal vía de ingresos.

Además, se ha creado la Unidad de servicios para empresas, dirigida a proporcionar la venta de la tecnología y los servicios para su relación con sus propios clientes, así como la descarga de sus contenidos. Los primeros clientes de estos nuevos servicios han sido en España, Telecinco, para quien se ha facilitado la descarga en el móvil de programas y contenidos de su web, y algunos de los más importantes grupos editores de publicaciones, para los que se ha facilitado la lectura y descarga de sus periódicos o revistas y sus contenidos en el móvil: IDG Group, (PCWorld, ComputerWorld, GameProTV, etc.), Cinemavip, Periodista Digital o Bauer Group (LOKA, Bravo, InTouch). Y fuera de España, 123 Greetings, Atrinsic en USA o Sina.com en China.

Pero su último éxito ha sido el lanzamiento en los Estados Unidos de América del servicio ZipClip, por el cual, tras simplemente darse de alta, el usuario con un solo "clic" en su ordenador puede descargarse en su teléfono móvil cualquier imagen, video, sonido, programa de TV o contenido en general que tenga en pantalla. El servicio recibió en los primeros días más de 5.000 registros y descargas.

3. EXPOSICIÓN AL RIESGO

a) Riesgo de incumplimiento de los Convenios de Acreedores

Los Administradores del Grupo están analizando las mejores alternativas financieras y operativas con respecto a la deuda aplazada de las diferentes sociedades.

Durante el primer semestre de 2008 se ha venido acometiendo los pagos de los segundos plazos de Avánzit y Avánzit Tecnología y el tercer plazo de Avánzit Telecom, así como todos los pagos planificados a los acreedores preferentes.

Avánzit Telecom realizó una propuesta de pago anticipado en 2007 de la deuda total con alta aceptación.

b) Exposición al riesgo de dependencia

Algunas sociedades integrantes del Grupo Avánzit tienen, por razón de actividad, una dependencia importante de determinadas compañías o de determinados sectores de actividad, si bien ningún cliente supera el 35% de los ingresos del Grupo.

Por otro lado, de acuerdo con el Plan Estratégico, una de las principales líneas de actuación es la diversificación de clientes, productos, actividades y sectores.

c) Riesgo derivado de compensación incompleta de créditos fiscales por bases imponibles negativas e impuestos anticipados

Los Administradores del Grupo están plenamente convencidos de que los resultados futuros permitirán la recuperación de los créditos fiscales e impuestos anticipados en los plazos fiscales vigentes (vencimiento en 15 años). No obstante, en el Balance se encuentran únicamente reflejados créditos fiscales por 109 millones de euros €, frente a un total de 179 millones de euros € de crédito fiscal total.

d) Otros riesgos con incidencia en el Grupo

- Exposición al riesgo de crédito

La exposición más relevante del Grupo al riesgo de crédito es en relación a los saldos de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, que en su mayoría corresponden a grandes corporaciones (Telefonica, Repsol, Endesa, Isolux, Sacyr, etc.) o entidades públicas (AENA, Informática de la Comunidad de Madrid, Ministerio de Defensa, Ministerio de Fomento de Chile, etc.). Los importes se reflejan en el balance de situación netos de provisiones para insolvencias, estimadas por la Dirección del Grupo en función de la experiencia de ejercicios anteriores y de su valoración del entorno económico actual.

En relación con las cuentas por cobrar, el Grupo minorra el riesgo de crédito mediante la factorización sin recurso de las cuentas a cobrar con Telefónica.

El riesgo de crédito de fondos líquidos e instrumentos financieros derivados es limitado porque las contrapartes son entidades bancarias de público reconocimiento.

- Exposición al riesgo de interés

Únicamente una parte de los pasivos financieros están sometidos al riesgo de valor razonable por tipo de interés, puesto que la mayor parte de la deuda concursal tiene interés 0. Las deudas financieras y con los acreedores preferentes, se encuentran referenciadas a un tipo de interés de mercado. El Grupo no tiene contratada ningún tipo de cobertura en relación al tipo de interés.

- Exposición al riesgo de cambio

El riesgo del Grupo relacionado con las variaciones en los tipos de cambio está básicamente relacionado con las entidades del Grupo ubicadas en el extranjero. El Grupo no tiene contratada ningún tipo de cobertura en relación con el riesgo de cambio.

- Exposición al riesgo de pleitos

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.

Por lo tanto, no solo no se espera el incremento de riesgos derivados de conflictos judiciales, sino muy al contrario, la resolución de los existentes en términos positivos para el Grupo, y la interposición de nuevas actuaciones que en cualquier caso buscarán el impacto positivo en sus cuentas.

4. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL SEMESTRE.

Con posterioridad al cierre del semestre la compañía ha conseguido importantes contratos en la unidad de negocio TECNOLOGÍA, tanto por su cuantía económica como por su valor estratégico, lo que permitirá a la compañía consolidarse como uno de los principales suministradores de soluciones tecnológicas para el sector de Defensa, la confirmación de la creación de una unidad de Servicios Cartográficos plenos, así como la internacionalización de su actividad.

Igualmente, dentro de la actividad más innovadora de Naverggi, Berggi lanzó en el mes de julio un nuevo servicio de descarga y envío automático de cualquier foto o video de internet al teléfono móvil, denominado ZipClip que

está resultando un completo éxito comercial con más de 10.000 descargas en los Estados Unidos de América en tan solo la primera semana.

5. ADQUISICIÓN DE ACCIONES PROPIAS

Al 30 de junio de 2008 el Grupo tiene 4.988.557 acciones propias por valor de 21.439 miles euros, representativas del 2,33% del capital social de Avánzit, S.A. Durante el primer semestre del año 2008 se han comprado 2.280.416 acciones y vendido 4.689.433 acciones.

6. ACTIVIDADES EN MATERIA DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El Grupo mantiene una apuesta permanente por la innovación y el desarrollo tecnológico en todas sus áreas de negocio que permita una mejora continua de las operaciones, de la calidad del servicio a sus clientes y la mejora de su posición competitiva mediante la ampliación de su oferta comercial y el desarrollo de nuevas áreas de negocio. En ese marco general de actuación, la mayor actividad de I+D está centrada en Naverggi, a través de Berggi y la sociedad Navento Technologies, S.L., sociedad que se encuentra en vanguardia de la nueva era de la localización, con aplicaciones y uso de la tecnología más avanzada, junto con el apoyo de su accionista de referencia, se encuentra capacitada para liderar el desarrollo de esta nueva área de negocio, alcanzando en este sentido diferentes acuerdos con las mayores compañías mundiales del sector.

A su vez, Berggi desarrolla de forma continua desde sus centros de producción en Palo Alto (EEUU), Sofía (Bulgaria), Bangalore (India), Beijing (China) y Madrid, innovadores servicios para las comunidades sociales de internet 2.0 sobre telefonía móvil.

7. USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR EL GRUPO

El Grupo no utiliza instrumentos financieros que impliquen riesgo de tipo de interés, tipo de cambio, etc., salvo los desglosados en la información financiera semestral.

8. INFORME GOBIERNO CORPORATIVO

Avánzit, S.A. remitió mediante Hecho Relevante el 30 de abril de 2008 a la CNMV el Informe Anual de Gobierno Corporativo del ejercicio 2007. Además, en la Junta General de Accionistas celebrada a finales del mes de Junio, se procedió a la aprobación y adopción de una serie de cambios para adaptar los Estatutos Sociales, el Reglamento de la Junta de Accionistas y el

Reglamento del Consejo de Administración de la compañía a las últimas recomendaciones de Buen Gobierno Corporativo.

9. LA ESTRUCTURA DE CAPITAL

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de los Estatutos Sociales, el capital social de Avánzit, S.A. está compuesto por 214.098.341 acciones de 0,50 euros de valor nominal cada una, todas ellas de una misma clase y serie, totalmente suscritas y desembolsadas. Las acciones están representadas por anotaciones en cuenta y tienen los mismos derechos.

10. RESTRICCIÓN A LA TRANSMISIBILIDAD DE ACCIONES.

No hay restricciones legales ni estatutarias para la adquisición o transmisión de las acciones representativas del capital social.

11. PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS EN EL CAPITAL, DIRECTAS O INDIRECTAS

Las participaciones significativas en el capital, directas o indirectas, excluidos los Consejeros al 30 de junio de 2008 que figuran en la página web de la CNMV son:

Nombre o denominación social del Accionista	% de acciones Directas	% de acciones Indirectas (*)	% Total sobre el capital social
D. JAVIER TALLADA GARCÍA DE LA FUENTE	1,139%	12,566%	13,705%

(*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	% sobre el total de derechos de voto
RUSTRADUCTUS, S.L.	6,834%
RUSTRAINVEST, S.A.	5,732%

Miembros del Consejo de Administración de la sociedad, que posean derechos de voto de las acciones de la sociedad:

Nombre o denominación social del Accionista	% de acciones directas	% de acciones indirectas	% Total sobre el capital social
D. ROBERTO CUENS MESONERO	0%	0,993%	0,993%
D. VICTOR FRÍAS MARCOS	7,584%	1,213%	8,797%
D. PEDRO LUIS RUBIO ARAGONES	0%	0,056%	0,056%
D. JULIO LÓPEZ CASTAÑO	0,238%	0,101%	0,339%
D. JOSE AURELIANO RECIO ARIAS	0,004%	0,003%	0,170%
RUSTRADUCTUS, S.L.	6,227%	0,607%	6,834%

12. RESTRICCIÓN AL DERECHO DE VOTO

No existen restricciones para el ejercicio de los derechos de voto.

13. PACTOS PARASOCIALES

La Sociedad Dominante no tiene conocimiento de que existan pactos parasociales celebrados entre sus accionistas. Tampoco tiene conocimiento de que existan acciones concertadas entre los accionistas.

14. NORMAS APLICABLES AL NOMBRAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y A LA MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD DOMINANTE

Son las que figuran en los Estatutos Sociales y en el Reglamento del Consejo de Administración. En consecuencia, el nombramiento de los miembros del Consejo de Administración corresponde a la Junta General de Accionistas, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Sociedades Anónimas y en los Estatutos Sociales. En caso de producirse vacantes, el Consejo puede designar, de entre los accionistas, las personas que hayan de ocuparlas hasta que se reúna la primera Junta General.

Las personas que se propongan para el cargo de Consejero tienen que reunir los requisitos que en cada momento establezcan las disposiciones legales vigentes y los Estatutos Sociales, además de gozar de reconocido prestigio profesional y de poseer los conocimientos y la experiencia adecuados para el desempeño del cargo.

No pueden ser Consejeros de la Sociedad quienes se hallen incurso en las prohibiciones y en las causas de incompatibilidad que establezca la legislación aplicable.

Las propuestas de nombramiento o de reelección de los Consejeros que se eleven por el Consejo a la Junta General de Accionistas, así como su nombramiento provisional por cooptación, deben ir precedidas del correspondiente informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

El plazo estatutario de duración del cargo de consejero es de seis años, pudiendo ser reelegidos indefinidamente por periodos de igual duración. Vencido el plazo, el nombramiento caducará una vez se haya celebrado la siguiente Junta General o haya concluido el término legal para la convocatoria de la Junta General Ordinaria.

Los Consejeros designados por cooptación deberán ser ratificados en su cargo en la primera Junta General que se celebre con posterioridad a su designación.

Los Consejeros cesarán en su cargo cuando lo decida la Junta General, cuando comuniquen su dimisión a la sociedad y cuando haya transcurrido el período para el que fueron nombrados.

En cuanto a la reforma de los Estatutos Sociales es una competencia exclusiva de la Junta General de Accionistas (artículo 17.e de los Estatutos Sociales), y se rige por lo dispuesto en los artículos 144 a 150 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, sin ninguna especialidad.

Exige la concurrencia de los siguientes requisitos establecidos en la Ley:

- Que los administradores o, en su caso, los accionistas autores de la propuesta formulen un informe escrito con la justificación de la misma.
- Que se expresen en la convocatoria con la debida claridad los extremos que hayan de modificarse.
- Que en el anuncio de convocatoria se haga constar el derecho que corresponde a todos los accionistas de examinar en el domicilio social el texto íntegro de la modificación propuesta y del informe sobre la misma y de pedir la entrega o el envío gratuito de dichos documentos.
- Que el acuerdo sea adoptado por la Junta de conformidad con lo dispuesto por el artículo 103 de la Ley de Sociedades Anónimas.
- En todo caso, el acuerdo se hará constar en escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil y se publicará en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

15.- PODERES DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y, EN PARTICULAR, LOS RELATIVOS A LA POSIBILIDAD DE EMITIR O RECOMPRAR

La Junta General de Accionistas celebrada el 30 de junio de 2008 acordó:

- Autorizar al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias dentro de los límites establecidos para ello.
- Delegación en el Consejo de Administración de la facultad de acordar en una o varias veces el aumento de capital social de Avánzit, S.A. mediante la emisión de nuevas acciones, con cargo a aportaciones dinerarias, dentro de un plazo de 5 años y por un importe del 40% del capital social de la sociedad en el momento de aprobarse esta delegación.
- Delegación en el Consejo de Administración de la facultad de acordar la emisión de acciones mediante aportaciones dinerarias, dentro de un plazo de 5 años, atribuyéndole la facultad de excluir el derecho preferente de suscripción de los accionistas, por un importe máximo del 5% del capital social de Avánzit, S.A. en el momento de aprobarse esta delegación.
- Delegación en el Consejo de Administración de la facultad de acordar la emisión de obligaciones convertibles en acciones, mediante aportaciones dinerarias, dentro de un plazo de 5 años y con exclusión del derecho de suscripción y preferente de los accionistas, por un importe máximo del 5% del capital de Avánzit, S.A. en el momento de aprobarse esta delegación.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 30 de los Estatutos Sociales y 25 del Reglamento del Consejo de Administración, el Presidente del Consejo de Administración llevará en todo caso, la máxima representación de la Sociedad y del propio Consejo y en el ejercicio de su cargo, además de las facultades que le correspondan por Ley y por los Estatutos.

El Consejero Delegado tiene delegadas todas las facultades del Consejo de Administración, excepto las indelegables.

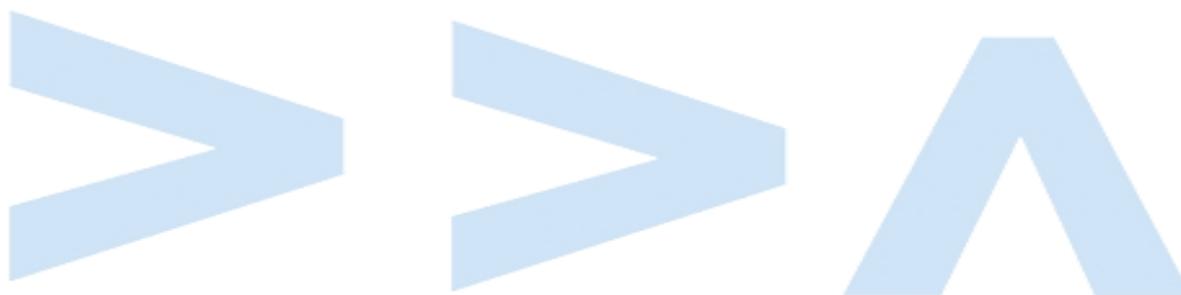
16.- LOS ACUERDOS SIGNIFICATIVOS CON CAMBIO DE CONTROL DE LA SOCIEDAD A RAIZ DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN

No existen acuerdos significativos de estas características.

17.- ACUERDOS CON CONSEJEROS, DIRECCIÓN Y EMPLEADOS QUE DISPONGAN DE INDEMNIZACIONES

Los contratos de los Consejeros y Altos Directivos de los que dispone Avánzit, S.A. en la actualidad no contienen cláusulas de indemnización alguna.

Los contratos de los empleados ligados a Avánzit, S.A. por una relación laboral común generalmente no contienen cláusulas de indemnización específicas, por lo que, en el supuesto de extinción de la relación laboral resultará de aplicación la normativa laboral general.



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.