



DECLARACIÓN INTERMEDIA

TERCER TRIMESTRE 2008

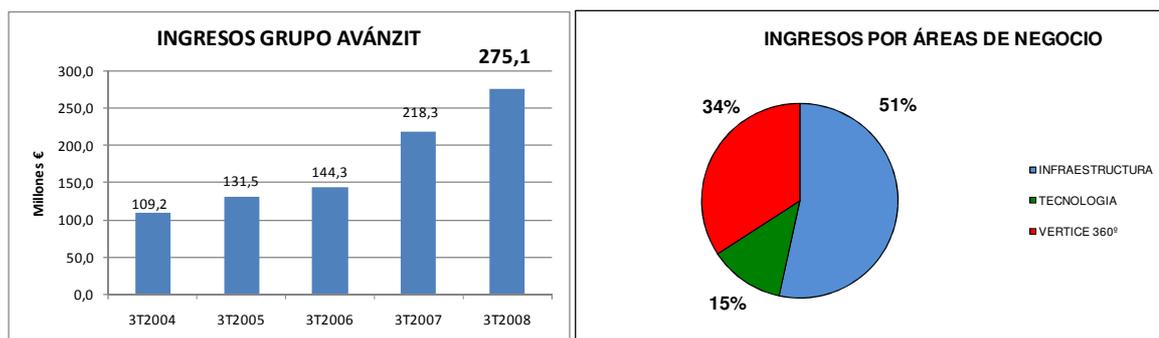
EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS Y SITUACIÓN DEL GRUPO

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

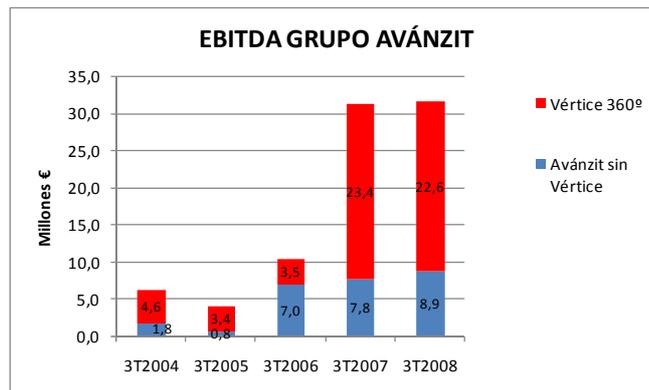
GRUPO AVÁNZIT	Incluyendo Vértice 360°			Sin incluir Vértice 360°		
	Ene- Sep 2008	Ene- Sep 2007	Var (%)	Ene- Sep 2008	Ene- Sep 2007	Var (%)
Ingresos	275.086	218.288	26,0%	181.012	136.681	32,4%
Gastos	243.580	187.128	30,2%	172.094	128.876	33,5%
Aprovisionamientos	109.519	86.704	26,3%	85.920	59.559	44,3%
Gastos de Personal	92.186	70.301	31,1%	60.401	51.448	17,4%
Otros Gastos de Explotación	41.875	30.123	39,0%	25.773	17.869	44,2%
EBITDA	31.506	31.160	1,1%	8.918	7.805	14,3%
Amortizaciones y provisiones	25.027	26.246	-4,6%	1.154	1.161	-0,6%
Resultado de explotación (EBIT)	6.479	4.914	31,8%	7.764	6.644	16,9%
Resultado financiero	-7.158	-4.583	56,2%	-5.477	-3.410	60,6%
Resultados Extraordinarios	5.791	12.015	-51,8%	5.791	11.962	-51,6%
Resultado antes de impuestos	5.112	12.346	-58,6%	8.078	15.196	-46,8%
Impuesto de Sociedades	840	4.787	-82,5%	2.538	5.008	-49,3%
Beneficios del período	4.272	7.559	-43,5%	5.540	10.188	-45,6%
Resultado atribuido a la minoría	-439	-1.265	-65,3%	212	365	-41,9%
Resultado atribuido a la Soc. Dominante	4.711	8.824	-46,6%	5.328	9.823	-45,8%

En relación con dichos resultados, cabe destacar:

- La **Cifra de ingresos** del Grupo acumulada al 30 de septiembre del 2008 asciende a **275.086 miles de euros**. El **incremento de 56.798 miles de euros**, representa un **crecimiento del 26,0%**. El **Negocio tradicional** ha tenido un **crecimiento del 32,4%**.



- El Beneficio de explotación antes de intereses, impuestos y amortizaciones (**EBITDA**) de los nueve primeros meses del 2008 **asciende a 31.506 miles de euros**, lo que representa un aumento del 1,1%. El EBITDA representa el **11,5%** de la cifra de ingresos.
- Sin agregar las cifras de Vértice 360°, el **Negocio tradicional**, incluyendo los ajustes por la reestructuración internacional y el impacto de la devaluación del dólar del 13%, mejora su **EBITDA en un 14,3%** pasando de **7.805 miles de euros a 8.918 miles de euros**.



- El **Beneficio de explotación (EBIT)** de los nueve primeros meses **crece un 31,8% en el Grupo y un 19,9% en el Negocio tradicional**.
- Sin embargo, estos buenos resultados no se reflejan en el Beneficio neto del periodo dado que las cuentas a septiembre incluyen varios efectos negativos no recurrentes, como el fuerte incremento de costes financieros, el cambio contable acometido en Vértice 360°, una cifra muy inferior de Ingresos Extraordinarios respecto al año anterior o el ajuste por reestructuración del área internacional.
- La evolución de la actividad en los primeros nueve meses del año 2008 ha respondido al Plan Estratégico marcado, con una clarísima mejora en la capacidad comercial para capturar nuevo negocio (para diversificar tanto en nuevos clientes, como en nuevas actividades y mercados), con una entrada decidida y exitosa en el campo de las energías renovables, el fin de la etapa de reestructuración y la firma de importantes contratos en el área más innovadora: Naverggi.
- De esta forma, la cartera contratada supera ya los 1.100 millones de euros, con importantes contratos, además, en perspectiva, lo que asegura la actividad y el crecimiento por mucho tiempo.

EVOLUCIÓN POR ÁREAS DE NEGOCIO

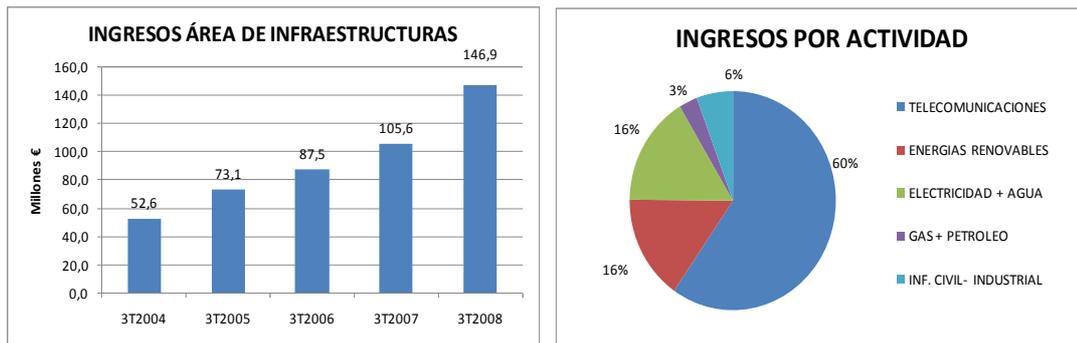
El Grupo Avanzit se organiza operativamente en tres grandes áreas de negocio, alrededor de su Negocio Tradicional (Infraestructuras y Tecnología), de Vértice 360° y de Naverggi (Navento y Berggi).

NEGOCIO TRADICIONAL

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

Los ingresos del Área de Infraestructuras ascienden a **146,9 millones de euros** en los tres primeros trimestres del 2008, y representan un incremento del **39,1%** sobre el mismo período del ejercicio anterior.

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



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 y se relance el fuerte plan de inversión de fibra hasta el hogar, tanto en España como en Suramérica.

La compañía ha profundizado en su apuesta estratégica por las energías renovables, apalancada en la integración de la compañía ELFER en 2007, que 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.

Con todo, la actividad contratada por esta unidad de negocio para los próximos años supera los 950 millones de euros.

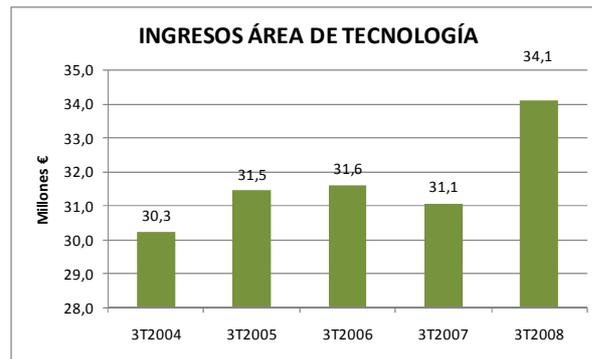
En los primeros nueve meses, la compañía ha sentado además las bases para desarrollar importantes proyectos en otras tecnologías renovables, tales como energía termosolar y eólica, tanto en España como en otros países.

En cuanto al área Internacional se ha mantenido la presencia en Oceanía 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.

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.

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

Tras la reestructuración operativa del año 2007, se ha dotado al Área de una renovada capacidad de comercialización, lo que se refleja en un importante crecimiento de la cartera contratada, con un importe contratado pendiente de ejecución al 30 de septiembre de 2008 superior en más de un 170% en comparación con el ejercicio anterior.



Fruto del éxito comercial en el tercer trimestre, éste área de negocio se ha reestructurado en unas nuevas unidades operativas y está elaborando un nuevo Plan de negocio para los próximos años que refleja un crecimiento muy superior al planificado hasta ahora. En él se confirma también el 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.

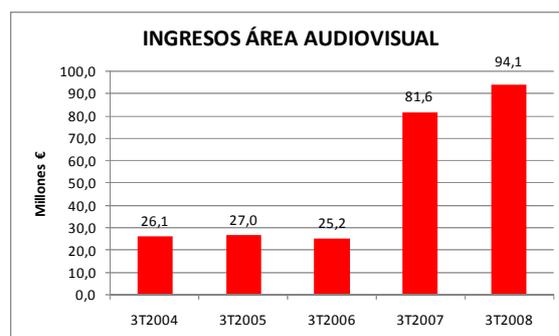
En el área internacional se ha crecido considerablemente la actividad en Argentina (por encima del 120%) y se están ejecutando los primeros grandes contratos en Chile. También se ha mantenido un fuerte ritmo de contratación en trabajos tecnológicos para la industria hotelera en el Caribe, y muy especialmente en Jamaica.

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°

La cifra de ingresos de Vértice 360° para los primeros nueve meses del ejercicio 2008 asciende a **94,1 millones de euros** que representa **un incremento del 15%** sobre el ejercicio anterior.

El EBITDA del grupo Vértice a septiembre 2008 fue de 22,6 millones de euros, que representa el 24% de la cifra de venta.



El área de servicios audiovisuales integra dos meses de la actividad de Apuntolapospo (compañía adquirida en junio 2008) y los resultados de la externalización de los medios técnicos de la televisión Canaria.

La cifra de ventas ha crecido en un 33% como consecuencia de las sinergias obtenidas por la incorporación de Notro Films al Grupo. A su vez, el EBITDA ha crecido en un 83%, como consecuencia de los incrementos de márgenes y la utilización más eficiencia de los recursos técnicos y humanos.

En el área de televisión, las cifras del 2008 comparadas con el proforma de haberse integrado Notro TV con fecha 1 de enero de 2007, muestra un incremento de la cifra de ventas del 21,5% y un EBITDA positivo de 1,2 millones de euros, frente a los 0,5 negativos correspondientes al mismo período del año anterior. Están recogidos en estas magnitudes los resultados de programas de entretenimiento que han estado en emisión en este período (La Noche Sundance, XQ?, Visto y Oído). Durante este tercer trimestre se ha trabajado en la producción de capítulos de varias series (La Familia Mata, Cuestión de Sexo y Doctor Mateo) que al 30 de septiembre no habían sido entregados a las cadenas.

En el área de cine, pese a la incorporación de nuevas compañías en el perímetro de consolidación, esta división está realizando una importante reestructuración y redefinición estratégica de sus actividades, lo que ha generado una disminución de sus principales magnitudes como consecuencia de una menor inversión en derechos y estrenos realizada por Manga Films.

El área de teatro, en la actualidad se están produciendo dos obras de teatro: "Grease" (estrenada en Madrid en octubre de 2008) y "Pérez, el ratoncito de tus sueños".

NAVERGGI

Unidad de Negocio NAVERGGI

En estos tres trimestres del 2008 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 desee.

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 periodo del año, se han cerrado importantes acuerdos, como los firmados con IVECO, para ser su solución de gestión de flotas y antirrobo, o el contrato marco con Telefónica Latinoamérica para comercializar soluciones integradas de localización GPS para el segmento de empresas en Latinoamérica.

Además, Navento sigue cerrando importantes acuerdos de distribución y venta a grandes empresas, tanto en España como fuera, por lo que el nº de usuarios se espera

crezca fuertemente en el cierre del año, 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.

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

El último éxito de Berggi 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.

Por otro lado, Berggi ha continuado su crecimiento muy centrada especialmente en el mercado de China, donde el partenariado con Sina.com continúa a buen ritmo con el lanzamiento de nuevos servicios en su plataforma. En China también ha firmado acuerdos con Sina.com y KU6 (el YouTube chino) para que Zipclip en particular, y Berggi en general sea su proveedor de servicio de descargas de contenidos.

Ha sido muy importante también el lanzamiento por Berggi del buscador semántico en el móvil, en acuerdo con Hakia.com. 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 Voterr, 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 y Atrinsic en USA.

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.