



José Luis Macho, presidente del grupo Avanzit. / Rafa Martín

Avanzit pacta canjear 24 millones de deuda por el 7% de su capital

DA ENTRADA A BANK OF AMERICA

J.Montalvo/E.Calatrava. Madrid El grupo tecnológico Avanzit ha conseguido un acuerdo para canjear su deuda concursal —de unos 24 millones de euros— por capital con sus acreedores, entre los que se encuentran Bank of America, hedge funds y algunas cajas de ahorros, según ha podido saber EXPANSIÓN en fuentes del sector. El precio acordado para ejercitar la conversión ronda los 0,85 euros por título de la empresa, que ha pasado a tener como primer accionista a la firma de capital riesgo Thesan, dirigida por José Luis Macho, ex consejero delegado de Campofrío.

De acuerdo con las mismas fuentes, la operación se hará efectiva en la próxima junta de accionistas del grupo, mediante una ampliación de capital por la que los acreedores

concursoales pasarán a ostentar cerca del 7% del capital de Avanzit, que podría incorporar algún otro inversor institucional a medio plazo.

Tras este acuerdo, que amplía las oportunidades de financiación de la compañía sensiblemente, la deuda neta baja a 43,6 millones de euros (1,3 veces su ebitda anual, aproximadamente). Avanzit cuenta además con un crédito fiscal aprovechable de 170 millones de euros.

Giro estratégico

El nuevo accionista de referencia de la compañía española de ingeniería, Thesan, quiere dar un giro estratégico al grupo elevando su perfil internacional y concentrándose en aquellos sectores con mayor generación de caja. Entre ellos, y además de las telecomunicaciones, donde es un fuerte proveedor de Telefónica, están las infraestructuras ferroviarias y las energías renovables, con un peso creciente en las cuentas. Similar criterio seguirá con sus participadas, Navento, que provee soluciones de localización de GPS, y Berggi, dedicada a los servicios de mensajería instantánea, a las que busca poner en valor a corto plazo.

Thesan pasará a controlar entre un 9% y un 13% de Avanzit tras su ampliación de capital en curso, y ostenta un 10% en la filial de cine y servicios audiovisuales de ésta, Vértice 360, tras invertir en ambas compañías 30 millones de euros. Thesan, que ultima la adquisición del grupo de talleres de mecánica rápida Aurgi, en situación concursal, tiene como primer inversor al banco japonés Nomura. La firma de capital riesgo tiene previsto permanecer en el capital de Avanzit y Vértice 360 entre tres y cinco años.

La Llave / Página 2

“La salida de la crisis pasa por invertir más en tecnología”

ENTREVISTA JUAN ANTONIO ZUFIRIA Nuevo presidente de IBM / El ejecutivo cree que la recesión es una oportunidad para cambiar la sociedad y crear los puestos del siglo XXI.

M.Prieto Madrid

Juan Antonio Zufiria, nuevo presidente de IBM España, Portugal, Grecia e Israel tras la marcha de Amparo Moraleda a Iberdrola, está convencido de que la crisis es una oportunidad histórica para crear un planeta más inteligente. “No estamos en un paréntesis del que saldremos para volver a vivir como antes. La tecnología brinda grandes posibilidades para cambiar el planeta y hay que aprovecharlas”, asegura.

Por eso, cree que el Gobierno español tiene que “dar un empujón” a la inversión en tecnología. “Se está poniendo mucho dinero en reactivar la economía. Lo crítico es saber dónde ponerlo. Si nos equivocamos, no avanzaremos hacia la sociedad del futuro”, opina Zufiria, que ya ha trasladado ese mensaje al Ejecutivo. “El Gobierno entiende la importancia de las inversiones en tecnología. Mi objetivo es empujar para que la inversión sea mayor y se haga más deprisa”, asegura, convencido de que es la oportunidad “de crear los puestos de trabajo del siglo XXI”.

El directivo cree que su responsabilidad es luchar para que España sea un país fértil y atraiga inversiones. “La deslocalización es una oportunidad para crear puestos de trabajo de calidad”, asegura. Con esas condiciones, afirma que intentará “traer cuantas más inversiones posibles de IBM a España”, siguiendo la estela de los ocho años de la era Moraleda, en la que se abrieron centros punteros en Salamanca, Extremadura o Barcelona.

Zufiria se siente motivado al asumir el cargo en un momento que supone un reto por la crisis y que le obliga a

“explorar nuevos caminos”, algo que casa con su “espíritu científico”, acorde con la formación (es doctor en Aeronáutica y Matemáticas Aplicadas) de un ejecutivo que empezó a trabajar en IBM en 1987 como investigador en Nueva York. Un amor por la ciencia que se pone de relieve en su conversación, llena de ejemplos prácticos de cómo la tecnología puede transformar desde el negocio de una eléctrica hasta la sanidad. Y un espíritu que quiere trasladar a su equipo, una “or-

* No se plantea cambios en el equipo, ni reducciones de plantilla.



Juan Antonio Zufiria, presidente de IBM en España, Portugal, Grecia e Israel. / Rafa Martín

Un discurso optimista

TRANSFORMACIÓN

“Esta crisis no es un paréntesis. La tecnología brinda grandes posibilidades para cambiar el planeta y hay que aprovecharlas”.

INVERSIONES

“La deslocalización es una oportunidad para crear puestos de trabajo de calidad”. “Intentaré traer cuantas más inversiones posibles de IBM a España”.

RESULTADOS

“Estamos en medio de una

ganización joven, dinámica y entusiasta”, en la que no piensa hacer cambios, y a quienes quiere “forzar a hacerse preguntas diferentes” para resolver los nuevos problemas de sus clientes.

Asegura que las empresas españolas son “muy receptivas” al mensaje de IBM. E insiste en que hay soluciones para que las compañías liberen presupuesto destinado a mantener su operativa, de forma que “puedan tener recursos para transformarse”.

En su opinión, el sector de tecnologías de la información “seguirá creciendo”, aunque a un ritmo menor. El ejecutivo

tormenta, pero nuestro barco se comporta mejor que otros porque estamos mejor preparados”.

COMPETIDORES

“Miramos con cautela lo que hace HP con EDS, pero nos sentimos confortables porque vamos por delante”.

PERSONAL

“La política de invertir los recursos en quienes más contribuyen en IBM ha chocado con los sindicatos, pero no va a cambiar”.

ta igual que la corporación, aunque apunta que ha crecido más que el resto de Europa.

El directivo asegura que no hay planes para acometer ninguna reestructuración de plantilla. Ante las críticas sindicales en la anterior etapa acerca de la gestión en recursos humanos, Zufiria incide en que la política de IBM es la de “invertir los recursos en las personas que más contribuyen. Eso siempre ha chocado con la visión de los sindicatos, y no va a cambiar”.

Competidores

Experto en servicios (ha sido director general de este negocio en IBM, que supone el 55% de los ingresos y el 80% de los profesionales) mira con “cautela” a la nueva HP tras comprar EDS, aunque se siente “confortable” porque cree que IBM “va por delante” y sabe por experiencia que la integración no es un camino fácil. Además de los servicios, apunta al software como uno de las fortalezas de IBM, que ha adquirido unas sesenta compañías en los últimos años. “Seguimos monitorizando el mercado en busca de oportunidades”, asegura.

Expansion.com

Siga la evolución de la compañía en www.expansion.com