

Aventia negocia más adquisiciones para seguir creciendo

ROSA SALVADOR
Barcelona

La consultora de sistemas de información Aventia, con sede en Sant Just Desvern, intensificará su estrategia de compra de empresas para seguir creciendo en un momento en que la crisis ha frenado el gasto de las empresas en tecnología. La

firma propiedad de Josep Amores y Oriol Sanz, que cerró recientemente la compra de Doxa Consulting, negocia ahora la adquisición de empresas especializadas en la implantación de programas ERP (sistemas de planificación de recursos). Su propósito, explica su consejero delegado, Josep Amores, es convertirse en un proveedor global de servicios informáticos para empresas medianas, (que tengan más de 100 millones de facturación) a las que ofrece el *outsourcing* completo de su informática, y en un proveedor especializado para empresas grandes.

Aventia facturó 25 millones de euros en el 2008, sin crecer por primera vez en los últimos años. Para el 2009 prevé alcanzar los 30 millones de ventas de los que tres millones pro-

venirán de la integración de Doxa Consulting. Aventia ha apoyado tradicionalmente su crecimiento en la compra de empresas: en el 2005 integró la madrileña Renacimiento y anteriormente WorldNet Consulting y Loyal Systems.

Según Oriol Sanz, director general de la firma, con Doxa el grupo entra en la consulto-



JORDI BELVER / ARCHIVO

Josep Amores, consejero delegado

ría estratégica: parte de su actividad es prescribir soluciones tecnológicas a sus clientes, que las restantes divisiones de Aventia podrán cubrir. Doxa, que tiene como socio y director general a Josep Grau, se mantendrá como firma independiente dentro de Aventia, y reforzará áreas de negocio en las que ya es líder, como los medios de comunicación.●