

Resultados 1^{er} Trimestre 2008



A partir del sol ... producimos energía eléctrica por
vía termoelectrónica y fotovoltaica



A partir de las tecnologías de la información ...
gestionamos los procesos operativos y empresariales
de forma segura y eficiente



A partir de biomasa ... producimos biocarburantes
ecológicos y alimento animal



A partir de la ingeniería ... construimos y operamos centrales
eléctricas convencionales y renovables, sistemas de
transmisión eléctrica e infraestructuras industriales



A partir de los residuos ... producimos nuevos
materiales reciclándolos, y depuramos y desalamos agua



A partir del desarrollo de políticas sociales y culturales ...
contribuimos al progreso económico, la equidad social, y la
preservación del medio ambiente de las comunidades donde
Abengoa está presente



Su Interlocutor en Recursos y Soluciones Técnicas

Índice

1. Nuestro Compromiso
2. Descripción General de las Actividades
3. Detalles de la Cuenta de Resultados
4. Evolución de los Negocios. Principales Magnitudes
5. Principales Novedades por Grupos de Negocio
6. Hechos Relevantes y Otras Comunicaciones

Nuestro Compromiso



En Abengoa creemos que el mundo necesita **Soluciones** que permitan hacer nuestro desarrollo más sostenible. Los científicos nos dicen que el **Cambio Climático** es una realidad y desde Abengoa creemos que es el momento de buscar y poner en práctica soluciones.

Abengoa decidió hace más de diez años enfocar su crecimiento en la creación de nuevas tecnologías que contribuyan al **Desarrollo Sostenible**:

- Generando **Energía** a partir de recursos renovables.
- Reciclando **Residuos** Industriales y generando y gestionando **Agua**.
- Creando **Infraestructuras** que eviten nuevas inversiones en activos que generen emisiones.
- Creando **Sistemas de Información** que ayuden a gestionar más eficientemente las infraestructuras existentes.
- Creando **Nuevos Horizontes** de desarrollo e innovación.

Para ello invertimos en Investigación, Desarrollo e Innovación, **I+D+i**, expandimos de manera **Global** las tecnologías con mayor potencial y atraemos y desarrollamos el **Talento** necesario.

Asimismo, dedicamos a través de la **Fundación Focus-Abengoa** recursos humanos y económicos a promover políticas de acción social que contribuyen al progreso social y humano.

Haciendo esto creamos **Valor a Largo Plazo** para nuestros accionistas, contribuimos al crecimiento de las sociedades donde desarrollamos nuestras actividades y ayudamos a hacer del mundo un lugar mejor y más sostenible para las generaciones futuras.

Descripción General de las Actividades

2

En Abengoa creemos que el mundo actual no es sostenible. La ciencia ha llegado a conclusiones indubitadas: El cambio climático es una realidad. Ante este hecho, incuestionable, la sociedad del tercer milenio debe orientarse hacia un nuevo modelo de desarrollo económico, basado en el uso eficiente de los recursos naturales y, especialmente, de la energía, el agua y los residuos que generamos.

En Abengoa ya hace más de una década que adoptamos este cambio aplicando soluciones tecnológicas innovadoras. Nuestro objetivo es llegar a alcanzar posiciones relevantes en las áreas de mayor contribución al desarrollo sostenible:

- ◆ En **Energías Renovables** aspiramos a crear dos líderes globales: en la producción y comercialización de Bioetanol para el transporte y en Energía Solar para la producción de electricidad y venta de tecnologías asociadas.
- ◆ En **Agua** estamos creando un líder internacional en el mercado de desalación y transporte de agua.
- ◆ En **Gestión de Residuos** lideramos ciertos mercados de zinc, aluminio y servicios asociados.
- ◆ Estamos creando un líder internacional en **Tecnologías de la Información** de alto valor añadido para la gestión eficiente en los sectores de tráfico, transporte, energía y medio ambiente.

- ◆ En **Ingeniería y Construcción Industrial** lideramos los mercados de infraestructuras energéticas renovables, sistemas de transporte y electricidad.
- ◆ Creamos **nuevos horizontes de crecimiento** desarrollando negocios de alto potencial en otras energías renovables como el hidrógeno o la gestión de emisiones de gases de efecto invernadero.

Creemos que, ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras en estos mercados y alcanzar posiciones de liderazgo global en los mismos, nos permitirán crear valor a largo plazo. Ese es nuestro objetivo: maximizar el valor de la compañía generando crecimientos rentables mediante la innovación.

Una parte del camino ya está recorrido: 1) En la última década hemos aportado nuevas soluciones para hacer un mundo sostenible; 2) Tenemos negocios, con gran potencial de crecimiento, que son líderes tecnológicos y de mercado a escala internacional; y 3) Venimos obteniendo incrementos importantes y sostenidos en nuestras magnitudes básicas. Como ilustración, en el periodo 1996-2007, los ingresos de Abengoa han crecido a una tasa compuesta media del 17%, los flujos brutos de explotación al 21% y el beneficio por acción al 20%.

Gracias al esfuerzo de más de las 20.000 personas que componen Abengoa cerramos el año 2007 con 3.214 M€ de ingresos (+20,1%), 452 M€ de flujos brutos de explotación (+57,2%), y 120 M€ de beneficio neto (+20,0%). Pero, sobre todo, 2007 nos ha permitido consolidar una cartera de negocios centrada en el desarrollo sostenible con potencial de crecimiento rentable. Nuestro posicionamiento es óptimo para afrontar otra década de crecimiento tan elevado como el de la anterior y con oportunidades de creación de valor en todas nuestras actividades.

En los negocios que denominamos de horizonte uno (generadores de caja y rentabilidad a corto plazo) contamos con cuatro actividades que, en 2007,

alcanzaron, conjuntamente, 2.374 M€ de ingresos y 350 M€ de flujos de explotación.

1) **Ingeniería y Construcción Industrial**, donde somos el segundo mayor constructor internacional de activos eléctricos (informe ENR, diciembre 2007) y servimos a más de 1.700 clientes externos, e internos. El crecimiento rentable de este negocio está bien enfocado ya que, durante 2007, hemos conseguido importantes contratos que nos permiten cerrar el año con una cartera superior a 6.000 M€.

2) **Transmisión eléctrica**, donde somos uno de los principales propietarios y concesionarios de líneas con 4.500 km en Latinoamérica con una inversión de 1.400 M€. En los próximos años tendremos oportunidades de seguir creciendo, en distintos países, mediante nuevos contratos participando en la consolidación de este sector.

3) **Reciclaje de residuos industriales**. Estamos creando un líder internacional. Ya lo somos en Europa (zinc y aluminio) y en España y Portugal (gestión de residuos industriales en general). En 2007 se ha integrado la empresa BUS, adquirida a finales de 2006, en el negocio de reciclaje de zinc y se ha acordado la fusión con Alcasa en reciclaje de aluminio. Estas dos operaciones permiten crear valor desde el primer momento y construir, en Europa, negocios más eficientes. A partir de esta sólida base podremos beneficiarnos de oportunidades de consolidación y crecimiento en países que implantarán regulaciones más exigentes en los próximos años.

4) **Tecnologías de la Información**, con una posición internacional destacada en la provisión de sistemas y servicios de alto valor añadido para la gestión en los sectores de energía, tráfico, transporte y medio ambiente. En 2007 hemos integrado dos adquisiciones de empresas de tráfico y transporte en EEUU y adquirido la mayoría de Matchmind en España. En los próximos años esperamos un crecimiento orgánico derivado de las necesidades de nuestros clientes de sistemas y servicios de alto valor añadido. Seguiremos completando

nuestra base tecnológica y geográfica, mediante adquisiciones, cuando permitan crear valor.

En los negocios que denominamos de horizonte dos (crecimientos rentables en los próximos años) contamos con dos actividades:

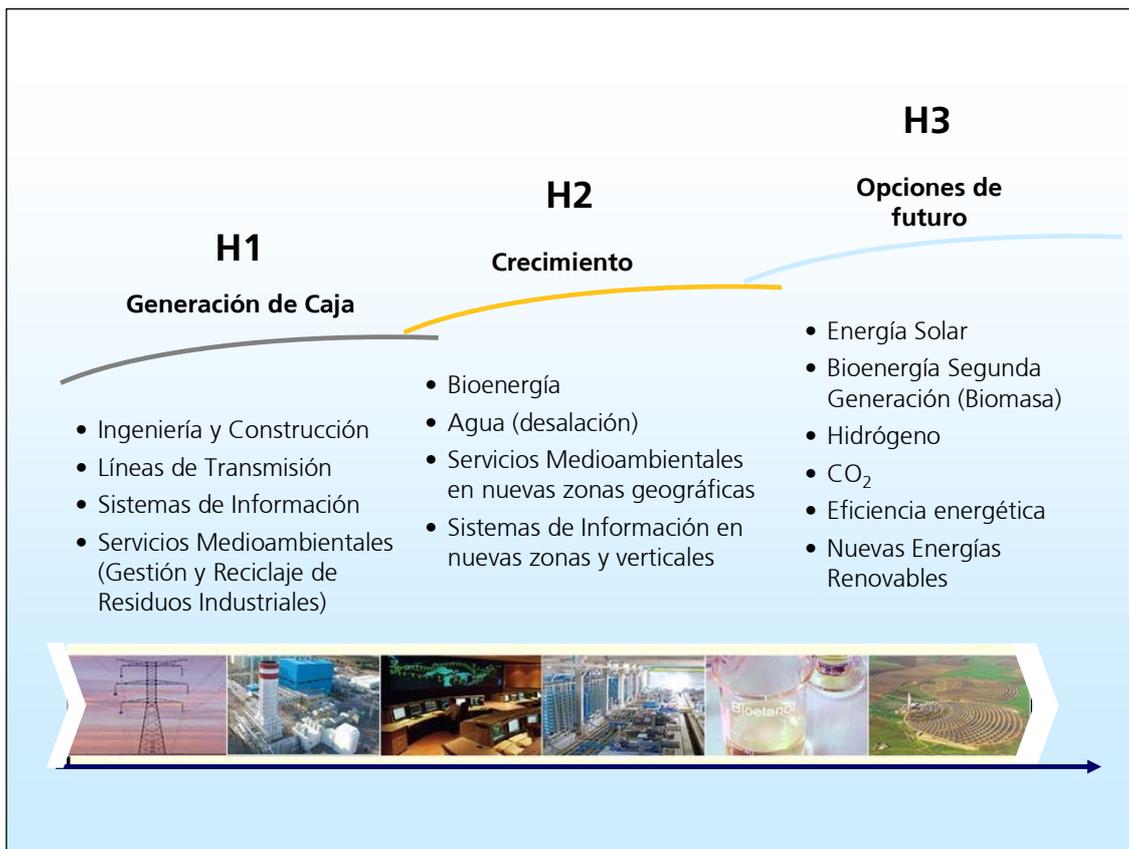
1) **Bioenergía**, con una posición internacional destacada en producción y comercialización de bioetanol y el único productor presente en los tres mercados principales (EEUU, Brasil y Europa). Este mercado viene creciendo al 25% anual y deberá seguir haciéndolo a ritmos similares en un contexto de petróleo caro y de apoyo de las administraciones a los biocombustibles, en la mayor parte de los países. De hecho, en 2007, EEUU ha aprobado un «Energy Bill» que prevé multiplicar por cinco el mercado en los próximos quince años, mientras varios países europeos han aprobado legislaciones para cumplir los objetivos de crecimiento planteados. En este contexto, nuestra estrategia consiste en ocupar posiciones en los principales mercados, en lugares óptimos, desde un punto de vista logístico, para aumentar la penetración comercial y prepararnos para la segunda generación de bioetanol, que llevamos varios años desarrollando en plantas piloto.

En 2007 se ha puesto en marcha la nueva planta de Nebraska así como, parcialmente, la de Lacq (Francia) e iniciado la construcción de tres nuevas plantas en EEUU y Holanda. Asimismo hemos entrado en Brasil con la adquisición de Dedini y ganado un concurso para construir, con el apoyo del Departamento de Energía de los EEUU, la primera planta comercial de segunda generación. En los próximos años esperamos un incremento en ingresos y rentabilidad, a pesar de la volatilidad en resultados característica de los biocombustibles de primera generación. Pero este esfuerzo inversor nos permitirá encarar la producción de la segunda generación de bioetanol celulósico como líder internacional en cuanto a eficiencia operativa y presencia comercial y logística. Esto, unido a la tecnología de segunda generación que estamos desarrollando, nos posicionará con grandes ventajas competitivas en ese mercado de alto crecimiento.

2) **Agua**, donde somos una de las cinco mayores empresas del mundo en construcción y propiedad de activos o concesiones en desalación. Un mercado que viene creciendo en torno al 10% anual. Somos el líder en infraestructuras en España. En 2007 se ha comenzado la construcción de dos grandes plantas desaladoras en Argelia y una en India. Tenemos un proyecto, que iniciaremos próximamente, en China. En los próximos años esperamos obtener nuevos contratos en distintos países, fruto de nuestros esfuerzos comerciales.

En los negocios de horizonte tres (generadores del futuro crecimiento) hemos sembrado nuevas actividades en varios mercados de alto potencial. Algunas de ellas deben convertirse en los negocios futuros de horizonte dos y de horizonte uno:

- ◆ **Solar**, donde somos uno de los pioneros a escala internacional en grandes plantas solares conectadas a red. Durante 2007 se ha puesto en marcha la primera torre termosolar comercial del mundo. A finales de 2007 tenemos en construcción un total de 170 MW solares en España, Argelia y Marruecos. En los próximos años esperamos un crecimiento elevado dada la actual cartera de proyectos en promoción.
- ◆ **Hidrógeno**, donde hemos construido una de las empresas pioneras en investigación dedicada exclusivamente a las tecnologías del hidrógeno como vector energético de futuro.
- ◆ **Gestión de emisiones**, donde contamos con una empresa centrada en la gestión de derechos de emisión y el desarrollo de proyectos de mecanismo de desarrollo limpio y donde, además, trabajamos en proyectos pioneros sobre captura y secuestro de CO₂ y eficiencia energética.



Para alcanzar estos objetivos hemos reforzado durante 2007 las capacidades que nos permiten abordar un crecimiento rentable global en mercados con un componente tecnológico importante. Durante los próximos años será clave seguir reforzando nuestras capacidades en estas áreas críticas para nuestro desarrollo:

- ◆ **I+D+i**, donde invertimos en 2007 55 M€ y contamos con 460 profesionales que trabajan con centros de investigación y universidades de distintos países.
- ◆ **Internacionalización**. En 2007 tenemos un 62% de nuestro negocio y un 56% de nuestras personas fuera de España, con fuerte presencia en mercados como EEUU y Europa y en economías con gran potencial como Brasil, China e India.

- ◆ **Financiación** donde, durante 2007, hemos suscrito financiación corporativa adicional por 859 M€ en condiciones ventajosas y cerrado financiaciones de proyecto sin recurso por un total de casi 1.200 M€. Esto nos permite afrontar, desde una posición privilegiada, el escenario actual de mayor incertidumbre.
- ◆ **Control de riesgos** donde, durante 2007, se ha continuado desarrollando los equipos y herramientas que nos permiten identificar y gestionar los riesgos financieros y operativos de nuestros negocios. Como ejemplo, Abengoa ha realizado este año una auditoría SOX siguiendo los criterios de los mercados financieros más estrictos.
- ◆ **Sistemas de información y gestión** donde, durante 2007, han quedado implantados varios sistemas de gestión móviles que hacen más ágil la toma de decisiones y la gestión y control de los negocios en un contexto internacional.
- ◆ **Atracción, Desarrollo y Retención del talento.** En 2007 se han incorporado 1.700 personas, impartido más de 660 mil horas de formación e impulsado nuestro programa de potenciales directivos.
- ◆ **Responsabilidad social, transparencia y comunicación.** En 2007 hemos continuado esforzándonos, en el fomento de la cultura, desde la **Fundación Focus Abengoa**, con acciones como la compra del cuadro de Velázquez «Santa Rufina», la implantación de políticas sociales y el fomento del conocimiento sobre las soluciones para un desarrollo sostenible. Desde principios de 2008, contamos con una nueva página web que aumenta el grado de transparencia de la compañía.

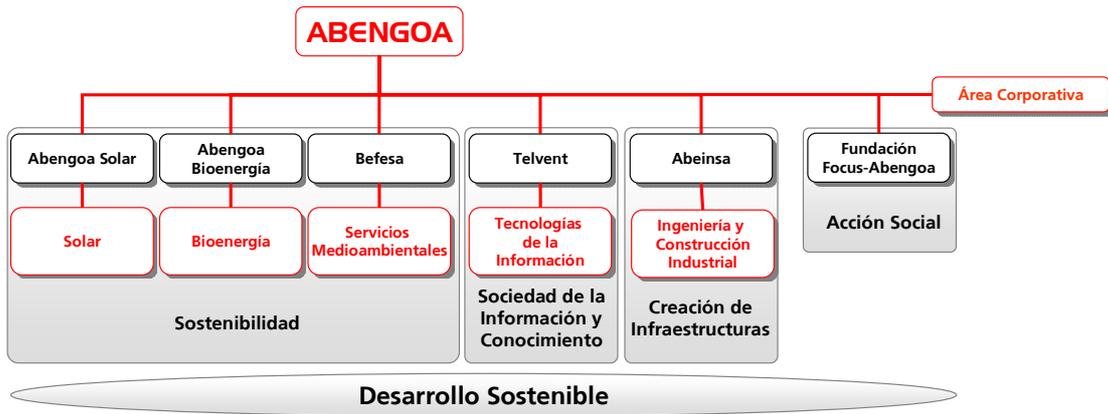
En definitiva, 2007, ha servido para reforzar la posición en todas nuestras actividades, mejorar nuestras magnitudes y prepararnos para un crecimiento rentable. Una parte importante son negocios estables con una elevada generación de caja, en otros ocupamos posiciones de liderazgo en mercados de elevado crecimiento y, algunos, son de gran potencial. Gracias a ese posicionamiento, conseguido en los últimos años, uno de los principales retos continuará siendo elegir entre las oportunidades de crecimiento que se nos presentan y asignar nuestros recursos a las actividades con mayor potencial de creación de valor.

Obviamente, en nuestro camino nos enfrentaremos a retos y riesgos. En algunos de nuestros mercados las regulaciones se endurecerán, las condiciones financieras serán menos favorables, los detractores de la innovación seguirán expresando opiniones basadas en datos erróneos sobre las energías renovables. Sin embargo, la demanda de soluciones innovadoras para asegurar un desarrollo sostenible, seguirá creciendo y nuestra presencia en distintas actividades nos protegerá. Si somos capaces de innovar y gestionar, como lo venimos haciendo, crearemos valor para nuestros accionistas contribuyendo a cuidar el mundo que legaremos a las generaciones futuras.

Organización Actual

Abengoa es una empresa tecnológica que aplica soluciones innovadoras para el desarrollo sostenible en los sectores de infraestructuras, medio ambiente y energía aportando valor a largo plazo a nuestros accionistas desde una gestión caracterizada por el fomento del espíritu emprendedor, la responsabilidad social y la transparencia y el rigor en la gestión.

Estamos presentes en más de 70 países en los que operamos con nuestros cinco Grupos de Negocio: Solar, Bioenergía, Servicios Medioambientales, Tecnologías de la Información e Ingeniería y Construcción Industrial.



Nuestro Modelo de Gestión

El crecimiento de Abengoa se fundamenta en cinco ejes estratégicos:

- ◆ Creación de nuevos negocios que ayuden a combatir el cambio climático y contribuyan a un desarrollo sostenible.
- ◆ Mantenimiento de un equipo humano altamente competitivo.
- ◆ Estrategia permanente de creación de valor mediante la generación de nuevas opciones, definiendo los negocios actuales y futuros según un procedimiento estructurado.
- ◆ Diversificación geográfica en aquellos mercados con mayor potencial.
- ◆ Gran esfuerzo inversor en actividades de investigación, desarrollo e innovación.

Estos ejes están soportados por un modelo de gestión que se caracteriza por tres elementos:

- ◆ Responsabilidad social corporativa

- ◆ Transparencia y rigor en la gestión
- ◆ Fomento del espíritu emprendedor



Detalles de la Cuenta de Resultados

3

Las Ventas consolidadas a 31 de marzo de 2008 alcanzan 876,2 M€, lo que significa un incremento del 28,4% respecto al primer trimestre de 2007. Los Flujos Brutos de Efectivo de Actividades de Explotación crecen un 138,8%, destacando la buena evolución de Servicios Medioambientales, con un incremento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 168,5%.

El Beneficio atribuible a la sociedad dominante en el primer trimestre de 2008 creció un 54,7% respecto a la cifra alcanzada en el mismo periodo de 2007, ascendiendo a 35,0 M€.

M€	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas	876,2	682,4	28,4%
Flujos Brutos	182,8	76,6	138,8%
% Flujos Brutos / ventas	20,9%	11,2%	
BAI	55,9	34,4	62,8%
BDI atrib. soc. dominante	35,0	22,6	54,7%

Para comparar de forma homogénea el BDI del primer trimestre de 2008 es necesario aislar el impacto de la venta de los terrenos de Befesa Desulfuración en Baracaldo y los cambios en el perímetro de consolidación, con lo que obtendríamos un BDI de 29,8 M€ (un 31,9% superior al del mismo periodo del ejercicio anterior).

◆ Principales Magnitudes por Grupos de Negocio

Ventas (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)	% 2008	% 2007
Solar	6,8	0,6	1022,3	0,8	0,1
Bioenergía	217,5	140,8	54,4	24,8	20,6
Servicios Medioambientales	213,5	194,3	9,9	24,4	28,5
Tecnologías de la Información	135,7	112,0	21,1	15,5	16,4
Ingeniería y Construcción Industrial ⁽¹⁾	394,7	234,6	68,2	45,0	34,4
Eliminaciones ⁽²⁾	(91,9)			(10,5)	
Total	876,2	682,4	28,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Incluye la actividad corporativa y ajustes de consolidación

⁽²⁾ Eliminaciones en Ingeniería y C. I. por trabajos internos de proyectos no concesionales

Flujos Brutos (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)	% 2008	% 2007
Solar	8,0	-1,1	-831,7	4,4	-1,4
Bioenergía	29,1	13,4	116,3	15,9	17,6
Servicios Medioambientales	70,8	26,4	168,5	38,7	34,4
Tecnologías de la Información	13,2	9,9	34,1	7,2	12,9
Ingeniería y Construcción Industrial ^(*)	61,7	28,0	120,7	33,8	36,5
Total	182,8	76,6	138,8	100,0	100,0

^(*) Incluye la actividad corporativa y ajustes de consolidación

Flujos Brutos / Ventas	1T 2008	1T 2007
Solar	118,3%	-181,4%
Bioenergía	13,4%	9,5%
Servicios Medioambientales	33,1%	13,6%
Tecnologías de la Información	9,8%	8,8%
Ingeniería y Construcción Industrial	15,6%	11,9%
Total	20,9%	11,2%

◆ **Importe Neto de la Cifra de Negocio-Ventas**

Ventas (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Solar	6,8	0,6	1022,3
Bioenergía	217,5	140,8	54,4
Servicios Medioambientales	213,5	194,3	9,9
Tecnologías de la Información	135,7	112,0	21,1
Ingeniería y Construcción Industrial ⁽¹⁾	394,7	234,6	68,2
Eliminaciones ⁽²⁾	(91,9)		
Total	876,2	682,4	28,4

⁽¹⁾ Incluye la actividad corporativa y ajustes de consolidación

⁽²⁾ Eliminaciones en Ing. y C. I. por trabajos internos de proyectos no concesionales

Las Ventas consolidadas de Abengoa a 31 de marzo de 2008 alcanzan la cifra de 876,2 M€, lo que representa un incremento del 28,4% sobre el mismo periodo del año anterior. Todas las áreas de negocio de Abengoa han incrementado sus ventas durante este primer trimestre del año.

El Grupo de Negocio Solar ha obtenido unas ventas de 6,8 M€ en el primer trimestre de 2008, frente a los 0,6 M€ registrados en 2007. Bioenergía obtiene unas ventas de 217,5 M€, con un incremento del 54,4% frente a los 140,8 M€ registrados en 2007. Servicios Medioambientales alcanza unas ventas de 213,5 M€ durante el periodo, frente a los 194,3 M€ del mismo periodo del año anterior, registrando un incremento del 9,9%. Tecnologías de la Información obtiene unas ventas de 135,7 M€, frente a los 112,0 M€ de 2007 (21,1% de incremento). Por último, Ingeniería y Construcción Industrial logra unas ventas de 394,7 M€, un 68,2% más frente a los 234,6 M€ de 2007.

◆ Flujos Brutos de Efectivo de Actividades de Explotación

Flujos Brutos (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Solar	8,0	-1,1	-831,7
Bioenergía	29,1	13,4	116,3
Servicios Medioambientales	70,8	26,4	168,5
Tecnologías de la Información	13,2	9,9	34,1
Ingeniería y Construcción Industrial ^(*)	61,7	28,0	120,7
Total	182,8	76,6	138,8

^(*) Incluye la actividad corporativa y ajustes de consolidación

La cifra de Flujos de Explotación alcanza, a 31 de marzo de 2008, los 182,8 M€, lo que supone un incremento respecto al mismo periodo del año anterior del 138,8%.

El Grupo de Negocio Solar obtiene en el primer trimestre de 2008 unos Flujos de Explotación de 8,0 M€. Bioenergía alcanza unos Flujos de Explotación de 29,1 M€ en 2008, con un incremento del 116,3% frente a los 13,4 M€ registrados en 2007. Servicios Medioambientales alcanza unos Flujos de Explotación de 70,8 M€, frente a los 26,4 M€ del año anterior, registrando un incremento del 168,5% (17% si excluimos el efecto de la venta de los terrenos de Befesa Desulfuración en Baracaldo). Tecnologías de la Información obtiene unos Flujos de Explotación de 13,2 M€, frente a los 9,9 M€ de 2007 (34,1% de incremento). Finalmente, Ingeniería y Construcción Industrial logra unos Flujos de Explotación de 61,7 M€, un 120,7% más frente a los 28,0 M€ de 2007.

◆ Impuestos

M€	1T 2008	1T 2007	Var (%)
BAI	55,9	34,4	62,8
Impuesto de Sociedades	(14,6)	(8,1)	78,8
Socios Externos	(6,4)	(3,6)	76,9
BDI	35,0	22,6	54,7
Tasa Impositiva	26,1%	23,7%	

El resultado antes de impuestos en el primer trimestre de 2008 ha sido de 55,9 M€ y representa un incremento del 62,8% respecto a los 34,4 M€ en el mismo periodo del año anterior.

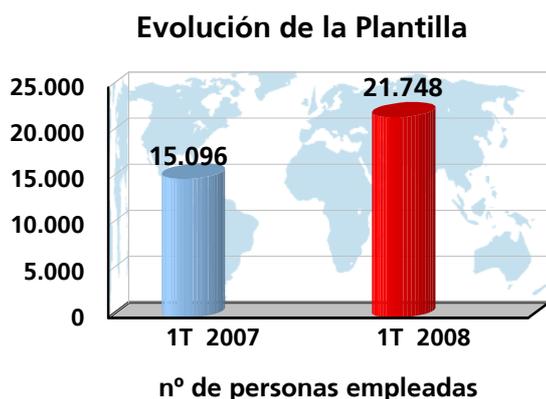
El gasto por Impuesto de Sociedades ha ascendido a 14,6 M€. Así, la tasa impositiva se sitúa, para el primer trimestre del ejercicio, en el 26,1%.

◆ **Beneficio Después de Impuestos Atribuible a la Sociedad Dominante (Resultado Neto)**

	1T 2008	1T 2007	Var (%)
BDI atrib. soc. dominante	35,0	22,6	54,7
% BDI / Ventas	4,0%	3,3%	

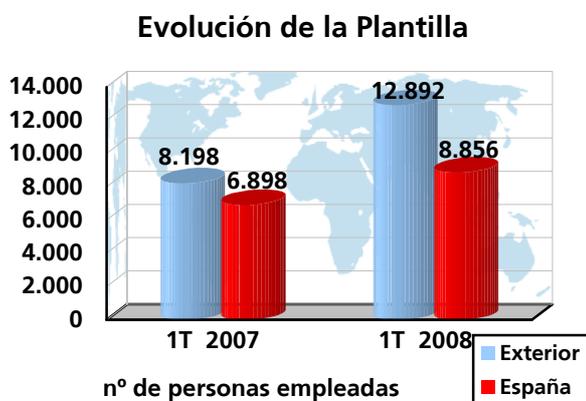
El resultado después de impuestos atribuible a la sociedad dominante ha sido de 35,0 M€, lo que supone un incremento del 54,7% respecto a los 22,6 M€ del ejercicio anterior.

◆ **Evolución de la plantilla media**



En el primer trimestre de 2008, la plantilla media de Abengoa se ha incrementado en 6.652 personas con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

◆ **Procedencia de la Plantilla**



El incremento de la plantilla se debe fundamentalmente al aumento de la plantilla en el exterior, causado tanto por la adquisición de Dedini Agro (hoy Abengoa Bioenergy Brasil) como por el mayor volumen de proyectos en Iberoamérica.

Evolución de los Negocios. Principales Magnitudes

4

4.1 Solar

El Grupo de Negocio Solar ha alcanzado los siguientes resultados en el primer trimestre de 2008:

Solar (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	6,8	0,6	1022,3%
Ebitda	1,1	-1,1	n.a.
Ebitda / Ventas	16,2%	-181,4%	
Flujos Brutos de Explotación	8,0	-1,1	n.a.

Las Ventas del Grupo de Negocio Solar en el primer trimestre del ejercicio 2008, corresponden a:

- ◆ Producidas por la puesta en red de energía solar, por importe de 1,5 M€, proveniente de las ventas de la planta termosolar de 11 MW y de la planta fotovoltaica de 1,2 MW que se encuentran dentro de la Plataforma Solar Solúcar en Sanlúcar la Mayor (Sevilla), así como 1 MW de las plantas Copero ubicadas también en la provincia de Sevilla.
- ◆ Producidas por la venta de tecnología solar por 6,3 M€, provenientes fundamentalmente de sistemas industriales para la generación de calor con diversas aplicaciones como climatización, agua o procesos industriales así como componentes para plantas solares.
- ◆ Producidas por las promociones solares que está desarrollando el Grupo de Negocio como desarrollo de su actividad, por importe de 10,3 M€.

A nivel agregado, en el análisis de los flujos brutos de explotación generados por el Grupo de Negocio Solar, destacamos que los mismos están afectados por las inversiones que se vienen realizando en el desarrollo de nuevos negocios, en la promoción de nuevas plantas y en investigación, desarrollo e innovación.

Estas inversiones nos permitirán una generación de mayores flujos brutos en el futuro, tanto a partir de la plataforma solar actualmente en construcción, como en el desarrollo de futuras plataformas termosolares y fotovoltaicas, en España y en el exterior.

En este sentido cabe destacar el avance logrado en actividades de promoción termosolar:

- ◆ España: 270 MW en fases avanzadas de promoción en España así como 131 MW en operación o construcción.
- ◆ EEUU: 280 MW en promoción tras el acuerdo alcanzado con Arizona Public Service (APS), condicionado a la extensión de la desgravación fiscal existente actualmente en EEUU (ITC).

Cifras en MW	Operación	Construcción	Promoción	Total
España	11	120	270	401
EEUU	0	0	280	280
Resto del mundo	0	150	0	150

En fotovoltaica contamos con 11,6 MW en operación y construcción, así como un conjunto de proyectos en promoción pendientes de un nuevo marco regulatorio.

Cifras en MW	Operación	Construcción	Promoción	Total
España	2,2	9,4	Pte.	11,6

En cuanto a la actividad de I+D Abengoa Solar cuenta con 60 personas dedicadas en exclusiva a tareas de investigación y desarrollo y con un programa de inversión muy ambicioso.

Cifras en M€	Acum. 2006	2007	2008
Inversión en I+D	49,2	12,9	4,7

Desde 2005 Abengoa Solar ha invertido 66,8 M€ en I+D en los que se incluyen proyectos en Europa y EEUU en colaboración con las instituciones y universidades líderes en energía solar.

4.2 Bioenergía

Las Ventas del Grupo de Negocio Bioenergía en el primer trimestre de 2008 han sido de 217,5 M€ frente a los 140,8 M€ del 2007, produciéndose por tanto un incremento del 54,4%. Este incremento ha sido fundamentalmente debido a la incorporación de Abengoa Bioenergía Brasil (antes Dedini Agro), al mayor volumen de etanol vendido en el mercado de EEUU por la entrada en producción de la planta de Ravenna (NE), y a los superiores precios de venta del etanol en Europa y EEUU.

El Ebitda experimenta un aumento del 31,0% respecto al ejercicio anterior, pasando de 13,4 M€ en 2007 a los 17,6 M€ actuales. El incremento se obtiene básicamente por la consolidación de resultados de Brasil, y el neto entre un mejor comportamiento de los precios de etanol y el incremento en los costes operativos sufridos como consecuencia de la subida del precio del grano en Europa y EEUU.

El margen Ebitda sobre Ventas se mantiene en el negocio operativo en niveles similares a los del ejercicio precedente (10%), una vez aislados el efecto del mayor negocio por trading y los gastos asociados a nuestra apuesta por la innovación tecnológica y el desarrollo orgánico de nueva capacidad de producción.

Bioenergía (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	217,5	140,8	54,4%
Ebitda	17,6	13,4	31,0%
Ebitda / Ventas	8,1%	9,5%	
Flujos Brutos de Explotación	29,1	13,4	116,3%

El volumen de ventas de etanol acumulado en marzo de 2008 ha sido de 92,5 Ml en Europa y 48,4 Mgal en EEUU. En el mismo periodo de 2007, se vendieron 92,5 Ml en Europa y 26,5 Mgal en EEUU. El incremento en EEUU se debe fundamentalmente a la incorporación de la planta de Ravenna, que en el primer trimestre de 2007 se encontraba en construcción.

En 2008 el precio del etanol en Europa ha experimentado un aumento con respecto a los precios del ejercicio 2007, obteniéndose unos precios CIF medios acumulados a la fecha de 0,629 €/litro (frente a los 0,612 €/litro en 2007). En EEUU, el precio ha resultado igualmente superior, 2,40 USD/Gallon frente a 1,92 USD/Gallon del 2007. En este periodo, el precio del grano en Europa se ha mantenido en parámetros superiores a los del ejercicio anterior, 233,2 €/Tm (frente a 158,8 €/Tm en 2007) al igual que en EEUU donde se ha obtenido un precio medio de 4,90 USD/Bu, frente a los 2,90 USD/Bu del 2007. Adicionalmente, cabe destacar el efecto del aumento en los precios del gas natural en Europa, desde 20,4 Eur/Mwh en 2007 a 22,0 Eur/Mwh en 2008 y la disminución de estos precios en EEUU desde 9,71 USD/mmbtu en 2007 a 8,60 USD/mmbtu.

4.3 Servicios Medioambientales

Servicios Medioambientales (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	213,5	194,3	9,9%
Flujos Brutos de Explotación	70,8	26,4	168,5%
Flujos Explot. / Ventas	33,1%	13,6%	

En el primer trimestre de 2008 las Ventas del Grupo de Negocio Servicios Medioambientales han experimentado un crecimiento con respecto al ejercicio anterior de 19,2 M€, lo que supone un incremento del 9,9%. Esta mejora es consecuencia del incremento del volumen de residuos tratados en todas las áreas del Grupo, especialmente en la unidad de Reciclaje de Residuos de Acero y Galvanización y en la de Reciclaje de Residuos de Aluminio.

Con respecto a los Flujos de Explotación, se ha producido un incremento respecto al primer trimestre de 2007 de 44,4 M€, suponiendo una mejora del 168,5% respecto al ejercicio anterior. Sin tener en cuenta la venta de los terrenos de Befesa Desulfuración en Baracaldo, el crecimiento de los Flujos de Explotación respecto al primer trimestre del ejercicio anterior sería del 17%. El ratio F. Explot. / Ventas sin tener en cuenta la venta de los terrenos mencionados, asciende al 14,4% (13,6% en el mismo periodo del ejercicio anterior).

4.4 Tecnologías de la Información

Tecnologías de la Información (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	135,7	112,0	21,1%
Flujos Brutos de Explotación	13,2	9,9	34,1%
Flujos Explot. / Ventas	9,8%	8,8%	

Durante el primer trimestre del ejercicio 2008 las Ventas del Grupo de Negocio Tecnologías de la Información aumentaron respecto al ejercicio anterior un 21,1%, alcanzando una cifra de 135,7 M€. Los Flujos Brutos de Explotación también se han visto incrementados en relación al ejercicio anterior en un 34,1%, pasando de 9,9 M€ en 2007 a 13,2 M€ en 2008.

El crecimiento se ha debido principalmente a la contribución de las adquisiciones que se han consolidado durante el periodo (Caseta y Matchmind). Ambas han venido a reforzar nuestra oferta de soluciones y servicios de forma global, contribuyendo de forma positiva a la cuenta de resultados de Telvent

Por segmentos destaca:

- **Transporte**, supone un 32% de nuestra actividad en el ejercicio. Los ingresos crecieron un 13% debido principalmente al incremento en la actividad en Iberoamérica, en particular Brasil y China.
- **Administraciones Públicas** ha incrementado las ventas en un 34%. Destaca la aportación del proyecto DNI digital.
- **Global Services** ha alcanzado una cifra de ventas de 30 M€, principalmente gracias a la consolidación de Matchmind.

4.5 Ingeniería y Construcción Industrial

Ingeniería y Construcción Industrial (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	394,7	234,6	68,2%
Flujos Brutos de Explotación	61,7	28,0	120,7%
Flujos Explot. / Ventas	15,6%	11,9%	

Las Ventas de Ingeniería y Construcción Industrial en el primer trimestre de 2008 aumentaron respecto al ejercicio anterior en un 68,2%, alcanzando una cifra de 394,7 M€. Los Flujos de Explotación también se han visto incrementados en relación al ejercicio anterior en 33,7 M€, pasando de 28,0 M€ en 2007 a 61,7 M€ en 2008.

En la positiva evolución del Grupo de Negocio destacan las aportaciones de las construcciones de plantas de biocombustibles (Francia, Róterdam, Indiana e Illinois) y termosolares (PS 20, Solnova 1, Solnova 3 y las plantas híbridas de Argelia y Marruecos), la construcción de líneas de transmisión en Brasil (ATE III-VII) y las nuevas concesiones de hospitales y edificios administrativos de Inabensa.

La aportación del negocio concesional de Líneas de Transmisión se refleja en el siguiente cuadro:

Líneas de Transmisión (M€)	1T 2008	1T 2007	Var (%)
Ventas Consolidadas	27,8	22,5	23,6%
Flujos Brutos de Explotación	23,9	19,5	22,3%
Flujos Explot. / Ventas	85,7%	86,6%	

5

Principales Novedades por Grupos de Negocio



En Abengoa Solar desarrollamos y aplicamos tecnologías para la generación de energía eléctrica a partir del sol, para lo cual promocionamos, construimos y operamos plantas termosolares y fotovoltaicas, y desarrollamos y comercializamos las tecnologías necesarias para ello (I+D+i).



A partir del sol... producimos energía eléctrica por vía termoeléctrica y fotovoltaica



Los acontecimientos más importantes en el Grupo de Negocio Solar durante el primer trimestre de 2008, fueron los siguientes:

◆ **Termosolar**

España

Abengoa Solar continúa la construcción de 120 MW en la Plataforma Solar Solúcar, en la que están previstos 300 MW de potencia que estarán en operación en 2013 con un amplio abanico de tecnologías solares, y desde la que se producirá energía suficiente para abastecer el consumo de 180.000 hogares, tantos como los de la ciudad de Sevilla. El proyecto supone una inversión de 1.200 M€.

Esta plataforma es el reflejo de la apuesta de Abengoa por la energía del futuro, el respeto al medio ambiente, los recursos naturales y la lucha contra el cambio climático: con este proyecto se evitará la emisión de más de 600.000 t de CO₂ anuales a la atmósfera.

El pasado mes de enero se firmó la financiación Solnova 3, planta con una potencia con tecnología CCP, compuesta por aproximadamente 300.000 m² de espejos en una superficie total de unas 115 hectáreas. Su tecnología consiste en concentrar la radiación solar sobre un tubo absorbedor de calor por el interior del cual circula un fluido que alcanza altas temperaturas. Este fluido produce vapor que es enviado a un turbogenerador donde se expande con objeto de producir energía.

Por otro lado, la generación de energía eléctrica en la PS10, primera central de energía solar termoeléctrica de tecnología de torre construida en el mundo para operar de forma comercial, ha alcanzado un ritmo de producción que supera la previsión anual a la fecha.

Finalmente, en el mes de febrero el Presidente del Gobierno de España, José Luis Rodríguez Zapatero, visitó las instalaciones de la Plataforma Solúcar donde junto con el Presidente de la Junta de Andalucía, Manuel Chaves, elogió la actividad de Abengoa y calificó a la compañía como «una empresa internacional líder», asimismo, afirmó que «con proyectos como la Plataforma Solúcar nos encontramos en primera línea de la siguiente revolución industrial económica, que consiste en el tránsito de la dependencia de los combustibles fósiles a las energías renovables».

EEUU

Abengoa Solar firmó en el mes de febrero con Arizona Public Service (APS), la mayor eléctrica de Arizona, un contrato que le permitirá construir y operar la que será la mayor planta solar eléctrica en el mundo. La planta se ubicará a 100 km al sur de Phoenix y su puesta en servicio se estima para 2011.

Solana, así se denominará la central, tendrá una potencia de 280 MW que permitirán suministrar electricidad a 70.000 hogares y evitará 400.000 t de CO₂ anuales. Solana utilizará tecnología de colectores cilindro-parabólicos desarrollada por Abengoa Solar y ocupará una superficie aproximada de ochocientas hectáreas.

Durante su construcción se crearán 1.500 nuevos puestos de trabajo así como 85 puestos cualificados durante la explotación de la misma.

La construcción de esta nueva central está condicionada a la extensión de la desgravación fiscal existente actualmente en EEUU para proyectos solares (ITC).

Internacional

En Argelia y Marruecos, continúa la construcción de las dos centrales de ciclo combinado integrado con un campo solar de colectores cilindro parabólicos que producirán 150 y 479 MW de potencia respectivamente, de los cuales, 20 MW en cada una, procederán de un campo de colectores cilíndrico parabólico con aceite térmico.

◆ **Fotovoltaica**

España

Abengoa Solar continúa su apuesta por la tecnología fotovoltaica y está finalizando la construcción de tres plantas por un total de 10 MW que se unirán a las ya operativas. Asimismo, seguimos realizando activamente labores de promoción de nuevos proyectos en distintas zonas de España.

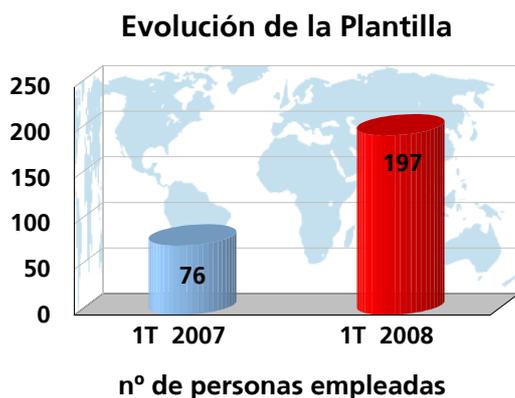
◆ **Tecnología y Componentes**

Abengoa Solar en su continua apuesta por el desarrollo de tecnologías aplicables en su proceso de generación eléctrica, tiene dedicadas a más de 60 personas a labores de investigación y desarrollo. Durante este trimestre hemos empezado a desarrollar con el Departamento de Energía de EEUU, y en colaboración con distintas Universidades americanas, varios proyectos de tecnología termosolar que fueron adjudicados en el pasado mes de diciembre.

Por otro lado, Rioglass Solar, planta para la fabricación de espejos cilindro-parabólicos donde Abengoa Solar participa como socio minoritario, ha iniciado en el mes de febrero su operación y entrega de los primeros pedidos.

Finalmente, Abengoa Solar anunció a finales de marzo el acuerdo alcanzado con Concentrix Solar GmbH, fabricante alemán de módulos de

concentración que utiliza tecnología desarrollada por el Instituto Fraunhofer, para unir experiencias y liderazgo en la creación de Concentrix Iberia, compañía que nace para comercializar plantas solares basadas en la tecnología de concentración FLATCON, es decir, módulos solares con las mayores eficiencias del mercado (más del 23%).



La plantilla media del Grupo de Negocio Solar en el primer trimestre de 2008 ascendió a 197 personas, un 159,2% más que en 2007.

5.2 Bioenergía

Tiene como sociedad cabecera a Abengoa Bioenergía y se dedica a la producción y desarrollo de biocarburantes para el transporte, bioetanol y biodiesel entre otros, que utilizan la biomasa (cereales, biomasa celulósica, semillas oleaginosas) como materia prima. Los biocarburantes se usan en la producción de ETBE (aditivo de las gasolinas) o en mezclas directas con gasolina o gasoil. En su calidad de fuentes de energías renovables, los biocarburantes disminuyen las emisiones de CO₂ y contribuyen a la seguridad y diversificación del abastecimiento energético, reduciendo la dependencia de los combustibles fósiles usados en automoción y colaborando en el cumplimiento del Protocolo de Kioto.



A partir de biomasa... producimos biocarburantes ecológicos, energía renovable, y alimento animal.



Los principales acontecimientos durante el primer trimestre de 2008, fueron los siguientes:

Desarrollo del Negocio

- ◆ Incremento en España y Holanda de la Comercialización y Distribución del e85.

Abengoa Bioenergía ha incrementado la comercialización y distribución del e85 en España, con un volumen de más de 100 m³, y cerca de 25 m³ al mercado holandés.

Uno de los acuerdos más importantes ha sido el firmado con el Ente Vasco de la Energía, quien ha subvencionado la modificación de tres estaciones de servicio (EESS) libres para comercializar el bioetanol en diversas mezclas (e5, e10 y e85) y se ha elaborado un plan de desarrollo para aumentar considerablemente el número de EESS que comercialicen estas mezclas en toda la región.

Abengoa Bioenergía demuestra así la viabilidad técnica, económica y logística del bioetanol en España y confirma que el precio final al consumidor es menor que el de la gasolina, compensando el menor contenido energético del bioetanol.

Actualmente, el Parque Móvil del Estado está facilitando el desarrollo del e85, el Ayuntamiento de Madrid apuesta por el bioetanol a través del Servicio de Limpieza Urgente y la Comunitat Valenciana ha aprobado subvencionar el 50% de la modificación de las EESS (para las que Abengoa Bioenergía esta preparando ya un plan de distribución)

Fuera de España, se ha firmado un acuerdo de suministro para mezclas de e5 y e85 con Argos Oil para Holanda.

- ◆ Aumento de las Ventas y Cartera de Clientes de Abengoa Bioenergía en 2008.

Abengoa Bioenergy Trading Europe es responsable del marketing, ventas y coordinación de la logística de los productores de bioetanol, entre los que se encuentran las plantas que opera Abengoa Bioenergy.

Abengoa Bioenergy Trading Europe tiene contratos a largo plazo firmados para suministrar bioetanol a las principales compañías petroleras internacionales que producen tanto ETBE como mezcla directa (e5) y a empresas petroquímicas líderes que producen ETBE. La fiabilidad y flexibilidad del suministro son dos aspectos que están garantizados gracias a la actividad de primer orden que la empresa comercial realiza.

A pesar de la situación del mercado en 2008, con incertidumbres acerca de los precios de las materias primas y la proporción de importaciones frente a la capacidad de suministro europea, Abengoa Bioenergy Trading Europe incrementará su volumen de negocio con respecto a los 200 Ml vendidos en 2007 fuera de España.

La empresa prevé buenas oportunidades durante la segunda mitad de 2008, dado que aún no se ha contratado la mayor parte de la demanda del Norte de Europa (las licitaciones y las negociaciones directas de contratos se celebrarán en la primavera de 2008), y que, con la aplicación de la Ley federal de control de emisiones alemana, la gasolina estándar y premium contengan un diez por ciento de bioetanol (e10), provocando un aumento notable de la demanda de bioetanol.

En el mercado francés, la empresa consolida su negocio con los hipermercados y distribuidores independientes que están liderando la distribución de gasolina en el país, y que representa una cuota de mercado

del 55%. Un hito importante ha sido el aumento del número de terminales donde se realiza la mezcla directa (e5 y e85), entre las que destacan las pertenecientes a la zona de influencia de Abengoa Bioenergy France: DP Fos en Fos sur Mer, EPG y DPA en Burdeos, SFDM en Donges, Picoty en La Rochelle, CCMP en Tours, GDH en Frontignan, Port la Nouvelle, SDSP en Lyon, etc.

- ◆ Ceremonia de inicio de Construcción en el Puerto de Róterdam (Holanda).

Abengoa Bioenergy Netherlands (ABN) celebró, el 19 de febrero, el comienzo de las obras de construcción de la planta de bioetanol que levantará en el Puerto de Róterdam, y que tendrá una capacidad de 480 Ml.

En el discurso de bienvenida, al que acudieron numerosas autoridades y personalidades, se subrayó que la nueva instalación da buen ejemplo de la estrategia que persigue Abengoa Bioenergy: combinar el desarrollo mundial de su tecnología actual con la búsqueda continua de nueva tecnología.

La nueva instalación cumple todas las directivas nacionales y europeas en lo que al equilibrio de carbono se refiere. Mientras que el nuevo borrador de la Directiva europea sobre energía renovable sugiere que los gobiernos nacionales impongan un 35% de nivel mínimo de reducción de emisiones de CO₂, la instalación de Róterdam lo hará en un 60%.

El alcalde de Róterdam, como presidente de la Iniciativa Climática de Róterdam respaldaba plenamente nuestros planes de capturar CO₂ y distribuirlo a los invernaderos.

- ◆ Abengoa Bioenergía aumenta su Capacidad de Depósito de Bioetanol en el Puerto de Róterdam (Holanda).

Abengoa Bioenergy ha aumentado en 2008 hasta 11.600 m³ su capacidad de almacenamiento en el puerto de Róterdam, en tres depósitos (que podrán almacenar distintos grados de bioetanol para diferentes clientes o incluso otros productos que contengan bioetanol) que están situados en una terminal con escasa congestión con objeto de maximizar la eficacia en la entrega a los clientes y reforzar las operaciones logísticas.

Con esta capacidad de almacenaje en el principal centro de distribución de bioetanol en Europa, Abengoa Bioenergy puede recibir grandes cargamentos desde sus propias instalaciones de producción repartidas por todo el mundo o desde terceros. De este modo podemos satisfacer plenamente todas las necesidades de nuestros clientes.

A finales de 2009 Abengoa Bioenergy dará un paso más, incrementando hasta 35.000 m³ su capacidad de almacenamiento en la terminal de Caldic, que dará servicio a la planta que construye actualmente en Róterdam. La nueva terminal dispondrá de un muelle y podrá cargar trenes y camiones, estando conectada por una tubería con los principales tubos de descarga de bioetanol del puerto.

- ◆ Inaugurada en Sevilla la primera Estación de Servicio de Andalucía en servir Bioetanol.

La estación de servicio Los Ángeles, ubicada en la localidad sevillana de Dos Hermanas, es la primera estación de servicio que suministrará bioetanol en Andalucía. Una iniciativa que ha contado con el respaldo de Abengoa Bioenergía y que supone un paso importante en la expansión del uso de este combustible.

Se comercializará bioetanol mezclado con gasolina en distintos porcentajes: 5 por ciento de bioetanol (e5), 10% de bioetanol (e10) y 85% de bioetanol (e85). Esta nueva estación se suma a las cuatro que, por el momento, distribuyen e85 en España. Actualmente, Abengoa Bioenergía está

colaborando en diversos proyectos que mejoren las infraestructuras necesarias para la distribución de los biocarburantes en España.

El e85 puede emplearse en vehículos flexibles («fuel flexible vehicles, FFV») que admiten cualquier tipo de mezcla, desde el 0% hasta el 85% de bioetanol en gasolina.

- ◆ Abengoa Bioenergía ha sido galardonada entre las empresas «Top 50» empresas del área de San Luis.

Abengoa Bioenergía se estableció en Chesterfield, ciudad satélite de San Luis, hace sólo 5 años y recientemente la Cámara de Comercio del Área de San Luis le ha otorgado el premio de Las Top 50 del «Gran San Luis».

El programa, promovido entre otros por Deloitte & Touche en EEUU, reconoce a cualquier tipo de empresa que con su actividad han beneficiado económica y socialmente a la región, mediante el crecimiento del número de empleados, mejoras a la comunidad, crecimiento de ingresos, adquisiciones y expansión/desarrollo de instalaciones.

El 17 de diciembre de 2007 Abengoa Bioenergía recogía el premio alcanzado entre 120 empresas nominadas, en la 12ª Gala Anual celebrada en el Hyatt Regency Hotel en la Union Station, en San Luis.

Novedades legislativas

- ◆ Estándar Europeo del Bioetanol como Carburante en la Gasolina - EN 15376.

Europa ha adoptado un estándar que garantiza la calidad del bioetanol cuando es usado como componente de la gasolina.

En 1985 la legislación europea aprobó la mezcla de hasta el 5% de bioetanol en la gasolina. Sin embargo, el proceso de estandarización no

comenzó hasta el año 2001, cuando la Comisión Europea confirió un mandato al Centro Europeo de Normalización (CEN) para garantizar la calidad del bioetanol en un mercado creciente.

El nuevo estándar europeo, que reemplaza a cualquier estándar nacional, debe ser publicado por todos los organismos nacionales de normalización el próximo verano.

Sin embargo, el trabajo aún no ha terminado. En enero de 2007 la Comisión Europea publicó un nuevo proyecto de ley que daba lugar a una nueva gasolina con hasta el 10% de mezcla de bioetanol. El Parlamento Europeo y el Consejo de Ministros consideran formalmente ya esta propuesta.

Si se aprobase esta propuesta requeriría una enmienda al nuevo estándar. A consecuencia de ello, el Etanol Task Force (un grupo de expertos compuesto por representantes de los fabricantes europeos de bioetanol) ha empezado a examinar el EN 15376 con vistas a adaptarlo a la nueva clase de gasolina y hacerla aplicable a cualquier otra mezcla comercial de bioetanol con gasolina.

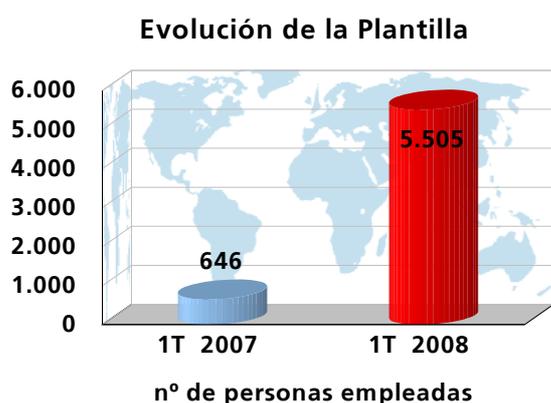
I+D+i

◆ Innovación para crear una Biorrefinería Lignocelulósica

Abengoa Bioenergía es un socio clave en el consorcio formado por DSM y los laboratorios nacionales americanos de Los Álamos y Sandia, al que el Departamento de la Energía de EEUU ha dotado con una ayuda de 10 M\$. El costo total del proyecto es de 20 M\$, y tiene como objetivo desarrollar nuevas mezclas enzimáticas que conviertan de manera más eficiente y económica la celulosa presente en la biomasa en azúcares simples que, posteriormente, serán fermentados en bioetanol.

Este proyecto encaja perfectamente en la estrategia y el esfuerzo que está llevando a cabo Abengoa Bioenergía para integrar otras tecnologías en el negocio tradicional de obtención de alcohol, bien para la producción de enzimas u otras materias primas o para derivar biopolímeros y bioproductos de las diferentes fracciones de la biomasa con el objetivo de poner en marcha una biorrefinería lignocelulósica.

Previsiblemente, los resultados del proyecto mejorarán la estructura de costes del proceso de conversión de biomasa lignocelulósica a bioetanol, haciendo realidad el uso comercial de este tipo de materia prima para obtener bioetanol.



La plantilla media del Grupo de Negocio de Bioenergía en el primer trimestre de 2008 ascendió a 5.505 personas, debido fundamentalmente a la incorporación de Abengoa Bioenergía Brasil (antes Dedini Agro) y Abengoa Bioenergy of Nebraska.

5.3 Servicios Medioambientales

Befesa es una compañía internacional especializada en la gestión integral de residuos industriales y en la gestión y generación del agua. Gestiona más de 2,5 millones de t de residuos, dedicando a la producción de nuevos materiales a través del reciclaje más de 1,2 millones de t, con lo que se evita la emisión de más de dos millones de t de CO₂ al año. Tenemos capacidad para desalar 1.000.000 m³ de agua al día, lo que equivale al abastecimiento de 4,5 millones de personas.



A partir de los residuos... producimos nuevos materiales reciclándolos, y depuramos y desalamos agua.



Servicios Medioambientales

Los principales acontecimientos en las áreas en las que opera el Grupo de Negocio de Servicios Medioambientales durante el primer trimestre de 2008, fueron los siguientes:

- ◆ **Reciclaje de Residuos de Aluminio.-** En el primer trimestre de 2008 se han tratado 90.000 t de residuos con contenido en aluminio lo que representa un incremento del 18% sobre el año anterior, destacándose que todas las plantas han operado satisfactoriamente.

Befesa Reciclaje de Residuos de Aluminio, ha firmado un contrato de financiación sin recurso a largo plazo por importe de 120 M€, con objeto de refinanciar la adquisición de Alcasa (Aluminio Catalán), atender sus necesidades de circulante y obtener fondos para afrontar nuevas oportunidades de crecimiento. La financiación ha sido otorgada por un sindicato de cinco entidades integrado por Caja Madrid, BBVA, Banco Popular, Bank of Scotland y KBC.

- ◆ **Reciclaje de Residuos de Acero y Galvanización.-** En el primer trimestre de 2008 se han tratado 170.000 t de residuos de acero y galvanización, suponiendo un incremento del 12% respecto a las 152.000 t tratadas en el ejercicio anterior.

Durante el primer trimestre de 2008 se han cerrado los acuerdos de abastecimiento de polvos de acerías que garantizan el funcionamiento de las plantas a su total capacidad. En este sentido es de destacar el acuerdo alcanzado con Outokumpu para el tratamiento en nuestra planta de Valera de 30.000 t de stock histórico de polvos de filtro provenientes de su acería de inoxidable en Tornio (Finlandia).

- ◆ **Gestión de Residuos Industriales.-** Durante el primer trimestre de 2008 se han tratado 310.000 t de residuos industriales, cantidad superior en un 2,3% a la tratada en el 2007, en el que se trataron 303.000 t.

Con fecha 1 de febrero, Befesa ha formalizado la venta del terreno donde se encuentra su planta de desulfuración, en actividad, a Iurbenor Promociones, S.A., por más de 44 M€, dentro del Plan Especial de Reforma Interior Sefanitro (PERI) del municipio de Baracaldo (Vizcaya). A Iurbenor se le hará entrega del terreno en un plazo que garantiza el traspaso de la actividad a una nueva ubicación, lo que permite continuar la plena operatividad de la planta actual, todo ello compaginado con el desarrollo urbanístico que de la zona va a llevar a cabo Iurbenor Promociones, S.A. Gracias al mantenimiento de la actividad de la planta actual de Befesa se evitará el cierre de la misma y, por lo tanto, una repercusión en los puestos de trabajo. Befesa dispone ya de una reserva de terreno en el Puerto de Bilbao, para el que está tramitando actualmente la correspondiente autorización ambiental.

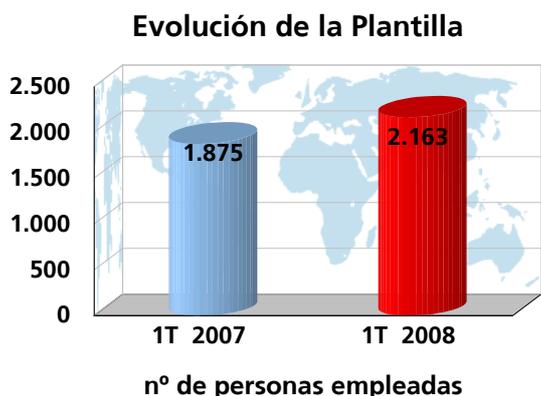
- ◆ **Agua.-** En el primer trimestre de 2008 se han producido adjudicaciones de obras significativas, entre las que destacan:

La Empresa de Gestión Medioambiental, S.A (Egmasa), ha adjudicado a Befesa el contrato por la ejecución de las obras de ampliación y modernización de la Estación Depuradora de Aguas Residuales (EDAR) de Jerez de la Frontera, en Cádiz, por un importe superior a los nueve millones de euros. En la EDAR de Jerez se tratan todas las aguas residuales que se generan en las ciudades de Jerez, Guadalcazín, Estella, Los Albarizones, La Corta y El Portal, antes de su vertido al río Guadalete. Esta actuación, beneficiará a una población de más de 250.000 habitantes y se sumará a la amplia experiencia que Befesa acumula en depuración. En Castilla La Mancha, Befesa se encuentra ejecutando las obras correspondientes a la depuradora conjunta para Bargas, Olías del Rey, Mocejón, Villaseca, Cabañas de la Sagra y Magán (Toledo), que dará servicio a 100.000 habitantes equivalentes.

La Empresa Metropolitana de Abastecimiento y Saneamiento de Aguas de Sevilla (Emasesa), ha adjudicado a Befesa, en UTE con Agua y Gestión de Servicios Ambientales, S.A., el mantenimiento, la conservación y la explotación de la Estación Depuradora de Aguas Residuales (EDAR) de Tablada, por un importe superior a 7,5 M€. La EDAR de Tablada, en servicio desde 1990, se encuentra al oeste de la ciudad de Sevilla y trata las aguas residuales procedentes del Barrio de Los Remedios. Esta depuradora,

basada en un tratamiento convencional con fangos activos a media carga, digestión anaerobia y deshidratación mecánica de lodos con cogeneración, tiene un caudal medio diario de 50.000 m³/día, beneficiando a 200.000 habitantes. Con esta adjudicación Befesa consolida su liderazgo en la gestión del agua, en este caso, mediante la adopción de medidas que ayudan al buen funcionamiento de las instalaciones de depuración, contribuyendo así a la mejora medioambiental de nuestro entorno y a la integración de estas infraestructuras en el mismo.

Depuradora del Baix Llobregat, S.A. (Depurbaix) ha adjudicado a Befesa, en UTE con Acsa Infraestructuras, S.A., el contrato de proyecto y obras de la Planta Desalobrador de parte del efluente tratado en la depuradora del Baix Llobregat, por un importe superior a 13 M€. Esta actuación forma parte de un conjunto de obras realizadas con el objetivo de mejorar la calidad del agua del efluente vertido en el Delta del río Llobregat por la EDAR del Baix Llobregat y de reutilizarlo para diferentes usos tales como mantenimiento del caudal ecológico del río, suministro de agua a humedales de la zona y creación de una barrera contra la intrusión salina. Con este objeto, se proyecta una planta desaladora de 2.700 m³/h utilizando la tecnología de electrodiálisis reversible, lo que permitirá la reducción de la conductividad para el uso del efluente de la EDAR para riego agrícola.



En Servicios Medioambientales, la plantilla media en el primer trimestre de 2008 ascendió a 2.163 personas, un 15,4% más que en 2007.

5.4 Tecnologías de la Información

Telvent, la compañía de tecnologías de la información para un mundo sostenible y seguro, es especialista en productos, servicios y soluciones integradas de alto valor añadido destinados a los sectores de la energía, el transporte, el medio ambiente y las Administraciones Públicas, así como a Global Services. Su innovadora tecnología y su experiencia demostrada contribuyen a gestionar de forma eficaz y segura los procesos operativos y de negocio de las empresas líderes mundiales.



A partir de las Tecnologías de la Información... gestionamos los procesos operativos y empresariales de forma segura y eficiente.



Los acontecimientos más importantes, en cuanto a contratos firmados o proyectos desarrollados en los sectores en que opera el Grupo de Negocio Tecnologías de la Información en el primer trimestre de 2008 han sido los siguientes:

Energía

- ◆ Contrato con Eletronorte Centrais Elétricas do Norte do Brasil S.A., en Brasil para el suministro completo del sistema de protección, control y supervisión de la subestación de Porto Franco parte del sistema eléctrico de 500 kv de la Provinia del Maranhao en norte de Brasil. Es un addendum al contrato principal de Retrofit del Sistema Eléctrico de la Provincia del Maranhao firmado con Eletronorte en 2004.

Importe del contrato: 4,8 M€

- ◆ Contrato con Sunoco Logistics, en los EEUU, para actualizar un sistema SCADA OASyS DNA. Sunoco Logistics es la división de Sunoco encargada de la gestión de terminales e instalaciones de transporte y almacenaje de crudo y productos refinados. En la actualidad, existen dos centros de control: uno en Sinking Spring, Pensilvania para controlar los oleoductos de producto refinado, y otro en Sugar Land, Texas, para controlar los oleoductos de crudo. La instalación en Sinking Spring utiliza actualmente un sistema SCADA OpenVector. La instalación en Sugar Land usa un sistema SCADA de Honeywell. Consolidaremos ambos sistemas SCADA en un único sistema SCADA OASyS DNA que se operará en Sugar Land, Texas, para explotar los oleoductos de crudo, así como los productos refinados. Hace unos años, instalamos un sistema SCADA OASyS DNA en la instalación de Sunoco Logistics en el terminal de Nederland. Con este

nuevo sistema SCADA OASyS DNA que gestionará los oleoductos de Sunoco, Sunoco ha consolidado todos sus sistemas SCADA con Telvent. Este proyecto se llevará a cabo en dos fases: La fase 1 será el reemplazo del sistema de Honeywell en Sugar Land, permitiendo que OASyS DNA comience a controlar los oleoductos de crudo para mediados de 2009. La fase 2 aportará la funcionalidad adicional necesaria para que OASyS DNA gestione el oleoducto de productos refinados; el sistema tomará el control de aquellos oleoductos a principios de 2011.

Importe del contrato: 2,6 M€

- ◆ Contrato con Alcoa mediante Fluor Global Services, en EEUU, para la actualización a DNA y S2300s.

Importe del contrato: 2,0 M€

- ◆ Contrato con Snam Rete Gas, en Italia, para la actualización de sus sistemas SCADA existentes: SCADA Primario, SCADA Monitoraggio y SCADA Supervisore en un nuevo sistema SCADA integrado, con un OASyS DNA 7.5 totalmente redundante. Snam Rete Gas (Grupo ENI) gestiona el transporte de aproximadamente el 96% del gas natural de Italia mediante una red de gasoductos de transmisión de más de 30.000 km. El sistema gestiona 11 estaciones de compresión, así como una mezcla de estaciones reguladoras y de medición. La red de gas de Snam Rete está compuesta por 8.196 km de Red Nacional (Rete Nazionale) y 22.349 km de Red de Transporte Regional (Rete di Transporte Regionale).

Importe del contrato: 2,0 M€

- ◆ Contrato con Adif para el proyecto de Telemando de Energía de León. El proyecto incluye el alcance completo de ingeniería, programación y puesta en marcha del Centro de Control que gestionará el suministro de electricidad a todas las líneas ferroviarios centradas en León.

Importe del contrato: 1,6 M€

- ◆ Contrato con Compañía Logística de Hidrocarburos S.A. (CLH), en España, para el desarrollo del Proyecto de Software Avanzado de Aplicación de

Sistema (SAAS). El proyecto consiste en el suministro de software SimSuite a CLH con las siguientes aplicaciones para la red completa de tuberías de CLH: Detección de Fugas, Seguimiento de Lotes, Formador, Modelo Vistas al Futuro, y Modelo Predictivo. La Compañía Logística de Hidrocarburos, S.A. (CLH) es la empresa líder en el mercado español para el transporte y almacenamiento de productos petroleros, con más de 80 años de experiencia en el sector.

Importe del contrato: 1,8 M€

- ◆ Ampliación del contrato con las Plataformas de Producción del Ku-Maalob-Zaap, Centro de Monitoreo del Activo (CMA) y Centro de Entrenamiento del Activo (CEA) del sistema de gestión y control de información en tiempo real (sistema Scada) para los Centros Principales de Operación (CPOC) de situados a 80 km de la isla del Carmen en el estado de Campeche, en México, para PEMEX Exploración y Producción.

Importe de la ampliación sobre el contrato: 1,5 M€

- ◆ Ampliación del contrato con PEMEX Exploración y Producción, en México, para el Suministro e Instalación de Sistemas de Intercomunicación y Voceo en los Pozos de la región Norte.

Importe de la ampliación sobre el contrato: 1,0 M€

- ◆ Contrato con Unión Fenosa Distribución, en España, para el suministro de los Concentradores de Información para la gestión de la red de distribución de electricidad para todos sus clientes en España que, en total, suponen casi 2,5 millones de clientes.

Importe del contrato: 0,9 M€

- ◆ Contrato con Equitable Resources, en los EEUU, para actualizar el ámbito de operación de sus tuberías. Equitable Resources, Inc. es una compañía integrada de energía especializada en el suministro, transporte y distribución de gas natural en la zona de las Apalachinas.

Importe del contrato: 0,8 M€

- ◆ Contrato con New Jersey Natural Gas, en los EEUU, para mejorar su sistema Unix 6.2 hasta un sistema OASyS DNA 7.5.
Importe del contrato: 0,7 M€

- ◆ Contrato con Dragados Proyectos Industriales, en México, para la ingeniería, fabricación, suministro, capacitación, pruebas y puesta en marcha de un Sistema de Control Distribuido para el proyecto 167 de conversión de Turbo-Gas a Ciclo Combinado de la central San Lorenzo ubicada en Puebla, México.
Importe del contrato: 0,6 M€

- ◆ Contrato con la UTE IFP, Francia para el suministro de los sistemas de control de la catenaria de alimentación eléctrica para el enlace de alta velocidad Figueras-Perpignan. En el alcance se incluye el suministro de equipos y los servicios de ingeniería, configuración y puesta en marcha.
Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con- Petrobrás Transporte S.A. – Transpetro, en Brasil para los servicios de Mantenimiento en el Scada OASYS.
Importe: 0,3 M€

Este contrato representa la continua colaboración y soporte que Telvent viene dando a Petrobras en los últimos 15 años en todos sus sistemas de control de ductos, gasoductos y terminales.

- ◆ Contratos con diferentes empresas generadoras, en España, para la gestión y la operación de la energía eléctrica generada y su conexión e integración por el Sistema de Gestión de la Energía que garantiza la fiabilidad del suministro para todo el territorio español que es responsabilidad de REE como operadora del sistema.
Importe de los contratos: 0,3 M€

- ◆ Contrato con Abengoa Bioenergy, en Francia, para un sistema de gestión de terminal de carga. El sistema funciona a través de una plataforma

OASyS DNA y gestiona las operaciones del terminal de carga, integrándose con otras aplicaciones tales como un ERP, un sistema de escala y los controladores de carga. Finalizamos con éxito el FAT en febrero de 2008.

Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con El Corte Inglés, en España, para la ampliación de Suministros de Sistema de Integración de las instalaciones de Oviedo y Mercasevilla. Incluye suministro del equipamiento de control y los servicios SCADA asociados al nivel de supervisión local y al Centro Nacional de Mantenimiento.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con NYCTA, en los EEUU, para el mantenimiento de un sistema OASyS. MTA New York City Transit representa la agencia más grande de la red de transporte regional MTA, que también incluye MTA Staten Island Railway (parte del Departamento del Metro de NYC Transit), MTA Long Island Rail Road, MTA Long Island Bus, MTA Metro-North Railroad, MTA Bridges and Tunnels (puente y túneles), y MTA Capital Construction.

Importe del contrato: 0,2 M€

Transporte

- ◆ Contrato con la Universidad de Maryland, en EEUU, para el suministro de servicios de gestión de programas, apoyo técnico y servicios administrativos a la «I-95 Corridor Coalition». La Coalición es una asociación que reúne departamentos estatales de transporte, agencias regionales y locales de transporte, autoridades de peaje y otras organizaciones tales como agencias de Enforcement, agencias de Transporte Público, ferroviario y portuario de la costa este, desde el estado de Maine a Florida.

Importe del contrato: 11,6 M€

- ◆ Contrato con OHL Brasil, para el suministro, instalación y puesta en marcha del sistema de gestión de peaje para 3 autopistas perteneciente a la red de autopistas federales concesionarias en manos de OHL Brasil. El proyecto

consiste en el suministro e instalación de 19 plazas de peaje, 3 Centros de Control, 348 vías de peaje (de las cuales 80 son de telepeaje), la red de comunicaciones y el sistema CCTV de videovigilancia. Todo el sistema de peaje será gestionado a través de la solución SmartTOLL de Telvent.

Importe del contrato: 8,2 M€

- ◆ Contrato con Meishan City Digital Traffic Development Co. Ltd, en China, para el Suministro e Instalación del control de tráfico urbano de la ciudad de Meishan. El proyecto consiste en el suministro de dos sistemas principales: sistema inteligente de control de tráfico y sistema inteligente de gestión pública, bajo ello hay 7 sub-sistemas tales como: sistema de control de señales de tráfico, sistema de violación rojo (RLV), sistema de centro de control de tráfico, facilidades y servicios de soporte tráfico, IDC centro de datos de red, plataforma de información público de transporte y sistema de seguridad de información. Así mismo Telvent proveerá al cliente un 3d GIS único y visible para información de tiempo real vía Web.

Importe del contrato: 4,6 M€

- ◆ Contrato con Central Texas Regional Mobility (CTRMA), en EEUU, para el suministro de servicios de mantenimiento para los próximos 5 años del sistema de gestión de peaje electrónico «free-flow» de la autopista 183-A de Austin (Texas). El proyecto consiste en el suministro de servicios de mantenimiento de los sistemas de gestión de peaje en modalidad mixta «free-flow» y manual que fue recientemente instalado con gran éxito por Telvent y del sistema de localización automática de vehículos (AVI).

Importe del contrato: 3,6 M€

- ◆ Contrato con la UTE Telvent/Alstom, en España, siendo el cliente final ADIF, para el IISS León – Astorga y León - Santibañez.

El contrato responde a los trabajos para las adaptaciones necesarias en el CTC como consecuencia de la sustitución de los enclavamientos eléctricos actuales por sistemas electrónicos y los correspondientes bloqueos

Importe del contrato: 3,3 M€

- ◆ Contrato con Metro Bilbao, en España, para el suministro de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo por un año del sistema de ticketing de Línea 1 y 2, así como los aparcamientos disuasorios de Leioa y Etxebarri, de Metro Bilbao. El proyecto consiste en el suministro de servicios de mantenimiento correctivo y mantenimiento de 357 equipos de control de accesos, 148 máquinas de venta automática, 39 máquinas expendedoras de taquilla, así como los equipos relacionados con los aparcamientos disuasorios de Leioa y Etxebarri.
Importe del contrato: 1,0 M€

- ◆ Contrato con Foothill Transit en California del Sur, en EEUU, para el suministro de servicios de diseño de ingeniería, diseño del sistema de intersección, servicios de instalación de sistemas e equipamientos así como servicios de mantenimiento del sistema y operaciones del sistema de prioridad a autobuses. El sistema controlará 41 semáforos ubicados en seis jurisdicciones diferentes. Telvent beneficia para este proyecto de su solución basada en comunicaciones WLAN entre autobús e intersección, desarrollada para el sistema de señalización prioritaria del Condado de Los Ángeles.
Importe del contrato: 0,9 M€

- ◆ Contrato con la Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey (PANYNJ), en EEUU, para la prestación de servicios de consultoría. Este contrato incluye entre otros servicios, la planificación y el diseño de un centro de gestión centralizada de transporte a través de la cual los operadores de PANYNJ supervisarán todos los aeropuertos, puentes, túneles y las instalaciones portuarias de ambos estados.
Importe del contrato: 0,7 M€

- ◆ Contrato con el Ayuntamiento de Madrid, para el Servicio del Mantenimiento y Explotación del Sistema de Información de Tráfico en Tiempo real por medios telemáticos y la generación de informes periódicos del estado de la circulación de eventos singulares con afección a la

movilidad. Este contrato incluye la prestación del servicio de mantenimiento y explotación del sistema de información de tráfico en tiempo real.

Importe del contrato: 0,4 M€

- ◆ Contrato con Cintra Aparcamientos, en España, para el suministro e instalación del sistema de gestión y control de aparcamientos «Web.Park» y del sistema de lectura de matrículas del aparcamiento de Okendo.

Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con ADIF, en España, para la implantación del Gestor de Rutas y Puesto de Mando Oviedo-León. El contrato responde a los trabajos para la modernización de los sistemas de gestión en la línea ferroviaria Gijón - León.

Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Ampliación de Contrato con Autopista del Sol, C.E.S.A. para el servicio de mantenimiento de las instalaciones de control de tráfico de la Autopista. Mediante este contrato, se continúa con la labor iniciada con Autopista del Sol en 2004 con el mantenimiento de, entre otros, paneles informativos, postes SOS, red de alumbrado de túneles, sistema CCTV, sistemas de detección y extinción de incendios y red de comunicaciones mediante fibra óptica.

Importe del contrato: 0,3 M€ para ejecutar en un plazo de 12 meses.

- ◆ Contrato con Consorcio de Transportes de Bizkaia, en Vizcaya, para el Suministro, instalación del sistema de ticketing para las tres nuevas estaciones de la línea 2 del Metro Bilbao y del sistema de gestión y control de accesos del parking disuasorio de la estación Ibarbengoa de metro Bilbao. El proyecto consiste en el suministro, instalación y puesta en marcha del sistema de gestión de ticketing que consiste en 10 Máquinas de Venta Automática, 35 equipos de control de accesos y el sistema de gestión y control de ticketing «Mobifast» de Telvent que soporta el sistema. Además también se suministrará el sistema de gestión del parking disuasorio de la estación de Ibarbengoa, que posibilitará que los usuarios del metro puedan

acceder al centro de Bilbao a través del metro dejando el vehículo privado en el parking, mejorando de esta forma la movilidad urbana.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con Alstom Transporte, en España, (siendo el cliente final Adif) para la integración del ferrocarril en León y San Andrés del Rabanedo. El contrato responde a los trabajos para la realización del by pass de León.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con Autoridad Portuaria de Melilla, en España, para el suministro e instalación del sistema de gestión y control de aparcamientos «Web.Park» y del sistema de lectura de matrículas del aparcamiento de la nueva estación marítima de Melilla.

Importe del contrato: 0,1 M€

- ◆ Contrato con el Ayuntamiento de Zaratán (Valladolid), en España, siendo el cliente final el mismo, para la realización del estudio de tráfico e implantación de las soluciones propuestas en materia de regulación y ordenación del tráfico de la red municipal.

Importe del contrato: 0,1 M€

Medio Ambiente

- ◆ Contrato con la Administración de Defensa de Suecia (FMV), para diseñar, suministrar y mantener el nuevo Sistema de Observación Meteorológica (METOS) para las Fuerzas Aéreas Suecas. Este sistema proporcionará información actualizada y en tiempo real sobre las condiciones meteorológicas para sus instalaciones militares. El objetivo principal de este proyecto es reemplazar el sistema de observación meteorológica actual de las Fuerzas Aéreas Suecas con hardware y software nuevos a través de tecnología demostrada y segura. La característica clave del sistema METOS de Telvent es que se puede operar y mantener como sistema completamente integrado en una red. El sistema aportará mayor seguridad

y soporte para la adquisición, procesamiento y visualización de datos, así como la generación y distribución de informes.

Importe del contrato: 1,6 M€.

- ◆ Contrato con el Instituto Nacional de Meteorología (INM), en España, para el servicio de mantenimiento de los equipos de observación meteorológica de aeropuertos y bases aéreas españoles. Este contrato de mantenimiento tiene por objeto subsanar las averías o defectos de funcionamiento de los equipos de observación meteorológica del Instituto Nacional de Meteorología correspondiente a la red de Aeropuertos y Bases Aéreas. Se realizarán los trabajos de mantenimiento preventivo que figuren en las Instrucciones Técnicas de mantenimiento preventivo, verificación y ajuste aprobadas por el INM.

Importe del contrato: 1,2 M€

- ◆ Contrato con el Australian Bureau Of Meteorology, para el suministro de Estaciones Automatizadas de Climatología de Nueva Generación.

Importe del contrato: 1,4 M€

- ◆ Contrato con Fire Emergency Services Australia, en Australia Occidental, para el suministro de los servicios asociados con la Red de Aviso de Incendios. Esta es una prolongación por dos años del actual contrato.

Importe del contrato: 0,9 M€

- ◆ Ampliación de contrato con las Reales Fuerzas Aéreas de Holanda (RNLAf), en Holanda, para el mantenimiento de los sistemas METIS 2000 y METDAT. Los pronosticadores del tiempo de las Fuerzas Aéreas utilizan estos sistemas para procesar datos y generar productos meteorológicos.

Importe del contrato: 0,5 M€

- ◆ Contrato con Águas de Itu Exploração de Serviços, en Brasil para el servicio de ingeniería para suministro de sistema de telecontrol, telesupervisión de sistema de saneamiento básico de la ciudad de Itú.

Importe: 0,3 M€

Administraciones Públicas

- ◆ Contrato con la Junta de Andalucía para dotar de un servicio de respaldo a aquellas aplicaciones críticas de la Junta de Andalucía correspondientes a los servicios centrales de cada una de las Consejerías, SAS, SAE y de sus cuatro Institutos. El proyecto se contrató inicialmente por dos años con dos ampliaciones de un año cada una y en el mes de marzo se ha conseguido una prórroga del contrato por 10 meses más.

Importe del contrato: 0,8 M€

- ◆ Contrato con la Fundación Marqués de Valdecilla, en Cantabria, para la implantación del Sistema de Información en Salud Pública (SISAPA), en el ámbito del proyecto de Historia Clínica de Cantabria.

Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con el Instituto de Estadística de Andalucía (IEA), en España, para el Desarrollo del Registro Continuo de Viviendas y Locales (GESTA). El proyecto consistirá en construir un sistema que gestione todas las entidades jerárquicamente superiores (municipios, vías, distritos, secciones, tramos, portales, etc.) y sus relaciones. De todas las entidades se mantiene un registro continuo, por lo que el sistema permite reproducir la estructura del territorio a una fecha dada.

Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con la Provincia Bética de la Orden Hospitalaria de los Hermanos de San Juan de Dios para el suministro de los servidores y sistemas de almacenamiento de su Sistema de Información Hospitalaria (HIS).

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con la Oficina de Servicios para Proyectos de las Naciones Unidas (UNOPS) para el desarrollo e implantación, en el Seguro Social de Perú (EsSalud), de un Sistema de Información Geográfico que dé soporte a la planificación de la oferta y proyección de la demanda de servicios de salud.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con el Ayuntamiento de La Carlota (Córdoba), en España, para la implantación de los Servicios de Información al Ciudadano en un entorno multicanal de calidad total. El proyecto consiste en Consultoría, desarrollo e implantación de una solución completa de eAdministración, con funcionalidades de Gestión de Contenidos, Gestión Documental, Gestión de Expedientes, CRM para la Gestión de los Servicios de Atención al Ciudadano, Servicio de Autenticación, Validación y Firma Electrónica (@firma V5), Registro Telemático (@ries) y Cuadro de Mandos para la Ayuda a la Toma de Decisiones.
Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con la Consejería de Presidencia de la Comunidad Autónoma Regional de Murcia, en España, para la elaboración del Plan Director de Modernización y Simplificación Administrativa de las Entidades Locales de la Comunidad Autónoma de Murcia.
Importe del contrato: 0,1 M€

- ◆ Contrato con el Servicio Canario de Salud, en Canarias, para realización del desarrollo, implantación y mantenimiento de un software para la gestión de la agenda e historia clínica del programa de detección precoz del cáncer colorrectal, por un importe de 0,1 M€.

Salud

- ◆ Contrato con el Hospital Universitario Virgen del Rocío, en España, para extender la dotación de infraestructuras de telecomunicaciones a las áreas del Hospital Virgen del Rocío de Sevilla que quedaron fuera del alcance de la contratación inicial de este proyecto. Se contempla la ampliación de la red de cableado estructurado en el Centro de Documentación Clínica Avanzada (CDCA) y la ampliación del equipamiento de electrónica de red para la renovación de elementos obsoletos.
Importe del contrato: 0,3 M€

- ◆ Contrato con la Consejería de Sanidad Cántabra, en España, para cubrir las principales necesidades de la Salud Pública en Cantabria. El proyecto consiste en el Desarrollo e implantación de un Sistema de Información en Salud Pública y sus objetivos principales serán por una parte la gestión e integración de la operativa cotidiana de la Dirección General de Salud Pública en sus áreas de competencia en temas de Natalidad, Mortalidad y Morbilidad y por otra, ayudar al desarrollo de la Vigilancia en la Salud y la evaluación permanente de la calidad desde la gestión y organización de los servicios de salud.

Importe del contrato: 0,3 M€

Global Services

- ◆ Contrato con Clara.net en Portugal, para la externalización de los sistemas de información de su sede en Portugal y la implantación de una nueva plataforma tecnológica a medida que dote a la compañía de la infraestructura necesaria para el desarrollo de su actividad, así como gestionar el acceso y la seguridad de los equipos de Claranet en 24x7, garantizando suministros de potencia eléctrica redundantes y el control de las condiciones ambientales.

Importe del contrato: 1,3 M€

- ◆ Contrato con NFSI en Portugal para el alojamiento de sus sistemas de información y comunicaciones en el datacenter de Telvent en Portugal y desde donde NFSI podrá facilitar a sus clientes servicios y soluciones específicas de alto valor añadido en tecnología y comunicaciones tales como acceso a Internet, soluciones de redes privadas virtuales, soluciones para la recuperación de desastres, soluciones de e-servicios, ASP y SaaS así como soluciones llave en mano y servicios para el mercado mayorista.

Importe del contrato: 1,1 M€

- ◆ Contrato con Produban, en España, para aportar en todos los equipos de calidad, profesionales cualificados para el desarrollo de las tareas encomendadas. El servicio es prestado por 17 profesionales, repartidos en

siete equipos de calidad. Entre otras actividades se realizan labores de revisión de requisitos, análisis, diseño, modelo de datos, revisión de código, pruebas funcionales y de prestaciones, etc. Matchmind aporta también consultores al equipo de Metodologías, actualmente dos consultores, cuya misión es la de definir, mantener y evolucionar los procedimientos, plantillas, herramientas del ciclo de vida de desarrollo.

Importe de contrato: 1,1 M€

- ◆ Contrato con la Comisión Nacional del Mercado de Valores, en España, para la gestión y el mantenimiento de su Centro de Respaldo así como un Centro alternativo de Usuarios en las oficinas de Telvent. El proyecto consiste en proporcionar los servicios necesarios para garantizar la puesta en marcha del plan de contingencia humana y técnica de la CNMV.

Importe del contrato: 0,9 M€

- ◆ Contrato con el Grupo Suardíaz en España para la externalización de su infraestructura tecnológica de comunicaciones corporativas en las instalaciones de Telvent y que gracias a ser un punto neutro, va a garantizar a Suardíaz de un entorno tecnológico necesario para acceder de forma inmediata y segura a sus equipos y garantizar la implantación de los nuevos servicios que el grupo quiere crear y expandir entre sus delegaciones y accesos remotos de sus usuarios. Todo a través de las más avanzadas tecnologías de la información que Telvent dispone y que pone al servicio de Suardíaz.

Importe del contrato: 0,8 M€

- ◆ Contrato con Cofares, en España, para el alojamiento de la plataforma tecnológica SAP en las instalaciones de Telvent. Este servicio consiste en la monitorización 24x7 en tiempo real de su plataforma, líneas de comunicación redundantes entre los dos datacenters de Telvent en Madrid, comunicaciones para la replicación así como copia de seguridad de todos los sistemas, datos y aplicaciones del grupo, lo que va permitir a Cofares diversificar riesgos y controlar cualquier incidencia.

Importe del contrato: 0,6 M€

- ◆ Contrato con Banco Pastor, en España para el diseño, la implantación y el desarrollo de la nueva Web del grupo Banco Pastor. Realización de una Web a través de la cual los clientes del banco y el público en general tienen acceso a las diferentes marcas del grupo Banco Pastor, a la información sobre sus productos y servicios y a la ejecución de transacciones y operaciones de servicios financieros facilitadas por la entidad.
Importe del contrato: 0,5 M€

- ◆ Contrato con Vueling Airlines, en España, para la ampliación de servicios de gestión de infraestructuras tecnológicas, servicios de monitorización 24x7, servicios de administración de sistemas y aplicaciones. Estos servicios consisten en la gestión de nuevos activos HW y SW de la compañía y la implantación de sus nuevos entornos de producción de los sistemas de gestión y externalización de nuevas aplicaciones de negocio y CRM.
Importe del contrato: 0,5 M€

- ◆ Contrato con la Corporación Radio Televisión Española, en España, para la realización de los desarrollos específicos necesarios para la presentación de los resultados en la web «Elecciones 2008». Con este contrato, RTVE pretende posicionarse como la referencia durante la noche electoral, dando la información en tiempo real al público por este canal interactivo. Este contrato se ve complementado con los servicios que Telvent presta a RTVE de gestión integral del portal. Estos desarrollos facilitarán al público seguir la campaña con la participación de cada candidato, hasta la visión disgregada por cada área geográfica del resultado, comparando en cada lugar con los resultados pasados.
Importe del contrato: 0,4 M€

- ◆ Contrato con Restaura Gestión, en España, para el outsourcing de infraestructuras tecnológicas y servicios de monitorización 24x7. El proyecto consiste en la gestión y administración de sistemas de información y aplicaciones críticas para garantizar el acceso y la continuidad de los servicios.
Importe del contrato: 0,2 M€.

- ◆ Contrato con BBVA, para la implantación de un modelo de gestión del conocimiento para el área de auditoría interna del BBVA a nivel mundial. El alcance planteado por Matchmind comprende 5 fases. Fase 1: Diseño - funcional y conceptual- y desarrollo del modelo de trabajo: implica el diseño funcional de la estrategia, estructura, roles y procesos de trabajo de las comunidades, la identificación de aspectos funcionales y tecnológicos de apoyo, y las pautas o planes organizativos necesarios para estimular el desarrollo de las comunidades (planes de comunicación, sensibilización, formación, objetivos, métricas, etc.). Fase 2: Instrumentación y validación del modelo en una plataforma de trabajo colaborativo y la identificación de actuaciones asociadas a procesos y objetivos de la comunidad piloto identificada por el BBVA, en concreto, la unidad de negocios de América del Sur. Fase 3: Desarrollo de la prueba piloto para la validación del modelo de trabajo y la valoración del impacto de la gestión de las comunidades en el trabajo de sus miembros. Fase 4: Consolidación del modelo: Valoración de los resultados del proyecto piloto y adecuación y ajuste del modelo (medición del impacto, opinión de los participantes en la prueba, etc.). Fase 5: Despliegue: Implantación y escalamiento al resto de unidades de auditoría interna.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con Grupo Antolín (multinacional española líder del sector auxiliar de automoción, con centros de producción en 23 países), en España, para el servicio a nivel mundial del "soporte a usuarios (Help Desk) de tecnologías de la información para resolución de Incidencias de IT". El objetivo del proyecto es Optimizar el proceso global de gestión del centro de atención a usuarios, para incrementar la calidad y el servicio aportados, minimizando costes y creando un modelo escalable ante el crecimiento del negocio del cliente. El proyecto contempla la Atención a usuarios, Formación del equipo, y Gestión de Informes del servicio. Se gestionará un volumen de 3.500 incidencias/peticiones mensuales, con cobertura horaria de 06:00h a 22:00h, contando para ello con un equipo presencial de 6 personas (operadores y supervisor), y apoyo remoto.

Importe del contrato: 0,2 M€

- ◆ Contrato con Banesnet, en España, para el mantenimiento del software que soporta la operativa de canales del Grupo Santander, incluyendo Internet, banca telefónica y agentes colaboradores. Actualmente es un proyecto importante y con mucha visibilidad, ya que está funcionando para OpenBank y el Banco Santander se está incorporando a este sistema en los próximos meses.

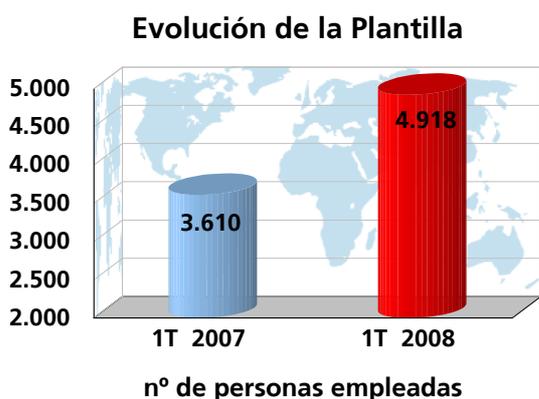
Importe: 0,2 M€

- ◆ Contrato con Teliasonera, en España, para la externalización de sus servicios y la gestión necesaria para garantizar el óptimo funcionamiento de su plataforma tecnológica.

Importe del contrato: 0,1 M€

- ◆ Contrato con Lexmark, en España, para el backup remoto de los equipos de tecnología en el puesto de trabajo. Este servicio consiste en proteger y salvaguardar los sistemas de información corporativos mediante copias de seguridad de los datos en los terminales y portátiles de los usuarios. Lexmark obtiene el respaldo tecnológico necesario para asegurar su negocio.

Importe del contrato: 0,1 M€



La plantilla media del Grupo de Negocio de Tecnologías de la Información en el primer trimestre de 2008 ascendió a 4.918 personas, un 36,2% más que en 2007.

5.5 Ingeniería y Construcción Industrial

Abeinsa es la empresa de Abengoa cabecera de este Grupo de Negocio cuya actividad es la Ingeniería, construcción y mantenimientos de infraestructuras eléctricas, mecánicas y de instrumentación para los sectores de energía, industria, transporte y servicios. Promoción, construcción y explotación de plantas industriales y energéticas convencionales (cogeneración y ciclo combinado) y renovables (bioetanol, biodiesel, biomasa, eólica, solar y geotermia). Redes y proyectos «llave en mano» de telecomunicaciones.



A partir de la ingeniería... construimos y operamos centrales eléctricas convencionales y renovables, sistemas de transmisión eléctrica e infraestructuras industriales.



Las principales novedades en lo referente a nuevas contrataciones, adjudicaciones, nuevas plantas y mejoras en los procesos internos que aseguren la calidad de los servicios relativos al área de Ingeniería y Construcción Industrial de Abengoa ocurridos durante el primer trimestre de 2008, son los siguientes:

- ◆ A principio del mes de febrero se ha registrado ante la Organización de las Naciones Unidas el «Montevideo Landfill Gas Capture and Flare Project», proyecto en el que participa Zeroemissions gracias a su inversión en el Fondo Español de Carbono.

El acuerdo de compraventa de los Certificados de Reducción de Emisiones (CER) que el proyecto genera es de un millón de CER. Eso significa que a lo largo de los 21 años de operación, se evitarán a la atmósfera un millón de t de CO₂ equivalentes.

- ◆ Abener Energía ha iniciado la construcción de una central de 470 MW de potencia, en Ain-Ben-Mathar, Marruecos.

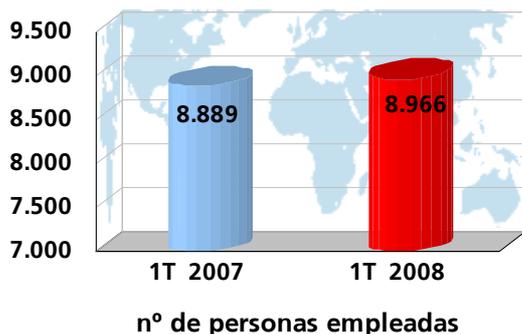
La principal novedad del proyecto reside en su tecnología. Ain Beni Mathar, es una central híbrida con un campo solar cuya superficie reflectante útil supera los 180.000 m² y tiene capacidad para generar una potencia de 20 MW. El resto proviene de un ciclo combinado, compuesto por dos turbinas de gas de 150 MW cada una, una turbina de vapor de 170 MW, calderas de recuperación y un aerocondensador como equipos principales.

- ◆ Instalaciones Inabensa, S.A., filial de instalaciones de Abeinsa, construirá en UTE, la catenaria y los sistemas asociados al tramo ferroviario de alta velocidad (AVE), Montilla del Palancar-Valencia y Montilla del Palancar-

Albacete para el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif), por un importe superior a los 90 M€.

- ◆ La agencia para la promoción pública de la inversión en Perú, Proinversión, ha adjudicado a Abengoa Perú la concesión para la explotación de la línea de transmisión eléctrica entre las poblaciones Carhuamayo-Paragsha-Conococha-Huallanca-Cajamarca-Cerro-Corona-Carhuaquero, con una potencia de 220 kV y con una longitud de 670 km. La inversión del contrato estimada por Proinversión, supera los 250 M\$, en los que se incluye la construcción, la operación y el mantenimiento de dicha línea de transmisión por 30 años.
- ◆ Comemsa, filial de Abeinsa que se dedica a la fabricación de estructuras para torres de transmisión y distribución, estructuras de subestaciones, torres soporte para telecomunicaciones y estructuras solares ha sido adjudicada para el suministro de estructuras de celosía correspondientes al proyecto de Interconexión Guatemala-México y para el proyecto de línea de transmisión eléctrica S/E Hidroxacbal-S/E La Esperanza. Las previsiones de suministro ascienden a 6.500 t.
- ◆ Teyma Uruguay ha firmado con la Administración de Obras Sanitarias del Estado (OSE) en contrato para construir la sexta línea de bombeo, que tiene por objetivo solucionar el abastecimiento de agua potable para la zona oeste de Montevideo y Canelones (Uruguay). El plazo de ejecución de las obras será de dos años y el importe es de 30 M€.

Evolución de la Plantilla



La plantilla media en el primer trimestre de 2008 del Grupo de Negocio Ingeniería y Construcción ascendió a 8.966 personas, un 0,9% más que en 2007.

Hechos Relevantes y Otras Comunicaciones

6

Descripción de acontecimientos tales como:

1. Hechos relevantes comunicados a la CNMV
2. Evolución bursátil

1. Hechos relevantes comunicados a la CNMV

Relación de Hechos Relevantes correspondientes al primer trimestre de 2008

◆ **Escrito de 16.01.2008 (Ref. 88.195)**

Modificación al Contrato de Liquidez de Acciones.

◆ **Escrito de 26.02.2008 (Ref. 89.800)**

Nombramiento por cooptación de Dña. Alicia Velarde Valiente como Consejera Independiente de Abengoa.

◆ **Escrito de 29.02.2008 (Ref. 90.043)**

Detalle de operaciones realizadas al amparo del Contrato de Liquidez (21.11.2007 a 21.02.2008).

◆ **Escrito de 03.03.2008 (Ref. 90.180)**

Convocatoria de Junta General Ordinaria de Accionistas 2008.

◆ **Escrito de 07.04.2008 (Ref. 91.534)**

Acuerdos adoptados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de 6 de abril de 2008.

2. Evolución bursátil

Comportamiento de la Acción

Según los datos facilitados a Abengoa por la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. con motivo de la celebración de la última Junta General Ordinaria, el 6 de abril de 2008 Abengoa, S.A. contaba con 10.720 accionistas.

A 31 de diciembre de 2007, la sociedad entiende que el capital flotante («*free float*») es del 43,96%, si se descuenta la participación de los accionistas Inversión Corporativa I.C.S.A. y su filial Finarpisa (56,04%).

La última cotización de las acciones de Abengoa en el primer trimestre de 2008 ha sido de 22,65 €, un 6% inferior a la de 31 de diciembre de 2007 (24,18 €) y un 964% superior a la OPV del 29 de noviembre de 1996.

Evolución desde la salida a Bolsa en 1996

Como referencia histórica, desde la salida a Bolsa de Abengoa el 29 de noviembre de 1996, los títulos de la compañía se han revalorizado un 964% lo que significa multiplicar por 10,6 veces el precio inicial. Durante este mismo periodo de tiempo, el selectivo IBEX-35 se ha revalorizado un 184%.

