



TELVENT

TELVENT

IT for a Sustainable and Secure World

Índice

7

Carta del Presidente

11

Resumen del Año

21

Áreas de Negocio

Nuestras Soluciones 23

Energía 25

Transporte 33

Medio Ambiente 39

Administraciones Públicas 47

Global Services 55

59

Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)

Centros de Producto y Competencia 61

Otros Programas de I+D+i 71

75

Responsabilidad Social Corporativa

El Papel de Telvent en la Sociedad 77

Capital Negocio 78

Capital Tecnológico 81

Capital Humano 82

Capital Social 83

Capital Marca 85

89

Gobierno Corporativo

El Gobierno Corporativo 92

Las Comisiones del Consejo de Administración 93

Sistemas de Control de Riesgos 96

Juntas Generales de Accionistas 97

99

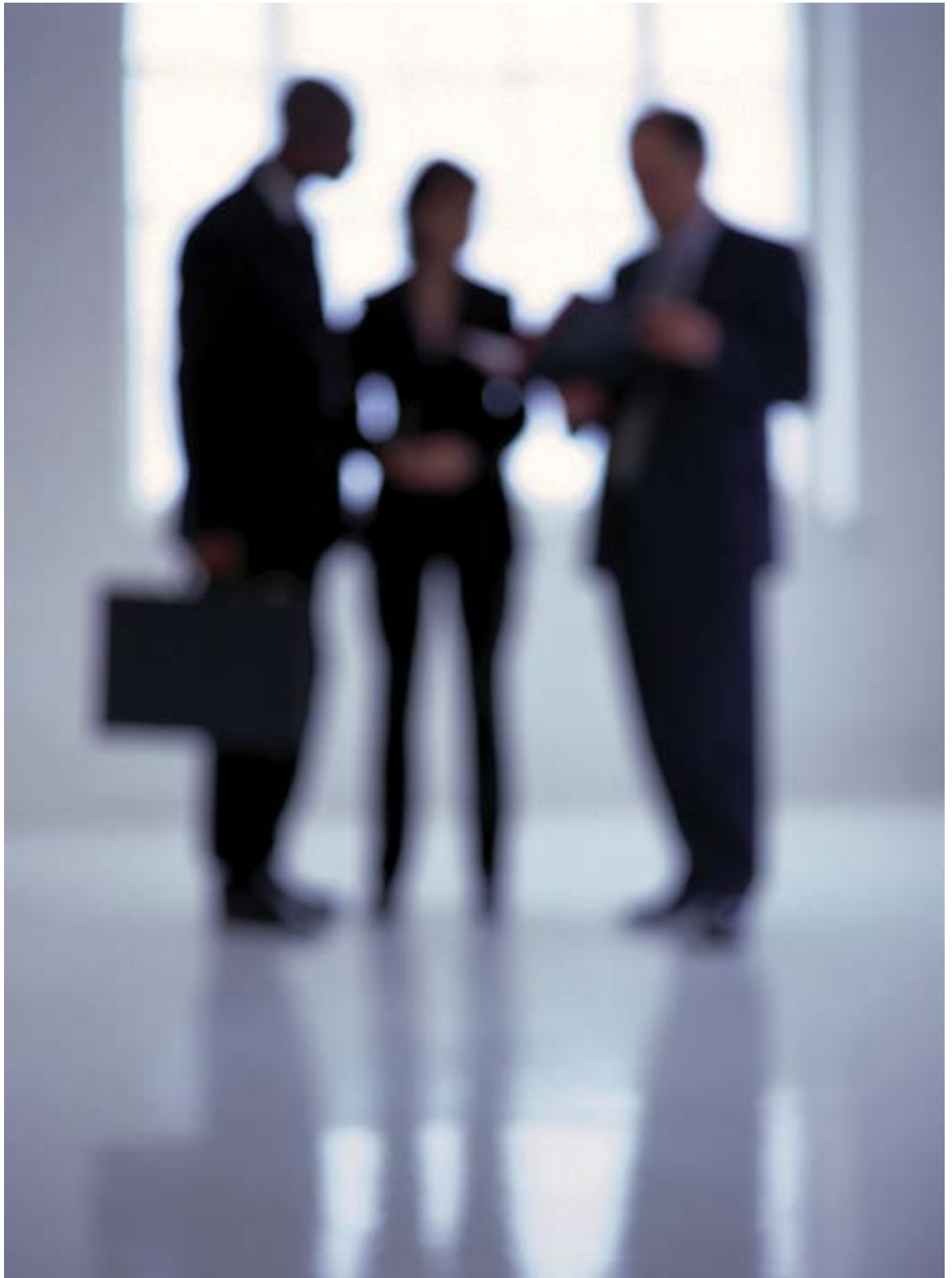
Equipo de Dirección y Sedes de Telvent

Equipo de Dirección 101

Telvent en el Mundo 105

107

Información Económico-Financiera





**Carta
del Presidente**



Carta del Presidente

En Telvent creemos que **el mundo se enfrenta a dos grandes problemas, quizá dos de los más importantes a los que debe hacer frente nuestra civilización: la sostenibilidad y la seguridad.**

Existe un consenso cada vez mayor sobre el hecho de que el mundo está sufriendo un cambio climático originado por el calentamiento global del planeta, como consecuencia de la emisión de gases de efecto invernadero y asociado a la actividad humana. Existe también un consenso cada vez mayor en cuanto a la magnitud de este problema, que sobrepasa los límites del ámbito puramente medioambiental. Es un problema de dimensión social, política y económica. En Telvent somos parte de ambos consensos.

Por otro lado, una de las amenazas más importantes a las que se enfrenta nuestro modelo de sociedad es la seguridad, o mejor dicho, la falta de seguridad, en tanto en cuanto limita la libertad de las personas y de las naciones.

El mundo va tomando conciencia de forma progresiva y creciente de la eficaz herramienta que constituyen las tecnologías de la información en la solución de ambos problemas. Teniendo en cuenta la evolución de nuestro modelo de sociedad hasta la fecha, así como la inevitable evolución que tendrá en los próximos años fruto de la incorporación al mundo empresarial de las primeras generaciones nacidas y educadas en la era post-Internet, no parece atrevido decir que **la solución de ambos problemas es imposible sin el uso de las tecnologías de la información.** Sin ellas es difícil imaginar el funcionamiento de una empresa o de un gobierno; es decir, el funcionamiento de nuestro modelo de sociedad.

En Telvent llevamos muchos años apostando por el desarrollo de las tecnologías de la información desde la innovación. Hemos sido y seguimos siendo protagonistas de su historia, desde su nacimiento, y por eso vivimos el momento actual con gran ilusión. Nos complace constatar que cada vez más se asume la realidad de que **las tecnologías de la información son y van a ser uno de los sectores de actividad con mayor impacto en este siglo.** Y es que las tecnologías de la información

están cambiando la forma en que nos comunicamos, la forma en que trabajamos, la forma en que gestionamos los procesos de nuestra actividad industrial y económica. En resumen, están cambiando la forma en que vivimos.

A través de las tecnologías de la información, en Telvent queremos ayudar a construir un mundo más sostenible y seguro. Para ello, apostamos por el talento como fundamento desde el que desarrollar soluciones y servicios que ayuden a gestionar los recursos energéticos de forma más eficiente; a reducir las emisiones de CO₂ del transporte, haciéndolo más fluido; a optimizar el ciclo completo del agua; a controlar y supervisar las infraestructuras críticas; a proteger la información que se transfiere por redes públicas y privadas; y a digitalizar los procesos entre ciudadanos y sus gobiernos.

En consecuencia, **en Telvent creemos que estamos ante las puertas de la verdadera “era digital” y esto, teniendo en cuenta la intensidad del camino recorrido, no puede sino producirnos un sentimiento profundo de ilusión y responsabilidad por el futuro lleno de oportunidades que tenemos ante nosotros.**

No existe otra forma posible de terminar esta carta que no sea diciendo gracias. Gracias a cada una de las más de 5.000 personas que forman el equipo de Telvent, por el enorme esfuerzo que habéis hecho todos los días del año, por la gran ilusión que habéis puesto en cada proyecto desarrollado, por dar lo mejor de vosotros para conseguir satisfacer con creces las expectativas de nuestros clientes, los cuales nos han seguido otorgando su confianza un año más. Gracias por creer en el proyecto de Telvent, porque en esa fe reside la fuerza del mismo, fuerza que nos ha llevado un año más a conseguir las metas que nos habíamos marcado, y por eso, un año más, **podemos decir con orgullo que en Telvent cumplimos los objetivos con los que nos comprometemos.**

Nuestro compromiso en Telvent es seguir trabajando con la misma energía, convencidos de que lo mejor está aún por llegar.

Manuel Sánchez
Presidente



El crecimiento sostenido y el cumplimiento de nuestros objetivos tienen su reflejo en el valor de Telvent en el mercado, que prácticamente se ha duplicado durante el ejercicio 2007.



**Resumen
del Año**



Resumen del Año

“Nuestros clientes siguen confiando en Telvent. Durante 2007, la cifra de nueva contratación ha sido de 685 millones de euros, frente a los 553 millones de euros del año anterior, lo que significa un incremento del 23,8 por ciento”.

Resumen del Año

2007. Principales Magnitudes

Durante el ejercicio 2007, nuestra cifra de negocio ha experimentado un crecimiento del 23,9 por ciento con respecto al año anterior. Hemos cerrado el año con unas ventas de 624 millones de euros, casi mil millones de dólares si aplicamos el tipo de cambio medio para el ejercicio. De dicho importe, aproximadamente 30 millones de euros corresponden a aquellas ventas que compartimos con nuestros socios en uniones temporales de empresas. Excluyendo dicho impacto, nuestras ventas alcanzan 595 millones de euros, que suponen un 28,5 por ciento sobre el mismo dato del año anterior.

Queremos destacar que **este crecimiento ha sido fundamentalmente orgánico en un 19,3 por ciento, procediendo el restante 9,2 por ciento de la contribución a nuestras ventas de las adquisiciones que se han consolidado durante el ejercicio**. Nuestro

crecimiento orgánico es una perfecta combinación de ventas a una base de clientes estable y de largo recorrido, a los que proporcionamos nuevas soluciones y servicios, representando aproximadamente un 85,0 por ciento de nuestras ventas, y de la incorporación de nuevos clientes a nuestra cartera, ampliando nuestras capacidades tanto geográfica como sectorialmente. En el año 2003, las 18 sociedades que formaban Telvent consolidaban una cifra de ventas de 211 millones de euros; esas mismas sociedades, al cierre del ejercicio 2007, alcanzan unas ventas totales por importe de 451 millones de euros, lo que supone un crecimiento compuesto anual acumulado del 21,0 por ciento, de carácter puramente orgánico.

Por otro lado, también **destacamos la contribución de las sociedades que se han ido incorporando al grupo y que nos permite seguir ampliando nuestra gama de soluciones y servicios**. En 2007, hemos consolidado por primera vez el 100 por ciento de las actividades provenientes de nuestra filial en EE.UU., Telvent Farradyne Inc., adquirida en julio de

Cifras Globales	2007	2006	2005	TAMI
Ventas ⁽¹⁾	594,8	462,9	370,7	26,7%
Margen bruto ⁽¹⁾	138,6	110,4	82,5	29,6%
Margen operativo ⁽¹⁾	41,3	30,8	21,0	40,2%
Beneficio después de impuestos	24,9	21,8	14,4	31,4%
Beneficio después de impuestos ⁽²⁾	29,8	23,6	18,0	28,7%

(1) Excluyendo la parte de los socios de las UTEs integradas

(2) Pro forma



2006, así como la de Maexbic, S.A., adquirida en noviembre del año anterior. Adicionalmente, en el ejercicio hemos incorporado dos nuevas sociedades con impacto en la cifra de ventas: la sociedad americana Caseta Technologies, adquirida en abril, y la sociedad de consultoría Matchmind, en la que recientemente hemos tomado una participación mayoritaria. Todas ellas han reforzado nuestra oferta de soluciones y servicios de forma global, contribuyendo de forma positiva a la cuenta de resultados de Telvent.

Nuestros clientes siguen confiando en Telvent.






Durante 2007, la cifra de nueva contratación ha sido de 685 millones de euros, frente a los 553 millones de euros del año anterior, lo que representa un incremento del 23,8 por ciento. La cartera a 31 de diciembre de 2007 - trabajos contratados pendientes de ejecutar - alcanza los 700 millones de euros, un 57,2 por ciento más que a finales de 2006. Esto nos da un indicador del grado de visibilidad que tenemos sobre el año que comienza.

Nuestra rentabilidad en 2007, medida en términos de beneficio por acción, ha sido de 1,02 euros por acción, lo que supone un incremento del 26,2 por ciento, frente a los 0,81 euros por acción del ejercicio 2006. Nuestro resultado neto pro forma* ha alcanzado los 29,8 millones de euros, frente a los 23,6 millones de euros de 2006.

El crecimiento sostenido y el cumplimiento en nuestros objetivos tienen su reflejo en el valor de Telvent en el mercado, que prácticamente se ha duplicado durante el ejercicio 2007. Hemos cerrado el año con una cotización de 28,41 USD por acción, frente a 14,25 USD por acción al cierre del ejercicio 2006; esto supone un incremento del 99,0 por ciento en el año. Nuestro reconocimiento frente a clientes, socios, competidores y proveedores se ha fortalecido desde que cotizamos en Nasdaq, y ahora contamos con una mayor visibilidad como empresa tecnológica seria e innovadora, comprometida y capaz de asumir retos, con carácter marcadamente internacional.






* Todos los datos pro forma excluyen los efectos de aquellos elementos no relacionados con el resultado de nuestra actividad: fondo de comercio asignado a activos intangibles procedentes de adquisiciones, gastos registrados en relación con los planes de acciones, y el impacto de valorar a precio de mercado nuestras coberturas de cambio.

Ventas por Geografía

Europa		60,0%
Oriente Medio y África		4,5%
Asia-Pacífico		4,2%
Norteamérica		18,6%
Latinoamérica		12,7%



Ventas por Sector

Energía		37,9%
Transporte		37,2%
Medio Ambiente		6,3%
Administraciones Públicas		8,4%
Servicios Globales		10,2%



2007. Áreas de Negocio y Geografías

Durante 2007, hemos consolidado nuestra nueva estructura en cinco áreas de negocio: Energía, Transporte, Medio Ambiente, Administraciones Públicas y Global Services. En cada uno de ellas, seguimos creciendo, invirtiendo en nuevas soluciones, ampliando nuestra presencia en geografías clave y poniendo las bases para crear nuevas oportunidades de negocio.

Energía ha representado un 37,9 por ciento de nuestro negocio global en 2007, con una cifra de ventas de 225 millones de euros, lo que supone un aumento del 11,8 por ciento respecto a 2006. Durante este ejercicio, queremos destacar el crecimiento espectacular de nuestro negocio en el sector Eléctrico en Europa, seguido por otras regiones como Norteamérica y Latinoamérica. Nos hemos posicionado como líderes en el sector de Smart Metering Solutions, contando con una referencia de primera línea con el proyecto que estamos desarrollando para Vattenfall, en Suecia, que ha contribuido significativamente a las ventas del segmento. Durante 2007, hemos continuado invirtiendo en el desarrollo

de nuestra Smart Grid Solution que, junto con las excelentes referencias con que contamos, supone una oportunidad de crecimiento en este sector en distintas áreas geográficas; principalmente Europa y Norteamérica, donde ya estamos realizando algún proyecto piloto en esta área.

En Petróleo y Gas, las ventas en Norteamérica han crecido un 33,6 por ciento, donde nuestros clientes han mostrado una vez más la gran confianza que tienen en Telvent a la hora de seguir con sus planes de inversión. En 2007, nuestro producto OASyS DNA 7.5 fue avalado por el Laboratorio Nacional de Idaho y el Departamento de Energía de Estados Unidos, demostrándose así nuestro gran compromiso con la seguridad de los sistemas de control de infraestructuras críticas. Hemos continuado desarrollando proyectos clave para clientes que ya pertenecen a nuestra base estable como Red Eléctrica Española, Endesa, Iberdrola, Petrobras Transporte, Abu Dhabi Marine Operating Company o PetroChina.

Sin embargo, durante este ejercicio, nuestra actividad en Petróleo y Gas en Latinoamérica ha decrecido,



principalmente por la ralentización de nuestro negocio con la petrolera PEMEX, en México.

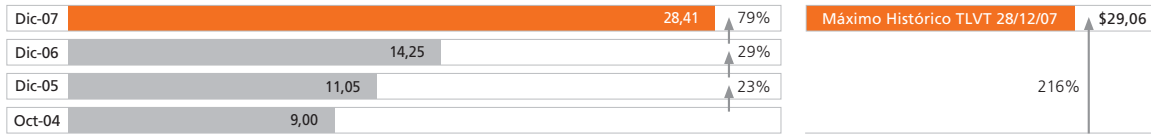
Transporte es otra de las áreas más representativas de Telvent. Representa el 37,2 por ciento de nuestra actividad en el ejercicio. Los ingresos crecieron

un 34,6 por ciento, **hasta los 221 millones de euros**. Estamos muy satisfechos con el liderazgo que estamos adquiriendo en Latinoamérica, Asia, España y especialmente Norteamérica, donde este año hemos completado la adquisición de la compañía Caseta Technologies, especializada en el desarrollo, integración y mantenimiento del ciclo completo de sistemas de gestión y cobro de peajes, completando así nuestras capacidades y soluciones en la región, a través de nuestra filial Telvent Farradyne. Hemos continuado fortaleciendo nuestra posición de liderazgo internacional, incrementado nuestra presencia en algunos mercados estratégicos con

una extensa oferta de productos y servicios. Así, estamos especialmente orgullosos de haber sido elegidos para la realización de algunos de los proyectos más importantes en este ámbito por los organismos competentes de España, donde fuimos seleccionados por la Dirección General de Tráfico para la creación del Centro de Tramitación Automática de Infracciones; los de EE.UU., donde fuimos seleccionados por el Departamento de Transporte del estado de Nueva York para el desarrollo, implementación, operación y mantenimiento del Sistema 511 de Información a Viajeros; o los de Arabia Saudí, donde hemos comenzado la ejecución del contrato para la implementación de soluciones integrales de gestión del tráfico en tres de las ciudades más importantes de la región.

Medio Ambiente ha cerrado el año con unas ventas de 37 millones de euros, frente a los 41 millones

Evolución de la Cotización de Telvent



de euros del ejercicio anterior. Hemos consolidado el éxito de nuestro sistema de información meteorológica para aeropuertos fuera de España, con la obtención de contratos para su implementación en aeropuertos de Taiwán e India. Queremos destacar los éxitos obtenidos en la aplicación de sistemas de optimización de gestión de la red de distribución de agua, incluyendo detección de fugas, ahorro en el consumo y garantía de suministro. Un ejemplo de esto es el contrato firmado en Qatar, que nos permitirá afianzar nuestra posición en el mercado.

Administraciones Públicas ha duplicado prácticamente su cifra de negocio, alcanzando los 50 millones de euros. Desde este segmento, continuamos prestando nuestra colaboración a las distintas entidades gubernamentales y a las Administraciones Públicas, con las que trabajamos en el proceso de automatización electrónica, incrementando la seguridad, la eficiencia y la calidad de los servicios que prestan a los ciudadanos.

Global Services ha alcanzado una cifra de ventas de 61 millones de euros, lo que supone un incremento del 84,5 por ciento con relación al año anterior. Esto es debido, en parte, a los cambios estructurales acometidos por la división para hacer frente de una manera más eficiente a las necesidades tecnológicas de nuestros clientes.

En el ámbito de Global Services, queremos destacar la adquisición en octubre de este año del 58 por ciento de Matchmind, en la que iremos incrementando nuestra participación hasta llegar al 100 por ciento a finales del 2011. Matchmind es una compañía con presencia internacional en las áreas de consultoría tecnológica, integración de sistemas y outsourcing, que refuerza

nuestro posicionamiento en el segmento de servicios de tecnológicos, con presencia prácticamente en todos los sectores de actividad. Por otro lado, hemos tomado una participación significativa en la sociedad especializada en seguridad informática S21sec, con lo que esperamos consolidar el liderazgo en el mundo de la seguridad digital, factor clave de las tecnologías de la información del hoy y del mañana.

En 2007 hemos seguido invirtiendo decididamente en el desarrollo de nuestra actividad, tanto en las geografías clave como en nuevas geografías, y seguiremos apostando por incrementar nuestra penetración en nuevos países, lo que supone un enorme esfuerzo comercial. Al cierre del 2007, el 60,0 por ciento de nuestra cifra de negocios corresponde a Europa, donde España sigue siendo nuestro principal núcleo de negocio, representando el resto principalmente Suecia. Norteamérica supone casi el 18,6 por ciento de nuestras ventas, situándose como la segunda geografía. Latinoamérica representa el 12,7 por ciento y el resto se encuentra en la región Asia-Pacífico y Oriente Medio.

2007. Mirando más allá de los Resultados Económicos

Somos conscientes de que nuestra responsabilidad va más allá de los resultados económicos a corto plazo, y forma parte de nuestro objetivo asegurar que cada día que pase, el futuro de Telvent no se acorte, sino que se amplíe. Por ello, durante 2007 hemos seguido apostando por la innovación tecnológica, por el desarrollo del talento, por la formación especializada, por el aumento de la productividad, por la mejora de nuestros sistemas de gestión, por el fortalecimiento de nuestra marca y por la optimización de la organización.

En 2007, la innovación ha seguido siendo uno de los pilares de soporte nuestra estrategia. Concretamente, la inversión en el área de Innovación y Desarrollo (I+D) ha sido de 19 millones de euros, un 3,2 por ciento de nuestras ventas. Se han lanzado más de 50 proyectos y hemos incrementado notablemente la colaboración con centros de investigación y empresas de tecnología punta. Además de la inversión en innovación de nuestros productos y soluciones existentes, en 2007 destacan los proyectos derivados de nuestra iniciativa “Smart Grid Solutions Suite”, que pretende aportar novedosas soluciones a la gestión de la distribución eléctrica; los desarrollos en Homeland Security, incluyendo soluciones integrales para fronteras e investigación en biometría; y los avances en sistemas de captura y gestión de infracciones de tráfico.

En el ámbito de la **Responsabilidad Social Corporativa** y con el fin de consolidar y fortalecer nuestro compromiso con nuestros profesionales, nuestros clientes y el resto de la sociedad, **en Telvent un año más hemos seguido comunicándonos con nuestros grupos de interés de una forma transparente, transmitiendo y compartiendo con todos ellos nuestro compromiso y fin último de nuestra actividad: la sostenibilidad y la seguridad del planeta.**

En este sentido, en Telvent trabajamos para crear una compañía en la que nuestros empleados puedan desarrollar un trabajo digno, en un ambiente agradable y de respeto con nuestros valores fundamentales y con los valores del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, que fue suscrito por Telvent en 2002. Un trabajo a través del cual, tanto ellos como sus familias, tengan acceso a un desarrollo personal y profesional. Este es nuestro primer compromiso social. Continuando en esta línea, en 2007

nos unimos a la iniciativa “Caring for Climate: the Business Leadership Platform”, promovida desde la plataforma del Pacto Mundial. Con esta adhesión, en Telvent asumimos nuestra responsabilidad como empresa tecnológica con los retos que el cambio climático nos plantea, trabajando en el día a día con un modelo de negocio totalmente orientado a los principios que en esta declaración se establecen. Asimismo y como cada año, hemos intentado ayudar directamente a comunidades desfavorecidas y, así, en 2007 hemos contribuido con la reforestación del Paraje “Las Mesas” en Villa Alpina, Municipio de Naucalpan de Juárez (México); y con la Asociación Nuevo Horizonte, dedicada a la atención integral de las personas con autismo y de sus familiares, a través de actividades asistenciales, educativas, recreativas, culturales y deportivas.

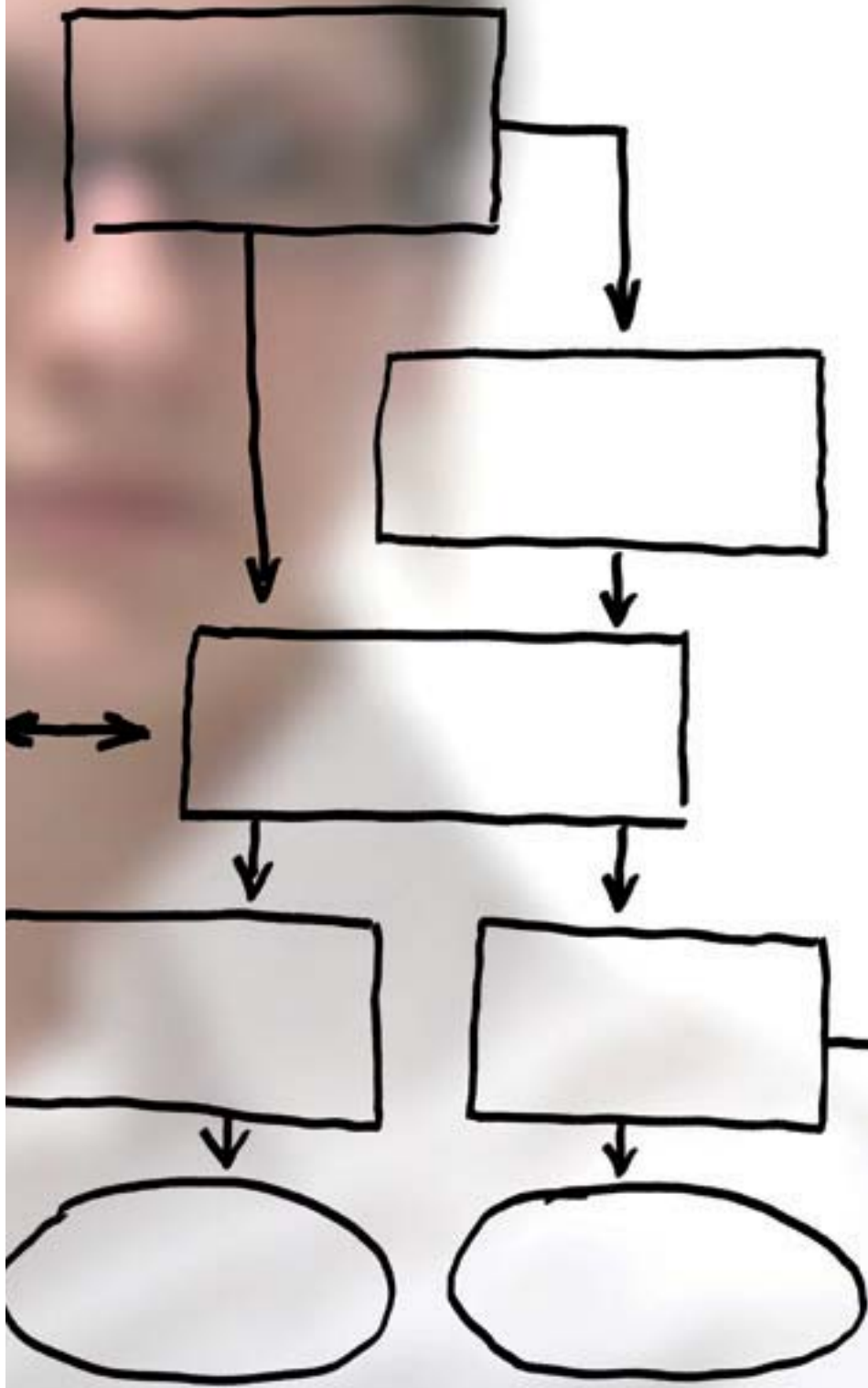
Nuestra visión es ser una compañía global formada por los mejores profesionales de cada país, quienes, a través del uso de las tecnologías de la información más avanzadas, contribuyan a hacer posible, junto con nuestros clientes, el gran reto de crear un mundo sostenible y seguro para las generaciones futuras.

Nuestro compromiso es seguir apostando decididamente por un mundo más sostenible y seguro, a través de la innovación tecnológica y el desarrollo de soluciones especializadas en cada una de las áreas de nuestro negocio: gestión de la energía de manera más fiable y menos contaminante, gestión del tráfico para incrementar la seguridad y reducir los atascos, gestión del transporte colectivo de manera más integral, gestión de la distribución del agua más eficaz para aumentar su disponibilidad, atención de calidad al ciudadano en tiempo real por parte de las Administraciones.

Cuentas de resultados consolidados

(En miles de euros, excepto las cifras de acciones y beneficio por acción)

	Ejercicio finalizado a 31 de diciembre		
	2007	2006	2005
Ventas	€ 624.317	€ 503.844	€ 402.369
Costes de ventas	485.612	393.219	319.712
Margen Bruto	€ 138.705	€ 110.625	€ 82.657
Gastos generales y de administración	53.900	39.850	25.286
Marketing y ventas	13.668	13.730	13.023
Investigación y desarrollo	19.106	16.465	14.980
Amortización	10.623	9.562	8.225
Gastos Operativos Totales	€ 97.297	€ 79.607	€ 61.514
Resultados de las Operaciones	€ 41.408	€ 31.018	€ 21.143
Gastos financieros netos	(9.882)	(6.643)	(3.432)
Participación en beneficio de asociadas	324	—	—
Otros ingresos (gastos), netos	(2.025)	(387)	—
Total Otros Ingresos (Gastos)	€ (11.583)	€ (7.030)	€ (3.432)
Resultado antes de Impuestos	€ 29.825	€ 23.988	€ 17.711
Impuesto sobre beneficios	4.680	2.080	2.972
Resultado Neto antes de Intereses Minoritarios	€ 25.145	€ 21.908	€ 14.739
Pérdidas / (beneficios) atribuibles a intereses minoritarios	(268)	(70)	(373)
Resultado Neto	€ 24.877	€ 21.838	€ 14.366
Beneficio por Acción			
Beneficio por acción neto, normal y diluido	€ 0,85	€ 0,75	€ 0,49
Promedio Ponderado de Número de Acciones en Circulación			
Normal y diluido	29.247.100	29.247.100	29.247.100



En 2007 hemos consolidado nuestra nueva estructura en cinco áreas de negocio: Energía, Transporte, Medio Ambiente, Administraciones Públicas y Global Services. En cada una de ellas, seguimos creciendo, invirtiendo en nuevas soluciones, ampliando nuestra presencia geográfica clave y poniendo las bases para crear nuevas oportunidades de negocio.



**Áreas
de Negocio**



Nuestras Soluciones

Nuestras Soluciones:

- Gestionan más del 60 por ciento de los movimientos de hidrocarburos en Norteamérica y Latinoamérica.
- Transportan y distribuyen más de 140.000 GWh, que proporcionan electricidad a más de 80 millones de personas.
- Controlan el tráfico de vehículos en más de 7.000 cruces por los que pasan más de 195 millones de personas cada día.
- Gestionan los desplazamientos de más de 2.500 millones de pasajeros al año en redes de tren y metro.
- Proporcionan anualmente información de tráfico en tiempo real, estado de carreteras y tiempos de recorrido, en respuesta a 410.000 solicitudes telefónicas y 5 millones de peticiones al mes a través de página web.
- Proporcionan seguridad y eficiencia en el aterrizaje y despegue de más de 1.000 millones de pasajeros al año en más de 190 aeropuertos en todo el mundo.
- Gestionan la distribución de agua de más de 45 millones de personas en Europa, Norteamérica, Latinoamérica, Asia y Oriente Medio.
- Vigilan e informan de la calidad del aire que respiran más de 20 millones de personas en Europa y Latinoamérica.
- Facilitan a más de 30 millones de ciudadanos europeos el acceso y la gestión de sus transacciones electrónicas con sus administraciones públicas, así como con otras organizaciones e instituciones.
- Reducen en un 15 por ciento la lista de espera de los pacientes en más de 250 centros de sanitarios, gestionados por más de 40.000 profesionales de la Salud.
- Verifican la integridad y veracidad de los pasaportes de más de 18 millones de pasajeros al año.
- Permiten el intercambio de información entre 13 millones de usuarios de más de 4.000 universidades y centros de investigación en toda Europa.
- Proporcionan la infraestructura tecnológica desde la que se distribuyen noticias las 24 horas del día a más de 400 millones de hispanoparlantes en todo el mundo.
- Aseguran la correcta distribución de más de 1.000 millones de litros de gasolina al mes, suficientes para llenar el depósito de combustible de más de 22 millones de coches.
- Interconectan más de 24.000 circuitos de telecomunicaciones de redes internacionales del sur de Europa con una capacidad de 2,4 millones de bits por segundos de ancho de banda en las salas de los Centros de Datos de Telvent.
- Alojamos y gestionamos más de 2 millones de GB de información de los más de 20.000 servidores de datos de clientes ubicados en los más de 50.000m² de Centros de Datos de Telvent.
- Dan soporte y acceso a información y formación online a más de 170.000 universitarios de 14 países.
- Gestionamos sistemas de información que prestan servicio para la internacionalización de más de 48.000 entidades españolas, que permiten el desarrollo de negocio y generación de oportunidades de empresas españolas en el extranjero.
- Dan soporte a sistemas de ticketing para la venta de más de 60 millones de entradas de ocio online anuales.
- Proporcionamos el alojamiento de uno de los siete Centros de Operación de Seguridad (Security Operation Center - SOC) de la seguridad informática Verisign. Desde este SOC, más de 2.500 casos de fraude en línea son controlados al año y más de 100 organizaciones financieras y clientes externos son analizados.
- Hacemos un seguimiento, control de las condiciones climatológicas y de las carreteras, así como facilitamos predicciones meteorológicas de alrededor de 30.000 km. de autovías en Norteamérica y Europa; todo esto vía web.



Energía

“Nuestra contribución al aumento de la eficiencia energética y el apoyo a la reducción de emisiones de CO₂, encuentra su parangón en nuestro compromiso de proporcionar soluciones que permitan proteger y asegurar la calidad en la gestión de datos de infraestructuras críticas y de la información”.

El área de negocio de Energía de Telvent centra su actividad en tres sectores principales:

- Petróleo y Gas.
- Electricidad.
- GIS (Sistema de Información Geográfica) Empresarial.

En las áreas de Petróleo y Gas, proporcionamos productos y soluciones entre los que destacan el subsistema de adquisición de datos en tiempo real, OASyS, el conjunto de soluciones para hidrocarburos líquidos y para gas, así como una amplia gama de servicios tecnológicos y profesionales, tales como la consultoría, la externalización y la asistencia en la contratación. Todos los productos y soluciones los proporcionan profesionales con una amplia experiencia en estos campos.

Centrándonos en la destreza y pericia de nuestros profesionales en el área de Electricidad ofrecemos un portfolio basado en tres ofertas de producto: Smart Operations, Smart Metering y Smart Substation. Éstas componen el conjunto Smart Grid Solution Suite de Telvent. En cuanto a Telvent Miner & Miner, integrada en el área de negocio de Energía de Telvent, aporta servicios y

soluciones GIS Empresariales. Esta unidad de negocio también desarrolla e implanta la Solución ArcFM™ para empresas eléctricas, permitiendo una mejor gestión de la información espacial, un aumento en la productividad, una reducción en los costes, mayor eficiencia energética, así como un servicio al cliente excelente.

Contribución a la Sostenibilidad y a la Seguridad

Todas las aplicaciones de Telvent en el negocio de Energía generan un valor empresarial importante: el aumento de la seguridad en las operaciones, mayor eficiencia operativa e información segura, lo cual desemboca en soluciones sostenibles para la vigilancia medioambiental. Estos beneficios se consiguen mediante una integración fuerte entre el marco subyacente de la infraestructura y las aplicaciones específicas de la industria.

La infraestructura OASyS DNA representa la base segura que sienta los cimientos para el desarrollo de nuestras aplicaciones avanzadas. Éstas se utilizan en cada uno de los ámbitos de nuestra industria para aportar soluciones que optimicen el uso de los recursos naturales del planeta



tan preciados, asegurando así un mundo saludable para las generaciones futuras.

La Suite Smart Grid Solution de Telvent ofrece una mejor gestión de la infraestructura eléctrica al cuantificar los costes energéticos, optimizando en tiempo real los parámetros operacionales de la compañía. Este enfoque permite a nuestros clientes poder mejorar los procesos operativos de los equipos, los procedimientos y la toma de decisiones de la empresa, permitiendo que ésta aumente su competitividad y eficiencia. Asimismo, aumenta la seguridad en los procesos involucrados y proporciona mayor seguridad en la operación. Las energéticas actualmente están investigando maneras de incrementar la sostenibilidad a través de la mejora de la gestión de recursos en los períodos de consumo más elevados, fomentando el uso energético eficiente. Nuestra nueva solución para la gestión energética ayuda a que las eléctricas alcancen dicho objetivo.

La solución de medición Telvent Metering Suite permite el control en tiempo real, tanto para el usuario final como para la empresa de consumo eléctrico, permitiendo mejorar la gestión y aumentar la eficiencia energética. Los clientes pueden de este modo adaptar sus costumbres dependiendo del consumo y del uso. El sistema de medición también maneja la facturación y la contabilidad en tiempo real.

Balance General de 2007

En 2007, Telvent se mantuvo fiel a su plan estratégico para el negocio de Energía, enfocándose en un

planteamiento de tres ejes: invertir de forma constante en I+D, fortalecer nuestras relaciones estratégicas y, donde resultaba ventajoso estratégicamente, proceder a la adquisición para aumentar nuestra oferta actual.

En el ámbito de I+D, Telvent se ha centrado en tres actividades principales: mantener, mejorar y desarrollar canales de migración para clientes existentes con productos actuales; desarrollar nuevos productos y soluciones; e investigar las tecnologías y estrategias prometedoras que puedan desembocar en productos o servicios en el futuro. En concreto, hemos ampliado y mejorado nuestro subsistema de infraestructuras críticas y adquisición de datos en tiempo real, hemos aumentado nuestro conjunto de soluciones empresariales GIS, ArcFM y hemos actualizado nuestros subsistemas de Unidad Terminal Remota.

Los nuevos productos y soluciones incluyen: la introducción del Smart Grid Solution Suite, una solución innovadora y altamente integrada dirigida hacia la mejora de la eficiencia en la transmisión y la distribución de la energía eléctrica; y SimSuite Pipeline Power Optimization, un producto que mejora nuestro modelo hidráulico, destinado a facilitar el uso eficiente de la energía en el transporte de hidrocarburos. Se han dedicado la investigación y planificación al desarrollo de software y hardware para evolucionar al mismo ritmo que el del mundo de la tecnología, cambiando rápidamente día a día.

En el ámbito de relaciones estratégicas, entre otras, destacan cinco que han sido especialmente importantes para el negocio de Energía de Telvent.

Programa I+D 2007 de Energía

Aplicaciones Avanzadas	36%
GIS	24%
Investigación y Desarrollo Tecnológico	12%
Mantenimiento del Producto	10%
OASys IT	7%
Soluciones Integradas	7%
DAS	4%



13,233 K USD

V1	Inversión en la Infraestructura del Producto	33%
V2	Soluciones Avanzadas Específicas según la Industria	50%
V3	Investigación y Desarrollo Tecnológico	17%

Nuestra relación continua con ESRI en Redlands (California) se ha visto fortalecida en 2007. Su tutelaje y apoyo nos han permitido seguir en nuestra posición de liderazgo global en infraestructuras GIS. Como socio de negocios de ESRI, hemos avanzado en nuestra posición como distribuidor/promotor a través del éxito obtenido con nuestra plataforma ArcFM Enterprise GIS. Asimismo, la aplicación GIS se ha extendido a las áreas de negocio de Petróleo, Gas, Agua y Electricidad.

En cuanto a nuestra relación con OSIssoft, en Leandro (California), ha seguido beneficiando a ambas compañías. Iniciado como un acuerdo de venta independiente de software, la relación ha crecido a través del desarrollo tecnológico de PI de OSIssoft y nuestra plataforma OASys, convirtiéndose en un acuerdo comercial que abarca soluciones OSIssoft integradas en los productos de Energía de Telvent. Además, también se incluyen nuestros servicios tecnológicos y profesionales, entregando proyectos llave en mano basados en los productos de OSIssoft PI.

También hemos seguido haciendo uso del contador automático e inteligente de Echelon. La aplicación NES de Echelon – Smart Meter Infrastructure, se integra en la suite de soluciones Smart Meter de Telvent.

Durante el ejercicio anterior, conseguimos grandes avances en las pruebas que se están realizando junto con el Laboratorio Nacional de Idaho (INL), anfitrión del Banco Nacional de Pruebas de SCADA, del Departamento de Energía de los Estados Unidos. En concreto, estos

ensayos han tenido como objetivo probar la seguridad ante ataques cibernéticos de la infraestructura OASys de Telvent. En este sentido, durante 2007 hemos continuado con el desarrollo del proyecto y la elaboración de informes que recogen las mejores prácticas en cuanto a tecnologías en el campo de la seguridad de infraestructuras críticas.

En un contexto similar, hemos participado con el Laboratorio Nacional de Sandia para completar la iniciativa LOGIC2 (Linking the Oil and Gas Industry to Improve Cyber Security). Seleccionados por Sandia como socio del proyecto, hemos contribuido a identificar y adaptar los nuevos tipos de estrategias en seguridad para el control de procesos en las industrias de Petróleo y Gas.

En cuanto a las adquisiciones, hemos llevado a cabo con éxito la adquisición e integración de varias compañías del sector energético, contribuyendo de esta manera a avanzar en línea con nuestros planes estratégicos, además de ampliar nuestra pericia en los mercados elegidos y aumentar nuestro alcance global. En Telvent mantenemos la línea de adquirir “lo mejor de lo mejor”: productos, soluciones, servicios y pericia que mejorarán nuestra posición en Europa y China, siempre relacionada con la sostenibilidad.

Principales Proyectos de 2007

Norteamérica

- Contrato con Shell Pipeline para proporcionar el sistema de control para toda la red de oleoductos

“Durante 2007, hemos demostrado ser agentes fiables, innovadores, en constante crecimiento y respetuosos con el medio ambiente en el ámbito de las tecnologías de la información, en pro de un mundo más seguro y sostenible”.

“Los objetivos clave para 2007 en las áreas de Petróleo y Gas han sido: fortalecer nuestra presencia en las zonas geográficas establecidas y, en paralelo, conseguir el acercamiento y entrada en nuevos mercados, manteniendo un enfoque estable y seguro”.

en los Estados Unidos. El centro de control se ubica en Houston (Texas), y estará basado en el sistema OASyS DNA de Telvent, junto con todas aplicaciones avanzadas de Telvent para la gestión de oleoductos.

- Contrato con Husky para proporcionar un sistema OASyS DNA, así como la Suite Liquid Management (LMS), que incluye medición y otras prestaciones personalizadas adicionales.
- Benton PUD se convirtió en 2007 en el usuario 300 de la solución ArcFM de Telvent. El software y la implantación incluyen las siguientes aplicaciones: ArcFM, Designer, ArcFM Viewer con Redliner, Fiber Manager y Responder OMS. El proyecto también contempla el diseño móvil, gestión de fibra, integración con ERP y análisis de la red, así como la gestión de interrupciones, que también servirá como plataforma para afianzar la tecnología AMI de cara al futuro.
- Contrato con la empresa TXU para la integración de su subestación con el producto SAGE de Telvent, seleccionado como estándar empresarial para la adquisición de datos. Oncor opera el sistema de distribución y transmisión más grande de Texas, abasteciendo energía a tres millones de puntos de entrega eléctrica, a través de más de 101.000 millas de líneas de distribución y 14.000 millas de líneas de transmisión.
- Contrato con Shell Exploration and Production Company para construir un sistema que permita la gestión eficiente de tres tipos básicos de pruebas, que generan grandes volúmenes de datos, así como para desarrollar un sistema para el manejo de todos esos datos generados, de manera que se puedan rastrear y sean accesibles de forma rápida y flexible.
- Telvent finalizó con éxito y procedió a la entrega en 2007 del proyecto de actualización del sistema de control de distribución de Toronto Hydro. Toronto Hydro-Electric System Limited es la segunda empresa eléctrica de distribución municipal más grande de Norteamérica, habiéndose fusionado con las eléctricas de distribución de las seis ciudades que formaban Toronto Mega City.
- Green Mountain Power (GMP) seleccionó la Solución ArcFM de Telvent en su totalidad, incluido Responder OMS, para la gestión de diseño, activos e interrupciones de la red eléctrica y, así, mejorar de forma significativa la funcionalidad y flujos de trabajo frente a los sistemas GMP anteriores. GMP también utilizará la solución en el campo para respaldar la visualización móvil.
- Contrato con Colonial Pipeline para trabajar con su personal de ingeniería y de dirección para diseñar y construir su sistema SCADA de reemplazo. Colonial es la mayor compañía de conducciones de productos refinados de Norteamérica.
- Contrato con TransCanada Pipelines – Keystone Pipeline para proporcionar el sistema de control para el nuevo proyecto Keystone Pipeline. A su capacidad máxima, el oleoducto de Keystone transportará al día más de 500.000 barriles de crudo a los Estados Unidos desde Canadá.
- La Autoridad de Tránsito de la Ciudad de Nueva York otorgó a Telvent el contrato para respaldar el sistema de energía de tracción que alimenta el sistema del metro de Nueva York. Las subestaciones reciben y convierten hasta 27.000 voltios procedentes de plantas de energía para la utilización en el metro, con el fin de



transportar a más de cuatro mil millones de usuarios al año.

- Contrato con Shell MetOcean para construir un nuevo gestor de adquisición de datos (Data Acquisition Manager -ADAM- y Acoustic Doppler Current Profiler -ADCP-). La nueva plataforma facilitará la recopilación, decodificación, carga, gestión, visualización y reporting de datos ADCP para Shell. El uso de ArcGIS Server de Telvent permite una visualización operativa basada en mapas en tiempo real sobre las condiciones del momento de mar abierto, así como una plataforma para la integración de datos históricos, junto con los resultados de modelado de pronóstico. Shell utiliza este sistema para el soporte en las operaciones de mar abierto, así como los informes reglamentarios al National Data Buoy Center de NOAA.
- Jackson Energy Authority (JEA) eligió la Solución ArcFM™ como la pieza clave de su iniciativa de rediseño de la arquitectura empresarial. JEA utilizará la solución ArcFM como primer paso en su camino hacia la integración de instalaciones de gas, electricidad, agua, fibra y aguas residuales en una arquitectura integrada GIS.

Europa

- Contrato con Vattenfall AG, en Suecia, para el suministro, instalación, operación, soporte y mantenimiento de 300.000 contadores domésticos. Este contrato supone ampliaciones del contrato inicial, bajo la denominación genérica de Amrelva3.
- Contrato con Abener para el suministro de las cabinas de control de los heliostatos de la planta solar PS20

perteneciente al complejo Solúcar. El contrato tiene un alcance llave en mano incluyendo la ingeniería, construcción e integración de instrumentación con la electrónica específica diseñada por Telvent.

- Contrato con Abener para el suministro del Sistema de Control Distribuido para la planta de producción de Biodiesel que actualmente está construyendo esta empresa en San Roque (Cádiz, España). Además del suministro de los equipos, Telvent se encargará de toda la ingeniería de control.
- Contrato con Snam Rete Gas, en Italia, para la actualización de su sistema SCADA actual a OASys DNA. El proyecto se llevará a cabo mediante un consorcio con HP Italia. Snam Rete Gas gestiona el transporte de aproximadamente el 96 por ciento del gas natural de Italia mediante una red de transmisión de gasoductos de más de 30.000 kilómetros por todo el país.
- Contrato con la empresa chilena Saesa para el suministro de un Sistema de Gestión de la Distribución. El alcance incluye aplicaciones AMS/OMS mediante productos de tecnología Telvent como son ArcFM y Responder. También se implementará el interfaz con un SCADA OASys suministrado por Telvent hace algunos años.
- Contrato con la empresa Critical Software para colaborar en la implantación de un sistema de gestión de activos para la empresa eléctrica portuguesa EDP. El producto sobre el que se realizará este sistema es el PI de OSisoft sobre el que Telvent ya tiene una amplia experiencia en el sector industrial.
- Contrato con Red Eléctrica de España (REE) para el suministro de equipos y Sistemas de Control Integrados



para diferentes subestaciones de la red de transporte de energía eléctrica que opera REE en toda España.

- Contrato con la UTE IFP para el suministro del sistema de telemando de las instalaciones de suministro de energía 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.

Latinoamérica

- Petrobras Transporte – Transpetro. Se trata de una de las instalaciones OASyS más grandes y complejas hasta la fecha, y ha sido actualizada para disponer de las ventajas asociadas a la nueva arquitectura DNA.
- ECOPETROL, en Colombia, ha mejorado sus operaciones a través de la implantación de la instalación de respaldo que, a su vez, formará parte del nuevo centro de control maestro de la empresa.
- Contrato con la empresa colombiana Emcali para el suministro de un sistema de gestión de la distribución eléctrica. El alcance incluye las aplicaciones SCADA, DMS y AMS/OMS de Telvent.

- Contrato con Electra Noroeste, en Panamá, para el suministro, instalación, operación, soporte y pruebas de un sistema de gestión de la distribución compuesto de los módulos SCADA/DMS/OMS de 100.000 contadores domésticos. Este contrato supone una ampliación del contrato inicial, bajo la denominación genérica de Amrelva3.
- Gasoducto del Pacífico. Tras la finalización del proyecto TGN en Argentina, Telvent aseguró una posición fuerte de preferencia con este cliente. El proyecto combina la solución Unix SCADA de Telvent con algunas novedades.

Asia-Pacífico

- Contrato con PetroChina para proporcionar hardware, ingeniería, FAT, instalación, formación y garantía para el Centro Principal de Control de Beijing y el Centro de Control de Respaldo en Langfang. PetroChina establecerá un centro de control nacional para el seguimiento y control de su conducción de petróleo y gas en su totalidad, con el fin de mejorar los beneficios económicos, asegurando la estabilidad,

la seguridad y la fiabilidad en la operación de sus oleoductos y gasoductos de larga distancia. Estos tres sistemas SCADA se utilizarán en el centro de mando.

- PetroChina también contrató con Telvent la actualización del oleoducto de crudo de Ku-Shan. El sistema SCADA original lo proporcionó Telvent en 1995. Este proyecto integrará el sistema SCADA del oleoducto de Lun-Kun con el sistema SCADA de Ku-Shan para controlar las instalaciones principales de producción desde el Centro de Control de Kuerle. Asimismo, llevará a cabo el seguimiento en el Centro de Control en Langfang, como su centro de control de respaldo.

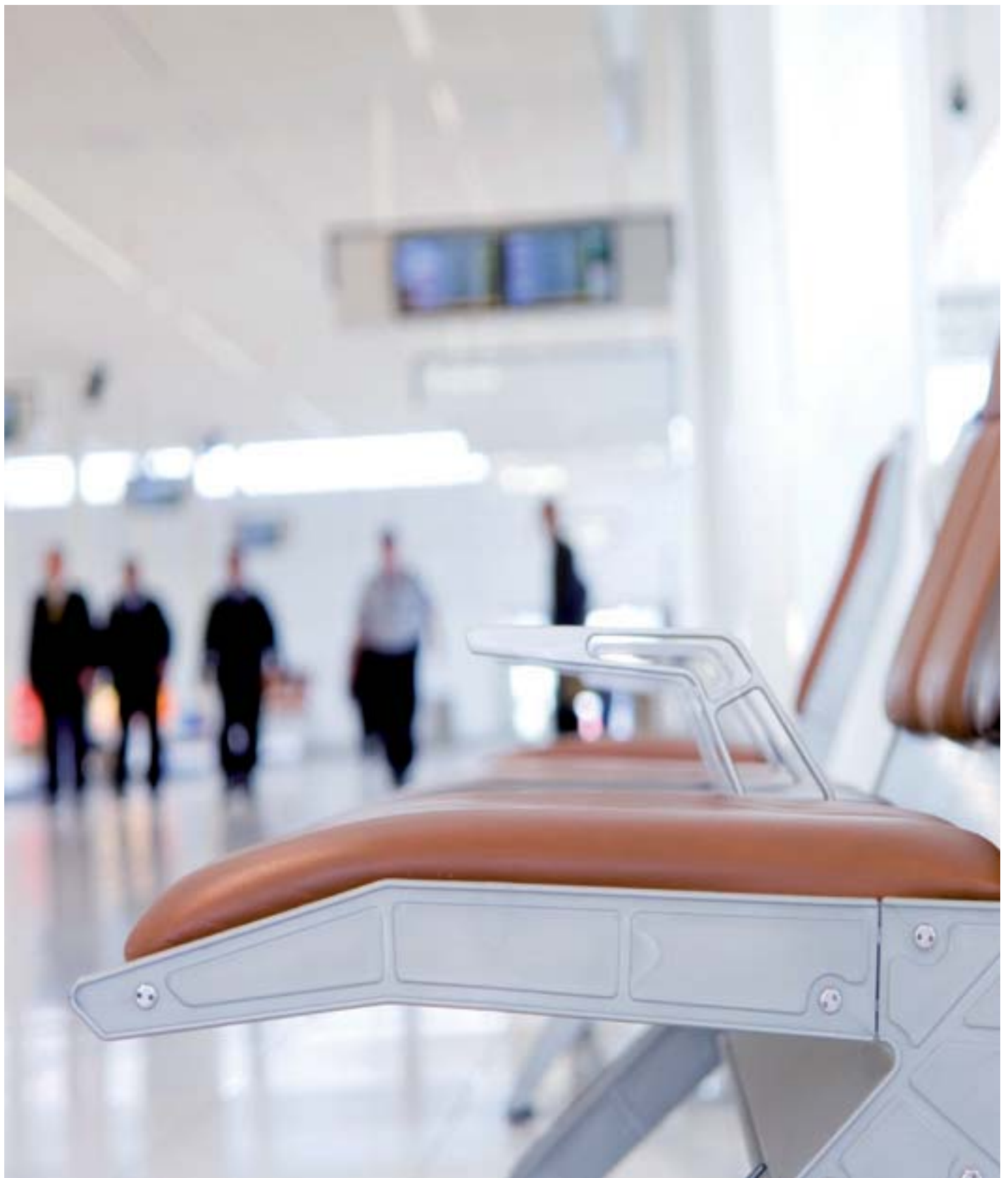
Oriente Medio y África

- ADMA-OPCO (Abu Dhabi Marine Operating Company) es una reconocida compañía ubicada en Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos). ADMA-OPCO opera dos de los campos petrolíferos en mar abierto más grandes del mundo, Zakum (ZK) y Umm Shaif (US). El proyecto tiene como objetivo el reemplazo de SCADA/RTU en los campos de ZK & US. En concreto, buscaban una solución para ayudarles a conseguir un rendimiento

en las áreas de salud, seguridad y medio ambiente de nivel internacional, maximizando a la vez la recuperación del depósito y la producción sostenible.

Telvent ha sido capaz de cumplir con estos requisitos y, en colaboración con una empresa de ingeniería local, fue seleccionado para instalar su sistema SCADA, líder mundial, en los dos complejos.

- Contrato con Larson & Toubro (L&T), en Mumbai (India), para el suministro de unidades terminales remotas para el sistema de telecontrol de las instalaciones eléctricas de la refinería JERP, propiedad de la compañía india Reliance.
- Sui Southern Gas Company Limited (SSGC) se convirtió en 2007 en la primera compañía de Pakistán que implanta la solución ArcFM para sus operaciones en las regiones de Karachi, Sindh y Balochistan. La empresa eligió los productos ArcFM, ArcFM Server, ArcFM Viewer, Inspector y Designer para agregar nuevas funcionalidades a su sistema GIS actual y ayudar a gestionar su sistema de distribución de manera más eficaz.



Transporte

“Hoy en día uno de los grandes problemas con los que cuenta nuestra sociedad es el grado de contaminación existente debido en gran medida a la emisión de gases a la atmósfera, de los cuales una parte relevante proviene del excesivo tráfico existente. Ante esta realidad y con el objetivo de colaborar en la creación de un mundo más sostenible, en el área de negocio de Transporte de Telvent, llevamos desarrollando desde los inicios de la actividad soluciones y servicios para favorecer la reducción de la contaminación”.

Agrupado bajo el área de negocio de Transporte, en Telvent desarrollamos soluciones y servicios para:

- Tráfico, incluyendo movilidad urbana, gestión de tráfico interurbano, sistemas de información local y regional, captura y gestión de infracciones, peaje y parking.
- Transporte Público, abarcando las áreas de transporte ferroviario, terrestre y marítimo e incluyendo sistemas de pago para trenes, metros y autobuses (integración tarifaria), sistemas de control para ferrocarriles, puertos y tráfico marítimo, y simulación naval y militar.

Nuestra actividad en el sector del Tráfico está dirigida a minimizar la congestión urbana y maximizar la capacidad de las vías interurbanas. Los productos y servicios abarcan sistemas ITS integrales para la gestión del tráfico, detección de incidentes, sistemas de información al viajero, control de intersecciones, sistemas automáticos de peaje y de gestión de autopistas y del acceso a ciudades, así como gestión de infracciones.

Nuestras soluciones para el Transporte Público están enfocadas a optimizar la gestión y control de la redes de transporte público. Dichas soluciones abarcan sistemas de gestión y control de ticketing, sistemas de control y regulación de tráfico ferroviario, centros integrados de

telemando de instalaciones fijas, control de estaciones, información a viajeros, así como sistemas de control y gestión de aparcamientos. El conjunto de soluciones se complementa con sistemas marítimos para gestión de tráfico portuario, identificación automática de buques y simuladores de entrenamiento, de ámbito civil (máquinas, comunicaciones, etc.) y militar (tácticas navales).

Contribución a la Sostenibilidad y la Seguridad

Las soluciones del área de negocio de Transporte para la gestión de tráfico en entornos urbanos, mediante adaptaciones constantes de los planes semafóricos, han demostrado, desde la década de los 90, la capacidad de retrasar el punto de congestión, mejorar los tiempos de desplazamiento y reducir consumos, unido al uso ya intensivo de elementos de señalización de bajo consumo. Asimismo, la implantación de sistemas de información a los conductores, por medio de Internet o telefonía, ofrecen posibilidades para la selección de horarios y rutas. La información de ocupación y guiado de aparcamientos públicos permite igualmente la reducción de recirculación urbana en busca de plaza. Asimismo, cabe destacar la experiencia adquirida por Telvent en soluciones para el transporte público, con especial énfasis en la integración

“En el año 2007, hemos alcanzado la integración de las adquisiciones realizadas durante el año 2006 para el negocio de Transporte. Asimismo, hemos culminado la adquisición durante el mes de mayo de Caseta Technologies, con sede en Austin (EE.UU.) y con demostrada experiencia en sistemas avanzados de peaje”.

tarifaria, que permite integrar medios de pago tanto para aparcamientos como para diversos sistemas de transporte público y fomentar de este modo el uso intermodal en los desplazamientos, con reflejo directo en la reducción de emisiones.

El vertical de Transporte también ofrece soluciones relacionadas con la seguridad, en diversos aspectos, tanto para la seguridad vial con sistemas de detección y respuesta a incidencias, monitorización y control de infraestructuras (túneles, puentes, autopistas, etc.), sistemas de señalización dinámica e información meteorológica, como para agrupaciones policiales, con especial atención a sistemas centrales, embarcados o móviles y gestión de datos de diferente índole. Asimismo, la video-vigilancia constituye igualmente una pieza elemental en la práctica totalidad de los centros de gestión, tanto de tráfico como de transporte, pudiendo complementarse con equipamientos de visión artificial de acuerdo con las necesidades específicas de cada proyecto.

Balance General de 2007

En el año 2007, hemos consolidado la integración de las adquisiciones realizadas durante el año 2006 para el negocio de Transporte, incrementado nuestra presencia en los mercados estratégicos de China y EE.UU. (Telvent-BBS y Telvent Farradyne, respectivamente), así como en el segmento de autobuses (Maexbic, en España). Asimismo, hemos culminado la adquisición durante el mes de mayo de Caseta Technologies, con sede en Austin (EE.UU.), y con demostrada experiencia en sistemas avanzados de peaje.

Hemos potenciado igualmente la línea de negocio relacionada con la captura y gestión de infracciones, con la finalización del proyecto PRIDE de informatización de los agentes de Guardia Civil de Tráfico en España, así como la ampliación y operación de la red de cinemómetros que desemboca en nuestra participación en la gestión y operación del Centro Nacional de Gestión de Infracciones, adjudicado en agosto 2007 y dependiente de la Dirección General de Tráfico.



En el área internacional, el año 2007 se ha caracterizado por la contratación y realización de un gran número de proyectos que han permitido fortalecer nuestra presencia en las áreas norteamericana y europea, así como la actualización/ampliación de sistemas instalados en años anteriores en Latinoamérica, China y sudeste asiático. Destaca también el posicionamiento que hemos logrado en Oriente Medio con la adjudicación de un proyecto de 90 millones de euros para la seguridad vial en las ciudades de Arabia Saudí, Jeddah, La Meca y Medina. Las adjudicaciones obtenidas en instalaciones nuevas y mantenimientos dan soporte a nuestra actividad de Tráfico, Transporte Público y Marítimo en las geografías en las que estamos presentes.

El mercado español ha mantenido su consolidación en proyectos recurrentes en servicios de operación y mantenimiento y el incremento de actividad con importantes proyectos para las nuevas infraestructuras viarias en construcción y las actividades relacionadas con la gestión de infracciones.

Principales Proyectos de 2007

Europa

- Puesta en marcha y mantenimiento del nuevo sistema SCADA para Oresund- Konsortiet, en Suecia/ Dinamarca.
- Contrato con la Dirección General de Tráfico, en España, para el desarrollo de diversos proyectos: el mantenimiento de Centro de Gestión del Noroeste (La

Coruña), del Centro de Gestión del Sureste (Sevilla), de los accesos a Madrid, así como el mantenimiento y explotación de su red de cinemómetros y la ampliación de dicha red de cinemómetros en cuatro de las siete zonas adjudicadas, o el suministro de diversas soluciones y servicios para el Centro Nacional de Proceso de Infracciones en España.

- Puesta en operación del nuevo interface de gestión de la movilidad y video-vigilancia en el centro de Gestión de la Movilidad del Ayuntamiento de Madrid (España).
- Telvent ha desarrollado e imputando el sistema de soporte a la decisión para tratamiento de incidencias en el entorno urbano de Madrid para el Centro de Gestión de la Movilidad del Ayuntamiento de Madrid (España).
- Puesta en marcha e inauguración del Centro de Control de Movilidad Urbana de Bilbao para el Ayuntamiento de esta ciudad (España).
- Inicio de trabajos para la concesionaria Tabasa-Cadi, el nuevo sistema SCADA en Túnel de CADI (España).
- Conservación, mantenimiento y explotación de tramo A-6 incluyendo gestión de Túneles de Piedrafita (España).
- Realización e inauguración del sistema integral de telemando de instalaciones fijas e información a viajeros para Tranvía de Alicante (España).
- Actualización de sistemas CTC para ADIF en el centro de gestión de tráfico ferroviario de Barcelona (España).
- Equipamiento de ticketing para Metro de Madrid y Metro Ligero de Madrid (España).
- Puesta en marcha del Sistema de Tráfico Inteligente (ITS) y peaje Cartagena-Vera (España).
- Proyecto de detección y gestión de infracciones de foto-rojo en Valladolid (España).

“Con la incorporación de Caseta Technologies, hemos reforzado de manera importante la capacidad de liderazgo de Telvent en productos y geografías, con una apuesta decidida por sistemas de peaje freeflow, convirtiéndose en un referente internacional de primera magnitud”.



- Sistema de control del Túnel de la Rovira contratado con Barcelona de Infraestructures Municipals (BIMSA) (España).

Norteamérica

- Diseño, implantación, operación y mantenimiento del Sistema 511 de Información a Viajeros en San Diego (EE.UU.).
- Operación y ampliaciones del Sistema 511 de Información a Viajeros de San Francisco Bay (EE.UU.).
- Ampliaciones y mantenimiento del sistema de Información a Viajeros TRIPS123, contratado por TRANSCOM (New York, New Jersey).
- Operación del Centro de Gestión de Tráfico de Fort Myers con Florida Department of Transportation (DoT) (EE.UU.)
- Consultoría y soporte para la gestión, operación y mantenimiento de la red de comunicaciones ITS en el estado de Florida, contratado con Florida (DoT).
- Operación y mantenimiento del Sistema de Gestión del Tráfico de Palm Beach County, equipado con el sistema MIST instalado en un proyecto anterior.
- Extensión del contrato con Tennessee DoT para la implantación del sistema MIST como sistema de gestión del tráfico estatal.
- Explotación de los centros de gestión de tráfico de Hudson Valley NY, Northern Virginia y St Louis, Missouri.
- Contrato de mantenimiento con la Agencia de Transporte de Nueva York para sistemas de peaje instalados en túneles y puentes de acceso a Manhattan.
- Realización del proyecto de peaje freeflow de la autopista 183A para Central Texas Regional Mobility Authority (CTRMA), en Texas.
- Contrato con el New York State DoT para el diseño e implantación de un nuevo Sistema 511 de Información a Viajeros.

Latinoamérica

- Realización, para Metro de Valencia, del control de estaciones. Contratación del sistema de ticketing, mantenimiento de comunicaciones y telemando y equipos auxiliares para la línea 1 (L1) de Metro de Valencia, en Venezuela.
- Mantenimiento de sistemas de gestión de tráfico marítimo (VTS) en cinco puertos (Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Mazatlán, Progreso y Tampico) en México con sistemas ya instalados por Telvent, con el Secretariado de Comunicaciones y Transportes de México.
- Instalación y mantenimiento de sistemas de gestión de tráfico marítimo (VTS) en tres nuevos puertos en México, para los puertos de Ensenada, Vallarta y Guaymas.
- Contratación del sistema UTC de Panamá City (Panamá).
- Sistema de ticketing sin contacto para la ampliación de la línea L2 de Metrorrey y adaptación de las líneas L1 y L2 en Monterrey (México) a dicha tecnología.
- Mantenimiento del sistema de control de tráfico de Belo Horizonte, con BHTRANS, en Brasil.
- Ejecución del servicio de explotación del sistema de detección de infracciones por cruce en rojo de la ciudad de Rosario, Argentina.
- Realización, para las ciudades de Rosario, Córdoba y Buenos Aires, en Argentina, del mantenimiento del equipamiento de gestión del tráfico urbano.

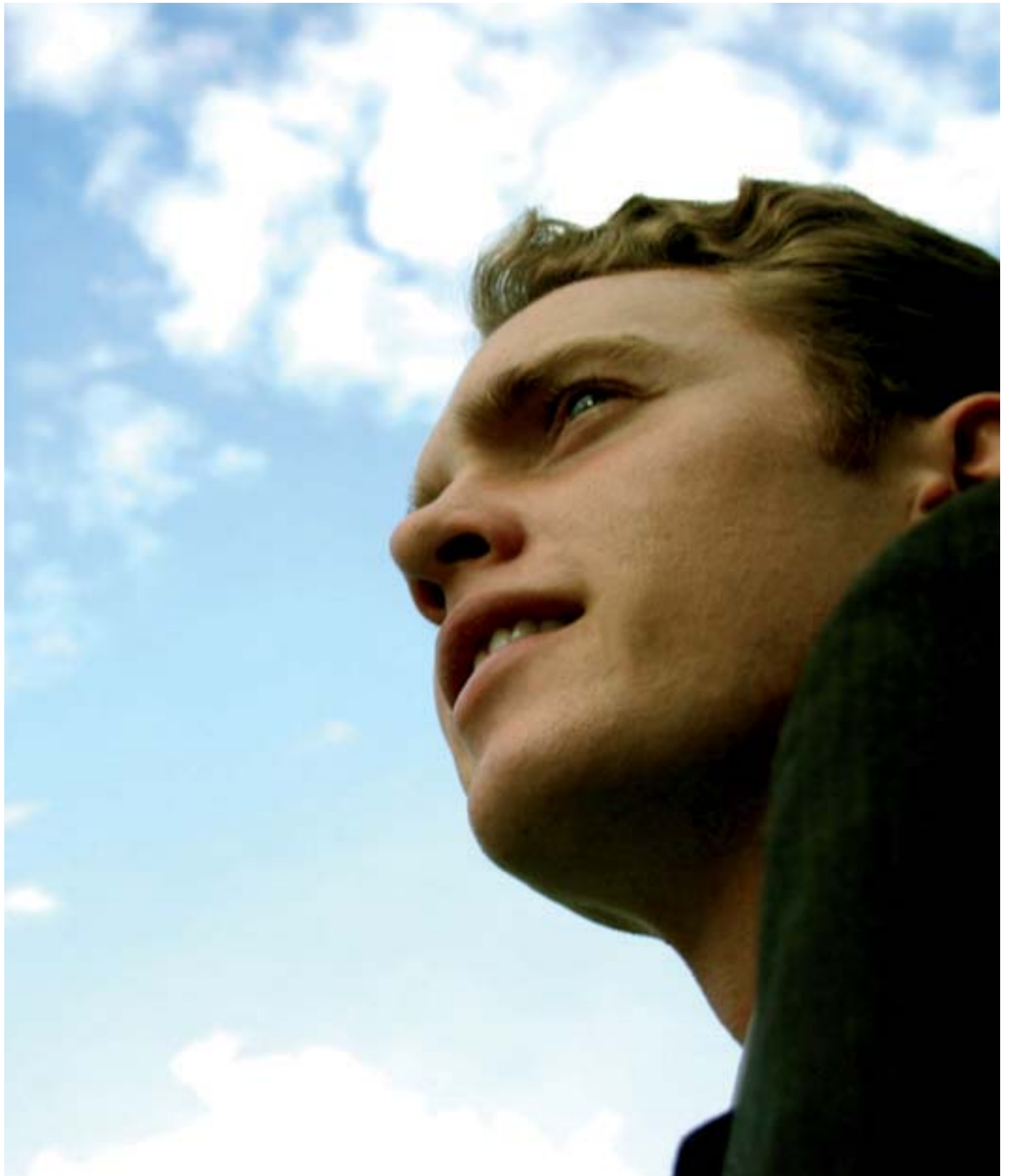
- Ampliaciones de equipamiento en sistemas ITS de concesionarias Ecovias, Centrovías y Colinas en Sao Paulo, Brasil.

Asia - Pacífico

- Ejecución de trabajos para sistemas UTC en Urumqi, XinXian, JinCheng y Erdos, en China.
- Firma de contrato e inicio de trabajos de UTC en Mumbai (India).
- Contrato en Bangkok, Tailandia, para la implantación de un sistema para detección y proceso de infracciones de semáforo en rojo.
- Finalización y mantenimiento del sistema ITS Beijing Supercenter, en China.
- Ampliación de intersecciones controladas en sistema UTC ITACA de Putrajaya (Malasia).
- Finalización del sistema UTC en Haiphon (Vietnam).

Oriente Medio y África

- Reactivación del proyecto UTC en Beirut (Líbano) tras el paro debido a las acciones bélicas en la zona.
- Puesta en marcha del sistema de gestión de tráfico marítimo (VTS) en Ras-Laffan, Qatar (India).
- Firma del contrato e inicio de los trabajos para el proyecto ATVM en Arabia Saudí para la instalación de sistemas de gestión de tráfico urbano, interurbano, seguimiento de vehículos, sistemas de seguridad y detección y gestión de infracciones en Jeddah, La Meca y Medina.



Medio Ambiente

“Estamos convencidos de que nuestra propuesta de valor no pasa desapercibida al mercado ni deja indiferente a nadie como demuestra la recurrencia de determinados clientes que premian y valoran, entre otras cosas, el elevado nivel de compromiso del equipo de Telvent, su flexibilidad y capacidad de adaptación con nuevos y repetidos contratos. En definitiva la confianza de clientes, socios y proveedores es la mejor muestra de que somos una empresa de éxito”.

En el área de negocio de Medio Ambiente de Telvent ofrecemos soluciones y servicios de tecnologías de la información en tiempo real aplicados a la observación del medio ambiente y a las utilities de agua. De esta manera, contribuimos a reforzar la seguridad en los sistemas de información de nuestros clientes y a mitigar los efectos derivados del cambio climático.

Dentro del área de Observación Medioambiental, nos dedicamos a la observación de la climatología, la predicción del tiempo, el seguimiento y la prevención de los fenómenos meteorológicos e hidrológicos adversos y la monitorización de la contaminación atmosférica, mediante la provisión de tecnología en tiempo real y servicios de valor añadido.

Asimismo, ayudamos a las diferentes empresas y entes públicos responsables de la gestión del agua a vivir con las restricciones sociales, medioambientales y económicas a la hora de contraponer el abastecimiento y la demanda de los usuarios,

asegurando la calidad en el suministro del agua potable y en el manejo y reutilización de las agua residuales, promoviendo el buen uso de tecnología emergente y los servicios para una gestión responsable de un recurso escaso.

Contribución a la Sostenibilidad y la Seguridad

Nuestras soluciones y productos incrementan la seguridad bajo condiciones meteorológicas adversas en el transporte por carretera, ferroviario y aéreo. Nuestras soluciones y productos:

- Optimizan el consumo de energía en las utilities de agua, aplicando tecnología, simulación y control y reduciendo las emisiones de CO₂.
- Proporcionan una alerta temprana, prevención y mitigación de los efectos provenientes de los fenómenos meteorológicos adversos causantes de los desastres naturales.

“Como ha sido siempre una constante en Telvent, el compromiso con la sostenibilidad y la mejora de la seguridad de nuestros clientes se ve reflejada en nuestros planes y programas de I+D+i, de manera que exista una constante innovación y adaptación a los tiempos en que vivimos y las coyunturas o cambios estructurales que nos sobrevienen año tras año”.

“Durante el ejercicio 2007, hemos llevado a cabo la reorganización interna de nuestra actividad, aunando los recursos en un único vertical a escala mundial que opera a través de cinco áreas geográficas: Norteamérica, Latinoamérica, Europa/Oriente Medio/África, Asia y Australia. De esta manera, somos capaces de estar más cerca de nuestros clientes y proporcionarles un servicio de calidad cada día más demandado y complejo”.

- Monitorizan de forma continua la calidad del aire en ciudades y zonas industriales para prevenir el posible impacto negativo en la salud.
- Proporcionan infraestructuras más seguras contra ataques terroristas e intrusismo.

Balance General de 2007

El año 2007 ha supuesto para nuestra actividad de Medio Ambiente la consolidación del negocio en áreas geográficas tan importantes como Asia-Pacífico y Oriente Medio, la entrada en países como Reino Unido y Alemania y el alcance del liderazgo en España en nuestra actividad en meteorología aeronáutica.

El trabajo realizado durante el ejercicio 2007 ha tenido su éxito reflejado en la adjudicación de proyectos tan importantes como el suministro e instalación de un sistema de ayudas meteorológicas (AWOS) para el aeropuerto de Mengen-Hohentengen de Alemania, adjudicación que supone la entrada en otro país europeo, el segundo contrato con Kahramaa y los importantes contratos que se exponen a continuación:

- Adjudicación del suministro de sistemas meteorológicos integrados de aviación para ocho aeropuertos de India, incluyendo los aeropuertos internacionales de Mumbai y Delhi; el suministro del sistema automático de observación meteorológica (AWOS) para la red de las fuerzas aéreas de la República China (ROCAF), que supone la instalación de nuestro sistema en 14 bases aéreas de Taiwán; o la instalación de nuestros

propios sensores ópticos de nueva generación en los aeropuertos internacionales de Sydney y Melbourne (Australia).

- Adjudicación del contrato con la empresa de aguas y electricidad de Qatar, Kahramaa, para realizar el servicio de consultoría para su red de transporte y distribución de agua potable durante un período de cuatro años. Se trata de un proyecto muy importante y estratégico, tanto por la zona geográfica en la que conseguimos aumentar nuestra presencia -Oriente Medio-, como por las características en sí del proyecto; optimización de la gestión de la red de distribución actual mediante suministro de equipos para la detección de fugas y modelización de la red. En resumen, una gestión más eficiente de los recursos naturales, en pro de un mundo sostenible

Como proyecto de gran alcance y magnitud debemos resaltar la modernización de la red de estaciones meteorológicas automáticas del Australian Bureau of Meteorology, proyecto para reemplazar las actuales 600 estaciones meteorológicas automáticas que componen la red de observación meteorológica nacional australiana, incorporando en la nueva red estaciones de observación del nivel del mar, para el control de las mareas y de posibles cambios del nivel del mar, ayudando así en la detección temprana de tsunamis.

Además, y también dentro del área de la meteorología, es reseñable el hecho de que el Instituto Nacional de Meteorología sigue depositando su confianza en el equipamiento meteorológico-aeronáutico de Telvent, contratándonos el suministro e instalación del mismo



para los aeropuertos de Sevilla, Melilla, Murcia, Huesca, Burgos, Valladolid y León.

En el área de Protección Ambiental, resaltamos el contrato con la Consellería de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Xunta de Galicia, en España, para el suministro de casetas de intemperie y analizadores automáticos de la calidad del aire, para su integración en la Red Gallega de Control de la Calidad del Aire.

Principales Proyectos de 2007

Europa

- Contrato con Lucebit GmbH para el suministro e instalación de un sistema de ayudas meteorológicas AWOS para el aeropuerto de Mengen-Hohentengen (Alemania). El nuevo sistema, incluyendo la estación meteorológica Telmet320 y el software de adquisición, tratamiento, presentación y difusión de información MetConsole, incorpora los últimos avances tecnológicos, cumpliendo con todas las recomendaciones de la Organización Mundial de la Meteorología (OMM) y la Organización de Aviación Civil (OACI), facilitando información decisiva a los pilotos para asegurar las maniobras de aterrizaje y despegue de aeronaves.
- Contrato con la Consellería de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Xunta de Galicia, en España, para el suministro de casetas de intemperie y analizadores automáticos de la calidad del aire con destino a la Red Gallega de Control de la Calidad del

Aire. El nuevo equipamiento a suministrar supondrá la renovación de los sistemas anteriores y la inclusión de analizadores y medidores de gran calidad y tecnología, proporcionando además una cabina totalmente equipada con un sistema de adquisición de datos Ambitel, de fabricación propia.

- Contrato con el Instituto Nacional de Meteorología (INM), en España, para el mantenimiento de su red de radares meteorológicos. En Telvent llevamos ejecutando este servicio de forma ininterrumpida desde 1.997; éste comprende el mantenimiento de los quince radares que conforman la red actual del INM, así como los sistemas de información de los Centros Meteorológicos Territoriales y del Centro Nacional en Madrid.
- Contrato con el Instituto Nacional de Meteorología (INM), en España, para el suministro e instalación del equipamiento meteorológico aeronáutico para los aeropuertos de Sevilla, Melilla, Murcia, Huesca, Burgos, Valladolid y León. Con estos nuevos proyectos, el INM pretende dotar con la última tecnología en equipamiento meteorológico-aeronáutico a estos aeropuertos y bases aéreas, desde los equipos de adquisición en pista hasta los sistemas de tratamiento, presentación y difusión de la información meteorológica que se instalará en la oficina de meteorología, en torre de control y en otras dependencias del aeropuerto. Asimismo, su objetivo es incorporar los últimos avances tecnológicos desarrollados por Telvent, cumpliendo con todas las recomendaciones de la OMM y OACI y proveer una información de precisión y calidad que aseguran las maniobras de aterrizaje y despegue de las aeronaves.



- Contrato con CR Aeropuertos, en España, para el suministro e instalación de equipamiento meteorológico aeronáutico para el aeropuerto de Don Quijote, en Ciudad Real (España). El aeropuerto que operará en Categoría II/III es el primero de categoría comercial totalmente ejecutado con capital privado. El nuevo aeropuerto dispondrá de la última tecnología en equipamiento meteorológico-aeronáutico, desde los equipos de adquisición en pista hasta los sistemas de tratamiento, presentación y difusión de la información meteorológica que se instalará en la Oficina de Meteorología, en Torre de Control y en otras dependencias del aeropuerto. Asimismo, incorpora los últimos avances tecnológicos desarrollados por Telvent, cumpliendo con todas las recomendaciones de la OMM (Organización Mundial de la Meteorología) y OACI (Organización de Aviación Civil Internacional).
- Contrato con CEDEX (Centro de Estudios y Experimentación de Obras Públicas), en España, para trabajos de actualización y documentación de los modelos de previsión hidrológica y operación de embalses del Centro de Estudios Hidrográficos del CEDEX. Se trata de un contrato para la actualización de los modelos hidrológicos que se distribuyen a todas las Confederaciones Hidrográficas.
- Contrato con el Instituto Nacional de Meteorología (INM), en España, para el suministro de repuestos para la Red Nacional de Radares Meteorológicos. Con este proyecto no solo se asegura una mayor continuidad en el funcionamiento de la red, sino que permite actualizar los transmisores y elementos auxiliares clave de gran parte de los radares diseminados por la geografía española. Desde el suministro de equipos, hasta el mantenimiento, pasando por las diferentes fases de modernización de la red de radares en España, Telvent sigue siendo la única empresa proveedora de estos sistemas en el Instituto Nacional de Meteorología, que dispone de una de las redes más amplias y actualizadas de Europa.
- Contrato con Meteoswiss, el Instituto Meteorológico Suizo, en Suiza, para el suministro de 25 estaciones meteorológicas automáticas que forman parte del contrato SwissMetNet fase 2. Este contrato incluye la renovación completa de la red de medición meteorológica suiza, en la que las estaciones meteorológicas automáticas de Telvent se encuentran instaladas en todo el país, e incluyen el suministro de un sistema central de adquisición y procesamiento de datos.
- Contrato con esta misma entidad para la renovación de los servidores de la plataforma de software SwissMetNet.
- Contrato con Systems Interface, en Reino Unido, para el Suministro de Transmisores Revolver en los Aeropuertos de Liverpool (John Lennon) y Doncaster (Robin Hood). Este es un contrato estratégicamente muy importante para Telvent, ya que se trata del primer contrato adjudicado en Reino Unido. Además, esta será la primera instalación Revolver (RVR) en Europa occidental.
- Contrato con Systems Interface UK, en Reino Unido, para el suministro de un sistema AWOS (Automated Weather Observation System) en el Aeropuerto de Oxford. Se trata de un contrato importante dado que supone la aprobación de la Autoridad Británica de Aviación para los sistemas AWOS de Telvent.

- Contrato con Eurocontrol, en Bélgica, para actualizar el sistema de recepción satelital VSAT y el software SADIS para cumplir con los nuevos formatos de datos y protocolos asociados a la segunda generación del servicio SADIS con la Oficina Meteorológica Británica.
- Contrato con las Fuerzas Aéreas Belgas, en Bélgica, para el suministro de las licencias de software para la actualización de sus estaciones de trabajo de predicción meteorológica.

Norteamérica

- Contrato con Alberta Infrastructure and Transportation (AIT), con sede en Canadá, para realizar el mantenimiento estival de los sistemas de observación meteorológica en carretera (RWIS). El nuevo contrato obtenido por Telvent para los servicios estivales amplía el actual contrato de mantenimiento y control de calidad de los datos a la estación veraniega, excluida anteriormente. AIT es un cliente clave para la estrategia medioambiental de Telvent en EE.UU. Telvent ha adquirido y seguirá adquiriendo una inestimable experiencia operativa y técnica en sus relaciones con este cliente. AIT, a su vez, se convertirá en una referencia positiva para Telvent en nuestros esfuerzos de ventas de RWIS y del sector medioambiental en EE.UU.

Latinoamérica

- Contrato con el Ministerio de Medio Ambiente y de los Recursos Naturales de la República Bolivariana de Venezuela, dentro del Programa de Modernización del Sistema de Pronóstico Hidrometeorológico Nacional (Proyecto Venehmet) en Venezuela, para el suministro de los sistemas de observación meteorológica a once de los aeropuertos más importantes de Venezuela. Durante este año, se han realizado las pruebas

FAT (Factoring Acceptance Test) a plena satisfacción del cliente y se han alcanzado varios acuerdos para incrementar, al menos en dos aeropuertos, la instrumentación con sistemas de alcance visual en pista (RVR) y con medidores de altura de nubes de Telvent.

- Contrato con la Organización de Aviación Civil Internacional (ICAO), en Argentina, para el suministro de sistemas meteorológicos de ayuda a la navegación aérea (AWOS), con medición de visibilidad y alcance visual en pista RVR, para la Administración Aeronáutica Argentina.
- Contrato con la Comisión Estatal de Aguas (CEA) de Querétaro, en México, para el mantenimiento bianual del radar meteorológico instalado por Telvent en el año 2005. El contrato comprende una visita trimestral de dos semanas de duración en la que se realizarán todas las labores de mantenimiento de dicho radar.

Asia- Pacífico

- Contrato con Australian Bureau of Meteorology (BOM), en Australia, para el proyecto "Nueva generación de la Red de Estaciones Meteorológicas Automáticas". El propósito de este proyecto es reemplazar las 650 estaciones meteorológicas automáticas que componen la red de observación meteorológica nacional australiana, incluyendo 50 estaciones de monitorización del nivel del mar para el Sistema Australiano de Alerta de Tsunamis. La información generada por la nueva red nacional de observación sinóptica y climatológica permitirá al BoM mejorar las predicciones meteorológicas en el territorio, así como medir y controlar los efectos del cambio climático en Australia. Este contrato tiene un importante carácter estratégico, ya que además de ser un contrato de varios años de duración con un cliente muy prestigioso, referente tecnológico para toda Asia, con él contribuimos a medir y controlar los efectos del cambio climático.



- Contrato con el Instituto Meteorológico de India para suministrar sistemas meteorológicos integrados de aviación a ocho aeropuertos de India, incluidos los aeropuertos internacionales de Mumbai y Delhi. Los sistemas que se van a entregar constan de los siguientes componentes integrados en una única solución: sistema automático de observación meteorológica (AWOS), servicio automatizado de información terminal (ATIS) y sistema de alcance visual en pista (RVR), con transmisómetros Revolver de línea de base dual. Estos sistemas forman parte de una amplia modernización de todos los sistemas meteorológicos de aviación en India en respuesta a la creciente demanda de viajes en avión.
- Contrato con Control Corporation, en Taiwán, para el suministro del sistema automático de observación meteorológica (AWOS) para la red de las fuerzas aéreas de la República China (ROCAF). El objetivo de este proyecto es instalar este sistema en 14 bases aéreas de Taiwán, además de un sistema central que recopila, procesa, visualiza y almacena todos los datos provenientes de todas las bases aéreas y otras fuentes, como satélites, radares, globos sondas, información de predicción meteorológica, etc. Además se suministrarán 17 sistemas automáticos de observación meteorológica (AWOS) portátiles.
- Contrato con el Aeropuerto Internacional de Melbourne, en Australia, para suministrar sistemas de alcance visual en pista (RVR). El Aeropuerto Internacional de Melbourne ha decidido modernizar la instrumentación meteorológica del aeropuerto de acuerdo con las recomendaciones de funcionamiento

de ICAO CAT III y utilizará los transmisómetros (sensores de visibilidad) Revolver de Telvent.

- Contrato con Australian Bureau of Meteorology, en Australia, para el suministro de diez estaciones meteorológicas automáticas vía satélite para su uso en áreas remotas. El sistema a desarrollar está compuesto por los siguientes componentes integrados en una única solución: estaciones meteorológicas automáticas (Automated Weather Stations, AWS), transmisómetros vía satélite, y teléfonos vía satélite.
- Contrato con Sydney Airport Corporation Limited, en Australia, para suministrar sistemas de alcance visual en pista (RVR). Se trata de un proyecto llave en mano que supone el suministro de nueve transmisómetros Revolver y la obra civil.

Oriente Medio y África

- Contrato con Kahramaa, empresa de aguas y electricidad de Qatar, en India, para realizar el servicio de consultoría para su red de transporte y distribución de agua potable durante un período de cuatro años. En concreto, Telvent se plantea como objetivo optimizar la gestión de la red de distribución actual. Para ello, se encargará de la sectorización y estudio de la red actual de agua de Qatar, del suministro de los equipos necesarios para realizar la detección de fugas, de la modelización de la red, así como de la determinación, creación y formación del servicio de detección de fugas durante los cuatro años que dura el contrato. Además, este proyecto contribuye a una gestión más eficiente de los recursos naturales, en pro de un mundo sostenible.



Administraciones Públicas

“Los logros obtenidos en 2007 nos han permitido consolidar un modelo de negocio de servicio global y sostenible que ofrece propuestas de primer nivel a las Administraciones Públicas”.

A través del área de Administraciones Públicas (AA.PP.) de Telvent, desarrollamos, implantamos y mantenemos soluciones tecnológicas integrales que dan servicio a ciudadanos, funcionarios, empresas e instituciones a través de sus administraciones.

A través de una completa y amplia gama de productos y servicios, en Telvent facilitamos a las AA.PP. la transformación progresiva de sus procedimientos tradicionales en un modelo de gestión digital integral. En Telvent hemos traducido este modelo en suites completas de soluciones globales que dan respuesta a las necesidades concretas de administraciones locales y gobierno, así como a los sectores de Salud, Seguridad y Defensa.

Contribución a la Sostenibilidad y la Seguridad

La emisión del DNI electrónico supone un importante incremento en la seguridad documental mediante la inclusión en el chip del certificado que valida el citado DNI como único, evitando así su duplicidad. La seguridad jurídica otorgada al poseedor del documento permite la realización telemática de un destacado número de procedimientos que hasta ahora requerían la presencia física del individuo.

La implantación del sistema control de fronteras contribuye a paliar una de las principales amenazas del mundo contemporáneo. La importancia de afrontar la amenaza terrorista y la necesidad de controlar los

flujos migratorios, hacen que los productos y soluciones desarrollados por Telvent adquieran un carácter crítico en el campo de las AA.PP con competencias en este sector.

La tramitación electrónica, pilar básico del desarrollo de proyectos relacionados con la nueva Ley de Acceso Electrónico del Ciudadano a los Servicios Públicos, está enfocado a la doble vertiente de la seguridad y la sostenibilidad. Por un lado, se desarrolla un sistema de continuidad, respaldo y custodia de datos imprescindible para otorgar seguridad jurídica a los tramites telemáticos incluidos en la administración electrónica desarrollada por Telvent. Por otro lado, cada tramitación telemática evita realizar un desplazamiento en vehículo, ahorrando una emisión media de CO₂ de 2,65 Kgs, así como la impresión de las copias necesarias en papel, en una relación de 3 toneladas de CO₂ por cada tonelada de papel virgen.

Este doble enfoque de seguridad y sostenibilidad también se lleva a la práctica en el sector de la Salud: la implantación y desarrollo del RIS PACS incrementa la seguridad en el almacenamiento de datos de pacientes, así como la identificación de sus imágenes digitales, substitutivas del soporte físico como radiografías, tacs, ecos, etc. Es en este punto donde la sostenibilidad se refleja de manera clara, ahorrando en el consumo de materiales como el plástico, sales de plata u otros líquidos de revelado, altamente tóxicos y contaminantes. La eliminación de volantes o recetas mediante su tramitación electrónica contribuye de manera efectiva al consumo de papel. Como ejemplo, podría servir los 200.000 estudios de radiología convencional elaborados en un

“Este año nos hemos convertido en referente en el sector de la gestión de fronteras, tanto por los sistemas de verificación documental desarrollados a nivel nacional, como por el liderazgo del proyecto que diseñará el futuro Sistema Integrado de Gestión de Fronteras de la Unión Europea”.

hospital medio en España. Evitar el revelado de las aproximadamente 600.000 radiografías generadas por dichos estudios supondría una importante contribución a la sostenibilidad de nuestro entorno.

Balance General de 2007

El año 2007 ha sido muy intenso para nuestra actividad en el área de negocio de AA.PP. debido al fuerte crecimiento de la contratación, hasta 61 millones de euros, un 110 por ciento sobre la cifra del año anterior, así como por la necesaria incorporación de personal, que ha hecho crecer la plantilla en un 25 por ciento. Esto nos permite afirmar que este ejercicio ha sido como una etapa de adaptación a la nueva realidad, por los proyectos que empiezan a tomar mayor volumen -es el caso del DNI electrónico-, y por la incipiente internacionalización de varias actividades -destaca el contrato de Salud en República Dominicana.

El crecimiento desarrollado, tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo, se ve reforzado por los beneficios producidos para la población y el entorno medioambiental en el que se desarrolla; ejemplos como el ahorro en el consumo de materiales como el papel o el plástico mediante la digitalización de documentos y radiografías, la reducción del número de desplazamientos mediante procedimientos telemáticos o el mantenimiento de fronteras seguras, tanto interiores como exteriores, refrendan el compromiso de las tecnologías de la información y el nuestro propio para la consecución de un mundo más seguro y sostenible.

Ha sido también un año de reorganización de varias actividades. En concreto, hemos unificado el negocio de Gobierno Electrónico, consolidando las anteriores líneas de actividad de Administraciones Locales y de Administraciones Centrales en una sola división. De esta manera, el área de negocio de AA.PP. queda estructurada en tres divisiones: Gobierno, Salud y Seguridad.

En la división Gobierno, durante 2007 se ha consolidado nuestra plataforma de servicios de administración electrónica, hasta convertirnos en un referente para el despliegue de la nueva Ley de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos (LAECSP). Así, el producto de Firma Electrónica desarrollado por Telvent la herramienta seleccionada para certificar la validez y autenticidad de la identidad de los ciudadanos frente a la Administración. En el ámbito de los Sistemas de Información Territorial, hemos materializado propuestas innovadoras de producto y servicios para la gestión de información territorial sobre plataforma de software abierto, suministrando soluciones específicas tanto para la gestión medioambiental como de carácter urbanístico. Los logros obtenidos han permitido consolidar un modelo de servicio global y sostenible para ofrecer propuestas de primer nivel a la Administración Pública.

Nuestra tecnología en el ámbito de los servicios públicos de Salud se ha desarrollado en pro de la consolidación de nuevos productos, lo que nos ha permitido ofrecer a nuestros clientes nuevas funcionalidades, tanto en las áreas clínicas como las administrativas y financieras. En éste sentido, cabe destacar nuestro posicionamiento en el ámbito de sistemas de diagnóstico por imagen, así como



nuestra proyección al mercado como proveedores de soluciones integrales con alcances regionales o incluso nacionales.

Por último, destaca el crecimiento de la división de Seguridad gracias a proyectos para el Ministerio del Interior; esto nos ha permitido convertirnos en referente nacional en este sector. Tanto el suministro de sistemas de personalización para el DNI electrónico español, como los Sistemas de Gestión de Fronteras, se han convertido en uno de los aspectos críticos en las políticas de control de migración y seguridad a nivel internacional. También, destaca el proyecto "Globe", donde lideramos un consorcio integrado por empresas europeas del sector y que consiste en el diseño del plan del futuro Sistema Integrado de Gestión de Fronteras de la Unión Europea.

En cuanto al área de I+D, el beneficioso impacto de la iniciativa "Cenit" ha generado un impulso en nuestra actividad. Esta inversión ha permitido proporcionar a nuestras distintas divisiones, productos y soluciones altamente competitivas, diferenciadas e innovadoras.

Principales Proyectos de 2007

Europa

- Contrato con el Ministerio del Interior - Dirección General de la Policía, en España, para el desarrollo de un sistema de verificación de documentación de viaje e identidad en 332 puntos de control de fronteras localizados a lo largo de todo el territorio español. Este contrato supone el análisis automático y en

tiempo real de la veracidad o falsedad de la identidad acreditada por las personas que acceden al territorio español a través de cualquiera de los 332 puestos de frontera regulada, incluyendo aeropuertos, puertos y pasos terrestres.

- Contrato con la Dirección General de Patrimonio del Estado, en España, para el suministro de sistemas de personalización para el DNI electrónico, es decir, de los equipos y el software que permiten realizar el grabado láser de la información personal de los ciudadanos en la tarjeta del DNI. Incluye soporte técnico para la instalación en los centros de expedición y seis años de mantenimiento.
- Contrato con Red.es, en España, para el suministro de sistemas de personalización para el DNI electrónico; en concreto, de los equipos y el software que permite realizar el grabado láser de la información personal de los ciudadanos en la tarjeta del DNI. Incluye soporte técnico para la instalación en los centros de expedición y seis años de mantenimiento.
- Contrato con la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir, en España, para la ampliación de los servicios suministrados a los ciudadanos a través del Sistema de Seguimiento de Expedientes, logrando así la mejora de la gestión de dichos expedientes con objeto disminuir el tiempo de acceso a la información, agilizando los procesos internos de gestión y de respuesta al ciudadano. El proyecto incluye también la ampliación de los servicios suministrados a través de los portales Internet e Intranet con objeto de poner a disposición de los ciudadanos nuevos canales que faciliten la comunicación con el organismo.



- Contrato con la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir, en España, para la realización de trabajos de mantenimiento correctivo, adaptativo y perfectivo en un conjunto de sistemas de información. Dichos trabajos de mantenimiento pretenden resolver las incidencias que habitualmente surgen en este tipo de sistemas, así como atender las peticiones de mejora y adaptación que los distintos departamentos usuarios solicitan.
- Contrato con la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir (CHG), en España para la realización de tareas de mantenimiento en determinados sistemas de información de la CHG. Consiste en la realización de trabajos de mantenimiento correctivo, adaptativo y perfectivo en un conjunto de sistemas de información de la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir.
- Desarrollo del "Programa de Impulso del Urbanismo en Red", con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITyC), en España, para facilitar el acceso a la información de los diferentes planes urbanísticos a los técnicos municipales, así como permitir a los ciudadanos acceder a través de Internet a los planes urbanísticos de sus municipios. Con ello se potenciará la transparencia en la gestión pública del sector urbanístico, además de resolver y gestionar el desarrollo de esta planificación. El proyecto para los municipios de Sevilla, Cuenca y Puerto Lumbreras que se está ejecutando en la actualidad bajo la dirección de la entidad empresarial Red.es es un piloto previo a la implantación a nivel nacional de un sistema que será capaz de gestionar toda la información perteneciente a los diferentes planes urbanísticos existentes en cada municipio.
- Desarrollo del proyecto Identica para el MITyC, en España, para la verificación avanzada de identidad mediante biometría y documentación personal en entornos seguros, facilitando así el proceso tradicional de identificación e incorporando todas las evoluciones tecnológicas y los nuevos modelos de almacenamiento de datos de identidad. Para ello se propone diseñar una plataforma sencilla, ligera y flexible que pueda, en entornos reales, dar respuesta a las diferentes posibilidades de identificación y de autenticación: verificación de la autenticidad de un documento

- y toma de rasgos biométricos y su validación frente a los datos almacenados en el documento portador o frente a una base de datos remota.
- Desarrollo del proyecto Avanza Local Padrón, para el MITyC, en España, para proporcionar un único sistema de información integrado que contemple todo el conjunto de funcionalidades de gestión de la población de un municipio. Teniendo como foco central la atención a los ciudadanos y sus municipios, permitirá crear un sistema consensuado de intercambio de información padronal entre los distintos agentes implicados (entidades locales, Instituto Nacional de Estadística, consulados), y garantizar la presencia en Internet de las entidades locales, favoreciendo así la prestación de servicios on-line y agilizando el intercambio de información entre las entidades locales y el resto de Administración.
 - Contrato con la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía para la externalización de los servicios de centro de respaldo de sus aplicaciones más críticas. También se ha producido la ampliación del proyecto NISA, que garantiza la seguridad en el acceso a Internet de los más de 80.000 funcionarios de la administración andaluza.
 - Plan de modernización de las entidades locales de la Comunidad Autónoma de Murcia para la Consejería de Presidencia. Este proyecto tiene como objeto el diseñar la estrategia y el plan de implantación de soluciones, en el ámbito de la eAdministración, a llevar cabo durante los próximos cinco años en todos los ayuntamientos de la región. Éste contrato consolida a Telvent como el proveedor de referencia de soluciones para cumplir con la Ley de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos (LAECSP). En Murcia, tanto el gobierno regional como los ayuntamientos de la región, utilizarán la suite TiWorks como herramienta oficial para responder a los retos que plantea la nueva ley.
 - Contrato con el Ayuntamiento de Serón, en España, para el suministro e implantación de la eAdministración. Telvent modernizará la gestión municipal a través de soluciones como: la tramitación electrónica, el padrón, la atención ciudadana y el GIS.
 - Contrato con la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía, en España, para el suministro y la instalación de puntos de red para 151 centros. En el marco de la segunda modernización y del decreto de medidas de impulso a la sociedad del conocimiento en Andalucía, la Consejería de Educación desarrolla el plan educativo AND@RED para avanzar en la calidad de vida de la ciudadanía, el equilibrio social y territorial y facilitar el crecimiento y competitividad del tejido productivo andaluz, creando redes entre los centros educativos y acercando las TIC a la comunidad escolar.
 - Diversos contratos en el área de Imagen Médica Digital (TiCares): con el Servicio Cántabro de Salud, en España, para el desarrollo e implantación del Sistema de Información Radiológico corporativo (RIS) en todos sus centros; con el Hospital Virgen Macarena, en España, para el desarrollo de su sistema de gestión de imágenes (PACS).; con el Hospital San Juan de Dios de Córdoba (España), para la implantación del sistema de información de su Unidad de Radiodiagnóstico. Este contrato contempla la implantación del RIS.
 - Contrato con el Hospital Virgen de la Victoria, en Málaga (España), para la implantación del sistema RIS, engloba el conjunto de operaciones dedicadas a la gestión propiamente administrativa, funcional y del conocimiento de entornos de imágenes médicas, principalmente radiológicas.
 - Sistemas de Gestión Hospitalaria TiCares (HIS): Contrato con el Servicio Andaluz de Salud (SAS), en España, para el mantenimiento correctivo, adaptativo y evolutivo de su sistema HIS instalado en ocho hospitales. Esta necesidad surge debido a que el HIS de estos hospitales es un producto propio de Telvent que estará operativo y evolucionando



hasta la implantación del HIS corporativo. Se nos ha adjudicado esta asistencia técnica, como variación de contratación sobre nuestro contrato de mantenimiento actual, hasta el 30 de Abril de 2008 y debido a que era un servicio que en la actualidad veníamos prestando.

- Contrato con la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía, en España, para la reforma del departamento de Informática y adecuación del nuevo Centro de Procesamiento de Datos (CPD).
- Contrato con la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía, en España, para la implantación de un sistema de información para la vigilancia de la salud. Este sistema permitirá dotar a las diferentes unidades del Sistema Sanitario Público Andaluz (SSPA) implicadas en dicha vigilancia, de la información relativa a los indicadores determinantes de la salud de la población, facilitando la toma de decisiones estratégicas y operativas.
- Contrato con Aena, en España, para desarrollar la aplicación para el control de intervenciones médicas en la división de Servicios Aeroportuarios. Esta herramienta debe facilitar la recogida de datos de las distintas atenciones a pacientes llevadas a cabo en las instalaciones del aeropuerto, así como permitir la generación de informes estadísticos para facilitar el seguimiento del servicio prestado.

- Contrato con el Hospital Virgen de Valme, en Sevilla (España), para la renovación del equipamiento de comunicaciones e instalación de nuevas troncales de fibra óptica. Entre las distintas acciones se encuentra la actualización vertical de comunicaciones de fibra óptica (conexión entre el CPD y el armario de comunicaciones de las distintas plantas), la sustitución de la electrónica de red (core de comunicaciones y electrónica de acceso) y la actualización del sistema eléctrico del CPD que asegura el suministro ininterrumpido.

Latinoamérica

- Contrato con el SESPAS, en República Dominicana, para la implantación de la estrategia digital de Salud, un sistema único de información y afiliación en el ámbito de la Salud. El alcance del presente contrato abarca tan solo la implantación de la denominada Etapa 1, es decir, el establecimiento de sistemas de gestión para la salud, el establecimiento de la Historia Clínica Electrónica y la implantación de la Receta Electrónica en los centros sanitarios de Atención Primaria y en los hospitales de especialidades básicas de la región de Salud de Santo Domingo (niveles 1 y 2 de atención sanitaria).



Global Services

“El ejercicio 2007 ha sido histórico para la división de Global Services de Telvent. Hemos completado tres importantes hitos: primero, la consolidación de los negocios de Outsourcing y Gestión de Infraestructuras de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC), que se venían desarrollando desde diferentes sociedades; segundo, la adquisición del 58 por ciento de Matchmind, empresa líder en consultoría de procesos y tecnológica, con la cual completamos el portafolio de soluciones para el mercado; y tercero, el incremento de nuestra posición accionarial en S21sec, empresa líder en soluciones de seguridad informática, pilar fundamental de la estrategia de Telvent hoy. Adicionalmente, hemos crecido significativamente en nuestra base de clientes y en el modelo de negocio que aportamos al mercado”.

A través de la división Global Services, ofrecemos servicios globales de tecnologías de la información y las comunicaciones capaces de abarcar el ciclo de vida completo de la tecnología aplicada a los negocios. Desde la consultoría y la integración, hasta la operación, externalización y mantenimiento evolutivo de los sistemas de información de nuestros clientes. Adicionalmente y con la incorporación de Matchmind, aportamos soluciones y desarrollo software a través de una red de factorías a nivel nacional, con certificación CMMI3.

Los principales pilares que sustentan nuestra actividad giran alrededor de los servicios tecnológicos:

- Consultoría de procesos y tecnológica.
- Implantación y desarrollo de aplicaciones.
- Factorías de software.
- Outsourcing.
- Gestión de infraestructuras tecnológicas.

De este modo, en Global Services aportamos un servicio global, colaborativo y completo a nuestros clientes con soluciones que aportan seguridad y viabilidad presente y

futura a sus negocios, permitiéndoles adaptarse al rápido crecimiento tecnológico existente y focalizar sus recursos a la orientación de su negocio.

Contribución a la Sostenibilidad y la Seguridad

En Telvent, a través del outsourcing y la gestión de infraestructuras críticas tecnológicas, nos ocupamos de la seguridad de los sistemas de información de más de 400 clientes, cumpliendo con las normativas legales nacionales e internacionales y ayudando a sus clientes a mantener actualizada y optimizada su seguridad informática.

Mediante las soluciones de monitorización centralizada de sistemas y redes realizada en nuestros Centros de Operación de Seguridad (SOC - Security Operation Centres), ayudamos al incremento de la seguridad informática en los sistemas y las redes de telecomunicaciones nacionales e internacionales de sus clientes.

En lo referente a la sostenibilidad, conseguimos reducir un total de casi once mil toneladas de CO₂ al año gracias



a la concentración y optimización de sistemas que realizamos en nuestra red de Data Centres verdes en la Península Ibérica.

Balance General de 2007

Durante 2007, hemos vivido una de las mayores transformaciones. Hemos pasado por una reunificación completa de todos nuestros negocios de consultoría, infraestructuras, comunicaciones, integración de sistemas y aplicaciones y outsourcing en una única y nueva unidad de negocio denominada Global Services.

A su vez, también durante este 2007, hemos procedido a la adquisición del 58 por ciento de Matchmind, compañía de consultoría tecnológica, para completar todas nuestras capacidades en esta área, iniciándose los procesos necesarios para la integración de la misma en Telvent. Asimismo, hemos firmado un acuerdo para la adquisición paulatina del 42 por ciento restante en los tres próximos ejercicios, 2008, 2009 y 2010.

Dentro de la estrategia de crecer en servicios de seguridad para nuestros clientes, hemos aumentado nuestra participación en S21sec, empresa española especializada en soluciones de seguridad informática. De esta forma, se consolida nuestra apuesta por una de las líneas de servicios tecnológicos más estratégica.

Todos estos cambios realizados durante este año han llevado a Global Services a constituirse como un área

de negocio nueva, flexible y capaz de completar el ciclo de vida de la tecnología en el cliente. Acompañando y ayudando a nuestros clientes desde las fases iniciales de consultoría y diseño de las necesidades de su negocio, estando presente y llevando a cabo la puesta en marcha de esos proyectos y con capacidad para gestionarlos posteriormente de forma externalizada, de modo que facilitemos la evolución tecnológica de los negocios de nuestros clientes y les permitamos centrarse en la evolución de su negocio y no de la tecnología.

La internacionalización es otro de los puntos estratégicos que Global Services ha comenzado a desarrollar en su estrategia de 2007. Además de nuestra presencia histórica en Portugal, donde Global Services es un referente en los servicios de gestión de infraestructuras de Tecnologías de la Información (TI), hemos iniciado la construcción en USA de nuestro sexto Data Center. Este Data Center se posiciona para ofrecer servicios de gestión de infraestructuras TI y seguridad (disaster recovery) a la gran base de clientes de Telvent en segmentos tan consolidados como Energía y Transporte. Igualmente, hemos empezado a dar los primeros pasos en el posicionamiento en otras regiones geográficas, tales como Latinoamérica, en donde Telvent tiene, igualmente una presencia histórica.

Fundamental ha sido la labor de los profesionales de Telvent para el desarrollo y consecución de todos estos hitos.

“En lo referente a la sostenibilidad, conseguimos reducir un total de casi once mil toneladas de CO₂ al año gracias a la concentración y optimización de sistemas que realizamos en nuestra red de Data Centres verdes en la Península Ibérica”.

La plantilla de profesionales que trabajan en el área de negocio de Global Services ha crecido más de un 35 por ciento en el año, fundamentado en el desarrollo de nuestra capacidad de abordar cada vez más proyectos tecnológicos para nuestros clientes y en las capacidades de administración de tecnologías de diferente naturaleza.

En lo referente a proyectos clave, el ejercicio 2007 ha sido único en la incorporación de nuevos clientes de altísimo valor, para los que estamos desarrollando soluciones muy completas de servicios tecnológicos.

Gracias a proyectos como los de Instituto de Comercio Exterior (ICEX), Hispalnet, Radio Televisión Española (RTVE), Real Madrid, L’Oreal o la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), durante este 2007 hemos experimentado una evolución en nuestra capacidad de aportar soluciones completas en un mercado cada vez más demandante y a la vez preocupado por resolver sus necesidades de tecnologías de la información en modelos de outsourcing.

Principales Proyectos de 2007

- Contrato con el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), en España, para la gestión de sus infraestructuras. Este proyecto supone la posibilidad de colaborar en el fomento de la presencia española en mercados internacionales.
- Contrato con Jazztel, en España, para la renovación de su plataforma tecnológica, que actualmente tiene ubicada en los Data Centres de Telvent.
- Contrato con la Red Metropolitana de Telecomunicaciones de Sevilla (Hispalnet), en España, para el acceso seguro a los servicios IP de la red Metropolitana de Telecomunicaciones de Sevilla. Este proyecto supone la implantación de soluciones tecnológicas flexibles, fiables y en alta disponibilidad que permitirán la gestión de esos servicios de alto valor añadido demandados por Hispalnet.
- Contrato con la corporación de Radio y Televisión Española (RTVE), en España, para la creación y gestión de un portal web de información multimedia. Con este proyecto se manifiesta la capacidad tecnológica de Telvent para diseñar y gestionar uno de los portales multimedia más innovadores con un volumen de 300.000 usuarios registrados.
- Contrato con BT España Integración General de Sistemas, en España, para la ampliación de recursos en Telvent. De esta manera, British Telecom podrá proporcionar mayor disponibilidad a sus clientes desde los centros de datos de Telvent.
- Contrato con Real Madrid Club de Fútbol, en España, para el outsourcing de los servicios de su portal web. Con este proyecto Telvent logra tener entre sus clientes a uno de los principales clubes deportivos del mundo y poder aportar soluciones tecnológicas que garantizan el mejor servicio a los millones de usuarios de su portal web.
- Contrato con el Consorcio Regional de Transporte de Madrid, en España, para la implantación del Centro de Respaldo de su plataforma tecnológica.
- Contrato con L’Oreal, en España, para el alojamiento de los sistemas de información de su filial en España. Con este proyecto Telvent contribuye al desarrollo de economías de escala que optimice la gestión y centralización de sus sistemas de información y comunicaciones y la mejora de sus costes operativos.
- Contrato con Telefónica, en España, para el alojamiento de sus nodos de comunicaciones. Este contrato garantiza la confianza que una de las empresas líderes en el sector de las telecomunicaciones tiene en Telvent con el alojamiento de sus sistemas de comunicaciones.
- Contrato con Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), en España, para la externalización, gestión y monitorización de su portal web. Con este contrato Telvent se convierte en referente del sector de las universidades en España, al ser la UNED la primera universidad pública en externalizar este tipo de servicios.



En Telvent mantenemos, año tras año, una apuesta constante por la investigación, el desarrollo y la innovación, como motor de la evolución de las tecnologías de la información.



**Investigación,
Desarrollo e Innovación**



Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)

“En Telvent más de 350 personas nos dedicamos al I+D+i, distribuidas en los nueve Centros de Producto y de Competencia que tenemos alrededor del mundo. Durante 2007, hemos invertido en este apartado 19,1 millones de euros, lo que supone un incremento del 16,0 por ciento sobre la cifra del año anterior” .

Centros de Producto y Competencia

Los Centros de Producto de Telvent proporcionan tecnologías de infraestructura que son la base de las distintas soluciones que ofrecemos. Estas tecnologías, ocasionalmente comercializadas de forma aislada, son utilizadas por los Centros de Competencia para desarrollar arquitecturas de sistemas y aplicaciones avanzadas de alto valor añadido, específicamente desarrolladas para cada sector. Unidos a nuestra experiencia en los procesos de negocio y a nuestros servicios, los productos y las soluciones de Telvent proporcionan a nuestros clientes las capacidades para la toma de decisiones de negocio en tiempo real.

SCADA y Gestión de la Información

Localizado en Calgary (Canadá), este centro desarrolla y mantiene el principal producto de infraestructura: OASyS DNA (Dynamic Network of Applications). OASyS DNA es un claro ejemplo de producto de infraestructura que

se utiliza como base tecnológica de un gran número de soluciones para los sectores de Energía, Transporte y Medio Ambiente. En 2007, este centro de producto ha continuado con la innovación, actualización y mejora de la infraestructura tecnológica de OASyS.

- INL fase 1. El año 2007 ha marcado el inicio de un proyecto plurianual de investigación en seguridad de infraestructuras críticas. El proyecto ya ha empezado a dar frutos con el primer informe del Idaho National Laboratory (INL) sobre la evaluación de seguridad de nuestro SCADA OASyS DNA 7.5. Dados los resultados, en Telvent estamos en condiciones de asegurar a nuestros clientes que nuestro buque insignia es el más seguro de nuestra historia.
- Smart Client. El proyecto Smart Client empezó en 2005 con el objetivo de modernizar el interfaz de usuario de OASyS. Tras el exitoso lanzamiento del nuevo interfaz, ezXOS, los desarrollos de 2007 se han centrado en sacar nuevas versiones de ezXOS compatibles con versiones antiguas de OASyS aún en instalaciones de

“Dados los resultados de la primera fase de investigación del proyecto con el Idaho National Laboratory, en Telvent estamos en condiciones de asegurar a nuestros clientes que nuestro buque insignia SCADA OASyS DNA 7.5 es el más seguro de nuestra historia”.

nuestros clientes. De esta forma, en Telvent permitimos a nuestros clientes modernizar su tecnología de forma progresiva y controlada, reduciendo sus costes de mantenimiento y el riesgo que normalmente conlleva una actualización tecnológica.

- Mejoras en el aseguramiento de la calidad. En Telvent siempre hemos trabajado para generar productos de alta calidad para nuestros clientes. Este año, hemos hecho importantes ajustes y hemos puesto las bases para cumplir las exigencias futuras de nuestros clientes.

Subsistemas de Adquisición de Datos

El Centro de Productos de Subsistemas de Adquisición de Datos tiene sedes en Sevilla (España) y en Houston (EE.UU.). Su principal actividad se centra en la línea de productos de Unidades Terminales Remotas (Remote Terminal Units - RTU), entre los que destaca Saitel 2000DP y sus dos productos derivados: gasCAT, computador de flujo de gas, y subCAT, controladores de subestaciones eléctricas. La gama de remotas se completa con la RTU SAGE con una amplia base instalada y de gran aceptación, desarrollada en y para el mercado norteamericano. La principal actividad innovadora durante 2007 se ha centrado en:

- CD-Platform. El proyecto se lanzó en 2006 y ha tenido continuidad en 2007. CD-Platform supondrá la siguiente generación de dispositivos de control de Telvent. Aprovecha la experiencia acumulada en los sectores de Energía, Transporte y Medio Ambiente y, aplicando el estado del arte de la electrónica y software, desarrolla una plataforma hardware y

software para sistemas de adquisición en tiempo real que aglutina las tendencias actuales y de futuro, aplicándolas a todos los verticales de Telvent. El proyecto ha sido subvencionado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITyC) de España.

- Familia Saitel. En 2007 hemos seguido invirtiendo en la evolución y mantenimiento de la familia de equipos de telecontrol Saitel. Este año ha visto la luz un nuevo equipo compacto con gran capacidad de comunicaciones y E/S integradas, Saicom_IO especialmente indicado para Petróleo y Gas, Medio Ambiente o el sector Eléctrico. De la misma forma, se ha desarrollado un nuevo módulo, ST_SOL, para el control de los helióstatos en una central solar. Se han liberado nuevas versiones del software base Saitel y se han mejorado las herramientas de configuración.

Enterprise GIS

Con sede en Fort Collins, Colorado (EE.UU.), Telvent, a través de Telvent Miner&Miner (TM&M), aporta su posición de liderazgo en el desarrollo y comercialización de su solución ArcFM, una colección de utilidades GIS para utilities. ArcFM y sus servicios extendidos ayudan a las compañías eléctricas, de gas y de agua, a manejar sus activos, sus trabajos y operaciones, incrementando los servicios a clientes y reduciendo costes. TM&M ha mantenido desde 1987 un fructífero acuerdo de cooperación tecnológica con ESRI, el líder en software de GIS. Los principales desarrollos durante 2007 han sido:

- ArcFM Server. Representa nuestra primera versión de una solución GIS de Telvent basada en servidor web.

Esta especialmente indicada para organizaciones que necesitan arquitecturas centralizadas con servicios web accesibles a través de browser, desktop o clientes móviles. Supone una sólida base para crear una arquitectura orientada a servicios (SOA).

- Inspector Extensión. Inspector es una nueva función software desarrollada para ArcFM Viewer (ArcGIS Engine). Permite la recolección de información relacionada con los activos georeferenciados y admite una amplia variedad de aplicaciones de movilidad para utilities, incluyendo evaluación de daños, inspección de equipamiento e inventario de usos de las infraestructuras por terceros.
- Diagramas de instalaciones subterráneas. Conduit Manager puede ahora generar diagramas de conexiones de registros tipo manhole o caja. Estos diagramas permiten al operario de la compañía consultar y modificar el contenido de los registros, incluyendo tubos, bancos de tubos y conductores.
- ArcFM Solution. La suite ArcFM Solution ha continuado su evolución durante 2007, con la aparición de una nueva versión 9.2 en abril, además de dos "service packs" en junio y octubre.
- Replicación de la base de datos geoespacial. Los componentes de movilidad de la solución ArcFM han ganado en funcionalidad en la versión 9.2. La nueva replicación permite ahora actualizaciones incrementales de los dispositivos móviles de campo desde un servidor central corporativo. Esto permite a las cuadrillas desplazadas en campo acceder de forma muy eficiente a las versiones actualizadas de la base de datos corporativa.
- Diseños óptimos. Nuestro producto Designer ha sido mejorado en 2007 con la adición de nuevas herramientas de optimización del diseño de la red. Estas herramientas permiten a las compañías eléctricas hacer diseños de menor coste para el desarrollo de redes residenciales subterráneas. Las herramientas mejoran el dimensionado de los equipos (transformadores y conductores), se adaptan mejor a los estándares corporativos de ingeniería y cartografía, y mejoran la eficiencia del diseño a través de la

generación automática de diseños eléctricos óptimos.

- Responder. Responder es el producto OMS (Outage Management System) de Telvent para gestionar las incidencias e interrupciones de servicio de una compañía eléctrica. En 2007 han visto la luz numerosas innovaciones del producto:
 - El interfaz web de Responder ha sido completamente rediseñado para lograr un interfaz nuevo y fácil de usar, con seguridad web reforzada y conectado con ArcGIS Server 9.2 de ESRI. Además, ahora está disponible la información estadística más comúnmente usada en un nuevo cuadro de mando, e información predictiva por regiones.
 - La funcionalidad relacionada con la gestión por regiones de Responder, también ha sido extendida y mejorada. Ahora permite hasta tres niveles de regiones geográficas y la predicción de interrupciones por región. El estado de la red se puede ver también por ciudad o provincia además de por regiones operativas.
 - Responder Explorer proporciona ahora una gestión mejorada de los incidentes probables, asignación de cuadrillas, riesgos y confirmación de incidentes, y mejora el interfaz para añadir miembros de cuadrilla y camiones al sistema.
 - La generación de reportes de Responder incluye ahora la capacidad de generar varios tipos de informes de incidentes definidos por el usuario.

Sistemas de Pago en Transporte

El Centro de Producto de Bilbao (España) y el de Austin (Texas, EE.UU.) desarrolla los productos y soluciones para los Sistemas de Peaje, Ticketing y Control de Aparcamientos. Durante 2007, las inversiones más relevantes han sido:

- Peaje Free Flow. En 2007 hemos continuado perfeccionando los equipos de detección y clasificación, y se ha trabajado en nuevos sistemas mediante peanas ópticas y piezoeléctricas para el contaje y detección de ejes y doble-ruedas, y en un nuevo tag de telepeaje de



altas prestaciones, en cooperación con Delta y Fela. La solución se completa con el desarrollo del Back Office, dividido en dos proyectos: el desarrollo del CSC (Customer Service Center) y el del VPS (Violation Processing Center). Durante 2007, se ha finalizado el minucioso análisis de los distintos modelos de operación de este tipo de sistemas en distintos países y se ha realizado la especificación de requisitos y funcional del sistema. También se ha avanzado en la definición y diseño de la arquitectura y se han realizado pruebas para seleccionar y validar el funcionamiento de distintas herramientas a utilizar en su desarrollo planificado para 2008.

- **MobiFast.** Nuevos equipos y dispositivos para completar la gama de productos de ticketing. Este proyecto se ha centrado en el diseño de una nueva monética compacta para máquinas expendedoras de tamaño reducido y en el desarrollo de un nuevo módulo expendedor híbrido de C-tickets (tickets sin contacto) y tickets magnéticos. Para el desarrollo del nuevo módulo expendedor se ha tenido que adaptar tanto la mecánica como la electrónica y el firmware para tratar los C-tickets a partir de los módulos expendedores de tickets magnéticos existentes.
- **Valtick.** Proyecto planificado a dos años, 2007-2008, para el desarrollo de la nueva solución para la gestión de ticketing de autobús integrando el conocimiento y productos de Maexbic con los nuestros. Durante 2007 se ha trabajado en el desarrollo de distintos subsistemas incluyendo el módulo validador Edmonson de Maexbic, al que le hemos incorporado nuestra electrónica y firmware, el diseño y desarrollo de una nueva consola de conductor de mayores prestaciones y el sistema de gestión de cocheras.
- **SmartTouch.** Consorcio internacional de empresas y universidades europeas que pretende integrar las funcionalidades que proporcionan las tarjetas inteligentes de lectura sin contacto, que se están utilizando ampliamente en los sistemas de ticketing sobre teléfonos móviles. Durante 2007, una vez familiarizados con la tecnología, nos hemos centrado en la definición de los escenarios y en el desarrollo de las primeras maquetas, incluyendo la integración de un título de transporte de prepago en el móvil, su recarga a través de GPRS y su validación y consumo en los equipos de acceso. De esta forma, un usuario con teléfono adaptado podría entrar en un sistema de transporte (metro, bus) sin más que acercar su teléfono móvil a la canceladora.
- **Reconoce.** Este proyecto, planteado como una evolución de los proyectos Genio y Access4All para dotar a las máquinas de autoventa de una interfaz oral en lenguaje natural, se centra en los mecanismos para el filtrado y tratamiento de ruido. Durante 2007 se ha estado trabajando en la preparación de una maqueta para una prueba en condiciones reales y refinando la solución aprovechando los últimos avances en captación y tratamiento de sonido.
- **e-Trans.** La plataforma e-Trans es la base de nuestras soluciones de sistemas de pago para peaje, ticketing y gestión de aparcamientos. Durante 2007 hemos trabajado en su evolución, redefiniendo su arquitectura, de lo que esperamos beneficios para nuestros clientes entre los que destacan: soluciones de alta disponibilidad y escalabilidad, soporte de clientes multiplataforma, interfaz de usuario más ágil y rica, y soporte de sistemas totalmente centralizados.

Tráfico y Transporte

Con sedes en Madrid y Barcelona (España) y en Rockville (Maryland, EE.UU.), en el Centro de Competencia de Tráfico y Transporte se desarrollan soluciones para Tráfico Urbano e Interurbano y para el sector del Tráfico Ferroviario, entre los que cabe destacar: sistemas de control de tráfico adaptados a los distintos mercados en los que Telvent opera (MIST, Optimus), con sus correspondientes extensiones para el control adaptativo centralizado y distribuido (Itaca, OPAC); reguladores de tráfico (RMY, RMB, RBY); sistemas ferroviarios de Control de Tráfico Centralizado (CTC basado en OASyS); o Sistemas de Información de Tráfico (SmartNET). Los proyectos más significativos de sistemas de control de tráfico que se han desarrollado en 2007 han sido:

- SAREF. Este proyecto iniciado hace dos años pretende desarrollar un sistema de regulación ferroviaria en colaboración con el Citef. Durante 2007 se han completado gran parte de los módulos y herramientas. El sistema mejorará de forma sustancial los niveles de puntualidad y calidad del servicio, así como el ahorro en costes y la integración de los distintos sistemas de regulación en uno solo.
- InTraSy. El objetivo del proyecto es desarrollar la nueva generación de soluciones para el control de tráfico urbano tanto en lo referente a equipamiento de campo, reguladores y centrales de zona, como sistema de Centro. Durante 2007 se ha realizado la especificación técnica del nuevo regulador RMZ, incluyendo el diseño mecánico y electrónico. El proyecto aporta cambios importantes en la estructura de la información, en la conectividad, en la modularidad y en la capacidad de control de periféricos, que permiten una gran flexibilidad para adaptarse a las necesidades presentes y futuras de nuestros clientes, reduciendo así el nivel de inversión necesario durante la vida útil del sistema.
- Itaca. Durante 2007 se ha trabajado en la especificación de una variante de nuestro sistema de control de tráfico adaptativo en tiempo real,

Itaca, que permita reducir los costos de instalación utilizando únicamente los datos de los detectores en línea de parada. Una vez acabado, este desarrollo nos permitirá ofrecer a nuestros clientes un nuevo abanico de soluciones de tráfico adaptativas con costes muy competitivos.

- Peaje en Sombra. Mediante este proyecto planificado a dos años, 2007-2008, en Telvent estamos desarrollando un sistema inteligente de Peaje en Sombra. Durante 2007 se han analizado y seleccionado distintos tipos de sensores para la detección y clasificación de vehículos y se ha realizado la especificación del sistema. También se ha realizado la integración de uno de estos sensores en la remota de toma de datos y se ha desarrollado la infraestructura software básica sobre la que se completará la solución.
- m:VIA. Este proyecto consiste en el desarrollo de una plataforma móvil que permita la interacción vehículo-infraestructura y que permita llevar la información disponible al conductor durante su trayecto. El objetivo de este proyecto, apoyado por el MITyC, es la investigación y desarrollo de sistemas básicos de gestión de contenidos, tanto embarcados como de infraestructura, para aplicaciones en los sectores de Tráfico y Transporte. Es un proyecto de investigación que permitirá una importante adquisición de conocimiento en comunicaciones móviles y que podrá ser aplicada con posterioridad para la creación de servicios de valor añadido en diferentes áreas de los sectores de Tráfico y Transporte.

Petróleo y Gas

El Centro de Competencias de Petróleo y Gas localizado en Calgary (Canadá) y Baltimore (EE.UU.) desarrolla soluciones avanzadas para la operación, la medición y el negocio en los segmentos de producción, transporte y distribución de hidrocarburos, para cubrir las necesidades de las compañías líderes mundiales en el sector energético. Los productos están desarrollados sobre la infraestructura de OASyS DNA y proporcionan a las compañías de este sector energético un entorno

“Especialmente significativos han sido el lanzamiento de nuestra iniciativa -Smart Grid Solutions Suite-, para dar respuesta a los grandes retos que nos plantea la industria en el sector eléctrico; o nuestros avances en la solución global de Sistemas de Peaje -Free-Flow-; o los proyectos relacionados con seguridad en fronteras”.

de operación centralizado y altamente automatizado, con un alto nivel de integración en las aplicaciones de negocio corporativas y en el mejor entorno de seguridad disponible en el mercado. Durante 2007 ha continuado el programa de inversiones, y los avances más significativos han sido:

- Gas Suite. En 2007 hemos mejorado la infraestructura de Gas Suite para permitir un mejor control de acceso a los datos de mediciones que tengan materialidad financiera. GMAS en particular, se usa como herramienta de auditoría para asegurar el cumplimiento de normativas sobre gobierno corporativo, como el acta Sarbanes-Oxley. Hemos incorporado otras innovaciones al producto, como mejoras en el tratamiento de datos para que la información llegue antes a las manos de los que toman decisiones o una reestructuración del producto que reduce su coste, ya que permite instalaciones modulares y facilita la actualización de versiones.
- Gas Suite Interface. Durante 2007 hemos lanzado un proyecto de investigación en tecnología de interfaces y en la forma más eficiente de presentar la información con el objetivo de reducir la fatiga y los errores consecuentes. La gran cantidad de datos que se manejan en un sistema de operación de gas natural se presenta ahora de manera más eficiente y organizada, por lo que las decisiones de negocio se pueden tomar de forma más segura y rápida.
- Integración de SimSuite. SimSuite Pipeline es un componente clave de la solución LMS (Liquids Solutions Suite). El programa de desarrollo de SimSuite durante

2007 se ha centrado en la integración de ciertas partes en la infraestructura de OASyS DNA 7.5, tales como el interfaz hombre-máquina (ezXOS) o la capa de acceso a datos (DAL). El objetivo de este proyecto es poder ofrecer a nuestros clientes una solución integrada, al mismo tiempo que una reducción de costes para los clientes en el largo plazo. Herramientas de configuración e interfaces comunes aseguran que el usuario final no necesita cambiar de contexto al moverse por las aplicaciones.

- Siguiendo Generación de Liquids Suite (NGLS). Hemos continuado con el proyecto lanzado en 2006, que tiene como objetivo crear un súper producto basado en la solidez de los existentes. En 2007 hemos seguido trabajando en la integración de las aplicaciones en la infraestructura OASyS DNA, en la eliminación de la duplicidad de funciones, en la reducción al mínimo del esfuerzo de migración desde lo anterior y en la división en componentes de las aplicaciones. Este esfuerzo de mejora tecnológica de nuestras aplicaciones de Liquids Suite nos permite ofrecer a nuestros clientes sistemas para la operación y monitorización de sus oleoductos, con la confianza de estar basados en nuestras soluciones largamente probadas por la industria y en las que seguimos trabajando para mejorar su funcionalidad y flexibilidad, siguiendo así en línea con los rápidos cambios en la industria del petróleo.
- Gestión Energética Óptima de un Oleoducto (“Pipeline Power Optimization”). Esta aplicación está basada en el módulo SimSuite de Liquids Suite y determina el consumo energético y coste de operación de un oleoducto en un instante determinado; esta

información se utiliza para determinar la configuración óptima de bombas para minimizar el coste. La solución Pipeline Power Optimization ofrece a los responsables de la operación y de la gestión energética del ducto una herramienta para conocer el gasto energético, mejorar la operación y ayudar a la toma de decisiones que conduzcan al ahorro del coste energético.

Sector Eléctrico

El Centro de Competencia Eléctrico está ubicado en Sevilla (España), Fort Collins (Colorado, EE.UU.) y Houston (Texas, EE.UU.), y desarrolla e integra aplicaciones avanzadas para satisfacer las necesidades globales de las compañías eléctricas en los mercados de Transmisión, Distribución, Automatización de Subestaciones y Operación de Redes.

- Smart Grid Solutions Suite. En 2007 hemos puesto en marcha una iniciativa estratégica llamada "The Smart Grid Solutions Suite" (SGS) para responder a los nuevos retos que tiene la industria para la gestión eficiente y segura de las redes. En estas soluciones se incluyen nuestro SCADA OASyS, ArcFM Enterprise GIS, Responder Outage Management, DMS Distribution Management, Titanium Smart Metering Solution y, finalmente, nuevos productos para automatización de subestaciones. SGS concentra sus esfuerzos en la innovación, tanto tecnológica como de procesos, para crear valor a nuestros clientes basándose en la integración coherente de nuestras aplicaciones avanzadas y nuestros productos base, creando una estructura altamente segura especialmente adecuada para la gestión de infraestructuras críticas. SGS proporcionará, entre otras ventajas, eficiencia energética en la red, mejora del servicio al consumidor, reducción de la frecuencia y duración de las interrupciones de servicio y unas posibilidades para la gestión inteligente de la demanda desconocidas hasta la fecha.
- Denise. Es un proyecto de investigación a 4 años (2007-2011), que ha obtenido financiación pública del programa Cenit del Plan Ingenio 2010. Telvent participa en un consorcio formado por empresas

representativas del sector eléctrico y centros de investigación españoles. Se pretende aplicar tecnologías de última generación con el objetivo de crear una nueva generación de redes de distribución eléctrica capaz de mejorar la calidad de suministro de energía, optimizar la gestión de la demanda y la oferta, mejorar la eficiencia energética y seguridad de suministro y soportar una nueva generación de servicios de energía. Este proyecto encaja perfectamente dentro de los objetivos de nuestro Smart Grid.

- Cariel. Dentro del concepto Smart Grid, el proyecto Cariel investiga el uso en control de subestaciones de redes de comunicaciones de alta velocidad y de equipos con gran capacidad de tratamiento de información. El nuevo estándar IEC 61850 aporta interesantes novedades en este sentido y representa un nuevo concepto de organización de la información en el nivel de subestación. Permitirá manejar más eficientemente la información de tiempo real necesaria para la operación de la red eléctrica.

Medio Ambiente

El Centro de Competencia de Medio Ambiente tiene sedes en Sevilla (España) y en Perth (Australia). Durante 2007, su actividad de desarrollo se ha centrado fundamentalmente en:

- Cirrus 100 Ceilómetro. Cirrus 100 es el sensor de altura de nubes de Telvent (Ceilómetro) que incluye en su desarrollo una mecánica basada en un sistema de doble lente. Con este sistema se reducirá la distancia focal al tiempo que mejora la estabilidad térmica, la adquisición de datos con una resolución de 9,8 m y la conectividad Ethernet. Este producto de alto valor añadido se integrará en el catálogo de productos de Telvent de meteorología aeronáutica, componente clave en la seguridad de los aeropuertos incrementando la confianza seguridad durante las maniobras de despegue y aterrizaje.
- Telmet 320. Telmet 320 es una nueva generación de unidades de adquisición de datos /PRD. Su principal característica es la flexibilidad y escalabilidad, haciéndolas adecuadas para todas las aplicaciones de



los sistemas de monitorización meteorológica, tales como Estaciones Meteorológicas Atmosféricas (AWS), Sistemas de Observación Meteorológica Aeronáutica (AWOS), Sistemas de Información Meteorológica en Carreteras (RWIS) y Sensores Meteorológicos Marinos. Es responsable del procesamiento, almacenamiento y generación del informe con la información recogida en los sensores meteorológicos. Telmet 320 optimiza el gasto de energía, reduciendo por tanto las emisiones de CO₂.

- Beftel (Sistema de control optimizado para desaladoras). El objetivo del proyecto es diseñar y desarrollar un avanzado sistema de control que permita la optimización en la operación de una planta desaladora. El sistema integra las más avanzadas tecnologías de control y simulación, al tiempo que combina con nuevos pretratamientos y sistemas de recuperación de energía aplicados en plantas desaladoras, proporcionando la eficacia necesaria mediante el suministro de tecnología orientada a la reducción en el consumo de energía y, por tanto, la reducción de las emisiones de gases de efecto

invernadero. Este proyecto se inició en 2006 y está siendo desarrollado conjuntamente con Befesa CTA. Está subvencionado por la Corporación Tecnológica de Andalucía, el MITyC y por la Junta de Andalucía.

- THMDT (Telvent Hydrometeorology Decision Tool). El objetivo del proyecto es diseñar y desarrollar una plataforma para la vigilancia y el control de las cuencas hidrológicas, que permita la integración de nuevas tecnologías en el campo de la medida de precipitaciones y modelización hidrológica. Con este fin, se integra en tiempo real información procedente de sensores hidrológicos junto con datos de precipitaciones, que sería utilizada en un modelo hidrológico distribuido para obtener predicciones a corto plazo de las descargas en ríos y embalses. THMDT, por lo tanto, significa el desarrollo de nuevas tecnologías ligadas a una gestión sostenible de los recursos hídricos. Para el desarrollo del proyecto hemos contado con la ayuda del Grupo de Investigación Hidrometeorológico de la Universidad de Cataluña y con el apoyo del MITyC y el CICE de la Junta de Andalucía.



- Terwis 2. El objetivo del proyecto es progresar en el desarrollo relacionado con el Sistema de Información Meteorológica en carreteras, mejorando la funcionalidad e interpolando los resultados de los modelos de Terwis I, extendiendo la predicción local en la estación meteorológica al área entre ellas. El proyecto desarrollará una herramienta de ayuda a la toma de decisiones (MDSS) incluyendo la información relativa al tráfico, la ubicación y la disponibilidad de las cuadrillas de mantenimiento, para decidir el eficiente uso de los recursos, mejorando al mismo tiempo la seguridad en el transporte en carreteras. Este proyecto ha sido subvencionado por el MITyC.
- Tesemat. Este proyecto propone el diseño y desarrollo de una herramienta de gestión de energía solar para optimizar la generación de energía solar mediante el empleo de una predicción meteorológica precisa adaptada a las necesidades del operador. Con ésta, las plantas solares dispondrán de la herramienta para maximizar el nivel de potencia y calidad en la producción de energía y mejorar la gestión de las operaciones de mantenimiento. Tesemat permitirá un manejo eficiente y sostenible de las plantas solares. Se desarrolla conjuntamente con Solúcar I+D. Se ha recibido una subvención para el 2007 y el 2008 del MITyC.

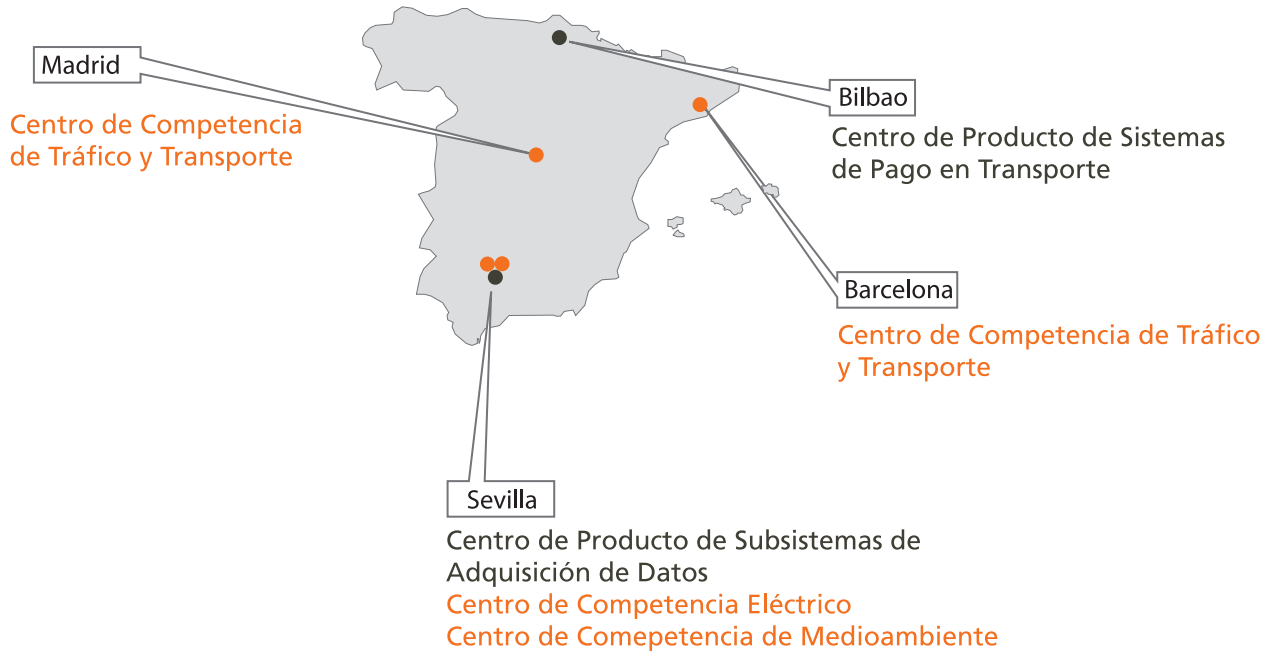
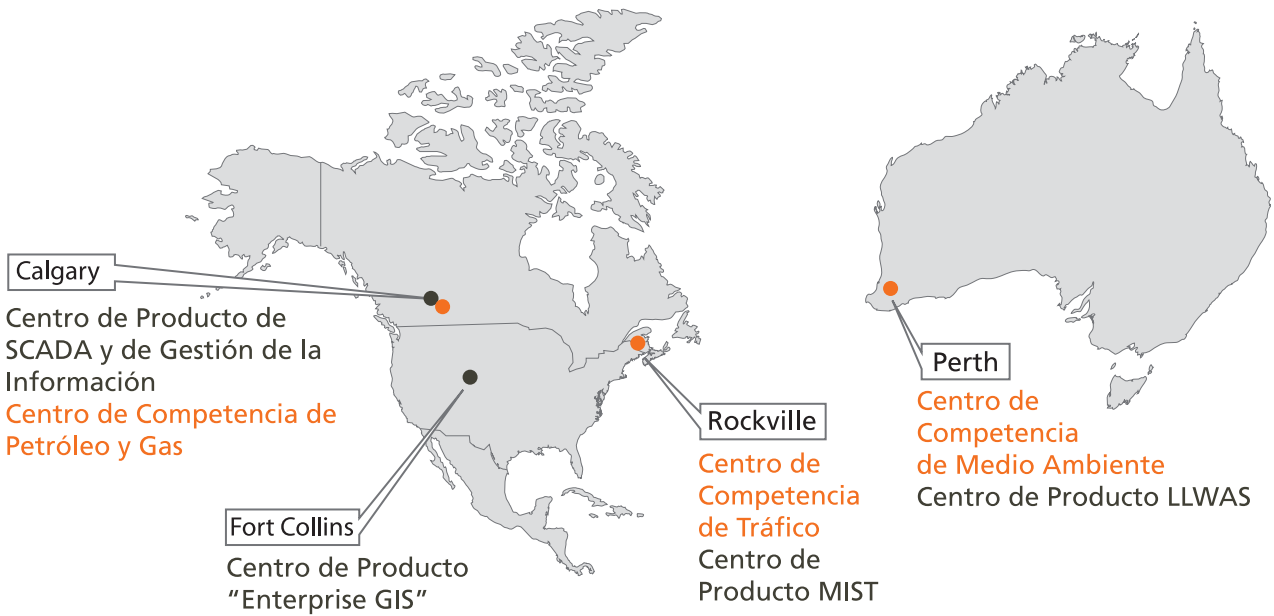
Salud y Administraciones Públicas

El Centro de Competencia de Salud y Administraciones Públicas tiene su sede en Sevilla (España). Durante 2007, su actividad de desarrollo se ha centrado fundamentalmente en:

- PMAI (Procesos Médicos Asistidos por la Imagen). El Proyecto PMAI, iniciado en 2006, se enmarca dentro

de la estrategia de desarrollo de soluciones en el sector de la Salud y, más concretamente, el de la Imagen Médica. En 2007 hemos logrado desarrollar el visualizador integrado de Imagen Médica en 2-D y 3-D para su aplicación flexible dentro de la suite TiCares a la planificación y ejecución de procesos médicos intervencionistas (radioterapia, cirugía). Con este proyecto, estamos buscando incrementar la eficacia de los procedimientos quirúrgicos actuales consiguiendo una cirugía más precisa, económica y mínimamente invasiva.

- eQECM (eQuirófano: Entorno Colaborativo Multimedia). eQECM es un proyecto iniciado en 2006 en el que estamos planificando el desarrollo de funcionalidades relacionadas con el e-Quirófano o Quirófano Inteligente, entendido como centro estratégico de control de las actividades clínicas asociadas al proceso intervencionista. El sistema facilita la disponibilidad de los servicios de formación e información de hospitales (RIS, PACS, HIS) en cualquier momento y en cualquier lugar, con el simple y único requisito de disponer de un dispositivo o terminal compatible y de la necesaria conectividad IP. Con este proyecto estamos mejorando las capacidades de la suite de gestión integral TiCares en aspectos de movilidad y disponibilidad de información necesaria para los profesionales médicos.
- PPC-RFID (Pacientes Procesos Críticos – Radio Frecuencia Identificación). El proyecto PPC-RFID plantea el desarrollo de una aplicación informática construida en entorno “abierto” para la identificación automática y continua de los actores de los procesos asistenciales, pacientes y los profesionales que les atienden, así como todos los componentes materiales



que intervienen en los citados procesos, utilizando para ello las capacidades de la tecnología RFID. En su primer año, hemos desarrollado nuevos módulos que ya nos permiten proporcionar información automática y continua relacionada con la ubicación de actores y componentes materiales. Con esta iniciativa podremos ofrecer soluciones en el área de la Salud que ayudan a minimizar los riesgos latentes en la práctica médica.

- **SIMFO.** Sistema de Información Multimedia Forense es un proyecto de investigación en el que contemplamos un conjunto global de soluciones para optimizar todas las etapas y escenarios de la actividad médico-forense con cuerpo humano presente (trabajos de campo, trabajos de laboratorio, mantenimiento de un servicio central de información y exposición pública de los resultados médico-forenses). Con este proyecto dispondremos en Telvent de soluciones en el campo de la medicina legal.
- **Amlvital.** El objetivo de este proyecto es desarrollar una nueva generación de tecnologías y herramientas TIC para el modelado, diseño, implementación y operación de dispositivos y sistemas de Inteligencia Ambiental (Aml), cuyo fin es la provisión de servicios y soportes personales para la vida independiente, el bienestar y la salud.
- **Idéntica.** El proyecto Idéntica nace en 2007 con el objetivo de construir un sistema de verificación avanzada de identidad mediante biometría y documentación personal en entornos seguros que de respuesta a la necesidad actual de demostración inequívoca de la identidad de una persona contando al mismo tiempo con la verificación de su presencia física. Con este proyecto, desarrollaremos una plataforma sencilla, ligera y flexible que pueda, en entornos reales, dar respuesta a las diferentes posibilidades de identificación y de autenticación: verificación de la autenticidad de un documento y toma de rasgos biométricos y su validación frente a los datos almacenados en el documento portador o frente a una base de datos remota.
- **Sigmus.** Esta iniciativa, construida en colaboración con la AIE de Empresas Municipales de Sevilla, busca la mejora en los procesos asociados a tareas manuales

y/o automáticas en el contexto de la gestión municipal. Esto permite realizar tareas administrativas internas y/o externas de forma fluida, accediendo a información o procedimientos de empresas municipales por medio de las herramientas de dominio y a otros sistemas de información, el catastro, la información urbanística, por medio de capacidades de interoperabilidad. Con este proyecto pretendemos obtener tanto la arquitectura de procesos basada en un modelo de datos neutro, como el conjunto de herramientas de dominio específicas necesarias para cada línea de actividad.

Otros Programas de I+D+i

Telvent complementa su actividad en I+D+i participando activamente en proyectos colaborativos internacionales, de financiación mixta. Telvent busca en estos proyectos nuevas tecnologías de base, de futura aplicación en sus soluciones de forma que aporten una ventaja competitiva. Entre los proyectos destacados, no mencionados ya dentro de las actividades de los distintos centros de desarrollo, figuran:

- **Opera 2 Open Powerline European Research Alliance – Phase 2.** Opera es una alianza europea para el desarrollo de una nueva generación de redes integradas de comunicaciones a través de la línea eléctrica (PLC). Esta tecnología permite el uso de las redes eléctricas existentes para la transmisión de información y proporcionar al usuario servicios de Internet, telefonía, televisión, evitando la creación de nuevas infraestructuras costosas y contaminantes. El proyecto ha sido financiado por la Comisión Europea.
- **Cosí.** Este proyecto de colaboración a nivel europeo, dentro del marco del programa Eureka-ITEA, nace en 2005 con el enfoque centrado en el código abierto desde el punto de vista de los intereses de una organización industrial. Para ello, se están abordando temas relacionados con el negocio, la organización, los procesos de desarrollo, modelos de requisitos, la arquitectura y métodos para garantizar la calidad, así como aspectos relacionados con las pruebas y la evaluación del software. La actividad en 2007



se ha centrado en el análisis y evolución del mapa de procesos de desarrollo software con el fin de optimizar la cadena de desarrollo de productos de esta Compañía, en la que la relevancia de las comunidades de desarrollo Open Source es cada vez más evidente

- Osiris. Proyecto de colaboración a nivel europeo, dentro del marco del programa Eureka-ITEA, que nace en 2005 y está orientado al desarrollo de plataformas de servicios de código abierto (Open Source) en entornos distribuidos, cubriendo la identificación de aspectos relacionados con el ciclo de vida de componentes, definición de un bus de comunicaciones entre servicios, aspectos de seguridad en entornos distribuidos, desarrollo de herramientas para la gestión y configuración de servicios y demostradores de las tecnologías implementadas. Los logros alcanzados en 2007 nos han permitido definir una arquitectura completa de servicios sobre los que hemos podido desarrollar nuevas familias de componentes software capaces de intercambiar información de forma segura, coherente y sencilla, que nos permitirá realizar productos cada vez más interoperables.
- Nuadu. Proyecto de colaboración a nivel europeo dentro del marco del programa Eureka-ITEA que aborda los riesgos técnicos de proporcionar un entorno de inteligencia ambiental residencial y en movilidad para servicios en el dominio de salud y bienestar, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los usuarios con soluciones efectivas y eficientes de los proveedores de servicio. En el último año, las actividades desarrolladas en el proyecto nos han permitido desarrollar arquitecturas de componentes en red para la monitorización desasistida y ubicua de poblaciones con necesidades de asistencia basadas en sensores con

tecnologías de mercado (RFID, zigbee, bluetooth, etc.) así como nuevas tecnologías emergentes.

- Atenea. Atenea es un proyecto enmarcado en la plataforma tecnológica Prometeo que agrupa un subconjunto relevante de participantes con gran sinergia en sistemas en tiempo real. El objetivo fundamental es abordar las áreas estratégicas identificadas en la agenda estratégica de Prometeo; arquitecturas de referencia, middleware, métodos y herramientas.
- Globe (European GLObal Border Environment). El proyecto Globe se enmarca dentro de la línea temática estratégica de e-inmigración constituida por la Comisión Europea, definiendo una serie de objetivos institucionales, obteniendo un cuadro de mando integral para toma de decisiones estratégicas (políticas y procedimientos) y operativas (tácticas), de sistemas de información, normalización e integración (identificación de usuarios, identificación y análisis de fuentes y sistemas de información, identificación de necesidades y diseño de la solución integrada) y tecnológico, con el desarrollo de soluciones novedosas, escalables y fiables.
- MoSIS. Nace en 2006 como continuación a líneas de investigación sobre desarrollo de familias de sistemas como son Café o Families, con el objetivo de analizar la obtención de productos de alta calidad, más flexibles y adaptables, optimizando al mismo tiempo sus costes de producción en un mundo donde la industria demanda productos y servicios cada vez más complejos. La participación en esta iniciativa estratégica nos permitirá disponer de nuevas herramientas y procesos que garanticen a nuestros clientes una oferta de productos de elevada calidad.



Con el fin de consolidar y fortalecer el compromiso con nuestros profesionales, clientes y el resto de la sociedad, en Telvent queremos seguir comunicándonos con nuestros grupos de interés de una forma transparente, transmitiendo y compartiendo con todos ellos nuestro compromiso y fin último de nuestra actividad: la sostenibilidad y la seguridad del planeta.



**Responsabilidad
Social Corporativa**



Responsabilidad Social Corporativa

“Este año hemos conseguido el sello de Cero Emisiones* para las oficinas centrales de Madrid, como prueba de nuestra neutralidad frente al cambio climático. Este sello avala nuestro compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad del planeta en el desarrollo de nuestras actividades”.

El Papel de Telvent en la Sociedad

Telvent identifica diversos grupos de interés con los que interactúa y se comunica, en pro de una mejora continua de su relación con los mismos. En función de los distintos proyectos y formas de interacción que Telvent desarrolla para mejorar su relación con estos públicos, se organizan cinco grupos o “valores capitales”. A través de estos, Telvent asume su responsabilidad social corporativa.

En concreto:

- **Capital Negocio.** Se engloban en esta área aquellos grupos de interés relacionados directamente con la gestión diaria de los procesos operativos y de negocio: clientes, proveedores y aliados estratégicos.
- **Capital Tecnológico.** Responde a los proyectos desarrollados por Telvent con el objetivo de avanzar en el área de la innovación. Estos proyectos están directamente relacionados con los siguientes públicos de interés: profesionales de Telvent, clientes, proveedores, competencia y sociedad en general.
- **Capital Humano.** Incluye todas aquellas acciones dirigidas a la gestión de las capacidades, conocimientos y actitudes de los actuales y potenciales profesionales de Telvent, además de las asociaciones e instituciones que tienen relación con estos profesionales y con las que la empresa colabora directamente. En resumen: profesionales de Telvent, estudiantes, universidades, asociaciones y sociedad en general.
- **Capital Social.** Este grupo hace referencia a la relación de Telvent con el entorno, asociado a la sostenibilidad y responsabilidad con la sociedad y el medio ambiente.
- **Capital Marca.** Se agrupa en este ámbito todas las manifestaciones y elementos que definen la imagen corporativa de Telvent, además de las formas de comunicación de la compañía con aquellos stakeholders, tanto internos como externos, que influyen en ella: inversores, organismos reguladores, analistas, medios de comunicación, líderes de opinión, profesionales de Telvent y del sector tecnológico.

* A través de este sello o certificado, se garantiza que Telvent ha neutralizado o equilibrado las emisiones de CO₂ derivadas de la actividad desarrollada en las oficinas de la Compañía en Valgrande (Madrid, España).

Capital Negocio

Clientes | Proveedores | Aliados Estratégicos

Nuestra misión es ayudar a gestionar integralmente de forma eficiente y segura los procesos operativos y de negocio de las empresas líderes mundiales, para ello hemos establecido unos compromisos sólidos y fehacientes con los principios de la excelencia que describimos a continuación.

Compromiso con la Excelencia

El Modelo EFQM de Excelencia es un marco de trabajo no - prescriptivo orientado a lograr la excelencia de una organización de manera sostenida, sobre los siguientes principios:

- La orientación hacia los resultados.
- La orientación hacia el cliente.
- El liderazgo y la constancia en los objetivos.
- La gestión por procesos y hechos.
- El desarrollo y la implicación de las personas.
- El aprendizaje, la innovación y la mejora continua.
- El desarrollo de alianzas.
- La responsabilidad social.

El modelo EFQM de Excelencia incluye una estructura de criterios y subcriterios que recogen las mejores prácticas de las mejores organizaciones junto con un potente sistema de evaluación, puntuación, mejora continua y reconocimiento.

El modelo EFQM es, además, un modelo completo que considera todos los aspectos de la gestión de una organización y, por ello, permite la integración de otros sistemas de gestión específicos orientados a la calidad, al medio ambiente, a la innovación, etc.

Durante 2007 hemos continuado con la realización de autoevaluaciones, basadas en el modelo EFQM en todas nuestras sociedades en España, Brasil, México y Norteamérica, utilizando la herramienta simplificada "Perfil" con licencia del Club de Excelencia en Gestión, o la herramienta avanzada REDER en las áreas de Energía, Medio Ambiente y Transporte.

En el año 2000 iniciamos los procesos de evaluación externa respecto al modelo EFQM y también la presentación de candidaturas a "Premios de Reconocido Prestigio", cuyas bases están fundamentadas en el modelo EFQM y en cuyo proceso de evaluación se genera un "Informe de Retorno" que incluye los puntos fuertes y las oportunidades de mejora del candidato.

En el año 2004 iniciamos la presentación de candidaturas a los recién establecidos "Sellos de Excelencia EFQM" con el fin de aplicar sus "Informes de Retorno" para encontrar oportunidades de mejora alineadas con las mejores prácticas.

Como resultado de las candidaturas presentadas en 2006 se consiguieron en 2007 los siguientes reconocimientos a la Excelencia en Gestión:



- I Premio Madrid Excelente a la Confianza de los Clientes, en las áreas de Energía y Medio Ambiente.
- Mención Especial del II Premio Castilla y León a la Excelencia en la Gestión en la categoría "Responsabilidad Social", en el área de Transporte.
- II Premio Castilla y León a la Excelencia en la Gestión en la categoría "Grandes Empresas", en el área de Transporte.
- Revalidación del Sello EFQM de Excelencia Europea (4 estrellas), en las áreas de Energía y Medio Ambiente.
- Sello EFQM de Excelencia Europea (4 estrellas), en el área de Transporte.
- Reconocimiento por parte del Club Excelencia en la Gestión por el liderazgo de Telvent en la realización de las primeras auto-evaluaciones de la gestión de la innovación, basadas en el marco de referencia, y su compromiso con el desarrollo de una cultura de innovación en España.
- Galardón al mejor proyecto de I+D en el ámbito de la Salud, en los II Premios Sociedad

de la Información Andaluza, en el área de Administraciones Públicas.

En 2007 hemos presentado las siguientes candidaturas a premios a la Excelencia:

- XII Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial, modalidad Calidad Industrial.
- XII Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial, modalidad Internacionalización.
- XII Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial, modalidad Sociedad de la Información y las Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones.
- VIII Premio Andaluz a la Excelencia.

Mejora Continua

La mejora continua es la razón de ser de nuestro compromiso con la excelencia, por eso hemos desarrollado dos aplicaciones informáticas específicas:

Dña. Alejandra Polazzi

Directora de Madrid
Excelente.

Permio Madrid Excelente a
la Confianza de los Clientes.
Categoría de Gran Empresa.

“Me gustaría transmitirle mi más sincera felicitación a Telvent por la labor desempeñada por su organización en esta apuesta por la búsqueda continua de la excelencia, el compromiso y el afán de superación”.

una para la gestión de la resolución de los problemas (RP) y otra para la gestión de las acciones de mejora (AM).

Los problemas que surgen durante la normal gestión de los procesos, las inspecciones, las auditorías y también las quejas de los clientes son analizadas en la aplicación RP por el grupo de trabajo asignado para ello.

La aplicación RP favorece la propuesta de acciones de mejora de tipo correctivo orientadas a evitar la repetición del problema o la aparición de problemas similares, además permite la evaluación de los tiempos de resolución y del coste de no-calidad asociado.

El tratamiento estadístico global de estos parámetros permite evaluar los avances en la mejora continua a través de los índices relativos de disminución de los costes de no-calidad.

La aplicación AM permite la gestión de dos tipos de acciones de mejora: las preventivas, que se inician a partir de las propuestas procedentes de la aplicación RP, y las correctivas, que se inician a partir de las propuestas procedentes de auto-evaluaciones, evaluaciones externas y sugerencias individuales.

La aplicación AM está diseñada para trabajar en grupo sobre ella y permite la valoración de los recursos

invertidos y también la evaluación de la eficacia y la eficiencia de las acciones de mejora.

Política de Calidad

El compromiso con la calidad es esencial para el cumplimiento de nuestra misión y visión y se despliega a través de la política de calidad.

La política de calidad de Telvent está orientada a alcanzar de forma equilibrada y óptima los siguientes objetivos generales:

- El cumplimiento de la legislación vigente.
- La obtención del grado de calidad adecuado al nivel de responsabilidad y riesgo asociado a los productos y servicios suministrados.
- La satisfacción del cliente.
- La competitividad en los mercados nacionales e internacionales.

Las directrices generales necesarias para alcanzar y mantener los objetivos establecidos son las siguientes:

- La aplicación de la reglamentación y normativa nacional e internacional vigente.
- La implantación de un Sistema de Gestión de la Calidad que facilite, de forma económica y eficaz, la obtención de unos niveles de calidad definidos, uniformes



y conformes con la normativa aplicable y con los requisitos del cliente.

- La participación activa y responsable de todo el personal que realiza funciones que afectan directa o indirectamente, a la calidad, en el proceso de mejora continua del Sistema de Gestión de la Calidad.
- La demostración objetiva de los niveles de calidad alcanzados, mediante la documentación sistemática y ordenada de las actividades realizadas.

Sistema de Gestión de la Calidad

La norma internacional ISO 9001 está basada en los mismos ocho principios de la excelencia y está orientada especialmente a la gestión por procesos y a la satisfacción de los clientes. Por ello, los sistemas de gestión de la calidad de todas las sociedades integradas en Telvent están desarrollados en base a dicha norma.

En 2007 se han revalidado todas las certificaciones ISO 9001 conseguidas anteriormente y, además, hemos conseguido la correspondiente a la sociedad de nueva creación Telvent Environment.

Seis-Sigma

La realización de proyectos Seis Sigma permite mejorar la eficacia y eficiencia de nuestros procesos porque se incide en:

- La disminución de los costes de no calidad identificados.
- La identificación de las inversiones necesarias para la realización de propuestas de mejora que repercuten en los resultados económicos de la empresa.

Durante el ejercicio 2007, hemos continuado la realización de los proyectos:

- Optimización del mantenimiento software en Telvent.
- Reducción del número de quejas de proveedores.

Capital Tecnológico

Profesionales de Telvent | Clientes | Proveedores | Sociedad

En relación con la colaboración de Telvent en iniciativas del Club de Excelencia en Gestión (CEG), en 2006 se participó en el proyecto piloto de puesta a punto de la herramienta de "Autoevaluación de la Innovación".

Esta herramienta se estructura sobre un marco de referencia desarrollado por el CEG que define un modelo de Gestión de la Innovación de amplio alcance y que no se limita a las áreas tecnológicas.

Nuestra participación fue reconocida por el CEG en el "XV Foro del Talento Emprendedor para la Innovación y la Competitividad", celebrado en marzo de 2007.

Joaquín Candañedo

Estudiante en prácticas
en Telvent.

“Gracias a estas prácticas, he podido comprobar como se trabaja realmente en una empresa multinacional como Telvent, comprender muchas cosas que se me han explicado a lo largo de la carrera y que en la vida profesional de un Ingeniero Informático se tornan esenciales, y advertir que algunas otras ya se encuentran en desuso. También me han permitido integrarme en un grupo de desarrolladores (compañeros de trabajo), que me han ayudado en todo momento con las dificultades que se me han ido presentando a lo largo de estos meses. Por esto y por tratarme en todo momento como un igual, aunque en realidad fuera un alumno, quiero dedicarle mi más sentido agradecimiento a todos mis compañeros”.

Capital Humano

Profesionales de Telvent | Estudiantes |
Universidades | Asociaciones | Sociedad

Educación/Formación

El desarrollo profesional de los empleados desde su incorporación a la compañía es clave para Telvent. Para alcanzar este compromiso es necesario diseñar unos planes de formación individuales acordes a las características de la persona, su capacidad y las necesidades de su puesto.

La formación implantada en Telvent se estructura en siete categorías:

- Formación corporativa. Aquella destinada a dar a conocer la cultura, identidad y política corporativa, normas internas, estrategia, modelos financieros.
- Formación general. Destinada a ampliar a nivel profesional la formación del empleado mediante técnicas de formación novedosas y actualización de técnicas y contenidos profesionales.
- Formación en Prevención de Riesgos Laborales. Las acciones formativas incluidas en esta categoría están destinadas a reducir la siniestralidad laboral y mejorar las condiciones de seguridad en los lugares de trabajo.
- Formación no catalogada.
- Formación de idiomas. Permite mejorar y/o perfeccionar los conocimientos en idiomas de los profesionales de Telvent.
- Masters.

- Itinerarios profesionales. Son planes de larga/media duración que permite el progreso profesional de los candidatos inscritos. Cabe destacar:
 - Director de Proyecto de Abengoa. El objetivo es formar a un equipo de directores de proyecto que tengan una formación homogénea, alineada con la cultura de Abengoa y con las mejores prácticas internacionales en la gestión de proyectos.
 - Jefes de Proyecto de Telvent. El objetivo es el mismo, incluyendo el dominio de las herramientas de gestión que Telvent pone a su disposición.

Tipos de Impartición

Para un mayor alcance y efectividad en la formación, se ha puesto en marcha la formación on-line a través de C@mpus Abengoa. De esta forma se facilita la formación en idiomas a los empleados así como otros tipos de formación (PRL) de forma on-line. Se espera poder ir alojando más contenido e itinerarios profesionales como resultado de la evolución y éxito de C@mpus Abengoa.

Acción Social Interna

La acción social interna en 2007 ha desarrollado los siguientes conceptos:

Calidad de Vida

- Medidas de conciliación con la vida personal.
- Acciones realizadas en pro de la paridad de ocupación de los puestos de trabajo por la mujer y de conciliación de la vida laboral y familiar:
 - Permiso de lactancia.
 - Flexibilidad en el horario de trabajo.
 - Flexibilidad en el horario dentro de las reducciones de jornada.
 - Descuento en la guardería concertada.
- Fomento de actividades culturales y deportivas.
- Respaldo a la formación de los hijos de empleados como becas de estudio.
- Salud laboral.

- Atención individual al empleado.
- Compromiso con el entorno, basada en el compromiso con el medio ambiente: edificios limpios de humos.

Cultura

- Actividades en el Hospital de los Venerables.
- Conciertos y audiciones.

Salud y Seguridad

- Un servicio médico a través del cual se puede acceder al reconocimiento anual obligatorio por ley, además de consultas diarias.
- Un área de prevención y seguridad donde se valoran los riesgos asociados a cada tipo de labor además de llevar a cabo la formación de prevención, simulacros de evacuación, etc.

Capital Social

Telvent en su Entorno

De acuerdo con lo indicado anteriormente, para el desarrollo de nuestra misión, hemos establecido un compromiso con los Principios de la Excelencia.

Así en el despliegue del principio de "Responsabilidad Social" contemplamos la puesta en práctica de una "Política Ambiental" orientada a que todas las actividades necesarias para llevar a cabo nuestra misión se realicen en un entorno de respeto al Medio Ambiente, contribuyendo así al desarrollo sostenible de Telvent.

Políticas Medioambientales y de Gestión Ambiental en Telvent

Política Ambiental

La política ambiental de Telvent está orientada a alcanzar de forma equilibrada y óptima los siguientes objetivos generales:

Yenni Margaret
Velásquez

Profesional de Telvent.

“Es un hecho que hay grandes cambios climáticos debido a grandes emisiones excesivas de CO₂, pero también es muy grato saber que Telvent apoya en las campañas ambientales. Es un privilegio y un placer poder contribuir plantando árboles para apoyar a la disminución de emisiones de CO₂ y así llegar a la meta mundial de plantación de árboles, para que nuestro planeta se mantenga habitable para nuestros hijos. Pero lo mejor de todo es la gran satisfacción que se queda en nosotros al hacer algo bueno por nuestro planeta”.

- Cumplir con la normativa legal vigente en cada momento, así como otras normativas de carácter voluntario a las que pudiera acogerse.
- Satisfacer las exigencias de carácter medioambiental de nuestros clientes y otras partes interesadas.
- Establecer un compromiso de mejora continúa mediante el cumplimiento y revisiones periódicas de los objetivos y metas medioambientales fijadas, que contribuya al desarrollo sostenible del medio ambiente.
- Prevenir las repercusiones medioambientales nocivas o negativas, minimizando el uso de recursos energéticos y de materias primas, tratando en lo posible de que dichos consumos sean renovables o regenerables.
- La revisión periódica del sistema implantado, de los objetivos y metas establecidos y de las acciones correctoras o preventivas emprendidas.
- La gestión adecuada de los residuos generados en los distintos servicios, sistemas y procesos productivos.

Sistema de Gestión Ambiental

En 2007 hemos revalidado todas las certificaciones ISO 14001 de los Sistemas de Gestión Ambiental de las sociedades integradas en Telvent y, además, hemos conseguido certificaciones nuevas para Telvent Environment y Telvent China. Asimismo, hemos obtenido la certificación EMAS para la Telvent Environment.

Las directrices generales para mantener y alcanzar estos objetivos son los siguientes:

- La implantación de un Sistema de Gestión Medioambiental apropiado a la naturaleza, magnitud e impacto medioambiental de las actividades y servicios de Telvent, que cumpla con los requisitos de la norma internacional ISO-14001.
- La formación y sensibilización de todas las personas que integran la organización en el cumplimiento de dicho Sistema de Gestión Medioambiental.

En 2007 hemos puesto en marcha una iniciativa orientada al inventario y la gestión de los gases de efecto invernadero asociados a todas las actividades de Telvent.

Asimismo, este año hemos conseguido el sello de Cero Emisiones para nuestras oficinas centrales sitas en Valgrande (Madrid, España), como prueba de nuestra neutralidad frente al cambio climático. Este sello, primer paso hacia la certificación completa de Telvent, avala nuestro compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad del planeta en el desarrollo de nuestras actividades.

Capital Marca

Inversores | Organismos Reguladores | Analistas | Medios de Comunicación | Líderes de Opinión | Profesionales | Sociedad

El “Capital Marca” de Telvent no sólo se refiere a la imagen corporativa de la empresa, el cómo se proyecta Telvent hacia el exterior, sino también a otro grupo de valores que configuran la personalidad y cultura empresarial que, en última instancia, tienen su fiel reflejo en la presencia de Telvent en la sociedad y en el lugar que ocupa ante sus grupos de interés.

En este sentido, en Telvent contamos con una serie de canales de comunicación interna y externa –herramientas, proyectos y acciones- encaminados a lograr ser identificados como una compañía global formada por los mejores profesionales de cada país quienes, a través del uso de las tecnologías de la información más avanzadas, contribuyan a hacer posible, junto con nuestros clientes, el gran reto de crear un mundo sostenible para las generaciones futuras.

Canales de Comunicación Externa

- Web de Telvent. Telvent publicó su primera web en el año 1995. Desde entonces, se actualiza constantemente, adaptándose a la evolución de las áreas de negocio de Telvent, ofreciendo información puntual sobre los hechos e hitos más relevantes asociados a la actividad de la empresa, además de incluir las últimas técnicas y tendencias en diseño y navegación. La web de Telvent –www.telvent.com- presenta información amplia y transparente para todos los grupos de interés de Telvent, organizándose en siete áreas o secciones principales: Quiénes Somos, cuáles son nuestras Áreas de Negocio, qué Servicios ofrecemos, detalle de nuestra cartera de Soluciones y Productos, y las zonas exclusivas para Clientes, Inversores y Prensa.
- Informe Anual de Telvent. Cada año Telvent publica su informe de actividades anual, a través del cual da a conocer información relevante y de interés sobre la evolución de su actividad en el año anterior, los

principales hitos ocurridos en cada área de negocio, información sobre su actividad de I+D, sobre el gobierno corporativo y comisiones de gobierno, además del informe de auditoría, cuentas anuales consolidadas e informe de gestión consolidado.

- Informe Anual 20F. Telvent anualmente publica su informe de auditoría, cuentas anuales consolidadas e informe de gestión consolidado, con independencia del Informe Anual de actividad, que también recoge estos contenidos.
- Área de Relación con Inversores. Telvent dispone de un departamento de Relación con Inversores y Analistas Bursátiles, encargado de diseñar e implementar el programa de comunicación con los mercados financieros nacionales e internacionales. El objetivo último es dar a conocer las principales magnitudes y acciones estratégicas de la compañía.
- Adhesión al Pacto Mundial de las Naciones Unidas. El Pacto Mundial es una iniciativa desarrollada por Naciones Unidas con el objetivo de conseguir un compromiso voluntario por parte de las entidades en materia de responsabilidad social, por medio de la implantación de diez principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción. Telvent se adhirió a esta iniciativa como firmante en el año 2002 y desde entonces apoya y promueve los principios anteriores, así como aquellas iniciativas que se van desarrollando en pro de los valores que ocupan a este Pacto Mundial.
- Iniciativa “Caring for Climate: the Business Leadership Platform”. Telvent se sumó en 2007 a esa nueva iniciativa promovida desde la plataforma del Pacto Mundial. Con esta adhesión, en Telvent asumimos nuestra responsabilidad como empresa tecnológica con los retos que el cambio climático nos plantea, trabajando en el día a día con un modelo de negocio totalmente orientado a los principios que en esta declaración se establecen.
- Telvent News. Telvent mantiene una política de información constante y transparente hacia sus clientes, aliados y otros grupos del sector tecnológico de interés. Para conseguir este objetivo, Telvent comunica a todos sus contactos los principales hitos, avances, proyectos y otros temas de interés que ocurren en el día a día de la compañía.



“Con la adhesión de Telvent a la iniciativa del Pacto Mundial -Caring for Climate: the Business Leadership Platform-, asumimos nuestra responsabilidad como empresa tecnológica con los retos que el cambio climático nos plantea, trabajando en el día a día con un modelo de negocio totalmente orientado a los principios que en esta declaración se establecen”.

- Relación con medios de comunicación. Telvent mantiene una relación fluida y constante con los principales medios de comunicación y publicaciones del sector, con el fin de transmitir de una forma transparente y puntual las principales noticias y hechos relevantes que se desarrollan en el día a día.
- Participación activa en eventos y foros del sector, a través de cada una de sus áreas de negocio y a nivel internacional.
- Campaña de Navidad. Telvent lleva a cabo anualmente una campaña de navidad, orientada a algún colectivo social especialmente sensible, clientes y empleados. En concreto, Telvent volvió a colaborar económicamente en 2007 con la Asociación Nuevo Horizonte, que se dedica a la atención integral de personas con autismo y sus familiares. Asimismo, esta iniciativa se hizo extensiva a los clientes de Telvent quienes, a través de este donativo, pudieron aportar también valor al entorno social en el que nos desenvolvemos diariamente.
- Pertenencia a las principales asociaciones y sectores patronales. A día de hoy, Telvent pertenece a más de 30 de las principales asociaciones de cada uno de los sectores en los que desarrolla su actividad, a nivel internacional. El papel de Telvent en estas asociaciones es activo, ocupando cargos ejecutivos. El objetivo de Telvent como miembro de las mismas es preocuparse y ocuparse directamente de los temas que más interesan en cada sector y que permiten progresivamente hacer evolucionar sus actividades.

Canales de Comunicación Interna

- Portal del Empleado. Telvent dispone de una Intranet o Portal del Empleado a través del cual difunde internamente y de manera rápida y global toda la información referente a las áreas de actividad y personas que forman la organización. Desde el Portal se puede acceder a todos los sistemas de gestión necesarios para el desempeño profesional, así como

los distintos procesos de recursos humanos, en sus vertientes gestor y empleados.

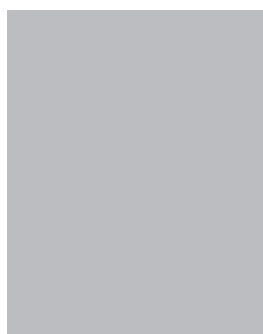
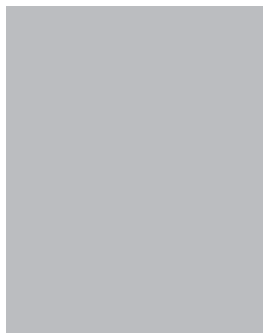
- Manual de acogida e integración. Telvent dispone, para sus distintos centros de trabajo, de Manuales de Acogida orientados a dar la bienvenida a los nuevos profesionales, facilitar su adaptación e integración y ofrecerles una visión global del entorno de Telvent. Estos manuales ofrecen una información útil y valiosa a los empleados de nueva incorporación ya que, de manera concisa y sencilla, presentan la compañía, sus actividades, estructura y régimen interno.
- Autoservicio del Empleado. Las prestaciones de esta aplicación han ido ampliándose a lo largo del tiempo desde su creación. A finales de 2007, los servicios disponibles para los empleados eran los siguientes:
 - Posibilidad de consultar o modificar los datos personales, así como los referentes a al historial académico y profesional del empleado.
 - Posibilidad de consultar el historial de puestos, el plan de desarrollo y las ofertas de empleo que hay en la empresa, además de la posibilidad de solicitar cursos de formación y consultar los procesos de evaluación del empleado.
- Servicios al Empleado. Se trata de otra aplicación disponible a través del Portal de Empleado, a través de la cual los profesionales de Telvent pueden realizar distintos tipos de gestiones asociadas a:
 - Sus datos personales: consulta de nóminas, solicitud de anticipos, modificación de datos IRPF, solicitud de certificados de retenciones, visualización del calendario laboral y petición de vacaciones y permisos.
 - Consultas sobre relaciones laborales.
 - Consultas sobre prevención de riesgos laborales.
 - Ayudas sociales y al estudio.
 - Consulta y planificación de planes de formación y carreras profesionales.
 - Consulta de vacantes abiertas en la empresa.
- Promoción de actividades deportivas y lúdicas entre empleados y familiares de Telvent.



Telvent, como empresa cotizada extranjera en el Nasdaq, trabaja por ofrecer una imagen real y transparente hacia el mercado, adaptándose e incorporando como propias las iniciativas y normativa relativa a las prácticas de Gobierno Corporativo.



**Gobierno
Corporativo**



El Gobierno Corporativo

“ Creer en lo heroico produce héroes ”.
Benjamin Disraeli.

Consejo de Administración

Presidente de Honor

Pedro Bernad

Presidente y Consejero Delegado

Manuel Sánchez

Vocales

S.A.R. Carlos de Borbón Dos Sicilias

Emilio Cassinello

Miguel Cuenca

Eduardo Punset

Javier Salas

José B. Terceiro

Cándido Velázquez-Gaztelu

Bernardo Villazán

José Manuel Fernández

Secretario no Consejero

Lidia García

Vicesecretario no Consejero

Laura Nemeth

Comisión de Auditoría

Presidente

Javier Salas

Vocales

Eduardo Punset

Emilio Cassinello

Secretario

Lidia García

Comité de Nombramientos y Retribuciones

Presidente

Cándido Velázquez-Gaztelu

Vocales

Miguel Cuenca

Bernardo Villazán

Secretario

Aránzazu Amaya Caja

El Gobierno Corporativo

El inicio de la cotización de la acción de Telvent en el mercado Nasdaq y la consiguiente aplicación de la normativa de Gobierno Corporativo de la Securities and Exchange Comisión (SEC) y de la Sarbanes Oxley, unido a la entrada en vigor en España de la Ley de Reforma del Sistema Financiero, la publicación del Informe sobre la seguridad y transparencia de los mercados realizado por la Comisión Aldama, la Ley de Transparencia y, en última instancia, el Código Unificado de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, han modificado y mejorado, con un conjunto de normas, algunas de ellas de clara tendencia innovadora, el sistema hasta entonces vigente -o recomendado- relativo a las prácticas de gobierno corporativo en España.

Como consecuencia de lo anterior, la actitud de la empresa cotizada no puede ser meramente pasiva o explicativa. Algunas de las recomendaciones del Informe Aldama ya se han incorporado al derecho positivo español y son de obligado cumplimiento. Telvent, como empresa cotizada extranjera en el Nasdaq, está sujeta a la normativa que aplica a este mercado. Dichas medidas, normas y recomendaciones vigentes a la fecha tienen como objetivo ofrecer una imagen real y transparente de la empresa cotizada, como un elemento más a tener en cuenta por el inversor.

El gobierno corporativo, como conjunto de las prácticas –tanto impuestas por ley como voluntariamente asumidas- de cada empresa relacionadas con la estructura, organización, funcionamiento, competencias y supervisión

de sus órganos de gobierno, está articulado en torno a un principio fundamental, que no es otro que el de los propios mercados de capitales: el principio general de la información, de la información transparente, real, simétrica, veraz y completa. Sólo así se garantiza la igualdad de trato y de oportunidades a los accionistas y potenciales inversores.

Telvent ha realizado un importante esfuerzo para, dentro de su estructura propia como empresa y sus elementos diferenciadores, adaptarse e incorporar como propias las iniciativas puestas en vigor por la referida normativa. A continuación, se detallan algunos de estos aspectos y las innovaciones implantadas por la compañía.

Información Contable / Financiera

En 2007, se han materializado las obligaciones de información periódica (tres trimestres y anual) sobre la base del modelo de información realizado por la SEC.

Hechos Relevantes

En base a la política sobre uso de información relevante, no existe ninguna definición legal del tipo de información que es “relevante” y no es posible definir todas las categorías de información relevante. Sin embargo, la información debe considerarse como relevante si existe una probabilidad razonable de que sea considerada relevante por un inversor que tome una decisión de inversión relativa a la compra, conservación o venta de valores de la compañía. Esto incluye también cualquier información que pueda afectar razonablemente al precio de los valores de la

Compañía e influir sensiblemente en la cotización. Son dos los criterios que se utilizan de forma auxiliar para determinar el contenido de este concepto:

- La práctica seguida por la SEC en ocasiones anteriores.
- La práctica seguida por la propia Compañía en supuestos similares.

Adivinamos aquí el fundamento del buen gobierno: la coherencia; no se valora tanto la existencia de una normativa interna exhaustiva y casuística, sino la coherencia entre ésta y la conducta real de la compañía, sus administradores y la alta dirección.

Operaciones Vinculadas

Son aquellas realizadas entre la sociedad y sus accionistas, administradores o directivos que impliquen la transferencia de recursos, obligaciones u oportunidades de negocio.

Las operaciones vinculadas pueden ser potencialmente fuente de los denominados conflictos de intereses. Las prácticas de Buen Gobierno recomiendan en estos casos una toma de medidas para su resolución.

Telvent, consciente de las particularidades que sus características individuales le imponen, fruto de su historia y su composición, ha adoptado estos criterios de transparencia y de resolución de dichos potenciales conflictos. Para ello, el Consejo de Administración de 1 de septiembre de 2004 adoptó el Reglamento del Consejo de Administración, que establece:

- En caso de duda sobre un potencial conflicto de intereses se deberá informar al órgano de seguimiento del Código de Conducta.
- La abstención en la votación para la adopción del correspondiente acuerdo de las personas afectadas por el conflicto de intereses.
- No desempeñar cargos en empresas competidoras de Telvent.

Informe Anual sobre Gobierno Corporativo

Así como la información periódica financiera es un resumen para el período considerado de las principales magnitudes económicas de la Compañía recogidas en el balance y cuenta de resultados de dicho período, el Informe Anual refleja las principales particularidades de la estructura de gobierno de la Compañía (quién, cómo y en base a qué se toman las decisiones).

Las Comisiones del Consejo de Administración

Comisión de Auditoría

Composición

La Comisión de Auditoría de Telvent se constituye en enero de 2003 de forma voluntaria a tenor de lo dispuesto en la Ley 44/2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero. De acuerdo con esta ley, tendrá carácter obligatorio para las sociedades emisoras de valores cuyas acciones u obligaciones estén admitidas a negociación en mercados secundarios oficiales de valores. Por lo tanto, en base a la referida ley, la Comisión de

Auditoría de Telvent tiene carácter potestativo en cuanto a su cumplimiento legal. No obstante su composición, funcionamiento y competencias cumplen con todos los principios normativos de la Ley 44/2002.

La Comisión de Auditoría se constituye así como un órgano dependiente del Consejo de Administración, con carácter informativo y consultivo, cuyas facultades consisten en informar, supervisar y proponer determinadas acciones sobre aquellos temas que se encuentran dentro del ámbito de sus competencias.

Su Reglamento se aprobó por el Consejo de Administración de Telvent con fecha 13 de noviembre de 2003, y su última revisión se aprobó por el Consejo de Administración de 20 de septiembre de 2007.

La Comisión de Auditoría de Telvent está actualmente compuesto por tres consejeros nombrados por el Consejo de Administración a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones. D. Javier Salas Collantes, que fue designado por el Consejo de Administración celebrado con fecha 23 de enero de 2003, D. Eduardo Punset Casals que fue designado por el Consejo de Administración celebrado con fecha 15 de abril de 2004 y D. Emilio Cassinello Aubán que fue designado en la reunión del Consejo de Administración de fecha 29 de septiembre de 2005. Los tres miembros son Consejeros no ejecutivos, manteniéndose de esta forma la mayoría de miembros no ejecutivos prevista en la citada Ley 44/2002.

- Presidente. D. Javier Salas Collantes.
- Vocal. D. Eduardo Punset Casals.
- Vocal. D. Emilio Cassinello Aubán.
- Secretario. Dña. Lidia García Páez.

Funciones y Competencias

Son funciones y competencias de la Comisión de Auditoría:

- Informar sobre las cuentas anuales, así como sobre los estados financieros semestrales y trimestrales, que deban remitirse a los órganos reguladores o de supervisión de mercados, haciendo mención a los sistemas internos de control, al control de su seguimiento y cumplimiento a través de la auditoría interna, así como, cuando proceda, a los criterios contables aplicados.
- Informar al Consejo de cualquier cambio de criterio contable, y de los riesgos del balance y fuera del mismo.
- Informar en la Junta General de Accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materia de su competencia.
- Proponer al Consejo de Administración para su sometimiento a la Junta General de Accionistas el nombramiento de los Auditores de Cuentas externos.
- Supervisar los servicios de auditoría interna. La Comisión tendrá acceso pleno a la auditoría interna, e informará durante el proceso de selección, designación, renovación y remoción de su director y en la fijación de la remuneración de éste, debiendo informar acerca del presupuesto de este departamento.
- Conocer del proceso de información financiera y de los sistemas de control interno de la Sociedad.
- Relacionarse con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas.

- Convocar a los Consejeros que estime pertinentes a las reuniones de la Comisión, para que informen en la medida que la propia Comisión de Auditoría acuerde.
- Elaborar un informe anual sobre las actividades de la Comisión de Auditoría, que deberá ser incluido en el informe de gestión.

Organización y Funcionamiento

La Comisión de Auditoría se reunirá en las ocasiones necesarias para cumplir sus funciones, al menos, una vez al trimestre.

Durante el ejercicio 2007, la Comisión de Auditoría se ha reunido en diez ocasiones.

Se considerará válidamente constituido la Comisión de Auditoría cuando se hallen presentes la mayoría de sus miembros. Sólo podrá delegarse la asistencia en un Consejero no ejecutivo.

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Composición

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se constituyó en fecha 30 de junio de 2005 por el Consejo de Administración, aprobándose el Reglamento de Funcionamiento en esa misma fecha.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones está compuesto por tres Consejeros, designados por el Consejo de Administración. Dos de ellos son Consejeros independientes, manteniéndose de esta forma la mayoría de miembros independientes. La designación será por un

período máximo de cuatro años, renovable por periodos máximos de igual duración.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones elegirá su Presidente de entre sus miembros. El Director de Recursos Humanos actuará como Secretario de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad.

Actualmente, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones está formado por las siguientes personas:

- Presidente. D. Cándido Velázquez-Gaztelu.
- Vocal. D. Miguel Cuenca Valdivia.
- Vocal. D. Bernardo José Villazán Gil.
- Secretario. Dña. Aranzazu Amaya Caja Chocarro.

Funciones y Competencias

Son funciones y competencias de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones:

- Informar al Consejo de Administración sobre nombramientos, reelecciones, ceses y retribuciones del Consejo, así como sobre la política general de retribuciones e incentivos para los mismos y para la alta dirección.
- Informar, con carácter previo, sobre todas las propuestas que el Consejo de Administración formule a la Junta General para la designación o cese de los Consejeros, incluso en los supuestos de cooptación por el propio Consejo de Administración.
- Elaborar un informe anual sobre las actividades de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, que deberá ser incluido en el informe de gestión.

Organización y Funcionamiento

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reunirá en las ocasiones necesarias para cumplir las funciones recogidas en el apartado anterior, y al menos una vez al semestre. Las reuniones tendrán lugar, con carácter general, en la sede social de la Compañía, pudiendo no obstante sus miembros designar otro lugar para alguna reunión concreta. La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reunirá también en todas aquellas ocasiones en que sea convocado por el Presidente, por iniciativa propia o a instancia de cualquiera de sus miembros, quienes en cualquier caso podrán indicar al Presidente la conveniencia de incluir un determinado asunto en el Orden del Día de la siguiente reunión. La convocatoria habrá de hacerse con la suficiente antelación, no inferior a tres días, y por escrito, incluyendo el Orden del Día. Sin embargo, será también válida la reunión de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones cuando, hallándose presentes todos sus miembros, éstos acuerden celebrar una sesión.

Se considerará válidamente constituida la Comisión de Nombramientos y Retribuciones cuando se hallen presentes la mayoría de sus miembros. Sólo podrá delegarse la asistencia en un Consejero independiente.

Serán válidamente adoptados sus acuerdos cuando voten en su favor la mayoría de los miembros presentes de la Comisión. En caso de empate, el voto del Presidente tendrá carácter decisorio.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reunió en ocho ocasiones durante el año 2007.

Sistemas de Control de Riesgos

La estructura de Control de Riesgos de Telvent se fundamenta en tres pilares: los Sistemas Comunes de Gestión, los Procedimientos de Obligado Cumplimiento y los Servicios de Auditoría Interna, cuyas definiciones, objetivos, características y funciones se exponen a continuación.

Sistemas Comunes de Gestión

Definición

Los Sistemas Comunes de Gestión de Telvent desarrollan las normas internas de la Sociedad y su método para la evaluación y el control de los riesgos y representan una cultura común en la gestión de los negocios de Telvent, compartiendo el conocimiento acumulado y fijando criterios y pautas de actuación.

Objetivos

- Identificar posibles riesgos que, aunque están asociados a todo negocio, deben intentar ser atenuados y tomar conciencia de los mismos.
- Optimizar la gestión diaria, aplicando procedimientos tendentes a la eficiencia financiera, reducción de gastos, homogenización y compatibilidad de sistemas de información y gestión.
- Fomentar la sinergia y creación de valor de los distintos grupos de negocio de Telvent trabajando en un entorno colaborador.
- Reforzar la identidad corporativa, respetando todas las Sociedades de Telvent sus valores compartidos.

- Alcanzar el crecimiento a través del desarrollo estratégico que busque la innovación y nuevas opciones a medio y largo plazo.

Los sistemas cubren toda la organización en tres niveles:

- Todos los grupos de negocio y áreas de actividad.
- Todos los niveles de responsabilidad.
- Todos los tipos de operaciones.

En un conjunto como Telvent, con más de 30 sociedades y presencia en más de 40 países y más de 5.000 empleados, es imprescindible definir un sistema común de gestión del negocio, que permita trabajar de forma eficiente, coordinada y coherente.

Procedimientos de Obligado Cumplimiento

Definición

Debido a la salida a cotización en el Nasdaq, Telvent ha desarrollado un proyecto de alineamiento de su modelo de Gestión de Riesgos con el marco conceptual establecido por la ley Sabarnes-Oxley (SOX). Para ello, se han creado los Procedimientos de Obligado Cumplimiento, cuya finalidad es cubrir los riesgos relacionados con la información financiera y que, junto con los Sistemas Comunes de Gestión, conforman el Sistema de Control Interno de Telvent.

Objetivos

- Proporcionar a Telvent un sistema adecuado de control interno que asegure que toda la información financiera relevante es fiable y conocida por la Dirección.

- Mejorar el Gobierno Corporativo y promover la ética en las prácticas empresariales.
- Ser una guía completa y amigable del funcionamiento interno de la Sociedad (sistemas informáticos, departamentos, documentación).
- Promover la eficiencia de las actividades, transacciones y coordinación entre los departamentos.

Juntas Generales de Accionistas

Reglamento de Funcionamiento

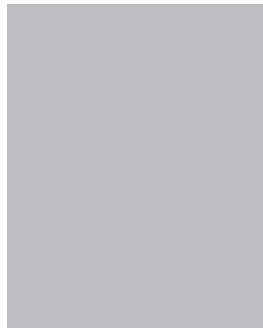
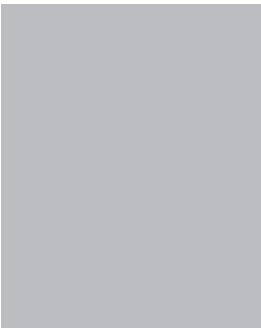
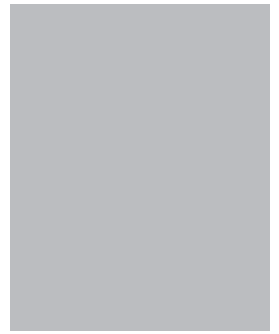
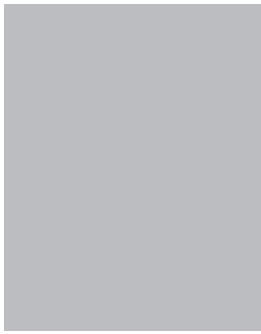
En seguimiento de la recomendación de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados Financieros y en las Sociedades Cotizadas, el Consejo de Administración aprobó el 1 de septiembre de 2004 un Reglamento sistemático y estructurado para la celebración de las Juntas de Accionistas, que fue aprobado asimismo por unanimidad por la Junta General de Accionistas el 8 de octubre de 2004. Su última modificación fue aprobada por la Junta General de Accionistas de fecha 24 de mayo de 2006. Dicho Reglamento recoge, además de las previsiones incluidas en la Ley de Sociedades Anónimas un conjunto básico de reglas para el buen orden y desarrollo de las juntas de accionistas garantizando en todo caso el derecho de información, asistencia y voto, y el derecho de representación de los accionistas. El texto íntegro del Reglamento de Funcionamiento de las Juntas Generales de Accionistas está disponible en la página web de Telvent en la dirección: www.telvent.com



En Telvent, trabajamos para cumplir los objetivos con los que nos comprometemos. Nuestro compromiso es seguir trabajando con la misma energía, convencidos de que lo mejor está aún por llegar.

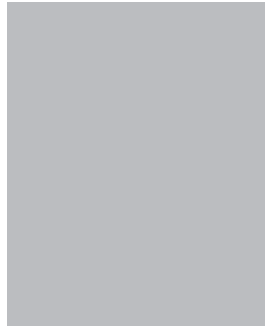
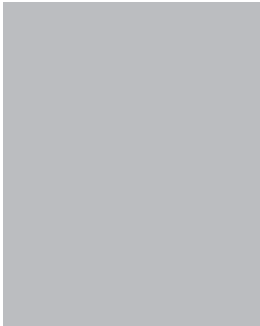
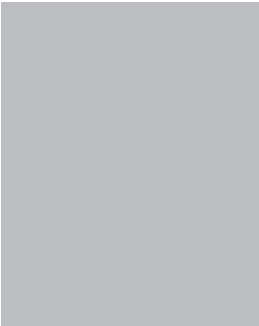
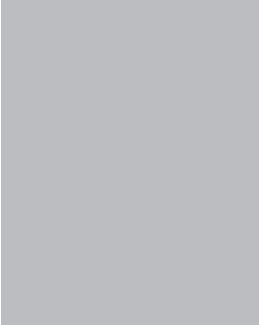
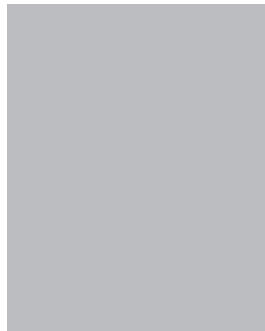
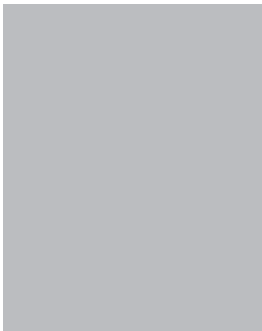


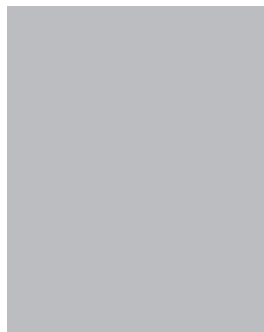
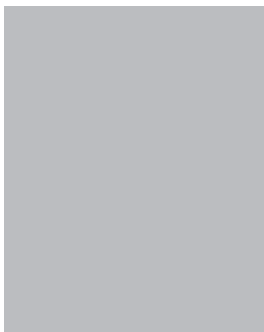
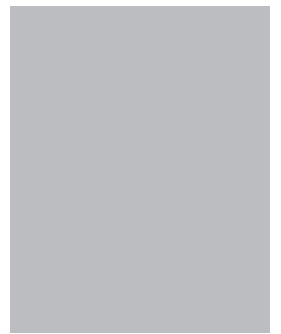
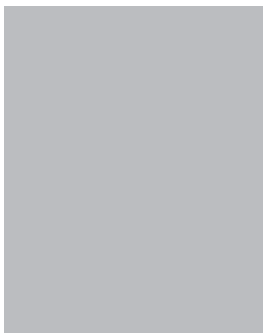
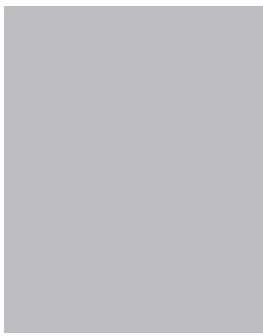
**Equipo de Dirección
y Sedes de Telvent**





Equipo de Dirección





Equipo de Dirección

Telvent

Presidente y Consejero Delegado
Manuel Sánchez

Dtra. Económico-Financiera y Relación con los Inversores
Ana Plaza

Dtor. Administración
Raul Agüera

Dtra. Consolidación y Reporting
Bárbara Zubiría

Dtra. Asesoría Jurídica
Lidia García

Dtra. Marketing y Comunicación
Gema Montoya

Dtra. Recursos Humanos
Aránzazu Amaya Caja

Dtor. Operaciones, Calidad e Innovación
Rafael Ángel Bago

Dtor. Tecnología
Francisco Cáceres

Dtor. Desarrollo de Negocio
Javier Garoz

Dtra. Auditoría Interna
Carmen Rodríguez

Energía

Presidente
Larry Stack

Director General
Ignacio González-Domínguez

Medio Ambiente

Director General
Javier Garoz

Transporte

Presidente
José Montoya

Director General
José María Flores

Administraciones Públicas

Director General
Adolfo Borrero

Global Services

Director General
José Ignacio del Barrio

Norteamérica

Presidente
Dave Jardine

México

Presidente
Luis Rancé

Director General
José Ramón Salgado

Brasil

Presidente
Marcio Leonardo

Venezuela

Director Gerente
George Galaz

Argentina

Director General
Ignacio Llorente

China

Presidente
Dai Yue

Director General
Gustavo Costa

Australia

Director General
José Antonio Álvarez

Europa

España - Madrid

Valgrande, 6 28108 Alcobendas,
Madrid, España
T. +34 902 335 599
F. +34 917 147 001

España - Sevilla

Tamarguillo, 29 41006 Sevilla, España
T. +34 902 335 599
F. +34 954 926 424

Holanda

Landzichtweg 70, 4105 DP, Culemborg,
Países Bajos
T. +31 345 544 080
F. +31 345 544 099

Suecia

Valhallavägen 66, P.O. 26077 SE-100 41
SE-114 27, Estocolmo, Suecia
T. +46 84 126 685
F. +46 84 126 590

Norteamérica

Canadá

10333 Southport Road SW Calgary,
Alberta, Canada T2W 3X6
T. +1 403 253 8848
F. +1 403 259 2926

EE.UU. – Texas

7000A Hollister Road, Houston, Texas
77040-5337, EE.UU.
T. +1 713 939 9399
F. +1 713 939 0393

EE.UU. – Colorado

4701 Royal Vista Circle, Fort Collins,
Colorado 80528, EE.UU.
T. +1 970 223 1888
F. +1 970 223 5577

EE.UU. – Maryland

3206 Tower Oaks Blvd.
Rockville, Maryland 20852, EE.UU.
T. +1 301 468 5568
F. +1 301 816 1884

Latinoamérica

México

Bahía de Santa Bárbara, 174 Col.
Verónica Anzures 11300- Mexico D.F.
México
T. +52 55 30 67 29 00
F. +52 55 52 60 70 37

Brasil

Estrada do Camorim, 633 Jacarepagua
CEP 22780-070 Río de Janeiro – RJ
Brasil
T. +55 21 21 79 35 00
F. +55 21 24 41 30 15

Venezuela

Avenida Francisco de Miranda, Edif.
Parque Cristal Torre Oeste, Piso 3, Ofic.
3-2, Caracas, Venezuela
T. +58 212 284 2343

Argentina

Av. Paseo Colón, 728, Piso 10, 1063
Buenos Aires, Argentina
T. +54 11 4000 7900
F. +54 11 4000 7977

Asia – Pacífico

China

No 18-2 BDA International Enterprise
Avenue, 2, JingYuanBeiJie BDA, Beijing,
100176 China
T. +86 10 678 562 96 / 7 / 8 / 9
F. +86 10 678 851 12

Tailandia

1725 Soi Lardprao 94, Lardprao Rd.,
Wangtonglang, Bangkok 10310
T. +66 2 934 4852 / 3
F. +66 2 539 2947

Australia - Perth

4/41 King Edward Rd Osborne Park,
6916 Perth, Western Australia
T. +618 92 44 2346
F. +618 92 44 2379

Australia - Melbourne

Level 9 / 440 Collins Street, Melbourne,
Victoria 3000, Australia
T. +61 3 9607 1331
T. +61 3 9670 4668
F. +61 3 9607 1332

Oriente Medio – África

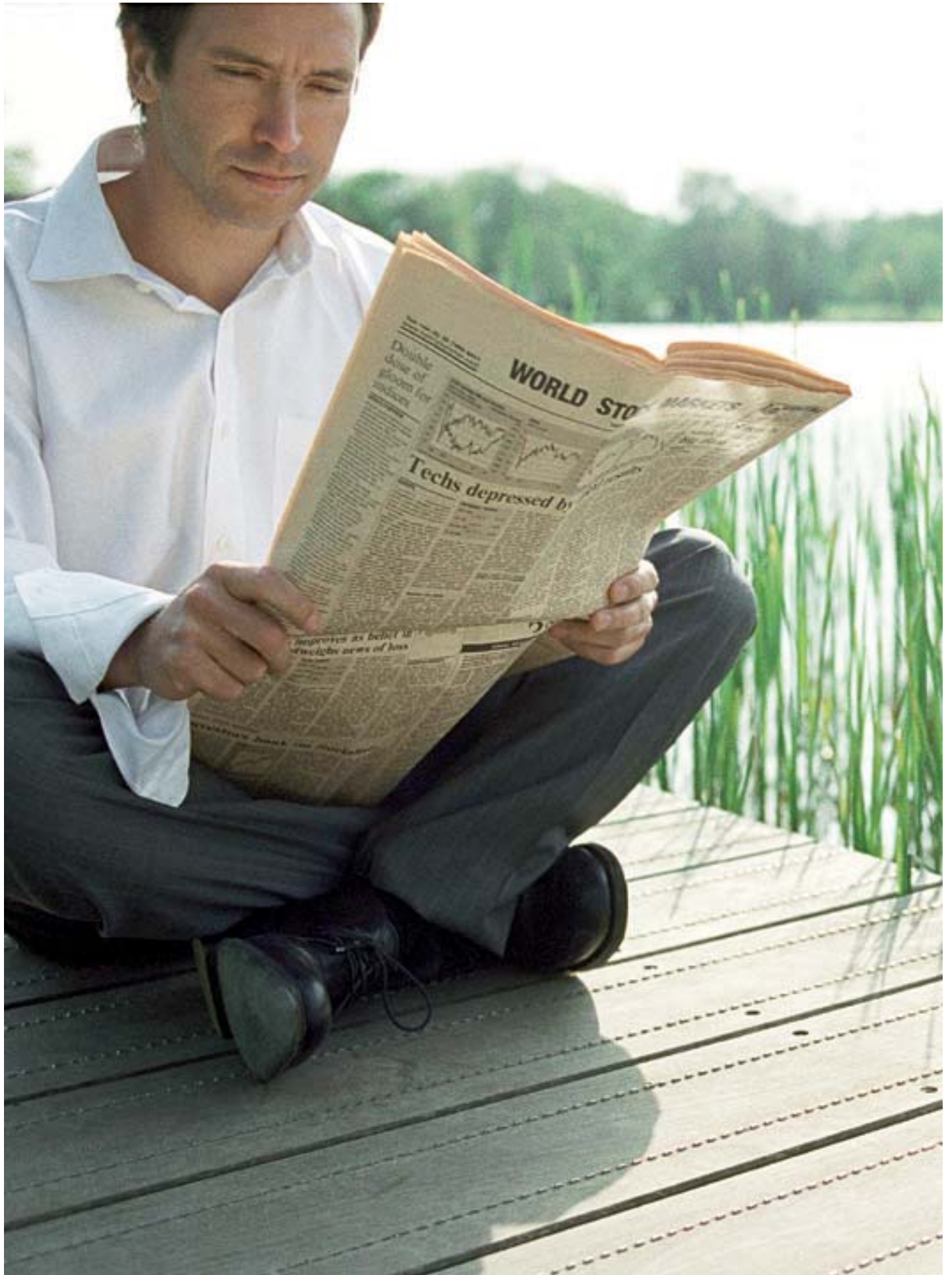
Turquía

Koza Sokak 74/10, Gaziosmantasa,
06700 Ankara, Turquía
T. +90 312 405 60 10
F. +90 312 405 69 12



Telvent en el Mundo





Durante el ejercicio 2007, nuestra cifra de negocio ha experimentado un crecimiento significativo con respecto al año anterior, cerrando el año con unas ventas de 624 millones de euros.



**Información
Económico-Financiera**

Report of Independent Registered Public Accounting Firm

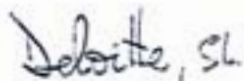
To the Board of Directors and Shareholders of
Telvent GIT, S.A.:

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Telvent GIT, S.A. and subsidiaries (the "Company") as of December 31, 2007 and 2006, and the related consolidated statements of operations, cash flows, and shareholders' equity for each of the two years in the period ended December 2007. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits. The consolidated financial statements of the Company for the year ended December 31, 2005, were audited by other auditors whose report, dated April 3, 2006, expressed an unqualified opinion on those statements.

We conducted our audits in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States). Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.

In our opinion, the consolidated financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of Telvent GIT, S.A. and subsidiaries as of December 31, 2007 and 2006, and the results of their operations and their cash flows for each of the two years in the period ended December 31, 2007, in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.

We have also audited, in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States), the Company's internal control over financial reporting as of December 31, 2007, based on the criteria established in *Internal Control—Integrated Framework* issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission and our report dated February 22, 2008 expressed an unqualified opinion on the Company's internal control over financial reporting.



Madrid, Spain
February 22, 2008

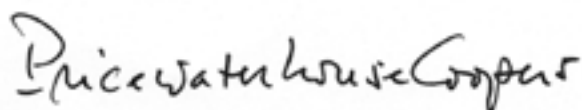
REPORT OF INDEPENDENT REGISTERED PUBLIC ACCOUNTING FIRM

To the board of directors and shareholders of Telvent GIT, S.A:

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Telvent GIT, S.A. and its subsidiaries as of December 31, 2005 and December 31, 2004, and the related consolidated statements of operations, shareholders' equity and cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2005. These consolidated financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these consolidated financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States). Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.

In our opinion, the consolidated financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of Telvent GIT, S.A. and its subsidiaries at December 31, 2005 and December 31, 2004 and the results of their operations and their cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2005 in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.



April 3, 2006
Madrid, Spain

TELVENT

Management's Annual Report on Internal Control over Financial Reporting



Telvent's management, under the supervision of its Chief Executive Officer, Chief Reporting Officer, and Chief Accounting Officer, is responsible for establishing and maintaining adequate internal control over financial reporting as defined in Rules 13a-15(f) and 15d-15(f) under the Exchange Act. The Company's internal control over financial reporting is designed to provide reasonable assurance regarding the reliability of financial reporting and the preparation of financial statements for external purposes in accordance with GAAP. Our internal control over financial reporting includes those policies and procedures that: (i) pertain to the maintenance of records that, in reasonable detail, accurately and fairly reflect the transactions and dispositions of the assets of the Company; (ii) provide reasonable assurance that transactions are recorded as necessary to permit preparation of financial statements in accordance with GAAP, and that receipts and expenditures of the Company are being made only in accordance with authorizations of management and directors of the Company; and (iii) provide reasonable assurance regarding prevention or timely detection of unauthorized acquisition, use or disposition of the Company's assets that could have a material effect on the financial statements.

Because of its inherent limitations, internal control over financial reporting may not prevent or detect all misstatements. Also, projections of any evaluation of effectiveness to future periods are subject to the risk that controls may become inadequate because of changes in conditions, or that the degree of compliance with the policies or procedures may deteriorate.

Under the supervision of our Chief Executive Officer, Chief Reporting Officer, and Chief Accounting Officer, our management assessed the design and effectiveness of the Company's internal control over financial reporting as of December 31, 2007.

Management excluded from the scope of its assessment the internal control over financial reporting at Caseta Technologies, Inc. which was acquired on April 27, 2007, and Matchmind Holding, S.L. and its subsidiaries Matchmind S.L. and Matchmind Ingenieria de Software, S.L., which were acquired in October 2007. The effect of the consolidation of these newly acquired businesses on our consolidated financial statements represent 0.18% of net assets, 3.80% of total assets, 3.21% of revenues, and 2.70% of net income as of and for the year ended December 31, 2007. In making its assessment, management used the criteria set forth in Internal Control-Integrated Framework issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission ("COSO"). Based on this assessment, our management has concluded that the Company's internal control over financial reporting was effective as of December 31, 2007.


TELVENT




The Company's independent registered public accounting firm, Deloitte, S.L., has also audited the effectiveness of the Company's internal control over financial reporting as of December 31, 2007. Deloitte, S.L.'s report on the effectiveness of the Company's internal control over financial reporting as of December 31, 2007 is furnished in this Annual Report.




February 22, 2008



Manuel Sánchez
Chief Executive Officer



Bárbara Zubiria
Chief Reporting Officer



Raúl Agüera
Chief Accounting Officer

Report of Independent Registered Public Accounting Firm

To the Board of Directors and Shareholders of
Telvent GIT, S.A.:

We have audited the internal control over financial reporting of Telvent GIT, S.A. and subsidiaries (the "Company") as of December 31, 2007, based on criteria established in *Internal Control—Integrated Framework* issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. As described in *Management's Annual Report on Internal Control over Financial Reporting*, management excluded from its assessment the internal control over financial reporting at Caseta Technologies, Inc., which was acquired on April, 2007, and Matchmind Holding, S.L. and its subsidiaries Matchmind, S.L. and Matchmind Ingeniería de Software, S.L., which were acquired in October 2007, and whose aggregate financial statements constitute 0.18% of net assets, 3.80% of total assets, 3.21% of revenues, and 2.70% of net income of the consolidated financial statement amounts as of and for the year ended December 31, 2007. Accordingly, our audit did not include the internal control over financial reporting at the mentioned companies. The Company's management is responsible for maintaining effective internal control over financial reporting and for its assessment of the effectiveness of internal control over financial reporting, included in the accompanying *Management's Annual Report on Internal Control over Financial Reporting*. Our responsibility is to express an opinion on the Company's internal control over financial reporting based on our audit.

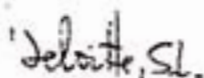
We conducted our audit in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States). Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether effective internal control over financial reporting was maintained in all material respects. Our audit included obtaining an understanding of internal control over financial reporting, assessing the risk that a material weakness exists, testing and evaluating the design and operating effectiveness of internal control based on the assessed risk, and performing such other procedures as we considered necessary in the circumstances. We believe that our audit provides a reasonable basis for our opinion.

A company's internal control over financial reporting is a process designed by, or under the supervision of, the company's principal executive and principal financial officers, or persons performing similar functions, and effected by the company's board of directors, management, and other personnel to provide reasonable assurance regarding the reliability of financial reporting and the preparation of financial statements for external purposes in accordance with generally accepted accounting principles. A company's internal control over financial reporting includes those policies and procedures that (1) pertain to the maintenance of records that, in reasonable detail, accurately and fairly reflect the transactions and dispositions of the assets of the company; (2) provide reasonable assurance that transactions are recorded as necessary to permit preparation of financial statements in accordance with generally accepted accounting principles, and that receipts and expenditures of the company are being made only in accordance with authorizations of management and directors of the company; and (3) provide reasonable assurance regarding prevention or timely detection of unauthorized acquisition, use, or disposition of the company's assets that could have a material effect on the financial statements.

Because of the inherent limitations of internal control over financial reporting, including the possibility of collusion or improper management override of controls, material misstatements due to error or fraud may not be prevented or detected on a timely basis. Also, projections of any evaluation of the effectiveness of the internal control over financial reporting to future periods are subject to the risk that the controls may become inadequate because of changes in conditions, or that the degree of compliance with the policies or procedures may deteriorate.

In our opinion, the Company maintained, in all material respects, effective internal control over financial reporting as of December 31, 2007, based on the criteria established in *Internal Control-Integrated Framework* issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.

We have also audited, in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States), the consolidated financial statements as of and for the year ended December 31, 2007 of the Company and our report dated February 22, 2008 expressed an unqualified opinion on those financial statements.



Madrid, Spain
February 22, 2008

Consolidated Balance Sheets
(In thousands of Euros, except share amounts)

	As of December 31,	
	2007	2006
Assets:		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	€ 73,755	€ 69,232
Restricted cash	8,590	8,045
Other short-term investments	461	386
Derivative contracts	3,544	2,814
Accounts receivable (net of allowances of € 639 in 2007 and € 2,719 in 2006)	143,261	144,763
Unbilled revenues	196,307	101,317
Due from related parties	38,773	47,958
Inventory	21,194	19,274
Other taxes receivable	9,309	13,258
Deferred tax assets	2,399	3,692
Other current assets	3,476	7,016
Total current assets	€ 501,069	€ 417,755
Deposits and other investments	7,103	1,795
Investments carried under the equity method	219	—
Property, plant and equipment, net	52,975	51,215
Long-term receivables and other assets	8,605	11,236
Deferred tax assets	16,529	14,954
Other intangible assets, net	22,381	21,260
Goodwill	64,638	37,416
Total assets	€ 673,519	€ 555,631
Liabilities and shareholders' equity:		
Accounts payable	€ 252,624	€ 216,614
Billings in excess of costs and estimated earnings	35,501	26,568
Accrued and other liabilities	13,668	10,389
Income and other taxes payable	21,452	26,901
Deferred tax liabilities	2,546	5,347
Due to related parties	25,315	23,512
Current portion of long-term debt	3,488	1,514
Short-term debt	63,998	32,295
Short-term leasing obligations	7,075	2,562
Derivative contracts	3,686	3,269
Total current liabilities	€ 429,353	€ 348,971
Long-term debt less current portion	12,230	15,188
Long-term leasing obligations	22,959	1,834
Other long term liabilities	8,198	5,716
Deferred tax liabilities	6,361	6,276
Unearned income	409	131
Total liabilities	€ 479,510	€ 378,116
Minority interest	3,889	794
Commitments and contingencies (Note 19)		
Shareholders' equity:		
Common stock, € 3.005 par value, 29,247,100 shares authorized, issued and outstanding, same class and series	87,889	87,889
Additional paid-in capital	42,072	40,338
Accumulated other comprehensive income (loss)	(5,294)	(2,142)
Retained earnings	65,453	50,636
Total shareholders' equity	€ 190,120	€ 176,721
Total liabilities and shareholders' equity	€ 673,519	€ 555,631

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Operations
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

	Year Ended December 31,		
	2007	2006	2005
Revenues	€ 624,317	€ 503,844	€ 402,369
Cost of revenues	485,612	393,219	319,712
Gross profit	€ 138,705	€ 110,625	€ 82,657
General and administrative	53,900	39,850	25,286
Sales and marketing	13,668	13,730	13,023
Research and development	19,106	16,465	14,980
Depreciation and amortization	10,623	9,562	8,225
Total operating expenses	€ 97,297	€ 79,607	€ 61,514
Income from operations	€ 41,408	€ 31,018	€ 21,143
Financial income	10,181	3,471	3,355
Financial expense	(20,063)	(10,114)	(6,787)
Income from companies under equity method	324	—	—
Other income (expense), net	(2,025)	(387)	—
Total other income (expense)	€ (11,583)	€ (7,030)	€ (3,432)
Income before income taxes	€ 29,825	€ 23,988	€ 17,711
Income tax expense (benefit)	4,680	2,080	2,972
Net income before minority interest	€ 25,145	€ 21,908	€ 14,739
Loss/(profit) attributable to minority interests	(268)	(70)	(373)
Net income	€ 24,877	€ 21,838	€ 14,366
Earnings per share			
Basic and diluted net income per share	€ 0.85	€ 0.75	€ 0.49
Weighted average number of shares outstanding			
Basic and diluted	29,247,100	29,247,100	29,247,100

The consolidated statements of operations include the following income and (expense) items from transactions with related parties. See Note 23 to the consolidated financial statements:

	Year Ended December 31,		
	2007	2006	2005
Revenues	€ 28,461	€ 29,226	€ 22,635
Cost of revenues	(14,335)	(10,636)	(10,236)
General and administrative	(6,811)	(5,646)	(4,254)
Financial (expense), net	(2,415)	(1,409)	(321)

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Cash Flows
(In thousands of Euros)

	Year Ended December 31,		
	2007	2006	2005
Cash flows from operating activities:			
Net income	€ 24,877	€ 21,838	€ 14,366
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:			
Depreciation and amortization	10,902	9,986	10,625
Net foreign exchange (gains) losses	1,324	(903)	849
Allowance for doubtful accounts	(411)	278	485
Deferred income taxes	(4,848)	(2,769)	1,602
Minority interests	268	70	373
Compensation related to stock compensation plans	1,735	1,910	1,413
Loss (gains) on sale of investments	—	387	—
Change in operating assets and liabilities, net of amounts acquired:			
Accounts and other long-term receivable	693	(44,333)	(16,019)
Inventory	(3,102)	(8,149)	(1,136)
Unbilled revenues	(89,534)	(26,743)	(36,917)
Related parties trade receivables and other assets	18,642	(8,484)	(5,614)
Billings in excess of costs and estimated earnings	9,626	8,248	3,951
Accounts payable, accrued and other liabilities, related parties trade payable	46,556	87,443	43,736
Due to temporary joint ventures	(2,817)	(2,060)	(11,515)
Net cash provided by (used in) operating activities	€ 13,911	€ 36,719	€ 6,199
Cash flows from investing activities:			
Restricted cash — guaranteed deposit of long term investments and commercial transactions	(545)	(4,862)	4,845
Due from related parties	(11,632)	4,552	(5,018)
Purchase of property, plant & equipment	(2,948)	(2,313)	(3,894)
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	(32,414)	(43,208)	(4,957)
Disposal / (Acquisition) of investments	(5,281)	941	789
Net cash provided by (used in) investing activities	€ (52,820)	€ (44,890)	€ (8,235)
Cash flows from financing activities:			
Proceeds from long-term debt	371	1,084	9,196
Proceeds from sale and lease-back transaction	25,315	—	—
Repayment of long-term debt	(4,284)	(11,576)	(15,128)
Proceeds of short-term debt	40,134	16,095	7,157
Repayment of short-term debt	(15,737)	(5,758)	(1,947)
Dividends paid	(8,774)	—	—
Proceeds (repayments) of government loans	(844)	(1,094)	(1,735)
Due to related parties	7,770	(218)	3,099
Net cash provided by (used in) financing activities	€ 43,951	€ (1,467)	€ 642
Net (decrease) increase in cash and cash equivalents	€ 5,042	€ (9,638)	€ (1,394)
Net effect of foreign exchange in cash and cash equivalents	(519)	(1,140)	889
Cash and cash equivalents at the beginning of period	60,997	67,796	69,582
Joint venture cash and cash equivalents at the beginning of period	8,235	12,214	10,933
Cash and cash equivalents at the end of period	€ 73,755	€ 69,232	€ 80,010
Supplemental disclosure of cash information:			
Cash paid for the period:			
Income taxes	€ 5,853	€ 2,507	€ 1,153
Interest	€ 12,068	€ 8,275	€ 5,802
Non-cash transactions:			
Capital leases (Note 19)	€ 2,780	€ 1,796	€ 2,622

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Consolidated Statements of Shareholders' Equity
(In thousands of Euros, except share amounts)

	Ordinary Shares		Additional Paid-in capital	Retained Earnings	Deferred Stock Compensation	Accumulated Other Comprehensive Income / (Loss)	Total Shareholders' Equity
	Shares	Amount					
Balance, December 31, 2004	29,247,100	€ 87,889	€ 40,319	€ 14,432	€ (3,305)	€ (3,364)	€ 135,971
Comprehensive income:							
Net Income	—	—	—	14,366	—	—	14,366
Foreign currency translation adjustment	—	—	—	—	—	6,247	6,247
Total comprehensive income:							20,613
Reclass of stock compensation, net to shareholders' equity	—	—	152	—	—	—	152
Amortization of stock compensation	—	—	—	—	1,261	—	1,261
Balance, December 31, 2005	<u>29,247,100</u>	<u>€ 87,889</u>	<u>€ 40,471</u>	<u>€ 28,798</u>	<u>€ (2,044)</u>	<u>€ 2,883</u>	<u>€ 157,997</u>
Comprehensive income:							
Net Income	—	—	—	21,838	—	—	21,838
Foreign currency translation adjustment	—	—	—	—	—	(5,025)	(5,025)
Total comprehensive income							16,813
Elimination of deferred compensation balance	—	—	(2,044)	—	2,044	—	—
Amortization of formula based stock compensation plan	—	—	1,640	—	—	—	1,640
Parent Company stock purchase plan expense	—	—	271	—	—	—	271
Balance, December 31, 2006	<u>29,247,100</u>	<u>€ 87,889</u>	<u>€ 40,338</u>	<u>€ 50,636</u>	<u>€ —</u>	<u>€ (2,142)</u>	<u>€ 176,721</u>
Cumulative effect adjustment FIN-48				(1,286)			(1,286)
Comprehensive income:							
Net Income	—	—	—	24,877	—	—	24,877
Foreign currency translation adjustment	—	—	—	—	—	(3,439)	(3,439)
Derivatives qualifying hedges						287	287
Total comprehensive income:							21,725
Amortization of formula based stock compensation plan	—	—	1,506	—	—	—	1,506
Parent Company stock purchase plan expense	—	—	228	—	—	—	228
Dividends	—	—	—	(8,774)	—	—	(8,774)
Balance, December 31, 2007	<u>29,247,100</u>	<u>€ 87,889</u>	<u>€ 42,072</u>	<u>€ 65,453</u>	<u>€ —</u>	<u>€ (5,294)</u>	<u>€ 190,120</u>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

1. Description of Business

Telvent Sistemas y Redes, S.A. was incorporated on April 4, 2000 and is registered in the Madrid Registry of Companies, Volume 15,370, Folio 164, Sheet No. M-257879, 1st entry, C.I.F. No. A-82631623. Its corporate headquarters are located in Madrid, Spain. At the general shareholders' meeting held on January 23, 2003, Telvent Sistemas y Redes, S.A. changed its name to Telvent GIT, S.A. ("Telvent" or "the Company"). Telvent is a majority owned subsidiary of Abengoa, S.A. ("Abengoa Group").

Telvent is an information technology company engaged in securing a sustainable and secure world and specialized in providing high value-added products, services and integrated solutions to customers in targeted industrial sectors (Energy, Transportation, Environment and Public Administration), as well as Global IT Services, primarily in Europe, North America, Latin America (including Mexico), the Asia-Pacific region, the Middle-East and Africa. These products and services solutions include systems integration, consulting services, design and engineering services, maintenance services and software that enable our customers to more efficiently manage their operations, business processes and customer services.

Within these financial statements, "Abengoa" refers to Abengoa, S.A. and its subsidiaries, but excluding Telvent and its subsidiaries. The "Abengoa Group" refers to Abengoa, S.A. and its subsidiaries, including Telvent and its subsidiaries.

2. Significant Accounting Policies

Principles of Consolidation

The Consolidated Financial Statements of Telvent, together with its subsidiaries, include the accounts of all majority-owned domestic and foreign subsidiaries and variable interest entities that are required to be consolidated. All intercompany profits, transactions and balances have been eliminated upon consolidation. Investments in joint ventures and other entities over which the Company does not have control, but does have the ability to exercise significant influence over the operating and financial policies, are carried under the equity method. There were no such investments at December 31, 2006. Non-marketable equity investments in which the Company does not exercise control or have significant influence over the operating and financial policies are accounted for using the cost methods subject to other-than-temporary impairment.

Use of Estimates

The preparation of financial statements in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities, the disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from these estimates.

Cash and Cash Equivalents and Restricted Cash

The Company considers all highly liquid investments, including deposits, money market funds, and commercial paper with maturities of three months or less when purchased, to be cash equivalents.

At December 31, 2006, there were deposits amounting to € 8,045, which constituted a counter-guarantee of certain obligations assumed by the Company during the normal course of business. These deposits were restricted for use until the cash was received by the third party, which will release the Company's obligation. The cash was received from third parties during the first quarter of 2007, and we have thus been released from the restriction.

At December 31, 2007, there were deposits amounting to € 8,590, which also constituted a counter-guarantee of certain obligations assumed by the Company during the normal course of business. These deposits are restricted for use until the cash is received by the third party, which will release the Company's obligation.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

As of December 31, 2007, the Company had the following cash equivalents:

Financial fund	Name	Currency	Maturity Date	Amount
ABN Funds	Interest Growth Fund	Euro	Daily	6,000
	Global Liquidity Fund	Euro	Daily	672
	Euro Plus Fund	Euro	Daily	4,270
Deutsche Bank Funds	DWS Institutional Money Plus	Euro	Daily	9,806
			Total	<u>€20,748</u>

Allowance for Doubtful Accounts

The allowance for doubtful accounts is used to provide for impairment of receivables on the balance sheet. The balance represents an estimate of probable but unconfirmed losses in the collection of accounts receivable balances. A specific receivable is reviewed for impairment when, based on current information and events, it is deemed probable that contractual amounts will not be fully collected. Factors considered in assessing recoverability include a customer's extended delinquency and filing for bankruptcy. An impairment allowance is recorded based on the difference between the carrying value of the receivable and the expected amount of collection.

Financial Instruments

Derivatives

All derivative instruments are recognized in the financial statements and are measured at fair value regardless of the purpose or intent for holding them. The Company, as part of its foreign currency risk management program, has entered into numerous forward exchange contracts to protect against fluctuations in foreign currency exchange rates on long-term projects and anticipated future transactions. We generally hedge our currency risk on a project-specific basis only when our revenues and/or costs are denominated in currencies that differ from the functional currency of our contracting entity. We currently do not engage in currency translation hedging with respect to the Euro. In addition, the Company has entered into interest rate caps in order to manage interest rate risk on certain long-term variable rate financing arrangements.

Although all forward exchange contracts and interest rate caps are used solely as economic hedges, the Company has begun applying hedge accounting under SFAS No. 133, Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities, starting January 1, 2007, on contracts entered into on or after such date. As a result, these transactions have been designated as cash flow hedges and are recorded at fair value within the balance sheet, with the effective portion of changes in fair value recorded temporarily in equity (other comprehensive income). Such unrealized gains and losses are recognized in earnings, along with the related effects of the hedged item, once the forecasted transaction occurs. Any ineffective portion of the hedged transaction is recorded in earnings as it occurs. Derivative transactions entered into prior to January 1, 2007 are recorded at fair value with changes in fair value, recorded directly against earnings.

Additionally, the Company enters into certain long-term binding contracts that are denominated in a currency that is neither the functional nor local currency of either party. This feature of the contracts is analogous to an embedded derivative that is bifurcated from the underlying host contract at inception of the contract and, similar to freestanding derivatives, is recorded at fair value within the balance sheet, with related gains and losses recorded in earnings.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Factoring of Trade Receivables

The Company has entered into several accounts receivable factoring arrangements that provide for the accelerated receipt of approximately € 234,400 of cash for the year ended December 31, 2007 and € 164,488 for the year ended December 31, 2006 on available trade accounts receivable. Under the factoring agreements, the Company sells, on a revolving and non-recourse basis, certain of its trade accounts receivable ("Pooled Receivables") to various financial institutions. These transactions are accounted for as sales because the Company has relinquished control of the Pooled Receivables and the Company does not maintain any continuing involvement with the sold assets. Accordingly, Pooled Receivables sold under these facilities are excluded from receivables in the accompanying consolidated balance sheet. The Company incurs commissions of approximately 0.15% to 0.30% of the Pooled Receivable balance. The commission and interest expense are recorded as a charge to earnings in the period in which they are incurred, as the commission and interest expense is in effect a loss on the sale of the asset. The total amount of commission expense included in financial expense for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 2,288, € 2,338 and € 1,446, respectively.

In addition, the Company has entered into some accounts receivable factoring arrangements where it is not relinquishing control of the pooled receivables and therefore these transactions are not accounted for as sales. The cash received is classified within short-term debt in the accompanying consolidated balance sheet.

Inventory

Inventory is valued at the lower of cost or net realizable value and is determined using the average cost method. Inventory consists of raw materials and work-in-progress, which includes the cost of direct labor, materials and overhead costs related to projects.

Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment are recorded at historical cost and depreciated using the straight-line method over the following estimated useful lives:

Buildings and surface rights	20 years
Integral equipment	3 - 20 years
Furniture and fixtures	7 - 10 years
Computer equipment	3 - 4 years
Vehicles	5 - 12 years
Other	3 - 7 years

Repairs and maintenance are expensed as incurred, while improvements that increase the economic life of the asset are capitalized and amortized accordingly. Gains or losses upon sale or retirement of property, plant and equipment are included in the consolidated statement of operations and the related cost and accumulated depreciation are removed from the consolidated balance sheet.

Goodwill and Other Intangible Assets

Goodwill represents the excess of the purchase price of identifiable tangible and intangible net assets over the fair value of these net assets as of the date of acquisition. Other intangible assets represent the fair value of intangible assets identified on acquisition. The Company applies the provisions of SFAS 142, Goodwill and Other Intangible Assets, which require that goodwill, and certain other intangible assets deemed to have an indefinite useful life, not be amortized, but instead be assessed annually for impairment using fair value measurement techniques.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Other intangible assets represent identifiable intangibles with a finite life and are recorded at fair value at the date of acquisition and are amortized using the straight-line method over the following estimated useful lives:

Software development and licenses	4 years
Purchased software technology	5 - 10 years
Customer contracts backlog	1 - 5 years
Customer relationships	2 -10 years
Trade names	5 years
In process research and development	Immediately

Other intangible assets also include brand name, arising from the purchase of Miner & Miner and Telvent Farradyne, which are not amortized, as they are deemed to have an indefinite useful life.

The Company has recorded intangibles for acquired customer relationships due to the fact that the Company has historically experienced a high incidence of repeat business for system sales and ongoing service support. The Company has identified both contractual and non-contractual customer relationships (as distinct from contractual backlog) in its oil and gas, water, electric utilities, remote terminal units ("RTU") parts, repair businesses and traffic and transport. The customer contract backlog intangible is being amortized over the period of the related contracts, ranging normally from one to ten years. The customer relationship intangible is being amortized generally over a period from two to ten years depending on the related acquisition, as the cash flows show strong and consistent net inflows over a ten-year period. The Company uses straight-line amortization for customer relationships because of relatively consistent expected cash flows over the ten-year useful life. In-process research and development acquired in a business combination is fully amortized immediately after acquisition.

Maintenance costs related to software technology are expensed in the period in which they are incurred.

Valuation of Long-Lived Assets

The Company reviews the carrying value of its long-lived assets, including property, plant and equipment, and finite life intangibles whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying value may not be recoverable. To the extent the estimated undiscounted future cash inflows attributable to the asset, less estimated undiscounted future cash outflows, are less than the carrying amount, an impairment loss is recognized in an amount equal to the difference between the carrying value of such assets and fair value. Assets for which there is a committed disposition plan, whether through sale or abandonment, are reported at the lower of carrying value or fair value less costs to sell.

Revenues

Revenues consist primarily of two types of revenues streams: products and services solutions and managed services.

- Products and Services Solutions (Projects)

The Company provides products and services solutions generally under short and long-term fixed-price contracts. The contracts periods range from three months to approximately three years in length. Income for these contracts is recognized following the percentage-of-completion method, measured by the cost-to-cost method in accordance with the SOP 81-1, Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts. The revenue earned in a period is based on total actual costs incurred plus estimated costs to completion.

Billings in excess of recognized revenues are recorded in "Billings in excess of costs and estimated earnings". When billings are less than recognized revenues, the differences are recorded in "Unbilled revenues".

Contract costs include all direct material and labor costs and those indirect costs related to contract performance, such as indirect labor, supplies, tools, repairs, and depreciation costs. Selling costs directly attributable to a specific project are capitalized if it is expected that such costs will be recovered. General and administrative costs are charged to expense as incurred. In the event that a loss is anticipated on a contract, it is immediately recognized in income. Changes in job performance, job conditions, and estimated profitability, and changes to the job scope may result in revisions to costs and income and are recognized in the period in which the revisions are determined.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Additionally, since the acquisition of Miner & Miner, part of our products and services solutions revenue is derived from the sale of software, support contracts and services. Such revenue is recognized in accordance with SOP No. 97-2, "Software Revenue Recognition" and SOP 81-1. For software sales with no significant post-shipment obligations and no uncertainty about customer acceptance, revenue is recognized on delivery of software to the customer. Revenues on software sales with significant post-shipment obligations, including the production, modification, or customization of software, are recognized by the percentage-of-completion method, with progress to completion measured on the basis of completion of milestones, labor costs incurred currently versus the total estimated labor cost of performing the contract over its term, or other factors appropriate to the individual contract of sale.

- Managed Services

Managed services contracts include leasing arrangements, maintenance, monthly fixed-rate, and fixed-rate hourly contracts. The Company recognizes revenue earned on the leasing, maintenance, and monthly fixed-rate contracts on a straight-line basis over the term of the contract. For contract arrangements where there is a fixed-rate per hour charge, the income is recorded based on time incurred to date.

The Company receives funds under capital grants from government agencies and other third parties, primarily for the purposes of research and development projects. Amounts received from such parties have been included in unearned income in the balance sheet and are amortized into income during the period in which the services are performed and the cost is incurred.

Cost of Revenues

Cost of revenues includes distribution costs, direct labor, materials and the applicable share of overhead expense directly related to the execution of services and delivery of projects.

General and Administrative

General and administrative expenses include compensation, employee benefits, office expenses, travel and other expenses for executive, finance, internal audit, legal, operations, business development and other corporate and support-functions personnel. General and administrative expenses also include fees for professional services, occupancy costs and recruiting of personnel.

Advertising

Advertising costs are expensed as incurred. Advertising expense amounted to approximately € 3,431, € 2,274, and € 1,797 in 2007, 2006 and 2005, respectively.

Research and Development

Expenditures on research and development are expensed as incurred. The types of cost included in research and development expense include salaries, software, contractor fees, supplies and administrative expenses related to research and development activities. Grants received for investments in research and development are netted against the related expense.

Earnings Per Share

A basic earnings per share measure is computed using the weighted average number of common shares outstanding during the period. There were no instruments outstanding during the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 that would have a dilutive impact on the earnings per share calculation and accordingly, a separate fully diluted earnings per share measure is not presented.

The weighted average number of shares outstanding is calculated using the average number of days for each year.

Notes to Consolidated Financial Statements **(In thousands of Euros, except share and per share amounts)**

Foreign Currency Translation

The functional currency of the Company's wholly owned subsidiaries is the local currency in which they operate; accordingly, their financial statements are translated into the Euro using the exchange rate at each balance sheet date for assets and liabilities and a weighted average exchange rate for revenues, expenses, gains and losses within the statement of operations. Shareholders' equity accounts are translated at historical exchange rates. Translation adjustments related to the balance sheet are included in accumulated other comprehensive income as a separate component of shareholders' equity.

Foreign currency transactions undertaken by the Company and its domestic subsidiaries are accounted for at the exchange rates prevailing on the applicable transaction dates. Assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated to Euros using period-end exchange rates, and income and expense items are translated using a weighted average rate for the relevant period. Gains and losses resulting from the settlement of foreign currency transactions and from the translation of assets and liabilities denominated in foreign currencies are recognized in the consolidated statements of operations.

Other Comprehensive Income (Loss)

Other comprehensive income (loss), which is reported in the accompanying statement of shareholders' equity, consists of net income (loss) and other gains and losses affecting equity that are excluded from net income. For the years ended December 31, 2006 and 2005, the Company's other comprehensive income consisted of the cumulative currency translation adjustment. For the year ended December 31, 2007, other comprehensive income also includes unrealized gains and losses on the effective portion of cash flow hedges, net of tax.

Segments

Segments are identified by reference to the Company's internal organization structure and the factors that management uses to make operating decisions and assess performance. The Company changed, effective January 1, 2007, its internal reporting structure and, from such date, has five reportable segments consisting of the following: Energy, Transportation, Environment, Public Administration, and Global Services. Prior period segment information has been restated to conform to the current year presentation.

Start-Up Activities

The Company expenses the costs of start-up activities, including organization costs, as incurred.

Stock Compensation Plan

Until December 31, 2005, the Company applied Accounting Principles Opinion No. 25, Accounting for Stock Issued to Employees ("APB 25"), and related interpretations in accounting for its formula based stock purchase plan. Compensation expense was recognized in earnings at the balance sheet date based on a formula, with the exception of shares granted after January 1, 2003, where compensation expense was recognized based on the excess, if any, of the fair-value of the Company's stock on the grant date of the award over the amount an employee is required to pay to acquire the stock. For ordinary shares sold to employees after January 1, 2003, the Company estimated the fair value of its stock at the date of sale on the basis of the midpoint of the expected price range for a public share offering less a 15% discount. The allocation of a discount was due to the non-marketability of the shares as a result of the absence of a public market in 2003.

As a result of the adoption of SFAS No. 123R, Share-Based Payment ("SFAS 123R"), on January 1, 2006, the Company designated its formula-based stock purchase plan as an equity award plan and started to record as an expense the fair value of the shares purchased by the Company's employees under the plan. As the shares sold under the incentive plan consist of unvested stock, the fair value applied was the estimated market value on the grant date, as previously calculated for the pro-forma disclosures required by SFAS 123. The Company chose the modified prospective application transition method allowed by SFAS 123R. Amounts previously classified under the "deferred stock compensation" caption of the consolidated statement of shareholders' equity were reclassified to "additional paid-in capital".

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

In addition, the Company has applied SFAS 123R to account for the share acquisition plan established by Abengoa in 2006 on Abengoa's shares. The plan is for members of the senior management of Abengoa and its subsidiaries, including senior management of Telvent and its subsidiaries. This plan has been accounted for as an equity award plan under SFAS 123R, and is being treated similar to a stock option plan. A valuation of the plan was performed at the grant date, (January 23, 2006), and the corresponding compensation cost is being recognized over the requisite service period of five years and six months (cliff vesting).

The applicable disclosure requirements of SFAS 123R have been provided below for the period ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	<u>Year Ended December 31,</u>		
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Net income as reported	€ 24,877	€ 21,838	€ 14,366
Add share-based compensation cost included in net income as reported	€ 1,734	€ 1,910	€ 1,413
Less share-based employee compensation cost that would have been included in the determination of net income if the fair value based method had been applied to all awards	€ (1,734)	€ (1,910)	€ (2,523)
Pro forma net income if the fair value based method had been applied to all awards	€ 24,877	€ 21,838	€ 13,256
Basic and diluted earnings per share as reported in Euros	€ 0.85	€ 0.75	€ 0.49
Pro forma basic and diluted earnings per share in Euros	€ 0.85	€ 0.75	€ 0.45

As the shares sold under the incentive plan consist of unvested stock, the fair value applied to arrive at the pro forma earnings and per share data was the estimated market value on the grant date.

Income Taxes

Since January 1, 2005, the Company filed its income tax as part of a consolidated tax group with some of its subsidiaries. Following the rules for tax consolidation in Spain, subsidiaries in which more than a 75% interest is owned can be consolidated for tax purposes. The remaining companies file taxes on a stand-alone basis.

Income taxes are accounted for using the asset/liability method. At each balance sheet date, a current tax asset or liability is recorded, representing income taxes currently refundable or payable. Deferred income taxes reflect the net tax effects of temporary differences between the carrying amount of assets and liabilities for financial statement and income tax purposes, as determined under enacted tax laws and rates. The income tax provision is the result of the change in these current and deferred tax accounts from period to period, plus or minus tax payments made or refunds received during the year.

Deferred tax assets and liabilities are measured in each jurisdiction at the tax rates that are expected to apply to the period when the asset is realized or the liability is settled, based on tax rates and tax laws that have been enacted by the balance sheet date. The effect is included in income from continuing operations in the period of enactment. The Company adjusts its deferred tax assets and liabilities to reflect changes in tax laws or rates. As described in Note 21, during the fourth quarter of 2006, a tax reform was carried out in Spain by virtue of laws 35/2006 (introducing a new Personal Income Tax) and 36/2006 (introducing measures in order to avoid tax fraud). With respect to corporate income tax rates, Law 35/2006 reduced the 35% general corporate income tax rate available until December 31, 2006, to 32.5% for the year 2007, and 30% for year 2008 onwards. Therefore, the effect of this change has been reflected in the consolidated statement of operations for the year ended December 31, 2006.

The Company records tax loss carry-forwards as deferred tax assets to the extent that the company determines they are more likely than not to be recovered in future periods. The Company's temporary differences include allowances for research and development activities, employee training and export activities.

Notes to Consolidated Financial Statements **(In thousands of Euros, except share and per share amounts)**

During the year ended December 31, 2007, the Company adopted the provisions of FASB Interpretation No. 48, Accounting for Uncertainty in Income Taxes — an interpretation of FASB Statement No. 109 (“FIN 48”), which clarifies the accounting for and disclosure of uncertainty in tax positions. Additionally, FIN 48 provides guidance on the recognition, measurement, de-recognition, classification and disclosure of tax positions and on the accounting for related interest and penalties. FIN 48 supersedes SFAS No. 5, “Accounting for Contingencies,” as it relates to income tax liabilities and changes the standard of recognition that a tax contingency is required to meet before being recognized in the financial statements. The determination of our provision for income taxes requires significant judgment, the use of estimates, and the interpretation and application of complex tax laws. Significant judgment is required in assessing the timing and amounts of deductible and taxable items. We establish reserves when, despite our belief that our tax return positions are fully supportable, we believe that certain positions may be challenged and that we may not succeed. Upon adoption of FIN 48, we have recorded, as a cumulative effect on retained earnings, reserves for uncertain tax positions and related accrued interest and penalties, if any. We adjust these reserves in light of changing facts and circumstances. Our provision for income taxes includes the impact of these reserve changes. We do not anticipate a significant change to the total amount of these reserves within the next 12 months.

Reclassifications

Certain prior period amounts have been reclassified to conform with the current period presentation.

3. Recent Accounting Pronouncements

In September 2006, the FASB issued SFAS No. 157, Fair Value Measurements, that defines fair value, establishes a framework for measuring fair value in generally accepted accounting principles (“GAAP”), and expands disclosures about fair value measurements. This Statement applies under other accounting pronouncements that require or permit fair value measurements, the FASB having previously concluded in those accounting pronouncements that fair value is the relevant measurement attribute. Accordingly, this Statement does not require any new fair value measurements. This Statement is effective for financial statements issued for fiscal years beginning after November 15, 2007. The Company does not expect the adoption of this statement to have any material effect on its financial position, results of operations or cash flows.

In September 2006, the FASB issued SFAS No. 158, Employers’ Accounting for Defined Benefit Pension and Other Postretirement Plans — an amendment of FASB Statements No. 87, 88, 106, and 132(R). This statement requires an employer to recognize the over-funded or under-funded status of a defined benefit postretirement plan (other than a multiemployer plan) as an asset or liability in its statement of financial position and to recognize changes in that funded status in the year in which the changes occur through comprehensive income. It also requires an employer to measure the funded status of a plan as of the date of its year-end statement of financial position, with limited exceptions. An employer with publicly traded equity securities, such as the Company, is required initially to recognize the funded status of a defined benefit post-retirement plan and to provide the required disclosures as of the end of the fiscal year ending after December 15, 2006; such requirement did not affect the Company’s reported disclosures. Guidance related to the measurement date of the plans is effective for years ending after December 31, 2008. The Company does not expect the adoption of this guidance to have any material effect on its financial position, results of operations or cash flows.

On February 15, 2007, the FASB issued Statement 159, The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities — including an amendment of FASB Statement No. 115, which permits an entity to measure certain financial assets and financial liabilities at fair value. Statement 159 offers an irrevocable option to carry the vast majority of financial assets and liabilities at fair value, with changes in fair value recorded in earnings (the “fair value option”, or “FVO”). Under Statement 159, entities that elect the FVO will report unrealized gains and losses in earnings. Statement 159 is effective as of the beginning of an entity’s first fiscal year beginning after November 15, 2007. Early adoption is permitted. The Company does not expect the adoption of this Statement to have any material effect on its financial position, results of operations or cash flows.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

In December 2007, the FASB issued SFAS No. 160, Noncontrolling Interests in Consolidated Financial Statements - An Amendment of ARB No. 51. This Statement amends ARB 51 to establish accounting and reporting standards for the noncontrolling interest in a subsidiary and for the deconsolidation of a subsidiary. It clarifies that a noncontrolling interest in a subsidiary is an ownership interest in the consolidated entity that should be reported as equity in the consolidated financial statements. This statement also changes the way the consolidated income statement is presented, requiring consolidated net income to be reported at amounts that include the amounts attributable to both the parent and the noncontrolling interest. It also requires disclosure, on the face of the consolidated statement of income, of the amounts of consolidated net income attributable to the parent and to the noncontrolling interest. This statement establishes a single method of accounting for changes in a parent's ownership interest in a subsidiary that do not result in deconsolidation, clarifying that all of those types of transactions are equity transactions if the parent retains its controlling financial interest in the subsidiary, and eliminates the requirement to apply purchase accounting to a parent's acquisition of noncontrolling ownership interests in a subsidiary. Finally, this statement requires that a parent recognize a gain or loss in net income when a subsidiary is deconsolidated. This statement is effective for fiscal years, and interim periods within those fiscal years, beginning on or after December 15, 2008. The Company expects that adoption of this statement will have a material effect on the presentation of its shareholders' equity, as it will include minority interest, but not on its financial position, results of operations or cash flows.

In December 2007, the FASB issued SFAS No. 141 (Revised 2007), Business Combinations. This Statement replaces SFAS No. 141, Business Combinations, but retains its fundamental requirements that the acquisition method of accounting be used for all business combinations and for an acquirer to be identified for each business combination. This statement requires an acquirer to recognize the assets acquired, the liabilities assumed, and any noncontrolling interest in the acquiree at the acquisition date, measured at their fair values as of that date; it requires acquisition-related and expected restructuring costs to be recognized separately from the acquisition. It also requires the acquirer in a step acquisition to recognize the identifiable assets and liabilities, as well as the noncontrolling interest in the acquiree, at the full amounts of their fair values. This statement requires an acquirer to recognize assets acquired and liabilities assumed arising from contractual and noncontractual contingencies as of the acquisition date, measured at their acquisition-date fair values (the latter only if it is more likely than not that they meet the definition of an asset or a liability). It requires the acquirer to recognize contingent consideration at the acquisition date, measured at its fair value at that date; and it requires the acquirer to recognize any negative goodwill as a gain attributable to the acquirer. Finally, this statement makes significant amendments to other statements and other authoritative guidance, related to the accounting for acquired in-process research and development and changes in an acquirer's valuation allowance on its previously existing deferred tax assets. This statement applies prospectively to business combinations for which the acquisition date is on or after the beginning of the first annual reporting period beginning on or after December 15, 2008. An entity may not apply it before that date. The Company expects that adoption of this statement will significantly affect the way its future business combinations will be accounted for.

4. Accounts Receivable

Accounts receivable consist of:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Trade accounts receivable	€ 141,654	€ 145,798
Payroll advances	2,246	1,684
Allowances for doubtful accounts	(639)	(2,719)
	<u>€ 143,261</u>	<u>€ 144,763</u>

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

The following analysis details the changes in the Company's allowances for doubtful accounts during the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	<u>Year Ended December 31,</u>		
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Balance at beginning of the year	€ 2,719	€ 2,650	€ 2,165
Net increase (decrease) in allowances during the year	(411)	278	485
Write-offs during the year	<u>(1,669)</u>	<u>(209)</u>	<u>—</u>
Balance at the end of the year	<u>€ 639</u>	<u>€ 2,719</u>	<u>€ 2,650</u>

During the year ended December 31, 2007, the Company reversed part of its provision for doubtful accounts, in the amount of € 486, in relation to various contracts in Brazil, as it considers that changes in circumstances indicate that such amounts will be recovered.

5. Other Short-Term Investments

The following is a summary of the Company's other short-term investments as of December 31, 2007 and 2006:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Investment funds and other investments	€ 14	€ 11
Short-term guarantee deposits	<u>447</u>	<u>375</u>
	<u>€ 461</u>	<u>€ 386</u>

6. Deposits and Other Investments

Deposits and other investments consist of the following:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Deposits for rentals and customers	€ 1,521	€ 1,795
Other Investments	<u>5,582</u>	<u>—</u>
	<u>€ 7,103</u>	<u>€ 1,795</u>

On November 23, 2007, the Company's subsidiary, Telvent Outsourcing, S.A. ("Telvent Outsourcing"), acquired 10% of the shares of Group S21 Sec Gestion, S.A. ("S21sec"), a non-public company based in Spain specializing in computer security services. The Company will also acquire an additional 10% of the shares of S21sec on or before October 31, 2010. Prior to this acquisition, the Company owned 5% of the shares of S21sec, which were purchased from a related party in October 2007. As of December 31, 2007 the total carrying amount of this investment was € 5,582.

7. Joint Ventures

The Company participates in joint venture arrangements or Union Temporal de Empresas ("UTEs") in connection with its share of certain long-term service contracts.

These joint ventures are considered to be variable interest entities as they have no equity, and are operated through a management committee comprised of equal representation from each of the ventures, which makes decisions about the joint venture's activities that have a significant effect on its success. Transfer restrictions in the agreements establish a de facto agency relationship between all ventures. In accordance with FASB Interpretation 46-R, the Company consolidates those joint ventures where it is the partner most closely associated with the joint venture. Investments in joint ventures and other entities in which the Company is not the partner most closely associated with the joint venture, but does have the ability to exercise significant influence over its operating and financial policies, are carried under the equity method. There were no such investments at December 31, 2006. At December 31, 2007, the carrying value of these investments was € 219.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

As of December 31, 2007, total assets coming from these consolidated entities amounted to € 36,252 and € 54,073 as of December 31, 2007 and 2006, respectively. Total revenue recognized with respect to these consolidated joint ventures was € 42,526, € 48,577 and € 42,403, including € 29,515, € 40,947 and € 31,684 of revenues of other venture partners in these arrangements, during the twelve months ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively. Total cost of revenues recognized with respect to these consolidated joint ventures was € 42,154, € 47,919 and € 42,119, including € 29,372, € 40,761 and € 31,528 of cost of other venture partners in these arrangements, during the twelve months ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively. These revenues and equivalent cost of revenues were recognized based on the billings of the other venturers to the UTE. There are no consolidated assets that are collateral for the UTEs' obligations. The effect in operating cash flow was a decrease of € 2,787, € 2,279 and € 10,560 (including € 2,817, € 2,060 and € 11,515 of changes in operating assets and liabilities) for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively. The enterprise's maximum exposure to loss related to performance guarantees given by the Company as a result of its involvement with the UTEs that are not consolidated is € 2,024.

8. Long-term Receivables and Other Assets

Long-term receivables and other assets consist of the following:

	As of December 31,	
	2007	2006
Long-term receivables	€ 8,512	€ 10,862
Other assets	93	374
	€ 8,605	€ 11,236

As of December 31, 2007 and 2006 long-term receivables consisted mainly of a trade note receivable to be collected monthly over a period of twenty years in relation to the execution of our El Toyo digital city project. In connection with this receivable, on November 10, 2005, we also signed a Credit Agreement with Unicaja (Note 16), that will be established on a non-recourse basis when the customer accepts delivery of the above mentioned project in its turn-key phase.

9. Inventory

Inventory consists of the following:

	As of December 31,	
	2007	2006
Raw Materials	€ 4,609	€ 3,221
Work-in-progress	16,585	16,053
	€ 21,194	€ 19,274

10. Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment consist of the following:

	As of December 31,					
	2007			2006		
	Cost	Accumulated Depreciation	Net Value	Cost	Accumulated Depreciation	Net Value
Land and buildings	€ 6,046	€ (4,052)	€ 1,994	€ 6,128	€ (3,740)	€ 2,388
Integral equipment	53,683	(10,187)	43,496	57,677	(15,445)	42,232
Furniture and fixtures	8,598	(7,101)	1,497	7,826	(6,507)	1,319
Computer equipment	28,756	(23,575)	5,181	25,224	(20,312)	4,912
Vehicles	982	(533)	449	702	(465)	237
Other	825	(467)	358	364	(237)	127
	€ 98,890	€ (45,915)	€ 52,975	€ 97,921	€ (46,706)	€ 51,215

Total depreciation expense for property, plant and equipment other than leases for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 5,670, € 3,264, and € 3,220, respectively. Additionally, there are € 279, € 295 and € 665 of depreciation included in "Cost of revenues" for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Total depreciation expense for capitalized leases for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 2,647, € 2,081 and € 917, respectively. Additionally there are € 701, € 1,001 and € 1,735 of depreciation included in "General and Administrative" for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 respectively.

11. Other Intangible Assets

Intangible assets consist of the following:

	As of December 31,					
	2007			2006		
	Cost	Accumulated Amortization	Net Value	Cost	Accumulated Amortization	Net Value
Intangible assets, subject to amortization:						
Software licenses	€ 3,135	€ (1,615)	€ 1,520	€ 3,221	€ (2,243)	€ 978
Customer contracts and relationships	20,127	(7,132)	12,995	17,331	(6,732)	10,599
Purchased software technology	12,816	(7,042)	5,774	14,507	(5,367)	9,140
In-process research and development	566	(566)	—	566	(566)	—
Trade names	129	(17)	112	—	—	—
Total intangible assets subject to amortization	<u>36,773</u>	<u>(16,372)</u>	<u>20,401</u>	<u>35,625</u>	<u>(14,908)</u>	<u>20,717</u>
Intangible assets, not subject to amortization:						
Brand names	1,980	—	1,980	543	—	543
Total	<u>€ 38,753</u>	<u>€ (16,372)</u>	<u>€ 22,381</u>	<u>€ 36,168</u>	<u>€ (14,908)</u>	<u>€ 21,260</u>

Total amortization expense for other intangible assets for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 4,953, € 4,217 and € 4,088, respectively. Based on the amount of intangible assets subject to amortization at the end of 2006, the expected amortization for each of the next five years and thereafter is as follows:

	(Unaudited) Year ended December 31,
2008	€ 4,212
2009	3,778
2010	3,202
2011	2,423
2012	1,878
Thereafter	<u>6,888</u>
	<u>€ 22,381</u>

12. Acquisitions

Acquisition of Caseta Technologies

On April 27, 2007, the Company's subsidiary, Telvent Traffic North America Inc. (Telvent Traffic), completed a stock purchase agreement pursuant to which Telvent Traffic acquired 100% of the shares of Caseta Technologies, Inc. ("Caseta"), an Austin, Texas-based company engaged in the development, supply, integration and maintenance of electronic toll collection systems from the traffic lane to the back office. The total purchase price for the acquisition of Caseta includes: (a) U.S. \$ 9,000 (€ 6,918) paid on the closing; (b) contingent and variable earn-out payments which may become due to the sellers in each of the years 2008 and 2009, subject to Caseta meeting certain annual or accumulated income targets over the periods ending December 31, 2007 and 2008, and subject to a maximum aggregate amount of U.S. \$ 4,375; (c) secondary earn-out payments subject to Caseta meeting certain bookings targets over the periods ended December 31, 2007, 2008, 2009 and 2010; and (d) post-closing working capital adjustment payments of up to a maximum payment of U.S. \$ 900. On September 14, 2007, Telvent Traffic made a post-closing adjustment payment in the amount of U.S. \$ 604.4. The calculation of the post-closing working capital adjustment payments are based in part on the amount of the closing date accounts receivable that are collected after the closing. If additional closing date accounts receivable are collected, additional adjustment payments will be made up the maximum aggregate amount for all adjustment payments of U.S. \$ 900. There is an overall limit of U.S. \$ 20,728 on the aggregate purchase price. Telvent is not required to make any future payments which would cause the aggregate purchase price to exceed that limit.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

With respect to the secondary earn-out payments, the stock purchase agreement provides for preliminary payments to be made once Caseta reaches a certain preliminary bookings target. Under the agreement, any such preliminary payments are to be paid into an escrow and are not to be released to the sellers until the overall bookings target is reached. If Caseta does not achieve the overall bookings target, the preliminary payments paid into escrow will be returned to Telvent. A portion of the purchase price has been paid into escrow and will serve as security for the sellers' indemnity obligations to Telvent under the purchase agreement.

The Company has performed the purchase price allocation with respect to the tangible assets and identifiable intangible assets acquired and liabilities assumed (the "net assets"). The excess of the purchase price over the fair value of the net assets acquired has been allocated to goodwill. The following is a summary of the purchase price allocation at the date of acquisition (in thousands of Euros):

	As of April 27, 2007
Cash and cash equivalents	€ 13
Other current assets	1,384
Tangible assets	108
Liabilities assumed	(634)
Intangible assets:	
Customer contracts and relationships	1,521
Software technology	2,249
Trade names	140
Goodwill	4,190
Deferred tax liability	(1,173)
Total purchase price	<u>€ 7,798</u>

The results of operations of Caseta have been included in the Company's Transportation segment from the date of its acquisition.

Pro forma revenues, income from operations, net income and EPS would have been as follows if this acquisition had occurred as of the beginning of the years ended December 31, 2007 and 2006, respectively:

	<u>Year ended December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	(Unaudited)	
Revenues	€ 629,274	€ 508,990
Income from operations	€ 41,923	€ 31,212
Net income	25,305	21,676
EPS	0.87	0.74

Acquisition of Matchmind

Effective October 1, 2007, the Company's subsidiary, Telvent Outsourcing, completed the acquisition of 58% of Matchmind Holding, S.L. and its subsidiaries Matchmind S.L. and Matchmind Ingenieria de Software, S.L. (collectively, "Matchmind"), a company that specializes in system integration, consulting services and information technology outsourcing, for € 23,000, plus direct acquisition expenses. The remaining shares will be held by part of Matchmind's management team, with 2% being held by its founder and former President. The agreement provides that Telvent will acquire the remaining 42% of Matchmind in three different phases, acquiring 12%, 10% and 20% in 2009, 2010, and 2011, respectively. The purchase price for each additional share purchase will be based on achieving certain financial objectives in the preceding fiscal year, with an estimated total amount of approximately € 45,000.

The Company has not yet performed the purchase price allocation to the fair value of the tangible assets and identifiable intangible assets acquired and liabilities assumed (the "net assets"). Therefore, as of December 31, 2007, the excess of the purchase price over the net book value of the net assets acquired has been allocated entirely to goodwill. The Company expects to perform this allocation by the first semester of 2008.

The results of operations of Matchmind have been included in the Company's Global Services segment from the date of its acquisition.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Pro forma revenues, income from operations, net income and EPS would have been as follows if this acquisition had occurred as of the beginning of the years ended December 31, 2007 and 2006, respectively:

	<u>Year ended December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
	(Unaudited)	
Revenues	€ 695,979	€ 559,967
Income from operations	€ 46,635	€ 40,155
Net income	26,354	23,244
EPS	0.90	0.79

13. Goodwill

As discussed in Note 2, the Company applies SFAS 142, which requires that goodwill and certain intangible assets with an indefinite useful life not to be amortized, and should instead be reviewed for impairment annually.

During the fourth quarter of every year, the Company performs its annual impairment review for goodwill and other indefinite-life intangible assets. Based on the results of the impairment review, no charge for impairment has been required.

The following analysis details the changes in the Company's goodwill during 2007 and 2006 by segment:

	<u>Energy</u>	<u>Transportation</u>	<u>Global Services</u>	<u>Total</u>
Balance, December 31, 2005	€ 16,862	€ —	€ —	€ 16,862
Acquisitions and purchase price allocation adjustments	8,323	14,644	—	22,967
Currency translation adjustment	(1,957)	(456)	—	(2,413)
Balance, December 31, 2006	23,228	14,188	—	37,416
Acquisitions and purchase price allocation adjustments	—	9,048	20,316	29,364
Currency translation adjustment	(4)	(2,138)	—	(2,142)
Balance, December 31, 2007	<u>€ 23,224</u>	<u>€ 21,098</u>	<u>€ 20,316</u>	<u>€ 64,638</u>

14. Accrued and Other Liabilities

Accrued and other liabilities consist of the following:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Payroll, accrued vacation and other employee benefits	€ 6,430	€ 4,357
Notes Payable	—	652
Current portion of government loans	3,895	1,471
Other short-term liabilities	3,343	3,909
	<u>€13,668</u>	<u>€10,389</u>

As of December 31, 2006, notes payable included the deferred payment on the Beijing Blue Shield acquisition in the amount of € 652, which was paid on November 23, 2007.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

15. Short-Term Debt

Short-term debt at December 31, 2007 and 2006 consists of the following:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Credit facilities:		
Bank of Boston	€ —	€ 814
LaSalle Bank	16,983	15,336
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	1,390	—
Banco Santander	2,163	—
Banco Español de Crédito (Banesto)	856	—
BNP Paribas	3,167	—
Caja de Ahorros y Pensiones (La Caixa)	758	—
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	704	—
Others facilities	<u>3,169</u>	<u>—</u>
Due under short term credit facilities	29,190	16,150
Advance payments	26,599	12,431
Recourse factoring agreements	3,164	—
Other short-term debt	<u>5,045</u>	<u>3,714</u>
Total short-term debt	<u>€ 63,998</u>	<u>€ 32,295</u>

In 2005, in order to finance the working capital requirements of our operations in Brazil, Telvent Brasil obtained credit facilities with several banks (Safia Bank, Citibank, Bank of Boston, Banco Santander, Central Hispano and Banco Fibra). As of December 31, 2006, € 814 was outstanding under the Bank of Boston credit facility, which was paid and cancelled on January 15, 2007.

On April 24, 2007, the Company's subsidiary, Telvent Traffic North America Inc., entered into an agreement to amend its credit agreement with LaSalle Bank National Association dated May 31, 2006. The credit agreement was amended to increase the amount available to a maximum of U.S. \$ 25,000. The obligations of Telvent Traffic North America under the credit agreement are guaranteed by the Company. The credit facility was available for partial financing of acquisitions permitted under the agreement. The credit facility matures on April 30, 2008. Loans under the credit agreement bear interest on the outstanding principal amount at a rate per annum equal to either (depending on the election made by Telvent Traffic North America): (i) the prime rate in effect as publicly announced by LaSalle Bank National Association or (ii) the London Interbank Offering Rate for United States dollar deposits in the London Interbank Eurodollar market ("LIBOR"), plus an applicable margin which is based on the leverage ratio of the Company. The total amount outstanding under this facility as of December 31, 2007 was U.S. \$25 million (€ 16,983).

During 2007, the Company increased its amounts available under credit facilities as a result of amounts coming from Matchmind, which the Company acquired in October 2007. The total amount outstanding under the credit facilities held by Matchmind as of December 31, 2007 was € 7,288, with € 2,762 remaining available as of that date.

In addition, the Company had, at December 31, 2007, € 1,752 of other balances outstanding with various financial institutions.

As of December 31, 2007 and 2006, respectively, advance payments consisted primarily of inter-company balances in connection with commercial transactions in the normal course of business, where the group has received advanced payments from the financial institutions.

As of December 31 2007, the Company had € 3,164 from an accounts receivable recourse factoring arrangement of its subsidiary, Telvent Farradyne.

Furthermore, as of December 2007 and 2006 "Other short-term debt" consisted primarily of amounts outstanding under corporate Diners and American Express cards.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

16. Long-Term Debt

Long-term debt consists of the following:

	As of December 31,	
	2007	2006
Total long-term debt	€ 15,718	€ 16,702
Current portion of long-term debt	(3,488)	(1,514)
Long-term debt less current portion of long-term debt	€ 12,230	€ 15,188

The Company has entered into borrowing arrangements, outstanding as of December 31, 2007, for working capital requirements, general corporate purposes and for financing certain hosting activities in Spain.

The total principal amount outstanding with each counterparty, less the corresponding current portion at December 31, 2007 and 2006 is as follows:

	As of December 31, 2007		
	Total Long-Term Debt	Current Portion of Long-Term Debt	Long-Term Debt Less Current Portion
LaSalle Bank	€ 1,997	€ 1,997	€ —
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	581	581	—
ING and Liscat	2,523	809	1,714
Bank of Communications	765	68	697
Unicaja	9,382	—	9,382
Caixa Cataluya	378	8	370
Others	92	25	67
	€ 15,718	€ 3,488	€ 12,230

	As of December 31, 2006		
	Total Long-Term Debt	Current Portion of Long-Term Debt	Long-Term Debt Less Current Portion
LaSalle Bank	€ 1,660	€ —	€ 1,660
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	1,134	560	574
ING and Liscat	3,304	781	2,523
Bank of Communications	1,201	173	1,028
Unicaja	9,403	—	9,403
Caixa Cataluya	—	—	—
Others	—	—	—
	€ 16,702	€ 1,514	€ 15,188

ABN AMRO Bank N.V. (formerly known as LaSalle Commercial Lending) Credit Facilities

Telvent Canada Ltd. ("Telvent Canada") had three separate credit facilities with ABN AMRO Bank N.V. under a credit agreement dated May 2, 2003. The first facility ("Facility A") was a secured revolving credit line for working capital purposes up to U.S. \$8,000 (€ 5,874). Availability of funds under Facility A is based on a monthly borrowings base formula determined as a percentage of eligible accounts receivable and inventory of Telvent Canada. Amounts withdrawn under Facility A cannot exceed U.S. \$8,000 (€ 5,434). By an amending agreement dated April 13, 2006, the credit agreement was amended to reduce the amount of the credit available under Facility A from U.S. \$8,000 to U.S. \$6,000 (€ 4,556), and to add an additional secured revolving credit facility ("Facility C") in a maximum aggregate principal amount of U.S. \$12,000 (€ 8,152) solely for the purposes of issuing standby letters of credit in connection with projects in which Telvent Canada. or Telvent USA Inc. are required to provide bid, advance payment or performance securities. On April 2007, the Facility A agreement was further amended to reduce the amount available to U.S. \$3,000 (€ 2,038). On October 18, 2007, this credit agreement was amended to temporarily increase the amount available under Facility A to U.S. \$5,000 (€ 3,397) for a period of 30 days from October 18, 2007. As of December 31, 2007 the amount available under Facility A remains as U.S. \$3,000 (€ 2,038). Facility A bears interest at a rate of LIBOR or a base rate index plus an applicable margin. Under Facility C, the fees for letters of credit are calculated on the basis of a rate per annum equal to 0.75% of the face amount of each letter of credit at the time of issuance by the bank.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

The other facility ("Facility B") was a delayed draw, non-revolving, term loan facility in the amount up to U.S. \$5,500 (€ 4,176), which was created to finance the acquisition of the NMS division of Metso. Facility B was repaid in April 2006, and no further amounts may be borrowed under this facility. On April 2007, the credit facility was amended to confirm that Facility B had been repaid and that no further amounts may be borrowed under that facility.

All outstanding facilities with ABN AMRO Bank N.V. Bank mature in March 2008. ABN AMRO Bank N.V. has a first security interest in all assets and equity of Telvent Canada. and Telvent USA Inc. As part of the credit facilities agreement, Telvent Canada. is restricted from paying dividends to the Company without prior written consent of the bank. As of December 31, 2007, the Company was in compliance with all covenant requirements.

Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid

Telvent Energia, S.A ("Telvent Energia") borrowed € 3,642 from Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid in October 2001. The loan bears interest at a rate of three-month EURIBOR plus 0.60% and matures in October 2008. Any future issuances of debt from Telvent Energia will be subordinated debt to that agreement until its repayment.

ING and Liscat

Telvent Housing S.A. ("Telvent Housing") has entered into three financing arrangements, one with ING and two with Liscat. The first financing arrangement with Liscat of € 6,702 was established in December 2002 and originally matured in May 2006. In 2005, the Company renewed the maturity of this loan from May 2006 to April 2010. Interest is payable monthly at a rate of twelve-month EURIBOR plus 1.10%. Abengoa guarantees this facility. The second financing arrangement with Liscat of € 3,296 was established in November 2003 and originally matured in April 2007. In 2005 the Company renewed the maturity of this loan, from April 2007 to April 2010. Interest is payable on a monthly basis at twelve-month EURIBOR plus 1.10%. Abengoa guarantees this facility.

Bank of Communications

On March 17, 2005, the Company signed a purchase contract with Beijing Development Area Co., Ltd. to purchase a new office in Beijing to establish the China headquarters for Telvent. 40% of the total purchase price of Rmb 9,384 (€ 913) was paid on closing and the balance was financed by an eight-year mortgage, which the Company entered into on May 25, 2005 with the Bank of Communications. Additionally, on May 23, 2006, the Company signed a purchase contract with Beijing Development Area Co., Ltd. to purchase a new office in Beijing adjacent to Telvent China's current headquarters. The new office will be used by Telvent Blue Shield, the company acquired by Telvent China in April 2006. 40% of the total purchase price of Rmb 9,209 (€ 896) was paid on closing and the balance was financed by an eight-year mortgage, which the Company entered into on July 14, 2006 with the Bank of Communications.

Unicaja

On November 10, 2005, the Company signed a Credit Agreement with Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera (Unicaja). The total amount available under this facility is € 12,600. The term of this credit agreement is 22 years, and the interest rate is EURIBOR + 1%, on a monthly basis. The amount outstanding under this agreement at December 31, 2007 was € 9,382. This Credit Agreement has been obtained in connection with El Toyo Digital City Project, and became non-recourse when the client accepts delivery of the project. As of December 2007, delivery of the project has not been completely accepted by the customer due to certain litigation currently in progress (as described in Note 19) and thus, the credit facility has not yet been converted into a non-recourse facility. Nonetheless, the Company has begun to make installment payments on this agreement, as required.

Caixa Cataluña

The Caixa Catalunya debt has been assumed by the Company as a result of the acquisition of Matchmind. The total amount outstanding for these and other minor Matchmind borrowings as of December 31, 2007 is € 446.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

17. Other Long-Term Liabilities

Other long-term liabilities consist of the following:

	As of December 31,	
	2007	2006
Government loans excluding current portion	€ 1,903	€ 2,746
Long-term customer deposits	1,887	2,388
Other long-term obligations	4,408	582
	€ 8,198	€ 5,716

The Company receives interest-free, five-year loans from the Spanish Science and Technology Ministry for research and development purposes. These loans also provide a two-year grace period before repayments of principal must begin. The current portion of government loans of € 3,895 and € 1,471 as of December 31, 2007 and 2006, respectively, is included within "Accrued and other liabilities" (Note 14).

Other long-term obligations include the provision for the extraordinary variable compensation plan of € 1,048 (described in Note 22), the provision for uncertain tax positions of € 1,450 (described in Note 20), as well as the tax contingencies recognized in the purchase of Matchmind.

Long-term customer deposits represent security deposits from customers primarily in relation to long-term hosting contracts.

Maturity of Debt and Similar Obligations

The aggregate principal repayment of short-term debt, long-term debt and government loans, including amounts shown under current liabilities, required in each of the next five fiscal years and thereafter are as follows:

	Year Ending December 31,				
	Current Portion of Long-Term Debt	Short-Term Debt	Long-Term Debt Less Current Portion	Government Loans	Total
2007	€ 3,488	€ 63,998	€ —	€ 3,895	€ 71,381
2008	—	—	2,600	798	3,398
2009	—	—	494	520	1,014
2010	—	—	520	299	819
2011	—	—	547	177	724
Thereafter	—	—	8,069	109	8,178
	€ 3,488	€ 63,998	€ 12,230	€ 5,798	€ 85,514

18. Financial Instruments

Concentration of Credit Risk

Financial instruments that potentially subject the Company to concentration of credit risk consist of cash, accounts receivable (including unbilled revenue) and long-term receivables. The Company generally does not require collateral from its customers. During the year ended December 31, 2007, the Company's customer, Vatenfall Edistribution AB, comprised 11.2% of the Company's revenues. During the years ended December 31, 2007 and 2006, no customer comprised greater than 10% of the accounts receivable balance.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Derivatives

The majority of the Company's assets, liabilities, sales and costs are denominated in Euros. The Company enters into contracts where revenues and costs are denominated in other currencies, principally the U.S. dollar. The Company's foreign subsidiaries also enter into contracts principally denominated in local currencies, the U.S. dollar or the Euro that are managed against the relevant functional currency or the Euro. The Company manages foreign exchange exposures in accordance with internal policies and guidelines. This is performed on an individual contract basis using foreign exchange contracts that generally have maturities of three months to twelve months and which mature when the forecasted revenues or expenses are anticipated to occur. The counterparties to these contracts are highly rated financial institutions.

Although the forward exchange contracts are used solely as economic hedges, the Company began applying hedge accounting under SFAS No. 133, Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities, starting January 1, 2007, on contracts entered into beginning on such date. As a result, these transactions have been designated as cash flow hedges and are recorded at fair value within the balance sheet, with the effective portion of changes in fair value recorded temporarily in equity (other comprehensive income). Such unrealized gains and losses are recognized in earnings, along with the related effects of the hedged item, once the forecasted transaction occurs. Any ineffective portion of the hedged transaction is recorded in earnings as it occurs. Derivative transactions entered into prior to January 1, 2007, are recorded at fair value with changes in fair value recorded directly against earnings.

The following table provides quantitative information about the Company's outstanding foreign exchange contracts by principal currency.

	<u>As of December 31, 2007</u>			
	<u>Positive Fair Value</u>	<u>Notional Amount</u>	<u>Negative Fair Value</u>	<u>Notional Amount</u>
Forward exchange contracts:				
U.S. Dollars	€ 2,207	€ 68,134	€ 2,077	€ 63,222
Brazilian Reals	-	-	-	-
Canadian Dollars	8	394	42	1,199
Morocco Dirhams	-	-	1	29
Jordan Dinars	12	609	6	327
Qatari Riyals	123	4,589	22	1,422
Japanese Yen	8	486	-	-
Thai Bahts	126	1,435	247	2,812
Swedish Kronor	-	-	1,215	18,354
Australian Dollars	-	-	-	-
Yuan	12	1,404	-	144
Euro	363	28,913	76	7,835
	<u>€ 2,859</u>	<u>€ 105,964</u>	<u>€ 3,686</u>	<u>€ 95,344</u>
Interest rate contracts:				
Interest rate caps	685	19,032	-	-
Total	<u>€ 3,544</u>	<u>€ 124,996</u>	<u>€ 3,686</u>	<u>€ 95,344</u>

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

		As of December 31, 2006			
		Positive Fair Value	Notional Amount	Negative Fair Value	Notional Amount
Forward exchange contracts:					
U.S. Dollars	€	165	€ 8,505	€ 221	€ 11,143
Brazilian Reals		79	6,941	107	8,833
Canadian Dollars		767	28,372	499	18,554
Morocco Dirhams		-	-	1	30
Jordan Dinars		-	-	9	764
Qatari Riyals		51	1,768	2	1,072
Japanese Yen		180	2,359	-	-
Thai Bahts		102	2,879	81	2,862
Swedish Kronor		1,062	8,691	2,349	18,827
	€	2,406	€ 59,515	€ 3,269	€ 62,085
Interest rate contracts:					
Interest rate caps		408	19,032	-	-
Total	€	2,814	€ 78,547	€ 3,269	€ 62,085

The above table includes embedded derivatives that the Company bifurcates from certain long-term binding contracts denominated in a different currency to the functional or reporting currency of either party. Similar to freestanding derivatives, these are recorded at fair value within the balance sheet, with related gains and losses recorded in earnings.

The Company also is exposed to interest rate risk from its interest-bearing debt obligations. The interest rate on these instruments is based on a rate of three-month or one-year EURIBOR, plus the applicable margins. The Company manages certain specific exposures using interest rate caps to limit the impact of interest rate increases. These contracts mature between 2008 and 2022. The exposure of the Company is limited to the premiums paid to purchase the caps. Total premiums paid to purchase the caps were € 397 during the year ended December 31, 2006. No premiums have been paid to purchase caps during the year ended December 31, 2007.

The ineffective portion of changes in fair value of hedged positions, reported in earnings for the twelve-month period ended December 31, 2007, amounted to € (169), and has been recorded within "financial expense."

The effective portion of cash flow hedges recorded in other comprehensive income, amounting to € 287, net of tax, will be reclassified to earnings over the next twelve months.

Fair Values of Financial Instruments

Fair value is defined as the amount that a financial instrument could be bought or sold in an arm's length transaction, other than in a forced or liquidation sale. The Company uses the following methods and assumptions in order to estimate the fair values of its financial instruments.

These determinations were based on available market information and appropriate valuation methodologies. Considerable judgment is required to interpret market data to develop the estimates and therefore, they may not necessarily be indicative of the amount the Company could realize in a current market exchange. The use of different market assumptions and/or estimation methodologies may have a material effect on the estimated fair value amounts.

Cash, Short-Term Investments, Accounts Receivable and Accounts Payable

The carrying amounts for cash and cash equivalents, short-term investments, accounts receivable, unbilled revenues and accounts payable approximate fair values due to the short maturity of these instruments, unless otherwise indicated.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Short-Term and Long-Term Debt

Debt is primarily based on variable rates with fair value approximating carrying value.

Other long-term liabilities

The fair value of interest free loans received from the Spanish Science and Technology Ministry is estimated based on quoted market prices or current rates offered to the Company for debt of similar maturities. Other long-term liabilities include payments due to suppliers. Interest is payable based on variable rates, therefore, fair value approximates carrying value.

Derivatives

The fair value derived from market information and appropriate valuation methodologies reflects the estimated amounts the Company would receive or pay to terminate the transaction at the reporting date.

The Company recognizes all forward exchange contracts and interest rate caps as either assets or liabilities in the balance sheet and measures those instruments at fair value.

The carrying value and estimated fair value of financial instruments are presented below:

	As of December 31,			
	2007		2006	
	Carrying Amount	Fair Value	Carrying Amount	Fair Value
Assets:				
Cash (including restricted cash)	€ 82,345	€ 82,345	€ 77,277	€ 77,277
Other short-term investments	461	461	386	386
Accounts receivable	143,261	143,261	144,763	144,763
Derivatives	3,544	3,544	2,814	2,814
Liabilities:				
Short-term debt	63,998	63,998	32,295	32,295
Long-term debt including current portion	15,718	15,718	16,702	16,702
Other long-term liabilities	10,066	9,850	5,716	5,495
Derivatives	3,686	3,686	3,269	3,269

19. Commitments and Contingencies

Commitments

As described in Note 6, on November 23, 2007, the Company's subsidiary, Telvent Outsourcing, acquired 10% of the shares of S21sec. The Company has a commitment to acquire an additional 10% of its shares on or before October 31, 2010, at a price to be determined based on its future earnings.

As described in Note 12, the stock purchase agreement with respect to the Caseta acquisition provides for a contingent and variable earn-out payments and post-closing adjustments. There is an overall limit of U.S. \$ 20,728 on the aggregate purchase price. The Company is not required to make any future payments which would cause the aggregate purchase price to exceed that limit.

As also described in Note 12, the Company's subsidiary, Telvent Outsourcing, completed the acquisition of 58% of Matchmind for € 23,000 plus direct acquisition expenses. The remaining shares are held by part of Matchmind's management team, with 2% being held by its founder and former President. The agreement provides that Telvent will acquire the remaining 42% of Matchmind in three different phases, acquiring 12%, 10% and 20% in 2009, 2010, and 2011, respectively. The purchase price for each additional share purchase will be based on achieving certain financial objectives in the preceding fiscal year, with an estimated total amount of approximately € 45,000.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Leases

The Company leases corporate buildings that it classifies as operating leases. Computer equipment and machinery used in the normal course of business and that meet the relevant criteria are classified as capital leases. The capital leases generally require interest payments based on EURIBOR plus 1.1%.

Future minimum lease payments under non-cancellable operating and capital leases are as follows:

<u>Year Ending December 31,</u>	<u>Operating</u>	<u>Capital</u>
2008	€ 11,327	€ 9,563
2009	9,867	7,593
2010	8,121	6,485
2011	5,934	13,151
2012	5,408	—
Thereafter	<u>44,067</u>	<u>—</u>
	<u>€ 84,724</u>	36,792
Less: amounts representing interest		(6,758)
Present value of future lease payments		<u>30,034</u>
Less: current portion		(7,075)
		<u>€ 22,959</u>

During 2007, the Company entered into various new capital lease agreements for an aggregate amount of € 31,557. The majority of this increase is due to an agreement entered into by Telvent Housing S.A. on October 11, 2007, for the sale and leaseback of certain equipment located in four data centers in Spain with ING Lease E.F.C., S.A., Credit Agricole Leasing Sucursal En España and Bancantabria Inversiones, S.A., E.F.C. Under the terms of these agreements, Telvent Housing sold its equipment to such financial institutions for an aggregate purchase price of € 26,155 and simultaneously leased the equipment back from them. The equipment lease agreement will expire on October 11, 2011. Telvent Housing will be responsible for lease payments in the aggregate amount of € 30,117 and payment of all operational and maintenance expenses associated with the Equipment, and will have the option to repurchase the equipment for a residual value of € 0.001 upon expiration. Such equipment has been capitalized and no gain or loss has been recorded for the sale transaction, other than the financing charges.

The remainder of the increase is due to leases for computer equipment, and furniture and fixtures. Similar to previous lease agreements the new leases require interest payments based on EURIBOR plus 1.1%.

Total rent expense under operating leases for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 19,673, € 11,119 and € 10,115, respectively. Total payment under capital leases for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 was € 3,507, € 3,549 and € 3,095, respectively. Total rent expense under related party leases was € 374, € 276 and € 97 for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

Contingencies

From time to time, the Company has been party to various litigation and administrative proceedings relating to claims arising from its operations in the normal course of business.

On June 13, 2006, a court in Spain issued a judgment stating that the award of the concession contract for the Advanced Digital Services Center for the City of Almería (the "El Toyo Project") to Telvent was void on the grounds that the procurement procedures followed by the government of the City of Almería in awarding the contract were inadequate. The City of Almería filed an appeal against the judgment. On July 6, 2006, Telvent, as an interested party, also filed an appeal. The filing of the appeals renders the judgment ineffective until all of the appeals have been resolved. As of December 31, 2007, the development and installation work for the El Toyo Project is complete, although acceptance by the client has not yet been obtained.

On November 23, 2007, the final payment of Rmb 6.7 million (€ 651) was made to the sellers under the share purchase agreement with respect to Telvent BBS. Discussions with the sellers of Telvent BBS are continuing regarding the resolution of certain claims by Telvent related to the carrying value of net assets purchased.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

In addition, the Company is in discussions with the sellers of Telvent Farradyne, that was acquired in 2006, regarding the resolution of certain claims by Telvent related to the carrying value of net assets purchased and resulting adjustments to the purchase price.

Based on the information presently available, including discussion with counsel, management believes that resolution of these matters will not have a material adverse effect on the Company's business, consolidated results of operations, financial condition, or cash flows.

Guarantees

Performance Guarantees

In the normal course of business the Company provides performance guarantees in the form of performance bonds to customers that obligate the Company to fulfill the terms of the underlying contract. These bonds are for a fixed monetary amount and match the duration of the underlying contract that is generally between eighteen and thirty-six months. The Company requests similar bonds from sub-contractors to mitigate this risk. The guarantees are generally not drawn upon as the Company will usually successfully complete the contract or renegotiate contract terms.

Financial Guarantees

As of December 31, 2007, the Company maintains the following guarantees:

	<u>Maximum Potential Payments</u>	<u>Estimated Proceeds from Collateral/ Recourse</u>	<u>Carrying Amount of Liabilities</u>
Performance guarantees	€ 177,903	€ 10,813	€ —
Financial guarantees	2,897	—	—
	<u>€ 180,800</u>	<u>€ 10,813</u>	<u>€ —</u>

The maximum potential payments represent a "worse-case scenario," and do not necessarily reflect expected results. Estimated proceeds from collateral and recourse represent the anticipated value of assets that could be liquidated or received from other parties to offset the Company's payments under guarantees.

Product Warranties

The Company provides warranties in connection with all of its sales contracts except for housing, hosting and maintenance contracts. Warranties typically range from one to two years depending on the contract and cover factors such as non-conformance to specifications and defects in materials and workmanship. Based on historical experience, the Company has not incurred any material unexpected costs associated with servicing its warranties.

20. Income Taxes

As explained in Note 2, during the year ended December 31, 2007, the Company adopted the provisions of FIN 48, which clarifies the accounting for and disclosure of uncertainty in tax positions. As a result of the adoption of FIN 48, the Company recognized an increase of approximately € 1,286 in its reserve for uncertain tax positions, which was reflected as a decrease to the January 1, 2007 balance of retained earnings. The Company adjusts these reserves in light of changing facts and circumstances. The Company's provision for income taxes includes the impact of these reserve changes. As of December 31, 2007, the Company had approximately € 1,450 of tax liabilities, including interest and penalties, related to uncertain tax positions. The increase in the balance of the reserve for uncertain tax positions is due to uncertain tax positions arising in 2007. The Company's policy, which has not changed as a result of adopting FIN 48, is to include interest and penalties related to unrecognized tax benefits in the provision for income taxes in the accompanying consolidated statements of operations.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Final determination of a significant portion of the Company's tax liabilities that will effectively be settled remains subject to ongoing examination by various taxing authorities. The Company files income tax returns in various jurisdictions in which it operates, including U.S. Federal, U.S. state and numerous foreign jurisdictions. The Company is currently not under a tax audit in any of its jurisdictions, but has the years ranging from 2000 to 2007 open to tax audit in most of its jurisdictions, including the United States.

The taxable results of the Company are included in the various domestic and foreign consolidated tax returns of Telvent or its subsidiaries. Also, in certain states, local and foreign jurisdictions, the Company files tax returns on a stand-alone basis.

The income tax expense/(benefit) consists of the following:

	<u>Year Ended December 31</u>		
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Domestic			
Current	€ (1,330)	€ (775)	€ (1,673)
Deferred	<u>7,079</u>	<u>4,313</u>	<u>3,445</u>
	<u>5,749</u>	<u>3,538</u>	<u>1,772</u>
Foreign			
Current	(1,730)	(2,589)	(551)
Deferred	<u>661</u>	<u>1,131</u>	<u>1,751</u>
	<u>(1,069)</u>	<u>(1,458)</u>	<u>1,200</u>
Total income tax expense (benefit)	<u>€ 4,680</u>	<u>€ 2,080</u>	<u>€ 2,972</u>

The following is a reconciliation of the effective tax rate:

	<u>Year Ended December 31</u>		
	<u>2007</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Income before taxes	€ 29,825	€ 23,988	€ 17,711
Domestic federal statutory tax rate	32,5%	35%	35%
	9,693	8,396	6,198
Stock compensation plans	563	669	495
Changes in valuation allowances	—	—	(564)
R&D tax credits	(3,467)	(4,909)	(2,562)
Reduction of the domestic federal statutory tax rate	(280)	(657)	—
Tax deductions and effect on different tax rates on foreign subsidiaries	(1,951)	(1,451)	(595)
Other	<u>122</u>	<u>32</u>	<u>—</u>
Tax Expense/ (Benefit)	<u>€ 4,680</u>	<u>€ 2,080</u>	<u>€ 2,972</u>

During the fourth quarter of 2006, a tax reform was carried out in Spain by virtue of laws 35/2006 (introducing a new Personal Income Tax) and 36/2006 (introducing measures in order to avoid tax fraud). With respect to corporate income tax rates, Law 35/2006 has reduced the 35% general corporate income tax rate available until December 31, 2006, to 32.5% for the year 2007, and 30% for year 2008 onwards. The effect of this change has been reflected in the consolidated statement of operations for the years ended December 31, 2007 and 2006, as deferred tax assets and liabilities should be measured in each jurisdiction at the tax rates that are expected to apply to the period when the asset is realized or the liability is settled, based on tax rates and tax laws that have been enacted by the balance sheet date.

Detail of income and other taxes payable as of December 31, 2007 and 2006 are as follows:

	<u>As of December 31</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Income tax payable	€ 4,307	€ 2,665
Other taxes payable	<u>17,145</u>	<u>24,236</u>
	<u>€ 21,452</u>	<u>€ 26,901</u>

Other taxes payable include mainly value-added tax ("VAT"), payroll withholdings on account and social security. Additionally, "Other taxes receivable" include mainly VAT.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Up to December 31, 2006, the domestic federal statutory tax rate was 35.0%. This rate has been reduced to 32.5% for the year 2007 and 30.0% for the year 2008 and thereafter. At December 31, 2007 and 2006, the Company adjusted its deferred taxes to the new rates.

Significant components of the Company's net deferred tax assets/(liabilities) are as follows:

	As of December 31,					
	2007			2006		
	Short-Term	Long-Term	Total	Short-Term	Long-Term	Total
Deferred tax assets:						
Capitalized research and development	€ 750	€ 13,917	€ 14,667	€ 2,770	€ 12,401	€ 15,171
Net operating tax loss carry-forwards	633	1,401	2,034	407	1,140	1,547
Derivative contracts and other assets	1,016	1,211	2,227	515	1,413	1,928
	<u>€ 2,399</u>	<u>€ 16,529</u>	<u>€ 18,928</u>	<u>€ 3,692</u>	<u>€ 14,954</u>	<u>€ 18,646</u>
	As of December 31,					
	2007			2006		
	Short Term	Long-Term	Total	Short-Term	Long-Term	Total
Deferred tax liabilities:						
Revenue recognition percentage of completion	€ —	€ —	€ —	€ 4,629	€ —	€ 4,629
Intangible assets	—	6,234	6,234	—	6,198	6,198
Unrealized foreign exchange gains	936	—	936	660	—	660
Tax Deduction of goodwill	1,196	—	1,196	—	—	—
Other liabilities	414	127	541	58	78	136
	<u>€ 2,546</u>	<u>€ 6,361</u>	<u>€ 8,907</u>	<u>€ 5,347</u>	<u>€ 6,276</u>	<u>€ 11,623</u>
Net deferred tax recognized	<u>€ (147)</u>	<u>€ 10,168</u>	<u>€ 10,021</u>	<u>€ (1,655)</u>	<u>€ 8,678</u>	<u>€ 7,023</u>

During the year ended December 31, 2007, the Company changed, in most of the jurisdictions where it was not doing so already, the revenue recognition method applied for tax purposes to the percentage of completion method. The effect of such change has been a reduction of the previously recognized deferred tax liability with a corresponding increase in income tax payable.

Gross Spanish and foreign tax attribute carry-forwards as of December 31, 2007 amount approximately to € 6,024. If the net operating losses are not utilized, carry-forwards will expire from 15 to 20 years after their effective generation date.

Expiry dates of future tax loss carry-forwards are as follows:

	Year Ending December 31,
2017	€ 1,766
2018	1,913
2019	—
2020	377
2021	—
2022	—
2023	—
2024	—
2025	—
2026	604
2027	1,364
	<u>€ 6,024</u>

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

21. Share Capital

The following table shows increases in share capital of the Company since incorporation. Share capital amounts are shown in actual amounts rather than thousands of Euros:

Event	Date	Number of shares	Cumulative Balance	Cumulative Share Capital
			(In actual amount)	
	December 31, 2003		100,000	€ 60,101,000.00
Split (200 for 1)	April 15, 2004	—	20,000,000	€ 60,101,000.00
Increase in capital	October 21, 2004	8,700,000	28,700,000	€ 86,244,935.00
Increase in capital	November 19, 2004	547,100	29,247,100	€ 87,888,997.86
	Balance as of December 31, 2005, 2006 and 2007		<u>29,247,100</u>	<u>€ 87,888,997.86</u>

In each transaction involving an increase in share capital, the new shares have the same rights and obligations as those previously in circulation.

Effective April 15, 2004, the shareholders approved a 200 for 1 split of ordinary shares, resulting in an increase in the number of shares from 100,000 to 20,000,000. The nominal value of the shares decreased accordingly from € 601.01 to € 3.005.

On October 21, 2004 the number of shares were increased by 8,700,000, with an offering price of U.S. \$9, in relation to the Company's initial public offering. On November 19, 2004, there was an additional increase in the number of shares of 547,100, with the same offering price of U.S. \$9, due to the underwriters' partial exercise of the over-allotment option.

The proceeds from the above described increases of capital amounted to € 60,518, net of related expenses.

22. Stock Compensation Plan

Formula-based stock compensation plan

Under a plan established by Abengoa, certain of the Company's employees, including members of its management team, entered into agreements with the Company's principal shareholders to buy ordinary shares in the Company. The shares purchased were already issued and outstanding on the date of sale. All shares were sold at a pre-split price of € 601.01 (€ 3.005 post-split price), which is also the weighted-average purchase price of the shares. This par value represented a discount to fair value. The shares sold under the stock purchase plan contained certain performance and vesting features. The vesting period is 15% of the shares after three years, or upon completion of an initial public offering whichever occurred first, and the remaining 85% after five years for certain employees. For other employees, a portion of the shares sold have a vesting period of 15% after three years, or upon completion of an initial public offering whichever occurred first, 35% after five years, and the remaining 50% after seven years. The performance feature within the arrangement contains a clause whereby the seller can call portions of the shares sold if the performance criteria are not met. The performance criteria are tied to the achievement of cumulative and individual annual budgets in the first three years of the plan. In the absence of a listing of Telvent, the plan participants could sell the shares back to the seller based on a formula value, which was based on the unconsolidated results of operations of Telvent. The formula was subsequently changed to a fixed amount plus an interest return. When Telvent listed, the above repurchase feature expired.

In March 2004, various employees, including managers of the Company, were granted additional shares under the stock compensation plan. All shares were sold at a post-split price of € 3.005 per share (€ 601.01 pre-split price). The estimated fair value on the date of grant was the midpoint of the estimated offering price range of € 12.37 (€ 2,475 pre-split). The midpoint of the estimated offering price range of € 12.37 was deemed to be the fair value of the shares at March 2004. The total number of shares acquired by these employees was 140,000, which increases the total share capital ownership of employees to 9.236%.

The employees and management team have financed the purchase of the shares with a bank loan. The shares are pledged as collateral on the loan. Abengoa must bid for the shares if the share collateral is enforced.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

The total number of shares purchased during the year ended December 31, 2004 is below. No additional shares have been purchased during the years ended December 31, 2005, 2006 or 2007. The Company does not plan to sell any further shares under this plan. No shares were forfeited during any of the years.

	<u>Before Share Split</u>	<u>After Share Split</u>
	(number of shares)	(number of shares)
Shares outstanding at December 31, 2003	7,495	1,499,000
Purchased	700	140,000
Shares outstanding at December 31, 2004 and thereafter	8,195	1,639,000

The shares were accounted for as a formula value stock plan in accordance with paragraphs 97 and 98 of EITF 00-23, with compensation expense being calculated as the difference between the purchase value (which was par value) and the formula value. Compensation expense for shares that were purchased after January 1, 2003, was calculated based on the midpoint of the expected IPO price range less a discount of 15%.

As of October 2004, the Company successfully listed its shares on the NASDAQ, as such, the put feature within the stock plan expired. The variable nature of the plans reverted to a fixed plan, apart from where performance conditions still had to be met by the employees, for which these plans continued to be variable after the date of the IPO. For the plans which are fixed plans after the date of the IPO the remaining deferred compensation was expensed over the vesting period. For plans which continue to be variable, the deferred compensation cost and resulting compensation expense has been adjusted to the market value of the shares as of December 31, 2005 and 2004. As a result of the adoption of SFAS No. 123R, Share-Based Payment ("SFAS 123R"), on January 1, 2006, the Company designated its formula-based stock purchase plan as an equity award plan and has started to record as an expense the fair value of the shares purchased by employees under the plan. As the shares sold under the incentive plan consist of unvested stock, the fair value applied was the estimated market value on the grant date, as previously calculated for the pro-forma disclosures required by SFAS 123. The Company has chosen the modified prospective application transition method allowed by SFAS 123R.

Total compensation cost recorded under this plan was € 1,506, € 1,640, and € 1,413 for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

Parent Company Stock Purchase Plan

On February 2, 2006, Abengoa implemented a Share Acquisition Plan (the "Plan") on Abengoa S.A.'s shares for members of the senior management of Abengoa subsidiaries, including 15 members of Telvent and its subsidiaries. The implementation of the Plan was approved by the Board of Directors of Abengoa on January 23, 2006. The duration of the Plan is five complete financial years (2006 — 2010) plus six months (until June 30, 2011). The Plan is based on the annual accomplishment by the participant of annual management objectives set for the participant by the management of the company with which the participant is employed. If the annual objectives are not met by the participant, the bank may sell a percentage of the shares as follows:

- 2006 — 30%
- 2007 — 30%
- 2008 — 15%
- 2009 — 15%
- 2010 — 10%

Under the Plan, Abengoa has a repurchase option under which Abengoa can purchase the shares from the participant on the occurrence of certain events, such as death, disability or retirement of the participant or termination of the employment of the participant with the Abengoa Group Company.

Notes to Consolidated Financial Statements **(In thousands of Euros, except share and per share amounts)**

The Company has applied SFAS 123R to account for this share acquisition plan. This plan has been accounted for as an equity award plan under SFAS 123R, and is being treated similar to a stock option plan. A valuation of the plan has been performed at the grant date, which was January 23, 2006, and the corresponding compensation cost is being recognized over the requisite service period of five years and six months (cliff vesting). The acquisition cost for all participants was the average acquisition price plus associated costs for all of the shares purchased under the Plan for all participants. The fair value of the 516,100 shares granted, amounting to € 1,621 (€ 2.87 per share), less estimated forfeitures of 12,600 shares, is measured at the grant date and remains fixed unless and until the award is modified. The assumptions used in the valuation of the shares granted, performed as a theoretical valuation of an European call option on Abengoa ordinary shares as of January 23, 2006, were as follows: Abengoa spot price — € 14.15; strike price — € 26.1; Maturity — July 1, 2011; Volatility — 40%. Compensation cost recorded on this plan for the years ended December 31, 2007 and 2006 amounted to € 228 and € 271, respectively.

Extraordinary Variable Compensation Plan

On March 22, 2007, as later amended on September 20, 2007, the Nomination and Compensation Committee of the Telvent Board of Directors and the Company's Board of Directors approved a variable compensation plan (the "Plan") for members of the senior management of Telvent and its subsidiaries. The participants in the Plan currently include 31 members of the senior management of Telvent and various subsidiaries, including business unit managers, senior project managers, technical and research and development managers and corporate services officers and managers (the "Participants"). The Plan is based on the accomplishment of objectives based on the Strategic Plan of Telvent in effect as of December 31, 2006. The duration of the Plan is five complete fiscal years (2007 — 2011) commencing January 1, 2007 and ending December 31, 2011. The calculation and the payment of the benefits under the Plan must occur no later than June 30, 2012, after the verification of the fulfillment of the objectives.

The Plan provides for extraordinary, variable compensation to the participants based on fulfillment of the annual objectives during the term of the Plan and is in addition to any other variable compensation and/or bonuses earned or which may be earned by each participant. The total amount available for distribution under this Plan is € 10,480. The compensation only vests and becomes payable after the end of the 5th year of the Plan, but includes the following gradual vesting period based on the accomplishment of the established objectives: 10% (2007), 15% (2008), 15% (2009), 30% (2010), and 30% (2011). The Company recognizes compensation cost on this plan based on the gradual vesting percentages. For the year ended December 31, 2007, the Company recorded € 1,048 of compensation expense related to this Plan.

23. Related-Party Transactions

During the normal course of business, the Company has conducted operations with related parties, through the execution of projects, loan contracts and advisory services. The transactions were completed at market rates.

Services Agreement

The Company and certain subsidiaries have entered into a contractual arrangement with Abengoa from which the Company receives certain administrative services. Such services include finance management, centralized asset management, legal advice, institutional support with international multilateral financing organizations, institutional commercial assistance, support in providing official global ratings, auditing and consolidation, tax advisory services, negotiation and optimization of global corporate insurance policies, provision of guarantees and endorsements, services including internal communication, corporate image and institutional relations, human resource services and other specific support services upon request. Total amounts paid to Abengoa under the services agreement were € 4,853, € 4,107, and € 3,358, for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

The allocation of such expenses is based on anticipated annual sales. The allocation method is considered reasonable and properly reflects Company's cost of doing business, as corporate expenses incurred are allocated based upon Company's projected sales as a proportion of Abengoa's total projected sales.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Bilateral Credit Arrangement

On April 20, 2004, the Company established a bilateral credit arrangement with Abengoa which replaced any prior credit arrangements. Under this arrangement, the Company and Abengoa could borrow funds from or lend funds to each other, from time to time upon not less than twenty-four hours' notice, up to a maximum of € 45.0 million (or the equivalent amount in any other currency quoted in the Spanish currency market). On August 1, 2007, the Company amended the agreement to increase the maximum credit limit to € 60 million (or the equivalent amount in any other currency quoted in the Spanish currency market). Borrowings under this credit arrangement bear interest at EURIBOR, or LIBOR for borrowings other than in Euro, in either case plus 0.75% per year for a period not to exceed one year, with interest added to the outstanding balance. Each borrowing matures on the last date of the fiscal year in which such borrowing was made, without requiring any earlier payment of principal. This credit arrangement is optional and either the Company or Abengoa may elect not to make loans to the other. This arrangement had an initial term ending December 31, 2004, and renews for annual one-year terms until terminated by either party.

On December 1, 2002 Telvent Mexico also established a bilateral credit arrangement with Abengoa Mexico. Under this agreement Telvent Mexico and Abengoa Mexico may borrow funds or lend funds to each other up a maximum of U.S. \$10.0 million. The agreement has been amended two times, the first time, on January 1, 2006, to increase the maximum of the credit limit to U.S. \$ 25.0 million and the last time, on June 1, 2007 to increase the maximum credit limit to U.S. \$ 30.0 million. Borrowings under this credit arrangements bear interest at three-months LIBOR plus variable margin of 0 to 6 points. This arrangement renews for annual one-year terms until terminated by either party.

Both of the credit arrangements result a total credit line for the Company of approximately € 80,400. As of December 31, 2007, the net credit line receivable was € 22,240, with € 80,400 remaining available to the Company or Telvent Mexico as of this date. The Company incurs no costs and receives no payments under these arrangement unless and until it borrows or loans funds thereunder.

The average monthly balance of amounts (due to) or due from Abengoa affiliates was € (33,107) and € (19,497) in 2007 and 2006, respectively. At each year-end, the creditor has the right to demand, or to give notice of its intention to demand repayment.

Details of transactions with group companies and related parties for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 is provided on the face of the consolidated statements of operations.

Details of balances with group companies and related parties as of December 31, 2007 and 2006 are as follows:

	<u>As of December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Due from related parties		
Trade receivables	€ 3,694	€ 24,511
Credit line receivable	<u>35,079</u>	<u>23,447</u>
	<u>€ 38,773</u>	<u>€ 47,958</u>
Due to related parties		
Trade payables	€ 12,476	€ 18,442
Credit line payable	<u>12,839</u>	<u>5,070</u>
	<u>€ 25,315</u>	<u>€ 23,512</u>

24. Segments and Geographic Information

The Company changed, effective January 1, 2007, its internal reporting structure, and from such date, has five reportable operating segments consisting of Energy, Transportation, Environment, Public Administration, and Global Services. The segments are grouped with reference to the types of services provided and the types of clients that use those services. The Company assesses each segment's performance based on net revenues and gross profit or contribution margin. Prior period segment information has been restated to conform to current year presentation.

- **Energy** focuses on real-time IT solutions to better manage energy delivery efficiency. It offers measurement and control systems and services that help manage critical infrastructures and data through highly available and secure solutions in three primary areas: electricity, oil and gas.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

- **Transportation** provides solutions and services for traffic information and control systems, freeway information and management applications, and automatic fare collection solutions, which through enabling more efficient management of traffic, can reduce emissions of greenhouse gases.
- **Environment** focuses on the observation of the weather, the climate, the hydrology and the atmosphere and its impacts on different economic sectors together with the provision of technology oriented to enhance the use and management of water resources by water utilities.
- **Public Administration** works for the optimization of the governmental and regional management, giving a technological and integrated response to the social challenges of global security and sustainability, for all public sectors.
- **Global Services** offers an integral technology services model that spans the full life cycle of the client's Information and Communications Technologies ("ICT"). It is comprised of consulting, integration and outsourcing services to enable the evolution and control of our customers' current and future technology needs.

	Year Ended December 31, 2007					Total
	Energy	Transportation	Environment	Public Administration	Global Services	
Revenues	€ 228,093	€ 246,794	€ 38,320	€ 50,185	€ 60,925	€ 624,317
Cost of revenues	(179,026)	(197,926)	(28,018)	(42,048)	(38,594)	(485,612)
Gross profit	<u>€ 49,067</u>	<u>€ 48,868</u>	<u>€ 10,302</u>	<u>€ 8,137</u>	<u>€ 22,331</u>	€ 138,705
Operating expenses						(97,297)
Other expenses, net						(11,583)
Income before income taxes						<u>€ 29,825</u>

	Year Ended December 31, 2006					Total
	Energy	Transportation	Environment	Public Administration	Global Services	
Revenues	€ 203,556	€ 200,419	€ 43,473	€ 23,366	€ 33,030	€ 503,844
Cost of revenues	(157,424)	(163,193)	(34,040)	(18,402)	(20,160)	(393,219)
Gross profit	<u>€ 46,132</u>	<u>€ 37,226</u>	<u>€ 9,433</u>	<u>€ 4,964</u>	<u>€ 12,870</u>	€ 110,625
Operating expenses						(79,607)
Other expenses, net						(7,030)
Income before income taxes						<u>€ 23,988</u>

	Year Ended December 31, 2005					Total
	Energy	Transportation	Environment	Public Administration	Global Services	
Revenues	€ 165,496	€ 153,742	€ 36,021	€ 12,068	€ 35,042	€ 402,369
Cost of revenues	(130,863)	(127,405)	(27,616)	(9,321)	(24,507)	(319,712)
Gross profit	<u>€ 34,633</u>	<u>€ 26,337</u>	<u>€ 8,405</u>	<u>€ 2,747</u>	<u>€ 10,535</u>	€ 82,657
Operating Expenses						(61,514)
Other Expenses, net						(3,432)
Income before Income taxes						<u>€ 17,711</u>

The majority of the joint ventures' net revenues (83%) that the Company consolidates due to FIN 46-R are included in the Company's Transportation segment.

Assets by segment

The Company evaluates its assets by segment to generate information needed for internal control, resource allocation and performance assessment. This information also helps management to establish a basis for asset realization, determine insurance coverage, assess risk exposure, and meet requirements for external financial reporting.

Notes to Consolidated Financial Statements
(In thousands of Euros, except share and per share amounts)

Segment assets of the Company are as follows:

	As of December 31, 2007					
	Energy	Transportation	Environment	Public Admin.	Global Services	Total
Segment assets	€ 192,238	€ 238,429	€ 36,738	€ 31,805	€ 111,678	€ 610,888
Unallocated assets						62,631
Total assets						<u>€ 673,519</u>

	As of December 31, 2006					
	Energy	Transportation	Environment	Public Admin.	Global Services	Total
Segment assets	€ 188,843	€ 195,181	€ 42,533	€ 18,529	€ 52,407	€ 497,493
Unallocated assets						58,138
Total assets						<u>€ 555,631</u>

Unallocated assets include certain financial investments and other assets held for the benefit of the entire Company.

Geographic Information

For the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, sales outside of Spain comprised 52%, 52% and 52% of the Company's revenues, respectively. Revenues consisted of sales to customers in the following areas:

	As of December 31.		
	2007	2006	2005
Europe	€ 386,219	€ 294,229	€ 216,653
Latin America	75,392	89,757	68,583
North America	110,647	78,360	58,843
Asia-Pacific	25,083	19,065	31,905
Middle-East and Africa	26,976	22,433	26,385
	<u>€ 624,317</u>	<u>€ 503,844</u>	<u>€ 402,369</u>

The most significant investments included in property, plant and equipment, net of depreciation, outside of Spain, are located in:

	As of December 31.	
	2007	2006
Portugal	€ 4,578	€ 4,867
North America	1,139	1,009
Latin America	473	431
China	1,867	2,043
Other	193	171
	<u>€ 8,250</u>	<u>€ 8,521</u>

25. Subsequent Events

On February 15, 2008, the Company signed an amendment to its credit agreement with Unicaja to extend the grace period under the agreement to November 10, 2008, therefore extending the term of the credit agreement to 23 years.

TELVENT

IT for a Sustainable and Secure World