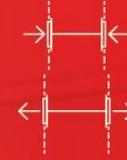


Talgo



Resultados Talgo Primer Semestre 2018

26 de Julio de 2018

Índice de contenido

- 1. Resumen del primer semestre 2018 (Jose María de Oriol, CEO)**
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Pipeline y perspectivas 2018 (Jose María de Oriol, CEO)

ANEXO



Principales magnitudes del primer semestre de 2018

Principales magnitudes financieras

- ➔ **Cartera de pedidos de 2.739 €m a 1S2018** (3.056 €m considerando la totalidad de adjudicaciones).
- ➔ Principales cobros estimados para el Segundo semestre de 2018 para continuar con el **ciclo actual de fuerte generación de caja** (-36 €m de Flujo de Caja Libre en 1S2018).
- ➔ **DFN alcanzó 66 €m⁽¹⁾** en 1S2018, resultando en un ratio **0,9x DFN/LTM Ebitda** ratio.
- ➔ **Los ingresos alcanzaron 163 €m in 1S2018** (-24% vs 1S2017), los cuales se espera comiencen a incrementar de nuevo a finales de año de la manos de los últimos proyectos adjudicados.
- ➔ **Ebitda Ajustado de 33 €m**, alcanzando 20% de margen Ebitda ajustado (22% en 2T2018).
- ➔ **Beneficio Neto Ajustado de 14 €m**, resultando en un 9% de Margen Neto.

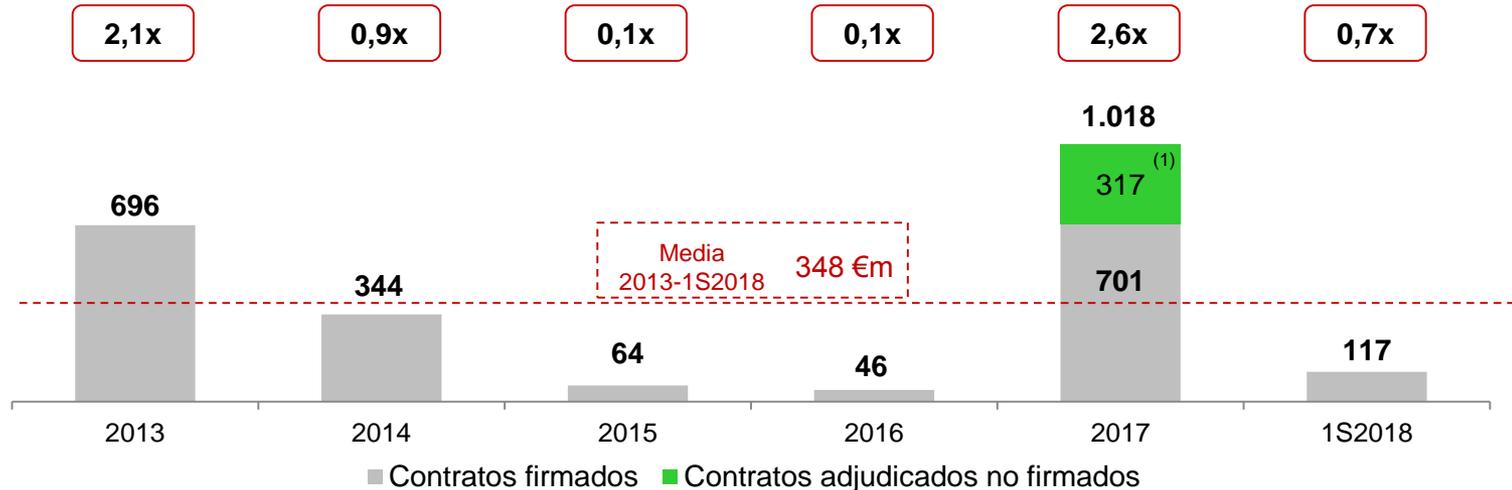
Principales magnitudes operativas

- ➔ **La cartera de pedidos registró 117 €m** en 1S2018 (0,7x Book-to-bill ratio) y mayor número de oportunidades que apoyan el compromiso sobre el *guidance* (1,3x media anual en 2018-2019).
- ➔ **Ejecución de los proyectos de fabricación satisfactoriamente en tiempo y presupuesto.** Exitoso desempeño del proyecto Meca-Medina con inicio progresivo de operación comercial en 3T2018.
- ➔ Exitosa actividad de mantenimiento proporcionando **alta recurrencia y estabilidad a la Compañía.**
- ➔ **Fuerte actividad comercial** tanto en oportunidades actuales como nuevas.

Manteniendo el objetivo de adjudicaciones (1.3x) para 2018-2019

Evolución de nueva contratación 2013 – 1S2018 (€m)

Book-to-bill ratio



- **Talgo registró nuevas contrataciones en 2017 por valor de 117 €m**, resultando en un ratio 0,7x Book-to-bill.
- Las adjudicaciones registradas en el periodo corresponden principalmente al proyecto adjudicado en febrero 2018 por RENFE para la conversión de coches pertenecientes al “tren hotel” **en trenes de Muy Alta Velocidad**.
 - El alcance del contrato incluye **156 coches** (equivalentes a 13 trenes) en trenes capaces de circular a 330 km/h por un **importe total de 107 €m**.
 - Adicionalmente, el cliente podría ejecutar una opción **para 72 coches adicionales** (equivalentes a 6 trenes) incrementando el **valor del proyecto hasta 151 €m**.
 - Se espera una posible licitación pública para el mantenimiento y la fabricación de locomotoras el cual podría ser publicado durante los próximos meses.
- Con esta flota, Talgo continua **consolidando su liderazgo en el segmento de Muy Alta Velocidad en España**.

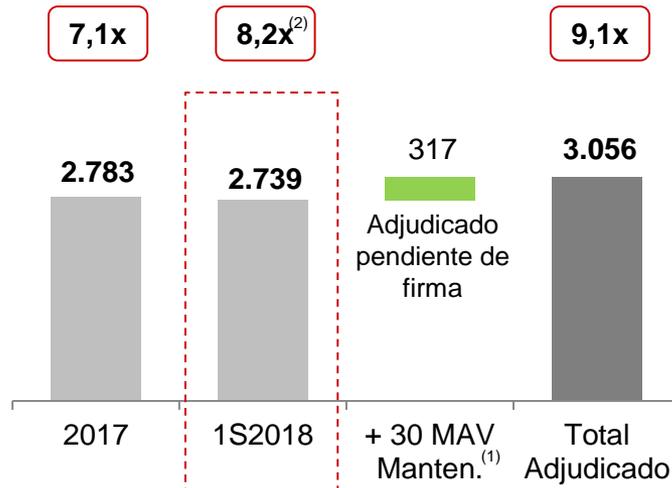


(1) Nota: Contrato adjudicado no firmado, considerando un 51% de participación en el mantenimiento del contrato de España de Muy Alta Velocidad que será ejecutado a través de una JV con Renfe

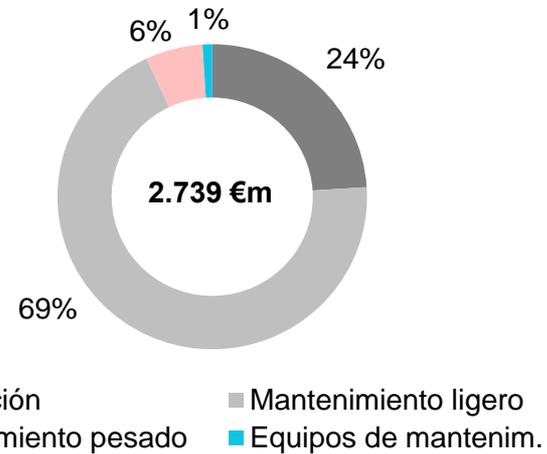
Ratios de cartera elevados (9,1x) con visibilidad a largo plazo

Evolución de la cartera de pedidos a Junio 2018 (€m)

Veces LTM
Ingresos



Cartera de pedidos por línea de negocio 1S2018



- La cartera de pedidos ascendió hasta 2,7 €b** (3,1 €b considerando el total de adjudicaciones), lo que representa **8,2x⁽²⁾ Ingresos LTM**, el mayor ratio en el mercado.
- 24% de la cartera corresponde a fabricación asegurando una apropiada actividad industrial** para los próximos años, mientras que el 69% de la cartera corresponde a servicios de mantenimiento, proporcionando ingresos y generación de caja estables y recurrentes.
- El negocio de mantenimiento pesado (remodelaciones y revisiones)** continua incrementando en la compañía (6%) como una línea de negocio estratégica para el crecimiento de la compañía en los próximos años.



(1) Considerando un 51% de participación en el mantenimiento del contrato de España de Muy Alta Velocidad que será ejecutado a través de una JV con Renfe.

(2) Adicionalmente, alcanzaría 5,7x si consideramos la media de ingresos de los últimos 3 años

Source: Company information

Consolidando liderazgo en Muy Alta Velocidad en España

Contrato de 30 trenes MAV

- **Alcance del proyecto:** fabricación de 30 trenes “AVRIL” de alta velocidad y su mantenimiento por un periodo de 30 años. El importe total de adjudicación para **Talgo alcanza 897 €m.**
- **Ejecución del proyecto:**
 - Actividades iniciadas de integración bastidores y cajas.
 - Calendario de **entregas en 2021 y 2021.**
 - Se estima que los ingresos comiencen a contribuir de manera mas relevante **a partir del final de 2018 y sobretodo en 2019.**



Conversión de “tren hotel” en tren de MAV

- **Alcance del proyecto:** Conversión de composiciones de la serie 7 “tren hotel” de Talgo. El Proyecto inicial incluye 156 coches (13 composiciones) con opción para 72 coches adicionales (6 composiciones). El importe del proyecto asciende a **107 €m para Talgo.**
- **Ejecución del proyecto :**
 - Actualmente en fase de **diseño, ingeniería y desmontaje.**
 - Calendario de entrega a **partir de 2020.**
 - El proyecto podría ser potencialmente complementado con locomotoras de MAV y el mantenimiento a través de un **concurso publico cuyo lanzamiento se espera para 2018/2019.**



Talgo

(1) trenes operados a >300 km/h
Source: Company information

Proyecto Meca-Medina con resultados satisfactorios previos al inicio de la operativa comercial

- **Alcance del contrato:** Fabricación de 36 trenes VHS Talgo 350 (con opción para 20 trenes adicionales), y su mantenimiento por un periodo de 12 años
- **Ejecución del contrato:** proyecto ejecutado en línea con las expectativas de la Compañía:
 - **Prácticamente toda la flota ya acabada (36 trenes) desde el punto de vista de fabricación y ensamblaje**, de los cuales 19 ya han sido enviados a Arabia.
 - Trenes adicionales para ser enviados en los próximos meses con el objetivo de entregar la totalidad de la flota para el **primer trimestre de 2019**.
 - **Pruebas estáticas finalizadas con éxito** y actualmente en un **estado muy avanzado en las pruebas dinámicas** resultando en un buen desempeño mostrado por los trenes.
 - **Inicio de la operación comercial** (a través de una operación progresiva) cuyo inicio se espera para Septiembre 2018 con 8-12 trenes durante 1 año a una velocidad de 200 km/h a la espera de la instalación completa en la infraestructura de señalización ERTMS.
- **Gestión del NOF:** Los cobros más significativos se esperan para el segundo semestre de 2018, a medida que los envíos continúen y la posterior recepción provisional de los trenes.
- Como resultado, **la ejecución del proyecto continúa siendo un éxito** y no se identifican riesgos significativos.
- El Proyecto Meca-Medina se establece como una **clara referencia en la industria del ferrocarril y construcción a nivel mundial**, implementado a través de un consorcio de 12 compañías para cubrir el alcance completo del proyecto, cumpliendo con el alto nivel de requerimientos y calidad esperados por el cliente.



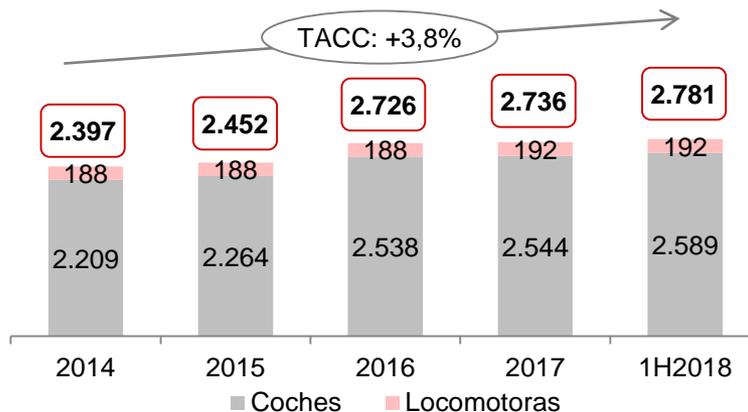
Talgo

Source: Company information

Incremento de la flota para impulsar ingresos de mantenimiento

- Talgo presta servicios de mantenimiento a **la mayor parte de sus trenes fabricados y también a unidades producidas por terceros.**
- Una **sólida cartera de mantenimiento junto con la destacada experiencia** conseguida proporciona una actividad recurrente y una estabilidad a largo plazo para la empresa.
- **Todos los contratos se han ejecutado de manera satisfactoria**, proporcionando alta fiabilidad, calidad de servicio y seguridad en proyectos en España, Kazajistán, Uzbekistán, Rusia, EEUU y Alemania.
- En relación con la actividad de mantenimiento del Proyecto de Meca-Medina, **Talgo ya ha comenzado a planificar el trabajo incluyendo** materiales de repuesto y contratando personal para el alcance de la compañía.
- **Talgo estima que la flota en mantenimiento** continúe creciendo a medida que se ejecuten los proyectos de fabricación, estimando que para **2021 la flota ascienda a c. 4.000 unidades.**

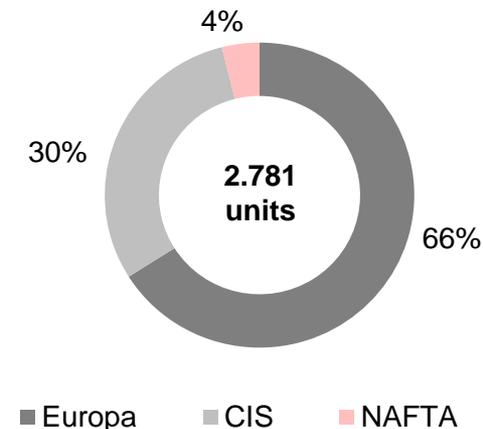
Número medio de vehículos en mantenimiento (#)¹



(1) Incluye tanto coches como locomotoras.

Nota: c.80 coches adicionales (estables durante el período 2013-2017) fabricados por terceros son mantenidos por Talgo en Alemania. Estos coches son alrededor dos veces más largos que los de Talgo.

Estrategia de mantenimiento de la empresa



Índice de contenido

1. Resumen del primer semestre 2018 (Jose María de Oriol, CEO)
- 2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)**
3. Pipeline y perspectivas 2018 (Jose María de Oriol, CEO)

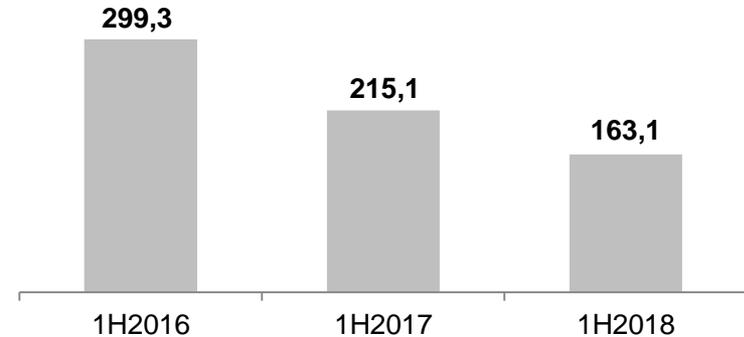
ANEXO



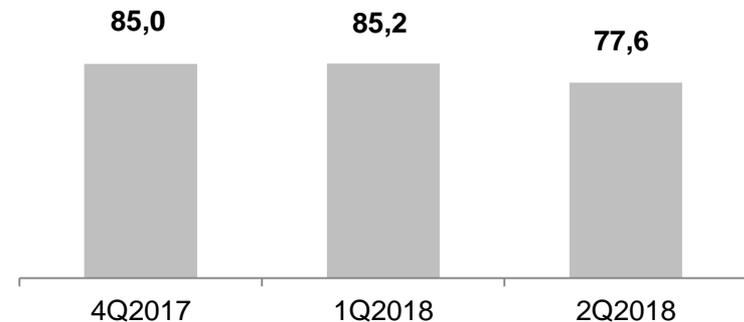
P&G – ingresos reflejando el ciclo de los proyectos de fabricación

- Los Ingresos alcanzaron 163,1 €m en 1S2018 (77,6 €m in Q2), reflejando la fase de actividad de fabricación en línea con el ciclo de fabricación de los principales proyectos en ejecución.
- **Actividad de fabricación:**
 - ✓ Proyectos ejecutados en línea con el presupuesto y el calendario de entrega.
 - ✓ Cambio de ponderación de ingresos por geografía con los proyectos ejecutados.
 - ✓ Actividad de fabricación en mínimos actualmente en términos de actividad industrial e ingresos reconocidos, esperando un **nuevo incremento en línea con el calendario de fabricación de las ultimas adjudicaciones.**
- **Actividad de mantenimiento:**
 - ✓ Generación de caja estable con contratos a largo plazo.
 - ✓ Los proyectos de fabricación actualmente en ejecución incrementarán de manera significativa la flota en mantenimiento en los próximos años.
 - ✓ Cumplimiento de KPIs de **fiabilidad y calidad.**

Ingresos – Acumulado (€m)



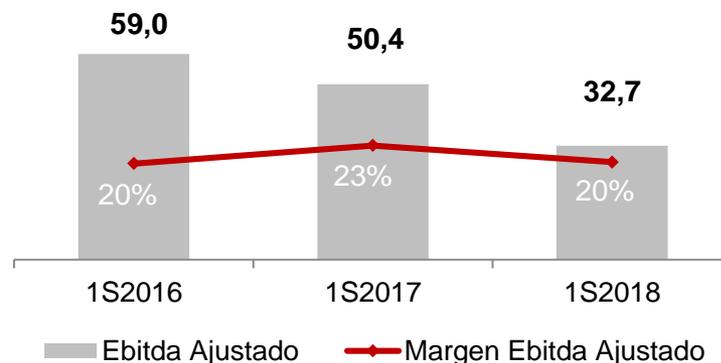
Ingresos – QoQ (€m)



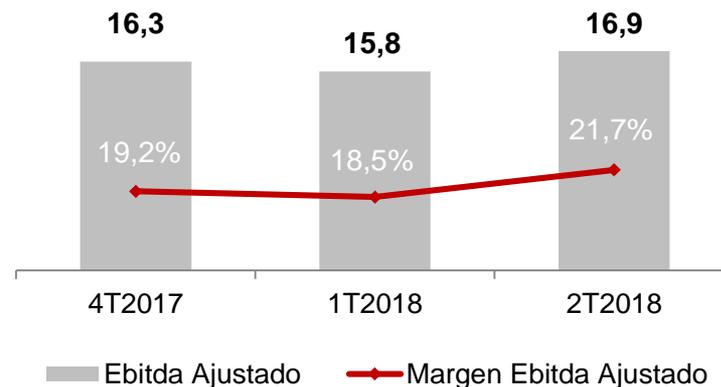
P&G – Recuperando márgenes Ebitda en línea con lo esperado

- Talgo registró un EBITDA ajustado de 32,7 €m en 2017 (16,9 €m en 2T), en línea con el ciclo de fabricación de los proyectos
- El margen Ebitda ascendió al 20%, reflejando:
 - ✓ **Recuperación del margen desde 1T2018**, según lo esperado debido a estacionalidad en los costes incurridos en los contratos de mantenimiento.
 - ✓ **Los costes de aprovisionamiento cayeron significativamente** (32% sobre ingresos vs. 43% en el mismo periodo 1S2017) debido a menores componentes consumidos en los proyectos ejecutados (menos fabricación).
 - ✓ En la otra mano, los **costes de personal incrementaron** (34% sobre ingresos vs. 24% en 1S2017) debido a los requerimientos de los proyectos.
- Los principales ajustes realizados al EBITDA incluyen gastos no recurrentes, principalmente indemnizaciones y comisiones de avales financieros de los proyectos

Ebitda Ajustado (€m) y margen (%) – Acumulado



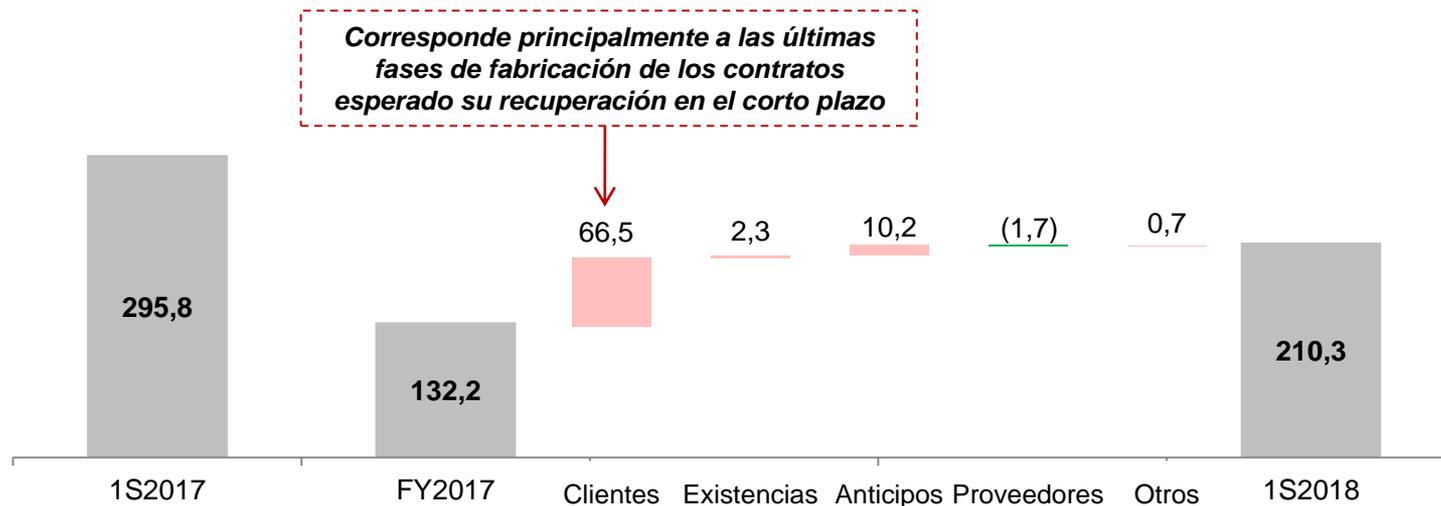
Ebitda Ajustado (€m) y margen (%) – QoQ



Incremento temporal de las NOF pendiente de importantes cobros esperados en los próximos meses

- Las Necesidades Operativas de Fondos incrementaron en 1S2018 reflejando los **contratos en ejecución mientras se esperan cobros relevantes para el segundo semestre de 2018** :
 - ✓ **Cuentas a cobrar/pagar:** la variación anual refleja la fase de fabricación de los proyectos en ejecución.
 - ✓ **El bajo volumen de existencias** refleja las ultimas fases de los proyectos de fabricación.
 - ✓ **Anticipos de clientes:** refleja las anticipos recibidos relacionados con adjudicaciones recientes (principalmente el contrato de MAV de España).
- Talgo estima que las **NOF continúen descendiendo en 2018** apoyado por el cobro de proyectos de fabricación y a pesar del consumo esperado de anticipos.

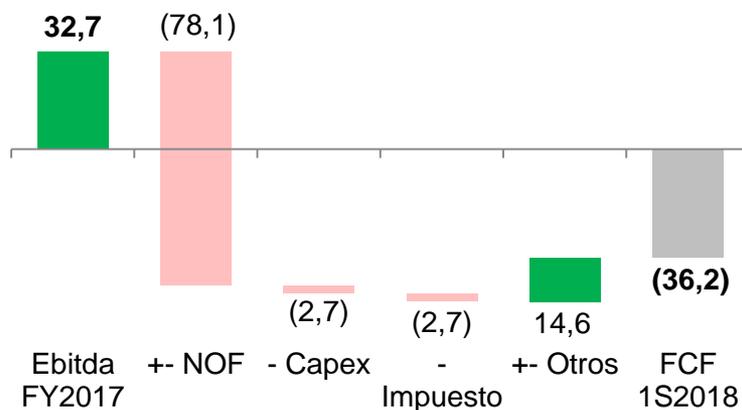
Necesidades Operativas de Fondos (€m)



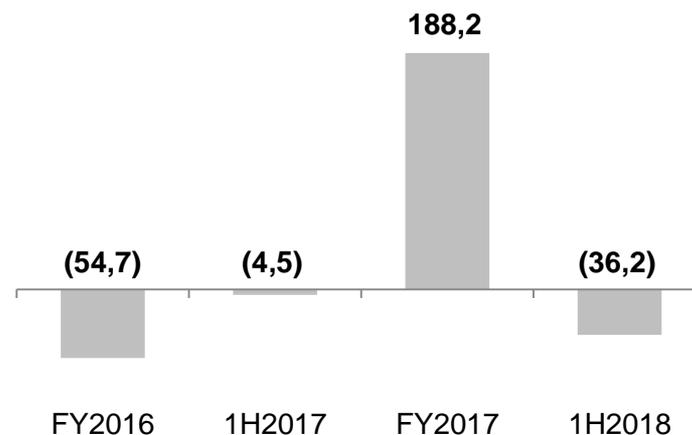
Se espera recuperar ampliamente en 2S2018 la caja neta invertida en 1S2018

- Durante 1S2018 la compañía ha continuado ejecutando los contratos de fabricación mientras que no se han registrado los cobros mas significativos, en línea con el calendario establecido
 - ✓ **Adquisición Tulpar-Talgo:** en 2016 Talgo anticipó 23 €m como pago a cuenta para la adquisición del 51% de Tulpar Talgo LLP., sujeto a determinadas condiciones suspensivas. Puesto que dichas condiciones suspensivas no se han llevado a cabo., durante e1S2018 el anticipo en cuestión fue rembolsado a Talgo (registrado en “Otros” en el gráfico abajo).
 - ✓ Menos capex registrado en 1S2018 (2.7 €m), esperando un incremento en 2S2018.
- Se esperan Fuertes cobros en el Segundo semestre de 2018,** impulsados por el proceso de entrega de los principales proyectos de fabricación (principalmente Meca-Medina) reduciendo significativamente las NOF y en consecuencia la DFN de la Compañía.

Conversión de Ebitda en FCF (€m)

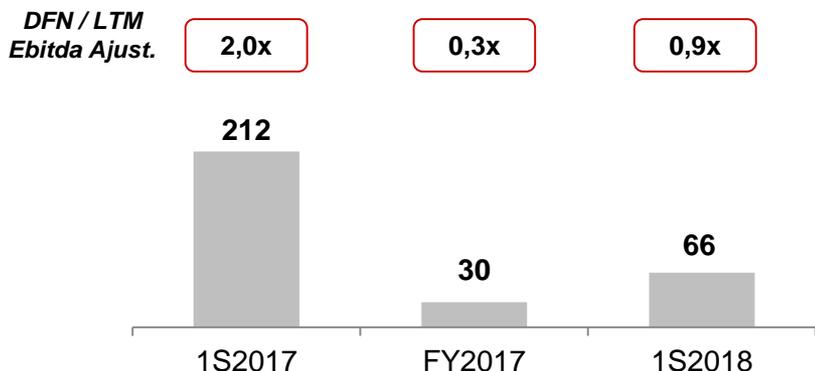


Flujo de Caja Libre (€m)

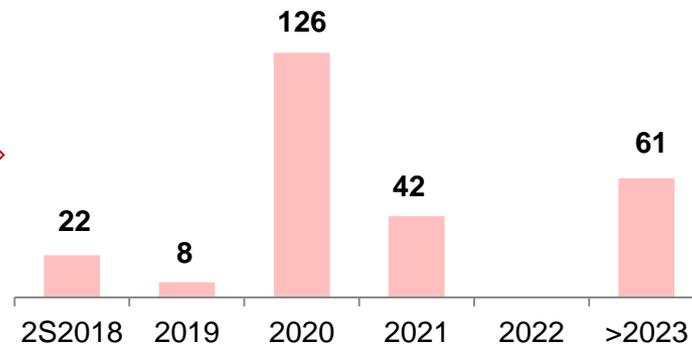


Cómoda estructura financiera con vencimientos a largo plazo

Deuda Financiera Neta (€m)⁽¹⁾



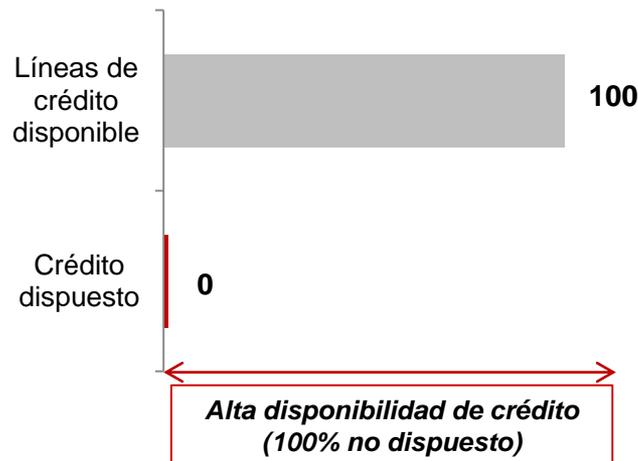
Deuda bancaria a L/P – Calendario de amortización (€m)



- Talgo dispone de una **fuerte capacidad de financiación** para proyectos actuales y futuros.
- Bajos vencimientos en 2018 y 2019 (30 €m), si bien se espera una fuerte generación de caja **en el mismo periodo**, proporcionando un perfil cómodo de apalancamiento.
- La Deuda Bruta ascendió a 259 €m en 1S2018:**

€m	1S2018
Deuda a largo plazo con vencimientos bullet	166
Deuda a largo plazo con amortización anual	70
Banco Europeo de Inversiones	22
Intereses devengados	1
Deuda bancaria total	259

Líneas de crédito comprometidas a Junio 2018 (€m)



Índice de contenido

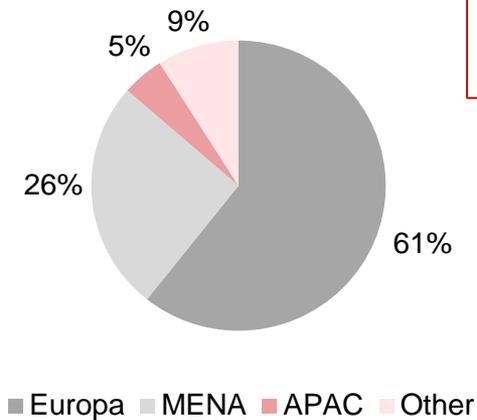
1. Resumen del primer semestre 2018 (Jose María de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
- 3. Pipeline y perspectivas 2018 (Jose María de Oriol, CEO)**

ANEXO



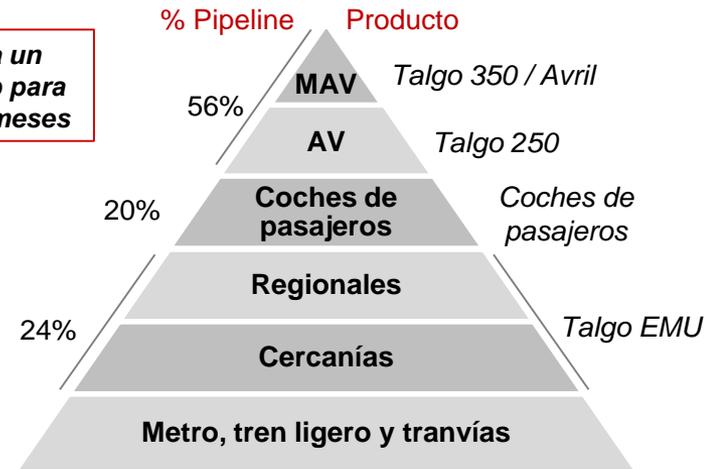
Actividad comercial

Pipeline por área geográfica 2018-2019⁽¹⁾



Talgo identifica un pipeline de 9,1 €b para los próximos 24 meses

Pipeline por segmento 2018-2019⁽¹⁾



- **Talgo ha presentado ofertas durante 2018 por un valor aproximado de 1,4 €b.**
- Talgo está trabajando actualmente en oportunidades con adjudicación esperada para los próximos 24 meses por valor total de **9,1 €b.**, entre las cuales:
 - ✓ **MAV/AV lidera el pipeline** apoyado principalmente por licitaciones identificadas en Europa y MENA.
 - ✓ **Europa se sitúa como el área geográfica con un mayor número de oportunidades** en el corto y medio plazo.
 - ✓ **Las 5 principales oportunidades potenciales representan c. 60%** del pipeline total (proyectos relacionados principalmente con alta velocidad y coches de pasajeros).
- Como resultado, Talgo tiene buenas expectativas **para continuar incrementando la cartera de proyectos en el corto y medio plazo.**



(1) Importes aproximados en base a información disponible. Se considera mantenimiento en función de la información disponible en los proyectos.

Resumen y Outlook – *Guidance* mantenido en todas las áreas

	<u>Outlook FY2017</u>	<u>Desempeño 1S2018</u>	<u>Expectativas FY2018</u>
Negocio	<ul style="list-style-type: none"> Fabricación: ingresos en función del calendario de ejecución de los proyectos. Mantenimiento: Se espera continúe como línea de negocio sólida y contribuidor de ingresos estables. Cartera de pedidos: Objetivo de >1.3 Book to Bill (media de 2 años desde 2018) que asegure el crecimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad de fabricación y mantenimiento en línea con las expectativas del cliente y de la compañía. Adjudicaciones alcanzaron 107 €m Adjudicaciones alcanzaron 107 €m (0.7x Book-to-bill) que podría incrementar en 2S2018 en base a ofertas realizadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Se espera que los ingresos reflejen el calendario de fabricación de los contratos en ejecución. Estabilidad y recurrencia en los proyectos de mantenimiento. Continuar con una fuerte actividad comercial: Objetivo >1.3x ratio Book-to-Bill (media de 2 años).
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad: Margen Ebitda del 20% para FY2018. 	<ul style="list-style-type: none"> El Ebitda Ajustado alcanzó el 20% en 1S2018, en línea con las expectativas. 	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad: Margen Ebitda del 20% para FY2018.
Flujo de Caja y Estructura de la deuda	<ul style="list-style-type: none"> Continua recuperación de las NOF en 2018. Capex de c. 20 €m. Desapalancamiento de la Compañía en 2018 – Posición de caja neta. 	<ul style="list-style-type: none"> Las NOF incrementaron en 1S2018 hasta 210 €m. La DFN ascendió hasta 66 €m, esperando una caída en 2H2018. Menor Capex en 1H2018 (2.7 €m) esperando un incremento en 2S2018 	<ul style="list-style-type: none"> Recuperación de las NOF en 2S2018. Capex c. 10-20 €m. Desapalancamiento de la compañía para FY2018– Posición de caja neta.
Remuneración al accionista	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con accionistas: pendiente de propuesta al Consejo de remuneración hasta 50% de Pay-out. 	<ul style="list-style-type: none"> Pendiente de decidir el calendario y estructura de remuneración para 2018 	<ul style="list-style-type: none"> Compromiso con los accionistas: a proponer al Consejo dividendo del 20-30% pay-out (sobre resultado neto).

Índice de contenido

1. Resumen del primer semestre 2018 (Jose María de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Pipeline y perspectivas 2018 (Jose María de Oriol, CEO)

ANEXO



Anexo 1. P&G

Cuenta de Resultados (€m.)	1S 2018	1S 2017	1S 2015	Var. %
Importe neto cifra de negocios	163,1	215,1	299,3	(24,2%)
Otros ingresos	0,3	3,9	2,8	(91,3%)
Coste de aprovisionamientos	(52,2)	(92,0)	(177,8)	(43,3%)
Gastos de personal	(54,7)	(51,6)	(47,2)	5,9%
Otros gastos de explotacióm	(27,4)	(27,1)	(20,0)	1,2%
EBITDA	29,2	48,2	57,1	(39,5%)
% <i>margen</i>	17,9%	22,4%	19,1%	
Otros ajustes	3,5	2,1	2,0	63,7%
EBITDA ajustado	32,7	50,4	59,0	(35,1%)
% <i>margen</i>	20,0%	23,4%	22,0%	
Depreciación (inc. depr. provisiones)	(10,5)	(10,2)	(9,8)	3,2%
EBIT	18,7	38,1	47,2	(50,9%)
% <i>margen</i>	11,5%	17,7%	13,5%	
Otros ajustes	3,5	2,1	2,0	63,7%
Amortización AVRIL	5,6	5,6	4,0	-
EBIT ajustado	27,8	45,9	53,2	(39,3%)
% <i>margen</i>	17,1%	21,3%	17,8%	
Costes financieros netos	(4,8)	(4,6)	(3,3)	3,1%
Beneficio antes de impuestos	13,9	33,4	44,0	(58,4%)
Impuesto	(3,9)	(7,4)	(9,4)	(0,5)
Beneficio del ejercicio	10,0	26,1	34,6	(61,6%)
Beneficio ajustado	14,2	30,3	37,6	(53,0%)

Anexo 2. Balance de situación

Balance	jun-18	dic-17	jun-17
ACTIVO NO CORRIENTE	242,6	273,2	282,2
Inmovilizado material e inmaterial	104,4	112,8	117,2
Fondo de comercio	112,4	112,4	112,4
Otros activos a largo plazo	25,7	48,0	52,6
ACTIVO CORRIENTE	589,3	569,4	535,1
Existencias	71,4	69,1	78,4
Activos no corrientes mantenidos para la	0,0	0,0	0,0
Clientes y cuentas a cobrar	320,8	254,2	385,9
Otros activos corrientes	3,6	2,9	2,9
Efectivo y equivalentes al efectivo	193,5	243,2	67,9
TOTAL ACTIVO	831,9	842,6	817,3

Balance	jun-18	dic-17	jun-17
PATRIMONIO NETO	323,9	313,5	306,5
Capital social	41,0	41,0	41,7
Prima de emisión	6,8	6,8	7,9
Otras reservas	2,5	1,7	2,8
Ganacias acumuladas	273,7	264,1	264,1
Otros instrumentos de patrimonio	0,0	0,0	-10,0
PASIVOS NO CORRIENTES	298,3	309,7	314,0
Deudas con entidades de crédito	237,4	249,3	257,0
Provisiones a largo plazo	28,6	28,0	27,9
Otras deudas financieras	23,2	23,0	19,8
Otros pasivos no corrientes	9,1	9,4	9,4
PASIVOS CORRIENTES:	209,7	219,4	196,8
Proveedores y otras cuentas a pagar	180,3	188,9	166,7
Deudas con entidades de crédito	21,7	21,4	22,4
Otras deudas financieras	2,5	4,0	3,0
Provisiones para otros pasivos y otros	5,1	5,1	4,7
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	831,9	842,6	817,3

Anexo 2. Balance de situación

Deuda financiera	jun-18	dic-17	jun-17
Deudas con entidades de credito no corri	237,4	249,3	257,0
Deudas con entidades de credito corrient	21,7	23,9	22,4
Efectivo y equivalentes al efectivo	(193,5)	(243,2)	(67,9)
Deuda financiera neta	65,6	30,0	211,5
EBITDA ajustado LTM	69,9	87,6	103,6
DFN / EBITDA Ajust. LTM	0,9	0,3	2,0

Balance - NOF	jun-18	dic-17	jun-17
Existencias	71,4	69,1	78,4
Activos no corrientes mantenidos para la	0,0	0,0	0,0
Clientes y cuentas a cobrar	320,8	254,2	385,9
otros activos corrientes	3,6	2,9	2,9
Proveedores y otras cuentas a pagar (exc	(108,7)	(107,1)	(124,3)
Anticipos de clientes	(71,6)	(81,8)	(42,5)
Provisiones para otros pasivos	(5,1)	(5,1)	(4,7)
Necesidades Operativas de Fondos	210,3	132,2	295,8

Anexo 3. Estado de Flujos de Caja

Flujo de caja	1S18	1S17	1S16	% Var.
Resultado después de impuestos	10,0	26,1	34,6	(61,6%)
Impuesto de sociedades	3,9	7,4	9,4	(47,0%)
Amortización/depreciación	11,1	10,5	9,4	5,6%
Ingresos financieros/Gastos financieros	4,6	4,2	3,6	8,9%
Otros ajustes al resultado	(1,5)	(2,4)	0,7	(40,0%)
Variación del fondo de maniobra	(54,8)	(41,8)	(135,6)	31,1%
FC después de variaciones de circulante	(26,7)	3,9	(78,0)	(778,2%)
Intereses cobrados/pagados, neto	(4,2)	(3,9)	(3,1)	8,9%
Provisiones y pensiones	0,0	0,0	0,0	n.a.
Impuestos pagados	(2,7)	(4,2)	(2,2)	(37,1%)
Otros cobros y pagos	0,0	0,0	0,0	n.a.
Efectivo neto actividades de explotación	(33,5)	(4,2)	(83,3)	707,3%
Capex	(2,7)	(4,2)	(3,9)	(35,1%)
(Cancel. de préstamos) / nueva deuda	(13,4)	48,7	71,7	(127,5%)
Adquisición de participaciones	0,0	(10,0)	0,0	(100,0%)
Adquisición de autocartera / Pago divid.	0,0	(1,3)	0,0	(100,0%)
FC actividades de financiación	(13,4)	37,4	71,7	(135,9%)
Incr / (dism.) neto de efectivo & equiv.	(49,7)	29,1	(15,6)	(270,9%)

Talgo