

Talgo

# Presentación de resultados Año 2015

29 de febrero de 2016



# Índice de contenido

---

## 1. Resumen del año 2015 (José María de Oriol, CEO)

- Principales magnitudes
- Presencia internacional de Talgo
- Ejecución de la cartera y nuevos proyectos

## 2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)

## 3. Pipeline y Perspectivas 2016 (José María de Oriol, CEO)

## 4. Conclusiones (José María de Oriol, CEO)

ANEXO



## 1.1 Principales magnitudes

### Los resultados del año reflejan el positivo desempeño de Talgo...

---

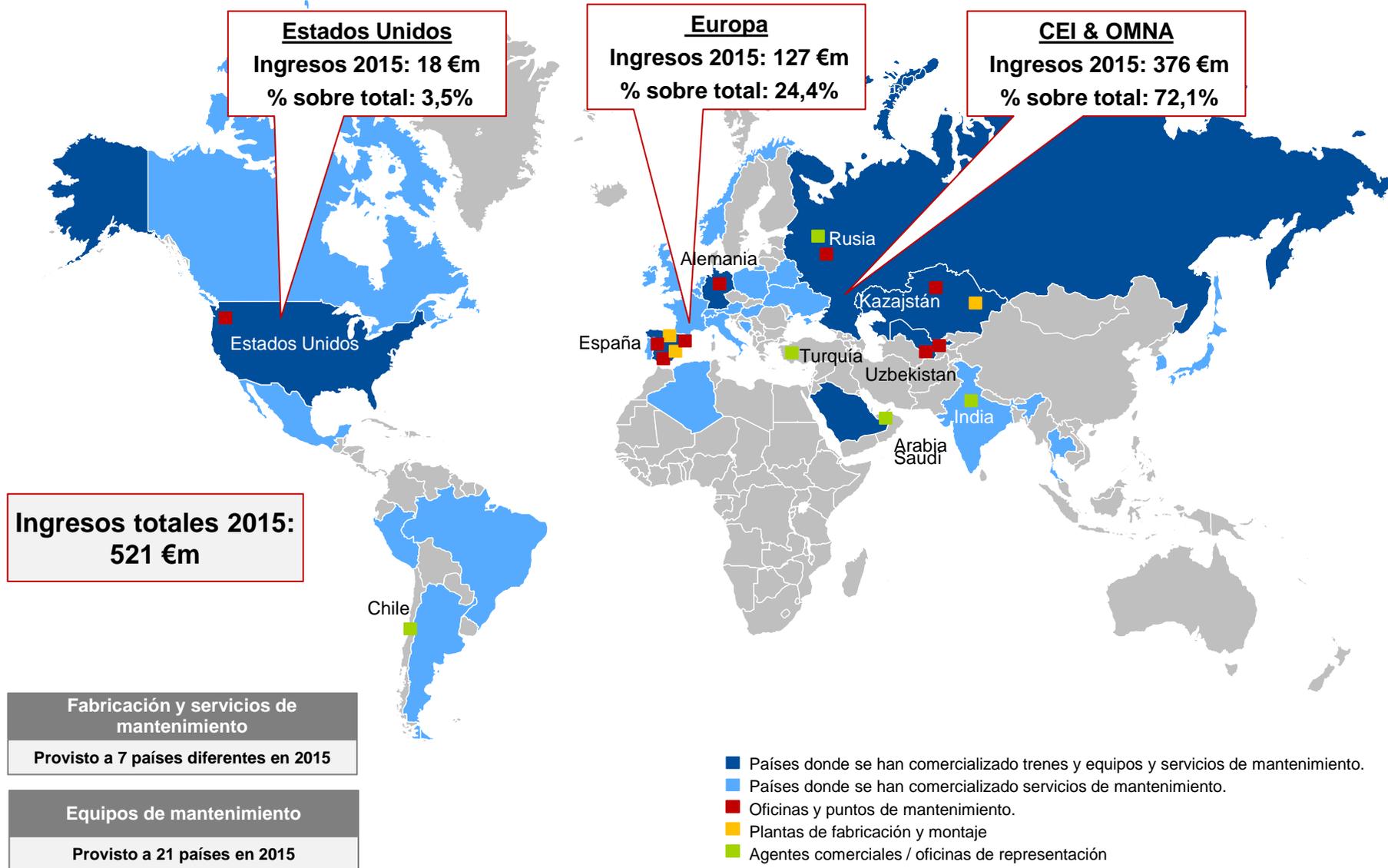
- **Los Ingresos Netos incrementaron un 36% hasta alcanzar 521 €m** (384 €m en 2014).
  - Resultados satisfactorios en línea con los objetivos de la Compañía, impulsados por la fuerte actividad de fabricación y apoyados por los servicios de mantenimiento recurrentes.
- **El Ebitda ajustado incrementó en un 34% hasta 121 €m**, manteniendo un nivel similar de márgenes (23%).
- **El Beneficio Neto incrementó un 55% hasta 60 €m**, lo que se traduce en un BPA de 0,58 €<sup>(1)</sup>.
- **La DFN alcanzó 123 €m<sup>(2)</sup> al diciembre 2015** (vs. 176 €m en junio 2015), lo que implica un ratio de apalancamiento de 1,0x con un cómodo calendario de vencimientos e intereses bajos.
- **Fuerte ejecución de la cartera actual de proyectos** cumpliendo con los plazos establecidos.
  - Buen desarrollo de los proyectos de fabricación, cumpliendo con todos los hitos establecidos en el proyecto de Meca-Medina en términos tanto de cumplimiento de plazos como en relación a las pruebas realizadas. Desarrollo positivo del proyecto de Kazakstán.
  - Ejecución exitosa de los contratos de mantenimiento, mientras continuamos implementando medidas de eficiencia con el fin de incrementar los márgenes de mantenimiento.
  - Las recientes dificultades registradas en los mercados de materias primas están impactando en algunos de nuestros clientes. Aún así, podemos confirmar que el alcance global de los contratos no se verá reducida aunque si ajustaríamos el ritmo de fabricación de algunos contratos en caso de ser requerido por el cliente.
- **Cartera contratada de 3,117 €m al final 2015**, lo que implica 6.1x ingresos 2015 (76% mantenimiento).
- **Nuevos proyectos con ciertos retrasos pero permaneciendo en nuestro punto de mira...**
  - Concurso de AVE estimado inicialmente en 2015 se iniciará durante 2016 (pliego publicado).
  - La caída del precio de las materias primas ha reducido las expectativas de crecimiento de las economías oriente medio, reduciendo el ritmo de ejecución de los proyectos de infraestructuras previstos.
- ... mientras que se fortalece el **pipeline debido a la fuerte acción comercial** realizada identificando nuevos proyectos potenciales en el corto plazo (pipeline total identificado de 9-13 €b).
  - Trabajando en diversos proyectos nuevos tanto a nivel nacional como internacional.

(1) De acuerdo con requerimientos reflejados en la Cuentas anuales 2015 (2) No incluye deudas con Administraciones Públicas relativas a proyectos de I+D

# 1.2 Presencia internacional de Talgo

... consolidando una fuerte presencia internacional...

## Ingresos Talgo por área geográfica en 2015 (€m)



## 1.3 Ejecución de la cartera y nuevos proyectos: estado de proyectos (I)

... y con una óptima ejecución y compromiso con los objetivos de nuestros clientes

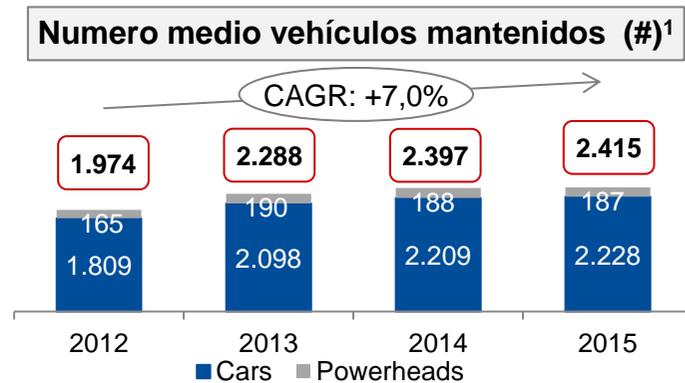
Proyecto	Scope inicial	Ámbito / Objetivo	Estado del proyecto
<p>1</p> <p><b>SRO Arabia Saudí Meca- Medina (Fabricación)</b></p>	<p>1. <b>Fabricación de 35 trenes T350 + 1 VIP + 20 opcionales</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Trenes con velocidad punta de +300km/h.</li> <li>✓ Trenes diseñados para afrontar condiciones adversas (e.g. +50°C, erosión y arena).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El primer tren se envió en 2014, llevando a cabo las pruebas dinámicas durante 2015 con resultados satisfactorios.</li> <li>▪ Dos trenes adicionales enviados durante 2015 (ambos ya en suelo Saudí). Las pruebas estáticas se realizarán durante 2016.</li> <li>▪ En 2016 talgo continúa fabricando y enviando trenes adicionales.</li> </ul>
<p>2</p> <p><b>Kazajstán (Fabricación)</b></p>	<p>1. <b>Proyecto 1: 420 +16 coches de pasajeros</b></p> <p>2. <b>Proyecto 2: 603 coches de pasajeros</b></p> <p>3. <b>Contrato para la adquisición del 51% de Tulpar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Reducción del tiempo de viaje entre Astana y Almaty en un 45%, manteniendo la infraestructura actual.</li> <li>✓ Trenes diseñados para afrontar situaciones climatológicas adversas (e.g. -45°C).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proyecto 1: entrega completada con éxito a cliente final. Los últimos 153 coches fueron entregados durante 2015.</li> <li>▪ Proyecto 2: kits para los primeros 76 coches ya entregados a las instalaciones de Tulpar para su ensamblaje final.</li> <li>▪ Acuerdo de adquisición del 51% de Tulpar pendiente de ejecución.</li> </ul>

# 1.3 Ejecución de la cartera y nuevos proyectos: estado de proyectos (II)

... y con una óptima ejecución y compromiso con los objetivos de nuestros clientes

Proyecto	Scope inicial	Ámbito / Objetivo	Estado del proyecto
<p>3</p> <p>Rusia (Fabricación)</p>	<p>1. Fabricación de 7 trenes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Reducción del tiempo de viaje manteniendo la estructura actual</li> <li>✓ Trenes diseñados para afrontar condiciones climatológicas adversas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fabricación completada                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 4 trenes (Moscú-Nizhny Nóvgorod) entregados exitosamente y operativos desde junio 2015.</li> <li>✓ 3 trenes (Moscú-Berlín) en proceso de obtención de certificados necesarios y en proceso de pruebas dinámicas.</li> </ul> </li> </ul>

<p>4</p> <p>Servicio de mantenimiento</p>	<p>1. Servicio de mantenimiento a trenes fabricados por Talgo y otros</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Fiabilidad y maximización de la seguridad y experiencia del cliente.</li> <li>✓ Equipo de profesionales con amplia experiencia y conocimiento.</li> <li>✓ Alta calidad del servicio proporcionado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proyectos ejecutados satisfactoriamente.</li> <li>▪ En continúa implementación de acciones para mejorar costes operacionales y eficiencias.</li> <li>▪ Incremento la flota de mantenimiento a medida que se entregan nuevas unidades.</li> </ul>
---	---	--	---



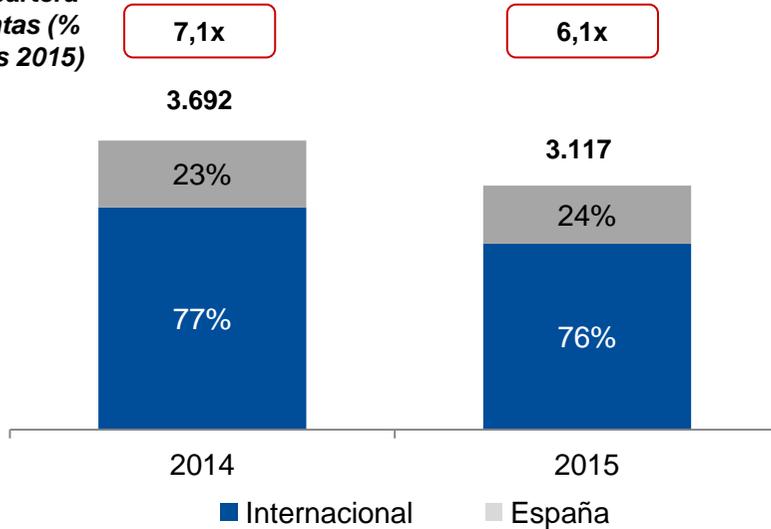
(1) Incluye tanto coches como cabezas tractoras. Nota: 80 coches adicionales (estable en todo el periodo 2012-2015) fabricados por terceras partes son mantenidos por Talgo en Alemania. Dichos coches tienen un tamaño de entorno a dos veces los coches fabricados por Talgo.

# 1.3 Ejecución de la cartera y nuevos proyectos (III)

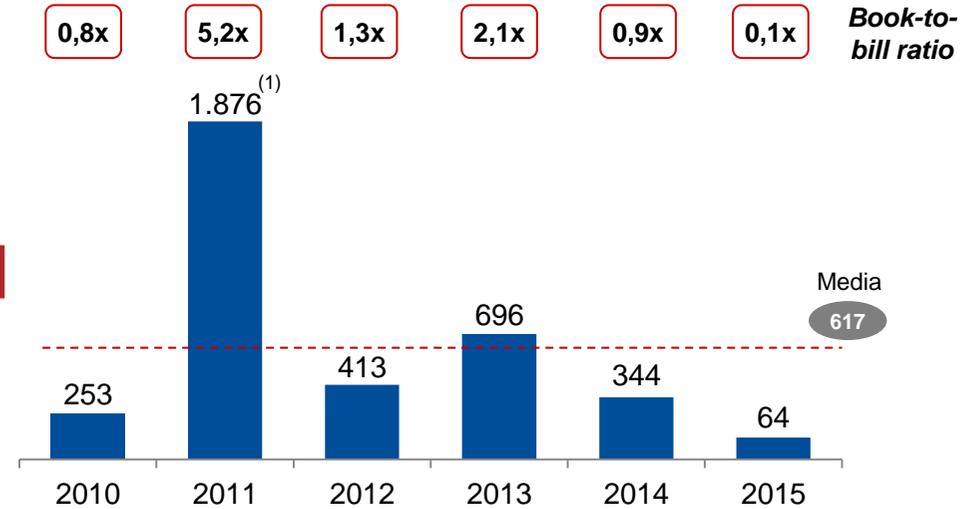
## La importante cartera nos da margen para ser selectivo en nuevos contratos

Evolución de la cartera de proyectos (€m)

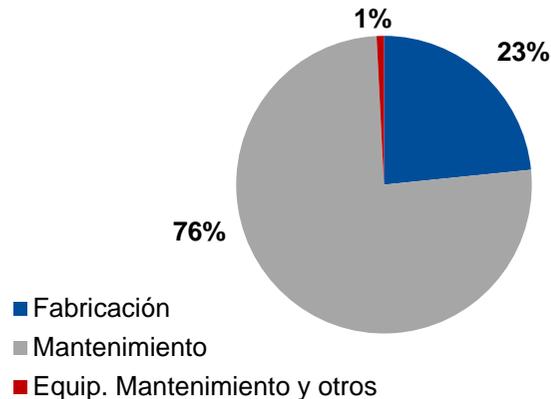
Valor de cartera sobre ventas (% sobre Vtas 2015)



Nuevos proyectos adjudicados a Talgo (€m)



Cartera 2015 por línea de negocio



- El volumen de nuevos proyectos registrados durante 2015 fue inferior a lo estimado debido al retraso de los concursos identificados como potenciales.
- 76,1% de la cartera actual de proyectos se desarrolla fuera de España, principalmente en Arabia Saudí.
- 75,8% de las nuevas adjudicaciones corresponden a servicios de mantenimiento, lo que garantiza la generación de caja de la Compañía a largo plazo.

(1) Incluye el contrato Meca-Medina.

# Índice de contenido

---

1. Resumen del año 2015 (José María de Oriol, CEO)

**2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)**

➤ **P&G**

➤ **Balance de situación**

➤ **Flujo de Caja**

➤ **Estructura de la deuda**

3. Acción comercial y Perspectivas 2016 (José María de Oriol, CEO)

4. Conclusiones (José María de Oriol, CEO)

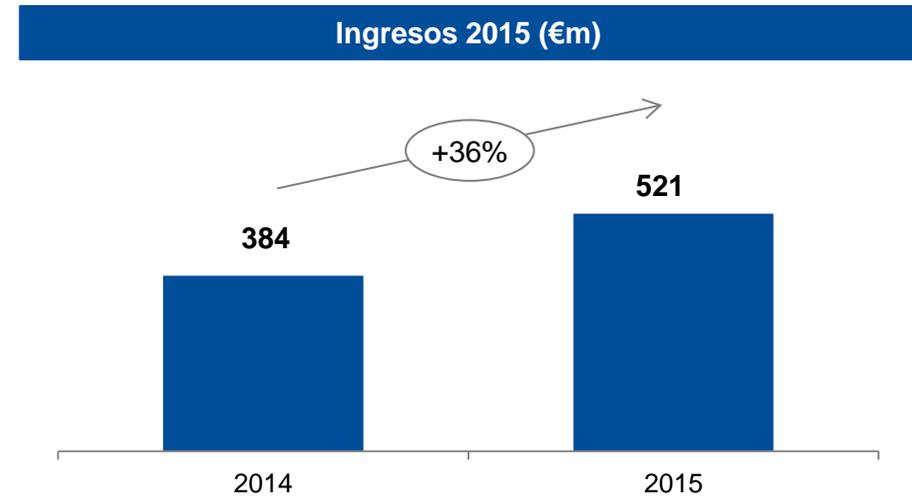
ANEXO



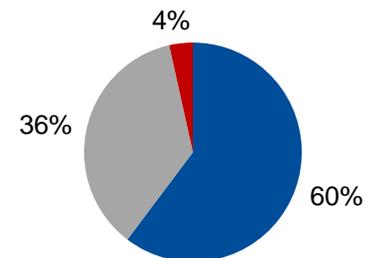
## 2.1 Pérdidas y Ganancias (I)

### Evolución de Ingresos

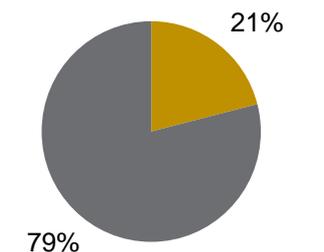
- Talgo registró unos Ingresos de 521 €m en 2015, lo que supone un incremento del 36% respecto a 2014 (384 €m en 2014) impulsado principalmente por unos resultados en línea con los objetivos de la Compañía:
  - ✓ **Ejecución de la cartera contratada** (Meca-Medina y Kazajstán principalmente) alcanzando los hitos establecidos satisfactoriamente.
  - ✓ Incremento de los servicios de mantenimiento, proporcionando una generación de caja estable y recurrente y cumpliendo con las expectativas de los clientes. Los ingresos por mantenimiento se verán incrementados en el futuro a medida que se entreguen nuevos trenes y se vaya expandiendo la flota.
  - ✓ La comercialización de equipos de mantenimiento y relacionados se mantienen como línea de menor peso pero con continua generación de caja.
- Los mercados internacionales incrementan su presencia dentro de la actividad de Talgo (79% de las ventas medias de los últimos años).



**Ingresos por línea de negocio (media 2013-15)**



**Ingresos por distribución geográfica (2015)**



■ Fabricación  
■ Servicios de mantenimiento  
■ Equipos de mantenimiento y otros

■ España ■ Internacional

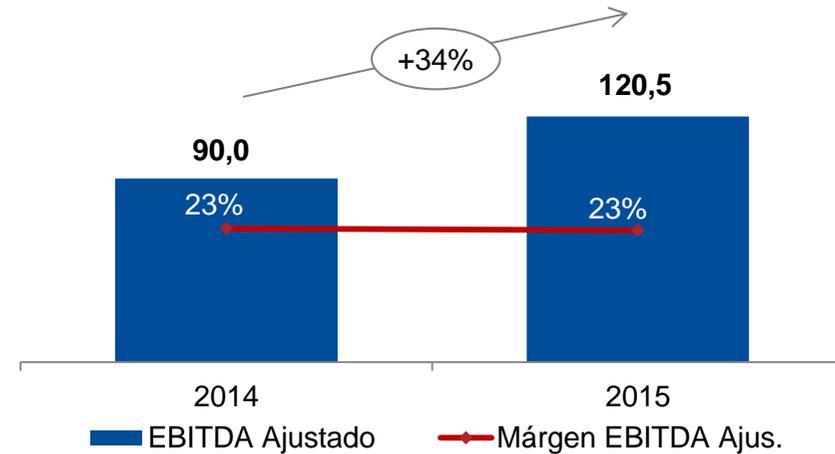
## 2.1 Pérdidas y Ganancias (II)

### Composición del Ebitda

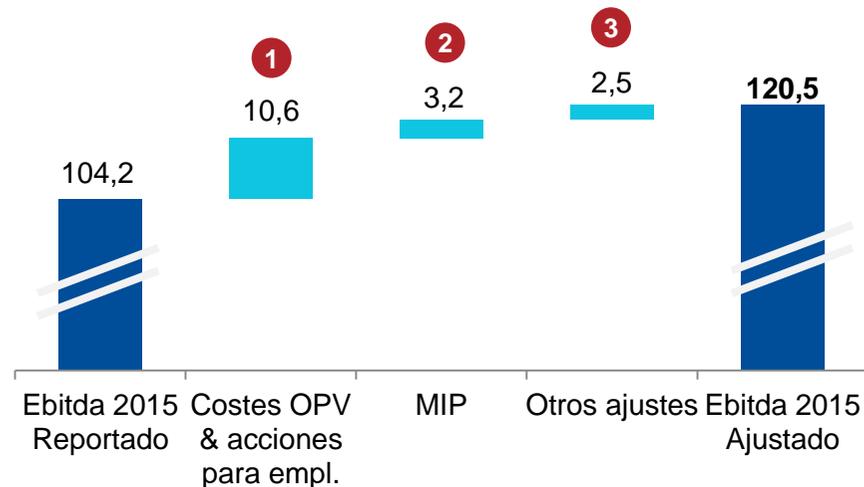
- El Ebitda ajustado incrementó un 34% hasta 120,5 €m, mientras el margen Ebitda se mantuvo estable (23%) gracias a:
  - Contribución de los proyectos de fabricación.
  - Mantenimiento de los márgenes tanto de fabricación y mantenimiento.
  - Gestión eficiente de otros gastos de explotación (Opex)<sup>(1)</sup>, que disminuyen de 11,7% a 10,0% sobre Ingresos Totales.
  - Control de gastos de estructura dado el importante incremento de actividad
- Principales ajustes realizados al Ebitda:
  - Costes relativos al desembolso para la adquisición de acciones para empleados en la OPV (5,2 €m) incluidos en gastos de personal.
  - Costes de la OPV (5,4 €m) incluidos como Otros Gastos de Explotación (Opex).
  - Management Incentive Plan (MIP) o Plan de Incentivos al Equipo Directivo (3,2 €m).
  - Otros ajustes (2,5 €m) incluyendo coste de avales y otras compensaciones.

(1) Excluye gastos de la OPV

#### EBITDA ajustado (€m) y margen EBITDA ajustado (%)



#### Ebitda reportado a Ebitda ajustado (€m)



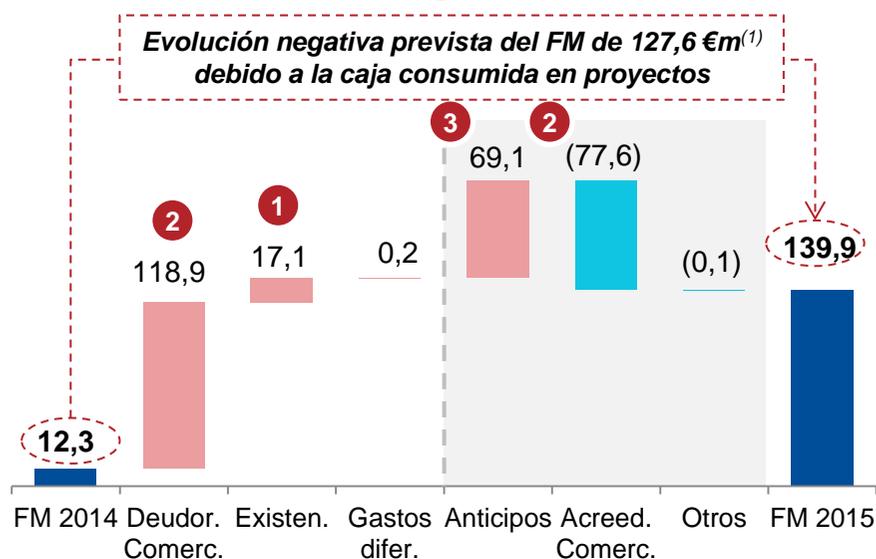
## 2.2 Balance de situación

### Fondo de Maniobra

#### Evolución del Fondo de Maniobra (€m)

€m	2014	2015
Clientes y cuentas a cobrar	158,5	277,4
Otros activos corrientes	2,0	0,2
Activos mantenidos para la venta	6,1	6,1
Existencias	71,7	88,8
Proveedores (excl. anticipos)	(132,7)	(210,3)
Anticipos	(89,6)	(20,5)
Otros pasivos corrientes	(3,7)	(3,8)
<b>Fondo de Maniobra</b>	<b>12,3</b>	<b>139,9</b>

#### Variación del Fondo de Maniobra (€m)



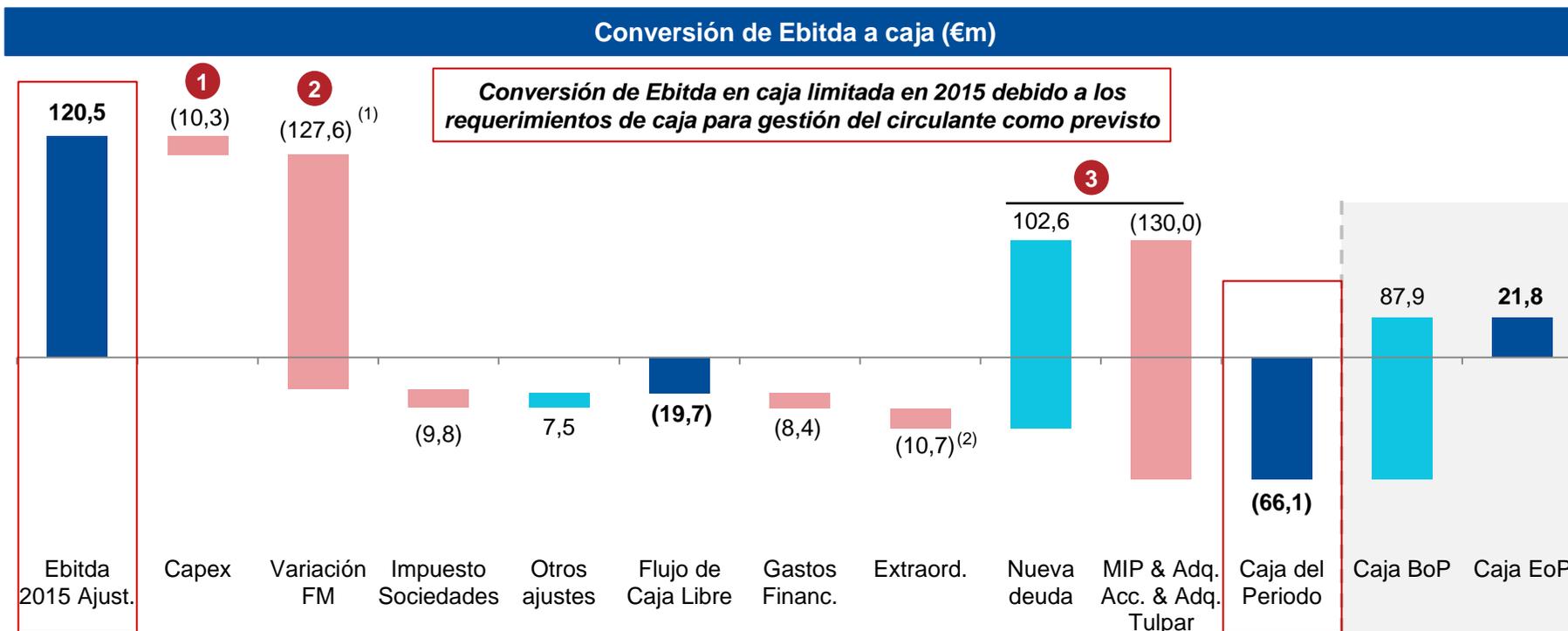
(1) La variación del Fondo de Maniobra indicada arriba (127,6 €m) difiere de las Cuentas Anuales 2015 (118,5 €m) debido a ajustes sin impacto en caja por valor de 9.2 €m.

- La generación de caja de Talgo varía significativamente a lo largo de la vida de los proyectos en función de la fase y calendario de pagos establecido, resultando en fuertes variaciones de Fondo de Maniobra.
- Los contratos participados incluyen generalmente anticipos, seguido de 2º- 3º años e ejecución con mayor consumo de caja hasta que el pago final se realice.
- En este sentido, la Compañía ha registrado salidas de caja relevantes durante el ejercicio 2015:
  - Existencias:** Incrementan debido a una mayor necesidad de materiales para la ejecución de los proyectos de Meca-Medina y Kazajstán.
  - Clientes y proveedores:** Incrementan debido a una mayor actividad de fabricación.
  - Anticipos de clientes:** disminuyen debido a la fase de los proyectos en curso.
- Aunque se estima que durante 2016 se continúe consumiendo caja destinada a la ejecución de proyectos y dada la fase de los proyectos de fabricación actualmente en curso, en 2017 se espera obtener fuertes entradas de caja que reducirán a su vez el Fondo de Maniobra.
- De esta forma, las salidas de caja para el fondo de maniobra se recuperaran en los próximos años de acuerdo con el calendario previsto de pagos.

## 2.3 Flujo de Caja

### Alto consumo de caja en un año con alta actividad de fabricación

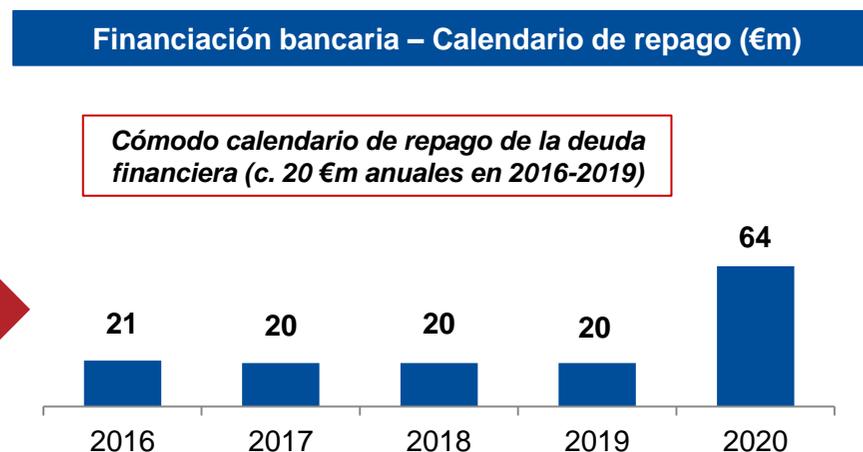
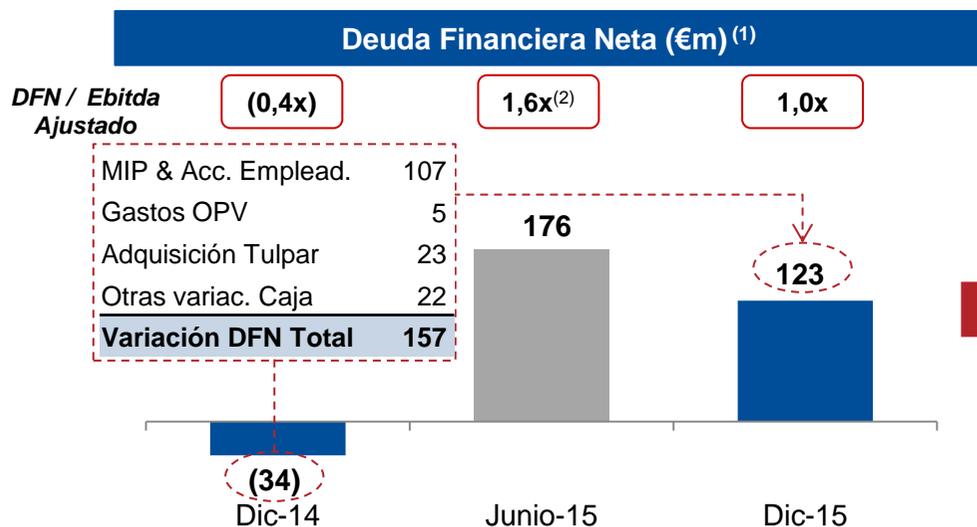
- 1 A lo largo de 2015 hemos invertido 10,3 €m en capex:
  - Capex recurrente: 2,0 €m
  - Capex en nuevos productos: 4,8 €m
  - Capex destinados a expansión de capacidad: 3,4 €m.
- 2 La generación de caja puede variar dependiendo de la magnitud de los proyectos y los calendarios de pago establecidos. En este sentido, la “Variación de Fondo de Maniobra” es negativa debido a la fase de fabricación de los proyectos en los que Talgo está actualmente involucrada.
- 3 Nueva deuda incluye principalmente un préstamo destinado a la adquisición de acciones tanto para el *Management Incentive Plan* (más impuestos) como para el personal de la Compañía en el contexto de la OPV.



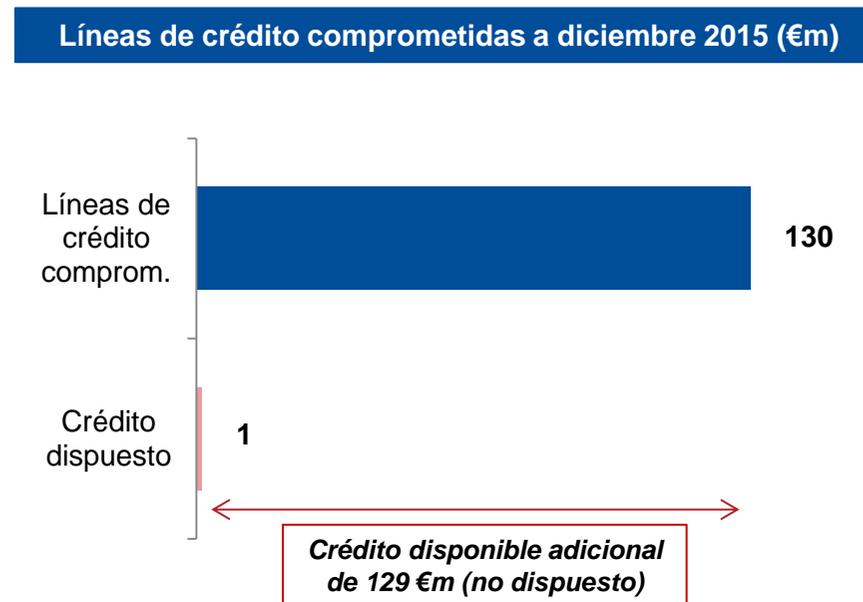
(1) La Variación del Fondo de Maniobra mostrado arriba (127,6 €m) difiere del indicado en las Cuentas Anuales 2015 de la Compañía (118,5 €m) debido a los ajustes por conceptos sin impacto en caja por valor de 9.2 €m. Dichos ajustes están incluidos en la línea “Otros ajustes”. (2) Costes de la OPV incluidos en esa línea.

## 2.4 Estructura de la deuda

### Cómoda posición financiera: Deuda Neta inferior a la anticipada en Sept. 2015



- La deuda bancaria bruta alcanzó 145 €m. en diciembre 2015, compuesta principalmente por (i) 99,5 €m correspondiente a un préstamo con Banco Santander, (ii) 42,0 €m de un préstamo concedido por el Banco Europeo de Inversiones, (iii) c. 1,3 €m en líneas de crédito dispuestas, (iv) 1,3 €m en comisiones devengadas de avales y (v) 0,6 €m de arrendamientos financieros.
- Adicionalmente, Talgo dispone de otras deudas no corrientes correspondientes a fondos concedidos por Administraciones Públicas sobre actividades de I+D que no se consideran a efectos del cálculo de DFN.<sup>(1)</sup>



Note: Deuda Financiera Neta excluye fondos aportados por las administraciones Públicas relacionadas con actividades de I+ (24,8 €m. en 2015) (2) Ratio de endeudamiento en junio 2015 calculado sobre Ebitda LTM.

# Índice de contenido

---

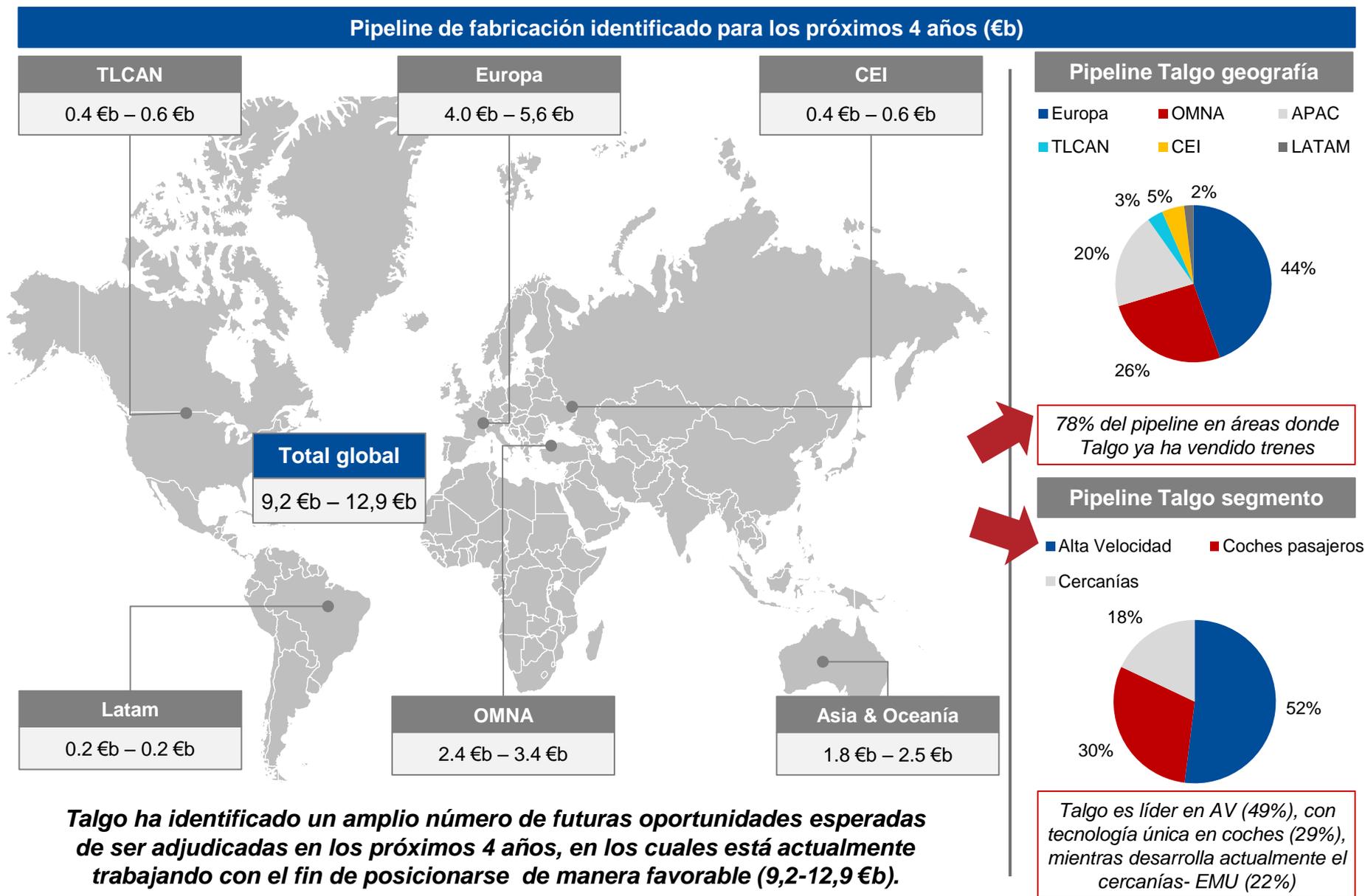
1. Resumen del año 2015 (José María de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
- 3. Acción comercial y Perspectivas 2016 (José María de Oriol, CEO)**
4. Conclusiones (José María de Oriol, CEO)

ANEXO



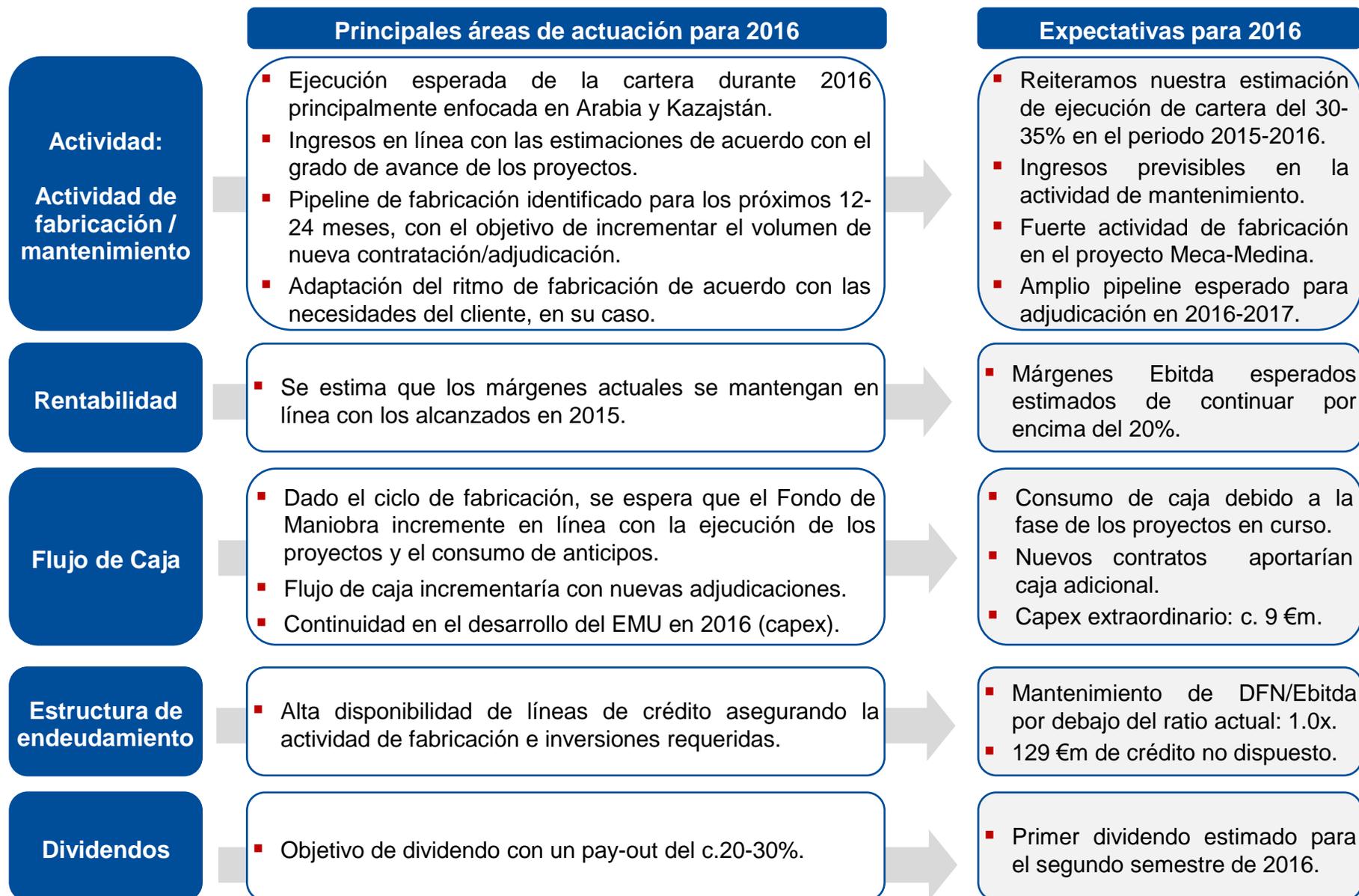
### 3.1 Acción comercial

## Amplio “pipeline” como base para el crecimiento futuro de Talgo



## 3.2 Outlook 2016

### Talgo continuará ejecutando cartera y mantendrá una fuerte actividad comercial



# Índice de contenido

---

1. Resumen del año 2015 (José María de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Acción comercial y Perspectivas 2016 (José María de Oriol, CEO)
- 4. Conclusiones (José María de Oriol, CEO)**

ANEXO



## 4. Conclusiones

### Conclusiones

---

*Nuestra tecnología única posiciona a Talgo como compañía de referencia en el sector en términos de calidad, fiabilidad y eficiencia con un relevante compromiso social y con el medio ambiente.*

*Equipo directivo eficiente reflejado en un balance saneado (1,0x DFN/Ebitda) y una estructura de costes controlada.*

*Mix de negocio defensivo apoyado en una cartera de mantenimiento relevante y una fuerte actividad comercial identificando oportunidades de crecimiento orgánico...*

*... mientras mantenemos un criterio selectivo priorizando tanto la limitación del riesgo contractual como la visibilidad sobre el desarrollo y rentabilidad del proyecto...*

*... el cual, junto con un equipo eficiente de I+D, Talgo mantiene como objetivo continuar creciendo en términos tanto de presencia internacional como de mix de producto (cercañas).*



**Confiamos plenamente en el futuro desarrollo de la Compañía con un posicionamiento único, amplio pipeline de oportunidades y vocación de crecer como compañía de referencia en el mercado**

# Índice de contenido

---

1. Resumen del año 2015 (José María de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Acción comercial y Perspectivas 2016 (José María de Oriol, CEO)
4. Conclusiones (José María de Oriol, CEO)

**ANEXO**



# Anexo

## P&G y Flujo de Caja

### P&G

Cuenta de Resultados	2015	2014	Var %
<b>€mm</b>			
<b>Importe neto cifra de negocios</b>	<b>520,7</b>	<b>384,3</b>	<b>35,5%</b>
Otros ingresos	9,2	15,9	-41,8%
Coste de aprovisionamientos	(264,7)	(180,8)	46,4%
Gastos de personal	(98,7)	(104,6)	-5,6%
Otros gastos de explotación	(62,4)	(45,1)	38,4%
<b>EBITDA</b>	<b>104,2</b>	<b>69,7</b>	<b>49,4%</b>
<i>% margen</i>	<i>20,0%</i>	<i>18,1%</i>	
Otros ajustes	2,5	1,9	31,0%
Costes IPO y entrega de acc. Emp.	10,6	0	n.a.
Plan de Compensación en Acciones	3,2	18,4	-82,5%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>120,5</b>	<b>90,1</b>	<b>33,8%</b>
<i>% margen</i>	<i>23,1%</i>	<i>23,4%</i>	
Depreciación (inc. Depr provisions)	(24,1)	(18,9)	27,5%
<b>EBIT</b>	<b>80,0</b>	<b>50,9</b>	<b>57,3%</b>
<i>% margen</i>	<i>15,4%</i>	<i>13,2%</i>	
Otros ajustes	2,5	1,9	31,0%
Costes IPO y entrega de acc. Emp.	10,6	0	n.a.
Plan de Compensación en Acciones	3,2	18,4	-82,5%
Amortización AVRIL	8,0	7,6	4,7%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>104,3</b>	<b>78,8</b>	<b>32,4%</b>
<i>% margen</i>	<i>20,0%</i>	<i>20,5%</i>	
Costes financieros netos	(5,0)	(5,4)	-8,4%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>75,1</b>	<b>45,5</b>	<b>65,1%</b>
Impuesto	(15,5)	(7,0)	121,9%
<b>Beneficio del ejercicio</b>	<b>59,6</b>	<b>38,5</b>	<b>54,8%</b>
<b>Beneficio ajustado</b>	<b>75,2</b>	<b>56,7</b>	<b>32,7%</b>

### Flujo de Caja

Flujo de caja	2015	2014	Var. %
<b>€ millones</b>			
Resultado después de impuestos	59,6	38,5	54,8%
Impuesto de sociedades	15,5	7,0	121,9%
Amortización/depreciación	19,3	16,8	14,7%
Ingresos financieros/Gastos financieros	6,3	5,5	13,6%
Otros ajustes al resultado	12,5	13,9	(10,3%)
Variación del fondo de maniobra	(118,5)	(62,0)	91,2%
<b>Flujos de efectivo de explotación después de variaciones de circulante</b>	<b>(5,4)</b>	<b>19,7</b>	<b>(127,3%)</b>
Intereses cobrados/pagados, neto	(5,3)	(3,9)	35,1%
Provisiones y pensiones	0,0	0,0	n.a.
Impuestos pagados	(9,8)	(15,3)	(36,1%)
Otros cobros y pagos	0,0	0,0	n.a.
<b>Efectivo neto de actividades de explot.</b>	<b>(20,4)</b>	<b>0,6</b>	<b>(3777,7%)</b>
<b>Inversiones</b>	<b>(10,3)</b>	<b>(23,9)</b>	<b>(57,0%)</b>
(Cancelación de préstamos) / recursos ajenos r	94,6	15,3	519,9%
Adquisición de participaciones	(23,0)	0,0	n.a.
Adquisición de autocartera / Pago de dividendos	(107,0)	0,0	n.a.
<b>Flujo de efectivo de actividades de financ.</b>	<b>(35,4)</b>	<b>15,3</b>	<b>(332,2%)</b>
<b>Incremento / (disminución) neto de efectivo</b>	<b>(66,1)</b>	<b>(8,1)</b>	<b>718,4%</b>
Efectivo, equivalentes a inicio del periodo	87,9	96,0	(8,4%)
Efectivo, equivalentes a final del periodo	21,8	87,9	(75,2%)

# Anexo

## Balance de situación

Activo		
Balance	Dic. 2015	Dic. 2014
<i>€ millones</i>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>275,7</b>	<b>267,1</b>
Inmovilizado material	68,7	70,9
Inmovilizado inmaterial	59,4	66,2
Fondo de comercio	112,4	112,4
Otros activos a largo plazo	35,1	17,6
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>396,3</b>	<b>326,2</b>
Existencias	88,8	71,7
Activos no corrientes mantenidos para la venta	6,1	6,1
Clientes y cuentas a cobrar	277,4	158,5
Otros activos corrientes	0,2	0,2
Efectivo y equivalentes al efectivo	21,8	87,9
Ajuste por periodificación	2,0	1,8
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>671,9</b>	<b>593,3</b>

Pasivo		
Balance	Dic. 2015	Dic. 2014
<i>€ millones</i>		
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>231,0</b>	<b>249,6</b>
Capital social	41,2	41,2
Prima de emisión	68,5	68,5
Otras reservas	3,9	2,6
Ganacias acumuladas	83,7	106,9
Otros instrumentos de patrimonio	33,7	30,5
		0,0
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>183,2</b>	<b>105,4</b>
Deudas con entidades de crédito	123,5	42,6
Provisiones a largo plazo	25,6	22,9
Otras deudas financieras	24,5	31,2
Otros pasivos no corrientes	9,7	8,7
<b>PASIVOS CORRIENTES:</b>	<b>257,7</b>	<b>238,3</b>
Proveedores y otras cuentas a pagar	230,7	222,2
Deudas con entidades de crédito	21,3	10,9
Otras deudas financieras	2,2	1,4
Provisiones para otros pasivos y otros	3,5	3,7
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO</b>	<b>671,9</b>	<b>593,3</b>