

The background features a high-speed train in motion, blurred to suggest speed. The train is white with a grey undercarriage and a black nose. The background is a vibrant red with white technical diagrams. These diagrams include a cross-section of a train car, a side view of a train car with a person inside, a diagram of a train car with arrows indicating movement, and a diagram of a train car with a curved arrow indicating a turn.

Presentación de Resultados 1S2022

29 de Julio de 2022

Talgo

Índice de contenido

- 1. Principales Magnitudes**
2. Otros materiales
 - I. Desempeño del negocio
 - II. Resultados financieros

ANEXO



Principales Magnitudes



I. Desempeño del negocio

- Los más altos estándares de Salud & Seguridad y mejores prácticas en materia ASG.
- Nuevo paradigma impulsado por un entorno marcado por la inflación y retrasos provocados en la cadena de suministro como principales preocupaciones...
- ... mientras la estrategia se adapta al actual entorno comercial positivo.

	1S-2022
Cartera de pedidos	€2.880 m



II. Resultados Financieros

- Calendarios de fabricación adaptados al suministro de materiales generando un menor reconocimiento de ingresos en el periodo.
- La actividad de fabricación se ve afectada en el periodo, a la vez que el mantenimiento ha continuado fortaleciéndose.
- Elevada capacidad financiera con las NOF y deuda neta reflejando el ciclo actual de los proyectos de fabricación.

	1S-2022
Ingresos	217,7 €m
aEBITDA mg.	10,7% ²
DFN	163,3 €m



III. Outlook

- Perspectivas ajustadas para el ejercicio 2022 con el fin de reflejar los retos macroeconómicos y del sector, así como el plan de acción para el nuevo paradigma.

	2022
Ingresos	32% ¹
aEBITDA mg.	c.11,0% ²
DFN	2,5x ³



1) Ratio calculado como los ingresos totales en el periodo 2021-2022 sobre la cartera de pedidos del ejercicio 2020 (3,218 €m)

2) Margen EBITDA ajustado

3) Veces LTM (Últimos Doce Meses) EBITDA Ajustado.

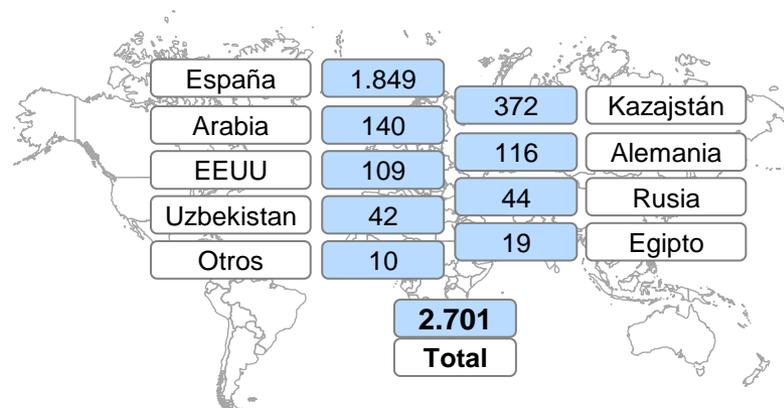
I. Desempeño del negocio (I/III)

- Modelo de gestión de personas centrado en:
 - **Seguridad & Salud con los más altos estándares de la industria** como principal prioridad, con el objetivo de cero accidentes en la actividad empresarial.
 - **Compromiso con los empleados como motor crítico para impulsar las ventajas competitivas del negocio**, con más de 14 mil horas de formación (+100% frente al mismo periodo de 2021) y actualización de la base salarial en línea con el contexto inflacionario actual (+9,2% en el periodo 2021-2022).
 - **Perfil de personas diversificado** con creciente presencia internacional (>30% de los empleados de nacionalidad internacional).
- **Inquietud medioambiental en el ADN de Talgo:**
 - La actual cartera de fabricación incluye la fabricación de trenes **100% eléctricos con los mejores ratios de eficiencia energética.**
 - **Fuentes de energía limpias** utilizadas en las instalaciones de fabricación.
 - **Desarrollo de tecnología de hidrógeno** con primeras pruebas en 2S-2022

Principales Magnitudes PRL¹

	2020	2021	1S 2022
Índice de frecuencia	7,85	8,51	7,65
Índice de gravedad ³	0,23	0,25	0,20

Empleados Talgo por geografía (# empleados)



(1) Prevención de Riesgos Laborales
 (2) Accidentes industriales por millón de horas-hombres trabajadas. Talgo FTEs
 (3) Numero de días laborables por cada 1.000 horas trabajadas. Talgo FTEs

I. Desempeño del negocio (II/III)

Principales retos operativos de la empresa

Inflación / Materias primas

- Aumento de los costes laborales.
- Presentación de ofertas con riesgo limitado pero enfoque en mantener la competitividad.
- Aumento de los costes de las materias primas.

Cadena de suministro

- Retrasos en las entregas de materiales y componentes.
- Mayores costes en el transporte debido al conflicto de Ucrania.

Otros

- Exposición limitada a Rusia (5% de los ingresos en 2021).
- Finalización del contrato LACTMA (EEUU).
- Limitar las penalizaciones en los proyectos de fabricación.

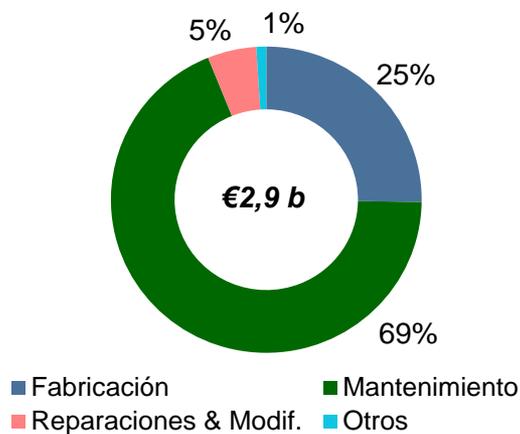
Plan de acción

- **Actualización de base salarial** para 2021-22 (9,2%).
 - Contratos existentes:
 - **>70% de la cartera de pedidos cubiertos** con cláusulas de indexación.
 - Negociación con los clientes para reflejar la fuerte inflación mediante ajustes de precios.
 - Negociación con proveedores.
 - Nuevos contratos:
 - Búsqueda de **acuerdos a largo plazo con proveedores.**
 - **Estructuras de cobertura** en nuevas ofertas.
 - *Back-to-back* cliente/proveedor.
 - **Pass-through** a cliente con cláusulas de indexación.
- **Adaptación de calendarios y recursos** a proyectos de fabricación (incluida la reducción de costes).
- Negociación de **nuevos plazos de entrega** con todos los clientes, con resultados satisfactorios.
- **Reclamación de fuerza mayor** en los contratos.
- **Servicios en Rusia cancelados** en marzo de 2022.
- En negociación con LACMTA (EEUU).
- **Reclamación de fuerza mayor** en los contratos.

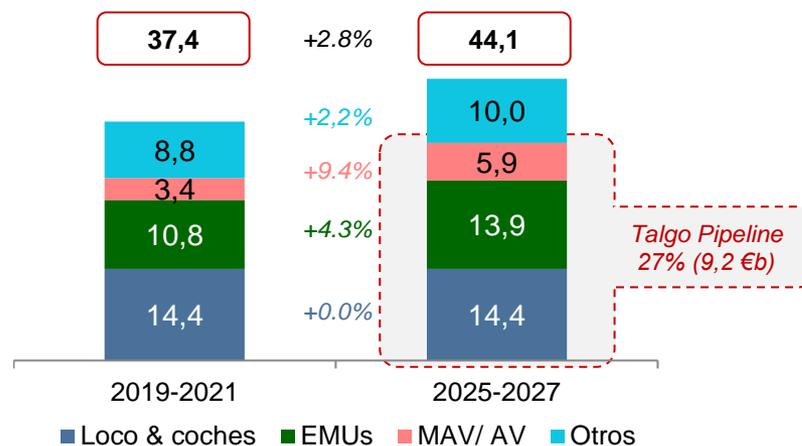
I. Desempeño del negocio (III/III)

- La cartera de pedidos se situó en €2,9 b en el primer semestre de 2022.**
 - Proyectos de fabricación incluyen principalmente los proyectos de DB Talgo 230 (Alemania), cabezas motrices Renfe MAV (España) y composiciones de coches de pasajeros DSB Talgo 230 (Dinamarca).
 - El mantenimiento representa el 69% de la cartera de pedidos e incluye los servicios prestados a clientes de España, Arabia Saudí, Kazajistán, Uzbekistán, Egipto y Estados Unidos.
- No se han registrado nuevos contratos significativos en el 1S-2022.** Sin embargo, las perspectivas del sector son **positivas**, impulsados por el proceso de **descarbonización del transporte en los próximos años** y reflejadas en las expectativas de los últimos estudios del sector.
- Europa, países de Oriente Medio y Norte de África son los principales mercados potenciales para Talgo.
- Estrategia comercial de Talgo **selectiva con prioridad en los segmentos core y en las ampliaciones de proyectos (fidelización de clientes)**, monitorizando también las oportunidades potenciales en nuevos segmentos.

Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



Mercado¹ y Pipeline de Talgo² (€b)



(1) Mercado accesible de material rodante
 (2) Las oportunidades puede registrar variaciones en términos tanto de plazos de adjudicación como de alcance. Estimaciones basadas en información disponible. El mantenimiento esta sujeto a la disponibilidad.

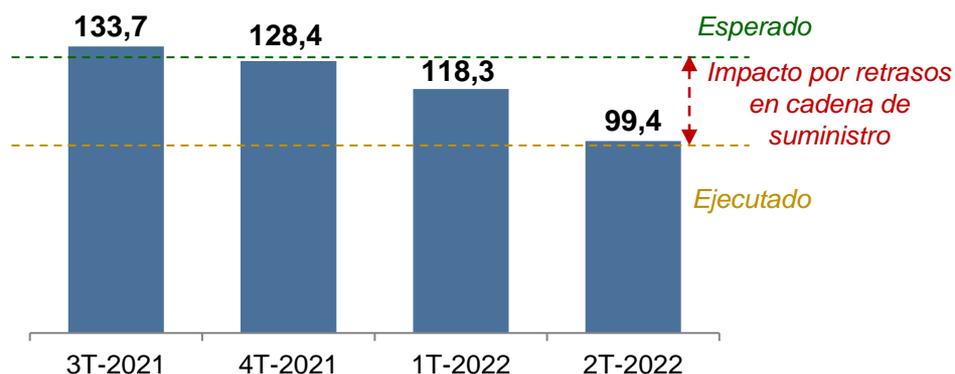
II. Resultados financieros – P&G

- La caída de los ingresos en el 2T hasta los €99,4 m, se debe principalmente a retrasos en la cadena de suministro que han generado retrasos en los proyectos de fabricación.
- Los servicios de mantenimiento han recuperado la actividad normalizada proporcionando estabilidad y recurrencia al negocio.
- Estabilización de los márgenes aEBITDA (10,8% en el 2T2022), si bien todavía se ven afectados por el actual entorno inflacionista.

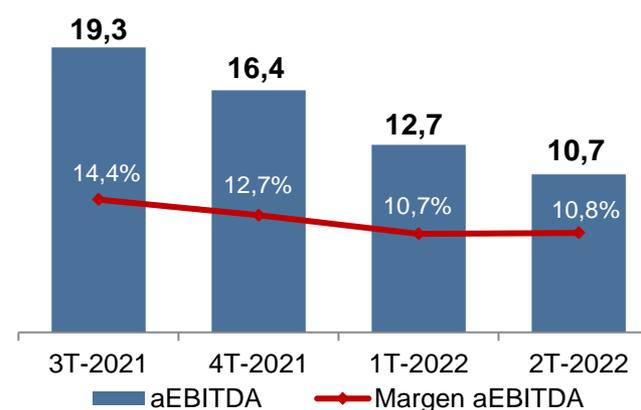
1S-2022

Ingresos	217,7 €m
aEBITDA	23,4 €m (10,7%)
Beneficio neto	5,3 €m

Ingresos trimestrales (€m)



Margen aEBITDA (%)



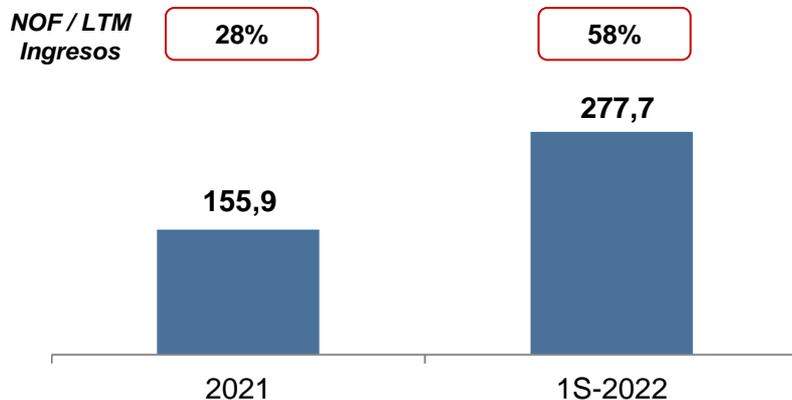
II. Resultados financieros – Balance

- El aumento de las NOF y de la Deuda Financiera Neta en el periodo refleja el contexto actual y las fases de fabricación.
 - Entradas de caja esperadas en línea con las entregas de los proyectos de Egipto y Renfe, previstas para 2022 y 2023.
 - Estructura AAD (proyecto DB) no utilizada en 1S-2022. Anticipos alineados con el grado de avance del proyecto.
- La posición bruta de tesorería junto con líneas de crédito no dispuestas y financiación basada en proyectos (AAD²), proporciona más de €400 m de liquidez al negocio.
- El 74% de la deuda actual a largo plazo es a coste fijo (1,1% de coste medio de la deuda) y con un vencimiento medio de 3 años.

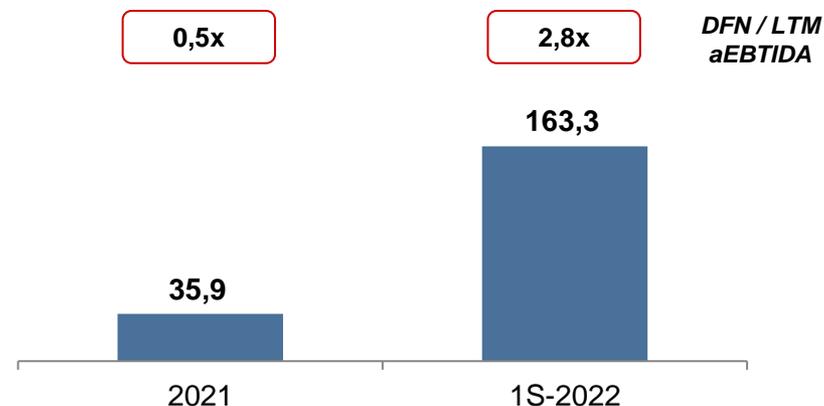
1S-2022

Necesidades Operativas de Fondos	277,7 €m
Flujo de Caja Libre	(115,4) €m
Deuda Financiera Neta ¹	163,3 €m (2,8x)

Necesidades Operativas de Fondos (€m)



Deuda Financiera Neta¹ (€m)



1) La Deuda Financiera Neta excluye los anticipos reembolsables con entidades de la Administración Pública española relacionados con la I+D, que no se consideran deuda financiera debido a su recurrencia y bajo coste.
 2) Abstract Acknowledge of Debt o Reconocimiento Abstracto de Deuda.

Actualización de las perspectivas para 2022

	Objetivos 2022 (egún la presentación de resultados del 2021)		Actualización 1S-2022
Rentabilidad →	✓ aEBITDA: >13%	→	c. 11%
Estructura de capital →	✓ NOF: Consumo de caja	→	Consumo de caja
	✓ Deuda Neta: 1,5x aEBITDA	→	c. 2,5x
	✓ Capex: c. €25 m	→	c. 25 €m
Desempeño del negocio →	✓ Ejecución de la cartera 2021-22 : c. 34%	→	c. 32% en 2021-22
	✓ Ratio Book-to-Bill: c. 1,0x	→	c. 1,0x
Retribución al accionista →	✓ Programa de Retribución al Accionista: €10 m (Dividendo flexible + recompra de acciones)	→	10 €m ✓

Previsiones para 2022 adaptadas a la situación económica actual

Índice de contenido

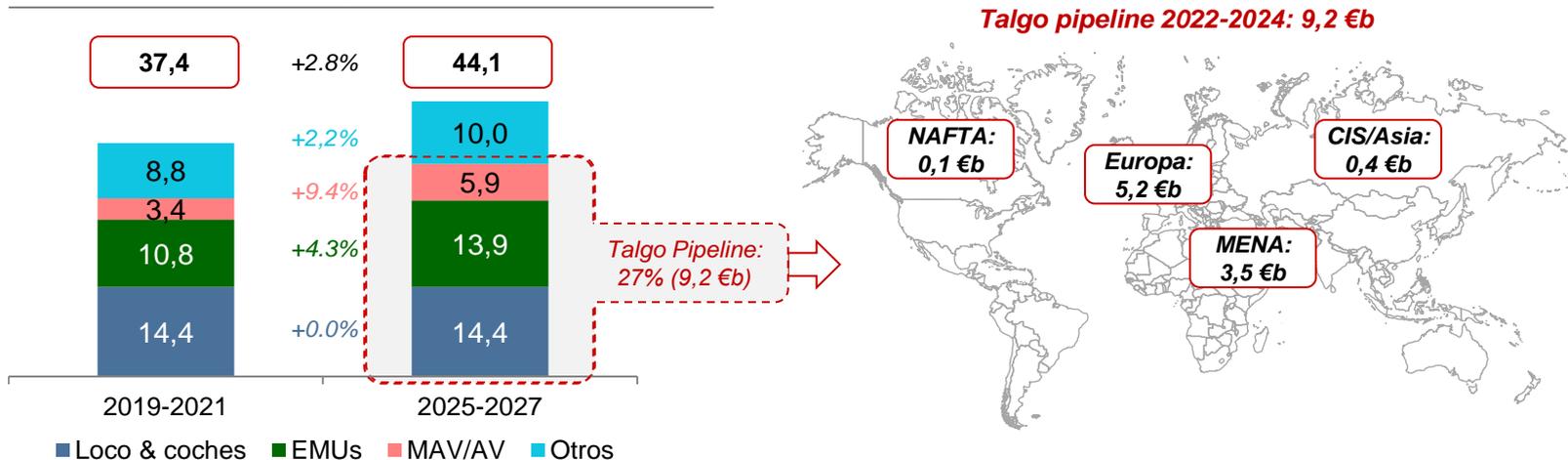
1. Principales Magnitudes
- 2. Otros materiales**
 - I. Desempeño del negocio**
 - II. Resultados financieros

ANEXO



Actividad comercial

Mercado¹ y Pipeline Talgo²



- Bajo volumen de nuevos pedidos registrados en 1S-2022 debido a los elevados riesgos relacionados con la volatilidad de los precios y la incertidumbre sobre los plazos de entrega y los retrasos en las licitaciones.
- Sin embargo, **el sector del transporte de pasajeros por ferrocarril está muy bien posicionado para el actual proceso de descarbonización del sistema de transporte mundial.**
- La estrategia comercial de Talgo **se fundamenta en un enfoque selectivo como pilar fundamental para garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo...**
- ... **aunque si bien centrado en sus segmentos core**, la alta velocidad y la larga distancia, donde su tecnología ha demostrado ser altamente competitiva y ofrece los mejores ratios de eficiencia.
- Actualmente trabajando en oportunidades comerciales **por valor de aproximadamente 9,2 €b**, muy centradas en el mercado europeo (57% del total) y en el producto de larga distancia/interurbano (58% del total).

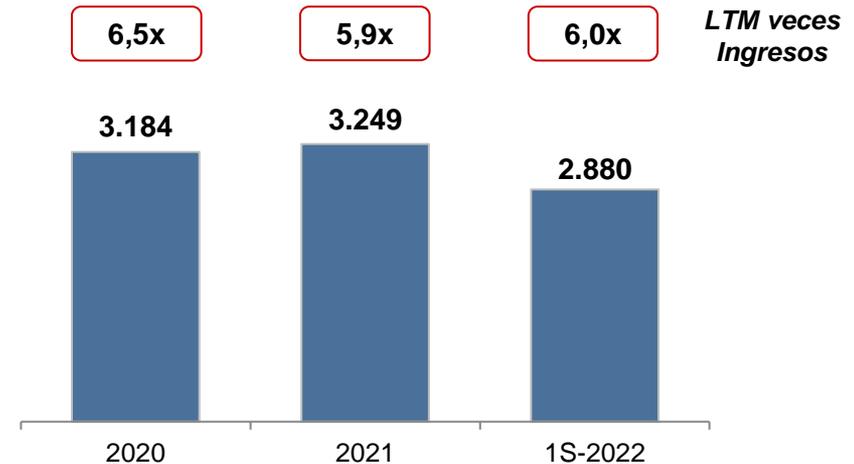
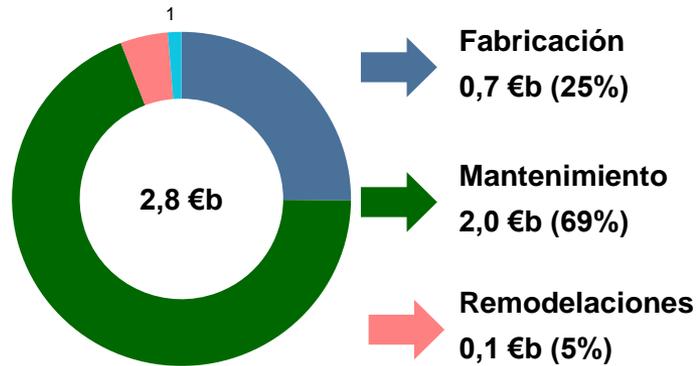


(1) Mercado accesible de material rodante

(2) Las oportunidades pueden registrar variaciones en términos tanto de plazos de adjudicación como de alcance. Estimaciones basadas en información disponible. El mantenimiento está sujeto a la disponibilidad.

Desglose de la cartera de pedidos

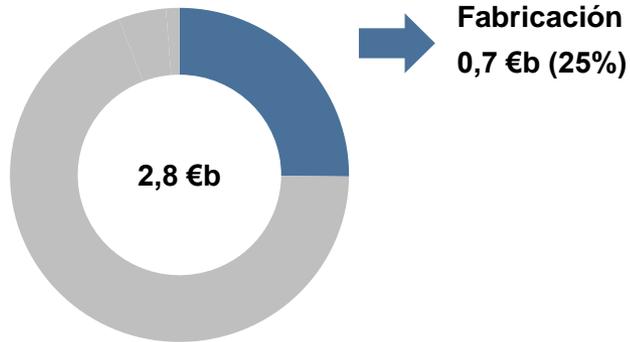
Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



- La cartera de pedidos a junio 2022 asciende a 2,8 €b:
 - Se espera un alto nivel de actividad industrial para los próximos años impulsado por proyectos internacionales, principalmente Alemania, Dinamarca, España y Egipto.
 - La visibilidad de los ingresos a largo plazo se apoya en una cartera de mantenimiento consolidada y en constante crecimiento.
- La actual cartera de pedidos ofrece un potencial superior a 2,0 €b por las ampliaciones de los proyectos de **fabricación** en España, Alemania y Dinamarca.
- Potencial adicional en la extensión de contratos de mantenimiento que **proporciona visibilidad en una unidad de negocio estable y recurrente.**

Proyectos de fabricación – Alta Velocidad

Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



Renfe Avril MAV (España)

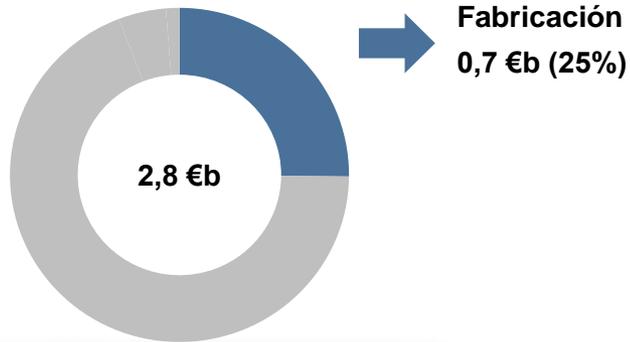
- Alcance del proyecto – 900 €m:
 - Fabricación de 30 trenes “Avril” de MAV.
 - Mantenimiento por un periodo de 30 años¹.
- Estado del proyecto:
 - **En realización de pruebas dinámicas** con inicio de entregas esperadas en los próximos meses.
 - **Se esperan cobros relevantes** a medida que se entreguen los trenes.
 - **Se han comunicado al cliente los retrasos** causados por COVID-19 y cadena de suministro.

Locomotoras de Renfe MAV (España)

- Alcance del proyecto – 161 €m:
 - Fabricación de 23 locomotoras y servicios de mantenimiento para 13 trenes.
 - Opción para 12 locomotoras adicionales.
- Estado del proyecto:
 - En fases iniciales de ejecución.

Proyectos de fabricación – Larga Distancia / Coches de pasajeros

Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



DB Talgo 230 km/h (Alemania)

- Alcance del proyecto – 550 €m (2.3 €b)¹:
 - Contrato marco para la fabricación de hasta 100 trenes Talgo 230.
 - Pedido inicial para la fabricación de 23 trenes.
 - Alcance del mantenimiento en negociación.
- Estado del proyecto:
 - **En fase de fabricación.**
 - **Estructura AAD⁽²⁾** aplicada durante toda la vida del proyecto. No se utilizó AAD en el 1S-2022.

DSB Talgo 230 (Dinamarca)

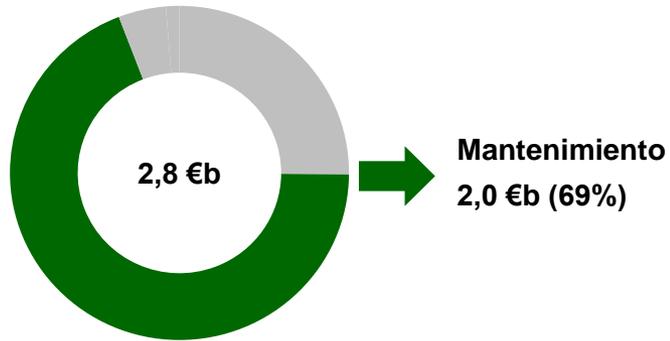
- Alcance del proyecto – 152 €m (500 €m)¹:
 - Contrato marco de hasta 500 €m.
 - Pedido inicial para la fabricación de 8 trenes, junto con la asistencia técnica y materiales.
- Estado del proyecto:
 - **En fases de diseño e ingeniería.**

ENR Talgo 160 km/h (Egipto)

- Alcance del proyecto – 157 €m:
 - Fabricación de 6 trenes y su mantenimiento por un periodo de 8 años.
- Estado del proyecto:
 - **En fases de fabricación y entrega.**

Proyectos de mantenimiento ligero

Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



Localización de la flota mantenida



- Los servicios comerciales **han continuado recuperándose durante el primer semestre de 2022 alcanzando niveles pre-Covid en todos los mercados.**
- Sólida cartera de mantenimiento con una **base instalada de flotas en crecimiento a medida que se entreguen los proyectos de fabricación.**
- La actividad de mantenimiento en Rusia se canceló en marzo de 2022 y el importe del contrato pendiente se ha excluido de la cartera de pedidos (c. 160 €m). Los ingresos representaron un 5% del total de los ingresos anuales del grupo (en 2021).
- Hay potencial adicional relacionado **con los contratos de fabricación adjudicados** sin alcance de mantenimiento inicialmente negociado.

Proyectos de mantenimiento pesado y remodelación

Cartera de pedidos 1S-2022 (€m)



Remodelación Metrolink (USA)

- Alcance del proyecto – 35 \$m:
 - Remodelación de hasta 121 vehículos con un pedido inicial de 50 vehículos.
- Estado del proyecto:
 - **En fase de ejecución.**

Conversión de trenes nocturnos a MAV (España)

- Alcance del proyecto – 107 €m:
 - Conversión de composiciones de Talgo S7⁽¹⁾.
 - El proyecto inicial incluye 156 coches (13 composiciones) con una opción para 75 coches adicionales (6 composiciones).
- Estado del proyecto:
 - **En fase de ejecución.**

Remodelación de composiciones de AV (España)

- Alcance del proyecto – 35 €m:
 - Actividades para reacondicionar 44 composiciones de trenes AV.
- Estado del proyecto:
 - **En fase de ejecución.**

Remodelación LACMTA (USA)

- Alcance del proyecto – 73 \$m:
 - Actividades para reacondicionar 74 coches de la Línea Roja.
- Estado del proyecto:
 - **El proyecto se ha detenido de acuerdo con la comunicación de Terminación recibida del cliente en el 1S-2022, a la espera de una nueva resolución.**
 - **Actualmente en proceso de negociación con el cliente.**

Índice de contenido

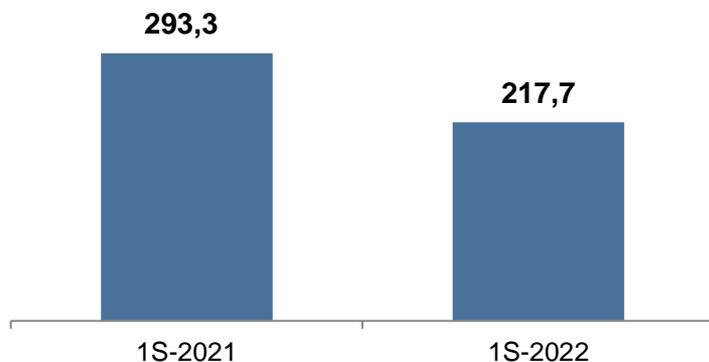
1. Principales Magnitudes
- 2. Otros materiales**
 - I. Desempeño del negocio
 - II. Resultados financieros**

ANEXO

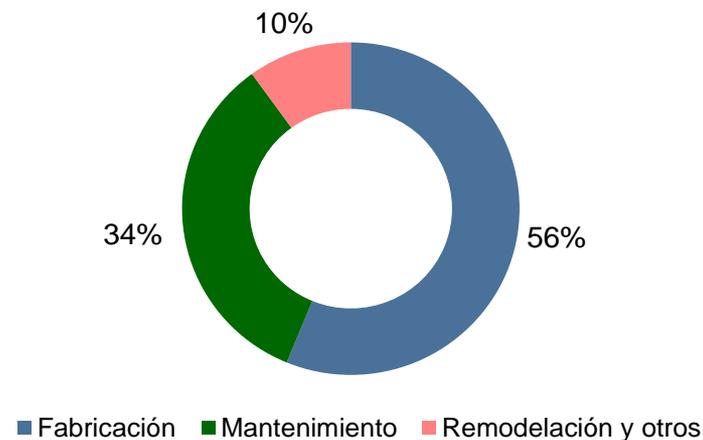


Perdidas y ganancias – Ingresos

Ingresos acumulados (€m)



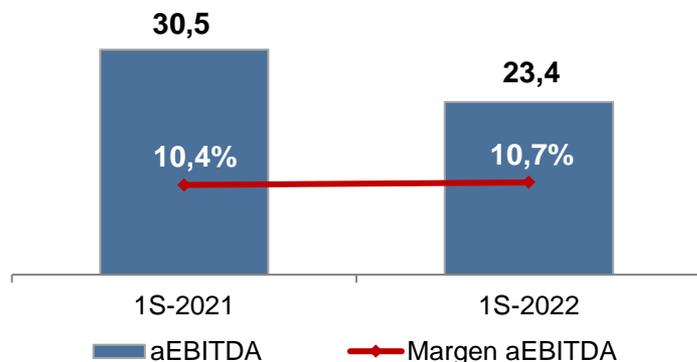
Ingresos por línea de negocio¹ (€m)



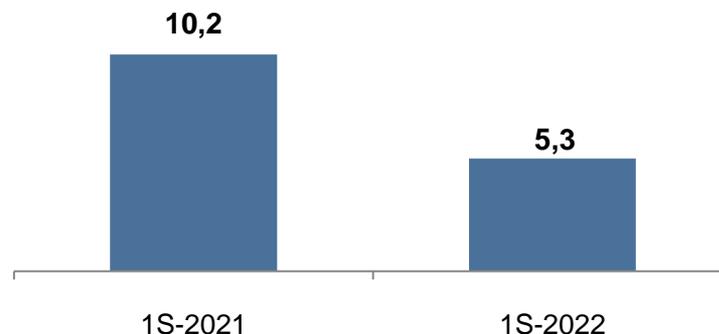
- Los ingresos alcanzaron los 217,7 €m en el 1S-2022, inferior al mismo periodo de 2021:
 - **Menor ritmo de ejecución de los proyectos de fabricación** debido a los retrasos en la cadena de suministro.
 - **La actividad de mantenimiento ha recuperado el nivel de servicios pre-Covid**, proporcionando así ingresos recurrentes y estabilidad.
- El peso de los ingresos de fabricación sobre el total de ingresos sigue siendo elevado a pesar de la menor actividad registrada en los últimos trimestres debido al impacto en el mantenimiento por el Covid-19 en el periodo 2020-2022.
- Los **principales generadores de ingresos de fabricación** en el periodo 1S-2022 son los proyectos de DB (Alemania), ENR (Egipto) y DSB (Dinamarca).

Perdidas y ganancias – EBITDA y Beneficio Neto

aEBITDA (€m) y margen (%)



Beneficio Neto (€m)

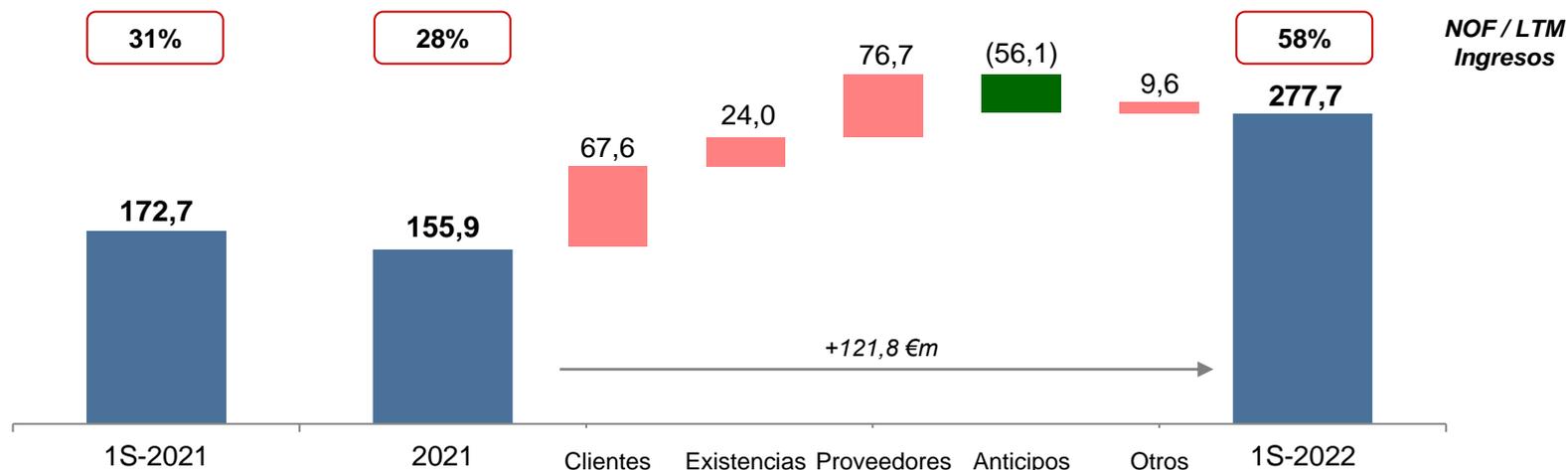


- El aEBITDA ascendió a 23,4 €m en el 1S-2022 (margen del 10,7%):
 - **Márgenes ajustados en los proyectos de fabricación debido a la inflación (costes superiores a los presupuestados) y a los retrasos causados por los retrasos en la cadena de suministro que disminuyen la eficiencia (mayor número de horas de trabajo).**
 - **Plan de acción de mitigación en curso** con resultados ya visibles.
 - **Los ingresos de los servicios de mantenimiento están cubiertos contra la inflación mediante cláusulas de indexación que por contrato ajustan los precios anualmente.**
- El Beneficio Neto alcanzó los 5,3 €m:
 - **Reducción de los gastos financieros** por menores tipos de interés en la deuda a largo plazo y un impacto positivo en las actividades con moneda extranjera.
 - Impuesto de sociedades en línea con los resultados de la compañía en los mercados con presencia.

Balance – Necesidades Operativas de Fondos

- Las Necesidades Operativas de Fondos alcanzaron los 277,7 €m en el 1S-2022.
- El menor grado de avance registrado en los proyectos repercutió en el periodo en: 1) retrasos en los hitos de cobro; y 2) mayor nivel de existencias y pagos a proveedores.
- Proyecto DB (Alemania) como principal generador de ingresos pero sin cobros en el periodo (estructura AAD no utilizada en el 1S-2022).
- Se espera que el plan de acción sobre las NOF mejore el perfil de la caja de los proyectos y reduzca la intensidad de NOF en los próximos años.

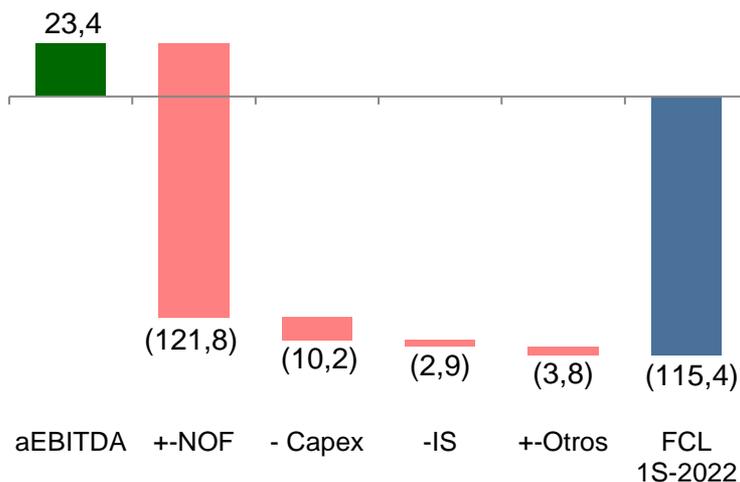
Necesidades Operativas de Fondos (€m)



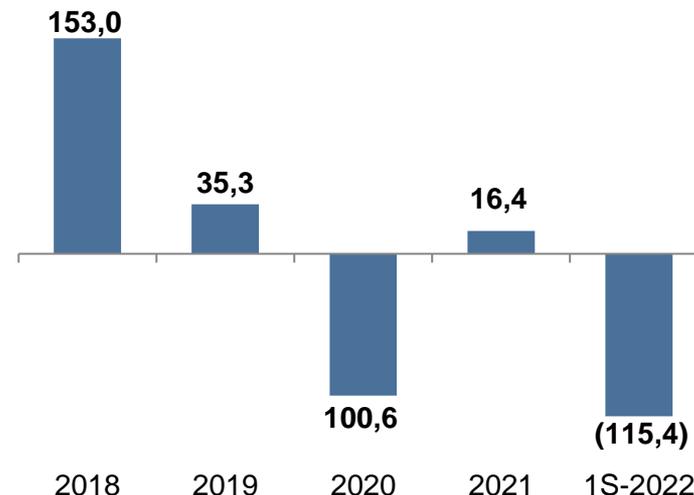
Flujo de caja – Flujo de Caja Libre

- Las elevadas Necesidades Operativas de Fondos en el periodo, absorbieron el EBITDA generado y requirieron caja para los proyectos.
- Sin embargo, las Necesidades Operativas de Fondos tienen un bajo perfil de riesgo dados los proyectos y clientes en cartera (bajo riesgo técnico y bajo riesgo de cobros). Además, se espera que la caja aumente a medida que los proyectos de fabricación recuperen actividad y se aceleren las entregas.
- El Capex del periodo ascendió a 10 €m, en línea con lo estimado a principios de año, de los cuales casi el 80% ha sido destinado a inversiones relacionadas con actividades de I+D.

Conversión de aEBITDA en FCL en 1S-2022 (€m)

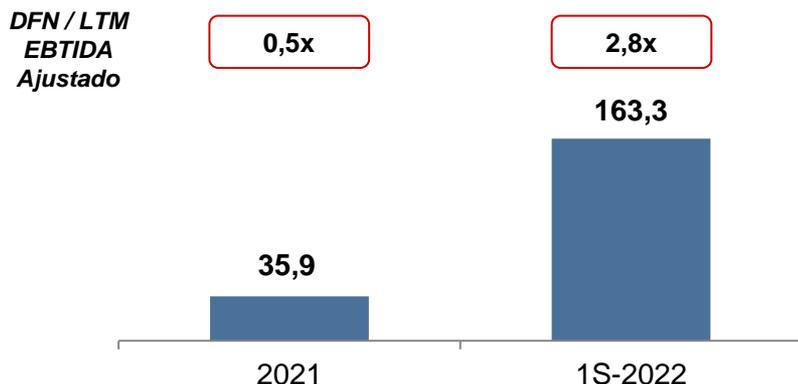


Flujo de Caja Libre (€m)

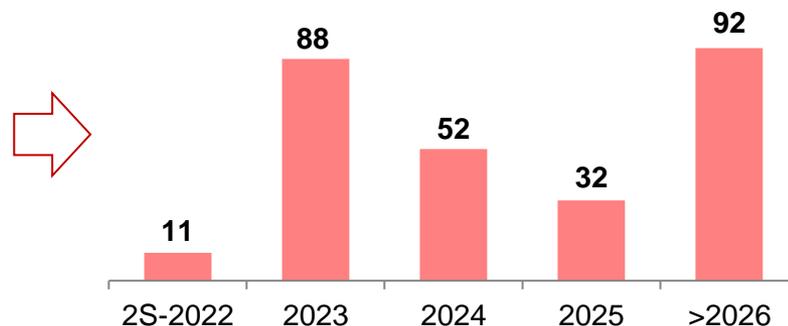


Balance – Deuda Financiera Neta

Deuda Financiera Neta (€m)



Deuda bancaria LP – calendario de amortización (€m)



- El vencimiento medio de la deuda a largo plazo es de 2,95 años con un coste medio del 1,09%.
- Talgo firmó en enero-2022 un préstamo verde a largo plazo con BEI por 35 €m para financiar proyectos de I+D y capex, en línea con su compromiso con los nuevos desarrollos y los ODS de la agenda 2030.
- Elevada capacidad de financiación con más de 400 €m de liquidez a través de la posición de caja bruta actual, líneas de crédito y estructuras de financiación de proyectos (ej. AAD).

Desglose de la deuda financiera neta (€m)

	Deuda Bruta(€m)	Vencimiento medio (a)	Coste medio (%)
2019	256,5	3,03	1,72%
2020	279,1	3,12	1,61%
2021	264,8	3,40	1,03%
1S-2022	274,4	2,95	1,09%

74% de la deuda a largo plazo a coste fijo

Índice de contenido

1. Principales Magnitudes
2. Otros materiales
 - I. Desempeño del negocio
 - II. Resultados financieros

ANEXO



Anexo 1. PYG

Cuenta de Resultados (€m.)	1S 2022	1S 2021	Var. %
Importe neto cifra de negocios:	217,7	293,3	(25,8%)
Otros ingresos	9,9	7,5	31,8%
Coste de aprovisionamientos	(99,0)	(180,2)	(45,1%)
Gastos de personal	(73,4)	(70,2)	4,5%
Otros gastos de explotacióm	(35,8)	(22,1)	62,1%
EBITDA	19,5	28,3	(31,2%)
% <i>margen</i>	9,0%	9,7%	(7,3%)
Otros ajustes	3,9	2,2	77,9%
EBITDA ajustado	23,4	30,5	(23,4%)
% <i>margen</i>	10,7%	10,4%	3,2%
Depreciación (inc. depr. prov.)	(8,6)	(9,2)	(6,8%)
EBIT	10,9	19,1	(43,0%)
% <i>margen</i>	5,0%	6,5%	(23,2%)
Otros ajustes	3,9	2,2	77,9%
Amortización ViTtal	1,1	1,1	-
EBIT ajustado	15,9	22,4	(29,1%)
% <i>margen</i>	7,3%	7,6%	(4,4%)
Costes financieros netos	(2,6)	(3,9)	(34,5%)
Beneficio antes de impuestos	8,3	15,2	(45,2%)
Impuesto	(3,0)	(5,0)	(40,4%)
Beneficio del ejercicio	5,3	10,2	(47,6%)
Beneficio ajustado	6,2	11,0	(43,9%)

Anexo 2. Balance

Balance (€m)	jun-22	jun-21	dic-21
ACTIVO NO CORRIENTE	267,8	258,0	262,9
Inmovilizado material e inmaterial	125,9	118,1	122,0
Fondo de comercio	112,4	112,4	112,4
Otros activos a largo plazo	29,5	27,5	28,5
ACTIVO CORRIENTE	756,5	686,2	768,6
Existencias	157,2	150,7	133,2
Activos no corrientes mant. para la venta	0,0	0,0	0,0
Clientes y cuentas a cobrar	431,4	315,3	363,9
Otros activos corrientes	28,0	2,0	18,6
Efectivo y equivalentes al efectivo	139,8	218,2	253,0
TOTAL ACTIVO	1.024,3	944,2	1.031,5

Balance (€m)	jun-22	jun-21	dic-21
PATRIMONIO NETO	292,3	268,1	290,9
Capital social	37,8	38,2	37,2
Prima de emisión	0,9	0,9	0,9
Otras reservas	4,8	1,8	2,8
Ganacias acumuladas	253,1	250,3	249,5
Otros instrumentos de patrimonio	(4,2)	(23,1)	0,6
PASIVOS NO CORRIENTES	287,2	354,5	339,5
Deudas con entidades de crédito	196,6	259,3	248,1
Provisiones a largo plazo	50,6	52,6	51,0
Otras deudas financieras	27,6	30,9	28,6
Otros pasivos no corrientes	12,4	11,7	11,9
PASIVOS CORRIENTES:	444,8	321,6	401,1
Proveedores y otras cuentas a pagar	337,0	292,5	357,5
Deudas con entidades de crédito	100,2	21,3	36,0
Otras deudas financieras	5,6	5,0	5,3
Provisiones para otros pasivos y otros	2,0	2,8	2,2
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	1.024,3	944,2	1.031,5

Anexo 2. Balance (2)

Balance - Deuda Financiera Neta (€m)	jun-22	jun-21	dic-21
Deudas entidades de credito no corrientes	196,6	259,3	248,1
Deudas entidades de credito corrientes	100,2	21,3	36,0
Leasings financieros	6,2	5,4	4,7
Efectivo y equivalentes al efectivo	(139,8)	(218,2)	(253,0)
Deuda Financiera Neta	163,3	67,8	35,9
EBITDA ajustado LTM	59,1	50,0	66,2
DFN / EBITDA Ajust. LTM	2,8x	1,4x	0,5x

Balance - NOF (€m)	jun-22	jun-21	dic-21
Existencias	157,2	150,7	133,2
Activos no corrientes mant. para la venta	0,0	0,0	0,0
Clientes y cuentas a cobrar	431,4	315,3	363,9
otros activos corrientes	28,0	2,0	18,6
Proveedores / otras cuentas a pagar	(217,6)	(229,2)	(294,3)
Anticipos de clientes	(119,4)	(63,3)	(63,3)
Provisiones para otros pasivos	(2,0)	(2,8)	(2,2)
Necesidades Operativas de Fondos	277,7	172,7	155,9

Anexo 3. Flujo de caja

Flujo de caja (€m)	1S 2022	1S 2021	Var. %
Resultado después de impuestos	5,3	10,2	(48%)
Impuesto de sociedades	3,0	5,0	(40%)
Amortización/depreciación	8,6	9,1	(5%)
Ingresos financieros/Gastos financieros	3,5	4,7	(26%)
Otros ajustes al resultado	(14,4)	0,4	(3716%)
Variación del fondo de maniobra	(107,4)	(33,9)	217%
FC después de variaciones de circulante	(101,3)	(4,6)	2126%
Intereses cobrados/pagados, neto	(3,1)	(4,0)	(24%)
Provisiones y pensiones	0,0	0,0	-
Impuestos pagados	(2,9)	(2,2)	36%
Otros cobros y pagos	0,0	0,0	-
Efectivo neto actividades de explotación	(107,3)	(10,7)	899%
Capex	(10,2)	(1,8)	456%
(Cancel. de préstamos) / nueva deuda	10,2	2,5	314%
Adquisición de autocartera / Pago divid.	0,0	0,0	-
FC actividades de financiación	4,3	2,5	75%
Incr / (dism.) neto de efectivo & equiv.	(113,2)	(10,1)	1020%

Medidas de rendimiento alternativas o “APMs”- definiciones

- **Book-to-bill:** Relación entre los pedidos adjudicados en un periodo y la suma de los ingresos de ese mismo periodo.
- **Nuevos pedidos:** representa los nuevos pedidos reconocidos en un periodo determinado. Un nuevo pedido se registra en la cartera de sólo cuando el contrato se adjudica y se firma entre las partes, creando así obligaciones legales entre ambas partes. El valor de los nuevos pedidos no tiene en cuenta los ajustes por inflación incluidos en el contrato ni ningún otro impacto de los derivados. Los pedidos adjudicados en una moneda distinta al euro se reconocen al tipo de cambio al contado en el momento de la adjudicación.
- **EBITDA:** Beneficio antes de intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones ("EBITDA"). Corresponde al resultado neto de explotación más las amortizaciones y depreciaciones. Este indicador se ajusta a las prácticas del mercado.
- **EBIT:** Beneficio antes de intereses e impuestos ("EBIT"). Corresponde a los ingresos de explotación netos. Este indicador se ajusta a la práctica del mercado.
- **EBITDA y EBIT Ajustado:** El EBITDA ajustado ("aEBITDA") y el EBIT ("aEBIT") son indicadores clave de rendimiento para presentar el nivel de rendimiento operativo recurrente. Los ajustes al EBITDA incluyen los costes no recurrentes, principalmente las garantías, despidos y obsolescencia. Estos indicadores se ajustan a las prácticas del mercado y son comparables a los de los competidores directos.
- **Flujo de caja libre:** El flujo de caja libre ("FCL") representa el efectivo generado por las actividades operativas y es un indicador clave de rendimiento para medir la generación de efectivo neto de las operaciones, excluyendo las variaciones de caja de las actividades de financiación o relacionadas con los accionistas. Se define como:
$$\text{FCL} = \text{EBITDA} - \text{Capex} \pm \text{Variaciones de NOF} \pm \text{Impuestos pagados} \pm \text{Elementos extraordinarios de las actividades de explotación}$$
- **Capex:** Gastos de capital o inversiones en activos fijos dedicados a las operaciones del negocio. Incluye los costes de desarrollo capitalizados. No incluye los ingresos por enajenación de activos fijos.
- **Necesidades Operativas de Fondos:** Necesidades Operativas de Fondos ("NOF") representa los saldos de operativos de balance a cierta fecha de cierre. Incluye los activos y obligaciones corrientes y se define como:
$$\text{NOF} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} - \text{Caja y equivalentes} + \text{Deuda financiera a corto plazo}$$
- **Deuda financiera neta:** La caja/(deuda) neta se define como la caja y los equivalentes de caja menos el pasivo financiero a corto y largo plazo, incluido el arrendamiento financiero. La Deuda Financiera Neta excluye los anticipos reembolsables con entidades pertenecientes a la Administración Pública española relacionados con la I+D, que no se consideran deuda financiera por su recurrencia y tipo de interés cero.
- **Cartera de pedidos:** La cartera de pedidos representa el importe total de los ingresos que se espera contabilizar en el negocio futuro sobre la base de los contratos ya adjudicados y firmados. Se mide en base al valor firmado por contrato en el caso de los contratos de fabricación y remodelación, mientras que los contratos de mantenimiento se basan en estimaciones considerando el tiempo y el precio unitario. No tiene en cuenta los ajustes por inflación.
- **Pipeline:** el Pipeline representa el valor teórico de las oportunidades en las que la empresa está trabajando desde una perspectiva comercial. El valor representado es una estimación y puede variar a lo largo del tiempo. No representa ninguna probabilidad ni el valor exacto u orientación de las ofertas presentadas por la empresa.
- **Últimos doce meses:** Los últimos doce meses ("LTM") es una medida utilizada para calcular ciertos ratios basados en los indicadores clave de rendimiento.

Disclaimer

This presentation has been prepared and issued by Talgo, S.A. (the “Company”) for the sole purpose expressed therein. Therefore, neither this presentation nor any of the information contained herein constitutes an offer sale or exchange of securities, invitation to purchase or sale shares of the Company or its subsidiaries or any advice or recommendation with respect to such securities.

The content of this presentation is purely for information purposes and the statements it contains may reflect certain forward-looking statements, expectations and forecasts about the Company and/or its subsidiaries at the time of its elaboration. These expectations and forecasts are not in themselves guarantees of future performance as they are subject to risks, uncertainties and other important factors beyond the control of the Company and/or its subsidiaries that could result in final results materially differing from those contained in these statements.

This document contains information that has not been audited. In this sense, this information is subject to, and must be read in conjunction with, all other publicly available information.

In addition to the financial information prepared under IFRS, this presentation includes certain alternative performance measures (“APMs”) for the purposes of Commission Delegated Regulation (EU) 2019/979, of March 14, 2019 and as defined in the Guidelines on Alternative Performance Measures issued by the European Securities and Markets Authority on 5 October 2015 (ESMA/2015/1415es). The APMs are performance measures that have been calculated using the financial information from Talgo, S.A. and the companies within its group, but that are not defined or detailed in the applicable financial information framework. These APMs are being used to allow for a better understanding of the financial performance of Talgo, S.A. but should be considered only as additional information and in no case as a substitute of the financial information prepared under IFRS. Moreover, the way Talgo, S.A. defines and calculates these APMs may differ from the way these are calculated by other companies that use similar measures, and therefore they may not be comparable.

This disclaimer should be taken into consideration by all the individuals or entities to whom this document is targeted and by those who consider that they have to make decisions or issue opinions related to securities issued by the Company.

In general, neither the Company or any of its subsidiaries, nor their directors, representatives, associates, subsidiaries, managers, partners, employees or advisors accept any responsibility for this information, the accuracy of the estimations contained herein or unauthorized use of the same.

Talgo