



# Resultados Primer Semestre 2023

27 de julio de 2023

*Talgo*

# Disclaimer



*This presentation has been prepared and issued by Talgo, S.A. (the “Company”) for the sole purpose expressed herein. Therefore, neither this presentation nor any of the information contained herein constitutes an offer, sale or exchange of securities, invitation to purchase, sale or exchange 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 reflect certain forward-looking statements, expectations and forecasts about the Company and/or its subsidiaries, operations, capital expenses or strategy of the Company and/or its subsidiaries, or economic data at the time of its elaboration. These expectations and forecasts are not in themselves guarantees of future performance, operations, capital expenses, strategy or economic data as they are subject to risks (including those identified in the documents filed by the Company in the Spanish National Securities Market Commission), uncertainties and other important factors (including economic or industrial, liquidity and financing, capital markets trends, technological changes, regulatory, governmental, environmental, legal and tax, and commercial) beyond the control of the Company and/or its subsidiaries that could result in facts materially differing from those contained in these statements. Save as required by applicable law, the Company shall not update or revise any forward-looking statements, expectations and forecasts contained in this presentation.*

*This document contains information that has not been audited nor revised by any independent third party. 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/2015/1415en). 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. with measures commonly used in the international financial markets but should be considered only as additional information and in no case as a substitute of the financial information prepared under IFRS. 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.*

*No warranty is made by the Company, its subsidiaries, their directors, representatives, associates, managers, partners, employees or advisors as to the impartiality, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions or statements expressed herein. None of that persons accept any responsibility for this information, the accuracy of the estimations contained herein or unauthorized use of the same.*



# Índice de contenidos

- 1. Resumen ejecutivo**
2. Otros materiales
  - I. Desempeño del negocio
  - II. Resultados financieros

*ANEXOS*

## Desempeño del negocio

- **Sostenibilidad** como elemento clave en la búsqueda de la excelencia empresarial. **Índices de accidentalidad mejorando.**
- Fuerte ritmo de fabricación con nuevas medidas para aumentar la **optimización de la capacidad y la eficiencia industrial.**
- Fuerte impulso comercial con nuevos pedidos alcanzados en el periodo por valor de € 1.900 m<sup>3</sup>.

**1S-2023**

Accidentalidad <sup>1</sup>	<b>7,21</b>
Gravedad <sup>2</sup>	<b>0,29</b>
Adjudicaciones	<b>€205 m</b>
Cartera de pedidos	<b>€2.668 m</b>

## Resultados financieros

- Volumen de ingresos **impulsado por el aumento de actividad industrial y apoyado en la estabilidad del mantenimiento.**
- **Mayor aEBITDA con márgenes estables**, si bien los mayores gastos financieros impactan temporalmente en el beneficio neto.
- Scrip Dividend completado con un **83% del capital aceptando acciones**. El Programa de recompra comenzará el 31 de julio.

**1S-2023**

Ingresos	<b>€288,6 m</b>
aEBITDA	<b>€35,0 m</b>
Mg. aEBITDA	<b>12,1%</b>
DFN	<b>€175,1 m</b>

## Outlook

- **Talgo proporciona una visión de largo plazo** impulsada por la alta visibilidad industrial y buenas perspectivas comerciales...
- **... mientras se confirman expectativas para 2023.**
- Incertidumbres en el entorno macroeconómico y geopolítico.
- **Mejora en la cadena de suministro**, aunque sigue siendo un reto.

**FY-2023    2025-26**

Ingrsos	<b>40%<sup>4</sup></b>	<b>&gt; 700 €m</b>
Mg. aEBITDA	<b>c. 12%</b>	<b>c. 14-15%</b>
DFN	<b>c. 2,0x<sup>6</sup></b>	<b>Moderate</b>
Adjudicaciones <sup>5</sup>	<b>c. 3,0x</b>	<b>&gt; 1.0x</b>

1) Índice de accidentalidad: Incluye Talgo España FTEs. Accidentes industriales por millón de horas-hombre trabajadas.

2) Índice de gravedad: Número de días laborables por cada 1.000 horas trabajadas. Talgo FTEs.

3) Incluye principalmente la extensión de DSB por €184 m, así como DB por c. €1,400 m, ya adjudicados pero pendientes de cumplimiento de condiciones precedentes.

4) Cartera de pedidos ejecutada en el periodo 2023-2024 y en base a la cartera de FY2022.

5) Ratio Book-to-Bill: volumen de adjudicaciones sobre ingresos.

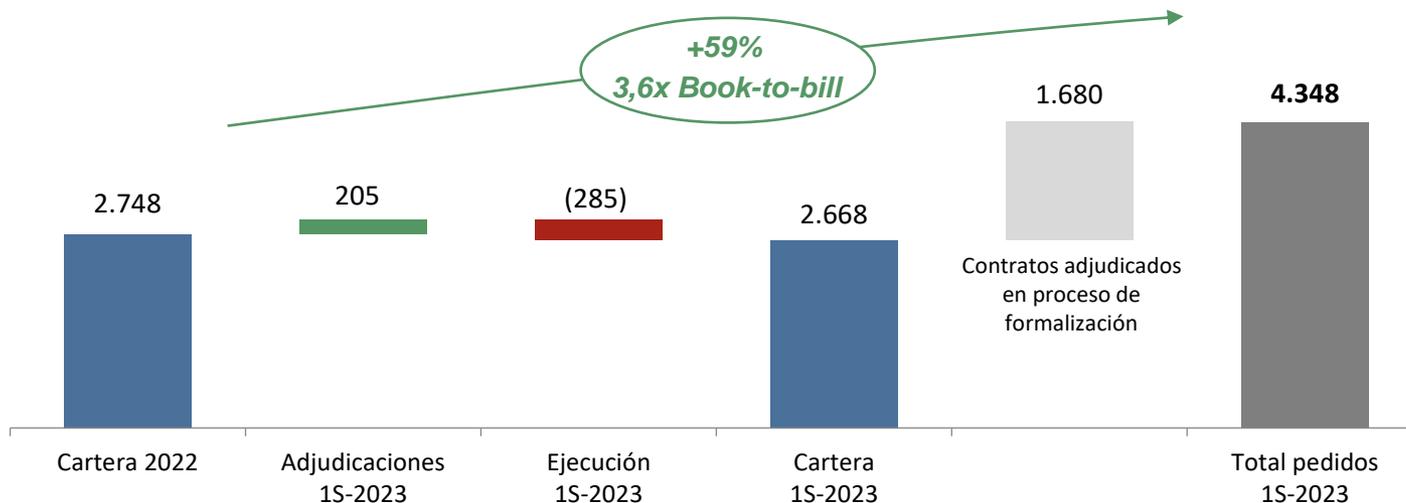
6) Deuda Financiera Neta / LTM aEBITDA. DFN excluye anticipos con entidades financieras de Administraciones públicas sobre I+D que no se considera deuda financieros

# I. Desempeño del negocio (I/II)



- **Momentum comercial único para Talgo con un volumen de nuevos proyectos y cartera de pedidos en máximos históricos.**
  - Ampliación de DSB adjudicada en 1S-2022 para ocho composiciones adicionales de Talgo 230 por valor de €184 m.
  - Ampliación DB adjudicada en 1S-2022 para 56 trenes Talgo 230 adicionales por valor de c. €1.400 m, y nuevo contrato con ENR para siete trenes nocturnos por 280 M€, ambos pendientes de cumplir condiciones precedentes.
- Las adjudicaciones recientes impulsan la **cartera de pedidos hasta c. 4,4 mil millones de euros**. Además, los contratos de fabricación adjudicados generan **potencial de negocio adicional en servicios de mantenimiento para dichas flotas**.
- El éxito comercial registrado en los últimos años:
  - Genera estabilidad de negocio y visibilidad industrial para los próximos años.
  - Consolida el posicionamiento de Talgo en el mercado ferroviario de pasajeros con una tecnología homologada y probada en los principales mercados europeos.
  - Implanta el modelo comercial transformador de Talgo con **cláusulas de indexación en los contratos de fabricación** con el objetivo de mitigar los riesgos de inflación y maximizar la eficiencia en la ejecución.

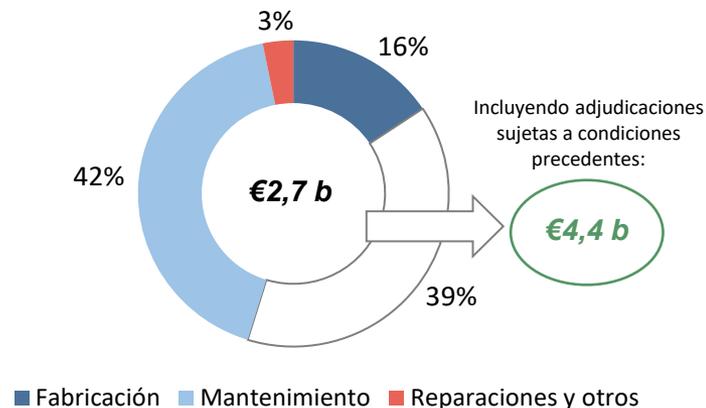
## Cartera de pedidos 1S-2023 (€m)



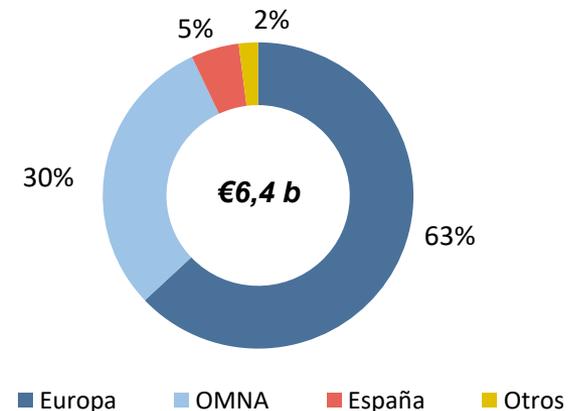
# I. Desempeño del negocio (II/II)

- **Mayor ritmo de ejecución en fabricación y actividad de mantenimiento estable** con los mejores ratios del sector:
  - Aumento de la actividad de fabricación impulsada por los pedidos de DB (Alemania) y DSB (Dinamarca) y apoyada en los proyectos de locomotoras y trenes nocturnos de RENFE.
  - Servicios de mantenimiento cumpliendo expectativas en todos los mercados.
- **Los nuevos pedidos refuerzan el perfil de calidad de la cartera de pedidos** en términos de rentabilidad y riesgos. Además, los nuevos pedidos son principalmente extensiones de contrato (DB y DSB), y por tanto con bajo riesgo de ejecución.
- Talgo continúa abordando **nuevas oportunidades potenciales por valor de €6.400 m**, muy concentradas en los países de EMEA con segmentos de larga distancia (trenes de alta velocidad y coches de pasajeros o remolcados).
- Implementando un modelo de transformación con el objetivo de mitigar riesgos operativos futuros:
  - **Redefinición de la estrategia de suministros** con ampliación y reubicación de la base de proveedores.
  - **Medidas de optimización** para mejorar la eficiencia industrial y maximizar la capacidad de fabricación.

**Cartera de pedidos 1S-2023**



**Oportunidades por área geográfica 2023-2025<sup>1</sup>**



(1) Las oportunidades identificadas pueden experimentar modificaciones tanto en términos de plazos de licitación como de alcance. Estimaciones basadas en la información disponible. Mantenimiento sujeto a disponibilidad

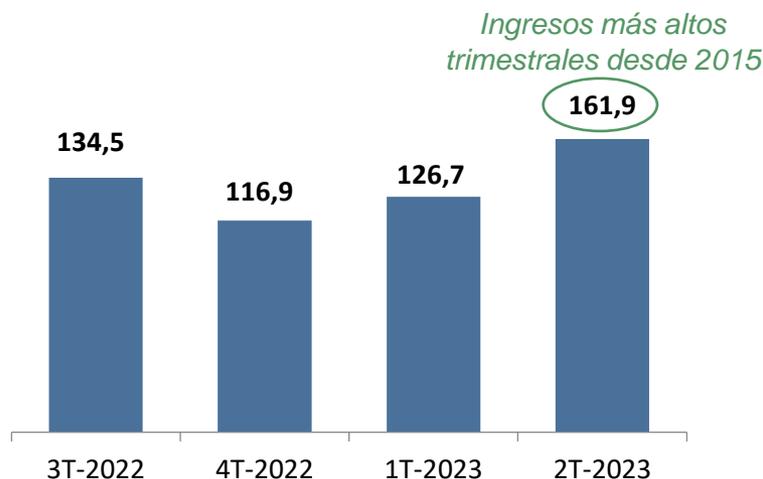
## II. Resultados financieros – PyG



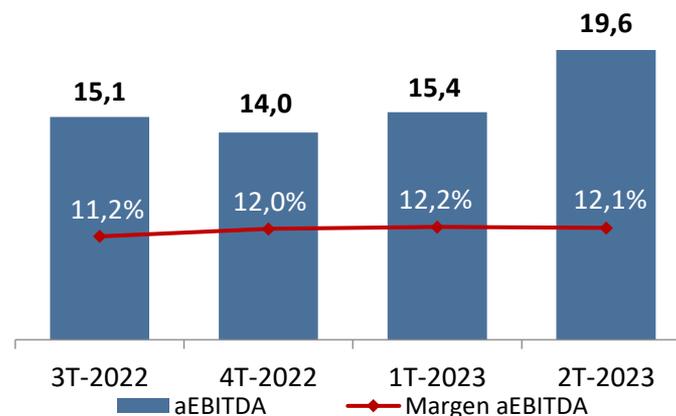
- **Ingresos de €289 m en el 1S-2023, un 33% más** que en el mismo periodo de 2022 como resultado de:
  - Mayor actividad industrial en línea con los plazos, liderados por DB, DSB y Renfe.
  - Servicios de mantenimiento recurrentes con potencial ligado a la entregan de nuevos trenes.
- aEBITDA aumenta hasta €35 m, +50% vs. mismo periodo de 2022 impulsado por mayor actividad.
- Mayores gastos financieros como consecuencia de los tipos de interés y **normas contables afectando los gastos financieros de AAD** (reconocimiento anticipado en PyG de gastos financieros futuros).

	1S-2023	1S-2022
Ingresos	€289 m	€218 m
aEBITDA	€35 m 12,1% <sup>1</sup>	€23 m 10,7% <sup>1</sup>
Beneficio neto	€7 m	€5 m

**Ingresos trimestrales (€m)**



**aEBITDA (€m) y margen (%) trimestral**



(1) Margen aEbitda

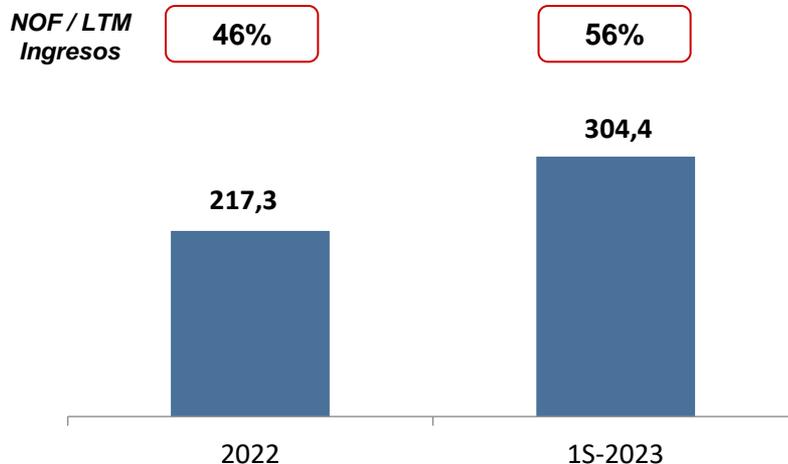
## II. Resultados financieros – Balance de situación



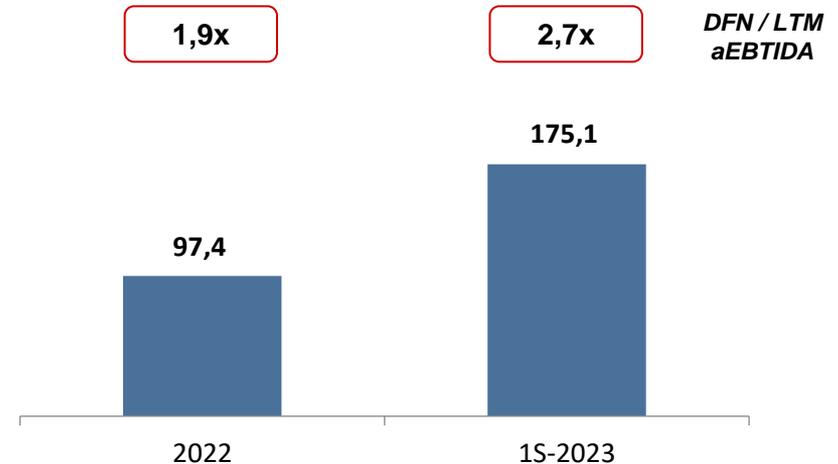
- Necesidades Operativas de Fondos y Deuda Financiera Neta mayor en línea con las fases de fabricación, si bien con **mejores los ratios de apalancamiento** :
  - Expectativas para 2023 sin cambios, respaldadas por **cobros esperados del proyecto MAV de Renfe**.
  - **Estructura AAD<sup>2</sup> (proyecto DB)** utilizada de acuerdo con el grado de avance del proyecto (no se han realizado disposiciones en 1S-2023).
- Fuerte capacidad financiera para financiar proyectos en ejecución y crecimiento del negocio.

	1S-2023	1S-2022
Necesidades Operativas de Fondos	€304 m 56% <sup>3</sup>	€278 m 58% <sup>3</sup>
Flujo de Caja Libre	€(69) m	€(115) m
Deuda Financiera Neta <sup>1</sup>	€175 m 2,7x <sup>4</sup>	€163 m 2,8x <sup>4</sup>

**Necesidades Operativas de Fondos (€m)**



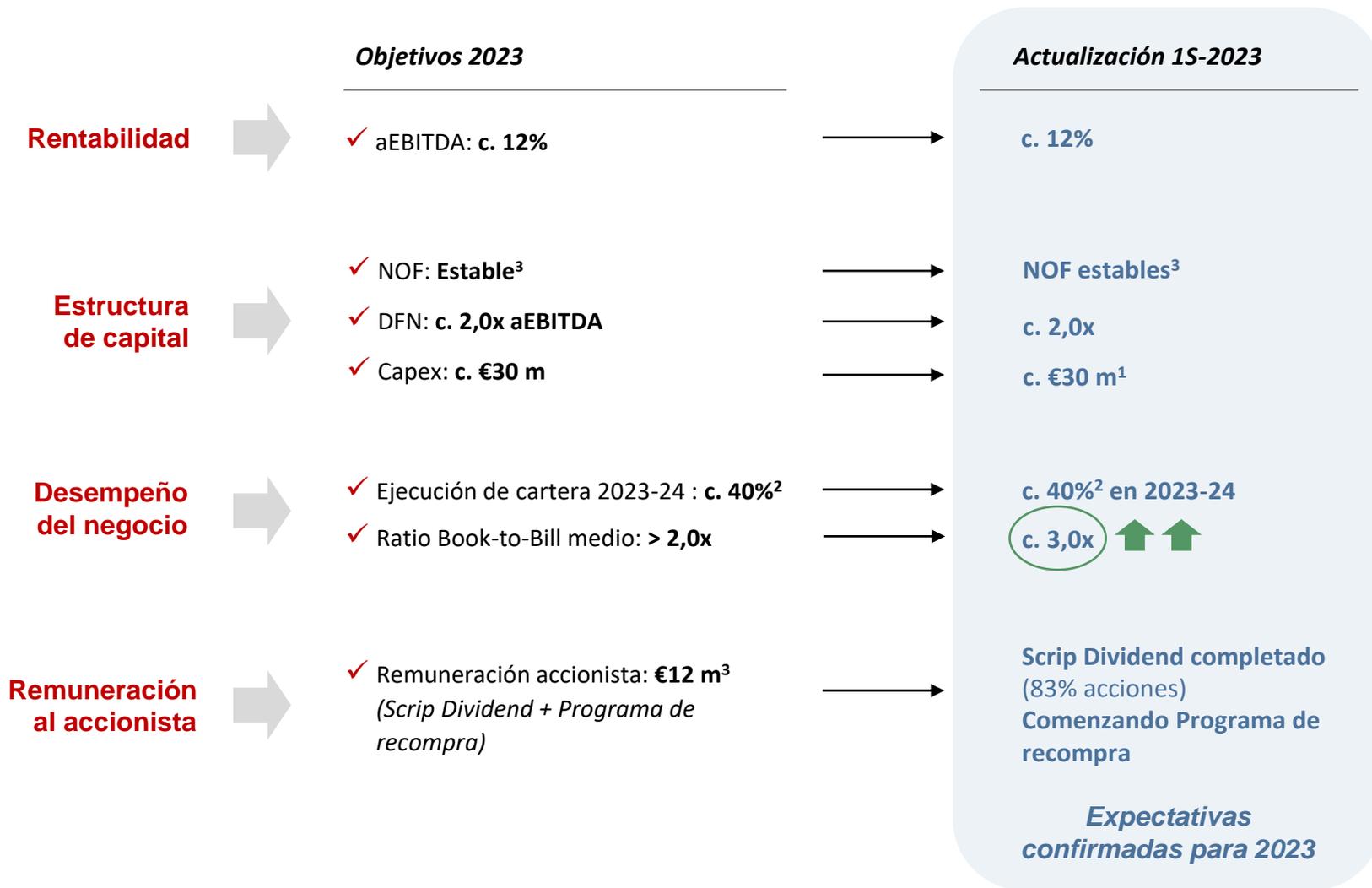
**Deuda Financiera Neta<sup>1</sup> (€m)**



1) Se excluyen de la Deuda Financiera Neta los anticipos reembolsables con Administraciones Públicas españolas relativos a I+D, que no tienen la consideración de deuda financiera por su recurrencia y tipos de interés bonificados.

2) Reconocimiento Abstracto de Deuda. Estructura de anticipos de Proyecto DB  
 3) NOF sobre ingresos de los últimos doce meses  
 4) Deuda Financiera Neta sobre aEbitda de LTM

# III. Outlook



1) No incluye inversiones en I+D.  
2) En base a la cartera de pedidos de diciembre 2022.  
3) Medido como % sobre ingresos

# III. Outlook – Visión de largo plazo (I/II)



## Cartera

- **Cartera de pedidos en máximos históricos** impulsada por adjudicaciones recientes, proporciona visibilidad de largo plazo sobre generación de ingresos
- **Momentum comercial óptimo** con oportunidades en mercados *core*.

## Nuevo paradigma

- Nuevos contratos con **cláusulas de indexación** protegiendo márgenes de inflación.
- **Base de proveedores ampliada y relocalizada** para reducir riesgos de suministro.
- **Adaptando condiciones y retornos** exigidos en ofertas a los mayores costes financieros derivados del contexto de mercado actual.

## Tecnología

- **Tecnología de referencia** en mercados *core* (Plataformas Talgo 230 y Talgo Avril)
- **Mejores Ratios de eficiencia del sector beneficiando al cliente** (bajo consume de energía y emisión de gases efecto invernadero)

## Comercial

- La entrada en nuevos mercados **consolidará la presencia de tecnología de Talgo** y generará ventajas competitivas i) logrando nuevas referencias en los mercados objetivo y ii) obteniendo la homologación de tecnología propia en toda Europa

## Industrial

- **Industrial optimization process** based on following pillars:
  - Aumento de capacidad
  - Mejorar capacidades tecnológicas en línea con las tendencias del sector
  - Potenciar la transformación digital
  - Potenciar subcontratación de componentes y servicios no clave
  - Estandarización de procesos

1) No incluye inversiones en I+D.  
2) En base a la cartera de pedidos de diciembre 2022.  
3) Medido como % sobre ingresos



### III. Outlook – Visión de largo plazo (II/II)



#### Expectaciones largo plazo (3 years time)

**Ingresos**



> €700 m

Se espera que los ingresos alcancen máximos históricos de acuerdo con la cartera de pedidos y calendarios actuales de proyectos

**aEBITDA**



14-15%

Los márgenes se mantendrán sólidos consolidando los mejores índices de rentabilidad en la industria

**Perfil de  
deuda**



Perfil de apalancamiento moderado

Perfil de apalancamiento moderado con enfoque en la generación de flujo de caja

**Remuneración  
al accionista**



Expectativas de crecimiento en línea con resultados

Mantener la retribución al accionista en línea con los resultados del negocio y a través de dividendos flexibles



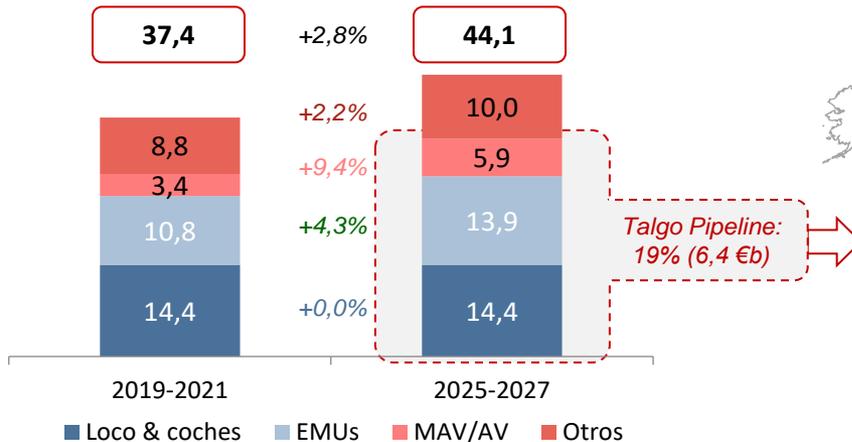


# Índice de contenidos

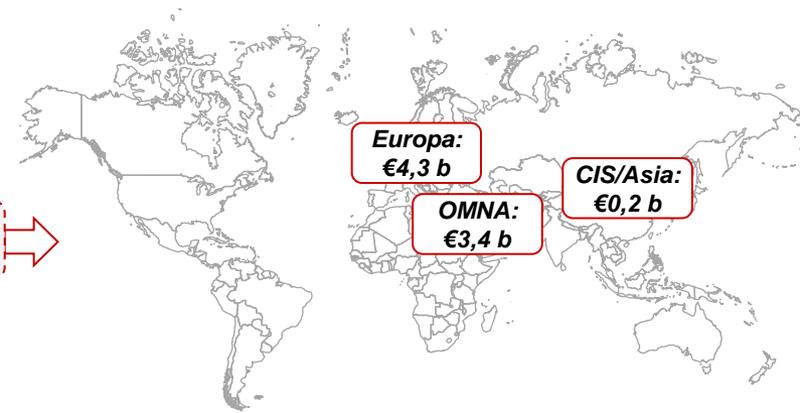
1. Resumen ejecutivo
- 2. Otros materiales**
  - I. Desempeño del negocio**
  - II. Resultados financieros

*ANEXOS*

## Mercado de material rodante y oportunidades Talgo<sup>1</sup>

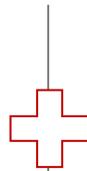


## Oportunidades Talgo 2023-2025: €6,4 b



### Input

- Track-record comercial y operativo
- Estado del arte tecnológico
- Mejores ratios de eficiencia para operadores
- Acuerdos marco vigentes
- Enfoque comercial selectivo
- Cláusulas de indexación en nuevos proyectos



### Contexto

- Industria del transporte ferroviario de pasajeros, clave para abordar con éxito el proceso de descarbonización en el sistema de transporte global
- Los segmentos de larga distancia cogen impulso
- Proceso de liberalización en Europa



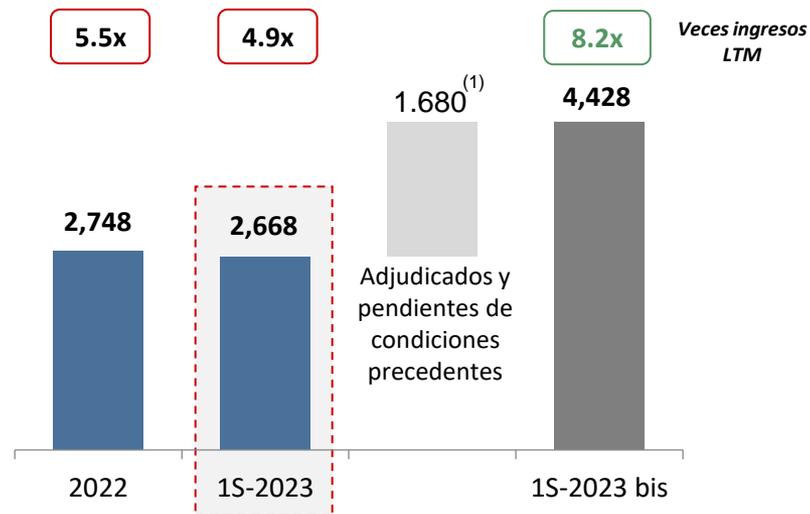
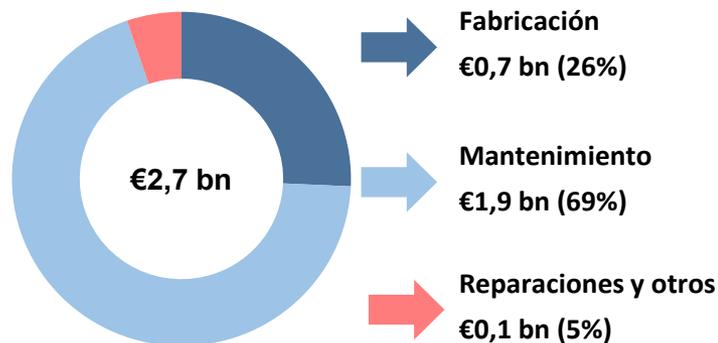
### Output

**Posicionamiento único de Talgo en los segmentos de larga distancia para abordar nuevas oportunidades de crecimiento**

(1) Mercado accesible. Las oportunidades pueden experimentar variaciones en términos de plazos o de alcance de la licitación. Las estimaciones están basadas en la información disponible. El mantenimiento está incluido sujeto a disponibilidad.

# Desglose de la cartera

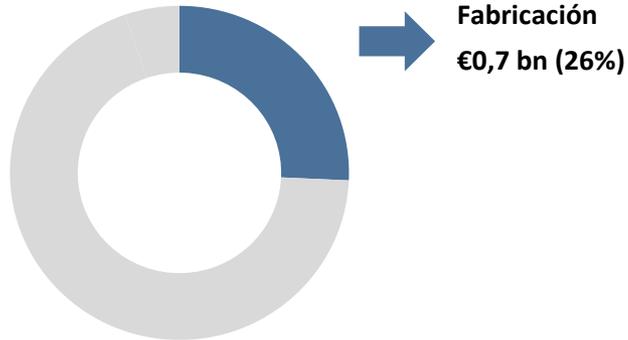
## Cartera de pedidos 1S-2023



- **La cartera de Talgo alcanzará máximos históricos en 2023 con € 1,8 bn de nuevos pedidos adjudicados este año.**
  - Los nuevos pedidos impulsarían la cartera de **fabricación, representando más del 50% de la cartera pedidos**, proporcionando visibilidad del fuerte nivel de actividad industrial en los próximos años.
  - La mayoría de los pedidos son extensiones de contratos con **bajo riesgo de ejecución e impacto significativo** en el posicionamiento comercial global de Talgo.
- **Cartera de alta calidad** con ratios de eficiencia y de producción recuperados, visible en la progresiva recuperación de márgenes.
- **Cartera de fabricación compuesta principalmente por proyectos internacionales** (Alemania y Dinamarca) que se esperan ejecutar en los próximos 24/36 meses.
- **Por otro lado, el 69% de la cartera corresponde a servicios de mantenimiento** que proporciona visibilidad de ingresos a largo plazo con una cartera de mantenimiento consolidada y en constante crecimiento.

(1) Incluye el Proyecto de trenes nocturnos de Egipto y la extensión del proyecto de DB, firmados en agosto de 2022 y mayo de 2023, respectivamente, y pendientes de aprobación de financiación y condiciones precedentes.

## Cartera de pedidos 1S-2023



## Renfe Avril VHS (España)

- Alcance del proyecto – €900 m:
  - Fabricación de 30 trenes “Avril” de muy alta velocidad.
  - Mantenimiento para un periodo de 30 años<sup>1</sup>.
- Estado del proyecto:
  - **Inicio de entregas en los próximos meses.**
  - **Cobros significativos esperados** a medida que se entregan los trenes.

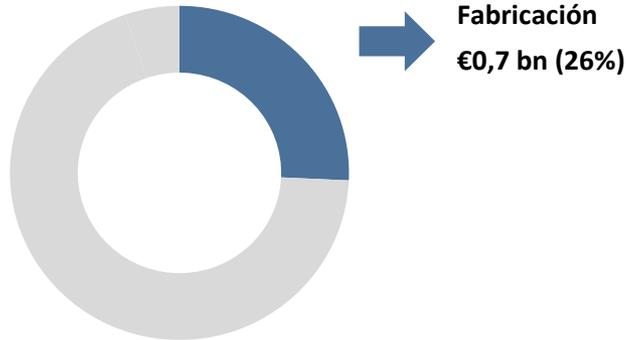
## Renfe motrices VHS (España)

- Alcance del proyecto – €161 m:
  - Fabricación de 23 motrices y mantenimiento<sup>1</sup> de 13 trenes.
  - Opción de 12 motrices adicionales.
- Estado del proyecto:
  - En ejecución.

(1) El mantenimiento se ejecutará mediante una JV Talgo/RENFE.

# Proyectos de fabricación – Larga distancia/ coches de pasajeros

## Cartera de pedidos 1S-2023



## DB Talgo 230 km/h (Alemania)

- Alcance del proyecto – €1,9 bn (€2,5 bn)<sup>1</sup>:
  - Contrato marco de hasta 100 trenes Talgo 230.
  - Pedido inicial de 23 trenes.
  - **Segundo pedido adjudicado en 1S-2023 para 56 trenes<sup>(2)</sup>.**
  - **Alcance del mantenimiento bajo negociación.**
- Estado del proyecto:
  - **En fabricación del primer pedido.**
  - **Primeras unidades enviadas para pruebas**
  - Estructura de la AAD<sup>(3)</sup> implementada parcialmente.

## DSB Talgo 230 (Dinamarca)

- Alcance del proyecto – €336 m (€500 m)<sup>1</sup>:
  - Contrato marco por valor de hasta €500 m.
  - Pedido inicial de 8 trenes, asistencia técnica de mantenimiento y materiales.
  - **Segundo pedido adjudicado en 1S-2023 para 8 trenes.**
- Estado del proyecto:
  - **En fabricación del primer pedido.**

## ENR Talgo 160 km/h (Egipto)

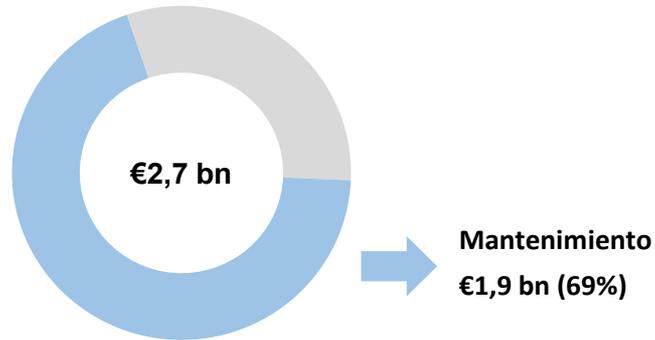
- Alcance del proyecto – €157 m:
  - Fabricación de 6 trenes y su mantenimiento durante 8 años.
- Estado del proyecto:
  - **En proceso de entrega.**

(1) Máximo estimado para el alcance total del contrato marco.

(2) Formalización del segundo pedido pendiente de condiciones precedentes relacionadas con el cierre de la estructura de financiación, prevista para el 3T-2023.

(3) Reconocimiento abstracto de deuda -*Abstract Acknowledge of Debt*-, con acceso de hasta el 60% del valor total del contrato, que permite el cobro anticipado del efectivo del proyecto.

## Cartera de pedidos 1S-2023



## Ubicación de la flota mantenida



- **Base instalada estable durante el 1S-2023 con buen desempeño** y contribución recurrente de ingresos.
- Cartera de mantenimiento estable con importantes mejoras derivadas de la cartera de fabricación:
  - **Todos los contratos están indexados a la inflación** y, por tanto, protegidos contra la volatilidad de los precios.
  - **Contribuyente de flujo de caja recurrente** y poco intensivo en capital.
  - **Base instalada con crecimiento esperado** en los próximos años (España, Alemania, Egipto).

## Cartera de pedidos 1S-2023



Reparaciones y otros  
€0,1 bn (5%)



## Remodelación Metrolink (EEUU)

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

## Conversión de trenes cama a trenes MAV (España)

- Alcance del proyecto – €107 m:
  - Conversión de composiciones Talgo S7<sup>(1)</sup>.
  - El proyecto inicial incluye 156 coches (13 composiciones) con opción de 72 coches adicionales (6 composiciones).
- Estado del proyecto:
  - **En ejecución.**

## Remodelación de composiciones AV (España)

- Alcance del Proyecto – €35 m:
  - Actuaciones de remodelación y actualización de 44 composiciones de trenes AV.
- Estado del proyecto:
  - **En ejecución.**

## Remodelación LACMTA (EEUU)

- Alcance del proyecto – \$73 m:
  - Actuaciones de reparación y revisión de 74 coches de la Red Line.
- Estado del proyecto:
  - **Proyecto interrumpido debido comunicación recibida por parte del cliente en 1S-2022**, actividades detenidas a la espera de nueva resolución.
  - **Actualmente en proceso de litigio.**

(1) "Trenes cama" Talgo.

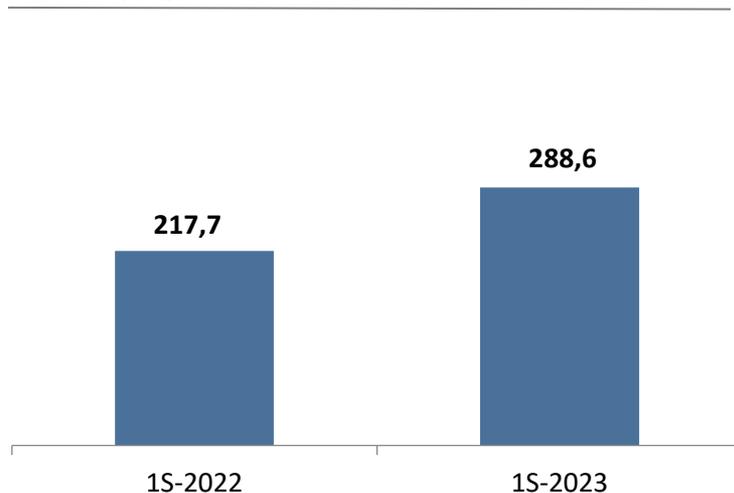


# Índice de contenidos

1. Resumen ejecutivo
- 2. Otros materiales**
  - I. Desempeño del negocio
  - II. Resultados financieros**

*ANEXOS*

Ingresos (€m)



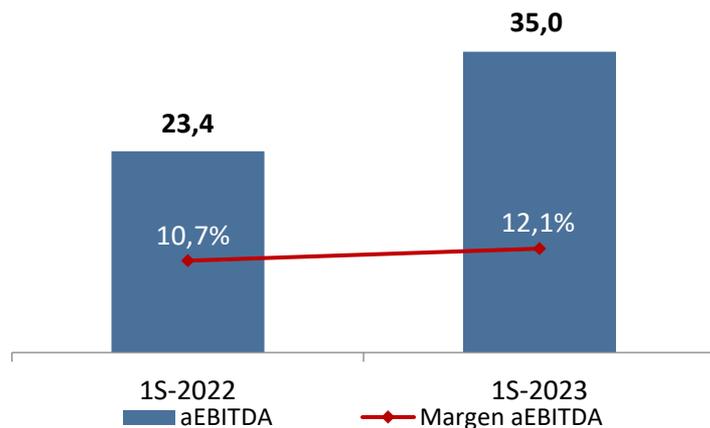
Ingresos por línea de negocio<sup>(1)</sup>



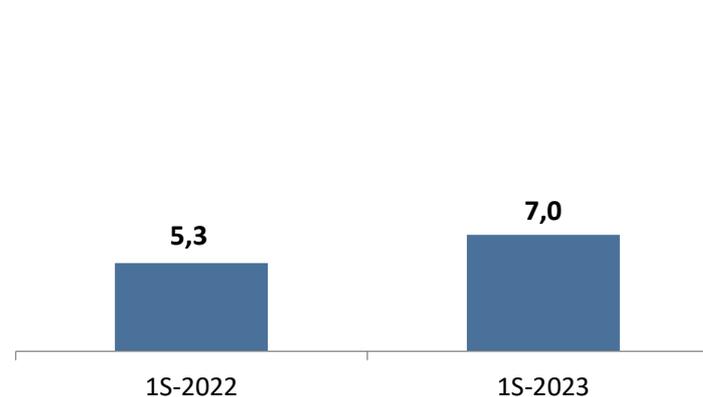
- El fortalecimiento de la cartera de pedidos de fabricación genera expectativas positivas en términos de crecimiento de ingresos, ya visible en las cifras financieras del 1S-2023.
- En ese sentido, los **ingresos aumentaron en un 33% en el 1S-2023 frente al mismo periodo del año anterior, hasta alcanzar €288,6 m**, como resultado de un **crecimiento esperado de la actividad de fabricación**, tendencia que se espera se consolide en los próximos años.
- Los principales **generadores de ingresos de fabricación** en el periodo fueron los proyectos DB (Alemania), ENR (Egipto), DSB (Dinamarca), así como los proyectos de remodelación, principalmente Renfe en España.
- **Las interrupciones de la cadena de suministro comenzaron a estabilizarse en el periodo**, aunque aún no se consideran completamente resueltos debido a la situación política y económica internacional.

(1) Calculado como un promedio de los ingresos LTM registrados en el periodo 1S-2021 a 1S-2023.

*aEbitda (€m) y margen (%)*



*Ingresos netos (€m)*



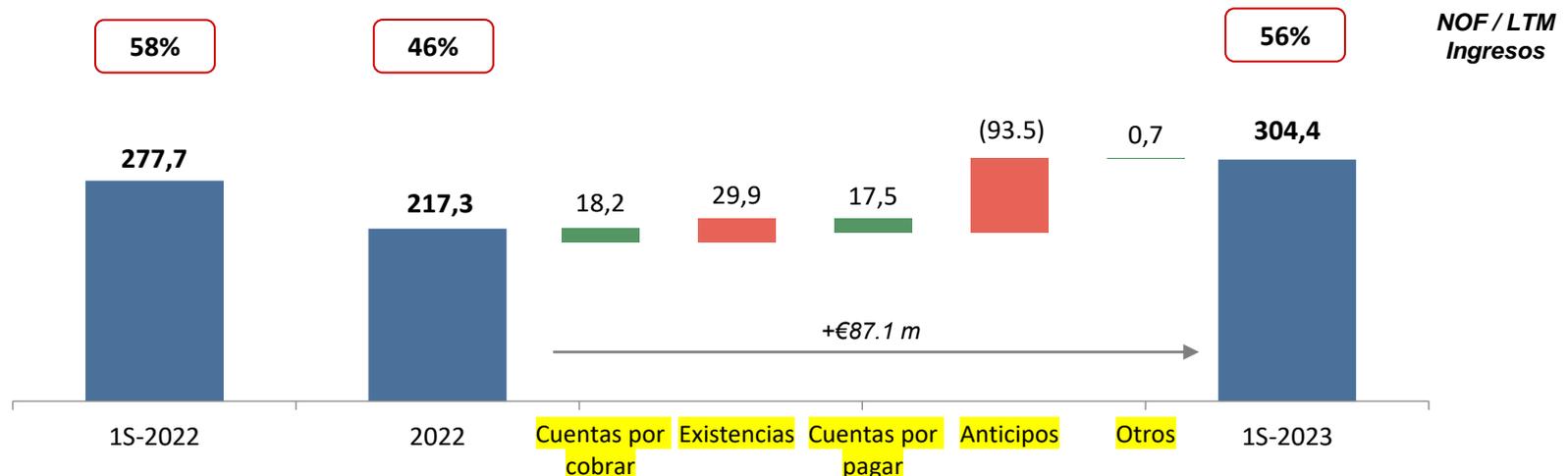
- **Los ingresos aumentaron un 50% en el 1S-2023** frente al mismo periodo del año anterior hasta alcanzar los €35,0 m, mientras que **los márgenes también registraron una recuperación constante hasta alcanzar el 12,1%**.
  - **La rentabilidad del negocio se estabilizó con margen de doble dígito.**
  - **Interrupciones de la cadena de suministro** siguen impactando a los proyectos de fabricación, principalmente en relación con los problemas de transporte y proveedores del este.
  - **Clientes abiertos a incluir cláusulas de indexación** en nuevos proyectos que mitiguen los riesgos de inflación.
- **El beneficio neto aumentó hasta €7,0 m**, 32% superior al mismo periodo de 2022:
  - Sin embargo, los **incrementos de tipos de interés producidos por los bancos centrales** repercutieron en los gastos financieros, aumentando los gastos financieros del grupo.
  - Adicionalmente, se registraron gastos financieros extraordinarios en 2023 como consecuencia de requisitos de las NIIF, que afectan a la estructura de financiación de la AAD (Alemania), requiriendo reconocimiento anticipado de los gastos financieros futuros del proyecto.
  - Alto impuesto efectivo devengado, reflejando resultados diferenciados en los mercados con presencia.

# Balance – Necesidades Operativas de Fondos



- **Las NOF aumentaron en el 1S-2023 hasta €304,4 m** en línea con las fases actuales de los proyectos de fabricación.
- Las NOF reflejan el grado de avance de los proyectos y su variación corresponde al perfil normal de negocios y proyectos. Por lo tanto, **un mayor reconocimiento de ingresos actual impulsado por proyectos de fabricación está resultando en una NOF mayores.**
- Sin embargo, **el bajo riesgo de crédito de los clientes y de ejecución de los proyectos actuales, así como la fuerte liquidez reducen el riesgo real del capital empleado y respalda el desempeño de los proyectos.**
  - El proyecto VHS de España se mantiene como principal motivo de crecimiento de las NOF, con toda la flota ya terminada (30 trenes) y pendiente de iniciar las entregas y los consecuentes cobros.
  - Las entregas de ENR (Egipto) y la firma de DSB (Dinamarca) activaron sus respectivos hitos de cobro en el periodo.

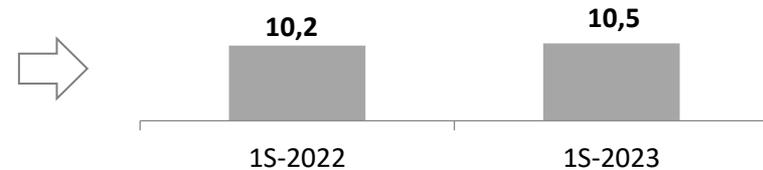
## Necesidades Operativas de Fondos(€m)



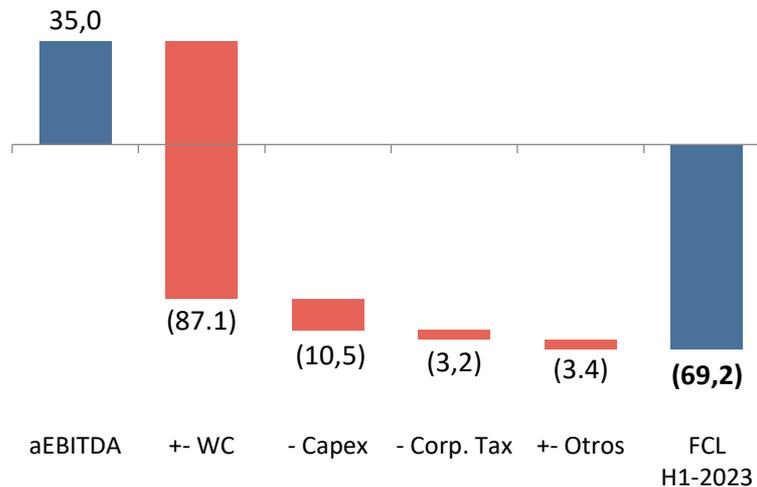
(1) Reconocimiento abstracto de deuda, con acceso a anticipos de hasta el 60% del valor del contrato.

# Balance – Flujo de Caja Libre

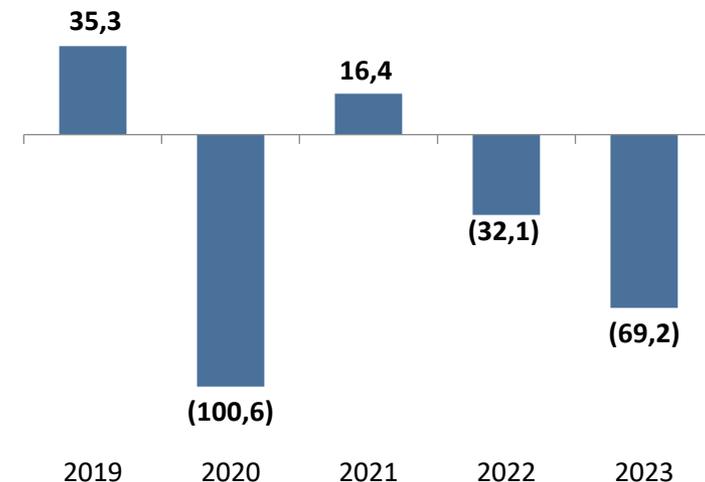
- Las mayores NOF registradas en el periodo, superiores al EBITDA generado, implicaron generación de caja operativa negativa en el periodo.
- Sin embargo, se espera que el perfil de caja mejore y se estabilice a medida que los ingresos y la actividad industrial alcancen la recurrencia y se aceleren las entregas de los proyectos ya ejecutados.
- El CAPEX ascendió a €10,5 m en el periodo, de acuerdo con las previsiones de principios de años, de los cuales el 85% corresponde a actividades de I+D.



Conversión del aEBITDA en FCL en H1-2023 (€m)

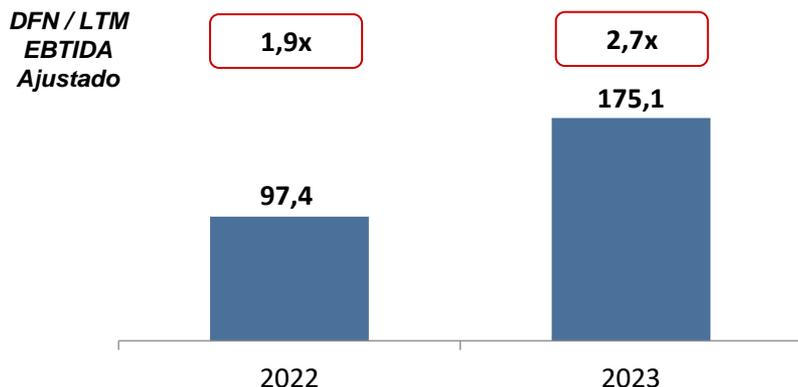


Flujo de Caja Libre (€m)

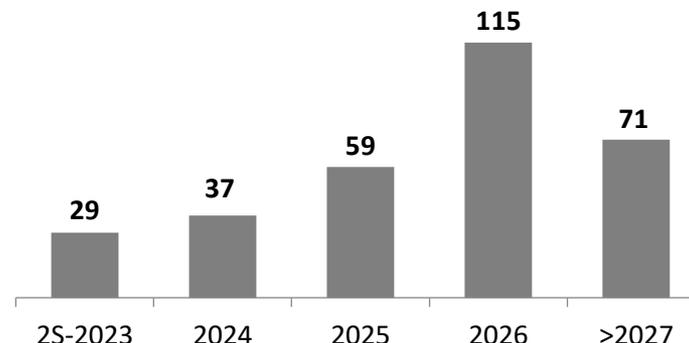


# Balance – Deuda Financiera Neta

**Deuda Financiera Neta (€m)<sup>1</sup>**



**Deuda Financiera<sup>2</sup> – Calendario de pagos (€m)**



- **Perfil financiero sólido** con fuentes de financiación diversificadas y solamente **66 millones de euros de vencimientos esperados para 2023 y 2024**.
- La política monetaria de los bancos centrales siguió siendo agresiva, con tasas de interés incrementando más de un 4% en un año. En este contexto, Talgo maximiza el uso eficiente del efectivo y la financiación.
- **La capacidad de financiación y emisión de garantías es alta para garantizar la ejecución de la cartera.**
- Además, Talgo continúa **ampliando y diversificando su capacidad financiera** para apoyar el crecimiento.

**Desglose de deuda financiera a largo plazo (€m)**

	Deuda Bruta (€m)	Vencimiento medio (y)	Coste medio (%)
2019	256,5	3,03	1,72%
2020	279,1	3,12	1,61%
2021	268,4	3,40	1,03%
2022	320,1	2,45	1,68%
<b>1S-2023</b>	<b>303,6</b>	<b>2,45</b>	<b>2,35%</b>

63% de la deuda financiera a largo plazo es coste fijo

(1) La Deuda Financiera Neta excluye los anticipos reembolsables con entidades pertenecientes a la Administración Pública española relacionados con I+D, que no se consideran deuda financiera por su recurrencia y tipos de interés subvencionados  
 (2) Incluye vencimientos de préstamos a largo plazo para 2023 y deuda a corto plazo compuesta por líneas de crédito y arrendamientos financieros.



# Índice de contenidos

1. Resumen ejecutivo
2. Otros materiales
  - I. Desempeño del negocio
  - II. Resultados financieros

**ANEXOS**

# Anexo 1 – P&L



Cuenta de Resultados (€m.)	1S-2023	1S-2022	Var. %
<b>Importe neto cifra de negocios</b>	<b>288,6</b>	<b>217,7</b>	<b>32,5%</b>
Otros ingresos	10,6	9,9	6,6%
Coste de aprovisionamientos	(138,7)	(99,0)	40,2%
Gastos de personal	(83,9)	(73,4)	14,4%
Otros gastos de explotación	(42,9)	(35,8)	19,9%
<b>EBITDA</b>	<b>33,6</b>	<b>19,5</b>	<b>72,1%</b>
% margen	11,6%	9,0%	
Otros ajustes	1,4	3,9	(63,2%)
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>35,0</b>	<b>23,4</b>	<b>49,7%</b>
% margen	12,1%	10,7%	
Depreciación (inc. depr. provisiones)	(10,0)	(8,6)	16,0%
<b>EBIT</b>	<b>23,6</b>	<b>10,9</b>	<b>116,5%</b>
% margen	8,2%	5,0%	
Otros ajustes	1,4	3,9	(63,2%)
Amortización /ViTtal	0,4	1,1	(62,5%)
<b>EBIT ajustado</b>	<b>25,4</b>	<b>15,9</b>	<b>60,0%</b>
% margen	8,8%	7,3%	
Costes financieros netos	(11,9)	(2,6)	365,6%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>11,6</b>	<b>8,3</b>	<b>39,7%</b>
Impuesto	(4,6)	(3,0)	53,8%
<b>Beneficio del ejercicio</b>	<b>7,0</b>	<b>5,3</b>	<b>31,7%</b>
<b>Beneficio ajustado</b>	<b>7,3</b>	<b>6,2</b>	<b>18,9%</b>
Impuesto efectivo	40%	36%	

# Anexo 2 – Balance (I/II)



Balance (€m)	jun-23	jun-22	dic-22
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>268,1</b>	<b>267,8</b>	<b>265,9</b>
Inmovilizado material e inmaterial	131,7	125,9	129,4
Fondo de comercio	112,4	112,4	112,4
Otros activos a largo plazo	23,9	29,5	24,0
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>781,7</b>	<b>756,5</b>	<b>868,9</b>
Existencias	219,5	157,2	189,5
Activos no corrientes mantenidos para la ve	0,0	0,0	0,0
Clientes y cuentas a cobrar	398,0	431,4	416,1
Otros activos corrientes	23,4	28,0	23,8
Efectivo y equivalentes al efectivo	140,9	139,8	239,4
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.049,8</b>	<b>1.024,3</b>	<b>1.134,8</b>

Balance (€m)	jun-23	jun-22	dic-22
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>287,2</b>	<b>268,1</b>	<b>290,9</b>
Capital social	37,2	37,8	37,2
Prima de emisión	0,9	0,9	0,9
Otras reservas	2,8	4,8	4,4
Ganacias acumuladas	251,1	253,1	243,6
Otros instrumentos de patrimonio	(4,8)	(7,9)	(4,8)
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>353,8</b>	<b>354,5</b>	<b>339,5</b>
Deudas con entidades de crédito	253,3	196,6	232,3
Provisiones a largo plazo	54,2	50,6	50,2
Otras deudas financieras	34,8	27,6	32,1
Otros pasivos no corrientes	11,5	12,4	11,8
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>405,0</b>	<b>444,8</b>	<b>523,2</b>
Proveedores y otras cuentas a pagar	334,2	337,0	410,2
Deudas con entidades de crédito	58,3	100,2	99,1
Otras deudas financieras	10,3	5,6	12,0
Provisiones para otros pasivos y otros	2,1	2,0	1,9
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.045,9</b>	<b>1.067,4</b>	<b>1.153,6</b>

# Anexo 2 – Balance (II/II)



Balance - Deuda financiera (€m)	jun-23	jun-22	dic-22
Deudas con entidades de credito no corrier	253,3	196,6	232,3
Deudas con entidades de credito corrientes	58,3	100,2	99,1
Leasings financieros	4,4	6,2	5,4
Efectivo y equivalentes al efectivo	(140,9)	(139,8)	(239,4)
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>175,1</b>	<b>163,3</b>	<b>97,4</b>
EBITDA ajustado LTM	64,1	59,1	52,5
<b>DFN / EBITDA Ajust. LTM</b>	<b>2,7x</b>	<b>1,4x</b>	<b>0,5x</b>

Balance - NOF (€m)	jun-23	jun-22	dic-22
Existencias	219,5	157,2	189,5
Clientes y cuentas a cobrar	398,0	431,4	416,1
Otros activos corrientes	23,4	28,0	23,8
Proveedores y otras cuentas a pagar (exclt)	(290,9)	(217,6)	(273,3)
Anticipos de clientes	(43,4)	(119,4)	(136,9)
Provisiones para otros pasivos	(2,1)	(2,0)	(1,9)
<b>Necesidades Operativas de Fondos</b>	<b>304,4</b>	<b>277,7</b>	<b>217,3</b>

# Anexo 3 – Estado de Flujos de Caja



Flujo de caja (€m)	1S 2023	1S 2022	Var. %	2022
Resultado después de impuestos	7,0	5,3	32%	1,4
Impuesto de sociedades	4,6	3,0	54%	13,5
Amortización/depreciación	8,5	8,6	(1%)	17,8
Ingresos financieros/Gastos financieros	12,2	3,5	249%	11,6
Otros ajustes al resultado	2,5	(14,4)	n.a.	14,1
Variación del fondo de maniobra	(91,2)	(107,4)	(15%)	(70,8)
<b>FC después de variaciones de circulante</b>	<b>(56,3)</b>	<b>(101,3)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(12,3)</b>
Intereses cobrados/pagados, neto	(8,5)	(3,1)	178%	(9,3)
Provisiones y pensiones	0,0	0,0	-	0,0
Impuestos pagados	(3,3)	(2,9)	11%	(3,7)
Otros cobros y pagos	0,0	0,0	-	0,0
<b>Efectivo neto actividades de explotación</b>	<b>(68,0)</b>	<b>(107,3)</b>	<b>(37%)</b>	<b>(25,2)</b>
<b>Inversiones</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>-</b>	<b>(22,4)</b>
(Cancel. de préstamos) / nueva deuda	(19,8)	10,2	(294%)	42,9
Adquisición de autocartera / Pago divid.	0,0	(5,9)	-	(9,6)
<b>FC actividades de financiación</b>	<b>4,3</b>	<b>4,3</b>	<b>-</b>	<b>33,2</b>
<b>Efect Variaciones Tipos de Cambio</b>				<b>0,8</b>
<b>Incr / (dism.) neto de efectivo &amp; equiv.</b>	<b>(99,6)</b>	<b>(113,6)</b>	<b>(12%)</b>	<b>(13,6)</b>

# Medidas Alternativas de Rendimiento: definiciones



Toda la información regulada, entre otros, las cuentas anuales, el informe anual, las presentaciones de resultados, las conferencias telefónicas con inversores/analistas, los comunicados de prensa o la información relacionada publicada contiene Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR), tal y como se definen en las Directrices sobre medidas de rendimiento alternativas publicadas por las Autoridades Europeas de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015.

Las MAR utilizadas en la Presentación, las cuales se consideran que están en línea con la práctica del mercado, se describen a continuación con el fin de conciliar las cifras con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF):

- **EBITDA:** Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (“EBITDA”). Se corresponde con el beneficio neto de operación más amortizaciones y depreciaciones.
- **EBIT:** Beneficio antes de intereses e impuestos. Se corresponde con el margen neto de operaciones.
- **EBITDA ajustado:** EBITDA ajustado (“aEBITDA”) es un indicador clave de rendimiento para presentar el nivel de rendimiento operativo recurrente. Los ajustes al EBITDA incluyen principalmente costes no recurrentes como las indemnizaciones y obsolescencia así como los gastos financieros por avales. Estos indicadores están alineados con la práctica del mercado y son comparables a los competidores directos.
- **Capex:** Inversiones en activos fijos dedicados a las operaciones comerciales. Incluye los costes de desarrollo capitalizados. No incluye el resultado de la enajenación de activos fijos.
- **Deuda financiera neta:** La deuda financiera neta se define como tesorería y equivalentes de tesorería menos todos los pasivos financieros a corto y largo plazo, incluido el arrendamiento financiero. Este indicador está en línea con la práctica del mercado. La Deuda Financiera Neta excluye los anticipos reembolsables con entidades pertenecientes a la Administración Pública española relativos a I+D, que no se consideran deuda financiera debido a su recurrencia y bajos tipos de interés.
- **Ratio de deuda:** Deuda financiera neta dividido entre el EBITDA ajustado de los últimos doce meses.
- **Deuda bruta a largo plazo:** incluye a emisiones de deuda con perfil a largo plazo. Comprende por tanto los préstamos financieros emitidos con entidades financieras y se calcula teniendo en cuenta los vencimientos tanto en el corto como en el largo plazo, sobre la base del valor nominal. No tiene en cuenta los gastos financieros diferidos, líneas de financiación a corto plazo ni otras deudas.
- **Necesidades Operativas de Fondos:** se define como el activo y el pasivo circulante de la empresa, excluidas las partidas financieras, es decir, el efectivo y el equivalente de efectivo y el pasivo financiero a corto plazo.
- **Flujo de caja libre:** Se define como la suma de los flujos netos de tesorería procedentes de las actividades de explotación y de inversión. Es el resultado de todas las variaciones netas de tesorería registradas en un periodo excluyendo las emisiones/reembolsos de deuda financiera, los gastos financieros, los dividendos, ampliaciones de capital y operaciones de autocartera o cualquier otro movimiento de capital.
- **Cartera de pedidos (Backlog):** La cartera de pedidos representa el importe total de ingresos que se espera contabilizar en la actividad futura sobre la base de los contratos ya adjudicados y firmados. Se mide sobre la base del valor firmado por contrato en el caso de los contratos de fabricación y revisión, mientras que los contratos de mantenimiento se basan en estimaciones teniendo en cuenta el tiempo y el precio unitario. No tiene en cuenta los ajustes por inflación futura.
- **Adjudicaciones (Order intake):** representa los nuevos pedidos reconocidos en un periodo determinado. Un nuevo pedido se reconoce como un pedido recibido 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 cualquier otro impacto de los derivados. Los pedidos adjudicados en una moneda distinta del euro se contabilizan al tipo de cambio al contado en el momento de la adjudicación.
- **Oportunidades comerciales (Pipeline):** representa el valor teórico de las oportunidades en las que está trabajando la empresa 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.
- **Ratio Book-to-Bill:** representa la ponderación de los nuevos pedidos sobre los ingresos. Se mide como las veces que representa el valor de las nuevas adjudicaciones sobre los ingresos reconocidos en los últimos doce meses.

*Talgo*