



Resultados Talgo
Tercer Trimestre 2017
15 de noviembre de 2017



Índice de contenidos

- 1. Resumen tercer trimestre de 2017 (Jose Maria de Oriol, CEO)**
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Perspectivas 2017 (Jose María de Oriol, CEO)

ANEXO



1. En el tercer trimestre Talgo ha ejecutado con éxito los proyectos en curso obteniendo índices de rentabilidad líderes en el sector

Ingresos

- Los **Ingresos Netos** alcanzaron **300 m€** en **9M2017** (85 m€ en 3T2017) reflejando una correcta ejecución en la fase actual de los contratos de fabricación.
- Buen desempeño de los servicios de mantenimiento prestados a una flota de más de 2.800 trenes Talgo y de terceros, proporcionando estabilidad y visibilidad a largo plazo.

Rentabilidad

- EBITDA Ajustado y EBIT ajustado** alcanzó **71.3 m€ y 63.9 m€**, respectivamente, con márgenes altos como resultado del mix de proyectos ejecutados y esfuerzos en eficiencias implementadas.

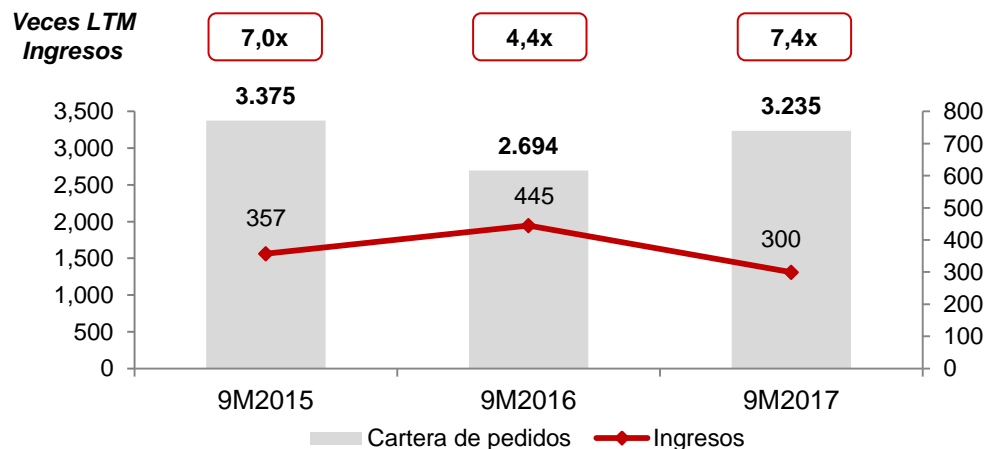
Bº Neto

- Beneficio Neto Ajustado** alcanzó **41,9 m€** en el periodo, registrado un margen neto sobre ventas alto (14%) en comparación con el mismo periodo de 2016 (11%).

NOF y DFN

- NOF y DFN** evolucionaron de acuerdo con lo esperado, lo que nos lleva a **mantener nuestras perspectivas para 2017**, las cuales consideran una reducción significativa del apalancamiento.

Cartera de pedidos – Ingresos (€m)



7.4x Cartera / Ingresos

- Cartera de pedidos supone 7.4x LTM Ingresos**, impulsado por las nuevas adjudicaciones mostrando el potencial futuro de ingresos.
- Los principales proyectos de fabricación ejecutándose con éxito:
 - ✓ **Meca-Medina** como icono de referencia en el sector y generador de caja futura de la compañía.
 - ✓ **España MAV**, el mayor proyecto de MAV en Europa, comenzando la primera fase del proyecto

2. Incremento de la cartera de pedidos apoyado en una fuerte actividad comercial

Nuevas adjudicaciones para recuperar la cartera...

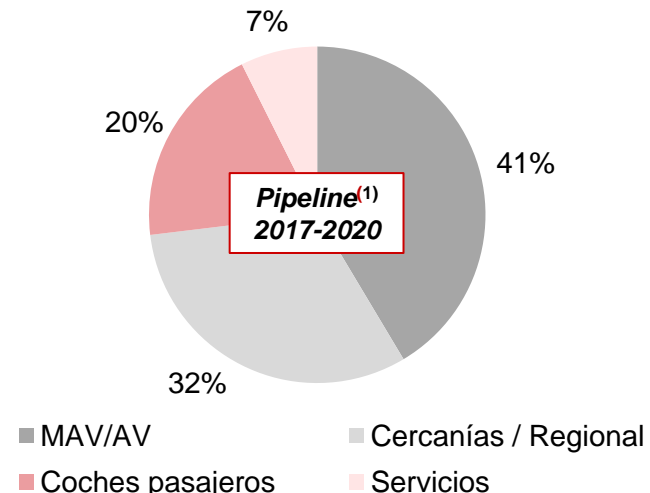
1,4x ratio Book to Bill

- Talgo firmó en el 3T2017 la extensión de contrato VHS de España que incluye 15 trenes MAV adicionales con sistema de ancho variable para operar en corredores tanto con ancho UIC como Ibérico.
- Los nuevos pedidos implican un **ratio Book to Bill en el año de 1.4x**. Adicionalmente, si se consideran los contratos adjudicados pendientes de firmarse, dicho ratio aumentaría a 2,1x (principalmente el alcance de mantenimiento del contrato MAV de España).
- Posteriormente al cierre de la 9M2017, la Junta de LACMTA decidió ejecutar la **opción para la remodelación 36 vehículos ferroviarios pesados adicionales** por un importe de 18 \$ m.

Pipeline de 9,7 €b⁽¹⁾

... impulsadas por una actividad comercial proactiva

- Talgo está **fortaleciendo significativamente su actividad comercial**, trabajando actualmente en varias oportunidades con adjudicación esperada durante el período 2017-2020 y un valor de 9.7 €b.
- Las oportunidades de **MAV y cercanías/regional lideran el pipeline** principalmente impulsado por licitaciones identificadas en Europa, Asia y MENA.
- En noviembre de 2017, **Talgo fue preseleccionada para el proceso HS2 (UK)**, que incluye el suministro de hasta 54 trenes VHS. El proceso de licitación comenzará en 2018 y adjudicación en 2019.
- Como resultado, Talgo tiene buenas expectativas para continuar aumentando la cartera de pedidos en el corto y mediano plazo.



(1) Incluye solo fabricación con el objetivo de incluir información comparativa de proyectos. Por lo tanto, el pipeline podría ser superior si se considerara el potencial alcance del mantenimiento
Fuente: Compañía

Índice de contenidos

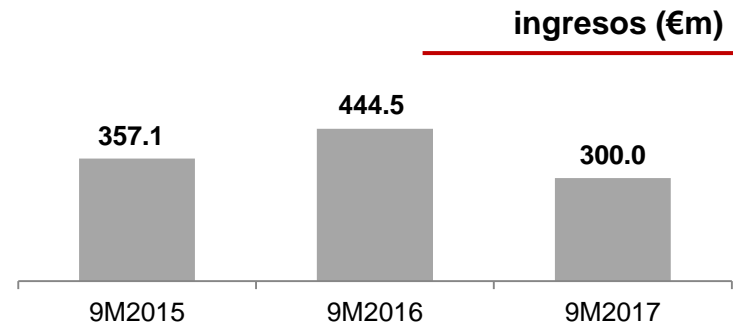
1. Resumen tercer trimestre de 2017 (Jose Maria de Oriol, CEO)
- 2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)**
3. Perspectivas 2017 (Jose María de Oriol, CEO)

ANEXO

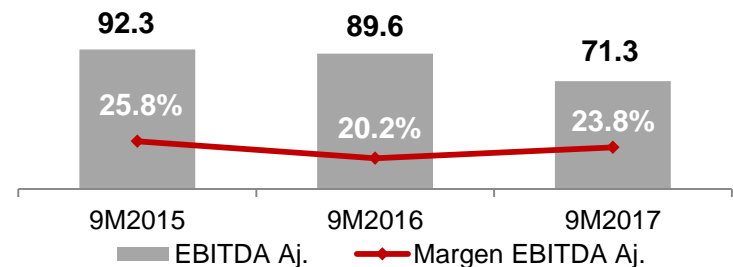


1. Márgenes altos obtenidos en el periodo por el mix de proyectos en ejecución y apoyado en nuestros principios de excelencia operativa

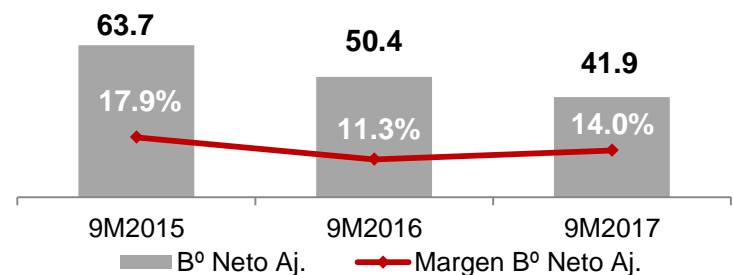
- Los **Ingresos** alcanzaron **300 € m.** en el periodo **9M2017** (85 m€ en 3Q2017).
- El **ciclo de ejecución de los pedidos de fabricación** en cartera se refleja en un menor reconocimiento de ingresos en el periodo.
- Los **servicios de mantenimiento** por su parte, continúan proporcionando una base sólida de ingresos y estabilidad en términos de recurrencia y generación de caja.
- EBITDA Ajustado⁽¹⁾ de 71,3 €m en 9M2017** (20,9 €m en 3Q2016) con **márgenes del 23,8%** (20,2% en el mismo periodo de 2016).
- Cartera de pedidos ejecutada con éxito** y con un control integral de los costos, que junto con el mix actual de proyectos, nos permitió alcanzar **márgenes por encima del objetivo de la compañía.**
- Margen neto sobre ventas alcanzó el 14% en 9M2017** (11% en el mismo periodo de 2016).
- El nivel de avales relativos a los proyectos incrementó temporalmente los gastos comerciales en el periodo, esperando que se reduzcan a medida que se entreguen los proyectos.



EBITDA Aj.⁽¹⁾ (€m) y margen EBITDA Aj. (%)



B° Neto Aj. (€m) y margen B° Neto Aj. (%)



(1) Ajustes a EBITDA incluyen importes no recurrentes, principalmente indemnizaciones y avales financieros

Índice de contenidos

1. Resumen tercer trimestre de 2017 (Jose Maria de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
- 3. Perspectivas 2017 (Jose María de Oriol, CEO)**

ANEXO



1. Correcta ejecución de la cartera con altos ratios de rentabilidad

	<u>Perspectivas Junio 2017</u>	<u>Deempeño 3T 2017</u>	<u>Perspectivas FY2017</u>
Desempeño de la actividad	<ul style="list-style-type: none">▪ Actividad industrial acorde al ritmo de los contratos de fabricación y necesidades de los clientes.▪ Actividad de servicios y mantenimiento continúe proporcionando estabilidad y recurrencia de ingresos.▪ Internacionalización.▪ Actividad comercial proactiva	<ul style="list-style-type: none">▪ Ejecución de la cartera en línea con los ciclos actuales de los principales proyectos en ejecución.▪ Buen resultado servicios de mantenimiento.▪ Incrementando la cartera de pedidos en 600 m€ en 2017.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ingresos continúen reflejando el ritmo normal de fabricación de los proyectos en ejecución.▪ Esperamos que los proyectos de mantenimiento continúen proporcionando una base sólida de ingresos.▪ Incremento sustancial del número de ofertas presentadas podría incrementar la cartera de pedidos en el corto-medio plazo.
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none">▪ Márgenes EBITDA esperados por encima del 22% en FY2017 (vs. 20% esperado inicialmente).	<ul style="list-style-type: none">▪ Márgenes EBITDA altos en 9M2017 (24%) superior a los objetivos establecidos (22%).	<ul style="list-style-type: none">▪ Mantenemos el objetivo de rentabilidad para fin de año (22%).
Flujo de Caja y Estructura de Capital	<ul style="list-style-type: none">▪ Mejora esperada del NOF para 2017-2018.▪ Capex de 12-15 €m.▪ Objetivo DFN/EBITDA: 1,0-1,2x.	<ul style="list-style-type: none">▪ Evolución del NOF reflejando el programa esperado de fabricación.▪ Cómoda posición de liquidez.	<ul style="list-style-type: none">▪ Recuperación del NOF esperada para 2017-2018 reflejando el proceso de entrega de los contratos de fabricación.▪ Ratio DFN/EBITDA objetivo: 1,0-1,2x.

Índice de contenidos

1. Resumen tercer trimestre de 2017 (Jose Maria de Oriol, CEO)
2. Principales magnitudes financieras (Eduardo Fernández-Gorostiaga, CFO)
3. Perspectivas 2017 (Jose María de Oriol, CEO)

ANEXOS



Anexo 1. P&G - Acumulado

Cuenta de Resultados (€m.)	9M17	9M16	9M15	Var. %
Importe neto cifra de negocios	300,0	444,5	357,1	(32,5%)
Otros ingresos	2,3	4,4	6,8	(47,5%)
Coste de aprovisionamientos	(117,4)	(257,1)	(168,7)	(54,3%)
Gastos de personal	(78,0)	(73,5)	(73,8)	6,1%
Otros gastos de explotación	(39,3)	(33,4)	(43,8)	17,7%
EBITDA	67,6	84,9	77,6	(20,4%)
<i>% margen</i>	22,5%	19,1%	21,7%	
Costes IPO y acciones empleados	3,7	4,7	11,5	(22,1%)
Plan de Compensación en Acciones	-	-	3,2	n.d.
EBITDA ajustado	71,3	89,6	92,3	(20,5%)
<i>% margen</i>	23,8%	20,2%	25,8%	
Depreciación (inc. depr. provisiones)	(15,9)	(18,6)	(14,1)	(14,5%)
EBIT	51,8	66,4	63,5	(22,0%)
<i>% margen</i>	17,2%	14,9%	13,5%	
Costes IPO y acciones empleados	3,7	4,7	11,5	(22,1%)
Plan de Compensación en Acciones	-	-	3,2	n.d.
Amortización AVRIL	8,5	8,5	6,0	(0,5%)
EBIT ajustado	63,9	79,6	84,2	(19,7%)
<i>% margen</i>	21,3%	17,9%	23,6%	
Costes financieros netos	(6,5)	(5,4)	(3,7)	21,8%
Beneficio antes de impuestos	45,2	61,0	59,8	(25,9%)
Impuesto	(9,7)	(16,9)	(9,1)	(42,9%)
Beneficio del ejercicio	35,5	44,1	50,7	(19,4%)
Beneficio ajustado	41,9	50,4	63,7	(17,0%)

Anexo 1. P&G - QoQ

Cuenta de Resultados (€m.)	3T 2017	2T 2017	1T 2017	Var. %
Importe neto cifra de negocios	85,0	94,1	121,0	(9,7%)
Otros ingresos	(1,6)	2,7	1,2	(159,5%)
Coste de aprovisionamientos	(25,4)	(35,9)	(56,1)	(29,4%)
Gastos de personal	(26,3)	(26,3)	(25,3)	0,0%
Otros gastos de explotación	(12,3)	(13,4)	(13,6)	(8,5%)
EBITDA	19,4	21,1	27,1	(8,3%)
<i>% margen</i>	22,8%	22,5%	22,4%	
Costes IPO y acciones empleados	1,5	1,3	0,8	18,4%
Plan de Compensación en Acciones	-	-	-	n.d.
EBITDA ajustado	20,9	22,4	28,0	(6,8%)
<i>% margen</i>	24,6%	23,8%	23,1%	
Depreciación (inc. depr. provisiones)	(5,7)	(5,1)	(5,0)	10,9%
EBIT	13,7	16,0	22,1	(14,5%)
<i>% margen</i>	16,1%	17,0%	13,5%	
Costes IPO y acciones empleados	1,5	1,3	0,8	18,4%
Plan de Compensación en Acciones	-	-	-	n.d.
Amortización AVRIL	2,8	2,8	2,8	(0,1%)
EBIT ajustado	18,0	20,1	25,8	(10,3%)
<i>% margen</i>	21,2%	21,4%	21,3%	
Costes financieros netos	(1,9)	(2,5)	(2,2)	(22,8%)
Beneficio antes de impuestos	11,8	13,5	19,9	(13,0%)
Impuesto	(2,3)	(3,1)	(4,3)	(25,8%)
Beneficio del ejercicio	9,5	10,4	15,6	(9,2%)
Beneficio ajustado	11,6	12,6	17,8	(7,6%)

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.

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. The Company expressly declare that is not obligated to updated or revise such information and/or estimations.