

Presentación Resultados. FY 2022

Jose Antonio Lasanta – CEO

Javier Hergueta - CFO

Miguel Bandrés - IRO

28 / Febrero / 2023





Caída de las plataformas bancarias en Colombia

“El 1 de diciembre, día de pago en Colombia, las **plataformas bancarias se cayeron**. Las personas **no pudieron retirar dinero de los cajeros automáticos, pagar con sus tarjetas en supermercados, restaurantes y gasolineras**, ni realizar operaciones en sucursales y aplicaciones bancarias. Muchos usuarios se quejaron de las fallas en los servicios de sus bancos en redes sociales, llamando a la debacle la “**Bancaída**”.

Fuente: [Cash Essentials](#)

El volumen de pagos con tarjeta bancaria se reduce en EE.UU

“A medida que los **vientos en contra económicos** azotan a los consumidores, los **volúmenes** de tarjetas bancarias en el cuarto trimestre de 2022 “**se desaceleraron secuencialmente**” en aproximadamente **un 4%**, según la firma financiera RBC Capital Markets, que revisó los datos trimestrales de la semana pasada de los principales emisores de tarjetas de EE. UU. JPMorgan Chase, Bank of America, Citi y Wells Fargo.”

Fuente: [Payments Dive](#)

La preferencia por el efectivo sube en España

“Según la última encuesta hecha por la consultora de investigación social GAD3, el dinero en efectivo ha ganado preferencia en la población. **El 46% de los españoles escoge las monedas y los billetes frente a cualquier otro método de pago; una cifra cinco puntos más que hace un año**. Aunque vivamos en plena era digital, las **crisis mundiales como la pandemia o la guerra** hacen que las personas **prefieran el efectivo** para hacer frente a situaciones de emergencia.”

Fuente: [Onda Cero](#)

El uso de efectivo se incrementa en UK por primera vez en una década

“**El uso de efectivo ha aumentado por primera vez en más de una década**, ya que los hogares en apuros evitan las tarjetas bancarias y recurren al dinero físico para administrar mejor sus finanzas. **Se cree que la crisis del coste de vida está detrás de un aumento en los retiros de efectivo**, la primera vez que el uso de monedas y billetes ha aumentado en 13 años, según una investigación de Nationwide Building Society.”

Fuente: [The Telegraph](#)

Hitos del periodo





FY 2022 – Consolidación de un gran año, materializando nuestra estrategia

1. Hitos del Periodo
José Antonio Lasanta – CEO

Hitos del periodo

Aumento significativo de volúmenes

Firme progresión en la Transformación

Mejora sostenida de márgenes

Robusta generación de caja y desapalancamiento

Compromiso constante en ESG

Q4 2022 Transformación confirmada



PERFORM

	<u>FY YoY</u>	<u>Q4</u>
Ventas	+23,3%	+4,2%
Crecimiento org.	+28,4%	+32,4%
EBITA	+26,8%	+1,6%
%/Ventas	13,9%	14,3%
FCF	148M €	40M €
Apalancamiento		2,0x
+38.000 toneladas de CO2 compensadas		



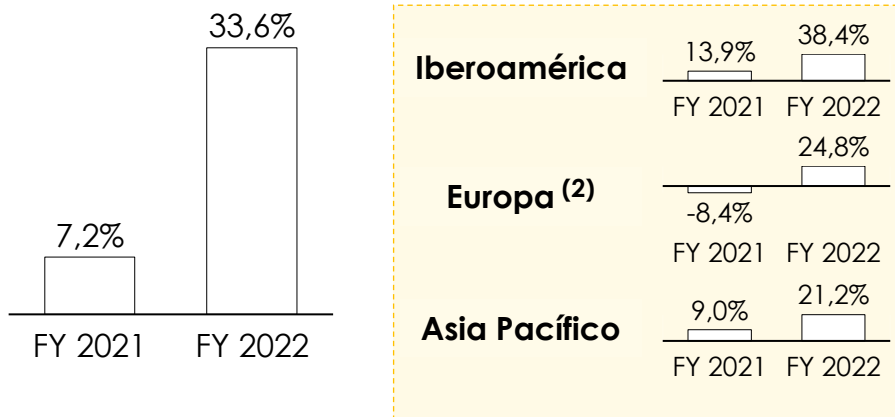
TRANSFORM

	<u>FY</u>
Venta Nuevos Productos	+47,5%
% / ventas totales	25,6% +420p.b.

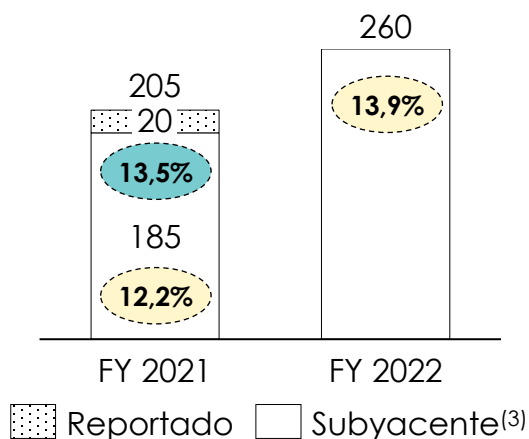


Ventas y margen alcanzan los objetivos 2023 del Capital Markets Day

% Crecimiento local⁽¹⁾



Margen EBITA (M€, %)



- **Crecimiento local sostenido del 33,6%.**
- Crecimiento **orgánico** a doble dígito en **todas las geografías.**
- **EBITA subyacente YoY +40,7%**, absorbiendo el aumento de volúmenes y mejorando márgenes **+170 p.b.**
- **Mejora** consistente de **márgenes trimestre a trimestre.**

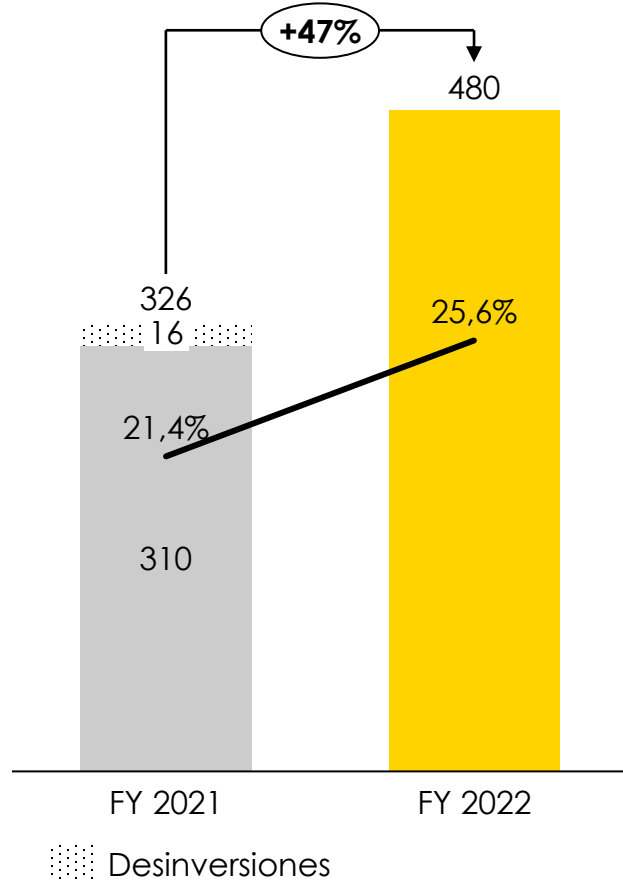
(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico; (2) Europa: crecimiento orgánico +0,8% (FY 2021); +13,8% (FY 2022); (3) EBITA subyacente excluye plusvalías por desinversiones en 2021 (20 M€).



La Transformación acelera significativamente anticipando el objetivo 2023 del Capital Markets Day

1. Hitos del Periodo
José Antonio Lasanta – CEO

Nuevos Productos (M€, Penetración en %)⁽¹⁾



- **Crecimiento +47,5%** (+55,0% ex desinversiones).
- Aceleración en la **penetración en NNPP** hasta **25,6%** (+420p.b. / +500p.b. ex desinversiones).
- Continúa mejora de las ventas en Nuevos Productos en todas las **regiones**⁽²⁾.
- **Fuerte desempeño** de las soluciones **Cash Today, Corban y Forex**.

(1) Cifras 2021-2022 reportadas según normativa contable de hiperinflación (IAS 21 & 29). (2) Europa aumenta su crecimiento de ventas de Nuevos Productos ex desinversiones (+780p.b.).

Dinámicas regionales



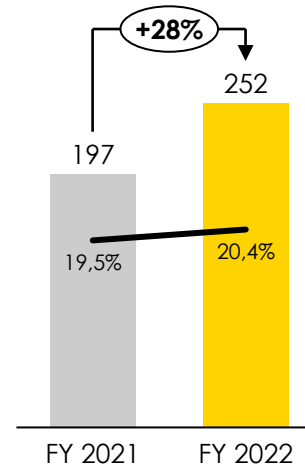
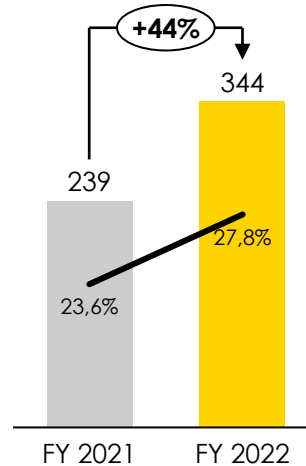
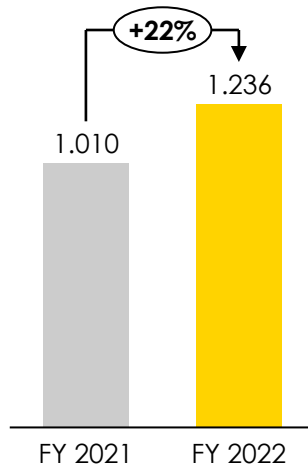
66% de las ventas del grupo

Ventas (M€)

Org: 35,0%
Inorg: 3,5%
FX⁽²⁾: (16,0%)

NNPP (M€, % ventas)

EBITA (M€, % ventas)



- Crecimiento orgánico consolidado (+35,0% YoY).
- Impacto **desfavorable** de la **divisa**.
- Aumento significativo de **Nuevos Productos +44,2%** alcanzando **27,8%** de las ventas (+420p.b.).
- Mejora de **EBITA +27,9%** obteniendo un **20,4%** de margen sobre ventas (+90 p.b.).

(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29); (2) FX incluye el impacto de la divisa y del IFRS 21 & 29;

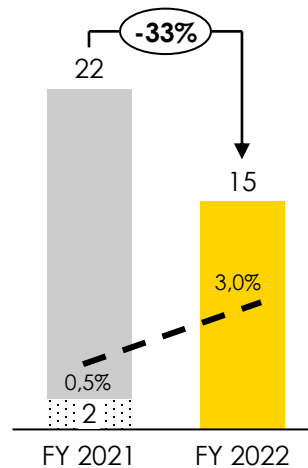
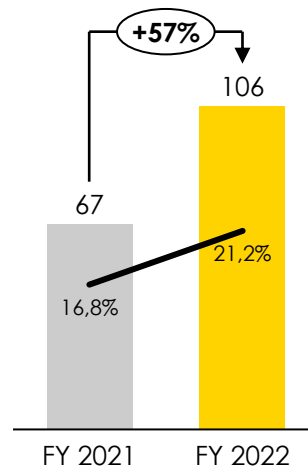
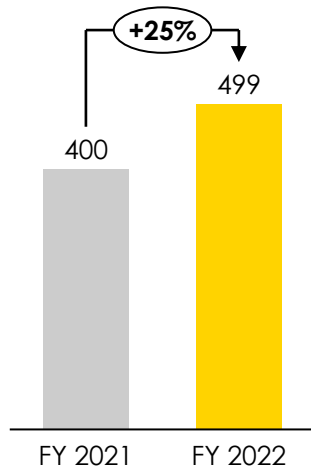
27% de las ventas del grupo

Ventas (M€)

Org: 13,8%
Inorg: 10,9%
FX: 0,0%

NNPP (M€, % ventas)

EBITA (M€, % ventas)



■ Reportado ▨ Subyacente (1)

- **Crecimiento orgánico sostenido (+13,8% YoY).**
- **Crecimiento total +24,8%** por recuperación de la actividad y M&A (+29,9% YoY ex desinversiones).
- **Nuevos Productos** (ex desinversiones) **duplican (2x)** YoY, alcanzando un **21,2% de las ventas (+780 p.b.)**.
- Mejora del **EBITA subyacente +13M €** vs FY 21.

(1) EBITA subyacente excluye plusvalías por desinversiones en 2021 (20 M€).

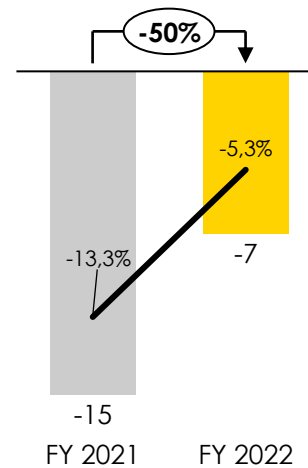
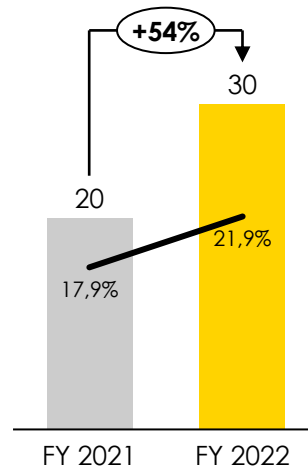
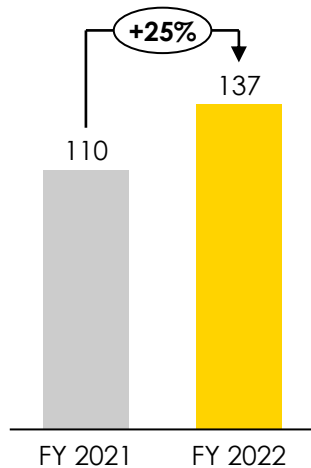
7% de las ventas del grupo

Ventas
(M€)

Org: 20,8%
Inorg: 0,5%
FX: 4,0%

NNPP
(M€, % ventas)

EBITA
(M€, % ventas)



- Crecimiento orgánico ascendente trimestre a trimestre (+20,8% YoY).
- Impacto **positivo** del **tipo de cambio**.
- **Nuevos Productos** siguen **incrementando penetración** hasta **21,9%** sobre ventas (+400p.b.).
- **Reducción de pérdidas** en un **49,8%**, alcanzando un **margen EBITA del -5,3%** (+800p.b.).

Resultados financieros



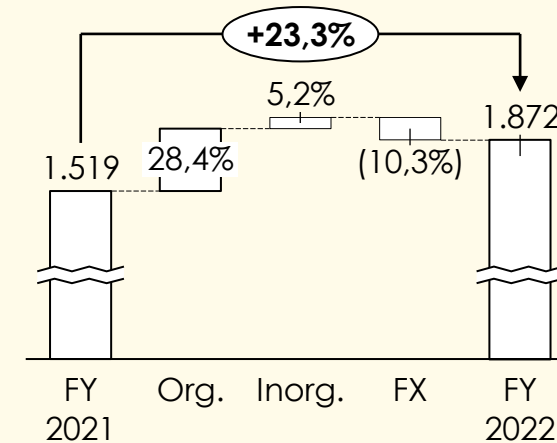


Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

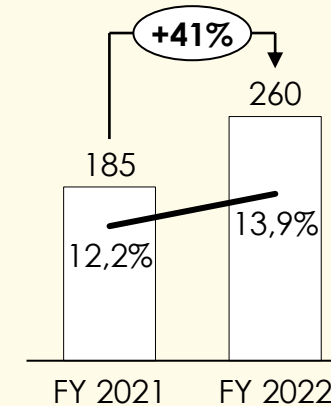
3. Resultados financieros
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	FY 2021	FY 2022	VAR %
Ventas	1.519	1.872	23,3%
EBITDA	300	363	20,9%
Margen	19,7%	19,4%	
Amortización	(95)	(103)	
EBITA	205	260	26,8%
Margen	13,5%	13,9%	
Intangibles	(39)	(24)	
EBIT	166	236	42,3%
Margen	10,9%	12,6%	
Resultado financiero	(59)	(51)	
EBT	107	185	72,0%
Margen	7,1%	9,9%	
Impuestos	(74)	(90)	
Tasa fiscal	(69,2%)	(49,0%)	
Rto. Neto Consolidado	33	94	185,0%
Margen	2,2%	5,0%	

Ventas totales (M€, %)



Evolución EBITA subyacente⁽²⁾ (M€, %)

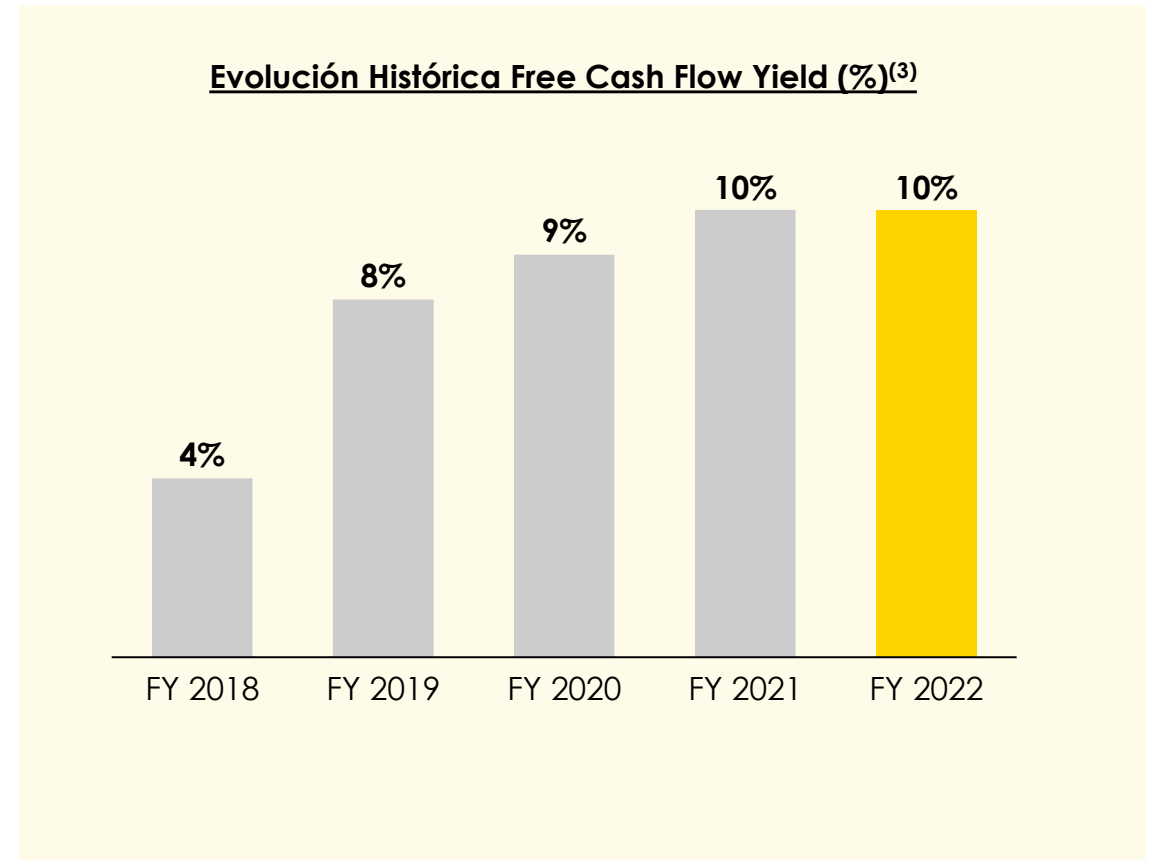


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) 2021 excluye las plusvalías por desinversiones (20 M€).



Cash Flow⁽¹⁾

Millones Euros	FY 2021	FY 2022
EBITDA	300	363
Provisiones y otros	(22)	(13)
Impuesto Beneficio Ordinario	(39)	(91)
Adquisición Inmov. Material	(67)	(77)
Variación Capital Circulante	(12)	(33)
Free Cash Flow	160	148
% Conversión ⁽²⁾	78%	79%
Pagos Intereses	(13)	(2)
Pagos Adquisiciones filiales	(33)	(44)
Dividendos y autocartera	(71)	(43)
Otros	(6)	(9)
Flujo neto total de caja	37	51

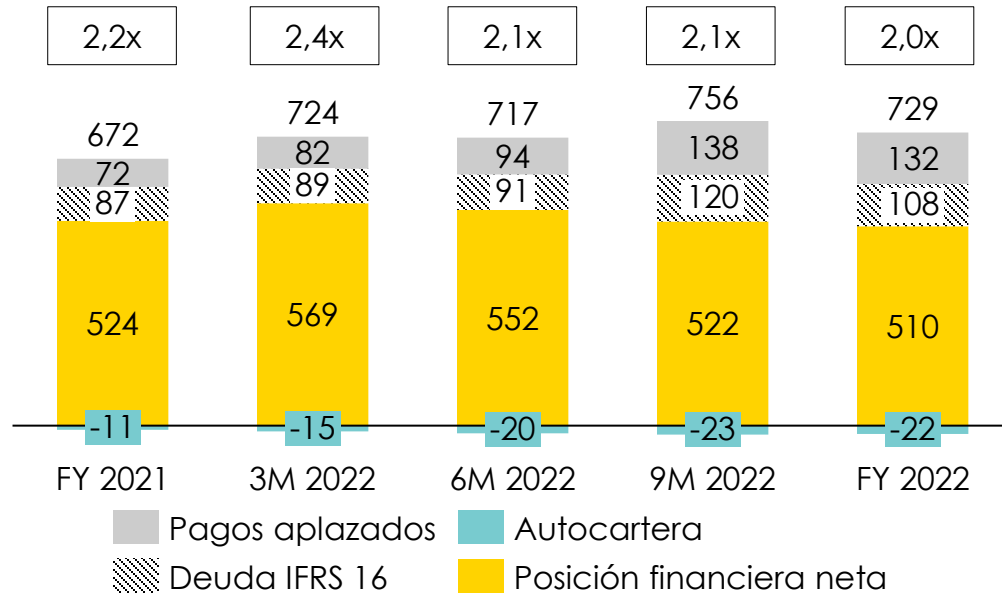


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) % Conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA; (3) FCF Yield = FCF Reportado / EV EoP (excluyendo impacto IFRS 16).

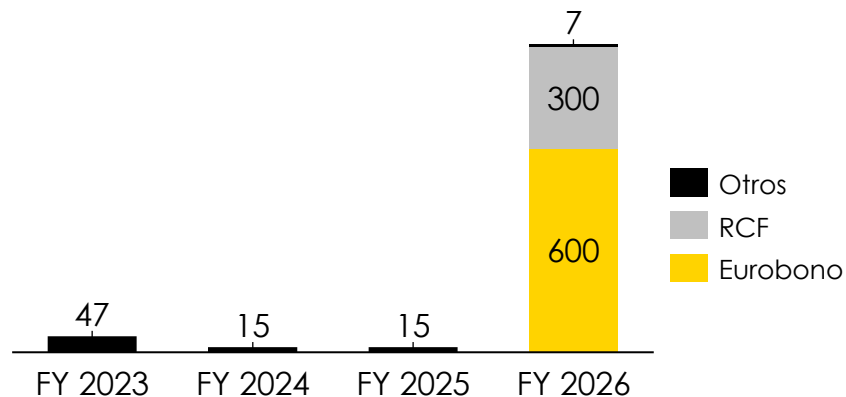


Deuda Neta Total

Ratio de Apalancamiento (Deuda Neta Total / EBITDA LTM)⁽¹⁾



Principales Vencimientos de Deuda⁽¹⁾



(1) Cifras en Mn Euros

- **Disminución de Deuda Neta**, en un contexto de fuerte inversión en **crecimiento orgánico** y M&A y contención de costes, **priorizando la generación de caja**.
- **Reducción del ratio a 2,0x DN/EBITDA**, consecuencia de la mejora de resultados y reducción de la posición financiera neta.
- **Perfil de deuda sin cambios** y sin vencimientos relevantes hasta 2026.

Sostenibilidad y Conclusiones





Impulso del compromiso ESG

Criterios ESG integrados en la cultura corporativa, demostrado por la evaluación ESG de S&P Global Ratings (64/100).

Compromiso por operar con los más altos estándares de gobierno corporativo, reconocido por AENOR (G++).

- E**
 - ▲ Fortalecimiento de proyectos de eficiencia energética en España, Portugal y Brasil.
 - ▲ Compensación de +38.000 toneladas equivalentes de CO2 en 2022.
- S**
 - ▲ Incremento en 26% en horas de formación total frente a 2021, con especial énfasis en materia de Seguridad y Salud Laboral (+40%).
 - ▲ Adopción de los Principios de Empoderamiento de la Mujer establecidos por UN Women y UN Global Compact.
- G**
 - ▲ Nuevo Código Ético, con un mayor foco en sostenibilidad, transparencia e innovación.
 - ▲ Nueva Política Anticorrupción.
 - ▲ Formación obligatoria en Compliance para nuevas incorporaciones.
 - ▲ >4.000 empleados han accedido por primera vez a formación en Compliance en 2022.

Comunicación activa y bidireccional con los principales proxies y entidades ESG

Índices y ratings:



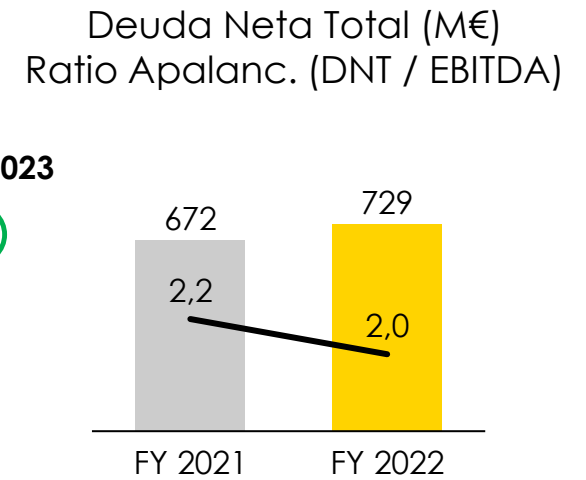
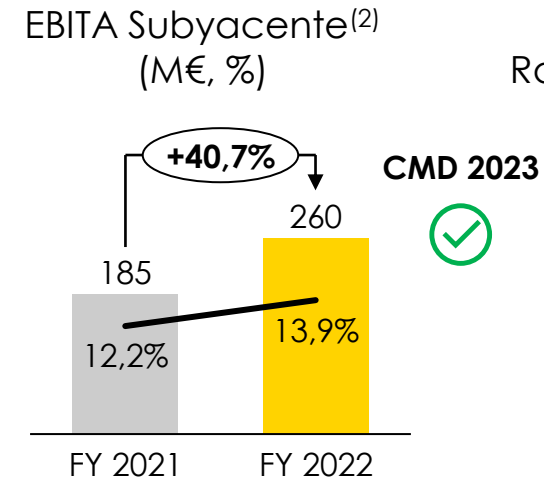
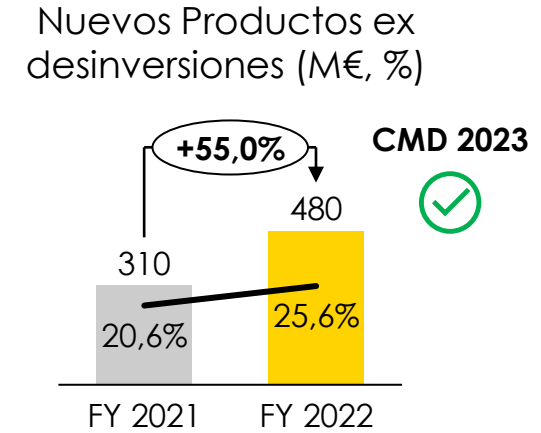
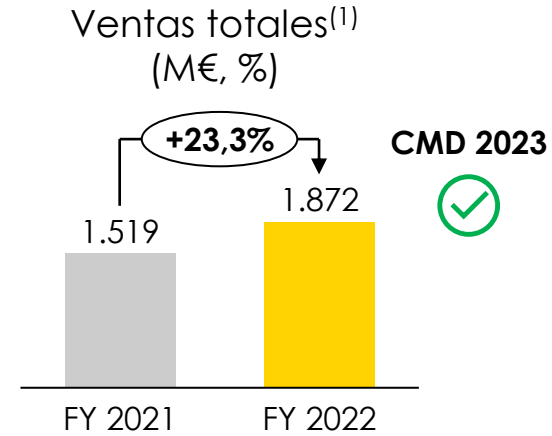
Alianzas y colaboraciones líderes:





Conclusión: fuerte crecimiento del negocio, constatando la Transformación y fieles a la generación de caja

- 1 **Crecimiento continuado del negocio**, combinando iniciativas comerciales y operacionales en un entorno inflacionario.
- 2 **Transformación de la compañía continúa acelerando**. NNPP suponen 25,6% de las ventas (ex desinversiones +55,0%).
- 3 **Constante mejora de la rentabilidad con +170 p.b Margen EBITA subyacente** consecuencia de las medidas de productividad adoptadas.
- 4 **Máxima prioridad a la generación de caja, con FCF de 148M € al cierre del año** (40M € en Q4) financiando el crecimiento y reduciendo el ratio DNT / EBITDA a **2,0x**.
- 5 **Esfuerzo continuado y sostenido con el medio ambiente**, compensando +38.000 toneladas de CO2 en 2022.



(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) Excluye en 2021 las plusvalías por desinversiones (20 M€).



Presentación Resultados. FY 2022

Q&A





Aviso Legal

Este documento se ha preparado exclusivamente por Prosegur Cash para su uso durante esta presentación.

La información contenida en este documento tiene únicamente fines informativos, se facilita por Prosegur Cash únicamente para ayudar a posibles interesados a hacer un análisis preliminar de Prosegur Cash y es de naturaleza limitada, sujeta a completarse y cambiarse sin aviso previo.

Este documento puede contener proyecciones o estimaciones relativas al desarrollo y los resultados futuros de los negocios de Prosegur Cash. Estas estimaciones corresponden a las opiniones y expectativas futuras de Prosegur Cash y, por tanto, están sujetas y afectadas por riesgos, incertidumbres, cambios en circunstancias y otros factores que pueden provocar que los resultados actuales difieran materialmente de los pronósticos o estimaciones. Prosegur Cash no asume ninguna responsabilidad al respecto, ni obligación de actualizar o revisar sus estimaciones, previsiones, opiniones o expectativas.

La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida, por ello los destinatarios de este documento o aquellos que accedan a una copia deben estar advertidos de estas restricciones y cumplir con ellas.

Este documento ha sido facilitado con fines informativos únicamente y no constituye, ni debe ser interpretado, como un ofrecimiento para vender, intercambiar o adquirir o una solicitud de oferta para comprar ninguna acción de Prosegur Cash. Cualquier decisión de compra o inversión en acciones debe ser realizada sobre la base de la información contenida en los folletos completados, en cada momento, por Prosegur Cash.



Información de Contacto

Miguel Bandrés

Director Relación con Inversores

T | +34.900.321.009

E | miguel.bandres@prosegur.com

