

Presentación Resultados. Q3 2022

Javier Hergueta - CFO

Miguel Bandrés - IRO

4 / Noviembre / 2022





Nueva legislación en EEUU promoviendo la aceptación del efectivo

“A finales de junio, **Miami-Dade** aprobó una **ley** que exige a los comercios minoristas aceptar el **pago en efectivo** de bienes y servicios. Unos meses antes, lo había hecho Tennessee, sumándose a entre otros Arizona, Colorado, Connecticut, Delaware, el DC, Massachusetts, **Michigan**, Misisipi, **Nueva York** o Pensilvania. Los beneficios del efectivo, tales como su **resiliencia, inmediatez, privacidad o su inclusividad** hacen que muchos estén dando la batalla por su aceptación.”

Fuente: *Cash Matters*

Es importante mantener sistemas independientes y alternativos de pago

“Hay que tener claro que el **sistema de efectivo** y el del **dinero digital** son totalmente **independientes**, con distintas dinámicas y problemas. La **trampa** es que te quedes en **un solo sistema**. Una vez que estás encajado en uno, es como cerrar una puerta, cierras la posibilidad de cualquier alternativa, y en este caso, usando solo el dinero digital, das todo el poder al sector privado que controla el dinero digital en estos momentos”. Según Brett Scott.

Fuente: *El Confidencial*

El #CashStuffing, viral entre los jóvenes para controlar su gasto

“El **cash-stuffing** es una práctica tradicional que está experimentando un renovado interés. Se está volviendo viral gracias a las **generación Z**, que busca formas creativas de controlar su gasto en momentos inflacionarios como el actual. Consiste en poner el dinero en efectivo en **sobres separados y etiquetados** para necesidades específicas, como la gasolina, la comida o el alquiler, con el fin de facilitar el presupuesto.”

Fuente: *CBS news*

Los retiros de efectivo se disparan en UK en paralelo al aumento del coste de vida

“Los británicos recurren al dinero en efectivo para **gestionar sus presupuestos** en un entorno en el que esperan una **inflación** del 13% en octubre. La **Oficina de Correos británica**, que ofrece servicios bancarios además del correo, **dispensó en julio un récord** de 801 millones de libras (967 millones de dólares) en retiradas de dinero personal.” afirma Laura Suter, directora financiera de AJ Bell.

Fuente: *CNBC*

Hitos del periodo





Q3 2022 – Los nueve primeros meses confirman la pujanza del negocio

1. Hitos del periodo
Javier Hergueta – CFO

Hitos del periodo

Crecimiento sostenido de la actividad

Aceleración en la Transformación

Progreso continuo de la rentabilidad

Generación de caja sólida

Calificación crediticia ratificada

Compromiso constante con ESG

9M 2022 firme crecimiento



PERFORM

	<u>9M YoY</u>	<u>Q3</u>
Ventas	+31,0%	+37,1%
Crecimiento org.	+26,8%	+34,4%
EBITA	+38,2%	+48,0%
%/Ventas	13,7%	14,0%
FCF	108M €	54M €
Apalancamiento		2,1x
Rating S&P: BBB estable		
Nuevo Código Ético		

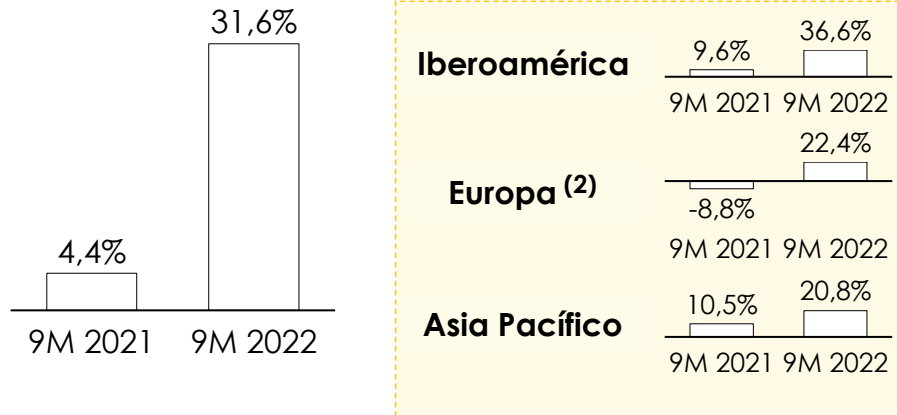


TRANSFORM

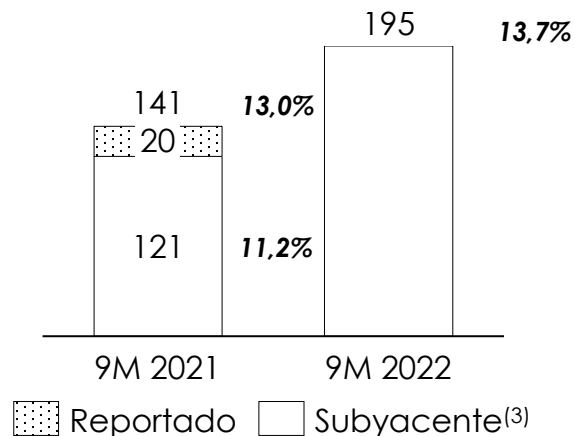
	<u>9M</u>
Venta Nuevos Productos	+51,5% (+62,7% ex desinversiones)
% / ventas totales	24,7% +330p.b. (+450p.b. ex desinversiones)

Crecimiento sólido con continua mejora de márgenes

% Crecimiento local⁽¹⁾



Margen EBITA (M€, %)



- **Mejora trimestre a trimestre** del crecimiento local.
- **Mejora** del crecimiento **orgánico** en **todas las geografías**.
- Crecimiento del **EBITA subyacente YoY +61,4%**, con aumento **+250 p.b.** de márgenes.
- La **estructura operativa** continua absorbiendo el incremento de volúmenes de manera **eficiente**, repercutiendo positivamente en el **margen**.

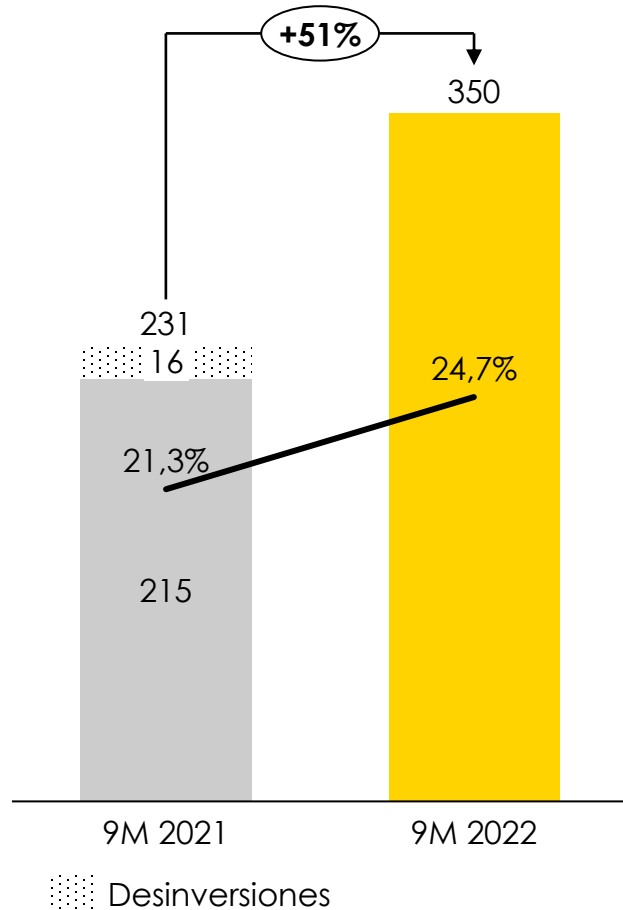
(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico; (2) Europa: crecimiento orgánico -1,1% (9M 2021); +16,1% (9M 2022); (3) EBITA subyacente excluye plusvalías por desinversiones en 2021 (20 M€).



La Transformación continúa avanzando apoyada en nuevas líneas de negocio...

1. Hitos del periodo
Javier Hergueta – CFO

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



- **Crecimiento +51,5%** (+62,7% ex desinversiones).
- Mejora de la **penetración** hasta **24,7%** (+330p.b. / +450p.b. ex desinversiones).
- Avance sólido de los Nuevos Productos en todas las **regiones**⁽²⁾.

(1) Cifras 2021-2022 reportadas según normativa contable de hiperinflación (IAS 21 & 29). (2) Europa aumenta su penetración de Nuevos Productos ex desinversiones (+550p.b.).

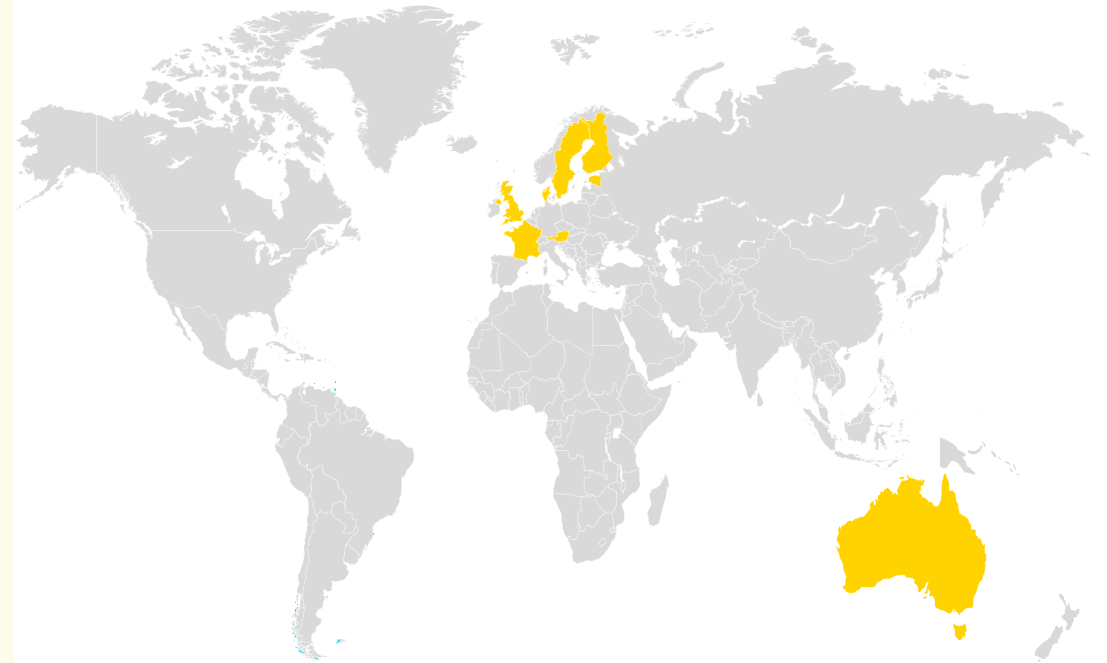


...con la adquisición de ChangeGroup se fortalece la estrategia de Transformación en Nuevos Productos

1. Hitos del periodo
Javier Hergueta – CFO

ChangeGroup elementos a destacar

- # 3 operador global del negocio de Cambio de Divisa.
- Mercado en rápida recuperación.
- Gran potencial de digitalización.
- Presencia fundamentalmente en Europa.
- + 35 ciudades.
- Ventas "run-rate" ~ 100M €.
- "Enterprise Value" / Ventas < 1x.

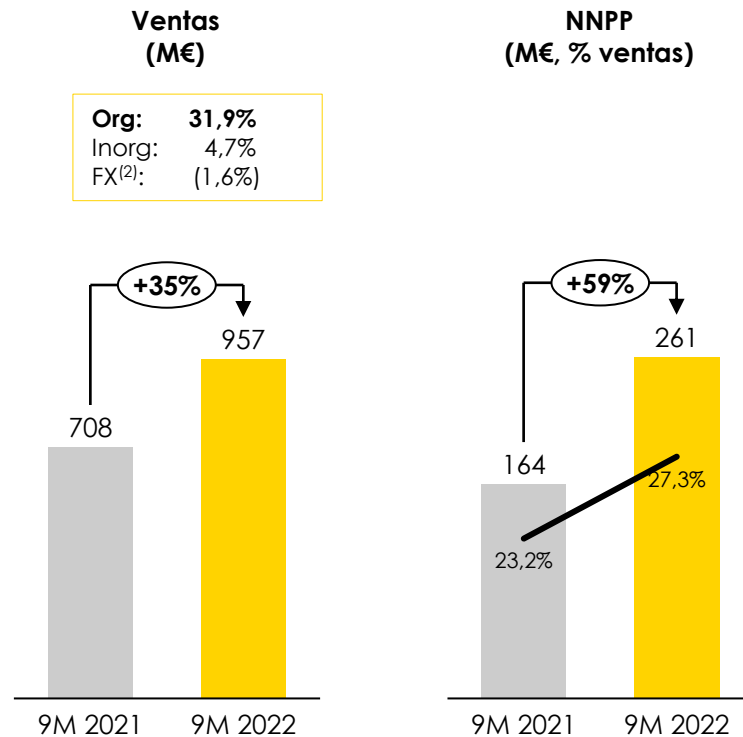


Dinámicas regionales





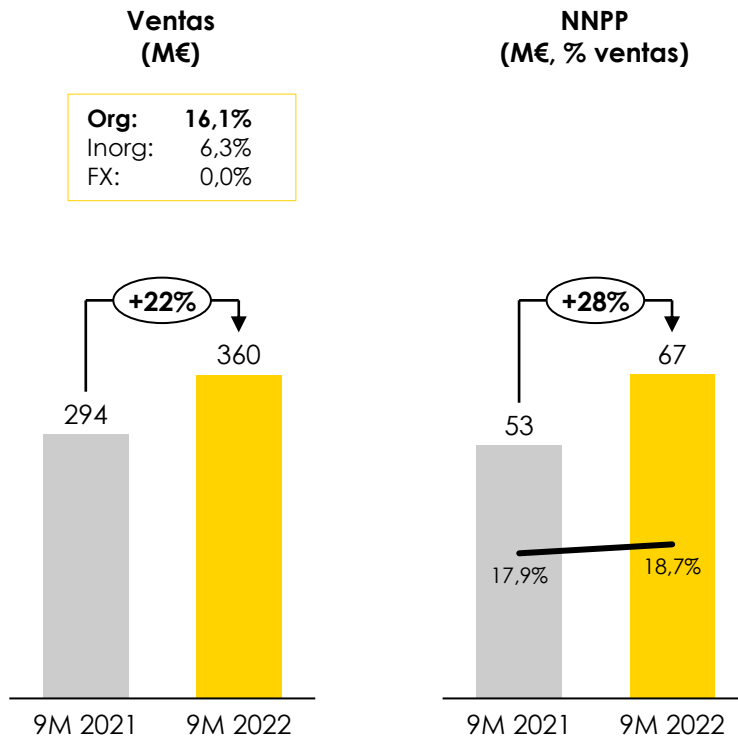
68% de las ventas del grupo



- **Aceleración del crecimiento orgánico** respecto a 6M (+31,9% YoY).
- **Impacto mínimo** de FX debido a mix de divisas de los países.
- Crecimiento de los **Nuevos Productos +59,4%** alcanzando el **27,3%** de las ventas (+410p.b.).

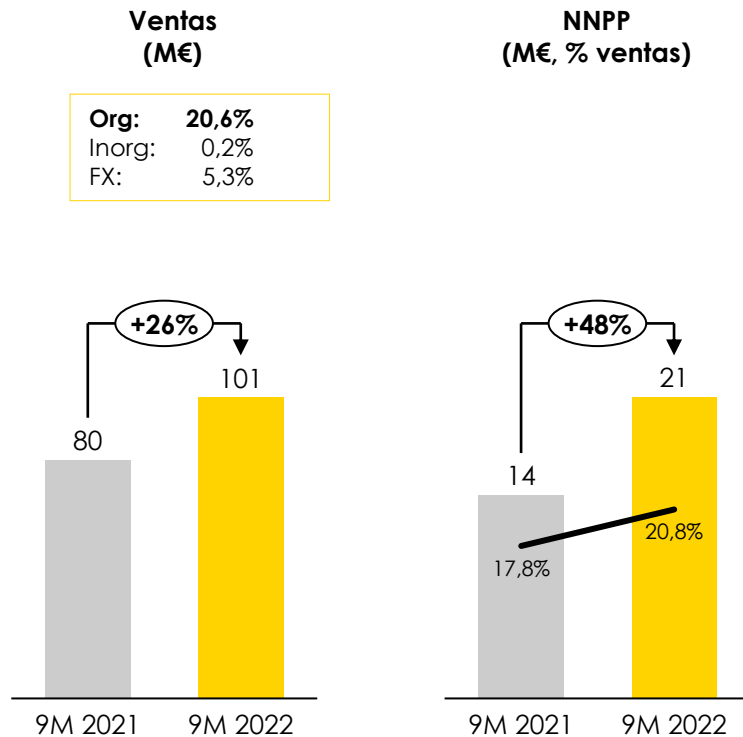
(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29); (2) FX incluye el impacto de la divisa y del IFRS 21 & 29;

25% de las ventas del grupo



- **Crecimiento orgánico** continúa superando dobles dígitos (+16,1% YoY).
- **Crecimiento total +22,4%** con volúmenes altos y aportación de nuevo M&A (+29,4% YoY ex desinversiones).
- **Nuevos Productos** (ex desinversiones) crecen +83,1% YoY, llegando al **18,7%** de las ventas (+550 p.b.).

7% de las ventas del grupo



- **Aceleración del crecimiento orgánico**, superando por primera vez el 20% (**+20,6% YoY**).

- Impacto **positivo** del **tipo de cambio**.

- **Nuevos Productos** se elevan un **+47,9%**, alcanzando el **20,8%** de las ventas (**+300p.b.**).

Resultados financieros

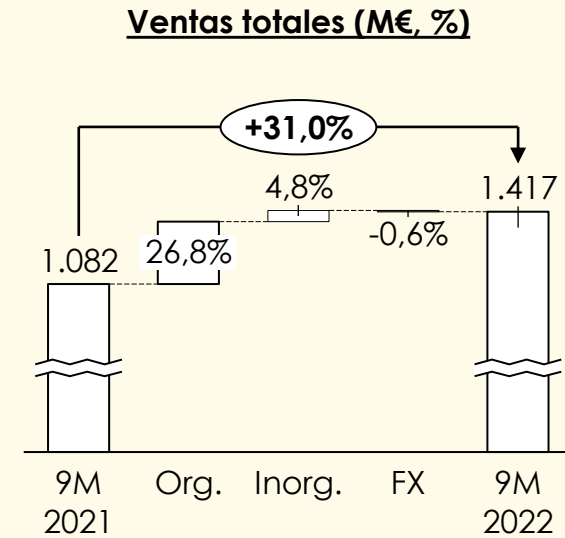




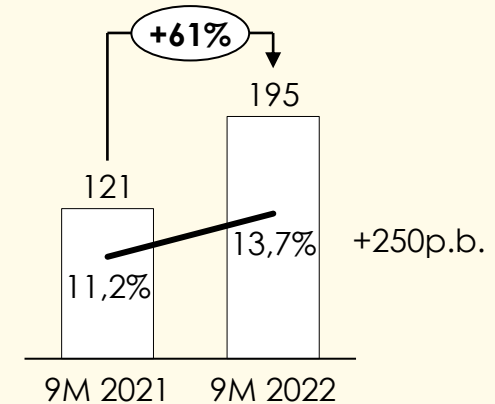
Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

3. Resultados financieros
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	9M 2021	9M 2022	VAR %
Ventas	1.082	1.417	31,0%
EBITDA	210	275	30,7%
Margen	19,4%	19,4%	
Amortización	(69)	(80)	
EBITA	141	195	38,2%
Margen	13,0%	13,7%	
Intangibles	(15)	(17)	
EBIT	126	178	41,2%
Margen	11,6%	12,5%	
Resultado financiero	(34)	(32)	
EBT	91	145	58,8%
Margen	8,4%	10,2%	
Impuestos	(52)	(67)	
Tasa fiscal	56,5%	46,4%	
Rto. Neto Consolidado	40	78	95,6%
Margen	3,7%	5,5%	



Evolución EBITA subyacente⁽²⁾
(M€, %)

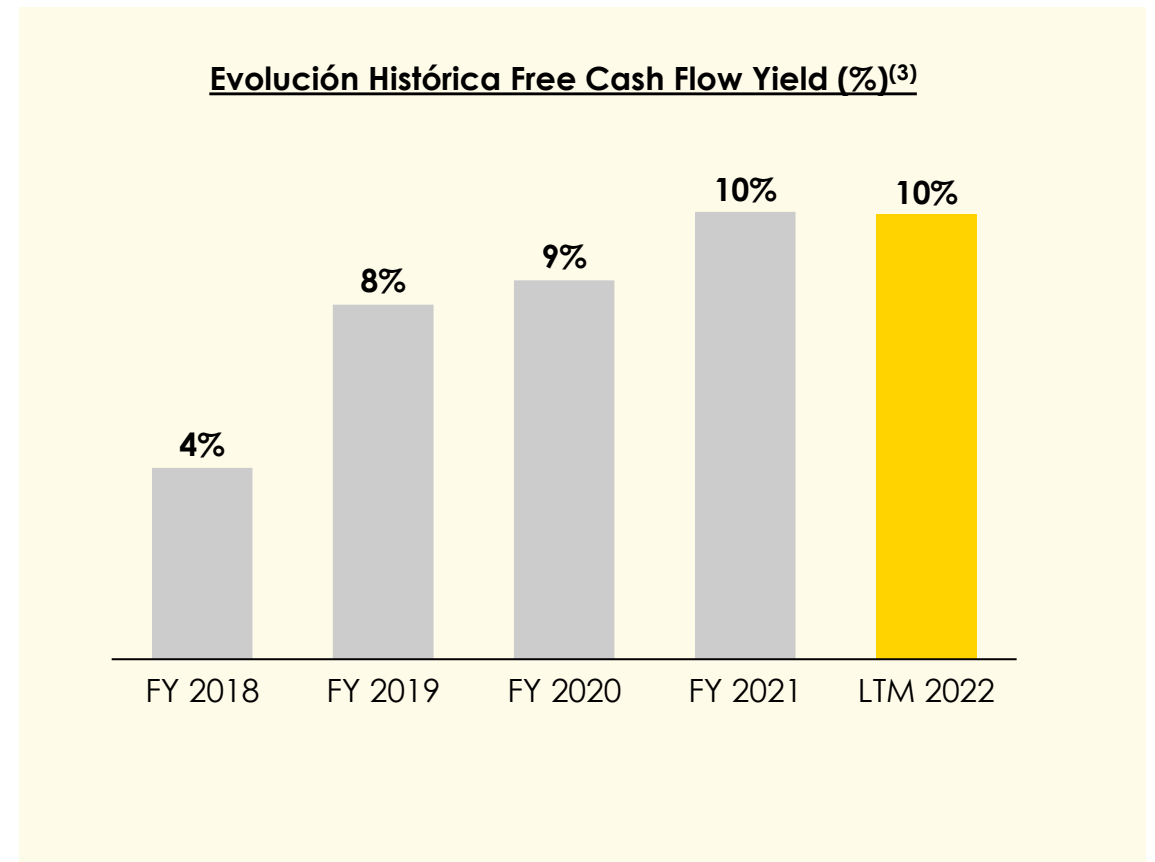


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) 2021 excluye las plusvalías por desinversiones (20 M€).



Cash Flow⁽¹⁾

Millones Euros	9M 2021	9M 2022
EBITDA	210	275
Provisiones y otros	(6)	10
Impuesto Beneficio Ordinario	(33)	(71)
Adquisición Inmov. Material	(42)	(49)
Variación Capital Circulante	(27)	(57)
Free Cash Flow	102	108
% Conversión ⁽²⁾	80%	82%
Pagos Intereses	(12)	(4)
Pagos Adquisiciones filiales	(10)	(31)
Dividendos y autocartera	(56)	(34)
Otros	(34)	(32)
Flujo neto total de caja	(9)	7

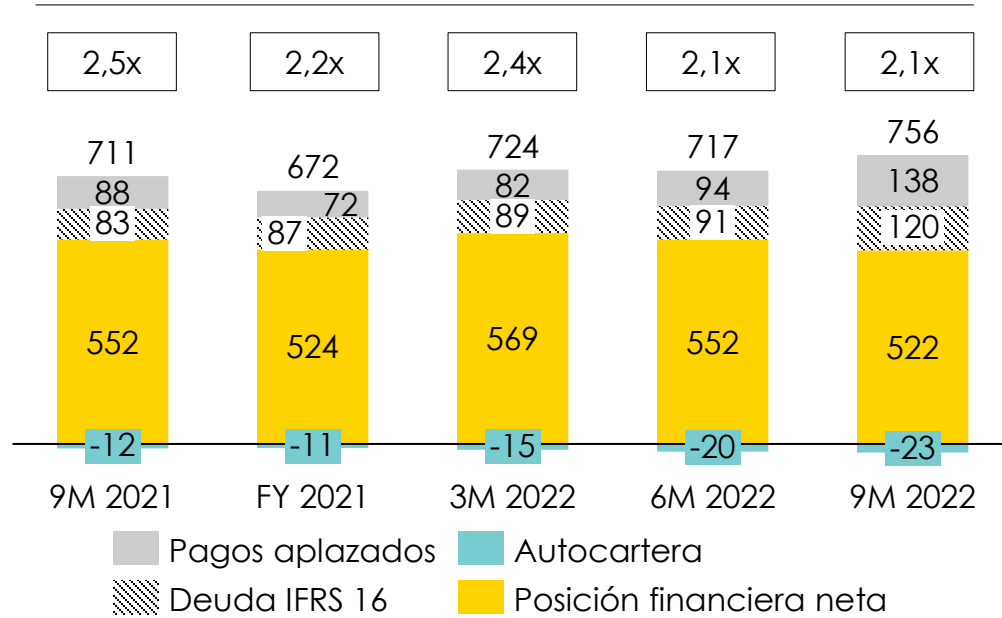


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) % Conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA; (3) FCF Yield = FCF Reportado / EV EoP (excluyendo impacto IFRS 16).

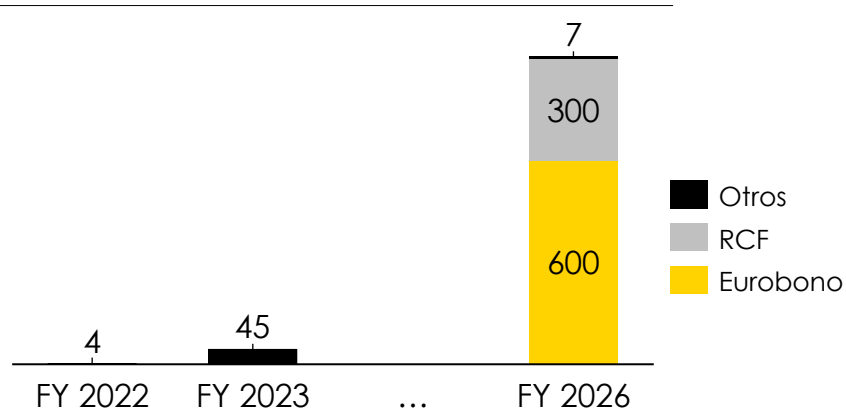


Deuda Neta Total

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



Principales Vencimientos de Deuda⁽¹⁾



- **Aumento de Deuda Neta** consecuencia de la inversión en crecimiento inorgánico.
- **Mantenimiento del 2,1x DN/EBITDA**, debido a la continua mejora del negocio y el foco en la generación de caja.
- **Perfil de deuda permanece estable**, sin vencimientos relevantes hasta 2026.

(1) Cifras en Mn Euros

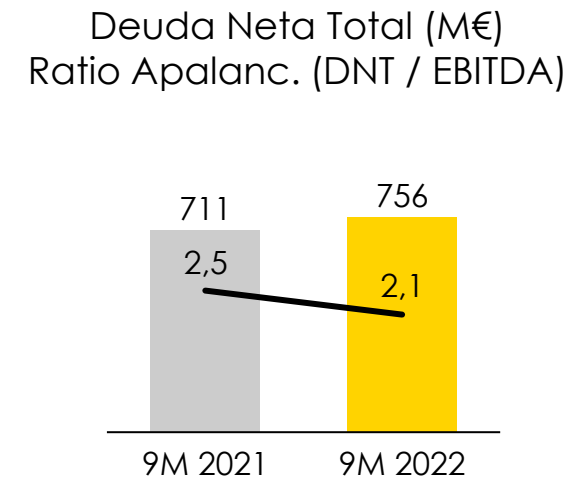
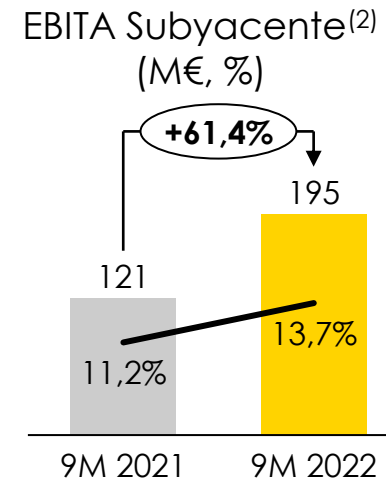
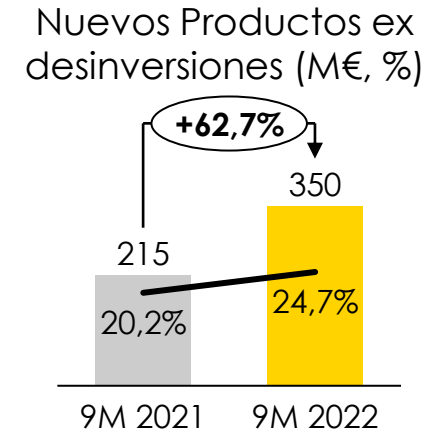
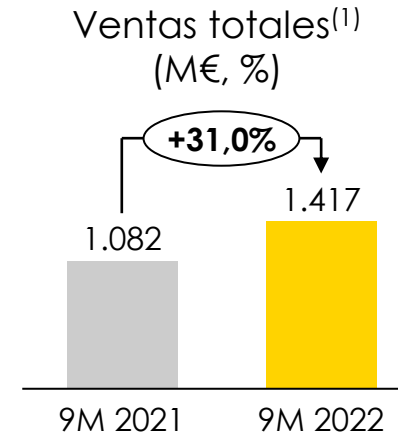
Conclusiones





Conclusión: constante progreso en 9M 2022 en todas las líneas

- 1 Firme progresión del negocio.** La mejora en € es consecuencia de la salud del negocio en un entorno inflacionario, la estrategia comercial y la evolución de las divisas.
- 2 Notable ritmo de Transformación de la compañía.** NNPP suponen 24,7% de las ventas, creciendo ex desinversiones +62,7%.
- 3 Importante incremento de la rentabilidad. Margen EBITA subyacente +250 p.b.** resultado de las acciones de eficiencia.
- 4 Alto compromiso con la generación de caja, con FCF de 108M € al cierre del 9M** (54M € en Q3) financiando el crecimiento y manteniendo el apalancamiento en **2,1x** DNT / EBITDA.
- 5 Calificación crediticia ratificada** gracias a la positiva evolución del negocio.
- 6 Compromiso con ESG.** Nuevo Código Ético reflejo de los nuevos criterios ESG y de la evolución tecnológica.



(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. Q3 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

