

Presentación Resultados FY 2023

José Antonio Lasanta - CEO

Javier Hergueta - CFO

Miguel Bandrés - IRO

29 / Febrero / 2023



“**Redsys**, plataforma de pagos y cobros, **ha sufrido un fallo generalizado de los sistemas de pago en España** y todos los bancos han reportado **fallos en operaciones con datáfono, comercio electrónico y Bizum.**”

Fuente: [Cinco Días, El País](#)

“Según un estudio del **Banco de España**, el **efectivo** ha sido el **medio de pago de mayor uso en 2023** **incrementado su cuota**, siendo, para **7 de cada 10** españoles, un **medio de pago esencial que seguirá siéndolo en el futuro.**”

Fuente: [Antena 3 noticias](#)

“En un **informe** publicado por el **BCE** sobre el euro digital, se indica que el **euro digital debería tener un límite máximo por usuario de entre 3.000 y 4.000 €** para **evitar efectos negativos en el sistema financiero y la política monetaria.**”

Fuente: [El Economista](#)

“**A pesar del mayor número de alternativas de pago** en Latinoamérica, el **efectivo continúa siendo el método favorito** por los consumidores en la región.”

Fuente: [Euromonitor](#)

“El **Consorcio Británico de Minoristas** ha indicado que, por primera vez en 10 años, **los pagos en efectivo han aumentado**, por la **capacidad** de los consumidores de **controlar costes** y por la tendencia al **retorno natural al efectivo** post pandemia.”

Fuente: [BBC](#)



Hitos del periodo: Fuerte impacto divisa con efecto temporal

1. Hitos del Periodo
José Antonio Lasanta – CEO

Ventas (0,6%)

- Aceleración **crecimiento orgánico +50,8%**.
- **Crecimiento orgánico a doble dígito** en **todas las geografías** en año y trimestre estanco.

Margen EBITA 11,8%

- **EBITA afectado** por **divisas** y **contabilidad por hiperinflación**.
- **Margen EBITA comparable sin hiperinflación** y **sin negocio Forex** mejora **+60 p.b.**
- **Buen comportamiento Europa**, mejor resultado desde 2019.

NNPP 30,4% s/vtas

- Cuarto trimestre con **penetración > 1/3 ventas** **totales (33,5%)**.
- **Crecimiento a doble dígito** principales soluciones: **Cash Today, Corban y Forex**.

FCF 120M €

- **One offs -15M €**
- **Capex incremental crecimiento Cash Today y Forex -20M €**
- Mejora **DSO promedio 2 días**.

Otros

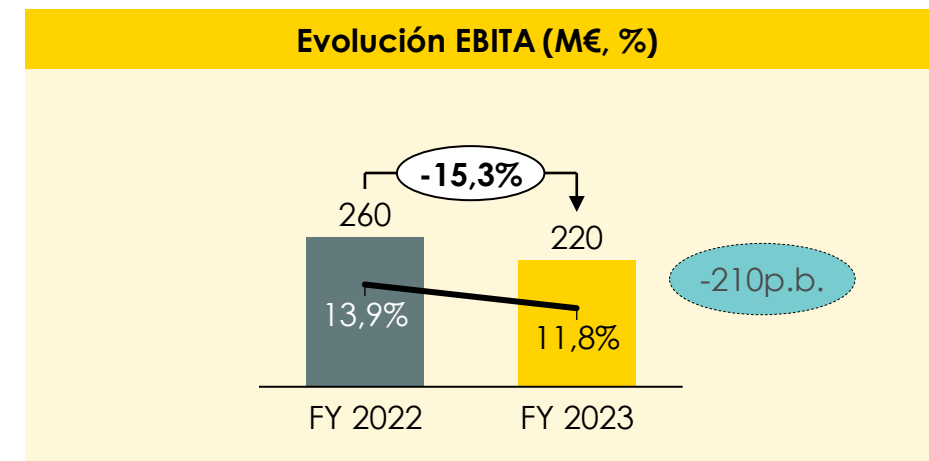
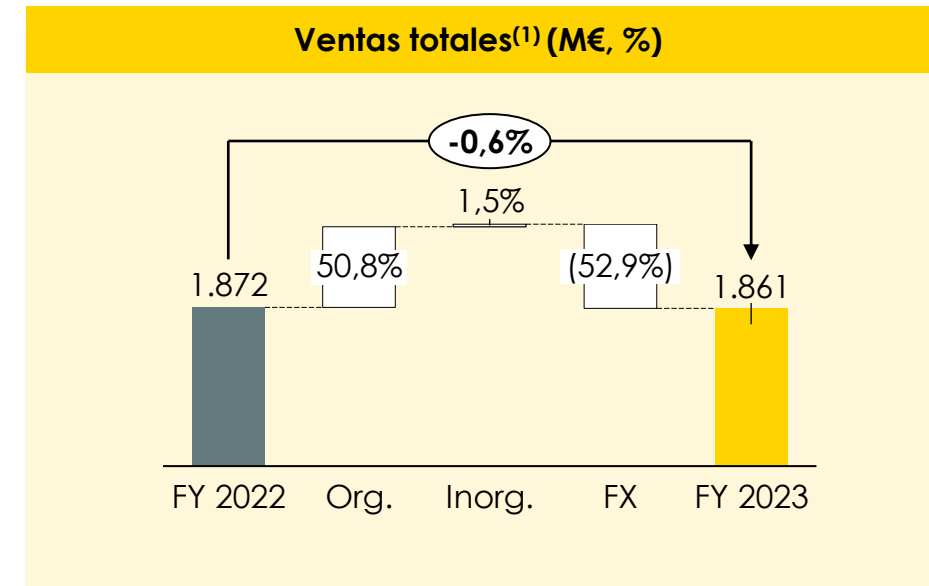
- **Propuesta dividendo 2024 60M €**.
- En Q4 **Aenor, Sustainalytics y Equileap** mantienen sus **ratings ESG**.



Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	FY 2022	FY 2023	VAR %
Ventas	1.872	1.861	(0,6%)
EBITDA	363	326	(10,0%)
Margen	19,4%	17,5%	
Amortización	(103)	(106)	
EBITA	260	220	(15,3%)
Margen	13,9%	11,8%	
Intangibles	(24)	(26)	
EBIT	236	194	(17,8%)
Margen	12,6%	10,4%	
Resultado financiero	(51)	(76)	
EBT	185	118	(36,2%)
Margen	9,9%	6,3%	
Impuestos	(90)	(55)	
Tasa fiscal	49,0%	46,6%	
Resultado Neto	94	63	(33,3%)
Margen	5,0%	3,4%	



(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16).

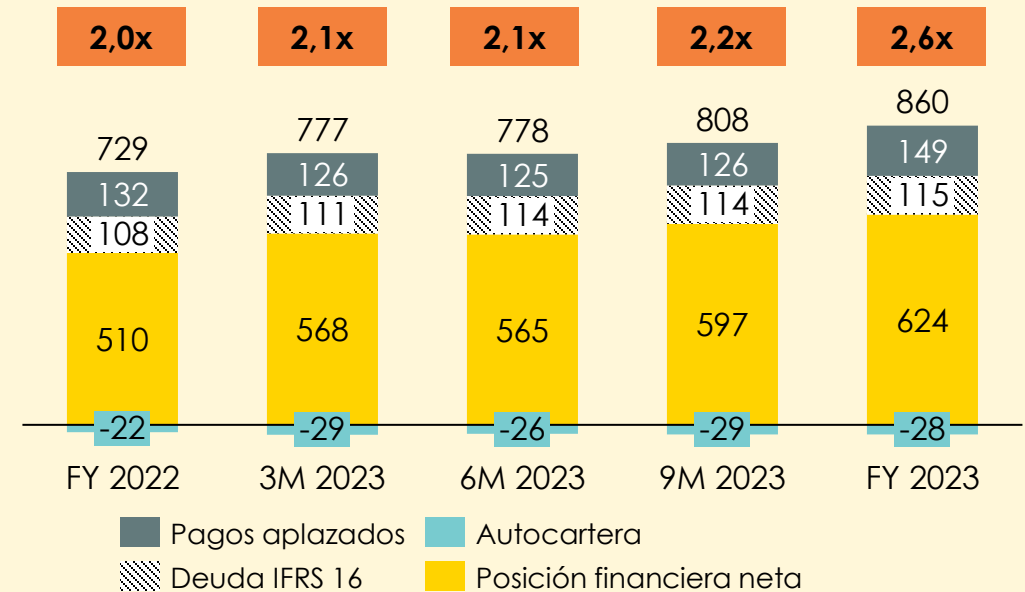


Cash Flow y Deuda Neta⁽¹⁾

3. Cash Flow y Deuda Neta
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	FY 2022	FY 2023
EBITDA	363	326
Provisiones y otros	(13)	23
Impuesto Beneficio Ordinario	(91)	(66)
Adquisición Inmov. Material	(77)	(106)
Variación Capital Circulante	(33)	(58)
Free Cash Flow	148	120
% Conversión ⁽²⁾	79%	68%
Pagos Intereses	(2)	0
Pagos Adquisiciones filiales	(44)	(23)
Dividendos y autocartera	(43)	(49)
Otros	(9)	(79)
Flujo neto total de caja	51	(30)
Posición financiera neta (inicio per.)	(524)	(510)
Aumento/(disminución) tesorería	51	(30)
Tipo de cambio	(37)	(84)
Posición financiera neta (final per.)	(510)	(624)

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



Generación de **FCF +120M €**, incrementando **CAPEX** y **financiando crecimiento orgánico**.



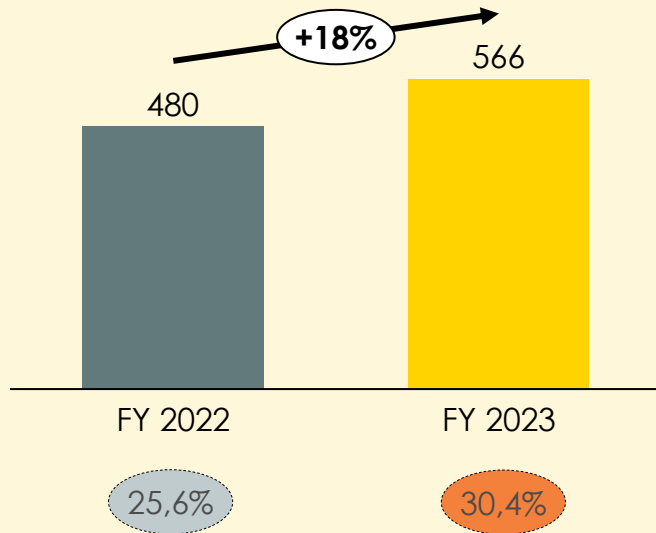
Deuda financiera neta **impactada por elementos no recurrentes**: cambio de **metodología consolidación Australia**, **impacto divisa** y **revalorización de pasivos M&A**.

(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) % Conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA.



Transformación: Fuerte impulso de los Nuevos Productos gracias a la estrategia implementada

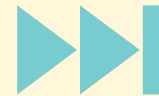
Nuevos Productos (M€) ⁽¹⁾



% Penetración sobre ventas



▪ Incremento ventas +18%.



▪ Penetración trimestre estanco 33,5% y acumulado 30,4% (+480p.b.).



▪ Crecimiento doble dígito de principales soluciones Cash Today, Corban y Forex.

(1) Cifras 2022-2023 reportadas según normativa contable de hiperinflación (IAS 21 & 29).

Cash Today, automatización del negocio tradicional

4. Transformación
José Antonio Lasanta – CEO



Solución “win-win”

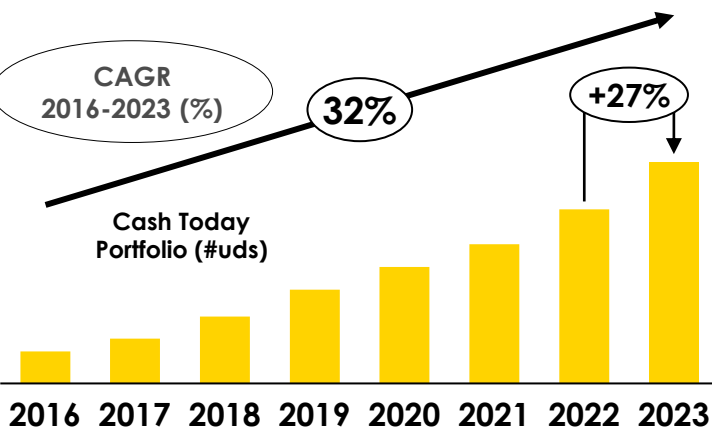
Principales ventajas para el cliente

- Fecha valor.
- Cobertura total riesgos.
- Trazabilidad y minimización de pérdidas.
- Liberación tiempo gestión.
- Sustitución del negocio tradicional

Principales ventajas para P. Cash

- Ampliación de mercado.
- Mayor eficiencia de operaciones.
- Fidelización de clientes.
- Predecibilidad de ingresos.

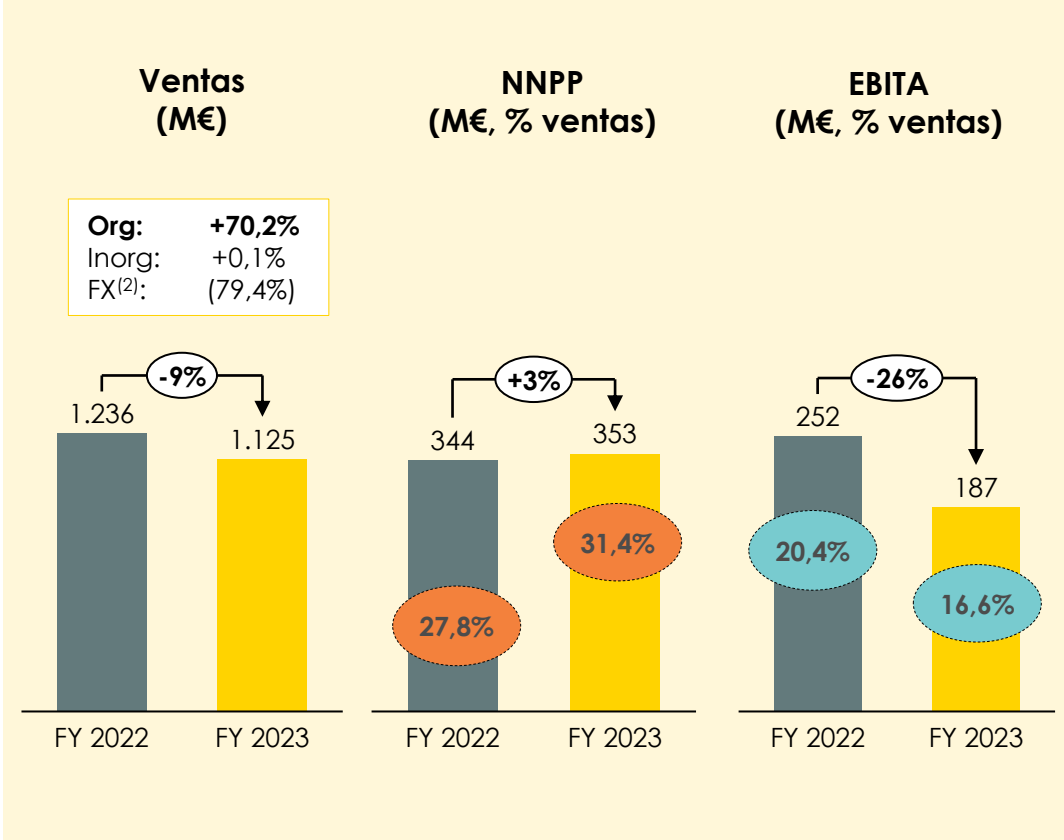
Crecimiento sostenido y rentable



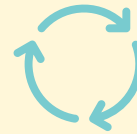
- Facturación +200M €
- Margen EBITA medio ~ 18-20%
- TIR ~ 20%
- Payback ~ 4 años

Nota: datos analíticos de rentabilidad Cash Today correspondientes a los principales modelos comercializados

60% de las ventas del grupo



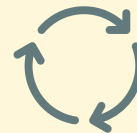
▪ Crecimiento orgánico +70,2%.



▪ Impacto negativo de divisas (79,4%).



▪ Aceleración **penetración** Nuevos Productos hasta **36,5%** trimestre estanco.



▪ EBITA afectado por comportamiento de divisas.

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

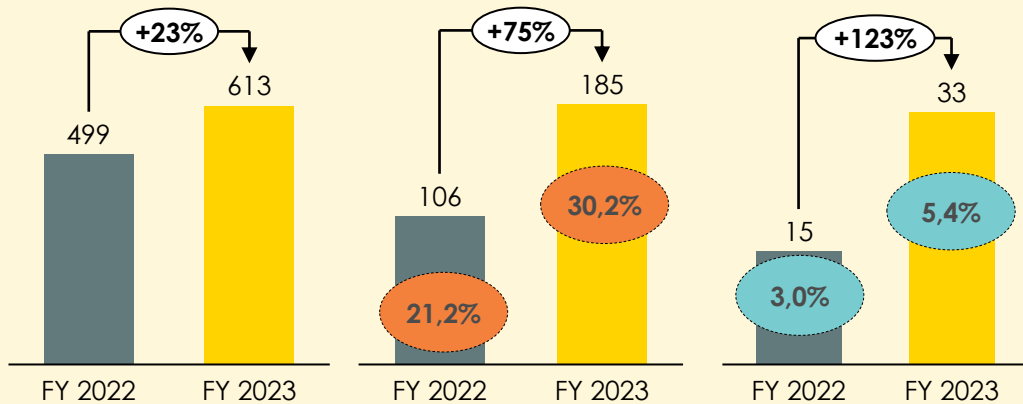
33% de las ventas del grupo

Ventas
(M€)

NNPP
(M€, % ventas)

EBITA
(M€, % ventas)

Org: +11,8%
Inorg: +11,3%
FX: (0,2%)



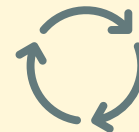
▪ Aceleración de **crecimiento orgánico Q4 estanco +13,6%**.



▪ **Crecimiento inorgánico +11,3% apalancado** en negocio **Forex**.



▪ Consolida **penetración Nuevos Productos >30%**.



▪ Incremento **EBITA >2x** con mejora de **margen +240p.b.**

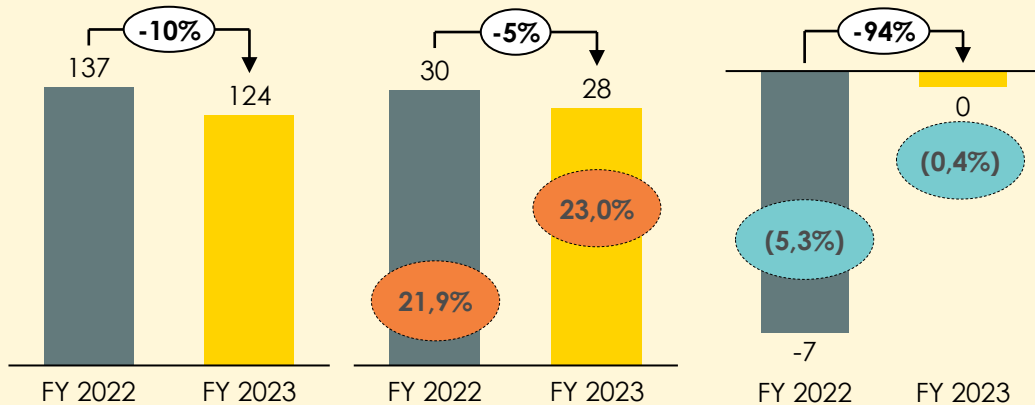
7% de las ventas del grupo

**Ventas
(M€)**

**NNPP
(M€, % ventas)**

**EBITA
(M€, % ventas)**

Org: +17,0%
Inorg: (21,3%)
FX: (5,7%)



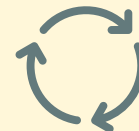
▪ Sólido **crecimiento orgánico +17,0%**.



▪ Impacto inorgánico por **cambio metodología consolidación Australia (reestructuración conforme al plan)**.



▪ Aumento **penetración Nuevos Productos +110p.b.**



▪ Mejora **margen EBITA +490p.b.** alcanzando prácticamente "break-even".

ESG: Nuevas medidas ESG reconocidas por los distintos proxies

E

- Desarrollo de 23 proyectos de eficiencia energética en ocho países, con una reducción de consumo de 490 MWh.
- Reducción de cantidad de combustible utilizado en la flota de blindados del 2% e investigación y desarrollo de nuevos materiales más ligeros para blindados.
- Promedio de bolsas autosellables recicladas de un 78%.

S

- Impulso de la Tercera Campaña Global de Seguridad vial, con la participación de más de 3.800 empleados de varios países.
- Suscripción de los Women's Empowerment Principles (WEP) y adhesión al Charter de la Diversidad.

G

- Incorporación de nuevas políticas de Gobierno Corporativo.
- Implementación de herramienta única a nivel global para gestionar los sistemas de prevención de blanqueo de capitales.

Proxies con calificaciones emitidas durante el año:



52/100



17.1 Low Risk



3,4/5



64/100



G++



D



59/100

Resto de alianzas, colaboraciones y proxies:





Conclusiones: Fuerte impacto divisa con efecto temporal

Ventas (0,6%)

- Aceleración **crecimiento orgánico +50,8%**.
- **Crecimiento orgánico a doble dígito** en **todas las geografías** en año y trimestre estanco.

Margen EBITA 11,8%

- **EBITA afectado** por **divisas** y **contabilidad por hiperinflación**.
- **Margen EBITA comparable sin hiperinflación y sin negocio Forex** mejora **+60 p.b.**
- **Buen comportamiento Europa**, mejor resultado desde 2019.

NNPP 30,4% s/vtas

- Cuarto trimestre con **penetración > 1/3 ventas totales (33,5%)**.
- **Crecimiento a doble dígito** principales soluciones: **Cash Today, Corban y Forex**.

FCF 120M €

- **One offs -15M €**
- **Capex incremental crecimiento Cash Today y Forex -20M €**
- Mejora **DSO promedio 2 días**.

Otros

- **Propuesta dividendo 2024 60M €**.
- En Q4 **Aenor, Sustainalytics y Equileap** mantienen sus **ratings ESG**.

Presentación Resultados.

FY 2023

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

