

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS. PRIMER TRIMESTRE 2020



El efectivo en los medios

La cantidad de dinero en circulación continúa creciendo

Bancos Centrales de todo el mundo (BCE, la Reserva Federal de EEUU, el Banco Central Australiano, el Banco Central Argentino, etc.) reportaron **crecimientos de la demanda de efectivo durante los meses de Marzo y Abril**

Fuente: [Banco Centrales](#)

No presenta un riesgo particular de infección para el público (COVID-19)

“Los estudios científicos señalan que la **probabilidad de transmisión es reducida en comparación con otros objetos que se tocan con frecuencia**, como los terminales de tarjetas de crédito o los dispositivos de entrada de PIN”

Fuente: [Banco Internacional de Pagos](#)

Es vital para la economía y la inclusión social de los más vulnerables

“... el efectivo sigue siendo el **medio de pago dominante** para los consumidores y **es de fundamental importancia para la inclusión de ciudadanos socialmente vulnerables**, como los ancianos o los grupos de bajos ingresos”

Fuente: [Fabio Panetta \(Miembro del BoD del BCE\)](#)

Los Bancos Centrales recalcan la importancia del efectivo en esta crisis



Índice



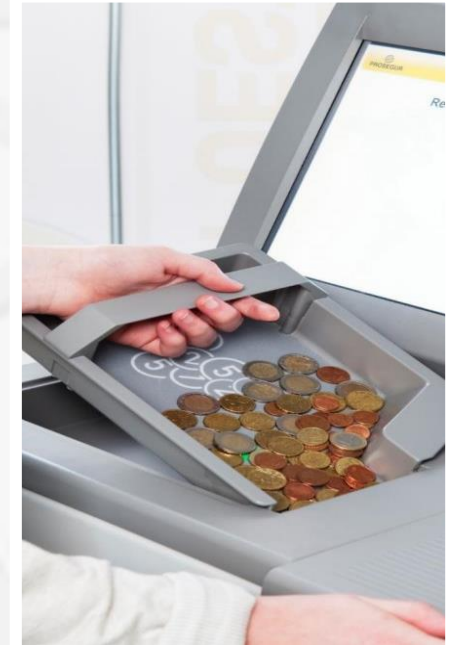
Hitos del periodo



**Dinámicas
regionales**



**Resultados
financieros**



Conclusiones

Aspectos más relevantes

1.
Hitos del periodo



1 Entorno Macroeconómico

- **Complicado. Impacto COVID-19 desde Marzo 2020 y, adicionalmente, depreciación divisa superior al esperado**

2 Agilidad

- **Crecimiento en moneda local del 9,0%⁽¹⁾ en 3M 2020**
- **El margen EBITA asciende al 12,7% en 3M 2020**

3 Consolidación

- **Cerradas 3 adquisiciones (Ecuador, Brasil, Colombia) por EV ~80M€**
- **Desinversión del negocio tradicional en México**

4 Transformación

- **Los Nuevos Productos representan un 18,2% sobre las ventas del 3M 2020, con un crecimiento del 17% respecto del mismo periodo del año anterior**

5 Disciplina financiera

- **Incremento Ratio DN/EBITDA por mayor inversión en M&A**
- **Vencimientos de deuda concentrados principalmente en 2025 y 2026**

(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico

Implicaciones COVID-19

1.
Hitos del periodo



Primer Trimestre 2020

Impacto en actividad

- Reconocimiento y agradecimiento de la labor de nuestros profesionales
- “Servicio esencial” en todos los países
- Menores ventas en Marzo (-11%) por disminución de actividad (confinamiento)
- Evolución positiva de los nuevos productos (también ATMs y “retail esencial”, inicialmente)

Segundo Trimestre 2020

- Deterioro adicional de ventas hasta alcanzar un suelo de entre el 20% y el 25% en Abril / Mayo
- Impacto amortiguado por iniciativas de reducción de costes y protección de caja

Segunda mitad 2020

- Mejora gradual de volúmenes y productividad: menor confinamiento, mayor movilidad y consumo, medidas de eficiencia
- Posibles oportunidades por resiliencia, posición competitiva y nuevas soluciones

Medidas adoptadas

- Rapidez respuesta: **equipo específico** para gestión COVID-19; adopción **medidas preventivas, planes de contingencia**
- **Empleados:** planes sanitarios, fuerte inversión en medidas protección, teletrabajo
- **Clientes:** continuidad servicio, adaptación a sus planes de actuación
- **Operaciones:** reestructuración, protección posición financiera

- **Ajuste costes laborales directos e indirectos (~50% ventas FY 2019):** no renovación contratos temporales, reducción horas extra, salarios y plantilla (con carácter temporal y estructural)
- **Optimización del resto de costes (~27% ventas FY 2019, sin incluir D&A):** reducción gastos discrecionales (viajes, suministros, asesores, etc.) y renegociación (flota, alquileres, etc.)
- **Protección caja y balance:** optimización del NOF, priorización y postergación del capex, refinanciación sindicado de Australia y disposición líneas de liquidez
- **Adopción modelo “Scenario Planning”** ante la incertidumbre generada por la pandemia → flexibilidad para adoptar nuevas medidas, si fuese necesario

¿Cómo vemos el mundo después del COVID-19?

1.
Hitos del periodo



Drivers negocio	Percepción a medio plazo	
1 Crecimiento económico	<ul style="list-style-type: none">Se espera una recuperación económicaSe espera una salida de la crisis más rápida que otros sectores a medida que se produzca una reactivación del consumo	
2 Bajo nivel de bancarización en nuestro footprint	<ul style="list-style-type: none">Efectivo como reserva de valorEfectivo continúa siendo esencial en países en desarrollo (~50% población poco bancarizada)	
3 Incremento del outsourcing	<ul style="list-style-type: none">Foco en la gestión y reducción de la base de costesNuevas oportunidades de crecimiento orgánico e inorgánico en el sector bancario y retail	
4 Aumento de inseguridad y delincuencia	<ul style="list-style-type: none">En crisis pasadas, incremento del dinero en circulaciónHistóricamente, ante el aumento del nivel de delincuencia, mayor demanda de nuestros servicios	

Índice



Hitos del periodo



**Dinámicas
regionales**



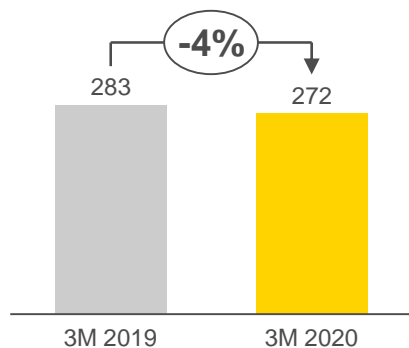
**Resultados
financieros**



Conclusiones

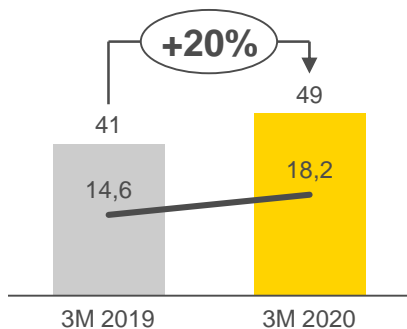
LatAm [65% de las ventas totales en 3M 2020] ⁽¹⁾

Ventas Totales (M€)



Org: +10,3%
Inorg: +5,2%
FX⁽²⁾: (19,6)%

Ventas (M€) y Peso (%) Nuevos Productos



Crecimiento orgánico en línea con 3M 2019:

- Menor volumen y monto transportado desde Marzo

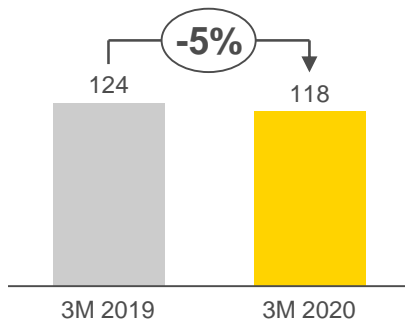
Cerradas adquisiciones en Brasil, Colombia y Ecuador

Impacto adverso de la divisa

Los Nuevos Productos se incrementan un 20% y representan el 18,2% de las ventas

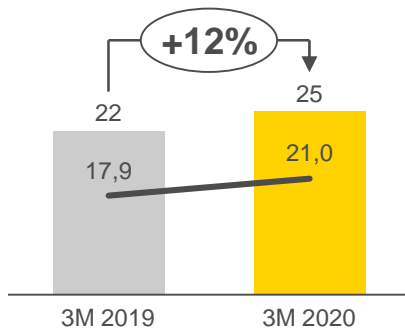
Europa [28% de las ventas totales en 3M 2020]

Ventas Totales (M€)



Org: +2,2%
Inorg: (6,7)%
FX: 0,0%

Ventas (M€) y Peso (%) Nuevos Productos



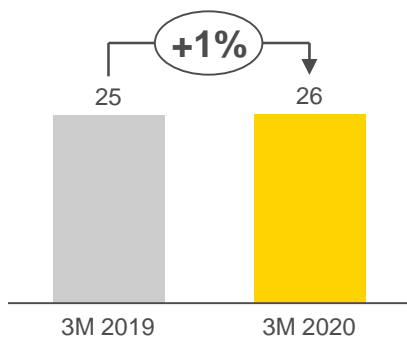
Crecimiento afectado por:

- Orgánico:
 - Menor volumen y monto transportado desde Marzo
 - Desinversión de Francia
- Inorgánico:
 - Desinversión de Francia

Los Nuevos Productos se incrementan un 12% y representan el 21,0% de las ventas

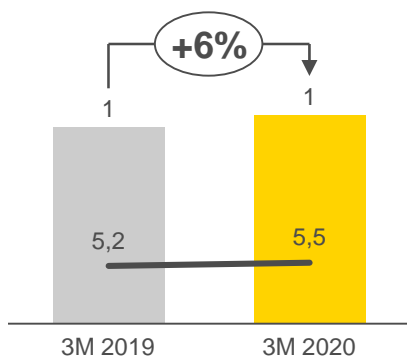
AOA [6% de las ventas totales en 3M 2020]

Ventas Totales (M€)



Org: (1,1)%
Inorg: +2,7%
FX: (1,1)%

Ventas (M€) y Peso (%) Nuevos Productos



Crecimiento orgánico mejora respecto a 3M 2019 por la incorporación de Filipinas:

- Menor volumen y monto transportado desde Marzo
- Retraso nuevos tenders en Australia por COVID-19

Impacto adverso de la divisa

Los Nuevos Productos se incrementan un 6% y representan el 5,5% de las ventas

Índice



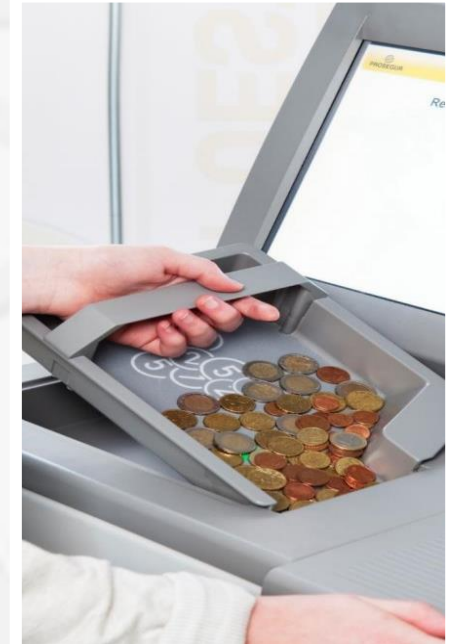
Hitos del periodo



**Dinámicas
regionales**



**Resultados
financieros**



Conclusiones

Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

3.
Resultados financieros



Millones Euros		3M 2019	3M 2020	% VAR
Ventas		432	415	(3,9)%
EBITDA		86	76	(11,8)%
	<i>Margen</i>	19,9%	18,2%	
Amortización		(20)	(23)	
EBITA		66	53	(20,0)%
	<i>Margen</i>	15,2%	12,7%	
Intangibles		(4)	(5)	
EBIT		61	48	(22,4)%
	<i>Margen</i>	14,2%	11,5%	
Resultado financiero		(10)	(2)	
EBT		51	46	(9,7)%
	<i>Margen</i>	11,8%	11,1%	
Impuestos		(20)	(18)	
	<i>Tasa fiscal</i>	38,7%	39,8%	
Rto. Neto actividades continuadas		31	28	(11,3)%
	<i>Margen</i>	7,2%	6,7%	
Rto. Neto Consolidado		31	28	(10,7)%
	<i>Margen</i>	7,2%	6,7%	

- Las ventas disminuyen un 3,9%:
 - Crecimiento orgánico (c.7%), inorgánico (c.2%), divisa⁽²⁾ (c.-13%)

- El margen EBITA alcanza el 12,7%:
 - Menor volumen y monto transportado
 - Efecto dilutivo nuevo M&A (potenciales sinergias todavía no capturadas)
 - Impacto divisa

- Mejora del resultado financiero (sin impacto en caja)

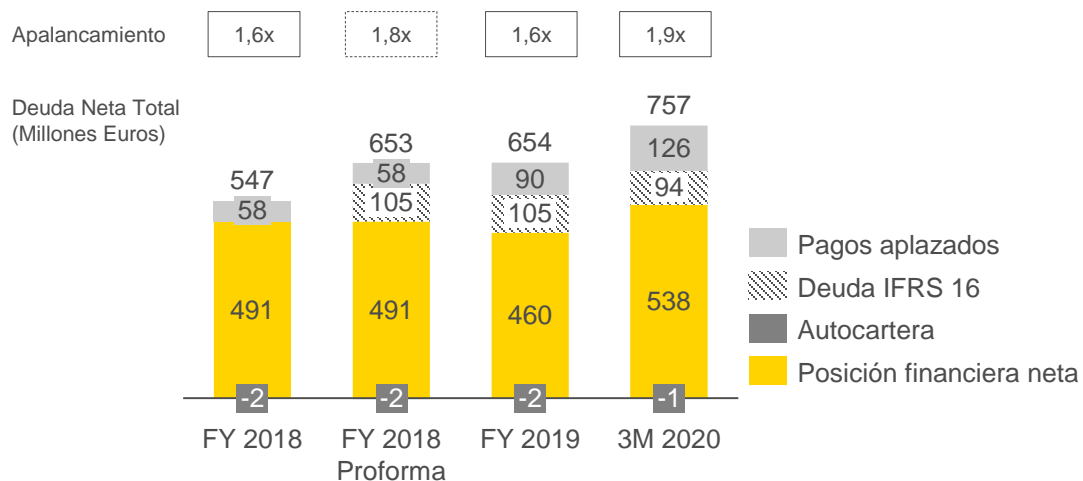
Cash Flow (1)

Millones Euros	3M 2019	3M 2020
EBITDA	86	76
Provisiones y otros	30	7
Impuesto Beneficio Ordinario	(27)	(12)
Adquisición Inmov. Material	(18)	(16)
Variación Capital Circulante	(24)	(31)
Free Cash Flow	47	23
% Conversión ⁽²⁾	79%	79%
Pagos Intereses	(8)	(9)
Pagos Adquisiciones filiales	(19)	(30)
Dividendos	(29)	(22)
Otros	(18)	(32)
Flujo neto total de caja	(29)	(71)
Posición financiera neta (inicio per.)	(491)	(460)
Aumento/(disminución) tesorería	(29)	(71)
Tipo de cambio	(4)	(7)
Posición financiera neta (final per.)	(524)	(538)

- **El ratio de conversión (79%) permanece estable**
- **Mayor salida de caja** por pagos aplazados y, fundamentalmente, **por nuevo M&A en 2020**
- **Implementando medidas de protección de caja para minimizar el impacto COVID-19:**
 - Optimización NOF
 - Priorización y postergación del Capex

Deuda Neta Total

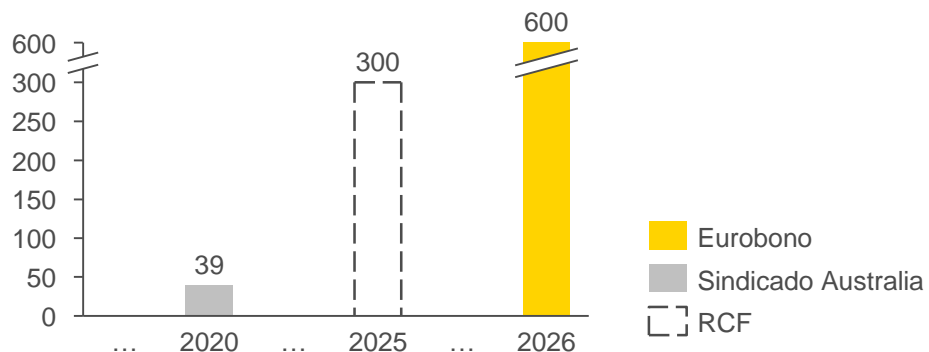
Evolución Apalancamiento y Deuda Neta Total



Ratio Deuda Neta Total EBITDA LTM de 1,9x

- Impacto COVID-19 en resultados
- Adquisiciones realizadas durante 3M 2020

Principales Vencimientos de Deuda 3M 2020



Vencimientos de deuda mayoritariamente concentrados en los años 2025 – 2026

- Préstamo sindicado de Australia extendido hasta 2023

Índice



Hitos del periodo



**Dinámicas
regionales**



**Resultados
financieros**



Conclusiones

COVID-19, situación de excepcionalidad

4.
Conclusiones



Orgullosos de nuestros empleados

que continúan prestando un **servicio esencial** para nuestros clientes durante la pandemia del COVID-19



Nuestro compromiso:

- Preservar la salud y seguridad de todos nuestros **empleados**
- Garantizar la continuidad del servicio para nuestros **clientes**
- Apoyar, en las **comunidades donde operamos**, en la mitigación de los efectos de la pandemia
- Desarrollar nuestra estrategia de negocio manteniendo nuestra **disciplina financiera**



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS. Q&A



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:

Pablo de la Morena

Director Relación con Inversores

Tel: +34 91 589 59 13

pablo.delamorena@prosegur.com