

Presentación Resultados Q2 2024

Javier Hergueta - CFO

Miguel Bandrés - IRO

26 / Julio / 2024



“Cada vez más **alemanes consideran un ataque a la libertad financiera los límites de pago en efectivo en comercios**, llegando a abrir un **debate por los partidos políticos sobre las implicaciones** que estas leyes tienen en los consumidores.”

Fuente: Der Spiegel

“Según un estudio sobre métodos de pago, **el efectivo sigue siendo un método de preferencia para los europeos**, siendo **más del 70% los consumidores que lo utilizan en 2024 por su conveniencia, posibilidad de monitorización de gastos y la seguridad** que otorga.”

Fuente: Deutsche Bank

“En su último informe sobre inclusión financiera, **el Defensor del Pueblo pide que cajeros y oficinas sean un servicio económico de interés general en España**, garantizando la competencia entre operadores.”

Fuente: El País

“Un **fallo tecnológico** ha provocado una **caída de servicio en aerolíneas, hospitales, medios de comunicación y bancos a nivel mundial**, con **efectos duraderos esperados**.”

Fuente: BBC



Hitos del periodo: Recuperación gradual de la actividad y sólida generación de caja

1. Hitos del periodo
Javier Hergueta – CFO

Ventas +1,9%

- **Robusta recuperación ventas Q2 estanco: +5,1%.**
- **Importante crecimiento orgánico** en todas las geografías.

Margen EBITA 11,3%

- **Mejora margen EBITA QoQ +120pb.**
- Continúa **reestructuración de Australia** y **expansión negocio Forex.**
- **Crecimiento EPS +5,2%** por **menor gasto financiero** y **mejora tasa fiscal.**

Transformación 31,8% s/vtas

- **Incremento penetración PPTT en Q2 (+20pb).**
- **Crecimiento doble dígito Cash Today** y **Forex.**

FCF 29M €

- **Sólida generación de caja Q2 estanco: +28M € FCF.**
- **Posición Financiera Neta impactada** por **inicio consolidación India.**

Otros

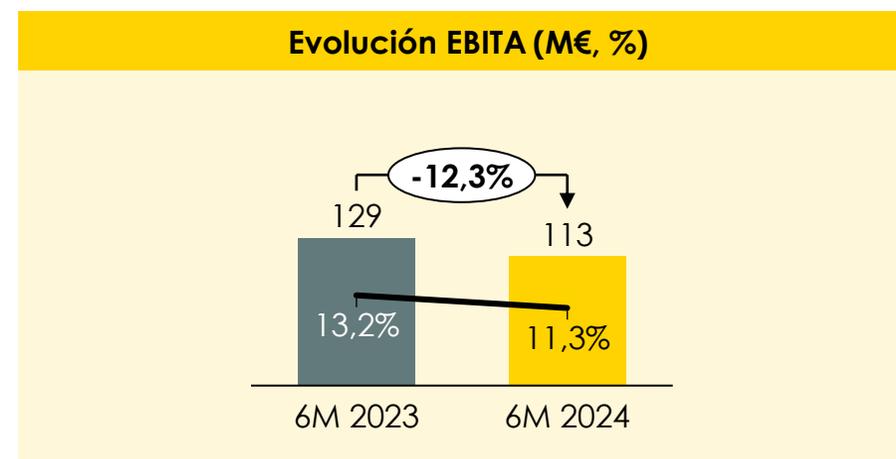
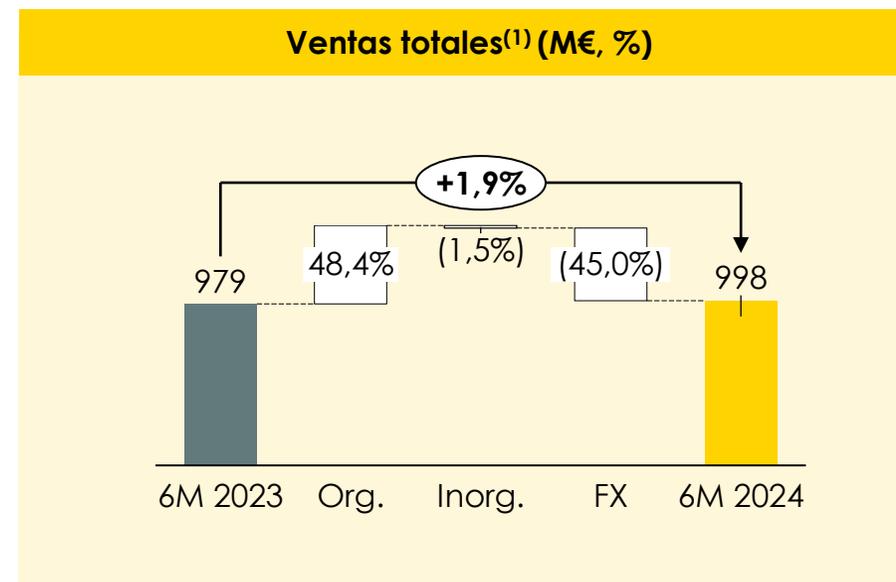
- **Lanzamiento de Programa Pagars de hasta 400M €.**
- **Pago primer tramo dividendo 15M €.**



Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	6M 2023	6M 2024	VAR %
Ventas	979	998	1,9%
EBITDA	182	177	(2,3%)
Margen	18,5%	17,8%	
Amortización	(53)	(64)	
EBITA	129	113	(12,3%)
Margen	13,2%	11,3%	
Intangibles	(12)	(13)	
EBIT	116	100	(13,8%)
Margen	11,9%	10,0%	
Resultado financiero	(45)	(31)	
EBT	72	70	(2,6%)
Margen	7,3%	7,0%	
Impuestos	(34)	(31)	
Tasa fiscal	48,0%	44,2%	
Resultado Neto	37	39	4,5%
Margen	3,8%	3,9%	
Minoritarios	0	(1)	
Resultado Neto Consolidado	37	38	2,6%
Margen	3,8%	3,8%	
EPS⁽²⁾	2,45	2,58	5,2%



(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16). (2) EPS expresado en céntimos de euro.

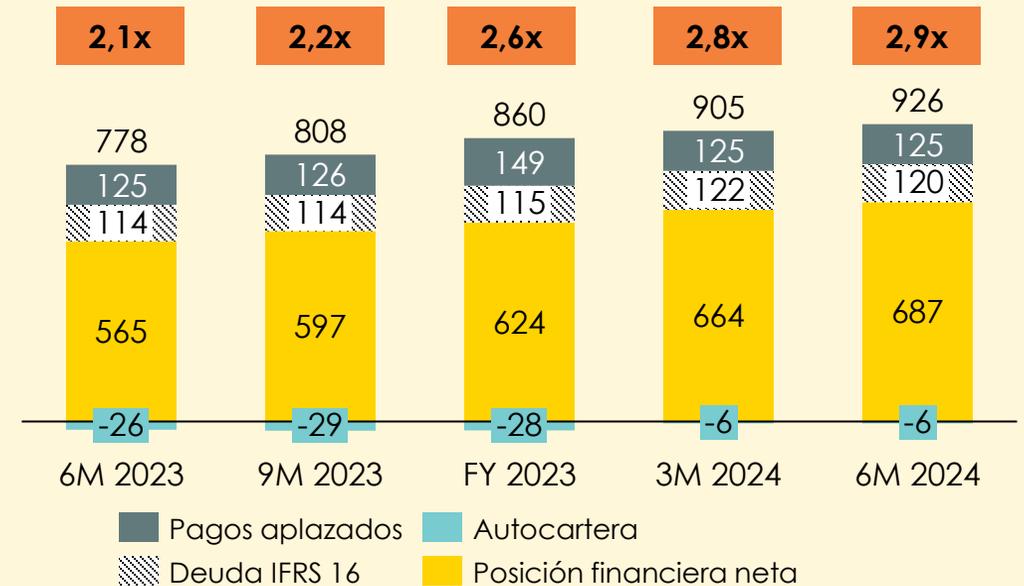


Cash Flow y Deuda Neta⁽¹⁾

3. Cash Flow y Deuda Neta
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	6M 2023	6M 2024
EBITDA	182	177
Provisiones y otros	(12)	(19)
Impuesto Beneficio Ordinario	(44)	(42)
Adquisición Inmov. Material	(47)	(48)
Variación Capital Circulante	(43)	(40)
Free Cash Flow	35	29
<i>% Conversión⁽²⁾</i>	74%	73%
Pagos Intereses	(2)	(13)
Pagos Adquisiciones filiales	(13)	(32)
Dividendos y autocartera	(25)	(15)
Otros	(27)	(25)
Flujo neto total de caja	(33)	(56)
Posición financiera neta (inicio per.)	(510)	(624)
Aumento/(disminución) tesorería	(33)	(56)
Tipo de cambio	(22)	(6)
Posición financiera neta (final per.)	(565)	(687)

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



- +28M € FCF Q2 2024**, reduciendo diferencia YoY.
- Otros** incluye inicio **consolidación Deuda Neta India**.
- Reducción significativa impacto tipo de cambio** en Posición Financiera Neta.

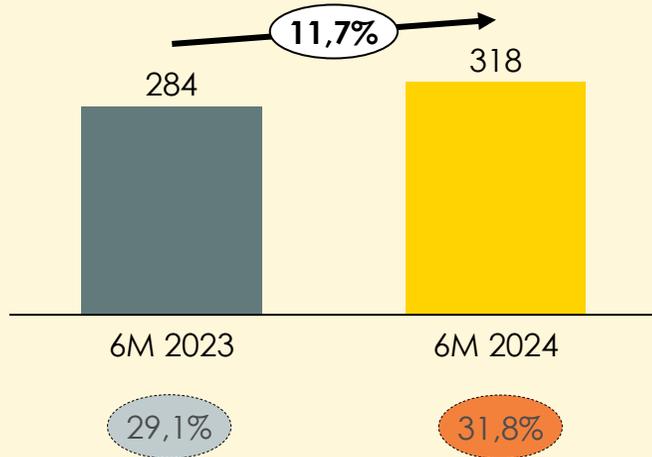
(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) % Conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA.



Transformación: Evolución creciente de Productos de Transformación

4. Transformación
Javier Hergueta – CFO

Productos Transformación (M€) ⁽¹⁾



 % Penetración sobre ventas



- **Aumento continuo ventas Transformación (+11,9% Q2 estanco)** apoyados en **Cash Today y Forex**.



- **Incremento penetración Productos Transformación 31,8% (+270pb)**.



- **Alcanzado hito ventas 600M € LTM.**

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



Negocio cambio de divisas

GATEWAYS

Outbound pre-trip

Outbound airport

Inbound airport

Inbound destination

Factores de compra

- Optimización t/c.
- Disciplina presupuestaria.
- Cobertura necesidades de viaje.

Cliente tipo

- Viaje por ocio.

Principales servicios & canales



- Ubicación de conveniencia.
- Necesidades último minuto.
- Compras "duty free".
- Opciones alternativas de cambio limitadas.

- Viaje por ocio/trabajo.



- Disponibilidad inmediata para compras.
- Necesidad adicional divisa.

- Viaje por ocio.



KPIs Forex

- Facturación c.150M € (crecimiento doble dígito).
- Margen EBITA run rate en línea con promedio grupo.

- +250K transacciones al mes.
- c.200 tiendas y <1.000 ATMs (1 apertura por semana).
- 15 países.



Presencia geográfica

Estados Unidos



Asia Pacífico



Europa



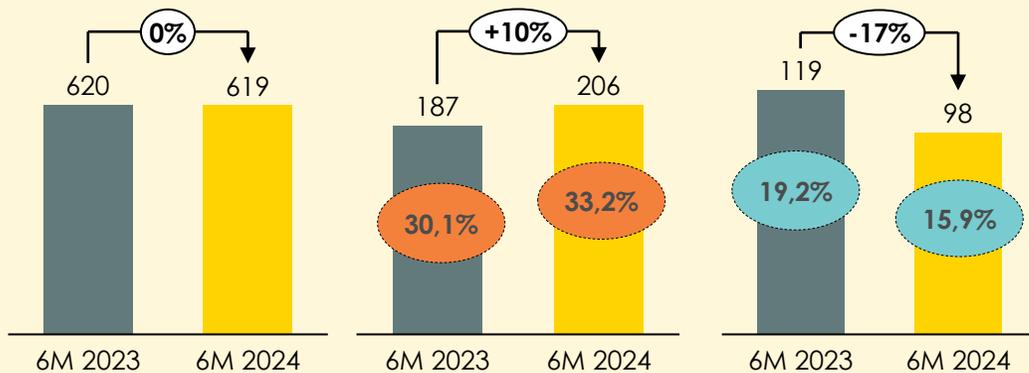
62% de las ventas del grupo

**Ventas
(M€)**

**PPTT
(M€, % ventas)**

**EBITA
(M€, % ventas)**

Org: +70,9%
Inorg: +0,0%
FX⁽²⁾: (71,0%)



▪ **Recuperación ventas Q2 estanco (+2,1%)** basado principalmente en área Argentina y Centroamérica.



▪ **Productos Transformación incrementan penetración +310pb** apalancados en Cash Today y CORBAN.



▪ **EBITA impactado por divisas.**

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

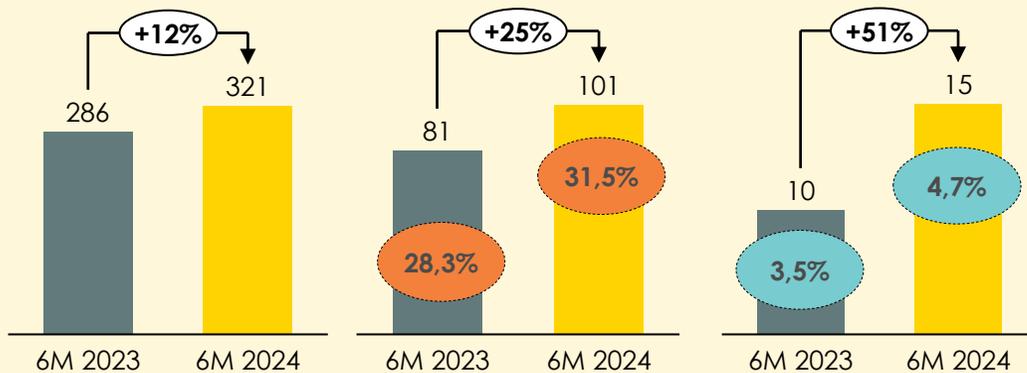
32% de las ventas del grupo

Ventas
(M€)

PPTT
(M€, % ventas)

EBITA
(M€, % ventas)

Org: +9,4%
Inorg: +2,7%
FX: +0,3%



▪ Fuerte Crecimiento orgánico +9,4%.



▪ **Productos Transformación** crecen +25,0% e incrementan penetración +320pb por Cash Today y Forex.



▪ **EBITA +51,2%** incrementando margen hasta 4,7%.

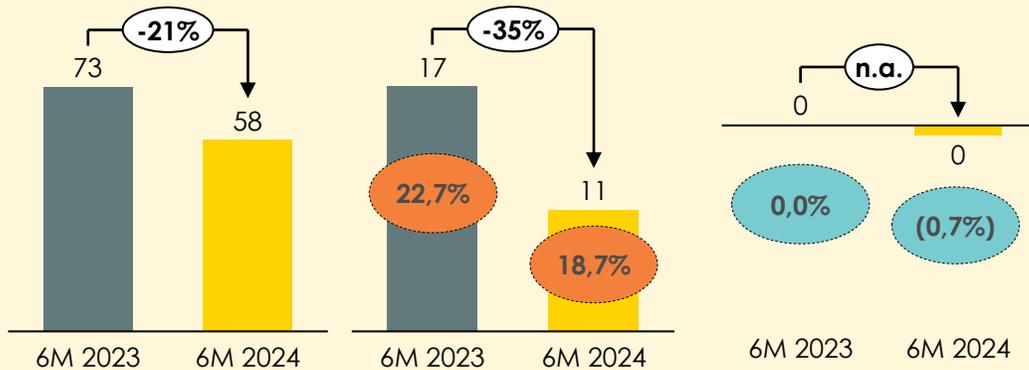
6% de las ventas del grupo

**Ventas
(M€)**

**PPTT
(M€, % ventas)**

**EBITA
(M€, % ventas)**

Org: +11,0%
Inorg: (30,7%)
FX: (1,7%)



▪ Crecimiento orgánico doble dígito +11,0%; ventas impactadas por **desconsolidación Australia** y **consolidación global India**.



▪ Crecimiento **Productos Transformación a perímetro constante** +26,4%.



▪ **EBITA** afectado por **costes de reestructuración Australia**. **Impacto** negativo **reestructuración Australia finalizado**.

ESG: Ratificaciones de proxies y continuas iniciativas ESG

E

- Continúa la política de reducción de emisiones a través de mayor uso de *Combustibles Alternativos para la Descarbonización (CAD)*.
- Incremento importante c.40% de consumo de materiales reciclables como plásticos y papel, sin impacto en costes.



S

- Incremento en la formación orientada a las competencias, desarrollados cursos específicos compliance y seguridad vial.
- Encuesta realizada a los trabajadores sobre su satisfacción obtiene mejor puntuación hasta la fecha.
- Reducción rotación voluntaria a niveles mínimos históricos.



G

- Despliegue y puesta en marcha de módulo herramienta Compliance.
- Certificación ratificada AENOR con la máxima calificación G++.
- Verificación del cumplimiento de políticas y propuesta de mejoras.



Proxies con calificaciones emitidas durante los últimos 12 meses:



18,4 Low Risk



3,4/5



G++



BB



59/100

Resto de alianzas, colaboraciones y proxies:





Conclusiones: Recuperación gradual de la actividad y sólida generación de caja

Ventas +1,9%

- **Robusta recuperación ventas Q2 estanco: +5,1%.**
- **Importante crecimiento orgánico** en todas las geografías.

Margen EBITA 11,3%

- **Mejora margen EBITA QoQ +120pb.**
- Continúa **reestructuración de Australia** y **expansión negocio Forex.**
- **Crecimiento EPS +5,2%** por **menor gasto financiero** y **mejora tasa fiscal.**

Transformación 31,8% s/vtas

- **Incremento penetración PPTT en Q2 (+20pb).**
- **Crecimiento doble dígito Cash Today** y **Forex.**

FCF 29M €

- **Sólida generación de caja Q2 estanco: +28M € FCF.**
- **Posición Financiera Neta impactada** por **inicio consolidación India.**

Otros

- **Lanzamiento de Programa Pagars de hasta 400M €.**
- **Pago primer tramo dividendo 15M €.**

Presentación Resultados

20 004
Q2 2024 

PROSEGUR

Q&A



PROSEGUR

PROSEGUR

PROSEGUR

3388 LGY

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

