



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS. SEGUNDO TRIMESTRE 2020



## El contagio de Covid mediante el dinero en efectivo es prácticamente nulo

*“El vicepresidente del Banco Central Europeo (BCE), Luis de Guindos, aseguró que el organismo ha analizado **el potencial riesgo de contagio del Covid-19 a través de la manipulación de billetes** y ha llegado a la conclusión de que **“el riesgo es prácticamente nulo”**”.*

Fuente: Luis de Guindos, Vicepresidente BCE

## El Reino Unido falla contra Visa y Mastercard en la batalla de los honorarios de los minoristas

*“La Corte Suprema confirmó un fallo anterior del Tribunal de Apelaciones en el que se establecía que las compañías **Visa y Mastercard restringieron la competencia** a la hora de establecer sus tarifas **para los minoristas**, abriendo el camino para que ellos busquen una compensación”.*

Fuente: Reuters

## La industria del dinero móvil en África está siendo explotada por el crimen organizado

*“El papel prominente que desempeña el dinero móvil en las sociedades y economías africanas, y el rápido desarrollo de su infraestructura, ha permitido a los delincuentes **explotar las debilidades regulatorias y los sistemas de identificación**, para cometer delitos”.*

Fuente: Interpol

## Lucha por proteger el efectivo como opción de pago para los clientes de Starbucks

*“El congresista Donald M. Paine Jr, en su carta al Director Ejecutivo de Starbucks, **le recrimina que quiera eliminar el dinero en efectivo como medio de pago** para los productos de su empresa. Considera que **dicha política restringe la libertad de elección del cliente**”.*

Fuente: Donald M. Payne, congresista de los EEUU



**Hitos del  
periodo**



**Dinámicas  
regionales**



**Resultados  
financieros**



**Sostenibilidad**

# Aspectos más relevantes

1.  
Hitos del periodo



## 1 Entorno Macroeconómico

- **Ralentización económica** como consecuencia del **COVID-19**
- Continúa la **depreciación de las divisas emergentes**

## 2 Agilidad

- **Crecimiento en moneda local del 5,8%<sup>(1)</sup>** en 6M 2020
- **El margen EBITA alcanza el 9,8%** en 6M 2020 y recoge todo el coste de los planes de eficiencia

## 3 Consolidación

- **Se consigue licitación para gestión integral de red de cajeros en Australia**
- Foco en la **integración de las compañías adquiridas** durante el primer trimestre del año

## 4 Transformación

- **Los Nuevos Productos representan un 18,2% de las ventas** del semestre (vs. 15,9% en 2019)
- Frente al negocio tradicional, **las nuevas soluciones se muestran más resilientes a la pandemia**

## 5 Disciplina financiera

- **Generación de caja y reducción deuda neta total** frente al trimestre anterior
- Lanzamiento de **Programas de Reinversión y Recompra de acciones**

(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico

	Primer Trimestre 2020	Segundo Trimestre 2020	Segunda mitad 2020
Impacto en actividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento y agradecimiento de la labor de nuestros profesionales</li> <li>“Servicio esencial” en todos los países</li> <li>Menores ventas en Marzo (-11%) por disminución de actividad (confinamiento)</li> <li>Evolución positiva de los nuevos productos (también ATMs y “retail esencial”, inicialmente)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ventas totales dentro del rango previamente anticipado (-22%). Suelo alcanzado en Mayo</li> <li>Menor actividad parcialmente compensada por volúmenes adicionales derivados de la distribución de los Programas de Ayuda Económica en LATAM</li> <li>Puesta en marcha de planes de eficiencia con unos costes asociados que alcanzan los 25 M€</li> <li>Implementación medidas de protección de caja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entorno macro complejo. Recuperación económica gradual y depreciación de divisa</li> <li>Mejora paulatina de volúmenes y productividad</li> <li>Nuevos volúmenes adicionales en Australia</li> <li>Continúa el foco en la generación de caja</li> <li>Finalización de la implementación de los planes de eficiencia ya en marcha</li> </ul>
Medidas adoptadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rapidez respuesta: <b>equipo específico</b> para gestión COVID-19; adopción <b>medidas preventivas, planes de contingencia</b></li> <li><b>Empleados:</b> planes sanitarios, fuerte inversión en medidas protección, teletrabajo</li> <li><b>Clientes:</b> continuidad servicio, adaptación a sus planes de actuación</li> <li><b>Operaciones:</b> reestructuración, protección posición financiera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ajuste costes laborales directos e indirectos (~50% ventas FY 2019):</b> no renovación contratos temporales, reducción horas extra, salarios y plantilla (con carácter temporal y estructural)</li> <li><b>Optimización del resto de costes (~27% ventas FY 2019, sin incluir D&amp;A):</b> reducción gastos discrecionales (viajes, suministros, asesores, etc.) y renegociación (flota, alquileres, etc.)</li> <li><b>Protección caja y balance:</b> optimización del NOF, priorización y postergación del capex, refinanciación sindicado de Australia y disposición líneas de liquidez</li> <li><b>Adopción modelo “Scenario Planning”</b> ante la incertidumbre generada por la pandemia → flexibilidad para adoptar nuevas medidas, si fuese necesario</li> </ul>	



**Hitos del periodo**



**Dinámicas  
regionales**



**Resultados  
financieros**

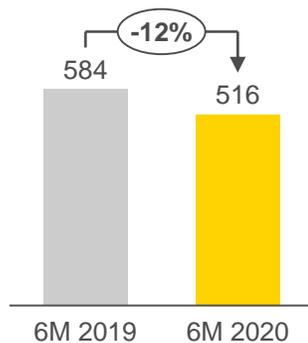


**Sostenibilidad**

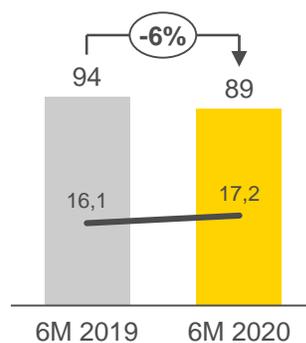
## LATAM (67% ventas)

### Ventas (M€)

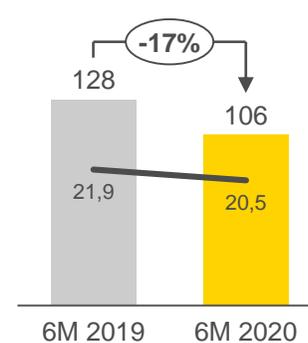
Org: +13,5%  
Inorg: +3,7%  
FX<sup>(2)</sup>: (28,8)%



### NNPP (M€) y % NNPP



### EBITA (M€) y % EBITA<sup>(3)</sup>

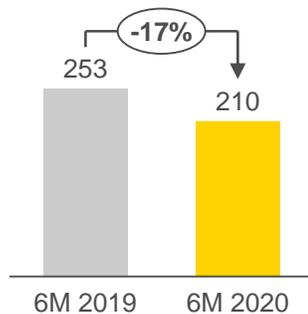


- **Evolución positiva del crecimiento orgánico**
  - Impacto COVID-19 parcialmente compensado por volúmenes adicionales derivados de la distribución de Programas de Ayuda Económica
- **Los Nuevos Productos representan un 17,2% de las ventas y continúan creciendo en moneda local**
- **Impacto negativo de la divisa** en ventas y rentabilidad respecto del mismo periodo del año anterior

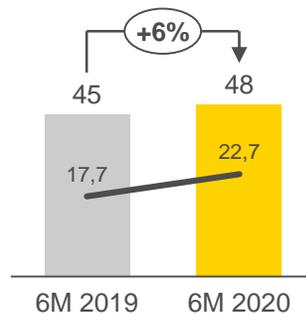
## EUROPA (27% ventas)

### Ventas (M€)

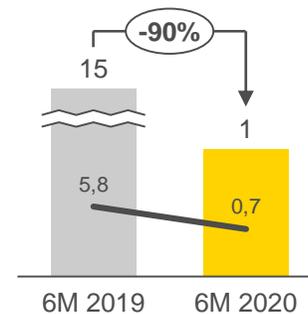
Org: (10,9)%  
Inorg: (6,2)%  
FX: 0,0%



### NNPP (M€) y % NNPP



### EBITA (M€) y % EBITA<sup>(1)</sup>

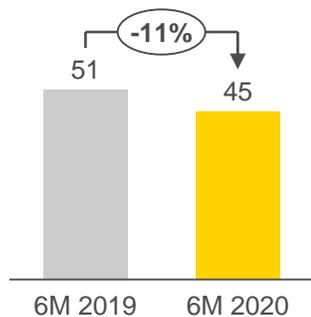


- Principales países afectados por menores volúmenes y montos transportados desde Marzo
  - Mejora gradual volumen tras cese de confinamientos
- Los Nuevos Productos se incrementan un 6% y representan el 22,7% de las ventas
- Rentabilidad fuertemente afectada por menor actividad

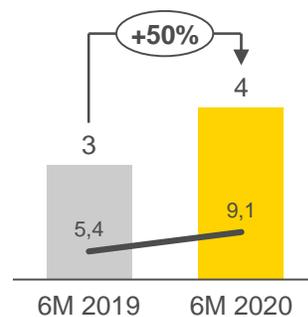
## AOA (6% ventas)

### Ventas (M€)

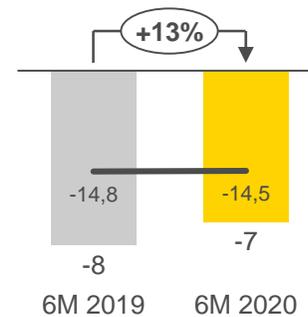
Org: (14,7)%  
Inorg: +4,2%  
FX: (0,7)%



### NNPP (M€) y % NNPP



### EBITA (M€) y % EBITA<sup>(1)</sup>



- Principales países afectados por menores volúmenes y montos transportados desde Marzo
- Los Nuevos Productos se incrementan un 50% y representan el 9,1% de las ventas por nuevo negocio de ATMs en Australia
- Rentabilidad similar a la del año anterior si excluimos el impacto positivo de la venta de Sudáfrica en 2019
  - Menor actividad en Australia compensada por programa "Job Keeper"



**Hitos del periodo**



**Dinámicas  
regionales**



**Resultados  
financieros**



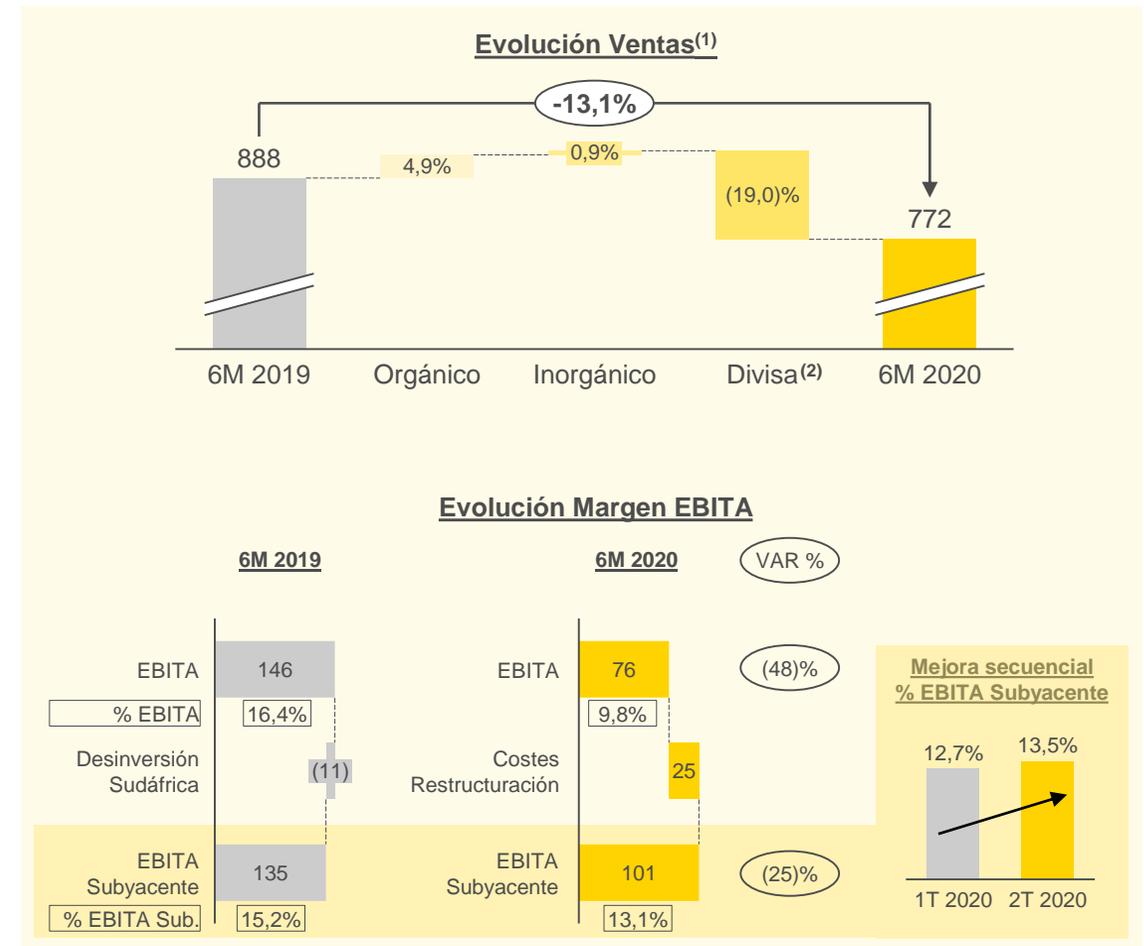
**Sostenibilidad**

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias<sup>(1)</sup>

3. Resultados financieros



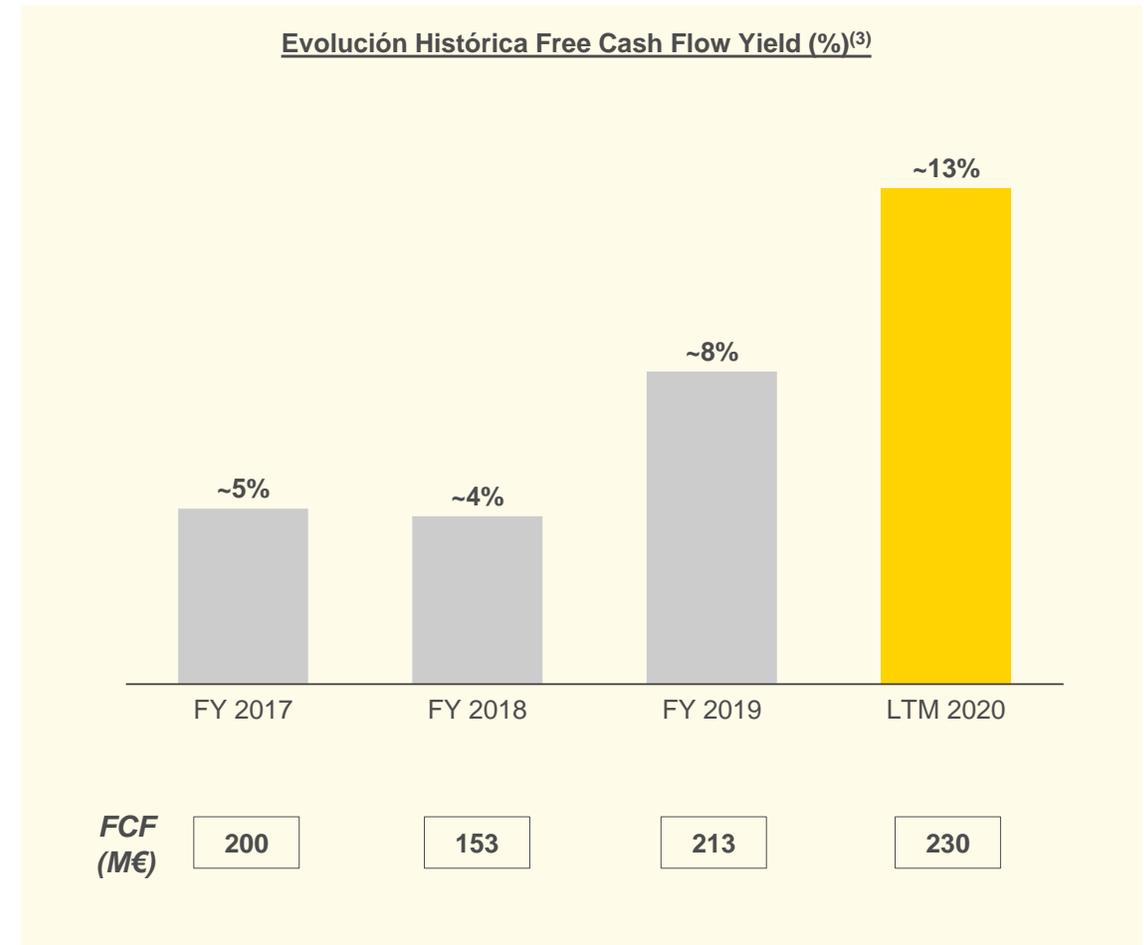
Millones Euros	6M 2019	6M 2020	VAR %
<b>Ventas</b>	<b>888</b>	<b>772</b>	<b>(13,1)%</b>
EBITDA	187	120	(35,9)%
<i>Margen</i>	21,0%	15,5%	
Amortización	(41)	(44)	
<b>EBITA</b>	<b>146</b>	<b>76</b>	<b>(48,0)%</b>
<i>Margen</i>	16,4%	9,8%	
Intangibles	(9)	(10)	
EBIT	137	66	(52,1)%
<i>Margen</i>	15,4%	8,5%	
Resultado financiero	(17)	(23)	
EBT	119	42	(64,6)%
<i>Margen</i>	13,4%	5,5%	
Impuestos	(39)	(21)	
<i>Tasa fiscal</i>	32,3%	49,4%	
Rto. Neto actividades continuadas	81	21	(73,5)%
<i>Margen</i>	9,1%	2,8%	
<b>Rto. Neto Consolidado</b>	<b>81</b>	<b>22</b>	<b>(73,2)%</b>
<i>Margen</i>	9,1%	2,8%	



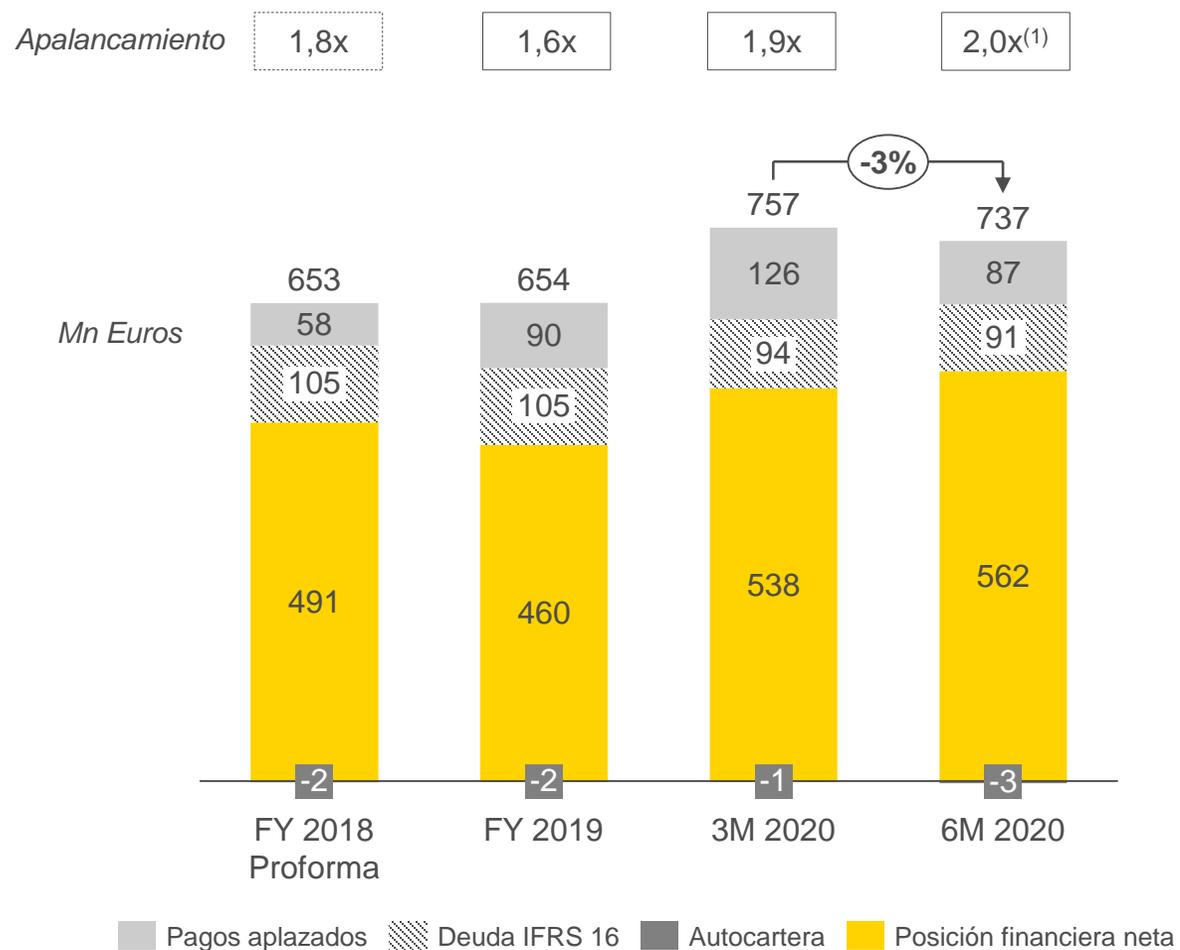
(1) Cifras 2019 y 2020 reportadas según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y normativa de arrendamientos (IFRS 16); (2) Incluye FX e impacto IFRS 21 & 29

# Cash Flow<sup>(1)</sup>

Millones Euros	6M 2019	6M 2020
EBITDA	187	120
Provisiones y otros	7	47
Impuesto Beneficio Ordinario	(48)	(43)
Adquisición Inmov. Material	(45)	(30)
Variación Capital Circulante	(28)	(2)
<b>Free Cash Flow</b>	<b>73</b>	<b>91</b>
% Conversión <sup>(2)</sup>	76%	75%
Pagos Intereses	(9)	(11)
Pagos Adquisiciones filiales	(10)	(81)
Dividendos	(59)	(27)
Autocartera	-	(2)
Otros	(22)	(38)
<b>Flujo neto total de caja</b>	<b>(26)</b>	<b>(69)</b>
<b>Posición financiera neta (inicio per.)</b>	<b>(491)</b>	<b>(460)</b>
Aumento/(disminución) tesorería	(26)	(69)
Tipo de cambio	(4)	(32)
<b>Posición financiera neta (final per.)</b>	<b>(521)</b>	<b>(562)</b>



# Deuda Neta Total



- **Reducción de la Deuda Neta Total en 20 M€** a pesar de la caída del resultado por el impacto del COVID-19 y los costes asociados a los planes de eficiencia
- **Periodo medio vencimiento medio** de los principales instrumentos de deuda en torno a **4,5 años**

(1) Excluye costes de restructuración. El ratio de apalancamiento Deuda Neta Total / EBITDA incluyendo los costes de restructuración es de 2,2x



**Hitos del periodo**



**Dinámicas  
regionales**



**Resultados  
financieros**



**Sostenibilidad**



## Iniciativas implementadas en 1H 2020:

1

### Medio Ambiente

- Flota híbrida en España
- Reducción emisiones CO2 y combustible

2

### Aspecto Social

- Protección y teletrabajo para **empleados**
- Continuidad de negocio en **clientes**
- Apoyo logístico en **comunidades**

3

### Gobernanza

- Nuevo Código de Gobierno Corporativo
- Incentivos LP ligados a Sostenibilidad



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS. Q&A



# Anexo – Evolución histórica EBITA

	2018		2019			2018		2019			2018		2019						
	FY	1H	2H	FY		FY	1H	2H	FY		FY	1H	2H	FY					
<b>LATAM</b>					<b>EUROPA</b>					<b>AOA</b>					<b>PROSEGUR CASH</b>				
Ventas	1.148	584	601	1.185	Ventas	491	253	255	509	Ventas	92	51	54	105	Ventas	1.732	888	910	1.799
EBITA	259	128	162	290	EBITA	37	15	25	39	EBITA	-11	3	-9	-6	EBITA	285	146	178	323
% sobre ventas	22,6%	21,9%	27,0%	24,5%	% sobre ventas	7,5%	5,8%	9,6%	7,7%	% sobre ventas	-12,0%	6,6%	-17,6%	-5,8%	% sobre ventas	16,5%	16,4%	19,5%	18,0%
EBIT	247	120	155	275	EBIT	34	13	24	37	EBIT	-13	3	-10	-7	EBIT	268	137	168	305
% sobre ventas	21,5%	20,6%	25,8%	23,2%	% sobre ventas	6,9%	5,3%	9,2%	7,3%	% sobre ventas	-14,6%	5,4%	-18,9%	-7,0%	% sobre ventas	15,5%	15,4%	18,5%	16,9%

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](mailto:pablo.delamorena@prosegur.com)