

# Presentación Resultados Q1 2024

Javier Hergueta - CFO

Miguel Bandrés - IRO

26 / Abril / 2024



“Los **alemanes eligen el efectivo sobre los pagos electrónicos** para realizar los pagos del día a día, **llevando encima entre 100 y 150 euros de media. La privacidad es la característica del efectivo más valorada.**”

Fuente: *El Economista*

“Según un **estudio de Bain & Company**, en **2023 los países que más usaron el efectivo en Latinoamérica** fueron **México, Perú y Colombia**, superando en todos ellos el **60%** de las transacciones.”

Fuente: *Semana (Colombia)*

“Las **reclamaciones por fraude en operaciones bancarias** ante el Banco de España **han crecido un 109,1%** en el último año, **superando los 6 millones de euros.**”

Fuente: *Cinco Días, El País*

“Tras los fallos en los sistemas de pagos electrónicos en España y Uruguay, se han **producido nuevos fallos generalizados y temporales** a la hora de realizar **pagos digitales** en **Francia, Reino Unido, Colombia y Australia.**”

Fuente: *Cash Essentials*



# Hitos del periodo: Mejora significativa del beneficio neto

1. Hitos del periodo  
Javier Hergueta – CFO

## Ventas -1,4%

- Crecimiento ex M&A +2,7%.
- Crecimiento orgánico a doble dígito en todas las geografías.
- Compensación gradual en Argentina de devaluación.

## Margen EBITA 10,7%

- EBITA penalizado por **costes restructuración Australia**, sin impacto en caja, y **costes de aperturas Forex**.
- Mejora beneficio neto +25,2% por menores **costes financieros**.

## Transformación 31,7% s/vtas

- Penetración > 30% ventas totales.
- Crecimiento apalancado en principales soluciones: **Cash Today, Corban y Forex**.

## FCF 1M €

- Caja afectada por **efecto calendario**.
- Esfuerzo inversor en **expansión Forex**.

## Otros

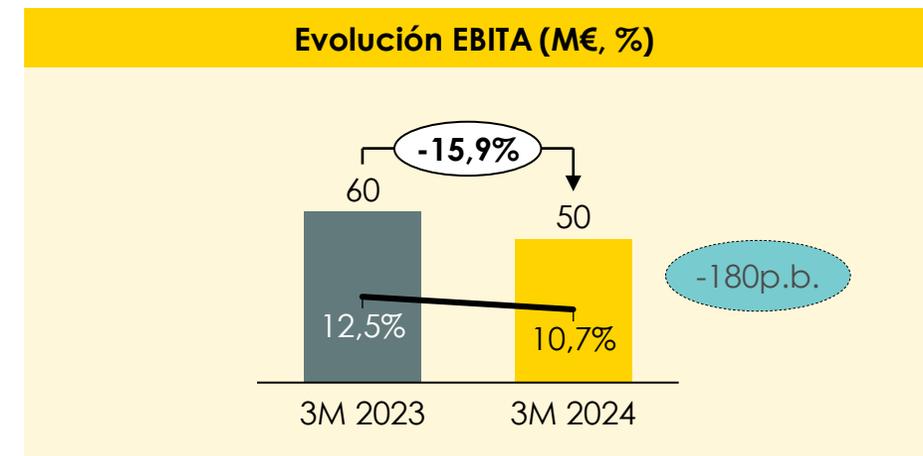
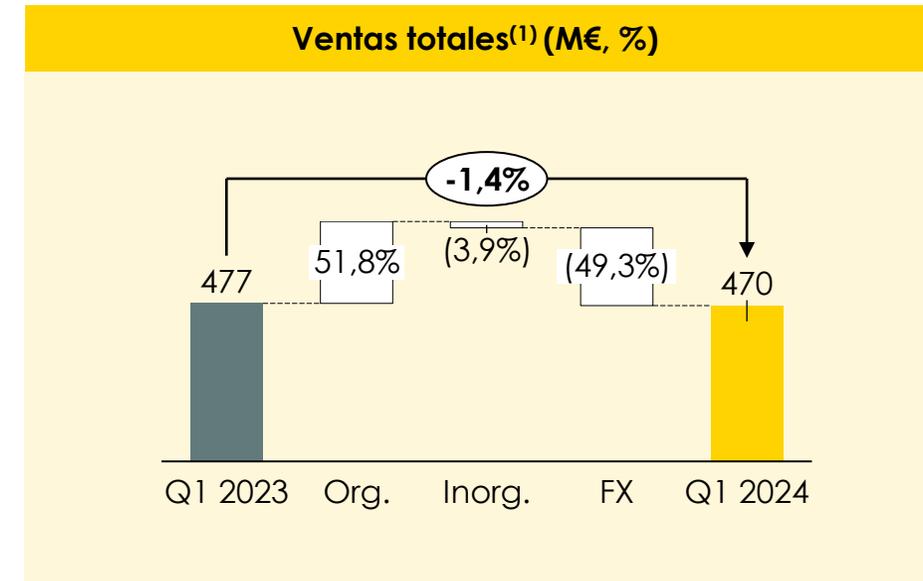
- Mejora rating MSCI a BB.
- Amortización autocartera 2,5% capital.
- Consolidación global India desde 1 de abril.



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

2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias  
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	3M 2023	3M 2024	VAR %
<b>Ventas</b>	<b>477</b>	<b>470</b>	<b>(1,4%)</b>
EBITDA	85	81	(4,7%)
Margen	17,8%	17,2%	
Amortización	(25)	(31)	
<b>EBITA</b>	<b>60</b>	<b>50</b>	<b>(15,9%)</b>
Margen	12,5%	10,7%	
Intangibles	(6)	(6)	
EBIT	53	44	(18,1%)
Margen	11,2%	9,3%	
Resultado financiero	(24)	(11)	
EBT	29	33	13,5%
Margen	6,1%	7,0%	
Impuestos	(15)	(15)	
Tasa fiscal	51,5%	46,5%	
<b>Resultado Neto</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>25,2%</b>
Margen	3,0%	3,7%	
<b>EPS<sup>(2)</sup></b>	<b>0,925</b>	<b>1,188</b>	<b>28,4%</b>



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

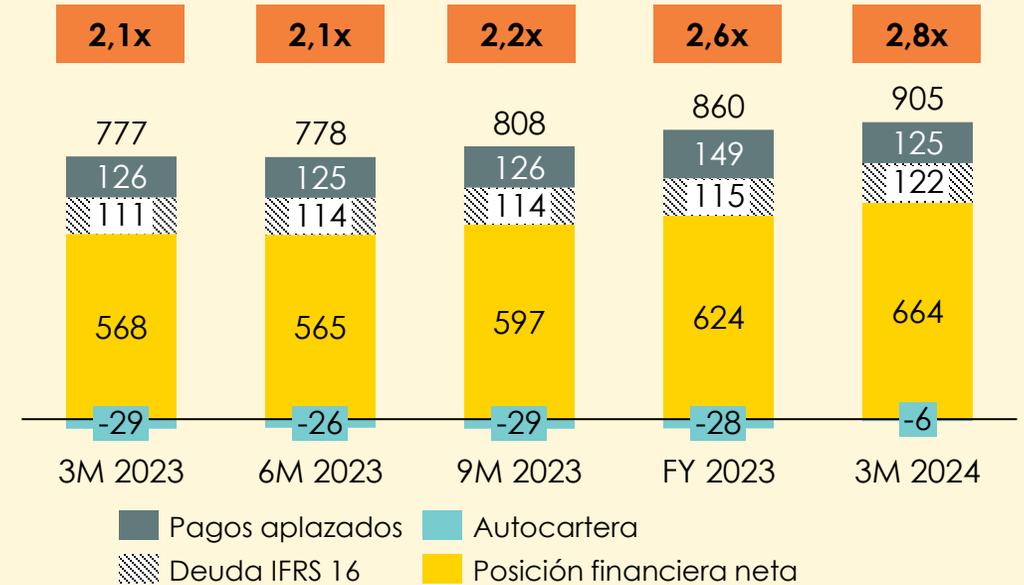


# Cash Flow y Deuda Neta<sup>(1)</sup>

3. Cash Flow y Deuda Neta  
Javier Hergueta – CFO

Millones Euros	3M 2023	3M 2024
EBITDA	85	81
Provisiones y otros	(4)	(6)
Impuesto Beneficio Ordinario	(20)	(16)
Adquisición Inmov. Material	(21)	(22)
Variación Capital Circulante	(32)	(35)
<b>Free Cash Flow</b>	<b>8</b>	<b>1</b>
% Conversión <sup>(2)</sup>	75%	73%
Pagos Intereses	(6)	(10)
Pagos Adquisiciones filiales	(8)	(26)
Dividendos y autocartera	(13)	0
Otros	(25)	(6)
<b>Flujo neto total de caja</b>	<b>(44)</b>	<b>(40)</b>
<b>Posición financiera neta (inicio per.)</b>	<b>(510)</b>	<b>(624)</b>
Aumento/(disminución) tesorería	(44)	(40)
Tipo de cambio	(14)	0
<b>Posición financiera neta (final per.)</b>	<b>(568)</b>	<b>(664)</b>

## Ratio de Apalancamiento (Deuda Neta Total / EBITDA LTM)<sup>(1)</sup>



- 
**Incremento de Deuda Neta** vs FY 2023 principalmente por **amortización de autocartera**.
- 
**Incremento (posición financiera neta + pagos aplazados) Q1 +16M €**, muy inferior a Q1 años anteriores
- 
**Ratio de apalancamiento temporalmente afectado por impacto divisa Q4 2023**.

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



# Transformación: Consolidación penetración de los Productos de Transformación

## Productos Transformación (M€) (1)



 % Penetración sobre ventas



▪ Incremento ventas Productos de Transformación **+11,5%** y penetración **+370p.b.**



▪ **Penetración > 25%** en **todas las geografías.**



▪ **Sano crecimiento** de las **principales líneas** de negocio (Cash Today, Forex y Corban).

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



# Corban, negocio de corresponsalía bancaria

## Geografías Prosegur Corban



## Principales beneficios cliente



Control completo del ciclo del efectivo en un socio único y confiable



Eficiencia en redes de distribución



Búsqueda de capilaridad



Aumento de los servicios al cliente final



Eficiencia en tecnología y en soporte operación

## Modelos Corban

### 1. MODELO ROBUSTO



Punto propio bancario con arbitraje directo de costes.

### 2. MODELO MINORISTA



Punto de servicio retail que permite ganar capilaridad, diversificación de servicios y eficiencia.

### 3. MODELO DIGITAL



Transaccionalidad digital, distribución mediante página web, banca digital.

## KPIs Corban

- Facturación +100M €
- Margen EBITA medio 14-16%

- +1.000 puntos robustos y +40.000 puntos minoristas.
- Acuerdos con más de 10 bancos para puntos robustos.
- +164M transacciones anuales.

## Principales beneficios CASH

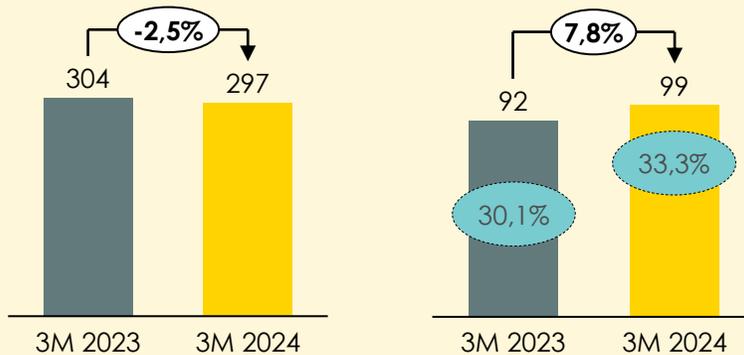
- Incentiva mayor circulación de efectivo.
- Permite sinergias con negocio tradicional.
- Permite ventas cruzadas de otros productos CASH.
- Funcionamiento similar en mundo digital.
- Inversión plataforma escalable.

## Iberoamérica <sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup>, 63% ventas grupo

Ventas  
(M€)

Org: +74,7%  
Inorg: 0,0%  
FX<sup>(2)</sup>: (77,2%)

Transformación  
(M€, % ventas)



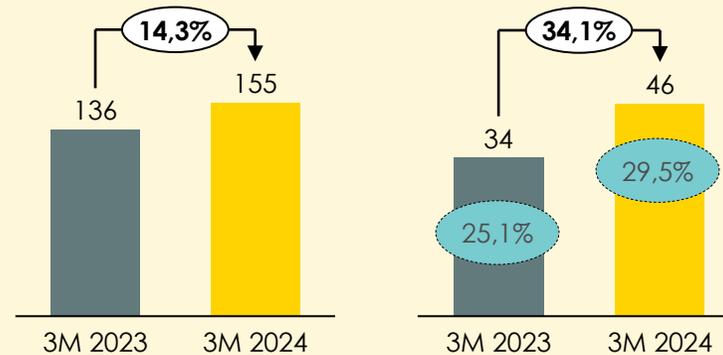
- **Ventas (2,5%)** afectadas por impacto divisa.
- Incremento **penetración Productos de Transformación > 33%**.

## Europa, 33% ventas grupo

Ventas  
(M€)

Org: +11,3%  
Inorg: +2,6%  
FX<sup>(2)</sup>: +0,4%

Transformación  
(M€, % ventas)



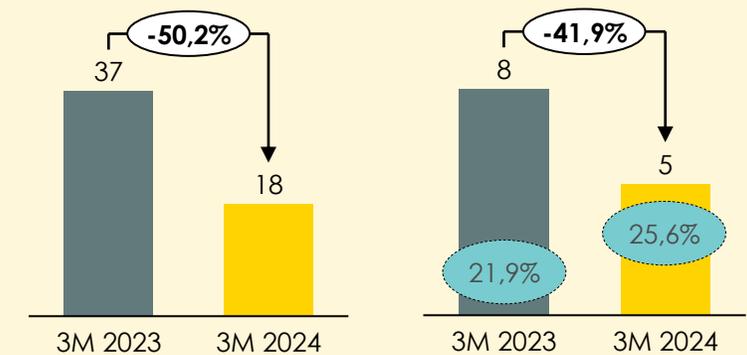
- **Crecimiento orgánico +11,3%**.
- **Productos de Transformación** creciendo +34,1%.
- **Crecimiento doble dígito** de soluciones **Cash Today y Forex**.

## Asia Pacífico, 4% ventas grupo

Ventas  
(M€)

Org: +12,0%  
Inorg: (60,3%)  
FX<sup>(2)</sup>: (1,9%)

Transformación  
(M€, % ventas)



- **Crecimiento orgánico +12,0%**.
- **Impacto desconsolidación Australia** en ventas.
- Incremento **penetración Productos de Transformación +370p.b.**

# Conclusiones: Mejora significativa del beneficio neto

## Ventas -1,4%

- Crecimiento ex M&A +2,7%.
- Crecimiento orgánico a doble dígito en todas las geografías.
- Compensación gradual en Argentina de devaluación.

## Margen EBITA 10,7%

- EBITA penalizado por **costes reestructuración Australia**, sin impacto en caja, y **costes de aperturas Forex**.
- Mejora beneficio neto +25,2% por menores **costes financieros**.

## Transformación 31,7% s/vtas

- Penetración > 30% ventas totales.
- Crecimiento apalancado en principales soluciones: **Cash Today, Corban y Forex**.

## FCF 1M €

- Caja afectada por **efecto calendario**.
- Esfuerzo inversor en **expansión Forex**.

## Otros

- Mejora rating MSCI a BB.
- Amortización autocartera 2,5% capital.
- Consolidación global India desde 1 de abril.

# Presentación Resultados

20 004

 **Q1 2024**



# PROSEGUR



## 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](mailto:miguel.bandres@prosegur.com)**

