

Presentación Resultados. Segundo Trimestre 2021

Javier Hergueta – CFO

Pablo de la Morena - IRO

30 / Julio / 2021





El Efectivo en los medios

Estados Unidos: los costos ocultos de las aplicaciones de pago.

*“Un nuevo informe encuentra que **las quejas de los consumidores sobre aplicaciones de pago**, como PayPal, Venmo y Square, enviadas a la OPFC de Estados Unidos **aumentaron durante la pandemia de Covid-19**”.*

Fuente: Oficina de Protección Financiera del Consumidor

Walmart permite a sus clientes pagar facturas en efectivo.

*“El gigante minorista estadounidense Walmart se ha asociado con las fintechs PayNearMe y Green Dot para **brindar a sus clientes una nueva forma de pagar sus facturas en efectivo** en sus 4,000 tiendas a partir de agosto”.*

Fuente: Walmart

Vendedores minoristas, consumidores y bancos defenderán el acceso al efectivo en UK.

*“Sarah John, la cajera jefe del Banco Central de Inglaterra, dijo que **al unirse a este compromiso, las empresas están ayudando a garantizar que todos en el Reino Unido puedan utilizar la forma de pago que mejor se adapte a sus necesidades**”.*

Fuente: Which?

La caída de Fastly pone en evidencia la fragilidad de los métodos electrónicos de pago.

*“Tras estos nuevos incidentes los expertos apuntan la **importancia de mantener sistemas híbridos que combinen lo físico y lo virtual** sin darle predominancia a ninguno de los dos por el alto impacto que pueden tener en ámbitos como el financiero”.*

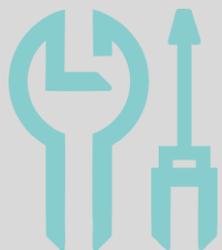
Fuente: Expansion

Hitos del Periodo





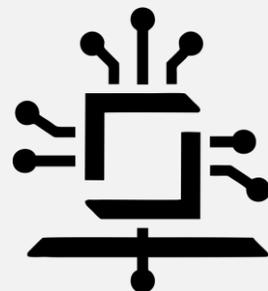
Perform & Transform



Resiliencia y Eficiencia

- El crecimiento local ⁽¹⁾ mejora gradualmente alcanzando el 3,1% en 6M 2021.
- El margen EBITA del período alcanzó el 13,1%. El margen EBITA subyacente sigue avanzando hasta el 10,2%.

(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico.



Transformación

- Los NNPP se incrementan y suponen el 21,4% de las ventas (18,2% en 6M 2020).
- Alianza estratégica con Euronet para desarrollar ATMs en Iberoamérica y adquisición de un CORBAN en Uruguay.

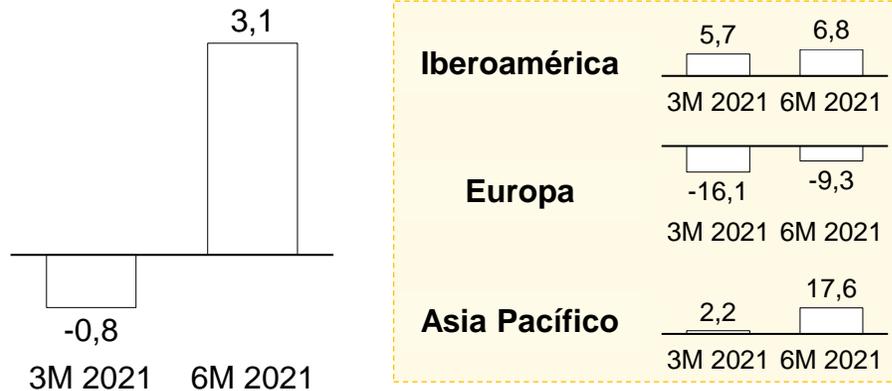


Gestión de la Caja

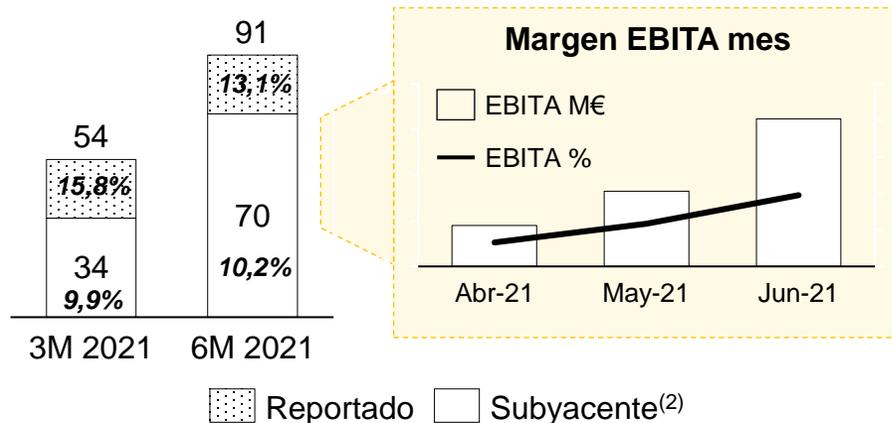
- Sólida generación de caja operativa (65 M€ de FCF) con un ratio de conversión del 79%.
- Ratio de apalancamiento financiero estable pese a la actividad inorgánica del periodo.



% Crecimiento local⁽¹⁾ acumulado



Margen EBITA acumulado (M€, %)



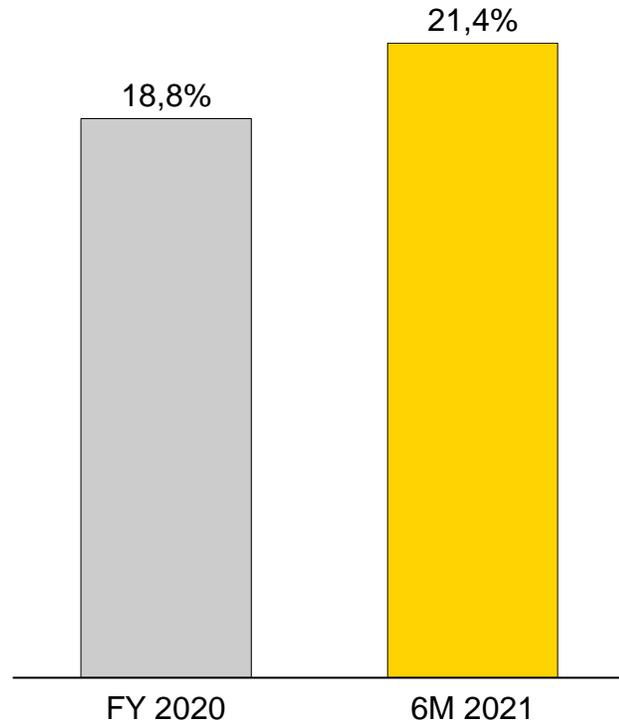
Reportado (puntos con rayas) Subyacente⁽²⁾ (puntos blancos)

- **Mejora generalizada del crecimiento en moneda local en todas nuestras geografías durante el segundo trimestre del año.**
- **Márgenes subyacentes mejorando gradualmente durante el trimestre y el año.**
- **A futuro, deberíamos beneficiarnos de las menores restricciones en Europa y el avance de la campaña de vacunación en LatAm.**

(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico; (2) EBITA subyacente excluye plusvalías por desinversiones en 2021 (20 M€).



Nuevos Productos (Penetración en %)⁽¹⁾



- Se mantienen las **dinámicas positivas de crecimiento en todas las geografías.**
- La **penetración de las nuevas soluciones continúa incrementándose y alcanza el 21,4% en 6M 2021,** pese a la desconsolidación de AVOS.
- La reciente adquisición de RedPagos nos permitirá **reemplazar el negocio de AVOS.**
- El desembolso en **Transformación Digital asciende a 10 M€ (+28% vs 6M 2020)** y esperamos que continúe incrementándose a lo largo del año.

(1) Cifras 2018-2021 reportadas según normativa contable de hiperinflación (IAS 21 & 29).



Gestión de Redes (ATMs): Alianza con Euronet



**PROSEGUR
CASH**

**Creación de una joint venture
conjunta para la prestación de
servicios integrales para cajeros
automáticos en Iberoamérica**

Mayo 2021

- Ampliamos nuestra presencia en Iberoamérica para convertirnos en un **actor relevante en el ámbito de la gestión de redes de ATMs.**
- Queremos **poseer, fomentar y gestionar redes** de ATMs independientes, **así como prestar servicios** a ATMs externalizados de entidades financieras.
- Inmejorable posicionamiento para la externalización de servicios a ATMs en un **mercado regional con más de 300.000 cajeros.**



CORBAN: Adquisición de Redpagos en Uruguay



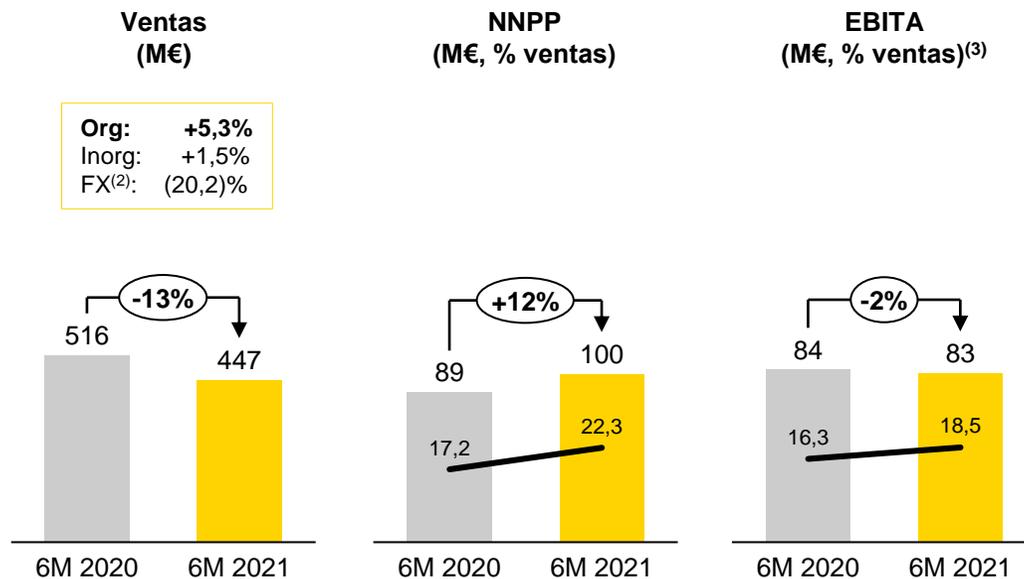
- Esta adquisición **complementa** nuestras operaciones ya existentes en la región **y fortalece** el área de Nuevos productos.
- Además, nos permite **seguir avanzando en la estrategia de transformación** de nuestros servicios.
- Redpagos facturó **55 M€ en FY 2020** y cuenta con una **red de casi 500 oficinas asociadas**, orientadas a la **gestión de cobros y pagos**.

Dinámicas Regionales



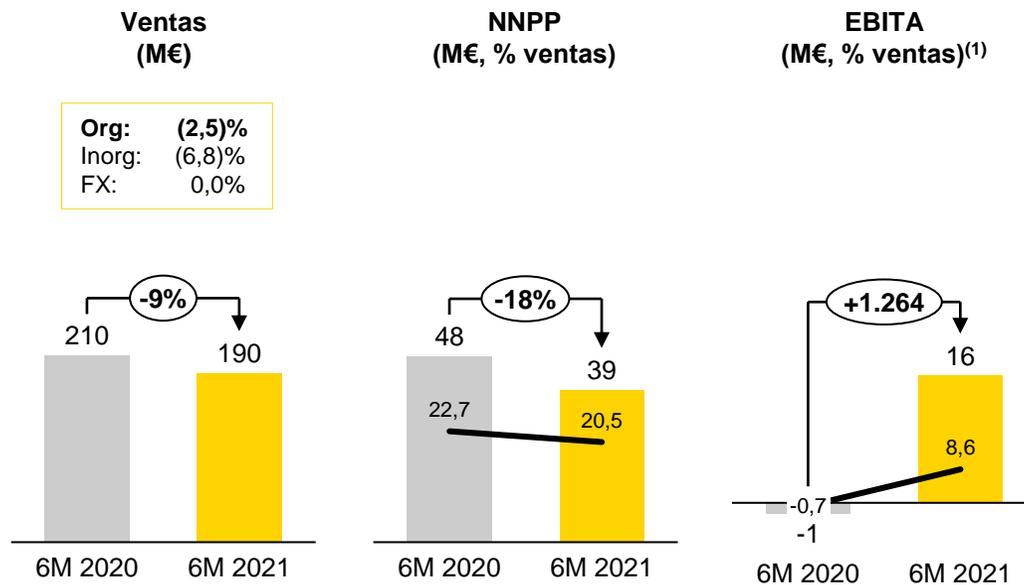


Representa el 65% de las ventas del grupo



- **Aceleración del crecimiento orgánico en el segundo trimestre (+4,7% en 1T 2021) a pesar de la difícil base comparable respecto del año anterior.**
- **Los Nuevos Productos, que incorporan RedPagos desde Junio, alcanzan un 22,3% de las ventas.**
- **Rentabilidad todavía afectada por el impacto de la divisa, confinamientos y diferente mix de servicios.**

Representa el 27% de las ventas del grupo

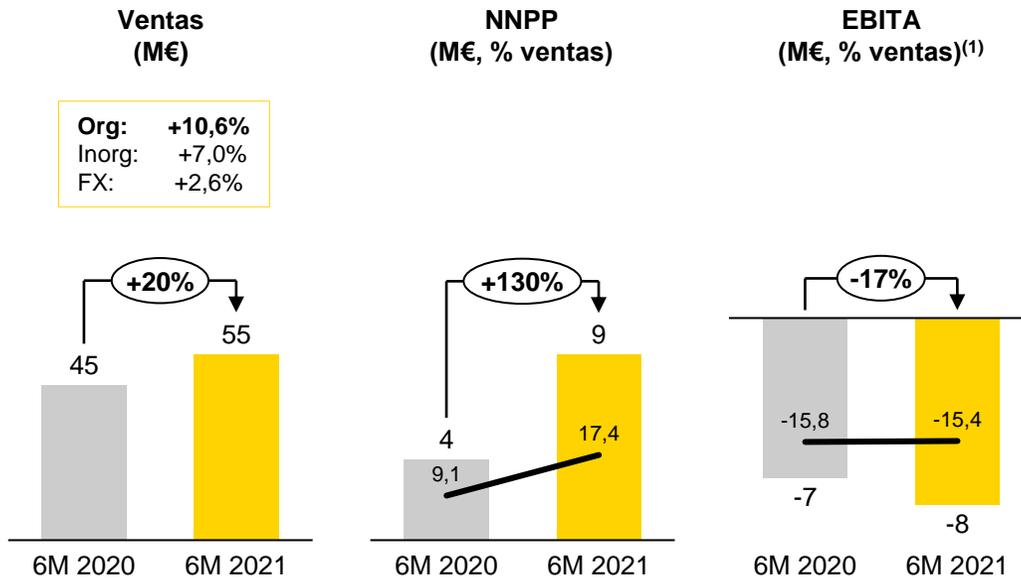


- **El crecimiento orgánico mejora en el segundo trimestre (-16,5% en 1T 2021) por las severas restricciones acaecidas en el mismo periodo de 2020.**
- **Los Nuevos Productos, que recogen la desinversión de AVOS a final del 1T, siguen creciendo en el resto de servicios y alcanzan un 20,5% de las ventas.**
- **Rentabilidad sin AVOS refleja un menor nivel de actividad durante el primer trimestre de 2021.**

(1) Margen EBITA 6M 2020 subyacente excluyendo planes de eficiencia asciende a 0,7%. Margen EBITA 6M 2021 subyacente excluyendo plusvalía por venta de AVOS asciende a -2,1%.



Representa el 8% de las ventas del grupo



- **El crecimiento orgánico mejora en el segundo trimestre (-10,2% en 1T 2021) por esfuerzo comercial y una base comparable poco exigente en 2020.**
- **Se mantiene la tendencia positiva en Nuevos Productos, que se duplican y alcanzan un 17,4% de las ventas.**
- **Rentabilidad impactada por el menor nivel de actividad durante el primer trimestre de 2021 y la terminación del Programa “Job Keeper” en Australia.**

Resultados Financieros

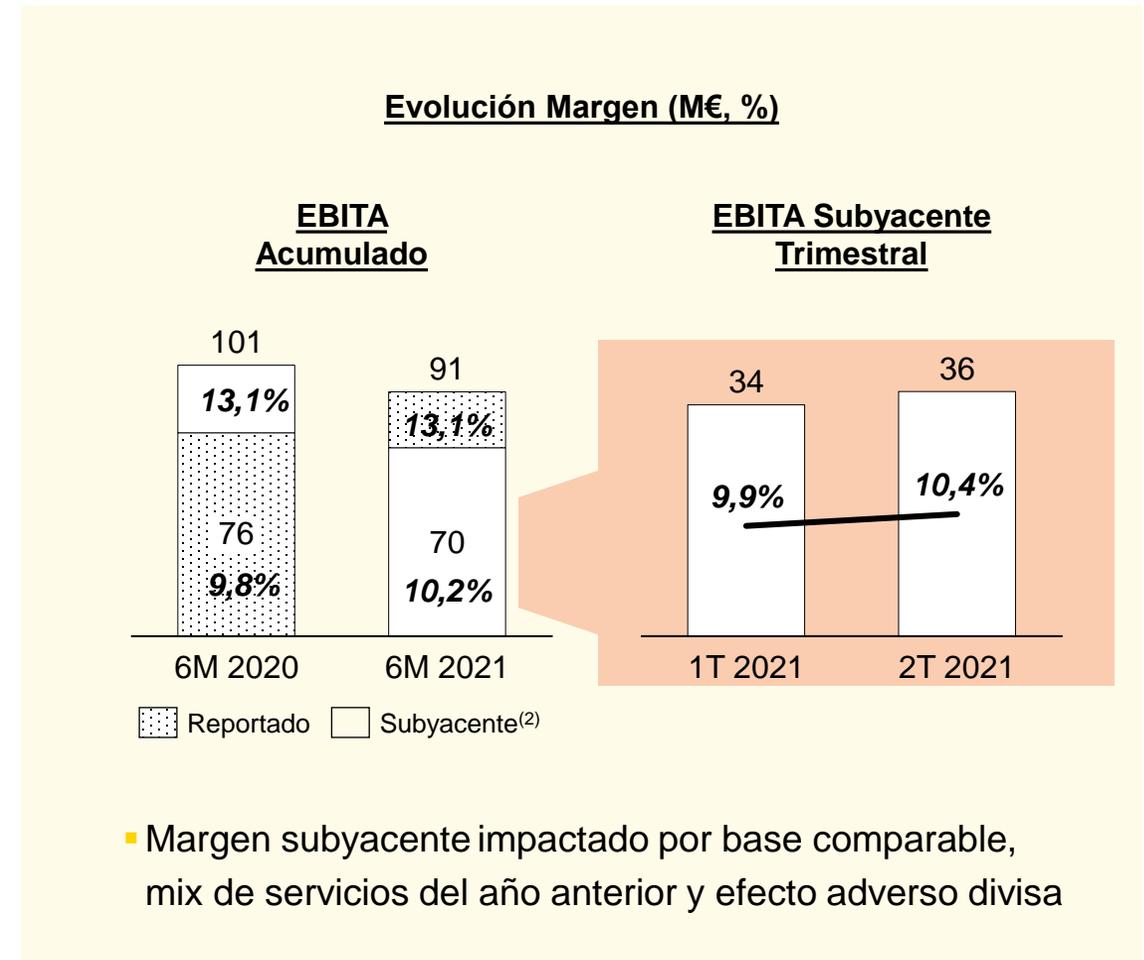




Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

3. Resultados Financieros
Javier Hergueta – CFO

<i>Millones Euros</i>	6M 2020	6M 2021	VAR %
Ventas	772	692	(10,3)%
EBITDA	120	137	14,2%
<i>Margen</i>	15,5%	19,7%	
Amortización	(44)	(46)	
EBITA	76	91	19,5%
<i>Margen</i>	9,8%	13,1%	
Intangibles	(10)	(10)	
EBIT	66	81	23,1%
<i>Margen</i>	8,5%	11,7%	
Resultado financiero	(23)	(19)	
EBT	42	61	45,1%
<i>Margen</i>	5,5%	8,9%	
Impuestos	(21)	(31)	
<i>Tasa fiscal</i>	49,4%	50,3%	
Rto. Neto Consolidado	22	31	41,3%
<i>Margen</i>	2,8%	4,4%	

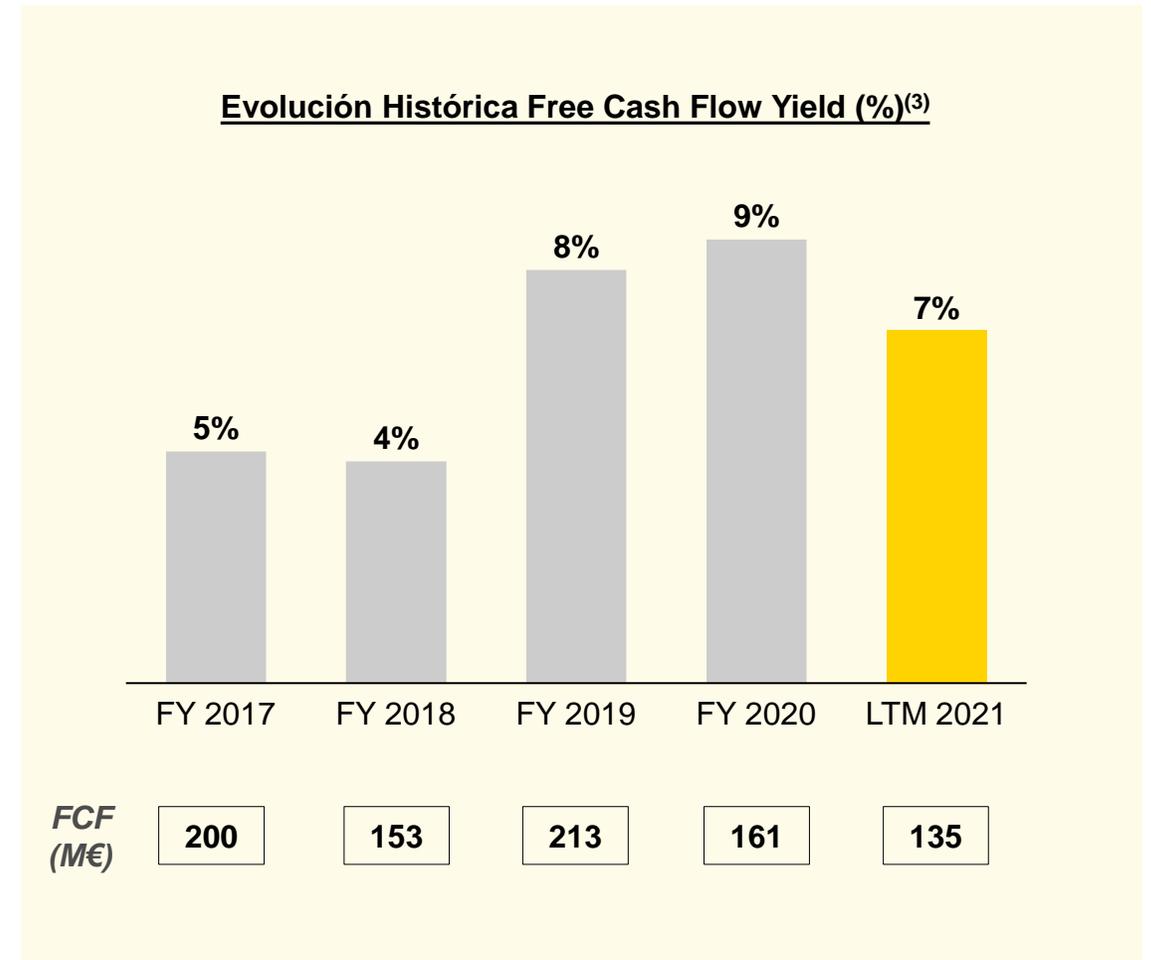


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) 2020 excluye los programas de eficiencia (25 M€) y 2021 excluye las plusvalías por desinversión AVOS (20 M€).



Cash Flow⁽¹⁾

Millones Euros	6M 2020	6M 2021
EBITDA	120	137
Provisiones y otros	47	2
Impuesto Beneficio Ordinario	(43)	(24)
Adquisición Inmov. Material	(30)	(29)
Variación Capital Circulante	(2)	(21)
Free Cash Flow	91	65
<i>% Conversión⁽²⁾</i>	75%	79%
Pagos Intereses	(11)	(11)
Pagos Adquisiciones filiales	(81)	(3)
Dividendos y autocartera	(29)	(40)
Otros	(38)	(20)
Flujo neto total de caja	(69)	(8)

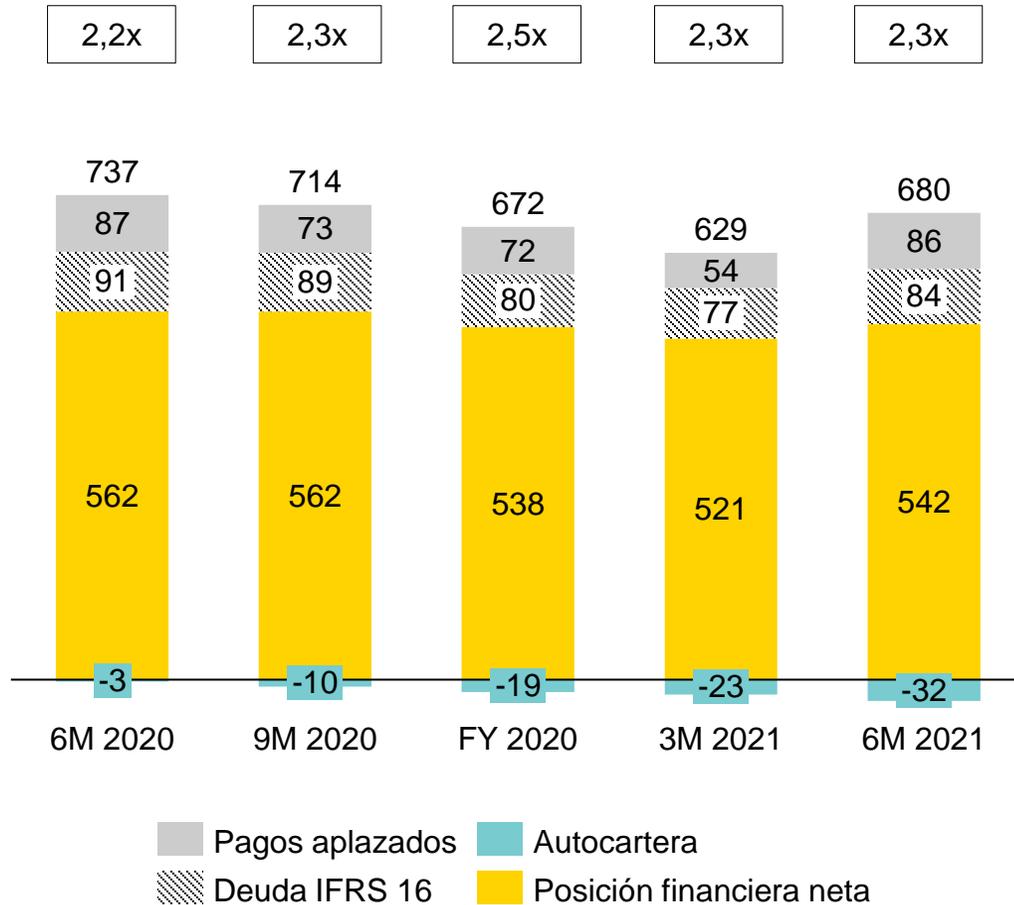


(1) Cifras según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) % Conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA; (3) FCF Yield = FCF Reportado / EV EoP (excluyendo impacto IFRS 16).



Deuda Neta Total

Ratio de Apalancamiento (Deuda Neta Total / EBITDA LTM)



- **Incremento de Deuda Neta por actividad inorgánica ejecutada durante el trimestre, principalmente.**
- **El ratio de apalancamiento se mantiene estable** respecto del trimestre anterior y mejora vs. FY 2020.
- **Sin cambios relevantes en nuestro perfil de deuda,** que no presenta vencimientos relevantes hasta 2026.

Conclusiones





Nuevo Plan Director de Sostenibilidad 2021 - 2023

Ética, Transparencia y Gobernanza

- **Gobierno Corporativo**
- Comité Sostenibilidad
- Sistema Control Interno de Información No Financiera
- Comportamiento Ejemplar
- Cumplimiento Normativo

Medioambiente

- **Neutralidad de Carbono**
- Economía Circular
- Fuentes de energía renovables
- Movilidad Sostenible
- Eficiencia Energética

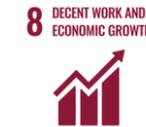
Personas

- **Formación**
- Inclusión Social
- Diversidad
- Derechos Humanos
- Acción Social a través de nuestra Fundación

Trabajo Seguro

- **Cero Accidentes**
- Salud
- Innovación
- Comités específicos de Seguridad y Salud

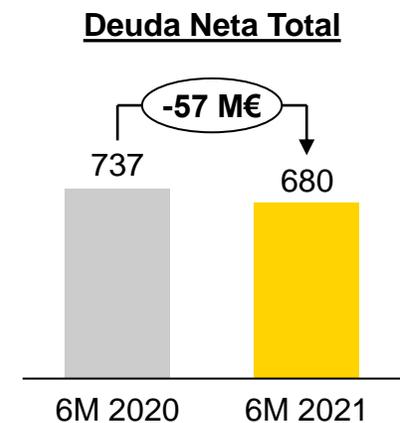
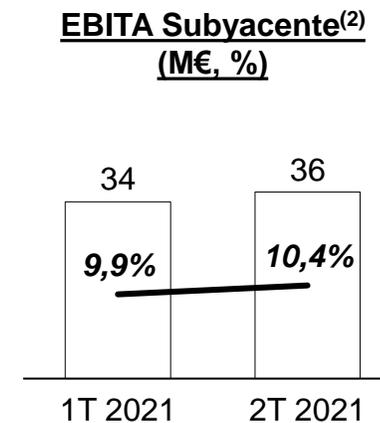
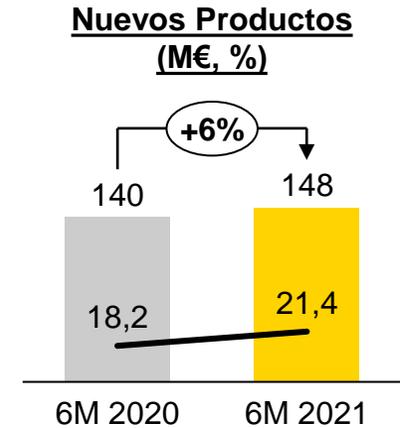
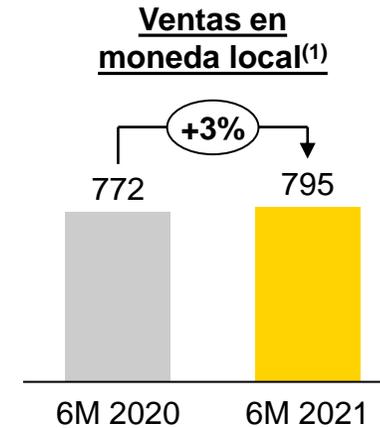
Aplicación Directa





Conclusiones finales

- 1 Resiliencia del negocio.** Los confinamientos comienzan a suavizarse en algunos países.
- 2 Excelente evolución de nuestras nuevas soluciones,** que siguen ganando peso dentro de nuestras ventas.
- 3 Mejora progresiva del margen EBITA subyacente,** que esperamos se mantenga durante los próximos trimestres.
- 4 Disciplina financiera.** Foco en caja y reducción de deuda neta.



(1) Ventas 6M 2021 expresadas a Tipo de Cambio constante; (2) Excluye las plusvalías por desinversión AVOS (20 M€).

Presentación Resultados. Segundo Trimestre 2021

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

Pablo de la Morena

Director Relación con Inversores

T| +34.915.895.913

E| pablo.delamorena@prosegur.com

