

Presentación Resultados. Primer Trimestre 2021

Javier Hergueta – CFO

Pablo de la Morena - IRO

06 / Mayo / 2021





El Efectivo en los medios

El efectivo y las crisis: el coronavirus no sorprende.

*“Los economistas Gerhard Rösl y Franz Seitz, que han analizado la evolución de la demanda de efectivo durante diferentes crisis (año 2000, gran crisis financiera, Covid-19), concluyen que **existe un aumento evidente del efectivo global en circulación en tiempos de incertidumbre**”.*

Fuente: Rösl & Seitz (2021)

La tormenta Uri en Texas demuestra la resiliencia del efectivo.

*“Los continuos desastres naturales y los fallos tecnológicos demuestran la **necesidad de contar con una solución de pago que no requiera infraestructura tecnológica o eléctrica para ser funcional ante fallas digitales**”.*

Fuente: Cashessentials, New York Times

El CESE pide preservar el acceso al efectivo y garantizar su aceptación en Europa.

*“El Consejo Económico y Social de la Unión Europea asegura que es crucial preservar el acceso al efectivo y **garantizar la aceptación del mismo** ya que sigue siendo el medio de pago preferido de los consumidores en sus puntos de venta y en las transacciones entre particulares”.*

Fuente: Consejo Económico y Social Unión Europea

Suecia expandirá su infraestructura de efectivo por seguridad.

*“Se prevé que **entre 2021 y 2022** tanto el Banco Central (Riksbank) como los distintos bancos comerciales aumenten el número de centros de efectivo e instalen nuevos cajeros automáticos **para garantizar el acceso al efectivo**”.*

Fuente: Banco Central de Suecia

Hitos del Periodo





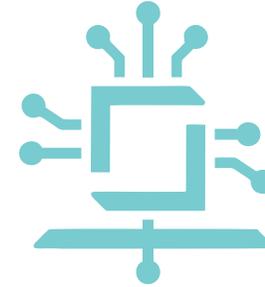
Agilidad

- **Crecimiento local** ⁽¹⁾ **plano** pese al impacto de los confinamientos.
- **El margen EBITA** alcanza el 15,8% en 3M 2021 (9,9% subyacente).



Consolidación

- **Contribución positiva** del M&A realizado en **2020**.
- **Completada desinversión** **negocio de AVOS** en España en Marzo 2021 (67 M€ EV).



Transformación

- NNPP suponen el **22,1% de las ventas** (18,2% en 3M 2020).
- **Alianza estratégica con Banco Santander** para comercializar CASH TODAY en España.

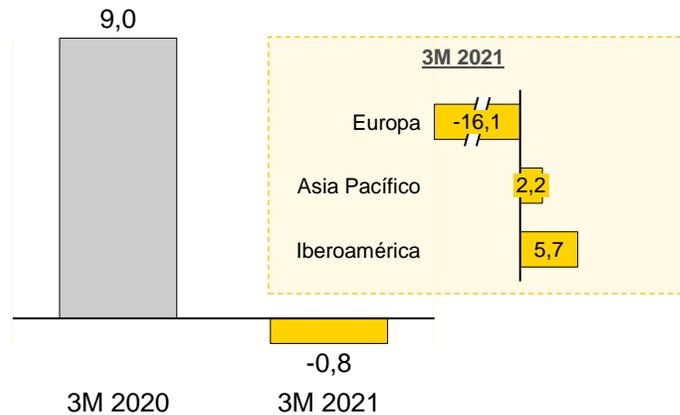


Disciplina Financiera

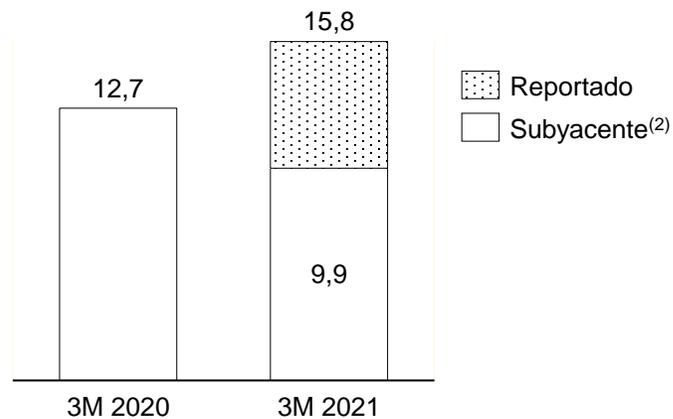
- **Excelente generación de caja operativa** (40 M€ de FCF).
- Continúa la **reducción de nuestra Deuda Neta Total**.

(1) Incluye crecimiento orgánico e inorgánico.

% Crecimiento local⁽¹⁾ acumulado



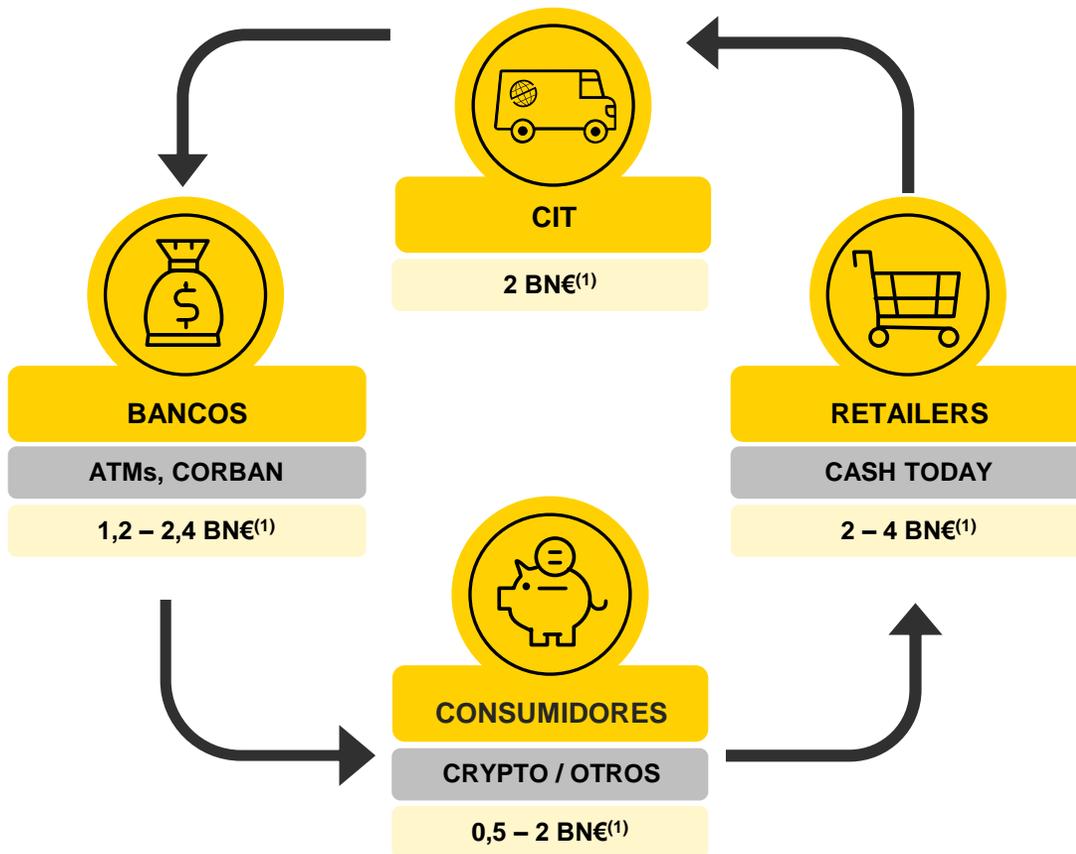
% EBITA acumulado



- Crecimiento en moneda local plano pese a la menor actividad por **confinamientos severos en Europa** y selectivos en LatAm.
- Márgenes subyacentes afectados por la **menor actividad en Europa** y el efecto traslacional de la divisa.
- **Mejora gradual durante el primer trimestre. A futuro, deberíamos beneficiarnos de una base comparable y un efecto divisa menos exigentes.**

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

Ciclo del efectivo



Desinversión negocio AVOS

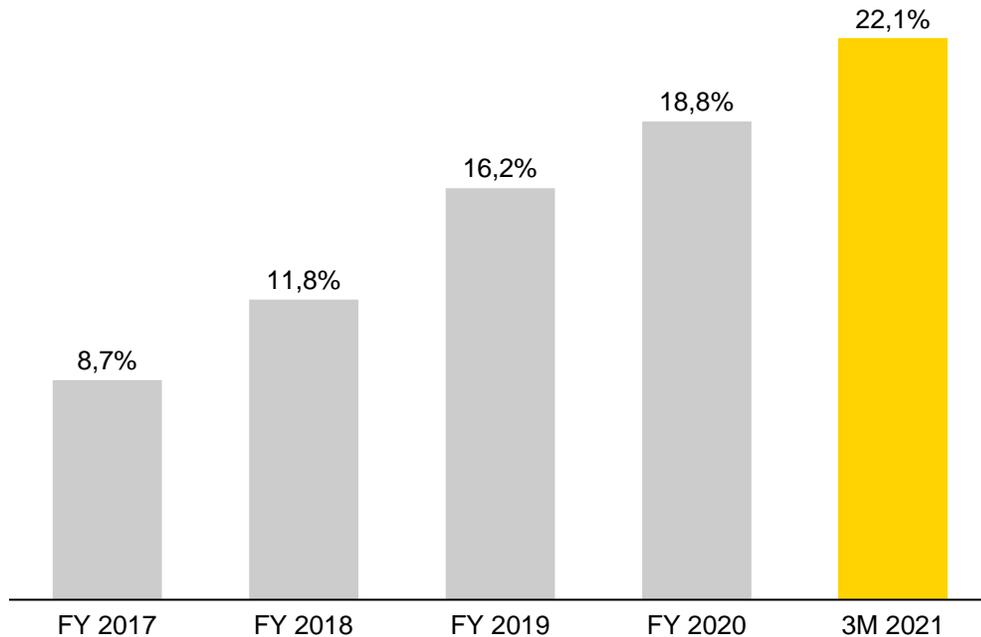
- **Enterprise Value, 67 M€.** Ventas FY 2020, 55 M€
- La transformación de nuestro ecosistema propicia **nuevas oportunidades de crecimiento con un mejor encaje estratégico**, y que requieren inversiones adicionales.

	ROCE	Sinergias	Inversión	Prioridad
TRADICIONAL				
CASH TODAY				
CORBAN				
ATMs				
AVOS				

(1) Estimaciones internas.



Nuevos Productos (Penetración en %)⁽¹⁾



- Las ventas mantienen **dinámicas positivas de crecimiento en moneda local**, a pesar de la pandemia.
- **La penetración de las nuevas soluciones continúa incrementándose** y alcanza el 22,1% en 3M 2021 (18,3% excluyendo AVOS).
- **El desembolso en Transformación Digital asciende a 4,3 M€ (+14% vs 3M 2020)** y esperamos que se incremente significativamente a lo largo del año.

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



Alianza con Banco Santander para CASH TODAY



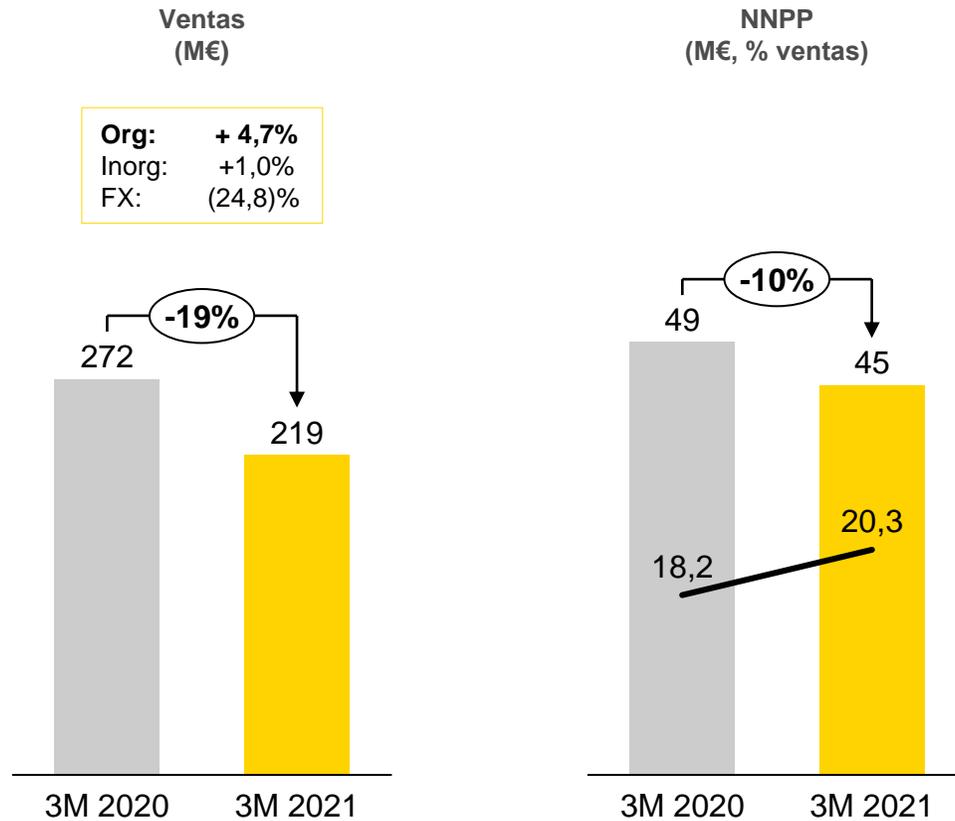
- **Nuestra solución** para automatizar la gestión del efectivo en el retail (Smart Cash) **evoluciona y pasa a denominarse CASH TODAY.**
- **Acuerdo con Banco Santander para acelerar la comercialización** de la solución en España.

Dinámicas Regionales





Representa el 64% de las ventas del grupo



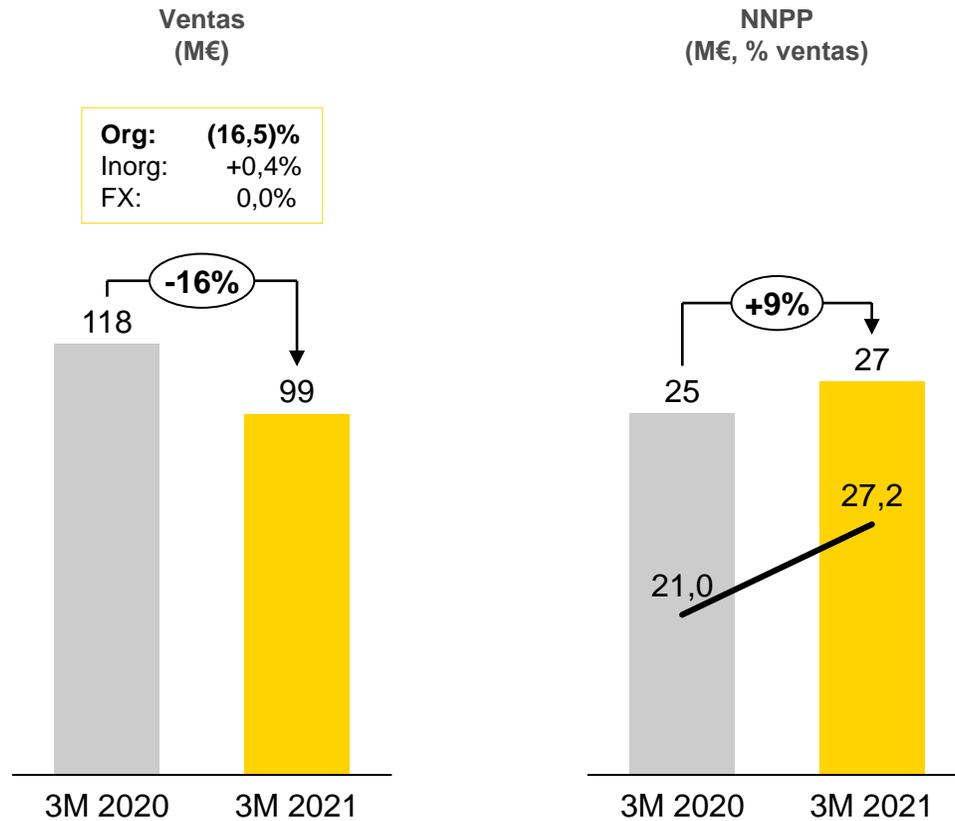
- **Crecimiento orgánico positivo** a pesar de confinamientos selectivos en varios países.

- **Impacto adverso de la divisa.**

- **Los Nuevos Productos representan un 20,3% de las ventas** y continúan creciendo en moneda local.

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

Representa el 29% de las ventas del grupo

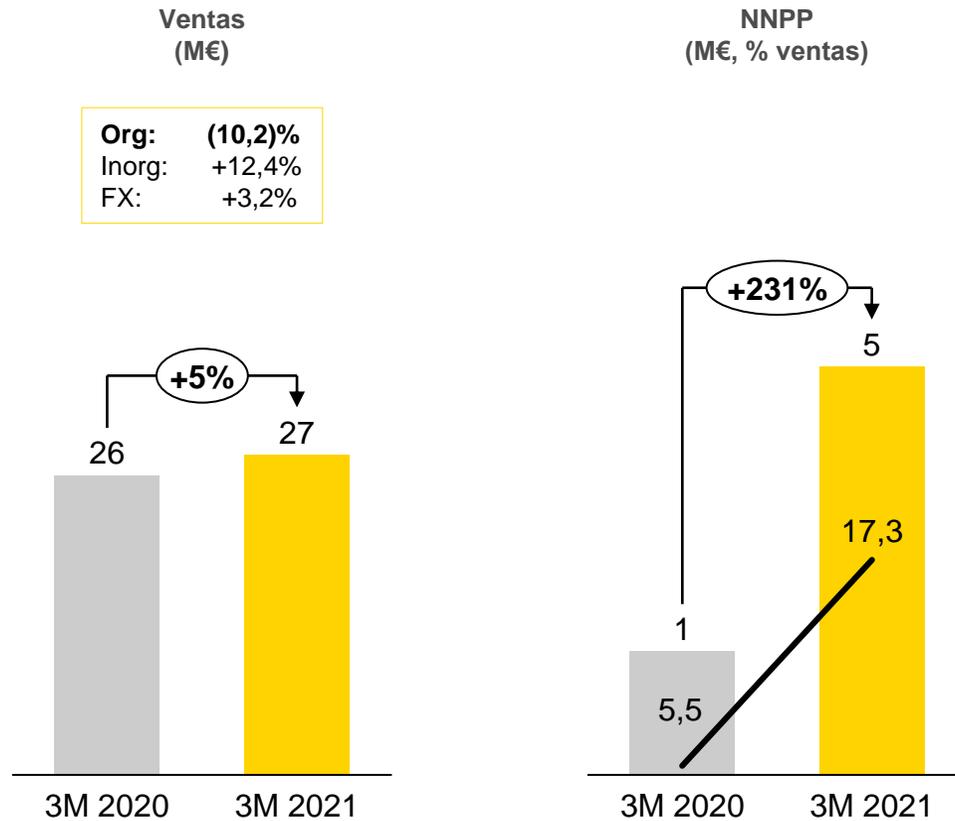


- Crecimiento orgánico negativamente impactado por **confinamientos severos** en países y atípicos.

- **Los Nuevos Productos crecen un 9%** y representan un 27,2% de las ventas.



Representa el 8% de las ventas del grupo



- Crecimiento orgánico continúa impactado por COVID-19.
- Impacto positivo de la divisa.
- Los Nuevos Productos se quintuplican y alcanzan el 17,3% de las ventas.

Resultados Financieros

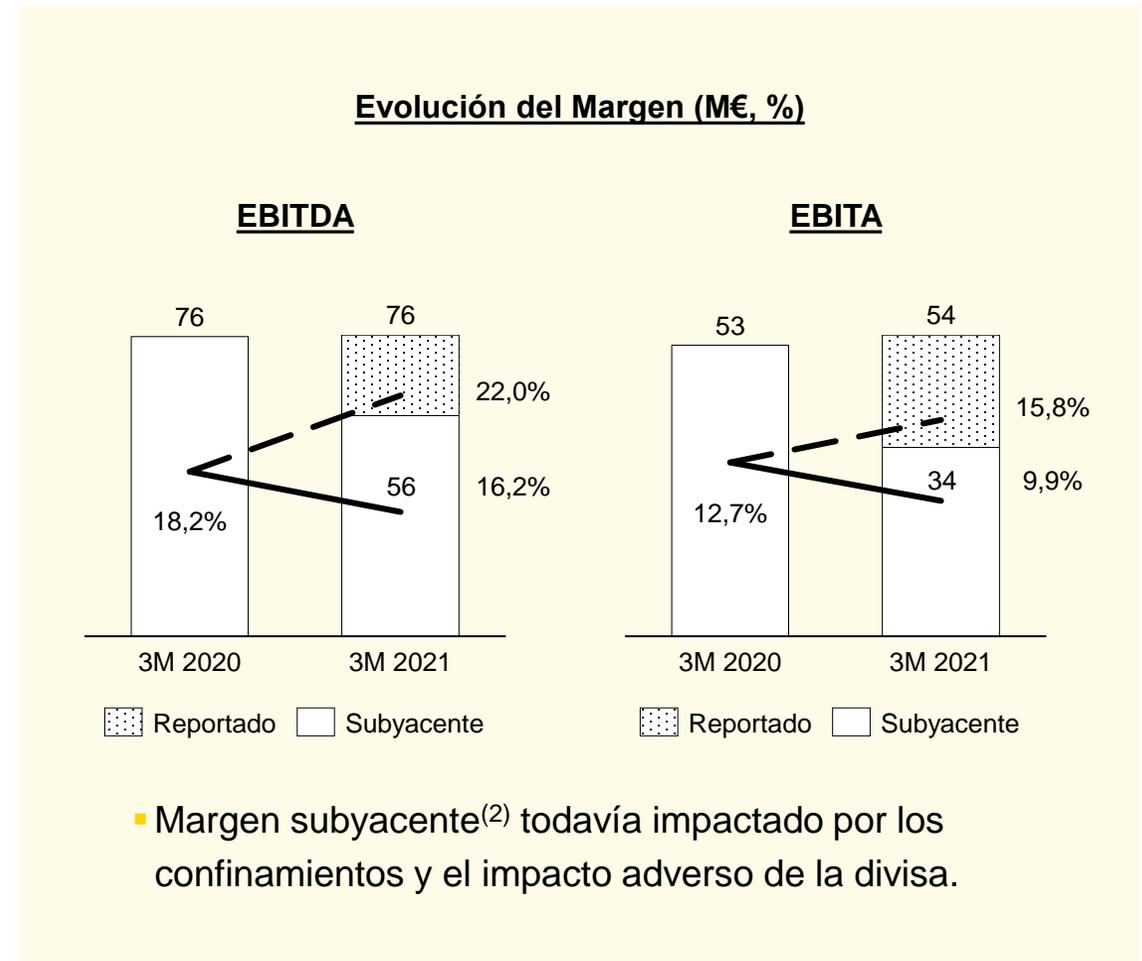




Cuenta de Pérdidas y Ganancias⁽¹⁾

3. Resultados Financieros
Javier Hergueta – CFO

<i>Millones Euros</i>	3M 2020	3M 2021	VAR %
Ventas	415	345	(16,8)%
EBITDA	76	76	0,5%
<i>Margen</i>	18,2%	22,0%	
Amortización	(23)	(22)	
EBITA	53	54	3,5%
<i>Margen</i>	12,7%	15,8%	
Intangibles	(5)	(5)	
EBIT	48	49	3,4%
<i>Margen</i>	11,5%	14,3%	
Resultado financiero	(2)	(2)	
EBT	46	47	2,0%
<i>Margen</i>	11,1%	13,6%	
Impuestos	(18)	(14)	
<i>Tasa fiscal</i>	39,8%	29,9%	
Rto. Neto Consolidado	28	33	18,7%
<i>Margen</i>	6,7%	9,5%	

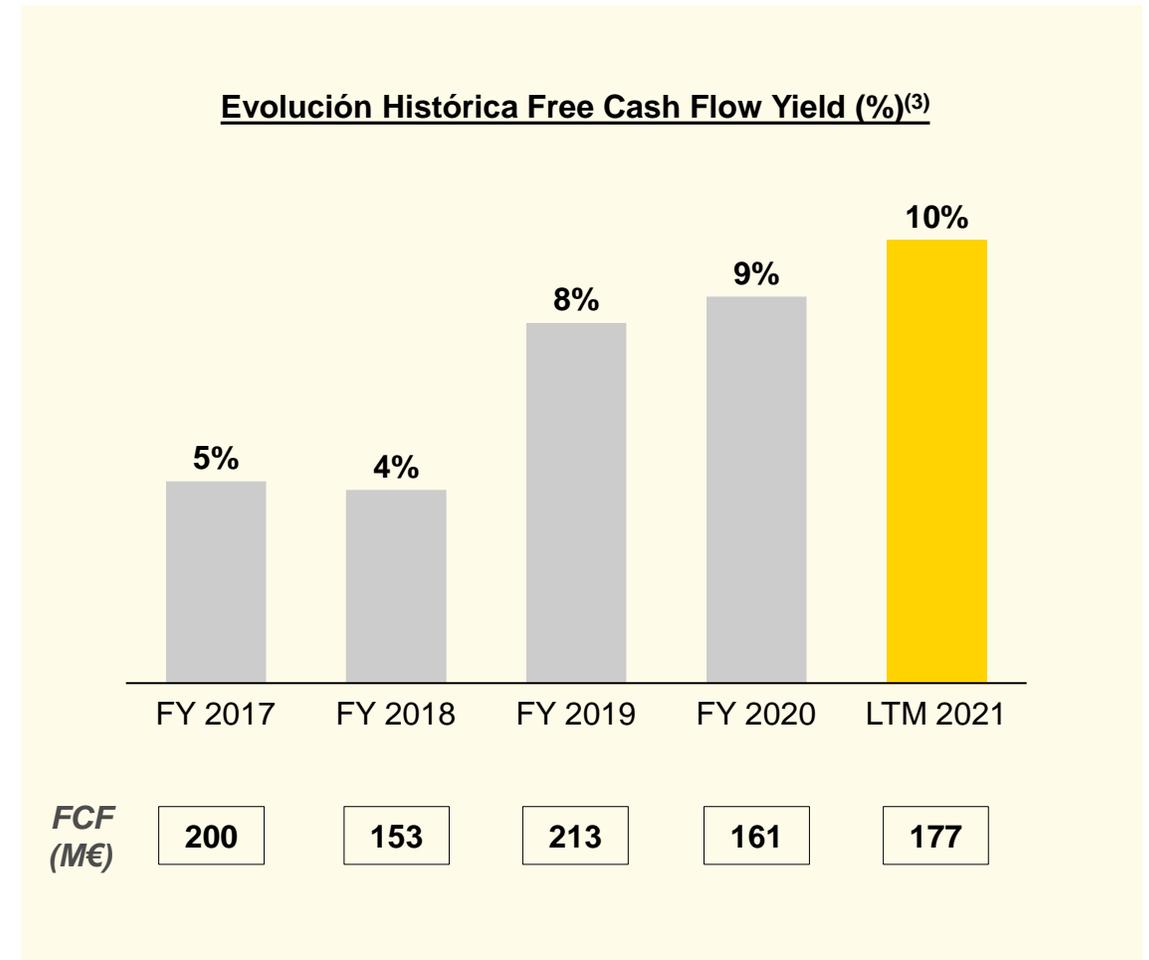


(1) Cifras reportadas según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) Margen subyacente excluye plusvalías por desinversiones en 2021 (20 M€).



Cash Flow⁽¹⁾

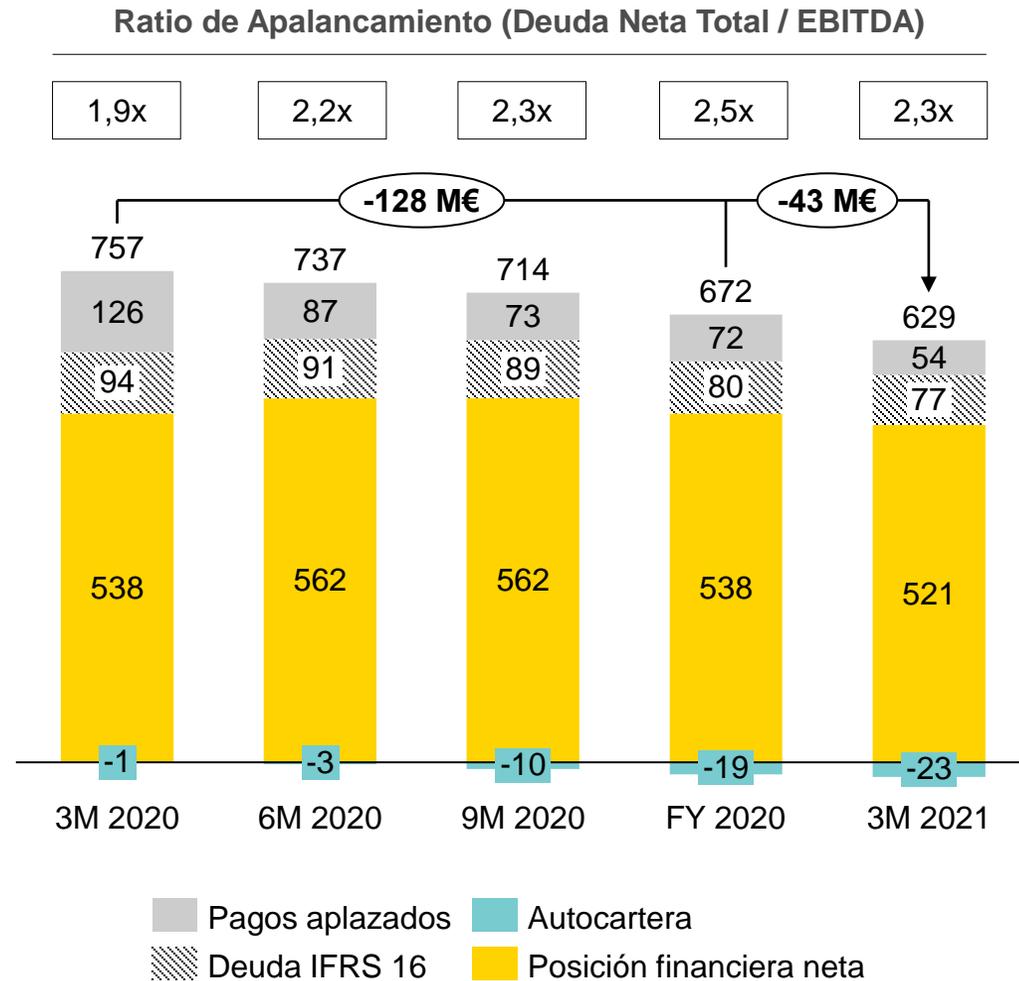
Millones Euros	3M 2020	3M 2021
EBITDA	76	76
Provisiones y otros	7	11
Impuesto Beneficio Ordinario	(12)	(12)
Adquisición Inmov. Material	(16)	(15)
Variación Capital Circulante	(31)	(20)
Free Cash Flow	23	40
<i>% Conversión⁽²⁾</i>	79%	80%
Pagos Intereses	(9)	(10)
Pagos Adquisiciones filiales	(30)	19
Dividendos y autocartera	(22)	(19)
Otros	(32)	(11)
Flujo neto total de caja	(71)	19



(1) Cifras reportadas según normativa contable de hiperinflación (IFRS 21 & 29) y arrendamientos (IFRS 16); (2) Ratio de conversión: (EBITDA - Capex) / EBITDA; (3) FCF Yield = FCF Reportado / EV al cierre del periodo (excluyendo impacto IFRS 16).



Deuda Neta Total



- Continúa la reducción de Deuda Neta y la mejora de nuestro ratio de apalancamiento financiero respecto de FY 2020.
- Perfil de vencimientos de deuda muy desahogado y sin vencimientos relevantes hasta 2026.

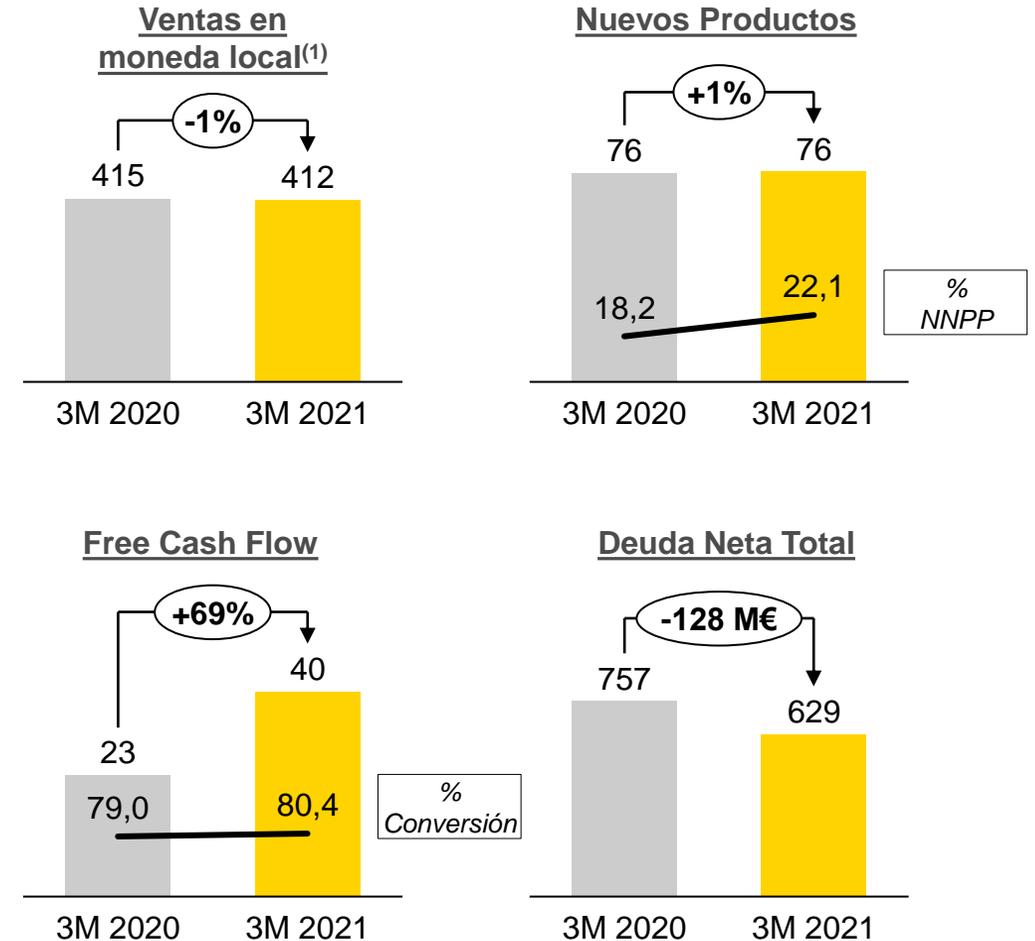
Conclusiones





Conclusiones finales

- 1 Resiliencia del negocio**, aunque los efectos de la pandemia continúan impactando nuestras operaciones.
- 2 Excelente evolución de nuestras nuevas soluciones**, que siguen ganando peso dentro de nuestras ventas.
- 3 Disciplina financiera:** contención de costes, foco en la generación de caja, reducción de deuda.
- 4 Compromiso con la Transformación Digital y la Sostenibilidad.**



(1) Ventas 3M 2021 expresadas a Tipo de Cambio constante.

Resultados 3M 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