



## Mensaje del Consejero Delegado

Un año más, a través de la publicación de este Informe Anual, tenemos la oportunidad de hacer balance sobre los hitos alcanzados y presentar las principales líneas de actuación de la compañía en cada unidad de negocio.

En el pasado informe, destacamos de manera particular la importancia que para el grupo tuvo el inicio de cotización de Prosegur Cash en las bolsas y mercados españoles. Una operación que fue recibida con una extraordinaria acogida en el mercado y que, sin duda, es hoy una gran generadora de valor para todo el grupo.

Una vez abordado este proyecto, iniciamos, en 2018, un proceso de actualización de nuestra estrategia. Siempre con una visión de medio plazo y manteniendo la coherencia con los fundamentos que han hecho de Prosegur uno de los líderes mundiales de la industria de la seguridad privada.

### **Una estrategia para afrontar nuestro desarrollo**

De esta manera, hemos configurado tres ejes de actuación prioritarios: digitalización, innovación y crecimiento.

La digitalización surge como consecuencia de la necesidad de evolucionar nuestras formas y metodologías de trabajo. Prosegur es una compañía que ha experimentado un crecimiento enorme. Una parte relevante de este crecimiento lo hemos realizado inorgánicamente ya que, tan solo en la última década, hemos completado más de una treintena de adquisiciones. La incorporación de una diversidad tan grande de compañías ha derivado en una cierta complejidad en nuestros sistemas. Sin embargo, la tecnología nos brinda, hoy, innumerables oportunidades para simplificar estos procesos. Por eso, hemos lanzado un ambicioso proyecto de transformación con el que queremos dotar al grupo de la necesaria agilidad, la escalabilidad y la excelencia operativa que nos permita afrontar con éxito el futuro próximo.

En Prosegur estamos desplegando las plataformas y herramientas necesarias que nos faciliten una importante simplificación de la gestión interna. Para ello, hemos empezado por modernizar nuestra arquitectura tecnológica y hemos revisado nuestros procesos. El objetivo que perseguimos es ser más eficientes y más competitivos. Queremos asegurarnos de que contamos con una alta capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías y un profundo conocimiento de nuestros clientes y sus necesidades.

Los clientes son un factor clave también en lo que se refiere a la innovación. En Prosegur entendemos que innovar es, en primer lugar, escuchar a los clientes. Y, a continuación, trabajar en la generación de soluciones de seguridad que alcancen sus expectativas y respondan a sus necesidades.

En nuestro proceso de innovación, hemos desarrollado una metodología común para toda la compañía que afrontamos en tres horizontes. El primero persigue una mejora de nuestra cartera actual de productos y servicios. El segundo pretende identificar tendencias que nos permitan aprovechar nuevas oportunidades con nuestras capacidades actuales. Y, en último lugar, proponemos iniciativas más disruptivas, compartiendo recursos e incorporando las oportunidades que nos ofrece la innovación abierta.

El tercer eje de nuestra visión de la compañía es el crecimiento de las operaciones. Las actividades en las que opera Prosegur favorecen la generación de economías de escala, por tanto, un crecimiento eficiente nos coloca en una posición inmejorable para seguir ocupando un lugar destacado en el liderazgo global de la industria de la seguridad.

Nuestra estrategia de desarrollo mantiene una fuerte coherencia con la historia de nuestro grupo. De manera que seguimos impulsando un sólido crecimiento orgánico que complementaremos con adquisiciones que aporten valor. Las diez operaciones completadas en el ejercicio se han enfocado en fortalecer nuestra posición en mercados en los que ya operábamos y, además, nos han permitido abrir la compañía a nuevas geografías. Tan solo en 2018, hemos ampliado nuestra presencia internacional a ocho mercados que elevan nuestra huella hasta los 25 países.

### **Un ejercicio marcado por la fuerte devaluación de las divisas**

A continuación, me gustaría hacer balance de los principales indicadores del ejercicio. Las ventas totales del grupo alcanzaron los 3.939 millones de euros, cifra que representa un 8,2% menos con

respecto a 2017. Sin embargo, quiero destacar el excelente comportamiento de las operaciones que, en moneda local, reportaron un crecimiento del 8%.

En cuanto a los parámetros de rentabilidad, el EBITDA se situó en los 456 millones de euros frente a los 522 millones logrados en 2017. El EBIT alcanzó los 301 millones de euros, mientras que en 2017 ascendió a 392 millones de euros y, finalmente, el margen EBIT para el ejercicio completo se ha colocado en el 7,7% desde el 9,1% reportado en 2017. Por último, la compañía obtuvo un beneficio neto de 180 millones de euros. Esta cifra representó un 18,3% menos comparado con 2017, que se explica en gran medida debido a la desfavorable tasa de cambio.

Quiero mencionar, especialmente, el esfuerzo de gestión que ha realizado la compañía para contrarrestar el efecto negativo de las monedas y que tiene su principal exponente en la generación de caja. El flujo de caja operativo en el pasado ejercicio alcanzó los 343 millones de euros, una mejora de casi el 4% en relación con las cifras de 2017. Esto implica un ratio de conversión de EBITDA en caja superior al 75% y pone en valor las políticas de disciplina financiera del grupo y la efectividad de nuestros modelos de gestión del capital circulante.

En el año 2018, la deuda financiera neta del grupo experimentó un incremento de 173 millones de euros y alcanzó los 425 millones de euros. A pesar de este incremento, seguimos manteniendo un nivel de endeudamiento bajo, de 0,9 veces deuda financiera neta sobre EBITDA, lo que queda todavía lejos de nuestro límite interno de 2,5.

Otro aspecto destacado del ejercicio fue la reducción del coste medio de nuestra deuda en cerca de 60 puntos básicos, pasando del 2,23% al 1,65%. Este proceso de optimización de la deuda nos ha permitido reducir nuestros gastos financieros en más de un 50%.

Con todo ello, Prosegur se encuentra en una posición financiera óptima sobre la que seguir trabajando en nuestra transformación digital, profundizando en nuestros proyectos de innovación y afrontando nuestra estrategia de crecimiento.

### **Nuestras actividades mantienen un sólido crecimiento en moneda local**

En cuanto al comportamiento de nuestras tres unidades de negocio, Prosegur Seguridad generó unas ventas de 1.946 millones de euros, un 8,0% menos con respecto a 2017. Sin embargo, al igual

que el conjunto del grupo, las ventas en moneda local registraron una evolución positiva. Además, la unidad reportó un EBIT de 54 millones de euros, desde los 66 millones registrados en 2017. Y situó su margen EBIT en el 2,8%.

Más allá de los indicadores económicos, me gustaría destacar la entrada de la compañía en Estados Unidos, el mayor mercado de seguridad privada del mundo. Prosegur ha realizado varias adquisiciones en las actividades de seguridad física, tecnología y ciberseguridad que le permitirán enfocar su crecimiento en este mercado a través del desarrollo de las soluciones integrales de seguridad.

También es muy significativo el incremento de la facturación en productos de transformación y soluciones integrales de seguridad, que ya representan el 23% de las ventas totales de la unidad. Con ello, nuestra propuesta Integra se consolida en el mercado y ya goza de una importante aceptación, especialmente en el área de grandes clientes.

Por su parte, Prosegur Cash alcanzó los 1.732 millones de euros de facturación en 2018, un 10,0% menos que en 2017. Si bien, reportó en moneda local un crecimiento del 12%. El margen EBIT se contrajo desde el 18,7% al 15,5%. El ajuste del

margen tiene como principales causas el efecto de tasa de cambio, la implantación de la contabilidad por hiperinflación y los costes de integración de las adquisiciones.

Prosegur Cash invirtió cerca de 100 millones de euros en el desarrollo de su estrategia de crecimiento inorgánico. También es reseñable el buen comportamiento de las ventas de Nuevos Productos, que mantuvieron su fuerte ritmo de crecimiento y representaron en el año 2018 el 11,8% de la facturación.

Prosegur Alarmas registró unas ventas de 262 millones de euros en 2018, un 4,4% más que el año anterior. La unidad mantuvo un ritmo de crecimiento superior al de la media de la industria hasta alcanzar las 547.000 conexiones. Esta cifra representa un crecimiento neto del 10% en la base total con respecto a 2017.

Entre otros aspectos destacados del ejercicio, es significativo el incremento en la penetración del uso de nuestra aplicación Prosegur Smart que ya alcanza al 15% de la base total de clientes. Además, hemos lanzado una serie de programas para seguir mejorando nuestra tasa de retención de clientes, impulsar la cualificación de la cartera e implementar mejoras en nuestros procesos.

## El talento como eje del cambio

En este entorno de cambio y evolución constante, Prosegur quiere atraer, desarrollar y retener a los profesionales mejor cualificados. Por ello, trabajamos para poner a su disposición el conocimiento y las herramientas necesarias que potencien sus habilidades y les otorguen oportunidades de crecimiento dentro de la compañía.

En este sentido, estamos enriqueciendo la plataforma Universidad Corporativa Prosegur con más contenido autoformativo en materias relacionadas con la digitalización. En paralelo, estamos realizando evaluaciones del liderazgo transformacional y de conocimientos digitales que nos permitan identificar los líderes dentro de la compañía con la necesaria capacidad para promover la progresión que buscamos. En definitiva, queremos formar a nuestros profesionales y darles capacidad de decisión en un entorno de total transparencia en nuestra relación con el empleado.

Estos son aspectos muy importantes para nosotros y que, en la medida de nuestras posibilidades, tratamos de trasladar al conjunto de nuestro sector.

En Prosegur trabajamos activamente por elevar los estándares de nuestra industria en todos los mercados en los que operamos. El desempeño en aspectos como la generación de empleo de calidad, la seguridad y salud de los trabajadores, el cumplimiento normativo, el respeto por los derechos humanos o el buen gobierno, representan el más claro ejemplo de nuestro compromiso. Seguiremos, también, profundizando en la aplicación de políticas y procedimientos que den respuesta a cuestiones medioambientales y sociales.

El desarrollo de nuestra actividad siempre se ha sustentado sobre valores sólidos que nos identifican como compañía y que nos guían en nuestro comportamiento. Creo firmemente que la actividad de Prosegur genera un impacto positivo en la sociedad. Esto es así, en buena medida, gracias a la figura del

vigilante de seguridad. Profesionales que demuestran cada día un inquebrantable compromiso con la protección y el bienestar de las personas. Y que con su trabajo realizan una innegable contribución a la seguridad del conjunto de la sociedad.

Prosegur puede y debe transformarse, sin embargo, tengo la certeza de que nuestros principios se mantienen firmes. Seguiremos honrando nuestro compromiso con nuestros clientes, con nuestros empleados y con nuestros accionistas, y continuaremos trabajando para hacer de Prosegur un proyecto atractivo al que se puedan sumar los distintos grupos de interés con los que la compañía se relaciona.

Quiero, un año más, agradecerles su confianza y reiterarles el compromiso de todo el equipo humano que conforma Prosegur por hacer de esta compañía un verdadero líder de la industria de la seguridad.

**Christian Gut**  
Consejero Delegado