

Mensaje del Consejero Delegado

Un año más, a través de estas líneas, queremos presentar una valoración de lo que este ejercicio ha significado para el grupo. En el pasado Informe Anual dimos cuenta del proceso de reorganización abordado entre los años 2015 y 2016. En él, expresamos nuestra voluntad de dotar a la compañía de las capacidades necesarias para competir en posiciones de liderazgo en cada uno de los mercados en los que operamos.

Hoy podemos afirmar que el nuevo modelo de organización por negocios está consolidado y operando de manera plenamente satisfactoria. Así lo avalan los datos, sobre los que comentaré más adelante, y también nos lo reconoce el mercado ya que la acción de Prosegur registró en el año un incremento cercano al 12%, llegando a marcar su máximo histórico.

El ejercicio ha estado marcado por la salida a Bolsa de Prosegur Cash. Un proyecto verdaderamente transformador y que abordamos con cuatro objetivos claros. El primero de ellos crear un operador especializado en el sector del transporte de valores y la gestión de efectivo con la capacidad necesaria para liderar la consolidación internacional de la industria. En segundo lugar,

buscamos impulsar el desarrollo del resto de negocios, favoreciendo la incorporación de mayores capacidades tecnológicas. En tercer lugar, nos marcamos el objetivo de dar visibilidad a la valoración independiente de cada división, con lo que buscamos potenciar la propuesta de valor del grupo. Y, por último, quisimos remunerar la confianza de nuestros accionistas con un dividendo extraordinario que se hizo efectivo en el mes de diciembre.

No quiero desaprovechar este espacio para manifestar nuestra gratitud. De manera general, a la comunidad inversora que ha acogido con entusiasmo el proyecto de Prosegur Cash y lo ha respaldado con firmeza. Y en particular, a los equipos de Prosegur que lo han hecho posible. Todos han demostrado su gran capacidad y hacen que, con su confianza y trabajo, nos sintamos profundamente orgullosos de formar parte de este proyecto.

La salida a Bolsa de Prosegur Cash representa la consecución de los objetivos que nos marcamos en el último plan estratégico. Prosegur es hoy una compañía más orientada al crecimiento, ágil y totalmente centrada en el cliente. Estamos favoreciendo, además, la innovación y la generación de eficiencias internas. Y ya hemos puesto en marcha diversas iniciativas para abordar una profunda transformación digital, intensificando el uso de nuevas tecnologías en todas las líneas de negocio e impulsando centros globales multiservicio.

En cuanto a la evolución de la actividad de nuestras tres líneas de negocio



me gustaría destacar, en primer lugar, los resultados de Prosegur Seguridad.

Nuestra unidad de negocio de Seguridad, que aúna vigilancia y tecnología, ha seguido progresando sobre la base de una propuesta de negocio diferencial, de tal manera que las ventas de soluciones integrales de vigilancia y tecnología representaron el 15% de facturación de la unidad. En total, en el ejercicio, Prosegur Seguridad obtuvo unos ingresos de 1.718 millones de euros, sin considerar el negocio en Brasil. Esta cifra supuso un avance del 10,1% con respecto al ejercicio anterior.

De acuerdo con nuestro compromiso, el incremento en las ventas se está viendo acompañado junto con una mejora sostenida en los parámetros de rentabilidad. De forma que el EBIT, descontando la actividad en Brasil, alcanzó los 70 millones de euros, lo que significó un incremento del 29,6% con respecto a 2016. El margen EBIT mantuvo una evolución positiva al pasar de 3,5% al 4,0% en 2017.

La unidad está progresando en todos los mercados y de manera significativa en Brasil. La implementación del plan para la optimización de las operaciones en el país está arrojando resultados muy favorables y en la segunda mitad del año la operación reportó rendimientos positivos. Este es un mercado en el que hemos realizado un importante esfuerzo en los últimos años y donde confiamos que las perspectivas, en un entorno de recuperación de la economía brasileña, serán favorables.

El futuro para Prosegur Seguridad está lleno de oportunidades que estamos abordando desde varios ejes. Trabajamos para optimizar los procesos, agilizar la toma de decisiones y, finalmente, transformar los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

Queremos aprovechar todas las oportunidades que nos ofrecen los entornos Cloud, IoT, Edge o la Inteligencia Artificial. Uno de los primeros proyectos que ya está completamente

implantado es nuestra arquitectura cloud y, sobre la base de esta nueva plataforma, hemos empezado a desarrollar nuestras primeras soluciones SaaS (Software as a Service).

En Prosegur Alarmas, nuestra división de alarmas residenciales y para negocios, hemos mantenido el foco en el crecimiento de nuestra base total de conexiones. Para ello, estamos realizando un gran esfuerzo en el crecimiento orgánico de la actividad, donde hemos duplicado nuestra tasa de crecimiento en 2017. Un desarrollo orgánico complementado con adquisiciones que nos han ayudado a incrementar la densidad de nuestra huella.

Los resultados están siendo muy favorables y en 2017 reportamos un crecimiento de la facturación del 17,6%, hasta los 251 millones de euros. En el cierre del año, la unidad llegó prácticamente a las 500.000 conexiones. Un aspecto muy destacado del fuerte crecimiento es que estamos mejorando los indicadores principales del negocio como el ingreso medio por usuario que subió un 5,6%, hasta los 38 euros al mes.

En cuanto a la oferta de servicios, tras el éxito cosechado en Argentina y Uruguay, Prosegur Alarmas lanzó el Ojo de Halcón en España. Un innovador sistema de seguridad, que permite verificar lo que sucede en un inmueble en tiempo real y de forma permanente mediante una vigilancia inteligente las 24 horas del día. Además, hemos mejorado nuestra aplicación, Prosegur Smart, de forma que el sistema de seguridad tenga una mayor cercanía con el cliente, facilite el servicio y aumente la fidelidad. Otro ámbito de actuación prioritario para Prosegur Alarmas son los proyectos de tecnología y automatización en el hogar orientados a mejorar los elementos de seguridad en la vivienda.

Además de lo ya comentado sobre el proceso de salida a Bolsa de Prosegur Cash, quisiera destacar el buen comportamiento de sus actividades en el ejercicio. Los ingresos de

Prosegur Cash alcanzaron los 1.924 millones de euros, un incremento del 11,6% con respecto al ejercicio anterior. Me gustaría resaltar, especialmente, el excelente avance en las ventas de nuevos productos que crecieron un 49,7% respecto a 2016.

Nuestro modelo de negocio y la eficiencia de nuestras operaciones nos permiten, como en años anteriores, mantener uno de los mejores ratios de rentabilidad del sector. Así, el beneficio operativo atribuible a la actividad del negocio obtuvo un crecimiento positivo del 12,4% hasta los 360 millones de euros. Además, el margen EBIT continuó expandiéndose hasta el 18,7%.

En el ejercicio 2017, Prosegur Cash, según se comprometió, ha seguido desarrollando su crecimiento inorgánico y completó cinco operaciones por un importe total de 50 millones de euros. Para los siguientes ejercicios, seguiremos avanzando en nuestra estrategia de acelerar el crecimiento rentable, manteniendo nuestra firme convicción de jugar un papel protagonista en la consolidación internacional del sector.

Al igual que en el resto de unidades de negocio, Prosegur Cash está lanzando iniciativas para mejorar los servicios que ofrece. Hemos desarrollado herramientas de control de procesos que nos permiten personalizar aún más el servicio que prestamos. Además, hemos incorporado nuevas soluciones de automatización de efectivo orientadas al front-office de comercios. Y hemos mejorado las soluciones de fecha valor en las que el efectivo ingresado en la máquina está disponible en la cuenta del cliente independientemente de su recogida.

La intensa actividad abordada por los negocios está acompañada por las unidades que les dan soporte. Entre los hechos destacados de 2017, quiero mencionar el proyecto de refinanciación del grupo que abordamos en la última parte del año. En los meses de diciembre de 2017 y febrero de 2018, Prosegur Cash y Prosegur realizaron sendas emisiones de deuda de 600 y 700 millones de euros respectivamente.

Con ellas, el grupo ha extendido el perfil de vencimiento de su deuda y ha aprovechado el momento óptimo que ofrecía el mercado para establecer un tipo fijo muy atractivo para ambas compañías. Los términos conseguidos en ambas financiaciones, han puesto de manifiesto la solidez de las dos compañías y la confianza que en ellas tienen los agentes financieros.

La óptima situación financiera y el bajo endeudamiento que tiene la compañía, nos permiten afrontar con garantías uno de nuestros objetivos prioritarios: el crecimiento. Además, queremos seguir favoreciendo la rentabilidad de las operaciones apoyándonos en la excelencia operacional y la mejora tecnológica de procesos. En los próximos ejercicios vamos a profundizar en las iniciativas de transformación digital. Un campo de actuación que nos brinda enormes posibilidades y donde ya hemos empezado a trabajar con intensidad.

En este sentido, desde el área de Transformación Digital del Centro Administrativo Avanzado de Prosegur (CAAP) se han robotizado múltiples procesos de trabajo relacionados con las áreas de facturación, contabilidad, tesorería o recursos humanos en los CAAP que Prosegur tiene en Europa e Iberoamérica.

Continuaremos explorando las posibilidades de la digitalización mediante la implementación progresiva de herramientas de *Cognitive Learning* y *Machine Learning*, con las que crear programas capaces de generalizar y predecir comportamientos a partir de la información disponible.

Con la lectura de este informe, podrán comprobar las innumerables iniciativas en las que está inmersa la compañía. Estoy convencido de que estamos viviendo un momento crucial en el desarrollo de Prosegur en el que abordamos un universo de oportunidades. En primer lugar, para nuestros clientes que se benefician de una propuesta de valor con un foco prioritario en la calidad y la excelencia del servicio. Para los profesionales de la compañía a los que se les abre un gran horizonte de desarrollo profesional y en cuya formación seguiremos invirtiendo. Finalmente, para nuestros accionistas que forman parte de un proyecto generador de valor, siempre desde una gestión responsable del negocio.

Solo me queda, como cada año, agradecerles su confianza y reiterarles nuestro compromiso por construir una sociedad más segura, atendiendo a nuestros clientes con nuestro gran equipo humano.

Christian Gut
Consejero Delegado