

PROSEGUR PRESENTA SU PLAN ESTRATÉGICO PARA EL PERÍODO 2021-2023

- ▲ El nuevo plan tiene como objetivo consolidar a la compañía de seguridad en el liderazgo mundial, acelerando el crecimiento a través de la innovación.
- ▲ Prosegur prevé que sus ingresos progresen en el entorno del 5 al 6% en el medio y largo plazo, alcanzando una facturación de entre 6.200 y 6.700 millones de euros en 2030. El mix de ventas contará con una mayor diversificación tanto por unidades de negocio como por geografías.
- ▲ La rentabilidad de las operaciones es uno de los pilares del nuevo plan estratégico de Prosegur. En el largo plazo, y como resultado de las iniciativas de transformación y diversificación, Prosegur estima alcanzar una rentabilidad de las operaciones en el rango del 12-15%.

Madrid, 29 de junio de 2021. Prosegur ha celebrado su Capital Markets Day 2021, un encuentro con la comunidad inversora, en el que ha presentado las principales líneas de actuación de su plan estratégico para el período 2021-2023. Bajo la denominación “*Perform & Transform*”, el nuevo plan tiene como objetivo consolidar su liderazgo mundial en el mercado de la seguridad y acelerar el crecimiento rentable de sus operaciones.

Perform hace referencia a la mejora continua de procesos, la generación de eficiencias en las operaciones y a la búsqueda de la necesaria flexibilidad para operar en el contexto de la pospandemia. En cuanto al *Transform*, Prosegur está trabajando para desarrollar las soluciones y servicios que serán clave en su futuro. La compañía está desplegando una infraestructura tecnológica que de soporte al modelo operativo y que permita implementar la estrategia de innovación. Para ello, destinará hasta un total de 90 millones de euros en inversión a lo largo de los próximos años a sus iniciativas de digitalización que implantará gradualmente, con la meta de alcanzar los mercados que representan más de dos tercios de las ventas del grupo al final del plan. El objetivo es acelerar en la construcción de una propuesta de valor diferencial, rentable y mejorar la experiencia del cliente.

Christian Gut, CEO de Prosegur, ha destacado que “con este plan aspiramos a mantenernos en la vanguardia de nuestro sector para seguir haciendo del mundo un lugar más seguro. El nuevo plan estratégico representa la combinación perfecta entre la mejora de procesos y la optimización de nuestras operaciones, junto con las iniciativas en innovación. Estamos convencidos de que, en esta nueva etapa, daremos un gran paso adelante y esto se verá reflejado en la valoración de la compañía y de nuestra acción”.

El nuevo plan estratégico contempla una evolución favorable de las operaciones en la segunda mitad del presente ejercicio y la recuperación de los volúmenes previos a la pandemia en 2022. En el conjunto de los tres años del plan, Prosegur espera generar un fuerte crecimiento tanto en volumen de ventas como en términos de rentabilidad. La compañía prevé que sus ingresos progresen en el entorno del 5 o 6% en el medio y largo plazo, en línea con la tasa de crecimiento anual compuesto de los sectores de actividad en los que opera. Esta estimación supondría alcanzar una facturación de entre 6.200 y 6.700 millones de euros en 2030.



El mix de ventas se verá fuertemente favorecido por las iniciativas de innovación lo que supondrá que, para el año 2023, los nuevos productos representen más del 35% de los ingresos y superen la facturación de los productos tradicionales en el año 2030. Esta fuerte diversificación también se extenderá a la distribución geográfica de las ventas, donde destaca el crecimiento esperado en el mercado de Estados Unidos. Prosegur estima que los ingresos procedentes de este mercado representen el 12% de los ingresos al final del año 2030, desde el 4% actual. Finalmente, el crecimiento orgánico se complementará con la estrategia de alianzas comerciales con socios estratégicos.

Más allá del crecimiento orgánico de las operaciones, Prosegur seguirá desarrollando su estrategia de crecimiento inorgánico y estima que, en el período 2021-2023, se puedan completar operaciones que añadan alrededor de 300 millones de facturación. Hasta el año 2030, esta cifra se podría incrementar entre los 1.000 y 1.300 millones.

La rentabilidad de las operaciones es uno de los pilares del nuevo plan estratégico de Prosegur. La compañía espera superar los niveles de rentabilidad previos a la pandemia en términos de EBITA en 2023. En el largo plazo, y como resultado de las iniciativas de transformación y diversificación, Prosegur estima alcanzar una rentabilidad de las operaciones en el rango del 12-15%. Igualmente, la generación de caja será un ámbito de actuación prioritario con el objetivo de mantener o superar la tasa de conversión lograda en el ejercicio 2020. En relación con la deuda, Prosegur espera volver a su nivel histórico de apalancamiento, una vez se establezca la situación tras la pandemia.

En cuanto a la evolución de la actividad por líneas de negocio, Prosegur Security profundizará en el desarrollo de su propuesta de valor alrededor del Security Operations Center (SOC) con servicios de *Security, Safety y Business Continuity*, además de las actividades en *Global Risk Advisory* o seguridad electrónica. Finalmente, para esta unidad de negocio, el desarrollo de las operaciones en Estados Unidos será un vector de crecimiento fundamental.

Prosegur Cash seguirá impulsando su área de Nuevos Productos con servicios como Cash Today, el desarrollo del negocio de cajeros automáticos o el crecimiento de su actividad de corresponsalía bancaria.

En Prosegur Alarms el crecimiento de las operaciones a través de alianzas seguirá siendo una prioridad tras el buen resultado obtenido en España. Además, el desarrollo de nuevos servicios de vídeo analítica, los productos DIY (*do it yourself*) o Prosegur Ojo de Halcón serán otros de los ámbitos de actuación en esta línea de negocio.

En Cipher, la unidad de negocio de ciberseguridad, la compañía espera mantener las altas tasas de crecimiento registradas en el último ejercicio y seguir generando sinergias comerciales gracias al modelo de seguridad integrada.

Por último, Prosegur AVOS se configura como una unidad de negocio con alto potencial de crecimiento con una cartera de servicios fuertemente tecnologizada que le permiten ofrecer una propuesta al mercado totalmente diferenciada de los proveedores tradicionales del sector del BPO (*Business Process Outsourcing*).