



Grupo Prosegur:
Plan a 2008 y estrategia a futuro ...
... nuevas ideas, nuevos retos, nuevo Plan

Presentación a Analistas
Madrid, 27 de mayo de 2008

Contenido de la presentación

Año 2008:

*Prosegur más allá
del 2008 ...*

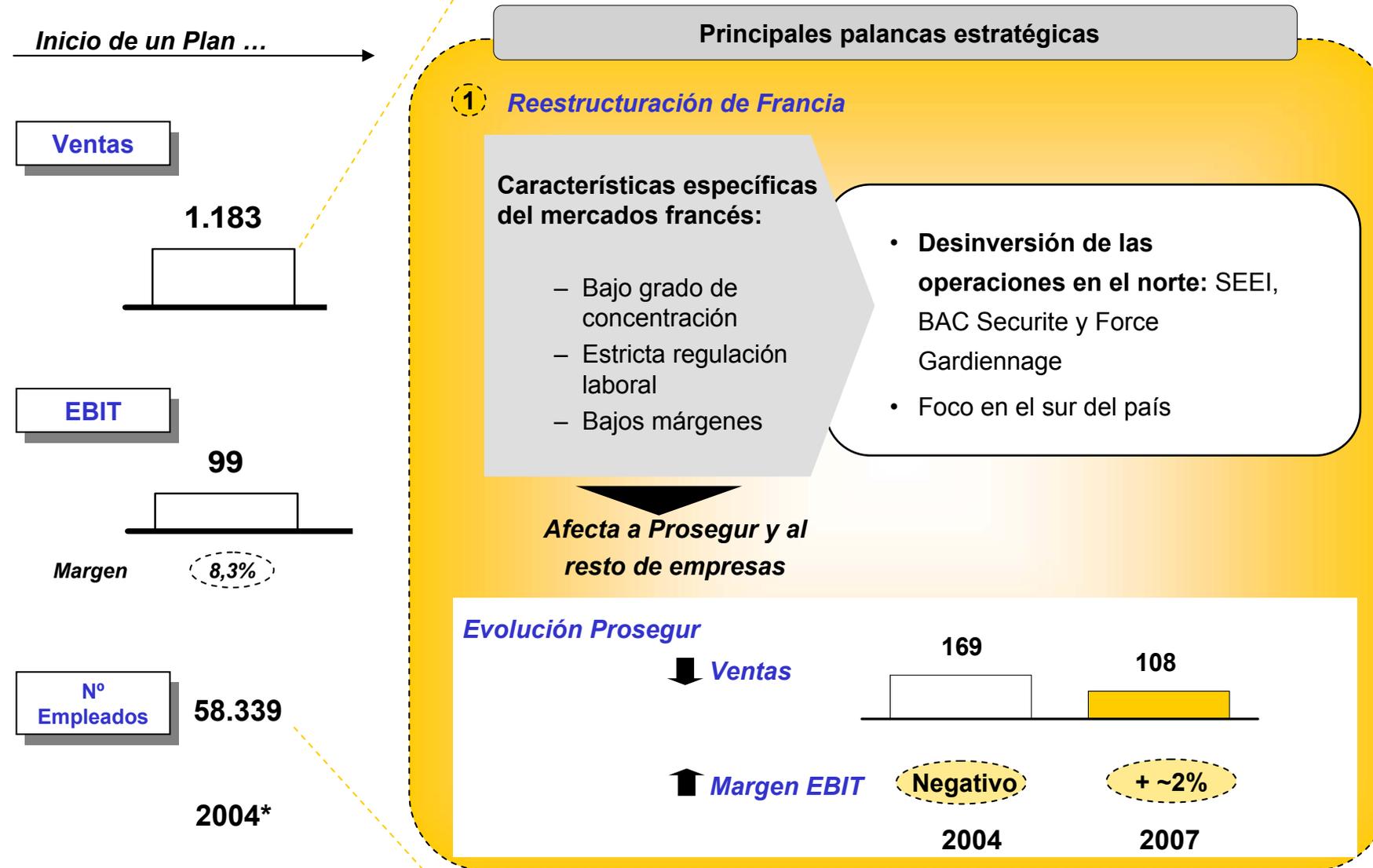
**Fin de un Plan
2004 - 2008**

**Actualización sobre
la situación del Plan**

*Nuevas ideas,
Nuevos Retos
Nuevo Plan...*

Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (1/7)

Millones de euros

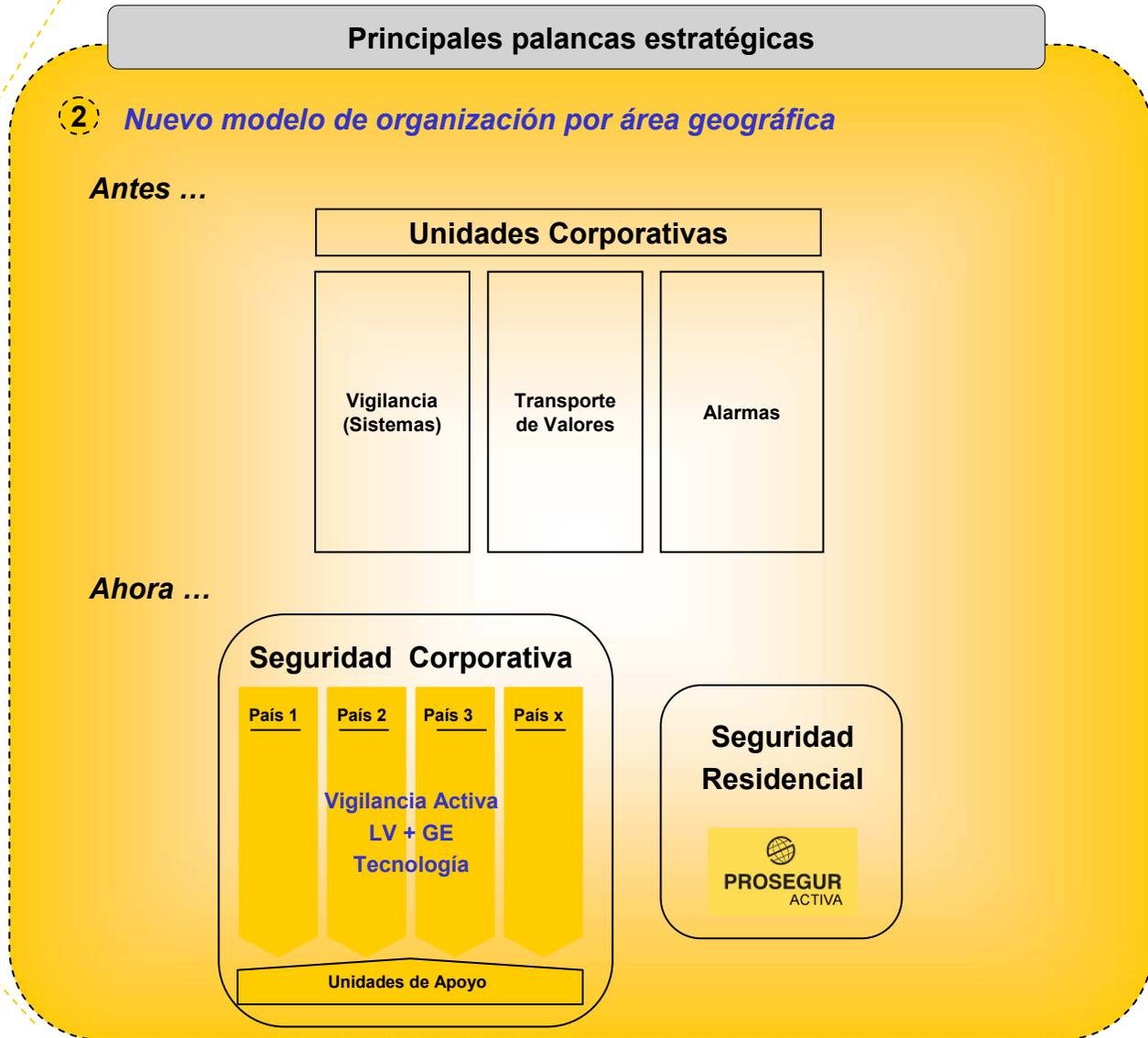
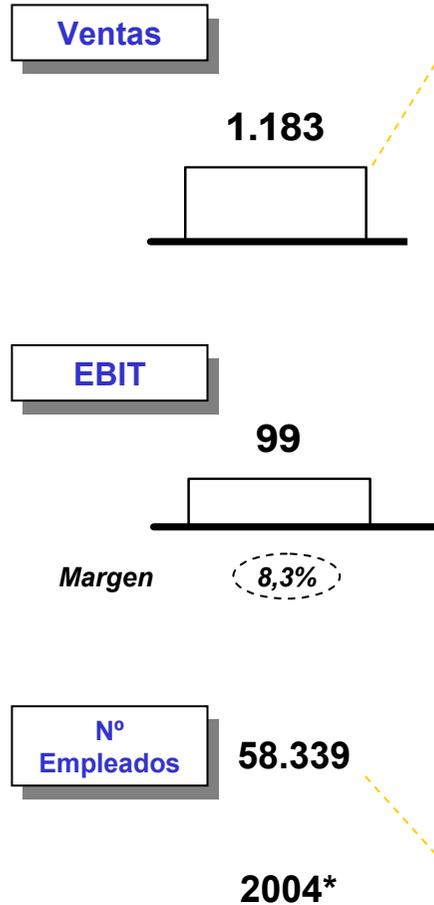


* Cifras de 2004 no bajo NICs; no incluyen provisiones cierre operaciones Francia Norte (~€ 13 mill.)

Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (2/7)

Millones de euros

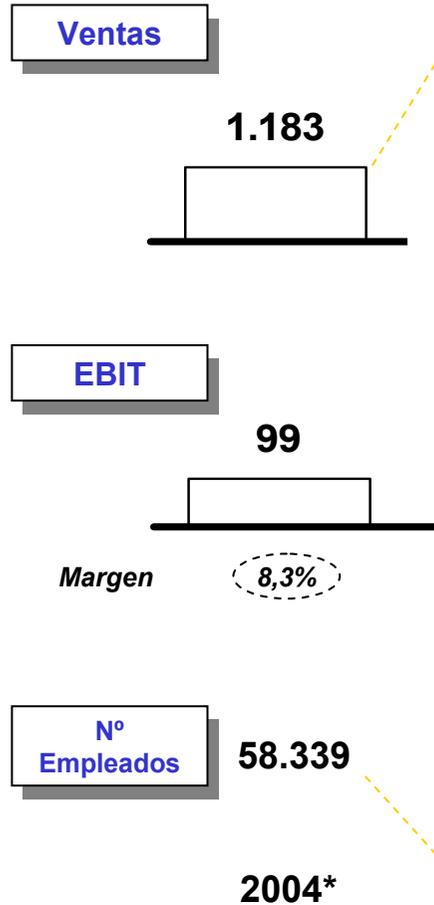
Inicio de un Plan ...



Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (3/7)

Millones de euros

Inicio de un Plan ...

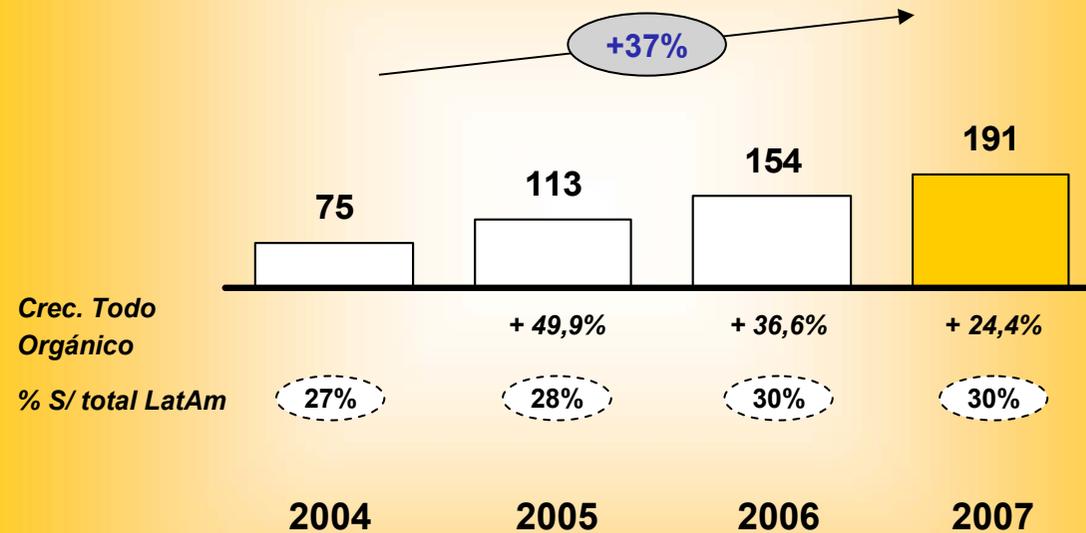


Principales palancas estratégicas

3 Cross Selling de Vigilancia Activa en LatAm

CAGR

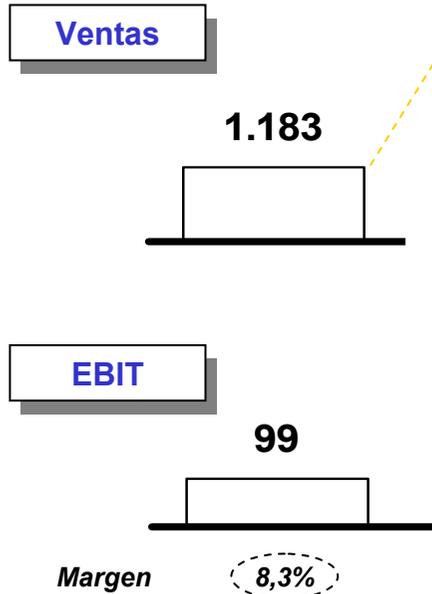
Evolución Ventas Vigilancia Activa LatAm Millones de Euros



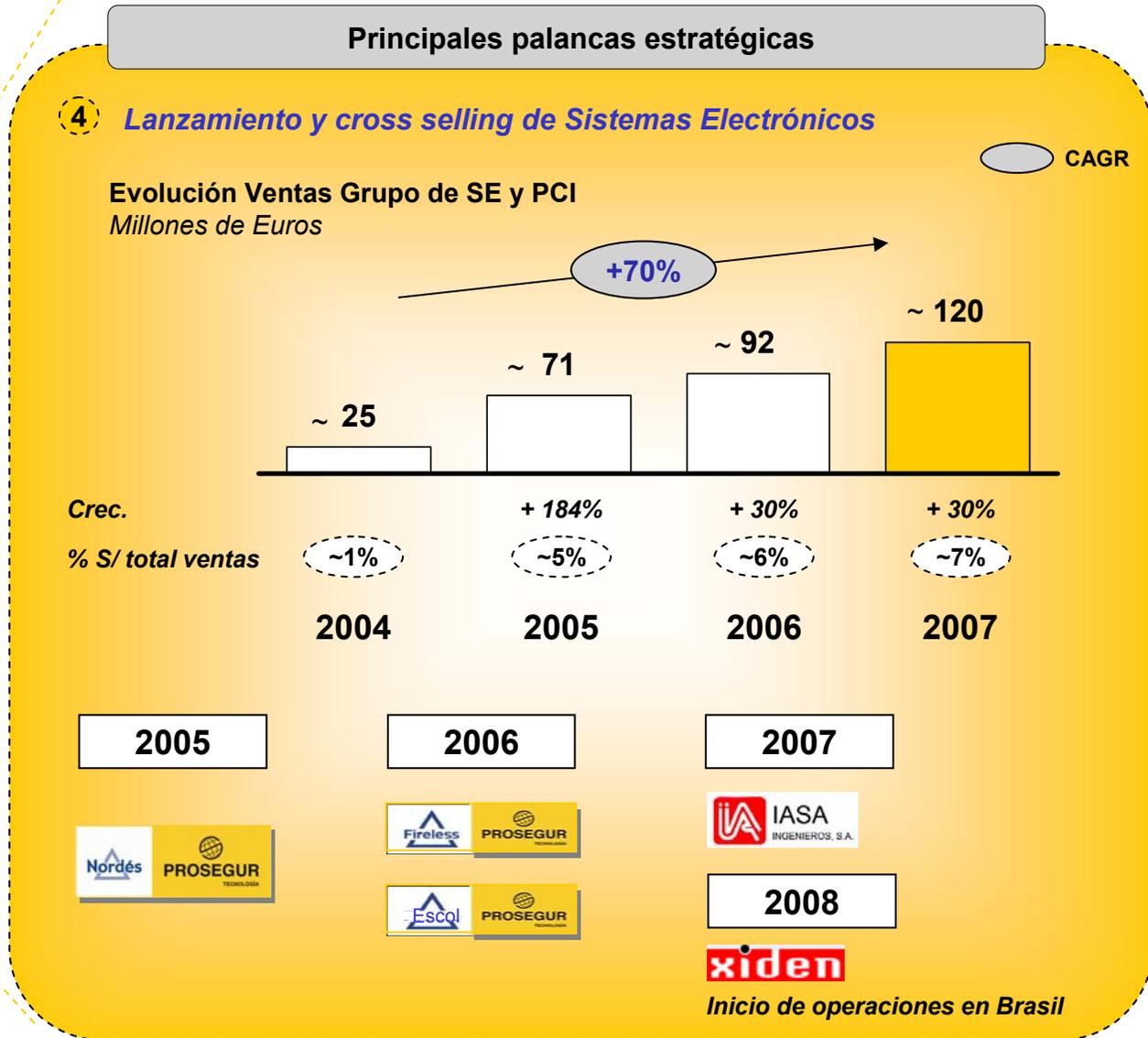
Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (4/7)

Millones de euros

Inicio de un Plan ...



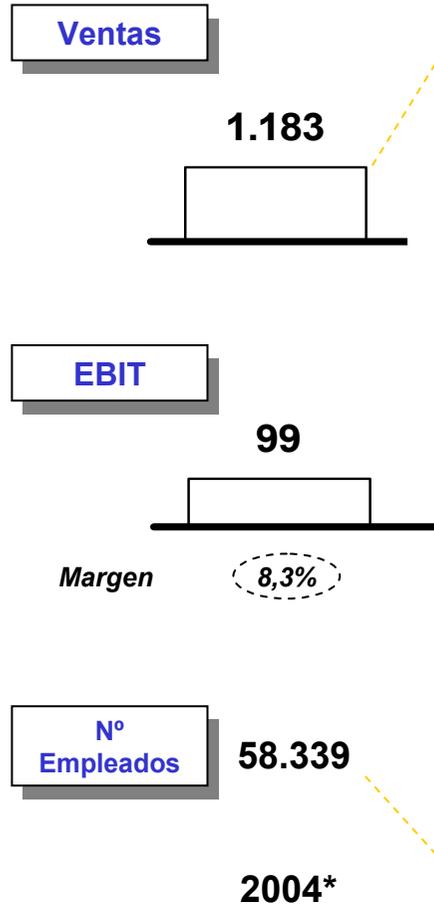
Nº Empleados
58.339
2004*



Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (5/7)

Millones de euros

Inicio de un Plan ...



Principales palancas estratégicas

5) Reforzamiento del negocio en Brasil

- Foco del equipo de gestión
- Grandes inversiones:
 - ✓ Compra de empresas: Preserve y Transpev
 - ✓ Inversiones en bases, vehículos, informática, etc

CAGR

Evolución Ventas Brasil

Millones de Euros

Año	2004	2005	2006	2007
Ventas (Millones de Euros)	106	183	264	322
Crec.		+ 71,8%	+ 44,3%	+ 22,1%
% Vtas. LV+GE s/ total Brasil	75%	74%	72%	70%

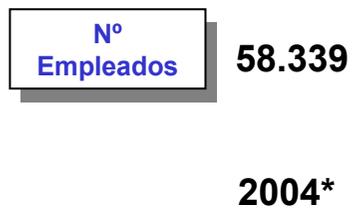
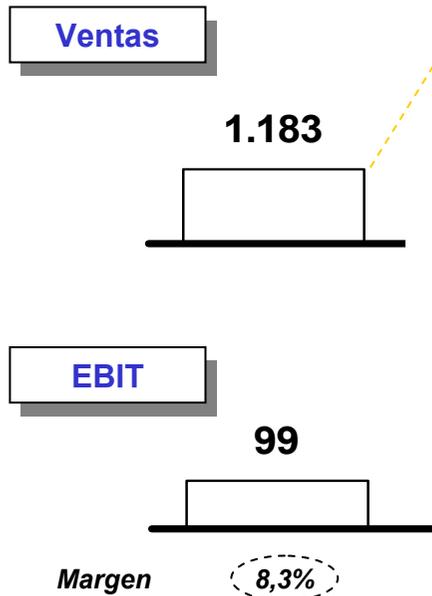
Evolución Márgenes Brasil en porcentaje

Año	2005	2006	2007	2008
Margen (%)	~75%	~74%	~72%	~70%

Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (6/7)

Millones de euros

Inicio de un Plan ...



Principales palancas estratégicas

6 Adquisiciones selectivas y entrada en nuevos mercados

Año	Adquisición	País
Año 2005	CESS y ESC	España
	Dragon Star	Rumanía
Año 2006	Escol	Portugal
	Fireless	Argentina
Año 2007	TG&S	Colombia
	IASA	España
Año 2008	Crisegur	España
	IVRI	Italia

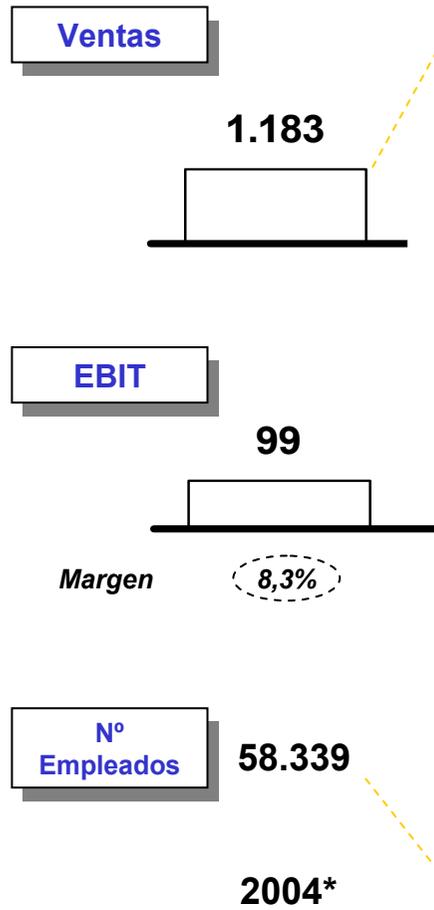
País	2006	2007
Rumanía (consolida al 50%)	6,3	7,6 (+22,3%)
México	0,1	1,0
Colombia*	0,0	21,2

* Cerrado ya acuerdo para adquirir el 100% desde el 60% inicial

Principales acciones estratégicas 2004 – 2007 (7/7)

Millones de euros

Inicio de un Plan ...



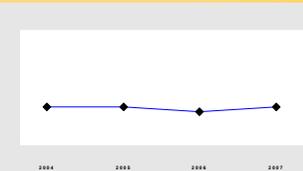
Principales palancas estratégicas

7 *Mantenimiento de la buena evolución de los negocios y márgenes en todos los mercados en los que estamos presentes*

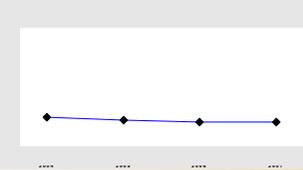
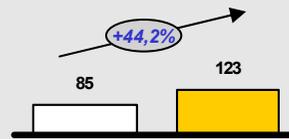
Ventas Seg. Corporativa

Márgenes en % (04 – 07)

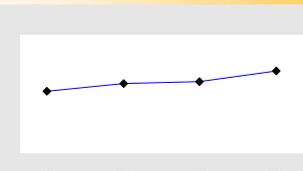
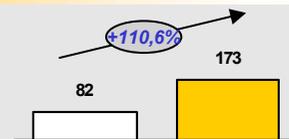
España



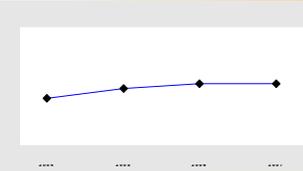
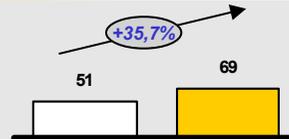
Portugal



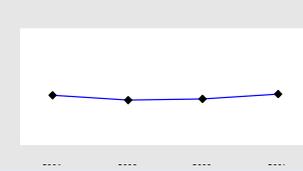
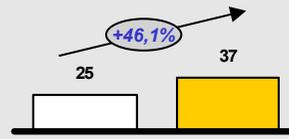
Á. Argentina



Chile



Perú



2004 2007

... y han dado sus frutos

Millones de euros



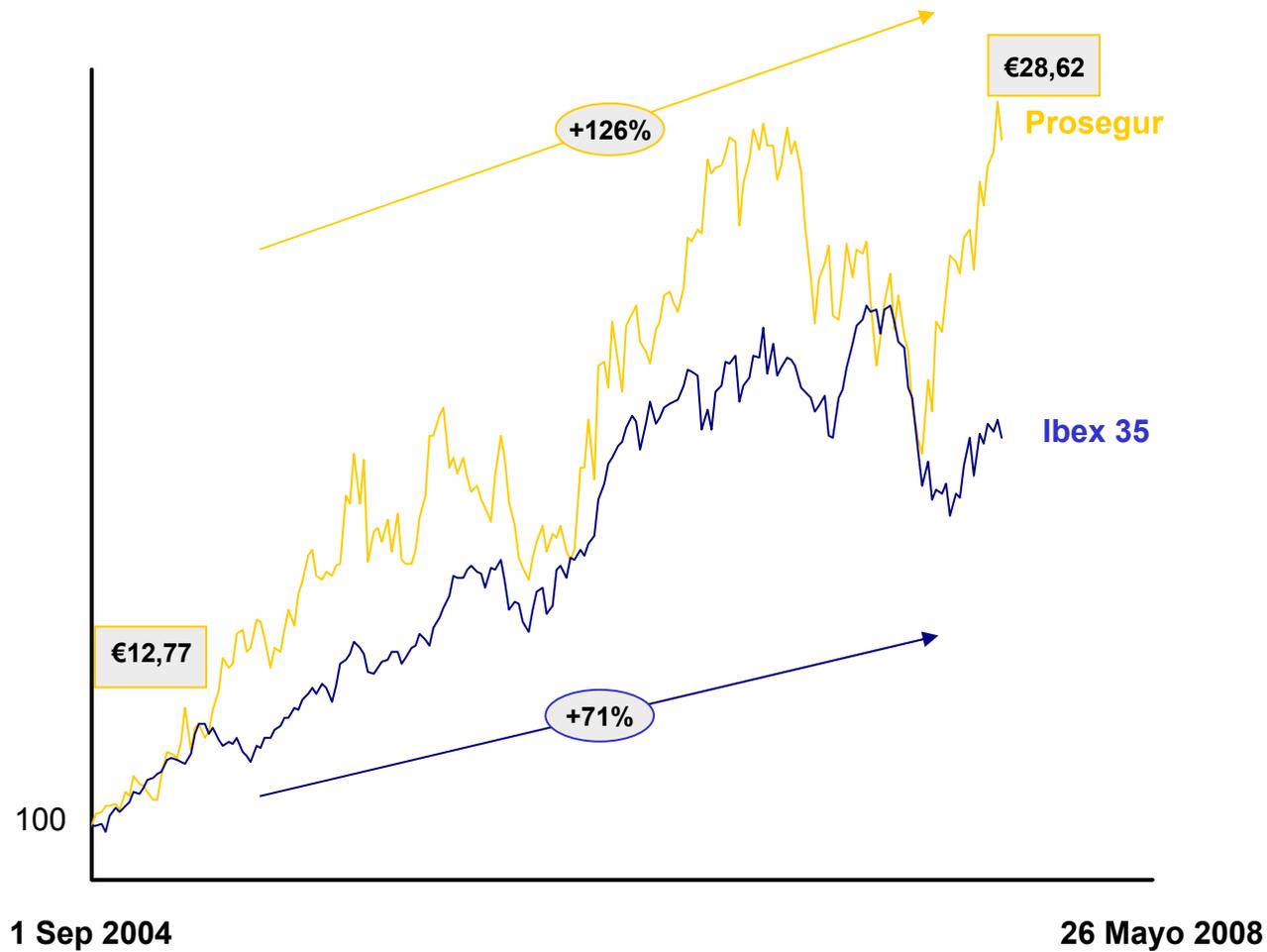
* Cifras de 2004 no bajo NICs; no incluyen provisiones cierre operaciones Francia Norte (~€ 13 mill.)

** No incluye el impacto de las provisiones extraordinarias al negocio en España

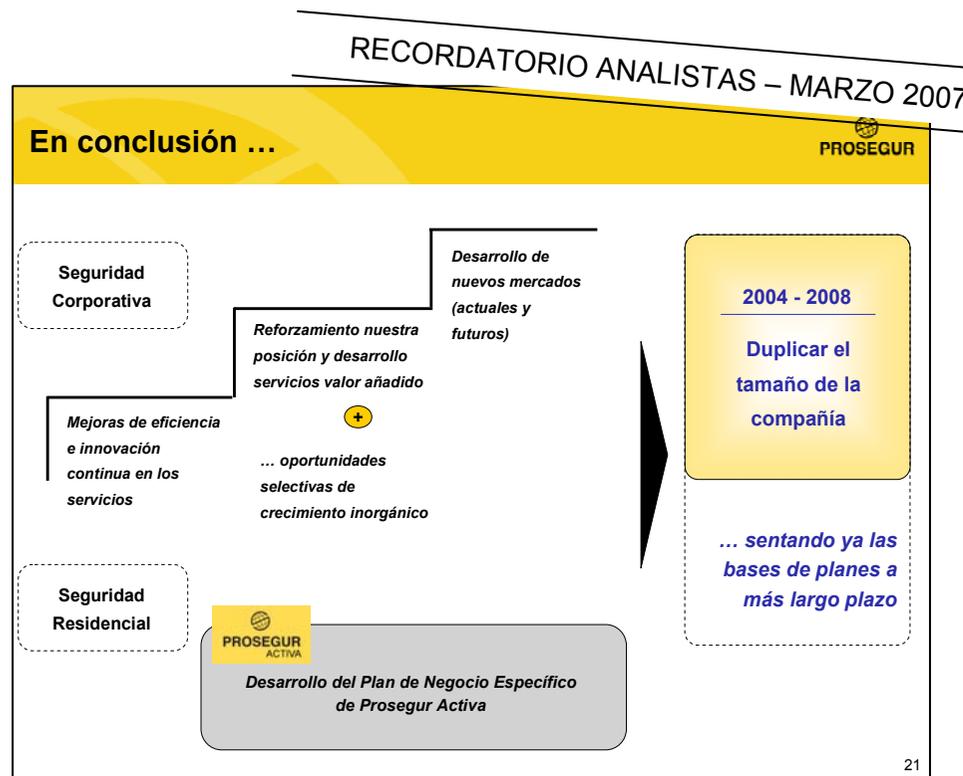
El mercado ha valorado la evolución de la compañía



Evolución cotización. Base 100



La pregunta clave: ¿es posible cumplir nuestro objetivo a 2008?



- *El Plan a 2008 ya es el presupuesto*

Ventas: € 2.000 m.
EBIT: € 200 m.

¿Es posible?

Incertidumbres ...

¿Situación económica?

¿Horas extras en España?

... pero, la compañía tiene una estrategia en marcha

La pregunta clave: ¿es posible cumplir nuestro objetivo a 2008?

RECORDATORIO ANALISTAS – MARZO 2007

En conclusión ...

PROSEGUR

Seguridad Corporativa

Desarrollo de nuevos mercados (actuales y futuros)

Reforzamiento nuestra posición y desarrollo servicios valor añadido

Mejoras de eficiencia e innovación continua en los servicios



... oportunidades selectivas de crecimiento inorgánico

Seguridad Residencial

PROSEGUR ACTIVA

Desarrollo del Plan de Negocio Especifico de Prosegur Activa

2004 - 2008

Duplicar el tamaño de la compañía

... sentando ya las bases de planes a más largo plazo

21

- *El Plan a 2008 ya es el presupuesto*

Ventas: € 2.000 m.

EBIT: € 200 m.

Reiteramos nuestro compromiso

¿Situación económica?

¿Horas extras en España?

... pero, la compañía tiene una estrategia en marcha

Contenido de la presentación

Año 2008:

*Prosegur más allá
del 2008 ...*

**Fin de un Plan
2004 - 2008**

**Actualización sobre
la situación del Plan**

*Nuevas ideas,
Nuevos Retos
Nuevo Plan...*

El nuevo plan está basado en los mismos pilares: el Modelo Prosegur



Construyendo sobre los mismos pilares ...

Modelo Prosegur



Plan 2011

Elementos del Plan:

- ✓ **Objetivos Cuantitativos**
- ✓ **Líneas estratégicas**
- ✓ **Incentivos**

El nuevo plan está basado en los mismos pilares: el Modelo Prosegur

Líneas Estratégicas del Plan 2011

Construyendo sobre los mismos pilares ...

Modelo Prosegur



Seguridad Corporativa



- ✓ Más líder en mercados actuales
 - **Orgánicamente:** innovación y calidad
 - **Inorgánicamente:** “bolt - on acquisitions”

- ✓ Consolidar nuevos mercados y apertura de otros

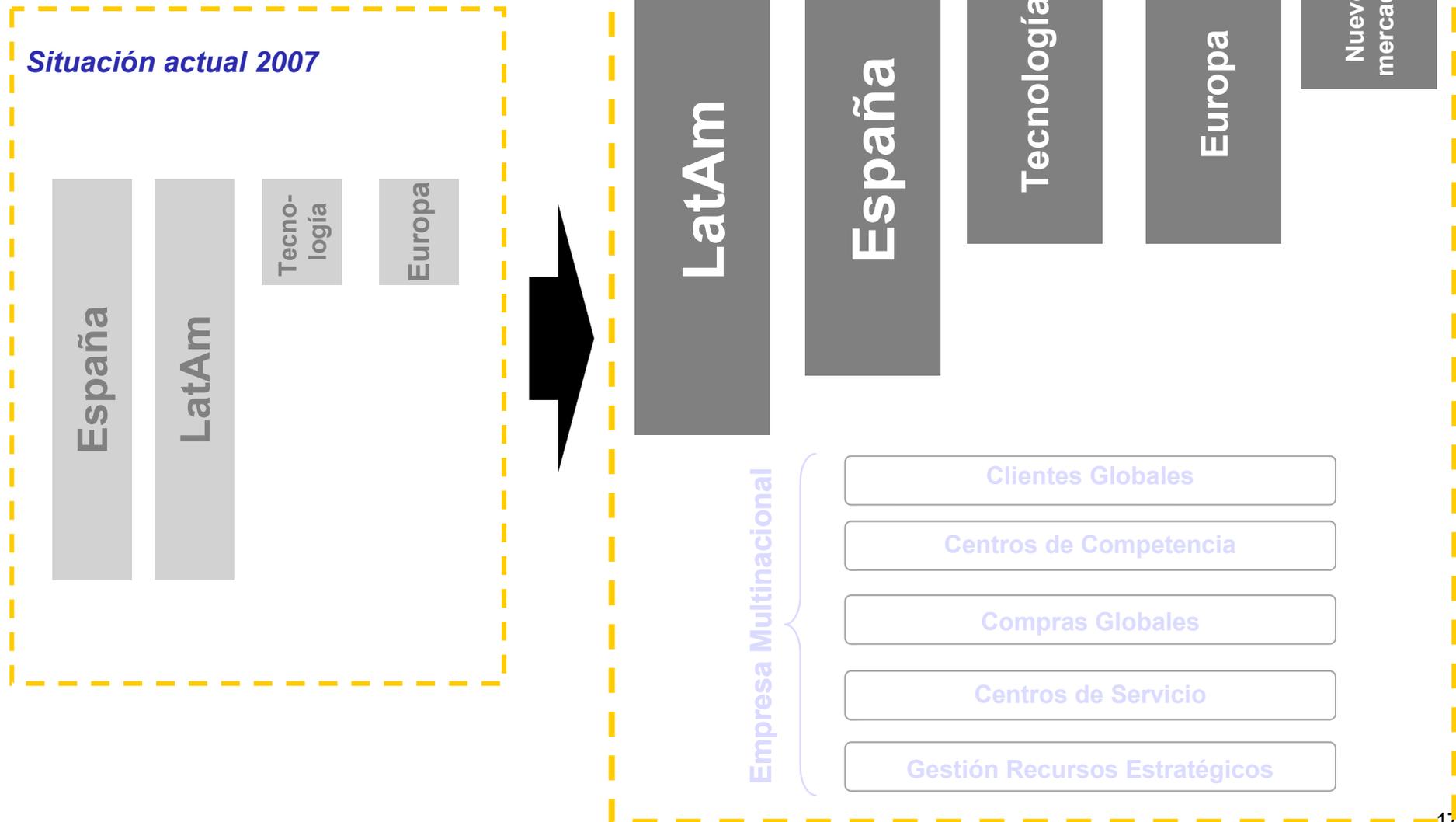
- ✓ Empresa multinacional: *gestión local, cercanía al cliente, ... pero extrayendo las ventajas de ser multinacional*

Seguridad Residencial



- ✓ Crecimiento en mercados actuales y nuevos mercados

Seguridad Corporativa: conseguir fuertes crecimientos en todas las áreas geográficas y de negocio



Gestión a nivel país, cercanía al cliente ... pero extrayendo las ventajas de ser multinacional



Cientes Globales

Ya identificados ...

- 32 clientes



**... momento de gestionarlos
realmente como globales**



**Centros de
Competencia**

Ya lanzados ...

- 7 Centros de Competencia



**... momento de extraer todo el
valor**

*Proyectos concretos →
ejecutados*

Gestión a nivel país, cercanía al cliente ... pero extrayendo las ventajas de ser multinacional

Compras Globales

Gran volumen de compras,
más allá del ámbito del país

- ~ 300 millones €



... momento de gestionarlas y comprar centralizadamente (lo que proceda)

Centros de Servicio

- **Gestión eficiente del back office:**
→ Posibilidad de “regionalizar” los back office

Recursos Estratégicos

Recursos Humanos → Equipo de futuro

Recursos Financieros:

→ Foco en la utilización y consumo de recursos:

- Impuestos
- Gastos financieros
- Capex
- Capital Circulante

→ Uso eficiente del balance: Gestión del balance para financiar el crecimiento y la remuneración a accionistas

LatAm: aprovechar las oportunidades de crecimiento rentable

LatAm

↑ Crecimiento

 Potencial de crecimiento

Desarrollo de la matriz de servicios

	Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios
Á. Argentina					
Chile					
Perú					
Colombia					

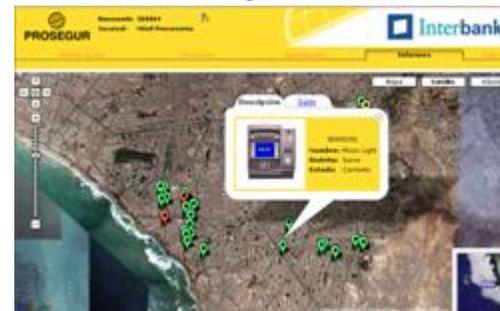
Manteniendo rentabilidad

Valor añadido - Eficiencia en Procesos

Automatización de moneda



Gestión Integral de ATMs





Centro de cobros y pagos



Brasil: todavía elevadas oportunidades de crecimiento



LatAm



Ambicioso Plan de Crecimiento

Potencial de crecimiento

Tamaño Mercado Seguridad:
~ € 5.000 millones

Orgánico

Desarrollo de la matriz de servicios

Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios
Reciente lanzamiento				

Inorgánico

Total cuotas de mercado en LV + GE (total país)



México: lanzamiento de LV+GE

LatAm



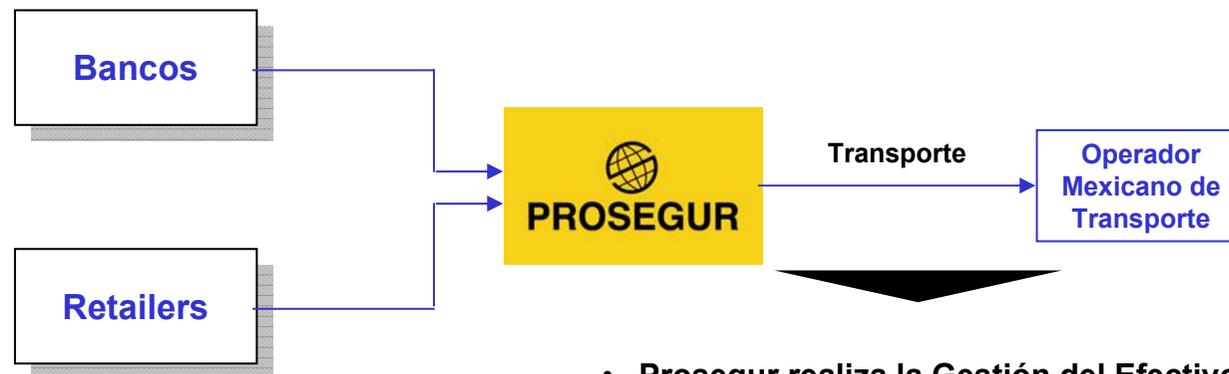
México

- *Vigilancia - Potenciar la actividad.*

- ✓ Ya contamos con 300 vigilantes
- ✓ Muchas demandas de clientes del Grupo
- ✓ Posible refuerzo inorgánico



- *Lanzamiento de Gestión de Efectivo ya en 2008 ...*



- Prosegur realiza la Gestión del Efectivo
- Transporte realizado por operador Mexicano (en cumplimiento de la legislación mexicana)

España: consolidar, innovando y reinventando



España

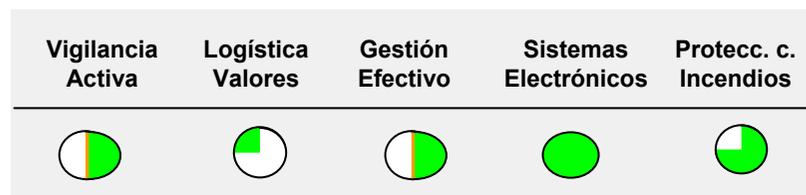
Potencial de crecimiento

A Consolidar nuestra **posición de liderazgo** en el mercado de la seguridad

... tanto en **volumen / cuota de mercado** ...



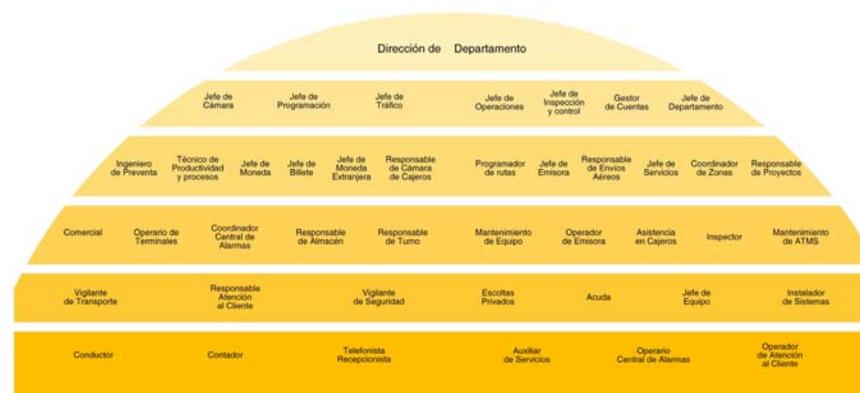
Desarrollo de la matriz de servicios



... mostrando el **“valor de lo amarillo”**, internamente y externamente



Pirámide organización Prosegur



Tecnología: crecimiento tanto en mercados geográficos como en los servicios

Tecnología



Nuestra tecnología es su seguridad.



Europa: convertir a Europa en un pilar del Grupo

Europa

Prioridades estratégicas a futuro



Portugal

- Crecimiento y **consolidación** del liderazgo en **Vigilancia Activa y Sistemas Electrónicos / PCI**
- **Enfoque estratégico y operativo de Logística de Valores y Gestión de Efectivo**



Francia

- **“Apuesta por el país” → Visión “faseada”:**
 - Consolidación del negocio actual
 - Crecimiento geográfico y de negocios
 - Posibilidad de compra de compañías (muy selectivas)



Italia

- **Corto plazo:** participación con los socios en la ejecución del plan de negocio de IVRI
- **Medio plazo:** analizar nuestra participación en IVRI



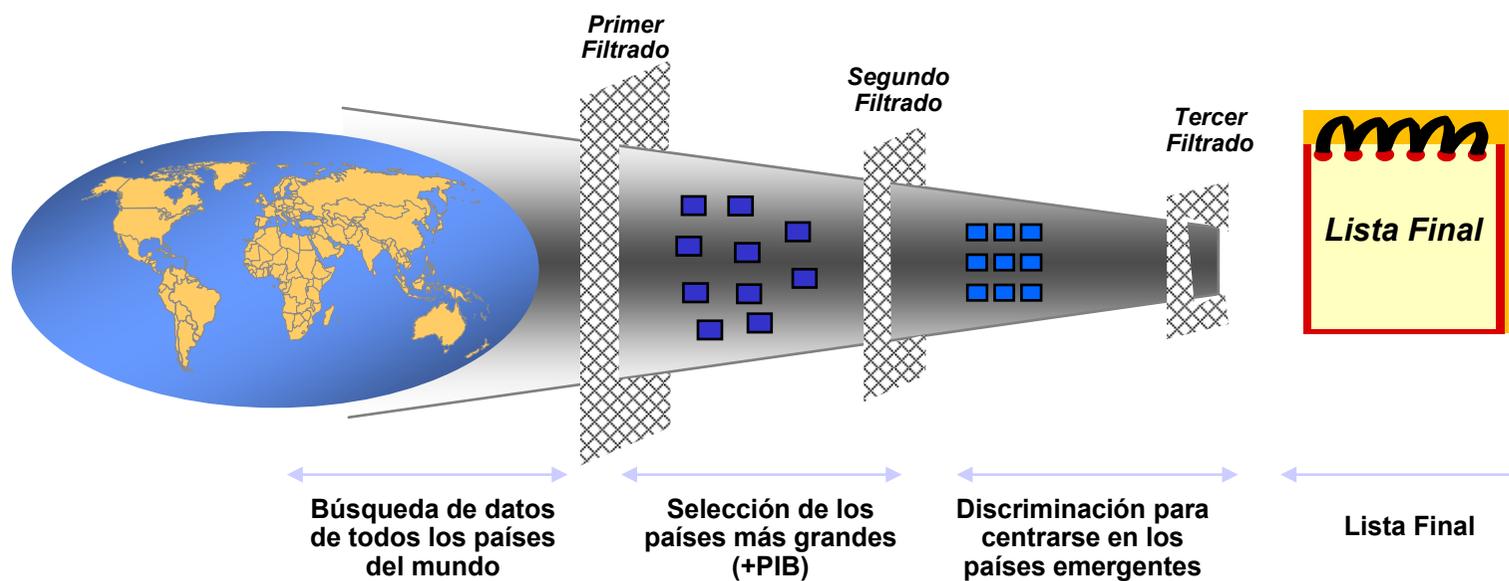
Rumanía

- **Consolidar el negocio actual**, aprovechando el potencial del país:
 - Objetivo de liderazgo: elevado crecimiento con márgenes positivos
- **Otras opciones de crecimiento:**
 - ✓ Desarrollo orgánico y “outsourcing” de Logística de Valores y Gestión de Efectivo
 - ✓ Compra de compañías

Nuevos mercados: foco en mercados emergentes

Nuevos mercados

Criterios de selección/ identificación



Objetivo de 1 ó 2 nuevos países/ mercados para el nuevo Plan 2008 -2011

Prosegur Activa: Lanzamiento del Plan de Negocio



Año 2008: Lanzamiento del Plan de Negocio específico de Prosegur Activa

- **Nuevo Responsable de Negocio y reforzamiento del equipo**

Ejes del Plan

Foco en Expansión Internacional

- Incremento del “footprint” - Expandir a mercados con presencia del Grupo Prosegur

→ Chile ya lanzado orgánicamente

Lanzamiento de nuevos productos y servicios

- Esfuerzos en el análisis de nuevos productos para ampliar el actual abanico de servicios (ej: Videovigilancia IP, localización de personas, etc.)

Estrategias comerciales y nuevos canales

- Apalancamiento en la cartera actual de clientes
 - Aumento del ARPU por conexión (Up selling de servicios de Acuda, sistemas GSM, etc.)
- Foco en fidelización



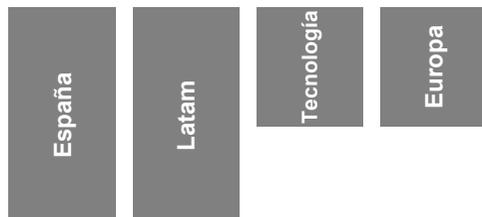
En conclusión ...

Nuevos mercados

Mercados actuales

Crecimiento

Orgánico:



Objetivos I/p:

Crec. en Ventas: ~5 -6% **Doble dígito** ~8 -10% ~5 -7%

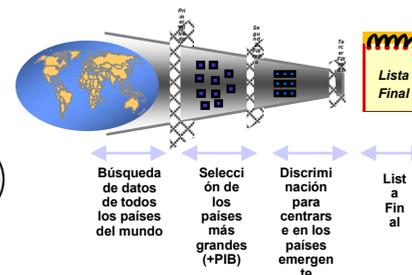
Inorgánico:

"Bolt-on acquisitions"

- ✓ LatAm: principalmente Brasil y México
- ✓ Europa
- ✓ Tecnología
- ✓ Prosegur Activa

Rentabilidad

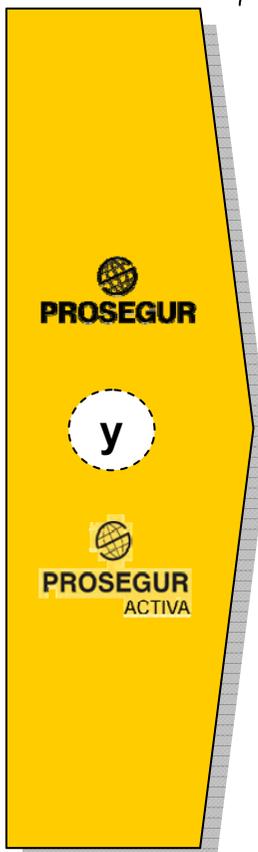
Foco en la mejora en la eficiencia - Mantenimiento de márgenes



1 ó 2 nuevos mercados

Sólidas bases Plan 2011

Equipo Consolidado





PROSEGUR