

Presentación de Resultados Tercer Trimestre 2005

Madrid, 7 de Noviembre de 2005

**Note: For the English version, go to
page 15**



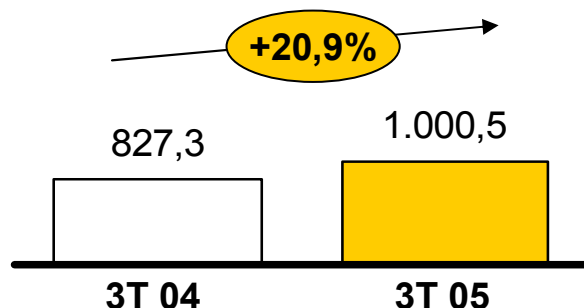
Resumen Ejecutivo

Millones de Euros

 Crecimiento total

Crecimiento

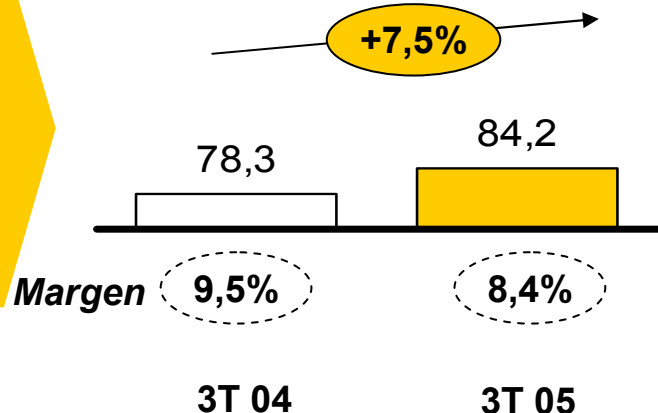
Ventas



- Consolidación de un sólido crecimiento orgánico (+9,4%), mejorando la tendencia iniciada durante el año (+7,2% en 1T 2005 y + 7,9% en 2T 2005)
- Positivo impacto de las adquisiciones, imprimiendo mayor ritmo de crecimiento a la compañía

Rentabilidad

EBITA



- Importante crecimiento de los resultados operativos en valor absoluto
- Caída de los márgenes debido a:
 - Menores márgenes de las adquisiciones
 - Costes de integración, especialmente en Brasil
 - Cambio de mix de negocio (i.e, alto crecimiento de vigilancia en LatAm)
 - Lanzamiento nueva imagen corporativa
- Mantenimiento, y en algunos casos reducción, de los costes de estructura

Detalle de los resultados del 3^{er} Trimestre 2005



Millones de Euros

				Márgenes	
	3T 2005	3T 2004	Dif.	3T 2005	3T 2004
Ventas	1.000,5	827,3	20,9%		
EBITDA	112,5	105,8	6,4%	11,2%	12,8%
Depreciación	-28,3	-27,5			
EBITA	84,2	78,3	7,5%	8,4%	9,5%
Resultados Financieros	-10,0	-3,2			
Resultado antes de impuestos	74,2	75,1	-1,3%	7,4%	9,1%
Impuestos	-24,0	-17,9			
Resultado neto	50,2	57,2	-12,4%	5,0%	6,9%
Resultado Op. Discontinuas	+2,4	-12,1			
Resultado del ejercicio	52,6	45,1	16,6%	5,3%	5,4%
Intereses Minoritarios	-0,1	-0,2			
Resultado Neto Consolidado	52,5	44,9	17,0%	5,2%	5,4%

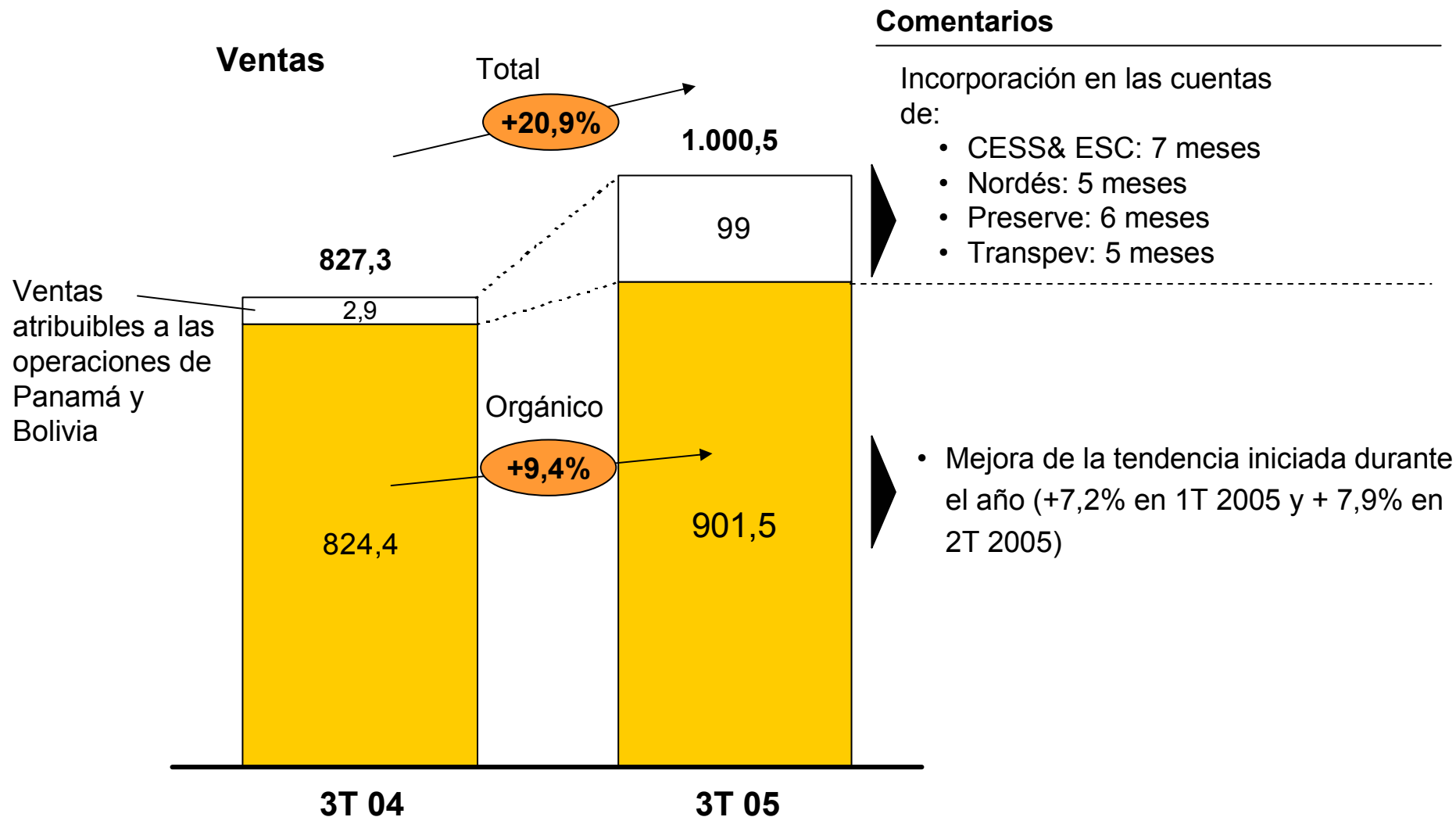
Las claves de periodo 3T 2005: consolidación de la tendencia positiva iniciada este año



- Durante el 3er Trimestre se ha consolidado la tendencia del año de un sólido crecimiento orgánico (+9,4%) acompañado del impacto positivo de las adquisiciones, lo que ha supuesto un crecimiento total de ventas del 20,9%
- Por área de negocio, el área de seguridad corporativa ha experimentado un fuerte crecimiento en ventas cercano al 22%, del que 9,5% es debido a crecimiento orgánico. Por su parte, el área residencial & pymes ha crecido orgánicamente al 7,1%, sin que haya habido adquisiciones en este área
- Por área geográfica, Europa ha crecido en ventas un 16,7% debido a las adquisiciones en España además del crecimiento orgánico de España (+4,1%) y Portugal (+9%). Latinoamérica ha experimentado un fuerte crecimiento en ventas (+33,9%), derivado de las adquisiciones de Brasil y de un significativo crecimiento orgánico en todos los países, que va desde el 17% de Chile hasta el 35% de Brasil (en euros)
- Tanto el EBITDA como el EBITA han crecido en términos absolutos a tasas del 6,4% y 7,5% respectivamente, aunque los márgenes han empeorado debido a (i) los menores márgenes de las adquisiciones, (ii) los costes de integración especialmente de Brasil, (iii) el cambio de mix de negocio hacia vigilancia y (iv) el lanzamiento de la nueva imagen corporativa
- El resultado neto consolidado del Grupo ha aumentado en un 17% alcanzando la cifra de €52,5 m. El endeudamiento del Grupo ha aumentado llegando a niveles de €248,7 m., principalmente debido a las adquisiciones

Detalle del crecimiento en ventas

Millones de Euros



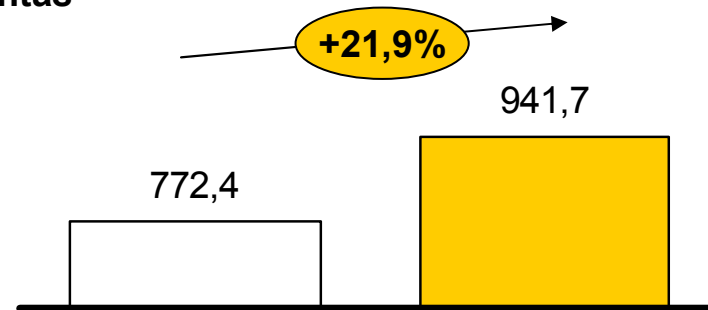
Negocio de seguridad corporativa y negocio residencial & pymes

Millones de Euros

 Crecimiento total

Seguridad Corporativa

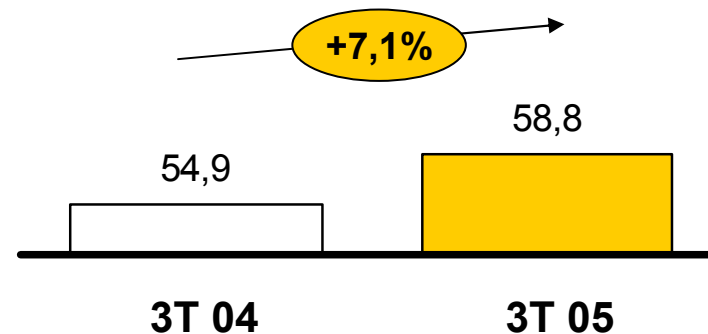
Ventas



- Alto crecimiento, tanto orgánico (+9,5%) como inorgánico (en el mismo periodo de 2004, el crecimiento fue del 6,5%)

Seguridad Residencial & pymes

Ventas

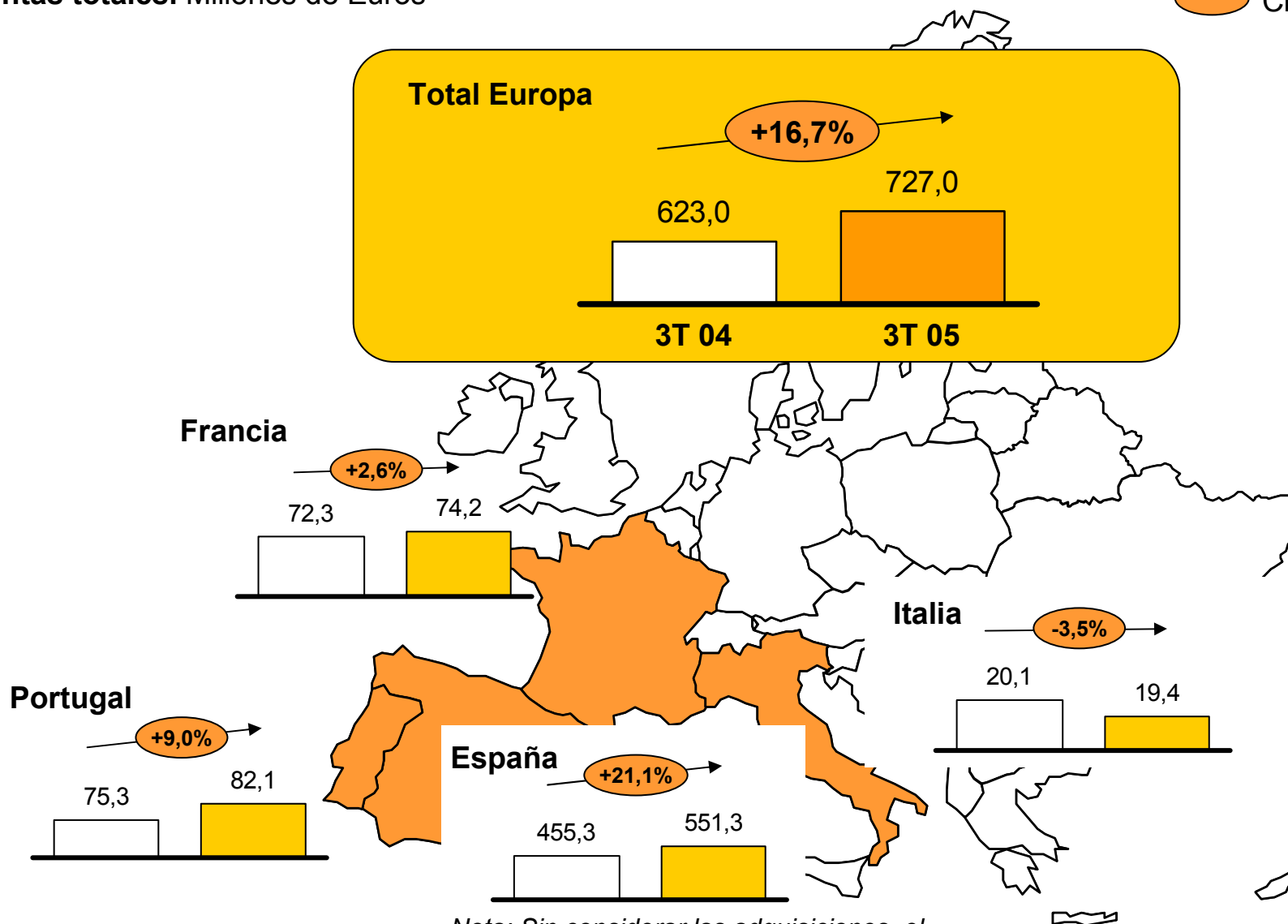


- Alto crecimiento, todo ello orgánico (en el mismo periodo de 2004, el crecimiento fue del 6,6%)

Resultados de Europa

Ventas totales. Millones de Euros

 Crecimiento total

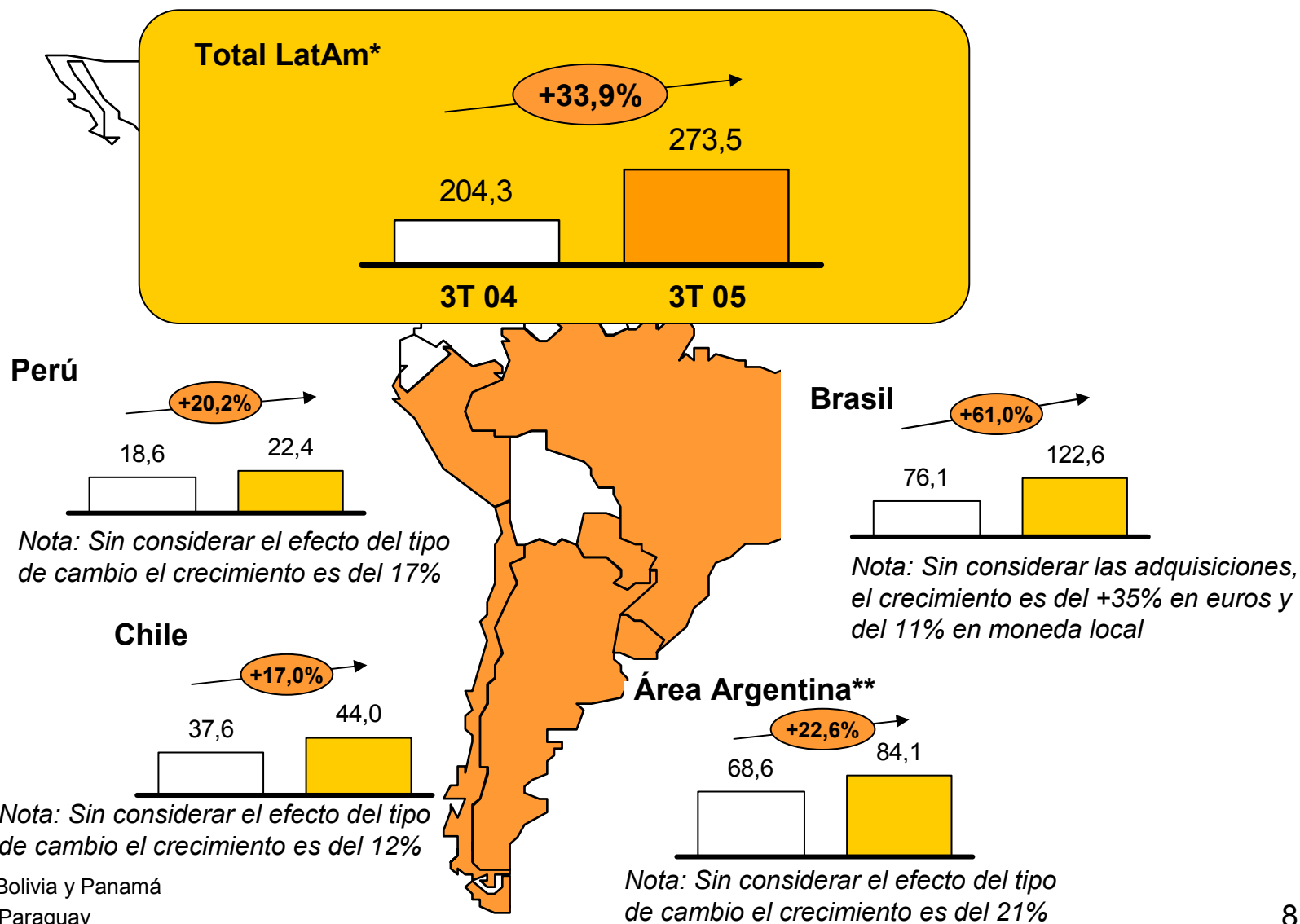


Nota: Sin considerar las adquisiciones, el crecimiento es de +4,1%

Resultados de Latinoamérica

Ventas totales. Millones de Euros

 Crecimiento total



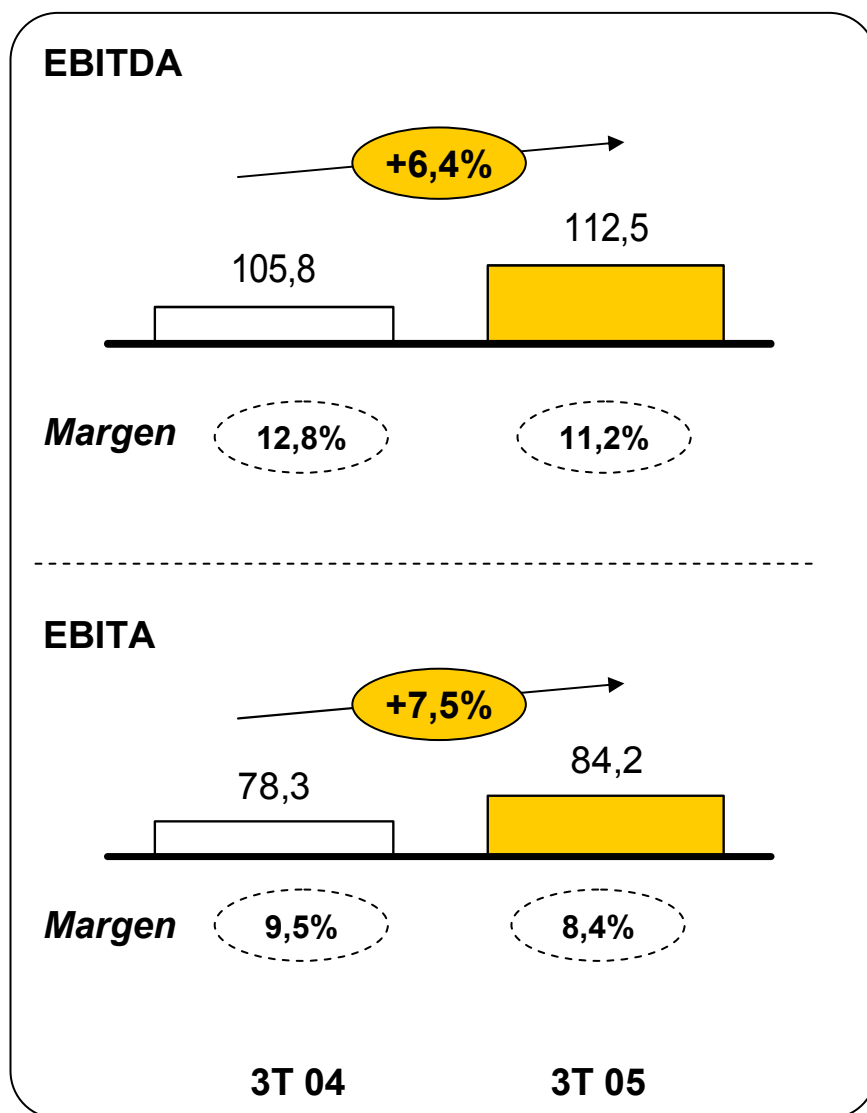
* Incluye las ventas de Bolivia y Panamá

** Argentina, Uruguay y Paraguay

Detalle de los márgenes de negocio

Millones de Euros

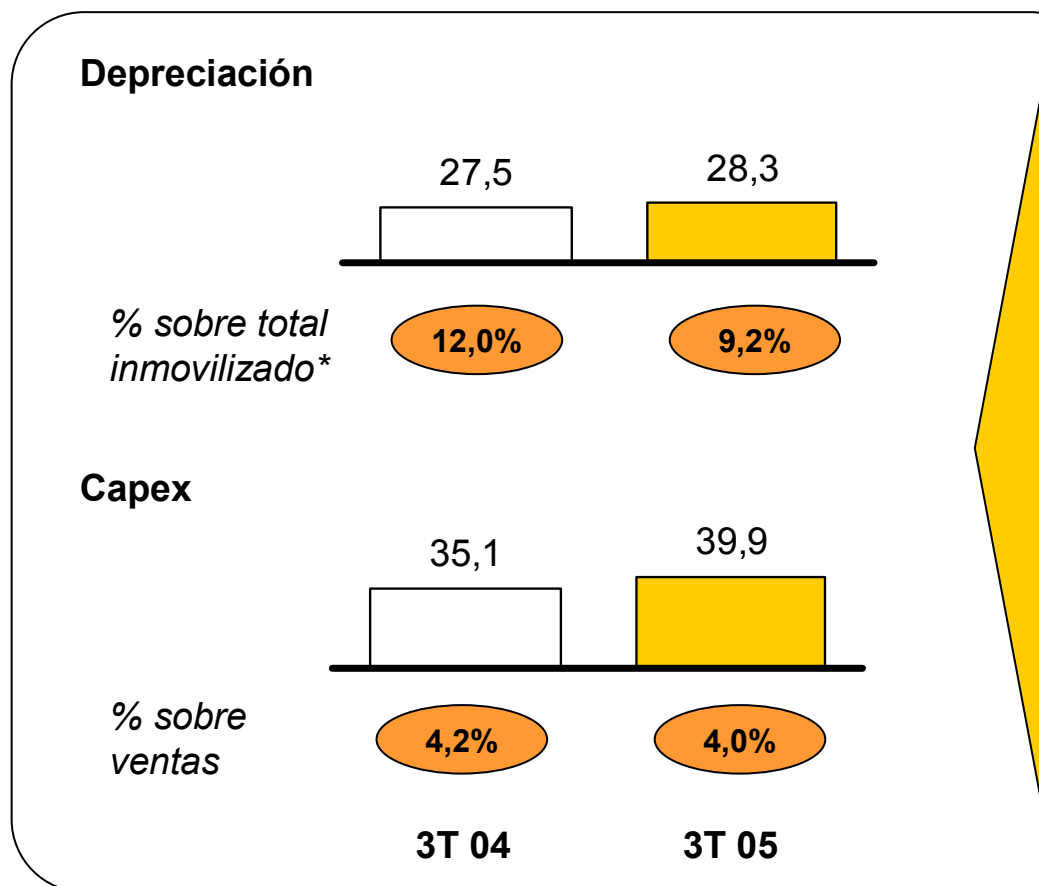
 Crecimiento total



- Importante crecimiento de resultados operativos en valor absoluto, debido al crecimiento de negocio tanto orgánico como a través de adquisiciones
- Mantenimiento, y en algunos casos reducción, de los costes de estructura
- Caída de los márgenes debido a:
 - **Menores márgenes de las adquisiciones** (principalmente CESS – negocio vigilancia, y adquisiciones de bajo margen en Brasil)
 - **Costes de integración** de las adquisiciones (especialmente Brasil, donde tendrán un elevado impacto en 2005 y en menor medida en 2006)
 - **Cambio de mix de negocio** hacia vigilancia (i.e, alto crecimiento de vigilancia en LatAm)
 - **Lanzamiento nueva imagen corporativa** (impacto estimado de €~3 millones durante todo el 2005)

Descripción de la política de optimización del balance

Millones de Euros



Iniciativas para reducir el inmovilizado material:

(algunas de las medidas supone un cambio de inversión por gasto, lo que implica menor EBITDA)

- Comercialización de sistemas en la modalidad de venta al cliente (vs. modalidad de alquiler) – Ejemplo: Venta de todos los sistemas anteriormente en alquiler a Casino (Francia)
- Comercialización de alarmas en la modalidad de venta al cliente (vs. modalidad de alquiler)
- Renting de la flota de vehículos ligeros (en marcha análisis de renting de blindados)
- Alquiler de inmuebles en vez de compra (e.j., CESS y Nordés, y análisis de otras opciones)

Objetivo de maximizar el ROCE de la compañía

* Excluyendo el fondo de comercio

Resultado neto consolidado

Millones de Euros

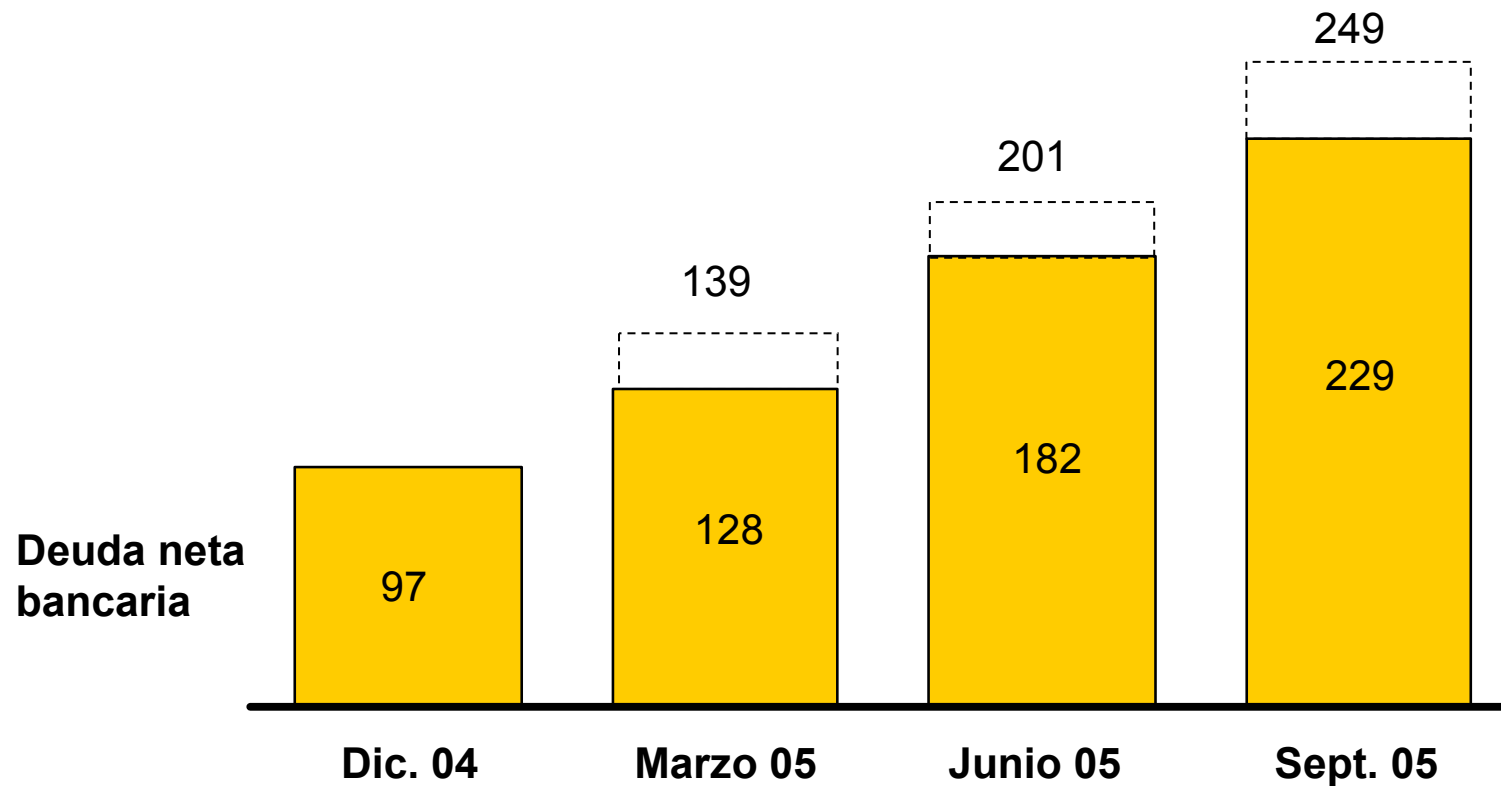
		3T 04	3T 05	
Resultados Financieros		- 3,2	- 10,0*	<ul style="list-style-type: none"> • Afectados por la nueva normativa contable, y la necesidad de recoger a precio de mercado la mayoría de las coberturas contratadas • La nueva normativa contable obliga a reflejar en la cuenta de resultados el efecto de las variaciones de tipo de cambio • Incremento debido al aumento del nivel de endeudamiento del Grupo, con mayor exposición a Brasil
	<i>Coste medio efectivo de la deuda</i>	(5,6%)	(5,8%)	
Impuestos		- 17,9	- 24,0	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la carga fiscal por la finalización de las deducciones por reinversión de las desinversiones realizadas en 2000 y 2001
	<i>% s/ beneficio antes de impuestos</i>	(23,8%)	(32,3%)	
Operaciones discontinuas		- 12,1	+ 2,4	<ul style="list-style-type: none"> • Los resultados de las operaciones de París afectas al proceso concursal no se incorporan en las cuentas de Prosegur desde el mes de abril. Así mismo, los patrimonios negativos de estas sociedades se eliminan de la consolidación, generando un efecto positivo en los resultados de las actividades discontinuas, en aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, párrafo 21 de la norma IAS 27
Resultado neto consolidado		44,9	52,5	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de un 17%

* Desglose: -4,2 por diferencias de tipo de cambio, -7,2 por carga de la deuda y +1,4 por diferencia de valor de mercado de las coberturas

Evolución del endeudamiento del Grupo

Millones de Euros

Evolución deuda neta total



- La información financiera consolidada del 2005 se ha elaborado de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad. La información financiera de 2004 ha sido reelaborada de acuerdo con estos criterios
- Incorporación al Grupo Prosegur de nuevas adquisiciones:
 - Grupo CEES: desde 3 de marzo de 2005
 - Grupo Nodés: desde 1 de mayo de 2005
 - Cartera de clientes de Preserve: desde 1 de abril de 2005
 - Cartera de clientes de Transpev: desde 1 de mayo de 2005
 - Dragon Star (consolidación por puesta en equivalencia de un 25,5%): desde 1 de septiembre de 2005
- Las cuentas del Grupo Prosegur están afectadas por la presentación del proceso concursal de BAC Sécurité, SEEI y Force Gardiennage, compañías radicadas en la zona de París. Los resultados de negocio de estas compañías afectas al proceso concursal no se incorporan a las cuentas de Prosegur desde el mes de abril, aunque tienen impacto en la partida de operaciones discontinuas del Grupo



PROSEGUR

Earnings Results

Third Quarter 2005

Madrid, 7 November 2005



PROSEGUR

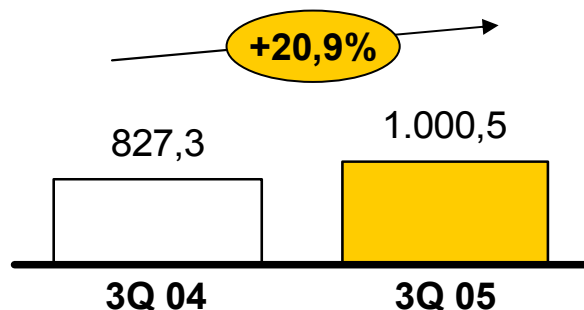
Executive summary

Euro millions

 Total growth

Growth

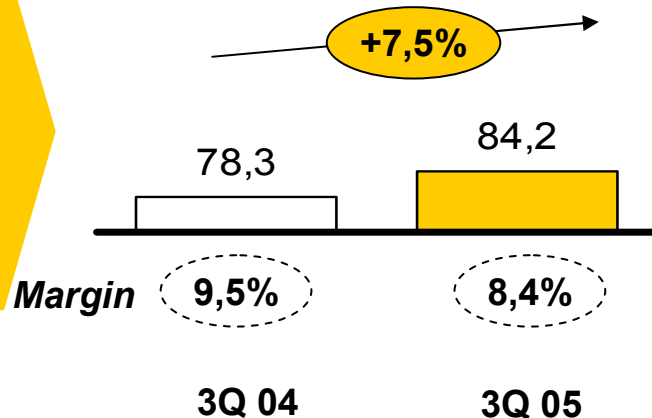
Sales



- Consolidation of a solid organic growth (+9,4%), improving the trend shown during the first part of the year (+7,2% in 1Q 2005 and +7,9% in 2Q 2005)
- Positive impact of the acquisitions, boosting the company growth

Profitability

EBITA



- Significant growth of operating results in absolute terms
- Decline in margins because of:
 - Lower margins of the new acquisitions
 - Integration costs, specially in Brazil
 - Change in the business mix (i.e., high growth of the guarding business in LatAm)
 - New corporate image launch
- Stable, and in some cases decreasing, HQ costs

Overview of 3Q 2005 Results



Euro millions

				Margins	
	3Q 2005	3Q 2004	Dif.	3Q 2005	3Q 2004
Sales	1.000,5	827,3	20,9%		
EBITDA	112,5	105,8	6,4%	11,2%	12,8%
Depreciation	-28,3	-27,5			
EBITA	84,2	78,3	7,5%	8,4%	9,5%
Financial costs	-10,0	-3,2			
Profit before taxes	74,2	75,1	-1,3%	7,4%	9,1%
Taxes	-24,0	-17,9			
Profit from continuing ops.	50,2	57,2	-12,4%	5,0%	6,9%
Results from discontinued ops.	+2,4	-12,1			
Net profit	52,6	45,1	16,6%	5,3%	5,4%
Minority Interest	-0,1	-0,2			
Net Consolidated Profit	52,5	44,9	17,0%	5,2%	5,4%

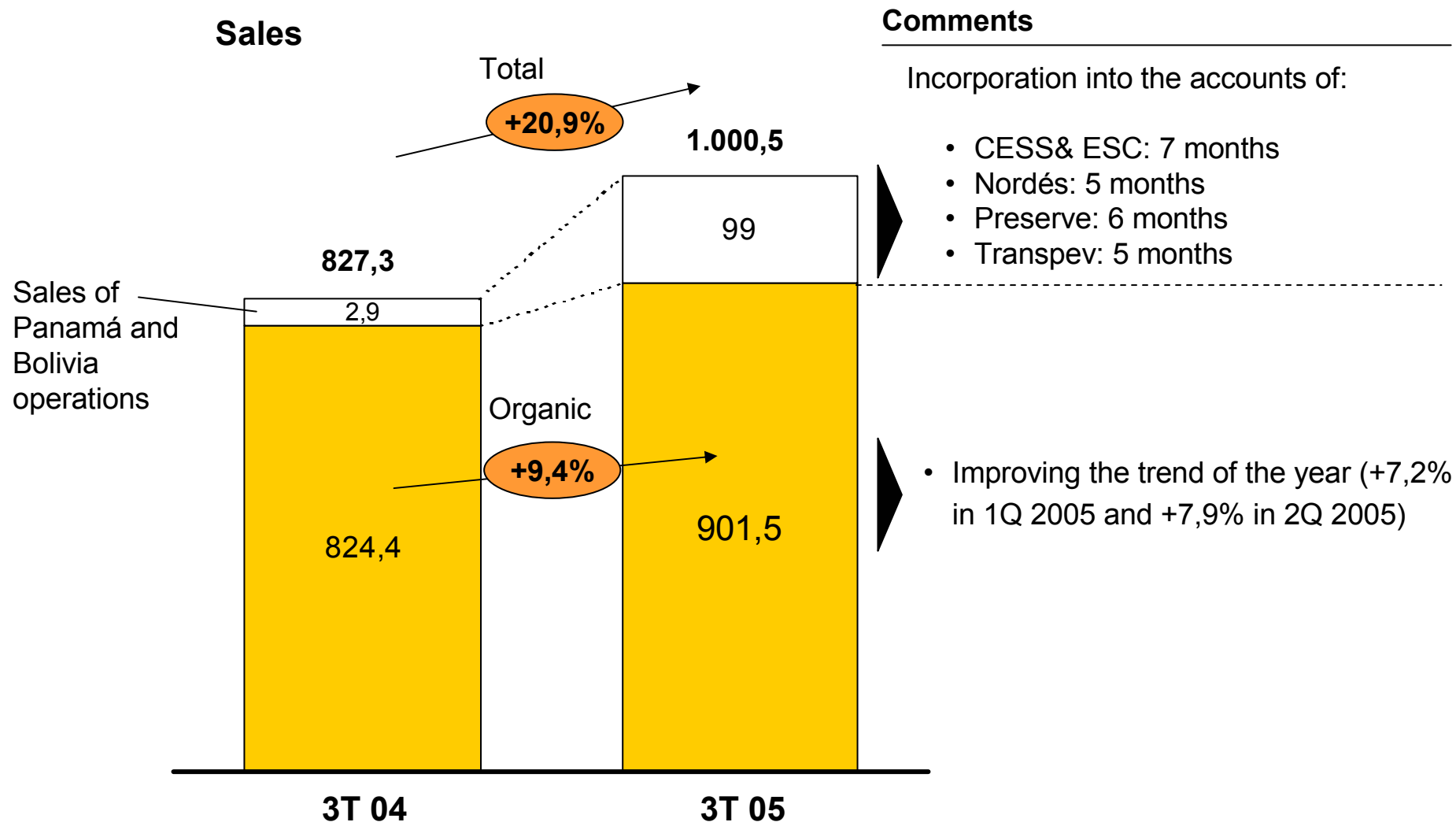
The main keys of the period 3Q 2005: consolidation of the positive trend which started this year.



- This third quarter has seen the consolidation of the positive trend started this year, with a 9,4% organic growth that, along with the positive impact of acquisitions, has given a total sales growth of 20,9%
- By division, Corporate Security has seen strong sales growth close to 22%, of which 9,5% is due to organic growth. Residential and small/ medium Business Security has grown organically by 7,1% with no acquisitions in this area
- By geography, Europe has increased its sales by 16,7%, mainly due to acquisitions in Spain but also to the Spanish and Portuguese growth (4,1% and 9% respectively). Latin America has also experienced strong sales growth at 33,9%, derived mainly from acquisitions in Brazil but also due to the strong organic growth in all countries of the region, from 17% in Chile to 35% in Brazil
- Both the EBITDA and the EBITA have shown a growth in absolute terms of 6,4% and 7,5% respectively, although margins have worsened slightly due to (i) lower margins of acquisitions, (ii) integration costs, especially in Brazil, (iii) change in the business mix towards guarding and (iv) the new corporate image launch.
- The consolidated net profit of the group has increased by 17% reaching a figure of €52,5 m. Net debt for the group has increased to a level of €248,7 m, due mainly to the acquisitions

Overview of growth in sales

Euro millions



Corporate security services and Residential & SMEs security services

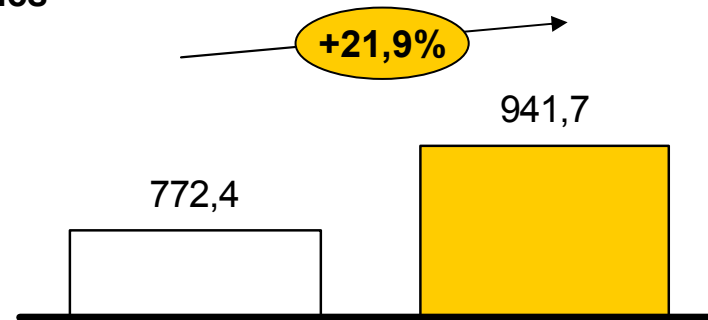


Euro millions

Total growth

Corporate security services

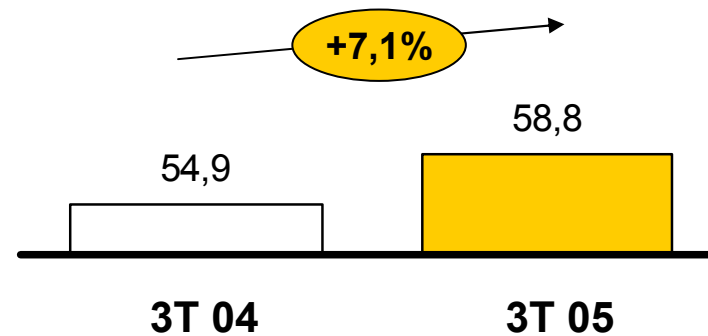
Sales



- High growth, both organic (+9,5%) and inorganic (in the same period of 2004, the growth was 6,5%)

Residential & SMEs security services

Sales

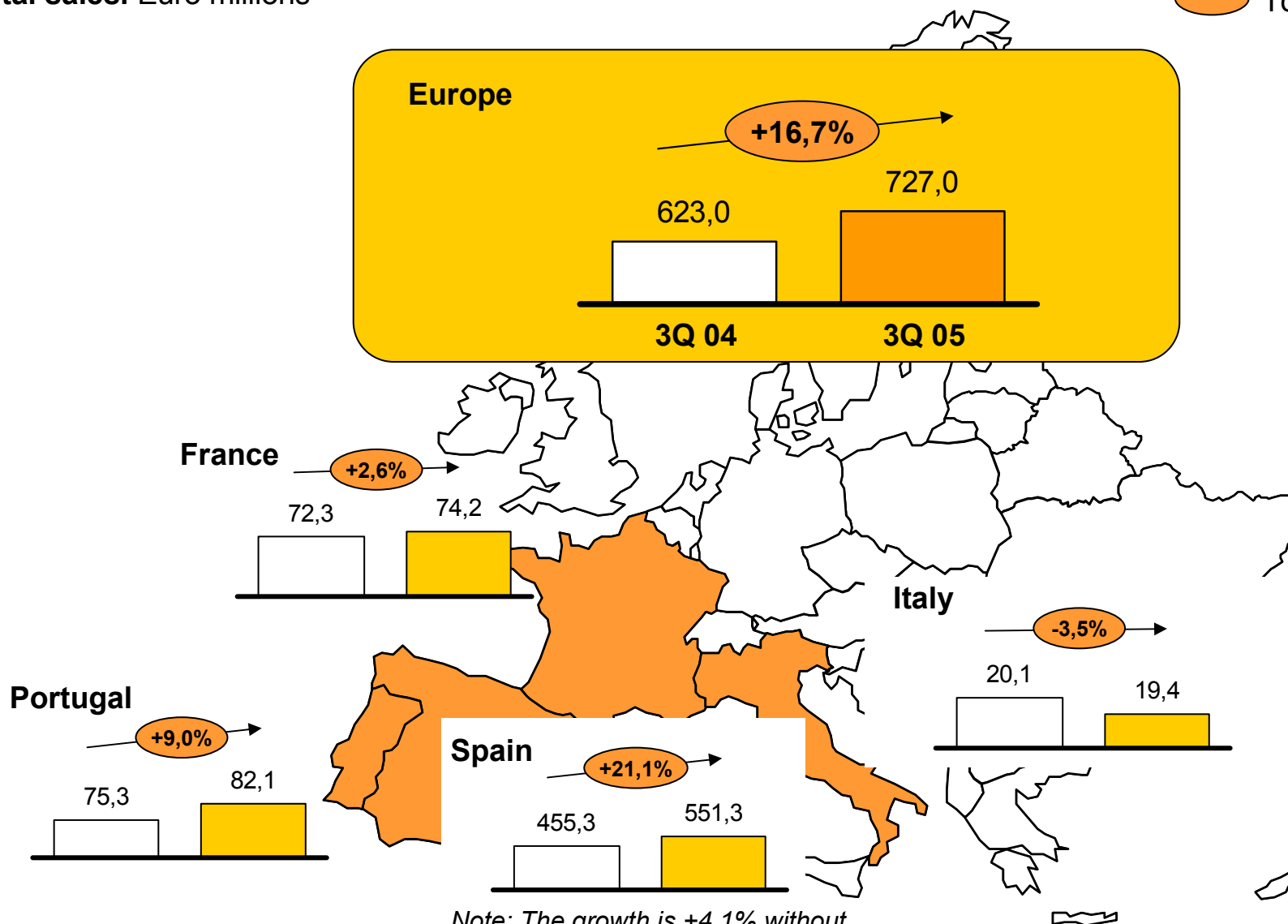


- High growth, all organic (in the same period of 2004, the growth was 6,6%)

Overview of Europe results

Total sales. Euro millions

 Total Growth

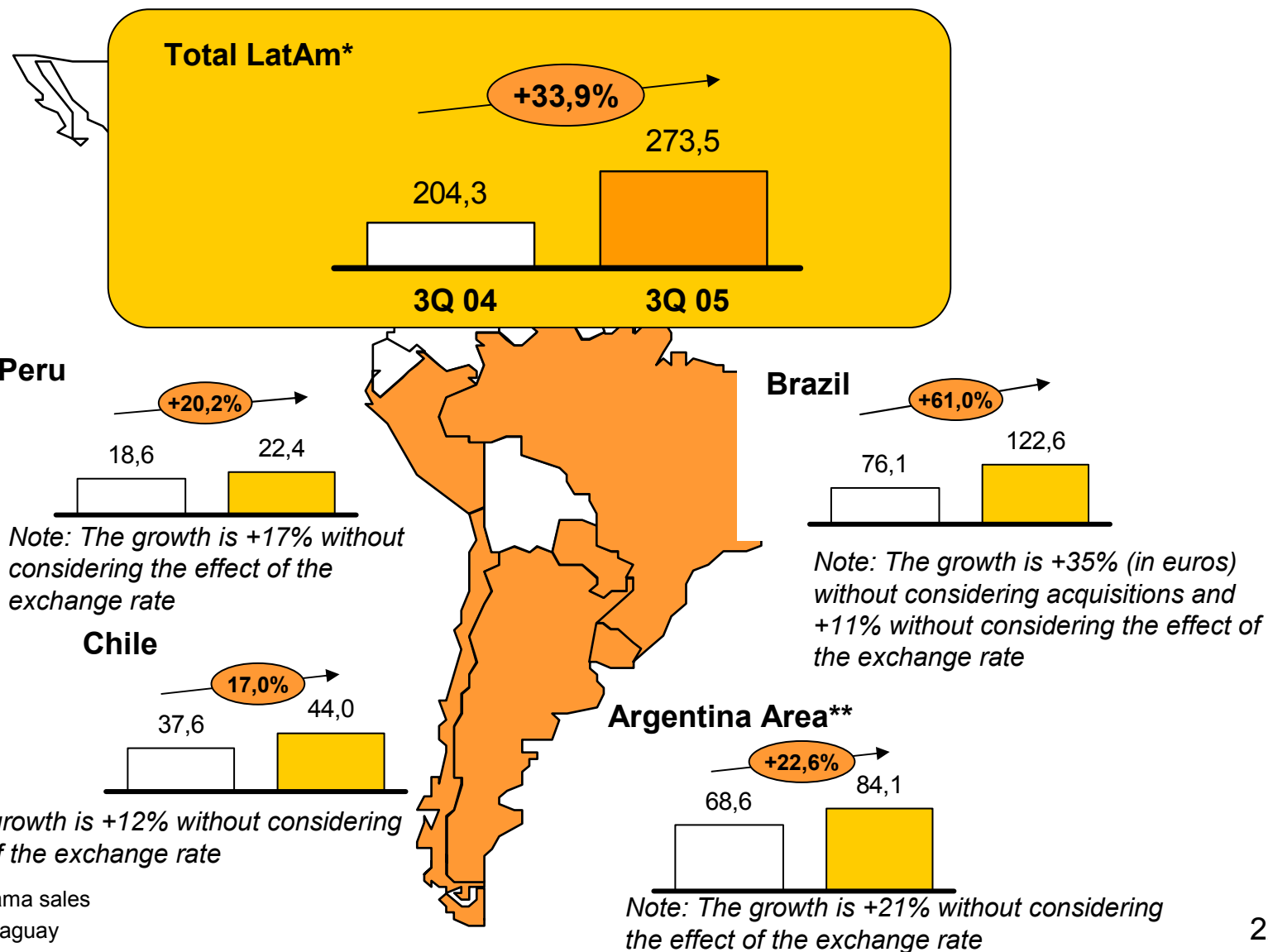


Note: The growth is +4,1% without considering acquisitions

Overview of Latinoamerica results

Total sales. Euro millions

 Total Growth



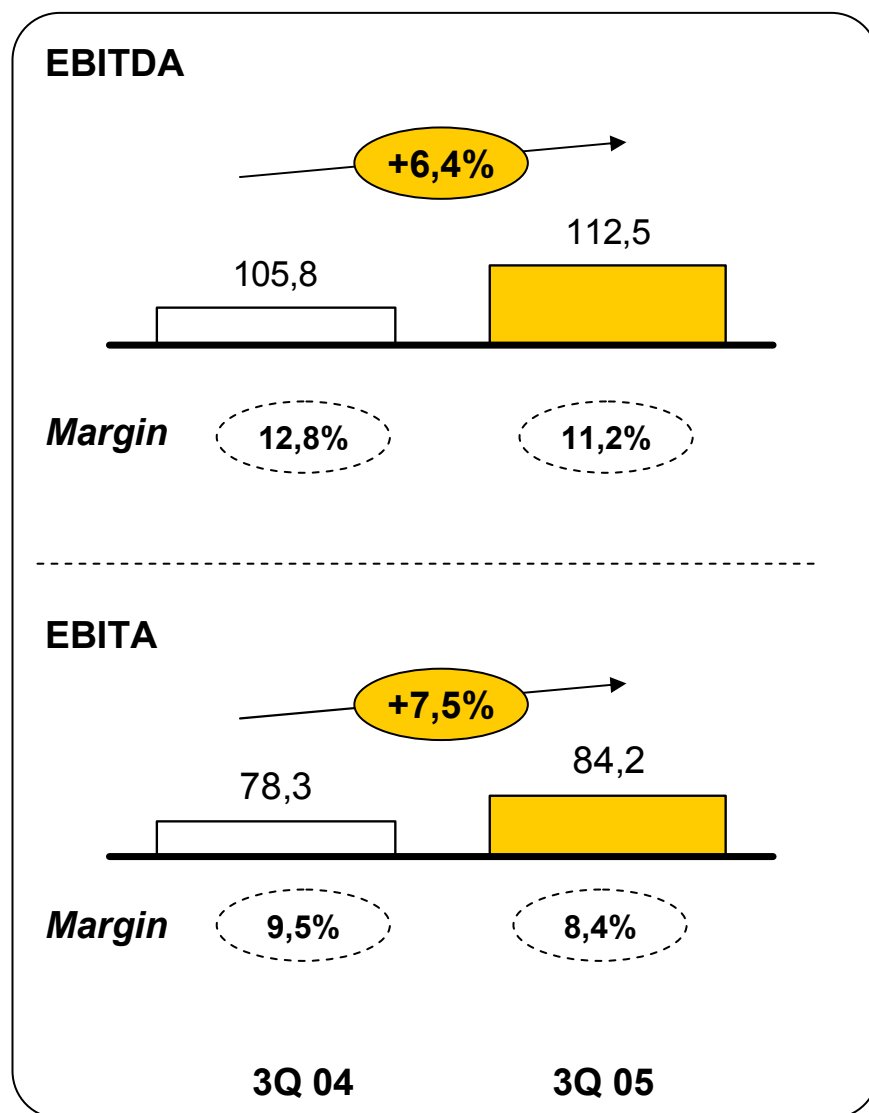
* Includes Bolivia and Panama sales

** Argentina, Uruguay y Paraguay

Overview of business margins

Euro millions

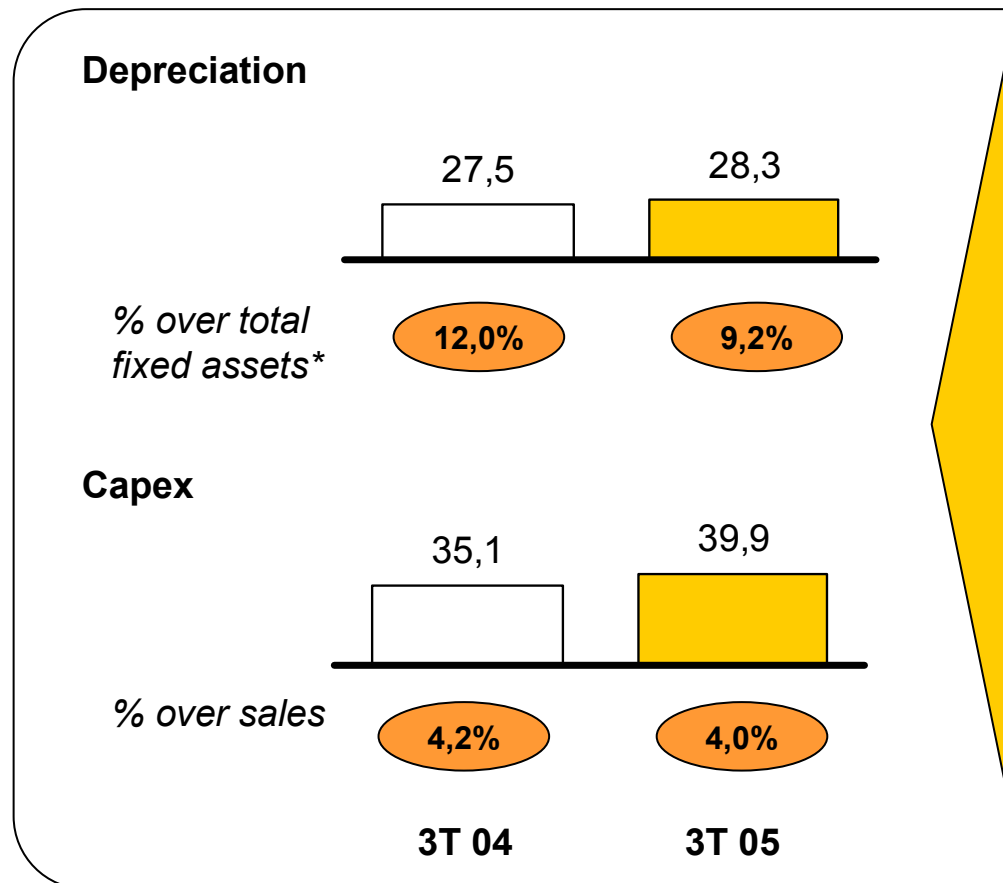
 Total growth



- Significant growth of operating results in absolute terms, due to both the business organic growth and the acquisitions
- Stable, and in some cases decreasing, HQ costs
- Decline in margins because of:
 - **Lower margins of the new acquisitions** (mainly CEES- guarding business and low margin acquisitions in Brazil)
 - **Integration costs** of new acquisitions (specially in Brazil, with a significant impact in 2005 and a lower impact in 2006)
 - **Change in the business mix** towards guarding (i.e., high growth of the guarding business in LatAm)
 - **New Corporate image launch** (estimated impact of €~3 million during the whole 2005)

Overview of balance sheet optimisation policy

Euro millions



Initiative to decrease the fixed assets:

(some initiatives imply a trade off between investment and cost, what generates lower EBITDA)

- Sale of security systems to the final client as opposed to rental – Example: The sale of all systems to Casino (France)
- Sale of alarms to the final client as opposed to rental
- Renting of the commercial car fleet (analysis of the renting option for the armoured fleet, in progress)
- Renting the premises as opposed to real state proprietary (e.x,.CESS, Nordes and analysing further options)

Goal: Maximise company ROCE

* Excluding goodwill

Net consolidated profit

Euro millions

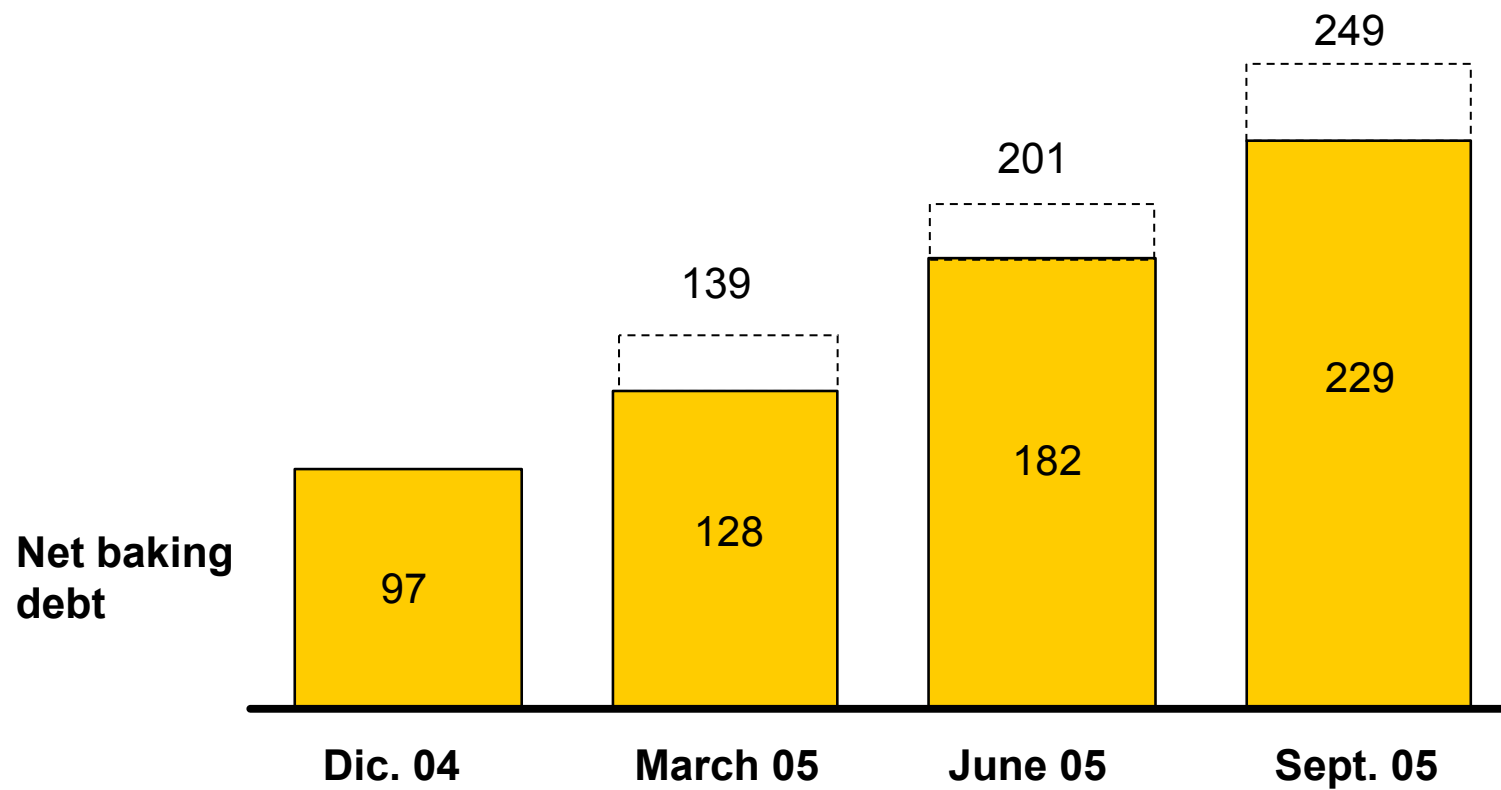
		3T 04	3T 05	
Financial costs		- 3,2	- 10,0*	<ul style="list-style-type: none"> Influenced by the new accounting regulations (IAS) that indicate that variations in the market price of the financial hedges structures should be reflected in the P&L account The new accounting regulations (IAS) indicate that the effect of variations in the exchange rates should be reflected in the P&L account Increase because of the Group higher debt level, with greater exposure to Brazil
	<i>Effective cost of debt (average)</i>	(5,6%)	(5,8%)	
Taxes		- 17,9	- 24,0	<ul style="list-style-type: none"> Increase in the taxes amount due to the expiration of the tax shield originated by the divestments made by the Group during 2000 and 2001
	<i>% over net profit before taxes</i>	(23,8%)	(32,3%)	
Results from discontinued operations		- 12,1	+ 2,4	<ul style="list-style-type: none"> The results of Prosegur's Paris operations, affected by the bankruptcy process, are not consolidated in the Group accounts since April 2005. Moreover, the negative results of these operations are eliminated for consolidation purposes, generating a positive effect in the results from discontinued operations, in accordance with the International Accounting Standards, paragraph 21, rule IAS 27
Net Consolidated Profit		44,9	52,5	<ul style="list-style-type: none"> 17% increase

* Breakdown: -4,2 by variation of the exchanges rates, -7,2 by interest payments and +1,4 by variations in the market price of the financial coverages

Evolution of Group debt level

Euro millions

Evolution of total net debt



- The consolidated financial information for 2005 has been presented in accordance with the International Accounting Standards. The financial information for 2004 has been redefined following these criteria
- Incorporation of new acquisitions into the Group accounts:
 - Grupo CEES: from March 3, 2005
 - Grupo Nodés: from May 1, 2005
 - Client portfolio of Preserve: from April 1, 2005
 - Client portfolio of Transpev: from May 1, 2005
 - Dragon Star (consolidation of a 25,5% stake by the equity method): from September 1, 2005
- The Group accounts are affected by the presentation of the bankruptcy process of BAC Sécurité, SEEI y Force Gardiennage, companies based in the Paris area. The results of these companies undergoing the bankruptcy process are reflected as results of discontinued activities, in accordance with the International Accounting Standards



PROSEGUR