

Presentación de Resultados Año 2005 Grupo Prosegur

Madrid, 22 de Febrero de 2006

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



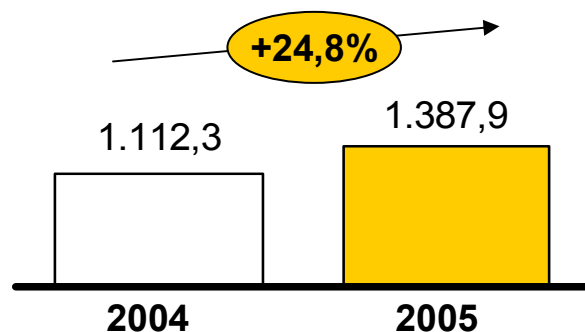
Resumen Ejecutivo

Millones de Euros

 Crecimiento total

Crecimiento

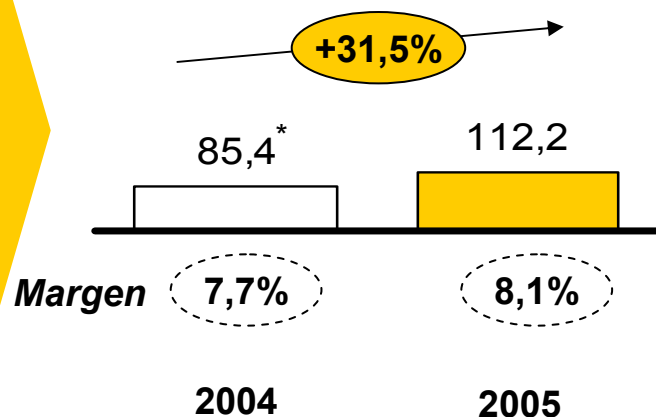
Ventas



- Consolidación de la tendencia del año de un sólido crecimiento orgánico: +11,8% (el crecimiento orgánico a los 9 primeros meses era del 9,4%)
- Positivo impacto de las adquisiciones, imprimiendo mayor ritmo de crecimiento a la compañía

Rentabilidad

EBITA



- Crecimiento de los resultados operativos en valor absoluto
- Teniendo en cuenta el efecto de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte en 2004, los márgenes disminuyen debido a las razones ya mencionadas en las presentación de resultados de los 9 primeros meses:
 - Menores márgenes de las compañías adquiridas
 - 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

* Teniendo en cuenta € 20,2 millones de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte

Detalle de los resultados del Año 2005



Millones de Euros				Márgenes	
	2005	2004	Dif.	2005	2004
Ventas	1.387,9	1.112,3	24,8%		
EBITDA	152,6	142,5	7,1%	11,0%	12,8%
Depreciación	-40,4	-57,1			
EBITA	112,2	85,4 *	31,5%	8,1%	7,7%
Resultados Financieros	-16,6	-5,0			
Resultado antes de impuestos	95,6	80,4	18,8%	6,9%	7,2%
Impuestos	-33,2	-16,4			
Resultado neto	62,4	64,0	-2,6%	4,5%	5,8%
Resultado Op. Discontinuas	+3,7	-27,3			
Resultado del ejercicio	66,1	36,7	80,0%	4,8%	3,3%
Intereses Minoritarios	0	-0,1			
Resultado Neto Consolidado	66,1	36,6	80,7%	4,8%	3,3%

* Teniendo en cuenta € 20,2 millones de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte

Las claves del periodo Año 2005: consolidación de la tendencia positiva iniciada durante el año

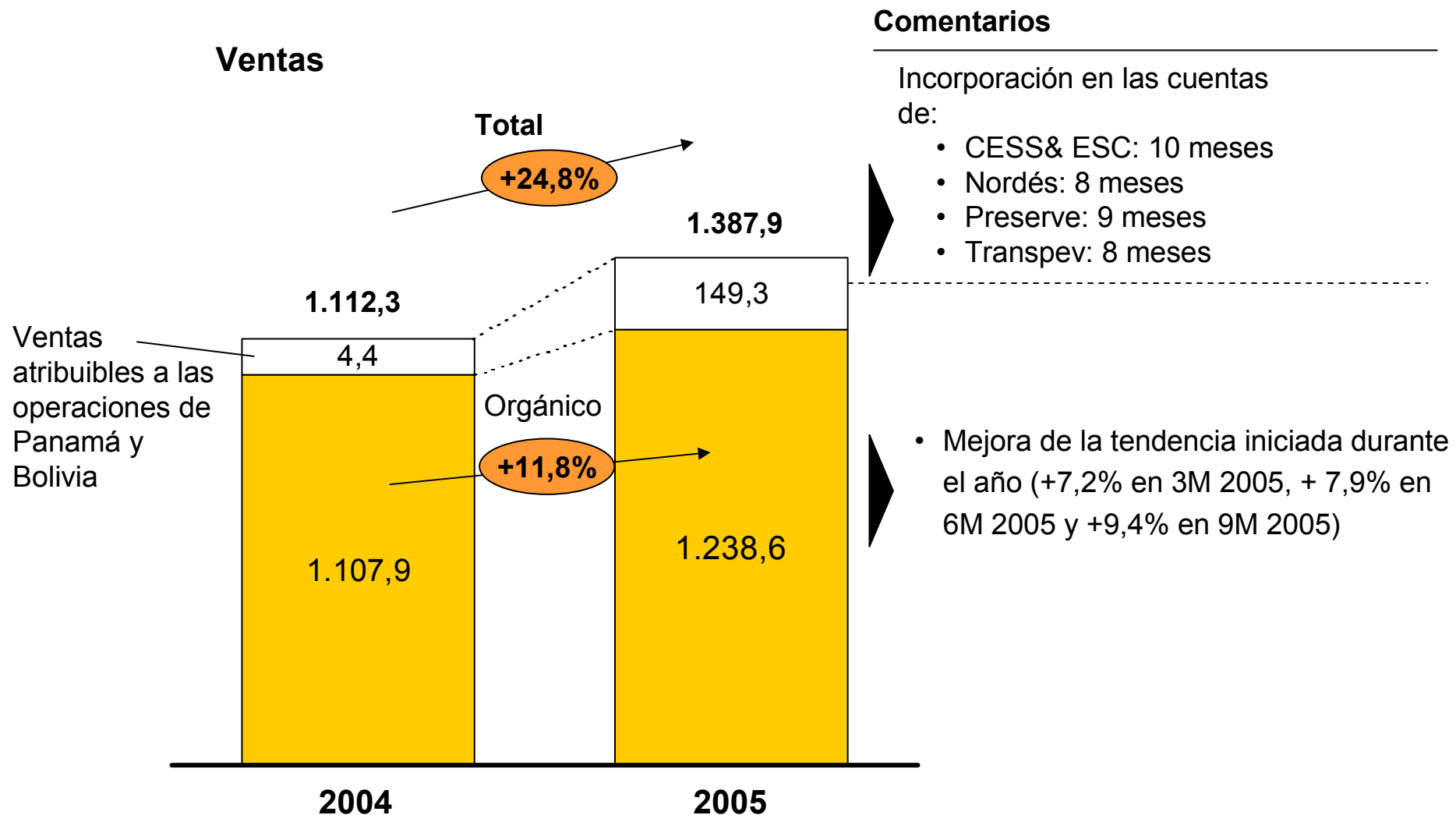


- El Grupo ha cerrado el año 2005 con unas ventas totales de 1.388 millones de euros, lo que supone un incremento total del 24,8%. Este incremento se debe al sólido crecimiento orgánico del 11,8%, acompañado del impacto positivo de las adquisiciones
- Por área de negocio, el área de seguridad corporativa ha experimentado un crecimiento en ventas cercano al 26%, del que 11,9% es debido al crecimiento orgánico. Por su parte, el área residencial ha aumentado su ritmo de crecimiento llegando al 11,2% (todo ello orgánico)
- Por área geográfica, Europa ha crecido en ventas un 19% debido a las adquisiciones en España, sumado al crecimiento orgánico de España (+4,5%) y de Portugal (+11,9%). Latinoamérica ha experimentado un fuerte crecimiento en ventas (+42%), derivado de las adquisiciones de Brasil, del crecimiento orgánico de todos los países y del efecto positivo del tipo de cambio
- Tanto el EBITDA como el EBITA han crecido en términos absolutos. Teniendo en cuenta el efecto de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte en 2004, los márgenes han empeorado al igual que ocurría en los nueve primeros meses del año debido a (i) los menores márgenes de las adquisiciones, (ii) los costes de integración (especialmente de Brasil) (iii) el cambio de mix de negocio con mayor peso del negocio de Vigilancia y (iv) el lanzamiento de la nueva imagen corporativa
- El resultado neto consolidado del Grupo ha aumentado en casi un 81% alcanzando la cifra de € 66,1 millones. El endeudamiento del Grupo ha alcanzado los € 244 millones, principalmente debido a las adquisiciones, al aumento del Capex (que en el año 2005 ha superado los €60 millones) y al incremento del capital circulante debido a las compañías adquiridas

Detalle del crecimiento en ventas



Millones de Euros



Negocio de seguridad corporativa y negocio residencial

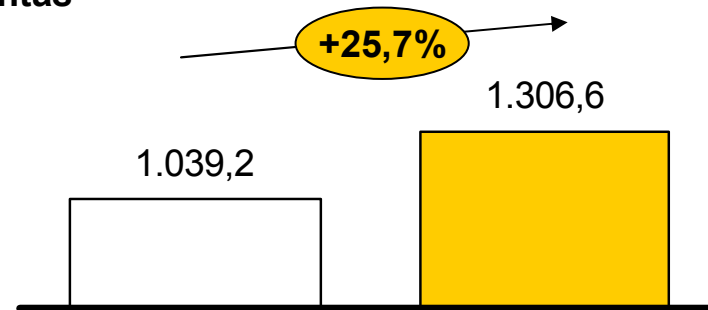


Millones de Euros

Crecimiento total

Seguridad Corporativa

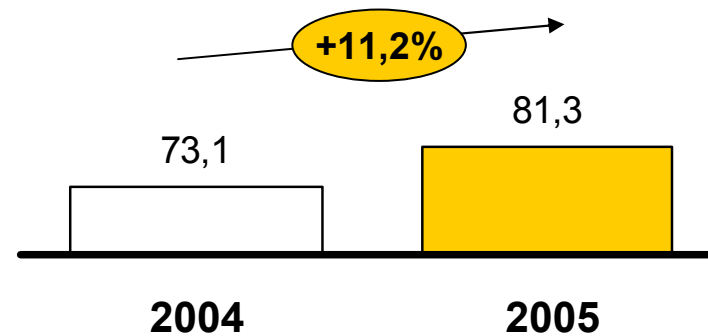
Ventas



- Alto crecimiento, tanto orgánico (+11,9%) como inorgánico (en el 2004, el crecimiento orgánico fue del 5,9%)

Seguridad Residencial

Ventas

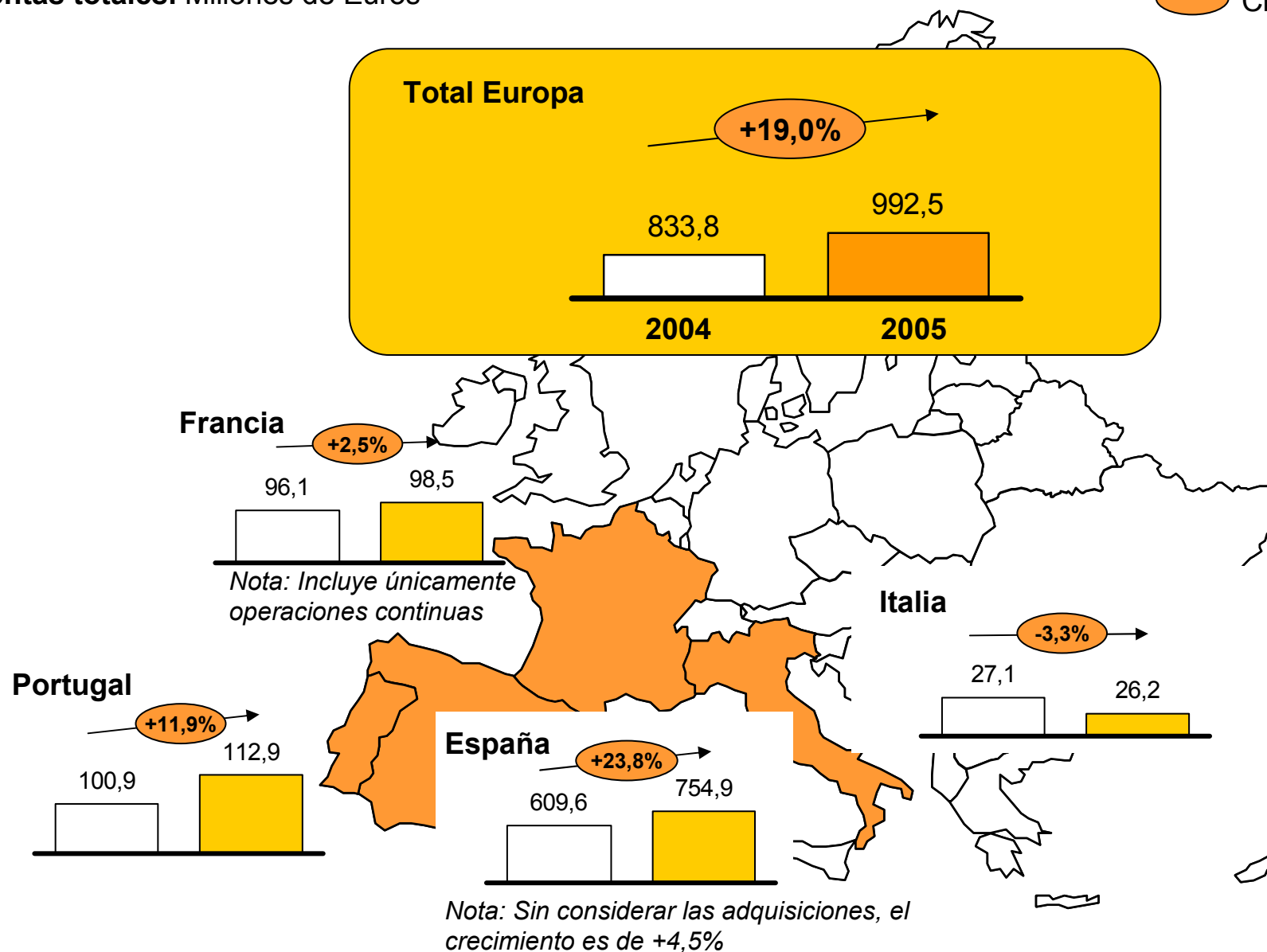


- Alto crecimiento, todo ello orgánico (en el 2004, el crecimiento fue del 6,3%)

Resultados de Europa

Ventas totales. Millones de Euros

 Crecimiento total

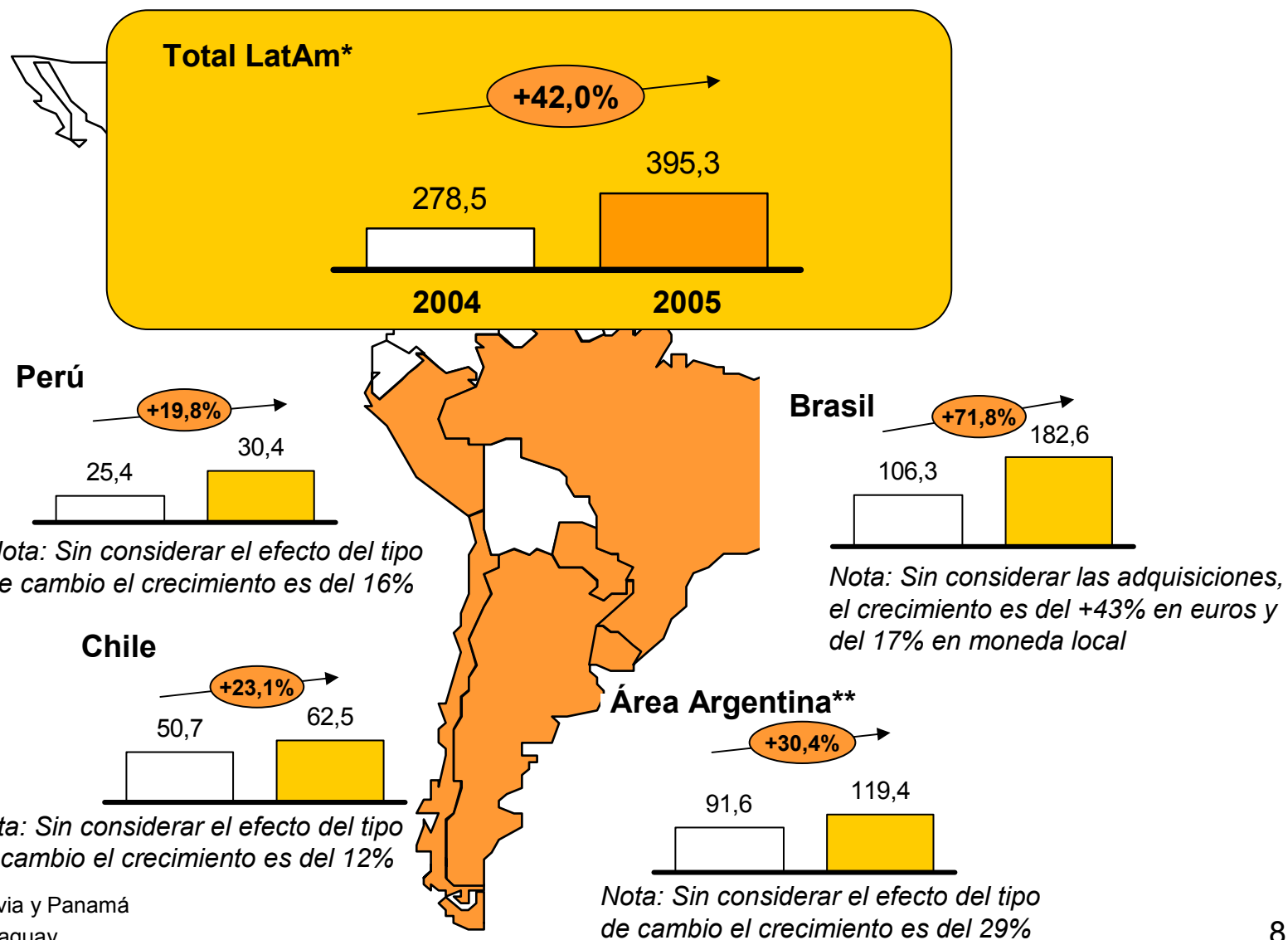


Resultados de Latinoamérica



Ventas totales. Millones de Euros

Crecimiento total



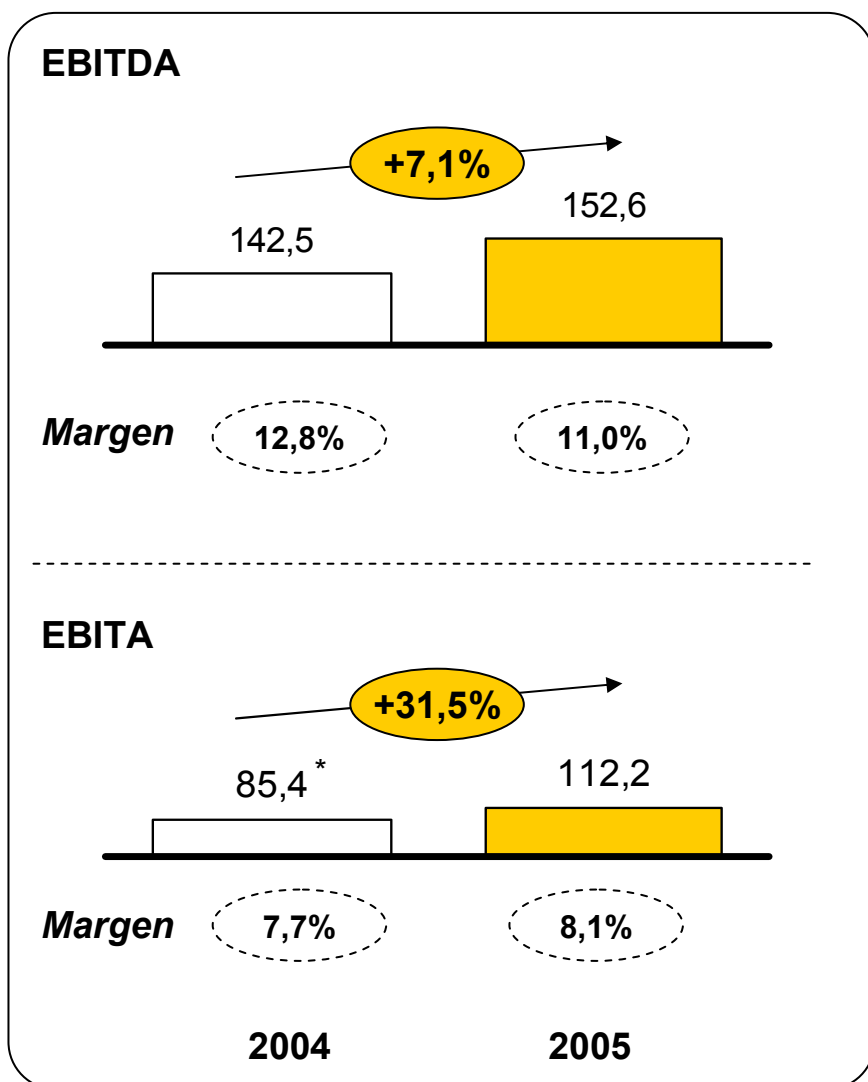
* Incluye las ventas de Bolivia y Panamá

** Argentina, Uruguay y Paraguay

Detalle de los márgenes de negocio

Millones de Euros

 Crecimiento total



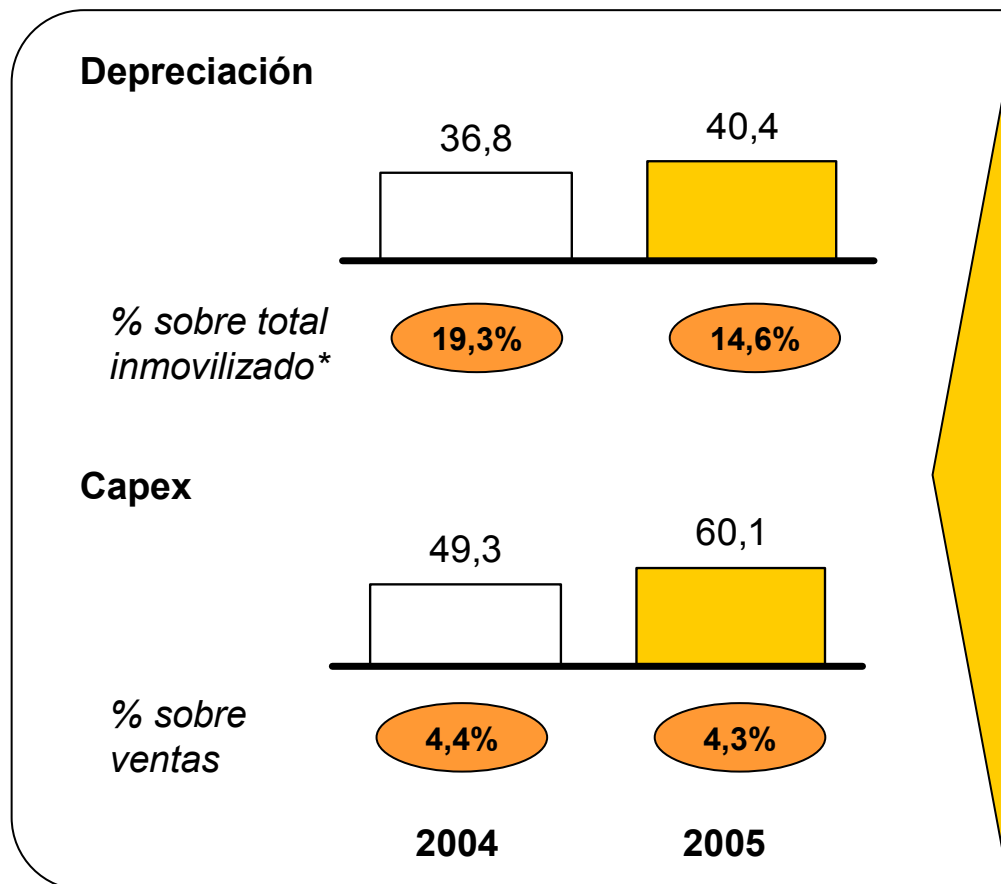
- Crecimiento de resultados operativos en valor absoluto, debido al crecimiento de negocio tanto orgánico como a través de adquisiciones
- Mantenimiento, y en algunos casos reducción, de los costes de estructura
- El margen EBITDA y el margen EBITA (teniendo en cuenta el efecto de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte) han caído debido a las razones ya mencionadas en la presentación de resultados de los 9 primeros meses del año:
 - **Menores márgenes de las compañías adquiridas** (principalmente CESS – negocio vigilancia, y adquisiciones de bajo margen en Brasil)
 - **Costes de integración** de las adquisiciones (especialmente Brasil, donde han tenido un elevado impacto en 2005, que será de menor medida en 2006)
 - **Cambio del mix de negocio** con mayor peso del negocio de Vigilancia (i.e, alto crecimiento de vigilancia en LatAm)
 - **Lanzamiento nueva imagen corporativa** (impacto estimado de €~3 millones)

* Teniendo en cuenta € 20,2 millones de la depreciación acelerada del fondo de comercio de Francia Norte

Descripción de la política de optimización del balance



Millones de Euros



- Durante el 2005 se ha venido trabajando en una serie de medidas para reducir el inmovilizado material e incrementar el ROCE del Grupo ya anunciadas en la presentación de resultados de los nueve primeros meses del año:
 - Comercialización de sistemas de seguridad y alarmas en la modalidad de venta (vs. Modalidad de alquiler)
 - Renting de la flota de vehículos ligeros
 - Alquiler de inmuebles en vez de compra (e.j., CESS y Nordés)
- Sin embargo el Capex del Grupo ha aumentado un 22%, especialmente en el último trimestre del año, ya que se han adelantado inversiones (principalmente las relativas a inversiones en tecnología en transporte en España, renovación de flota de blindados en Latinoamérica y a la implantación del sistema informático de gestión integral de Recursos Humanos en España y Portugal)

* Excluyendo el fondo de comercio

Resultado neto consolidado



Millones de Euros

	2004	2005	
Resultados Financieros	-4,9	- 16,7*	<ul style="list-style-type: none"> • 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%)	(5,9%)	
Impuestos	- 16,4	- 33,2	<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>	(20,4%)	(34,7%)	
Operaciones discontinuas	-27,3	+ 3,7	<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	36,6	66,1	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del 80,7%

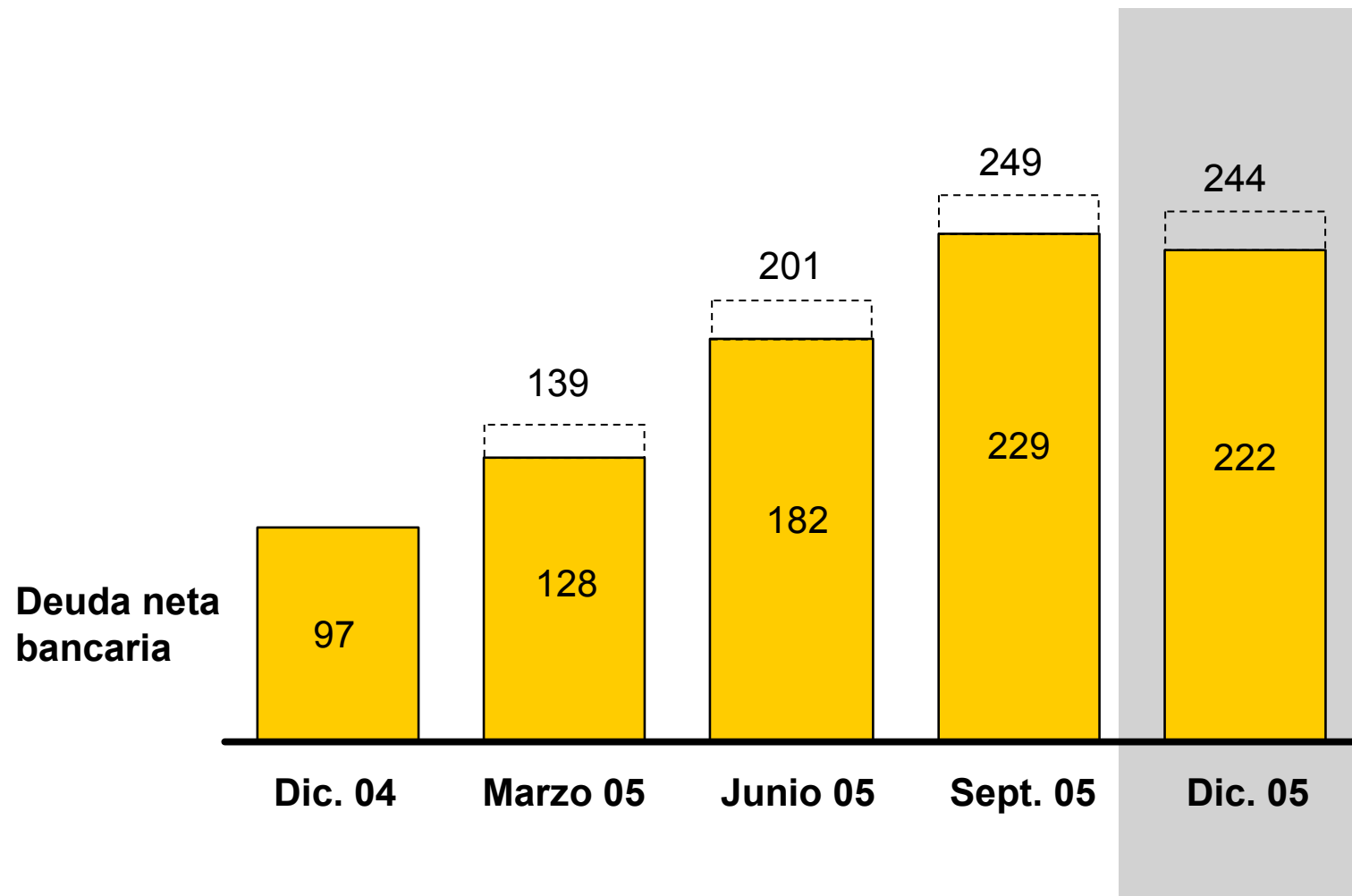
* Desglose: €-5,3 m. por diferencias de tipo de cambio, €-13,1 por carga de la deuda y €+1,7 m. por diferencia de valor de mercado de las coberturas

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 Nordés: 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 37,5%): 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 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

Year 2005 Grupo Prosegur

Madrid, 22 February 2006



PROSEGUR

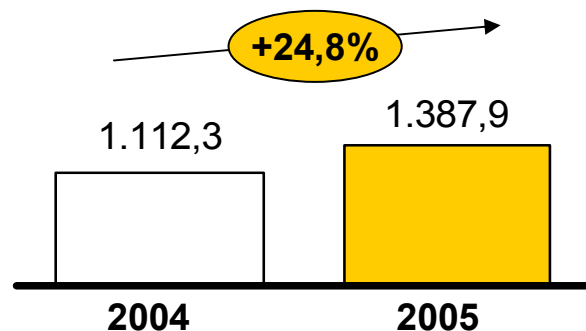
Executive summary

Euro millions

 Total growth

Growth

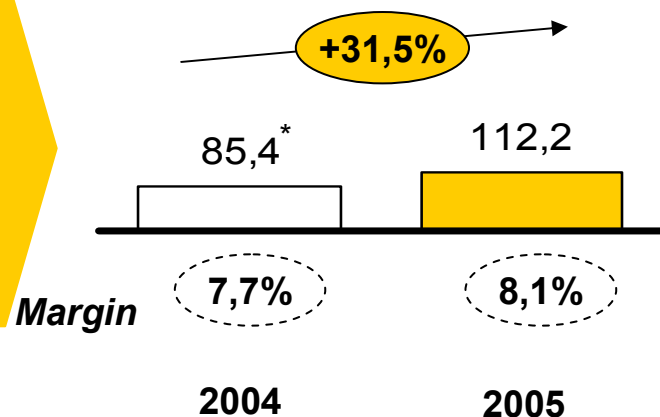
Sales



- Consolidation of the positive organic growth trend shown during the year: +11,8% (the organic growth during the first 9 months of the year was +9,4%)
- Positive impact of the acquisitions, boosting the company growth

Profitability

EBITA



- Growth of operating results in absolute terms
- Taking into account the effect of the accelerated depreciation of the North of France goodwill, the margins went down due to the reasons already mentioned in the 9M Results presentation:
 - Lower margins of the new companies acquired
 - 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

* Taking into account € 20,2 million from the accelerated depreciation of the North of France goodwill

Overview of Year 2005 Results



Euro millions				Margins	
	2005	2004	Dif.	2005	2004
Sales	1.387,9	1.112,3	24,8%		
EBITDA	152,6	142,5	7,1%	11,0%	12,8%
Depreciation	-40,4	-57,1			
EBITA	112,2	85,4 *	31,5%	8,1%	7,7%
Financial costs	-16,6	-5,0			
Profit before taxes	95,6	80,4	18,8%	6,9%	7,2%
Taxes	-33,2	-16,4			
Profit from continuing ops.	62,4	64,0	-2,6%	4,5%	5,8%
Results from discontinued ops.	+3,7	-27,3			
Net profit	66,1	36,7	80,0%	4,8%	3,3%
Minority Interest	0	-0,1			
Net Consolidated Profit	66,1	36,6	80,7%	4,8%	3,3%

* Taking into account € 20,2 million from the accelerated depreciation of the North of France goodwill

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

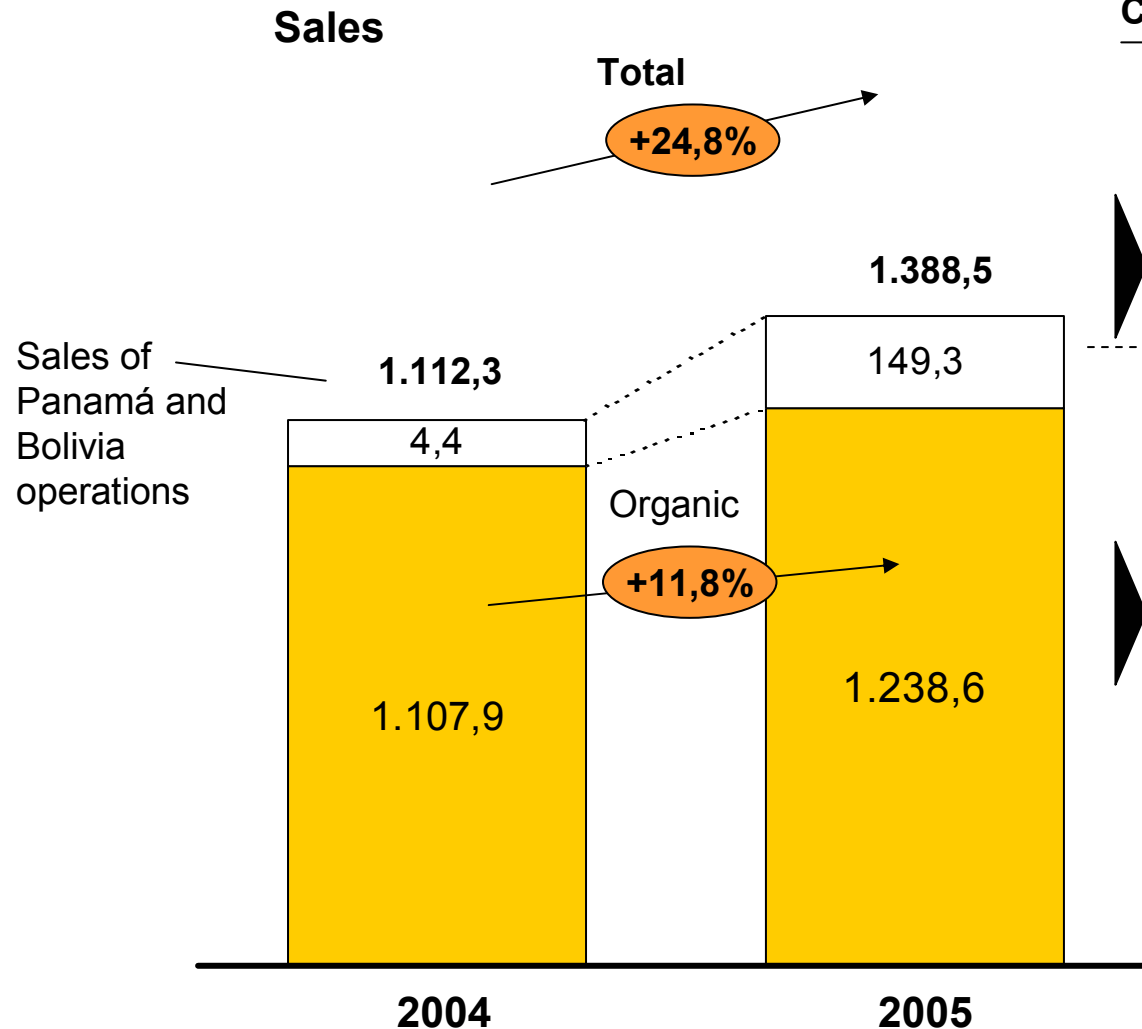


- The Group has ended the Year 2005 with a total revenues of 1.388 million of euros, what implies an increase of 24,8%. This increase is due to both a solid organic growth (+11,8%) and a positive impact of the acquisitions
- By division, Corporate Security has seen strong sales growth close to 26%, of which 11,9% is due to organic growth. Residential Business Security has grown by 7,1% (all organic)
- By geography, Europe has increased its sales by 19%, mainly due to acquisitions in Spain but also to the Spanish and Portuguese growth (+4,5% and +11,9% respectively). Latin America has also experienced strong sales growth at 42%, derived mainly from acquisitions in Brazil, the organic growth of all the countries and the positive impact of the exchange rates
- Both the EBITDA and the EBITA have shown a growth in absolute terms. Taking into account the effect of the accelerated depreciation of the North of France goodwill, the margins have worsened, as they did in the first nine months of the year, due to (i) lower margins of companies acquired, (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 almost 81%% reaching a figure of €66,1 million. Net debt for the group has increased to a level of €244 million, due mainly to the acquisitions, the Capex increase (total Capex for 2005 was € 60 million) and the working capital increase derived from the companies acquired

Overview of growth in sales



Euro millions



Comments

Incorporation into the accounts of:

- CESS& ESC: 10 months
- Nordés: 8 months
- Preserve: 9 months
- Transpev: 8 months

- Improving the trend of the year (+7,2% in 3M 2005, +7,9% in 6M 2005 and +9,4% in 9M 2005)

Corporate security services and Residential security services

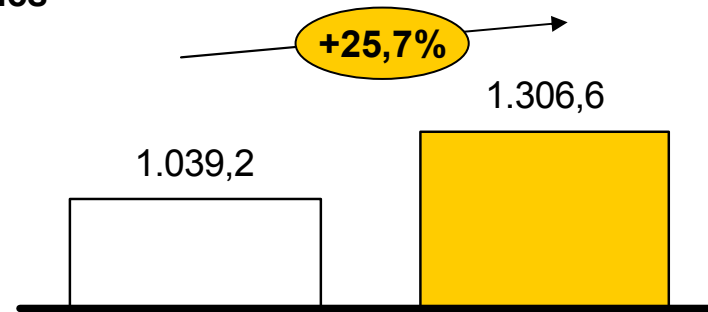


Euro millions

Total growth

Corporate security services

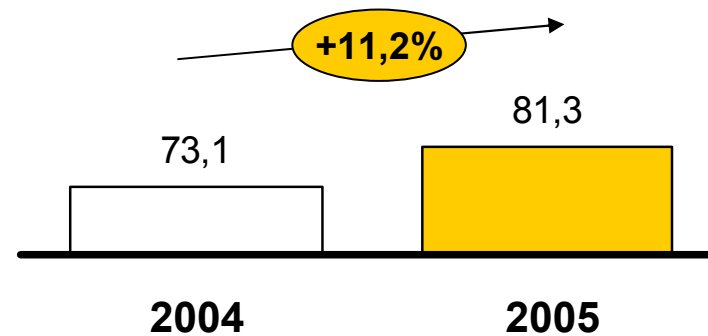
Sales



- High growth, both organic (+11,9%) and inorganic (in 2004 the organic growth was 5,9%)

Residential security services

Sales

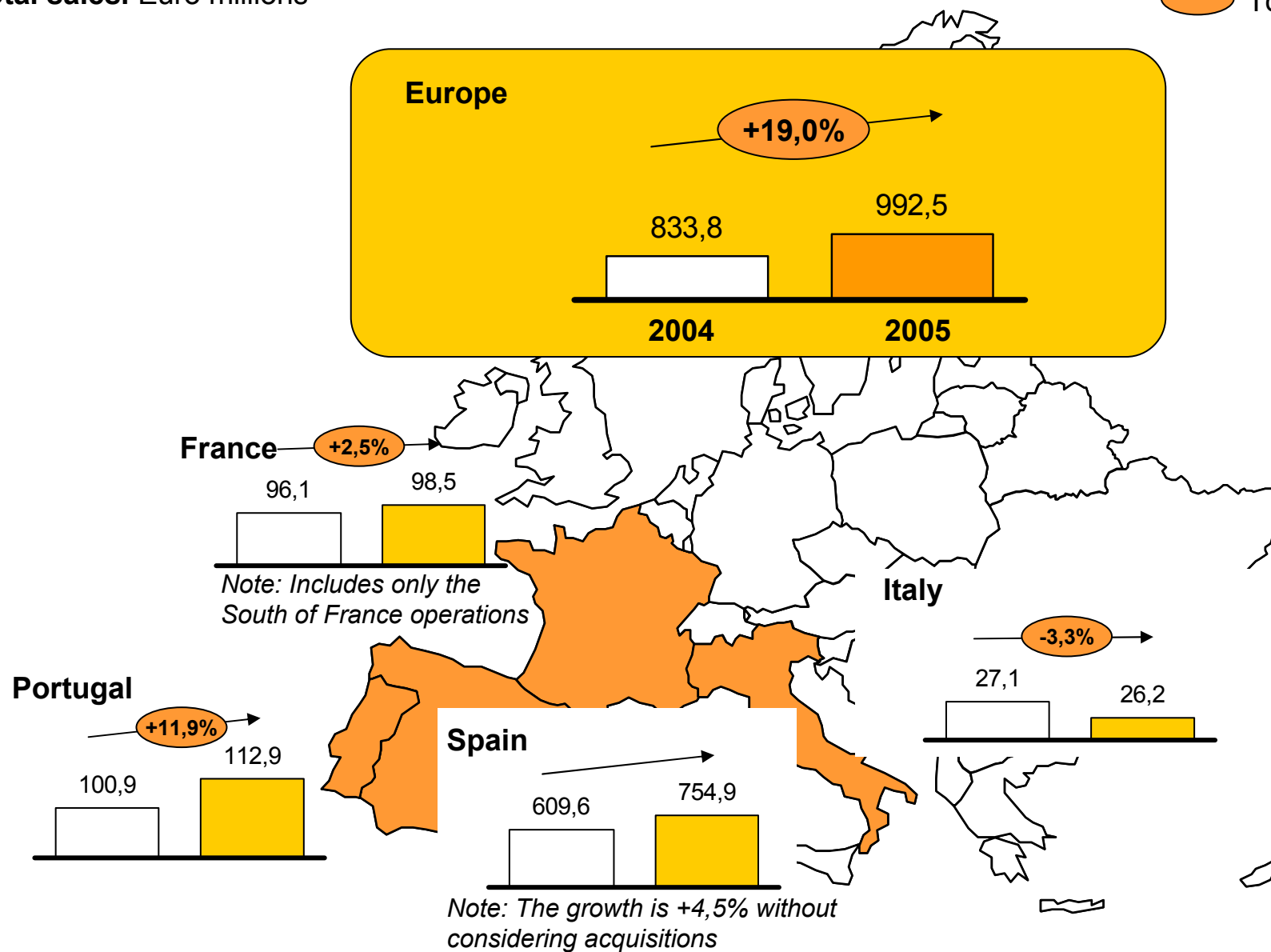


- High growth, all organic (in 2004, the growth was 6,3%)

Overview of Europe results

Total sales. Euro millions

 Total Growth

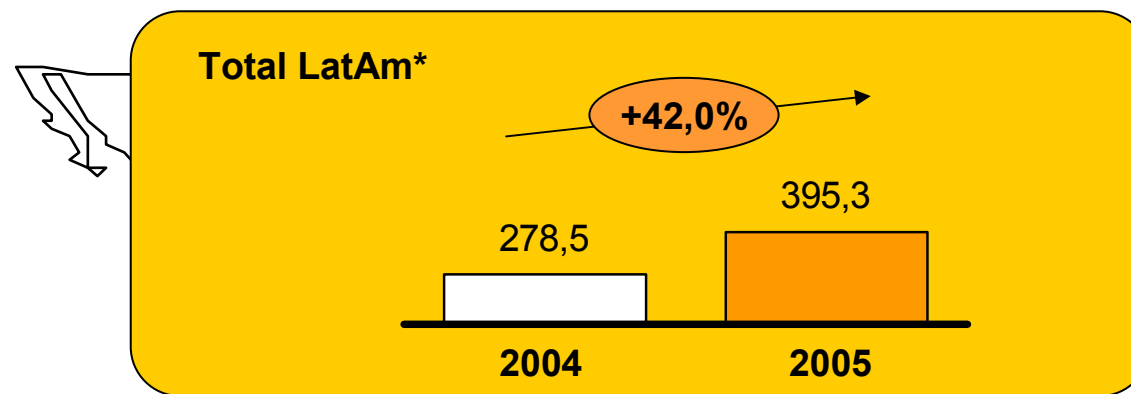


Overview of Latinoamerica results

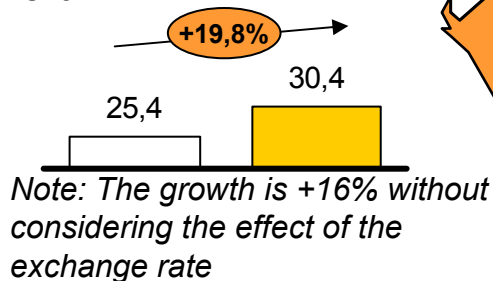


Total sales. Euro millions

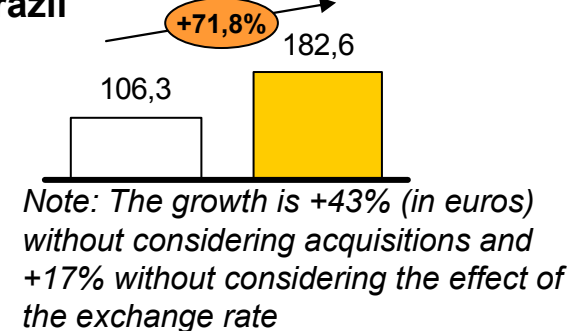
Total Growth



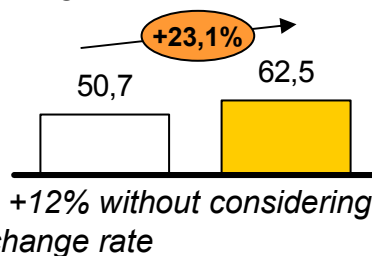
Peru



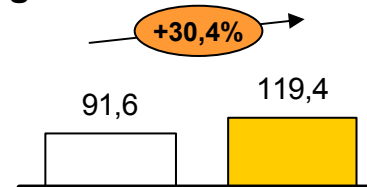
Brazil



Chile



Argentina Area**



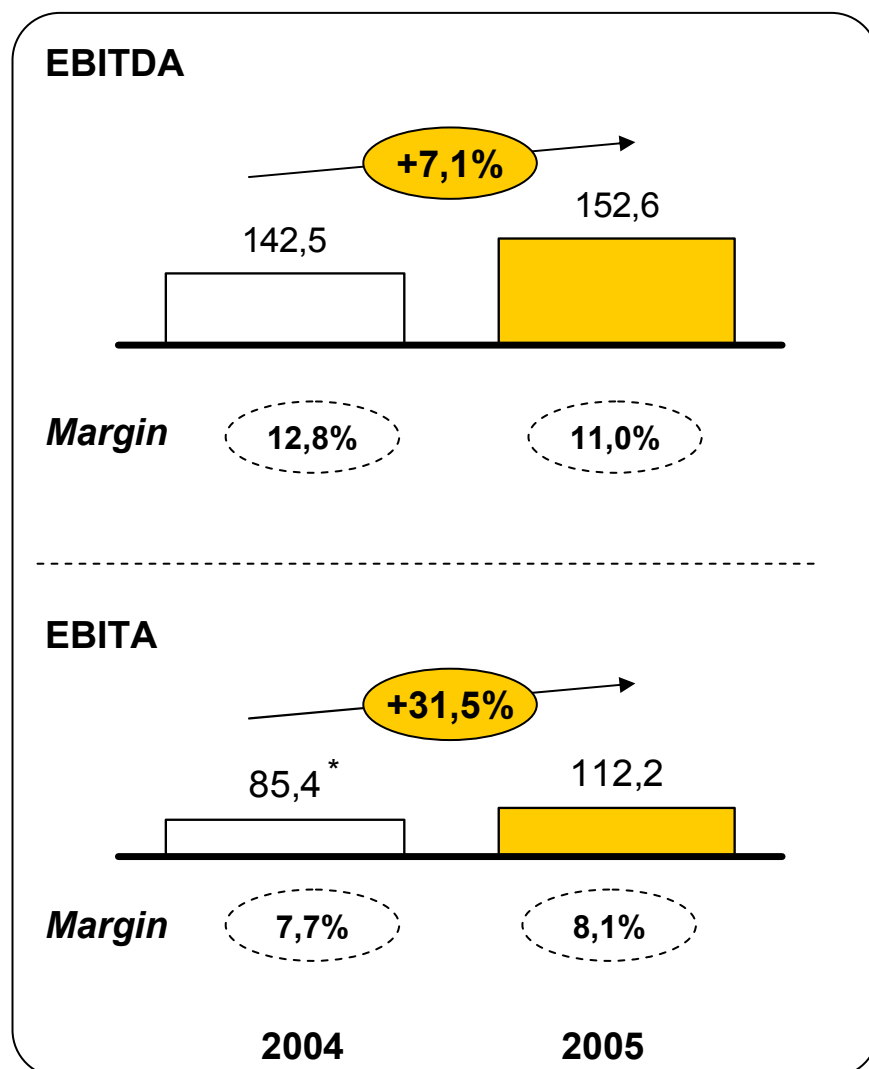
* Includes Bolivia and Panama sales

** Argentina, Uruguay y Paraguay

Overview of business margins

Euro millions

 Total growth



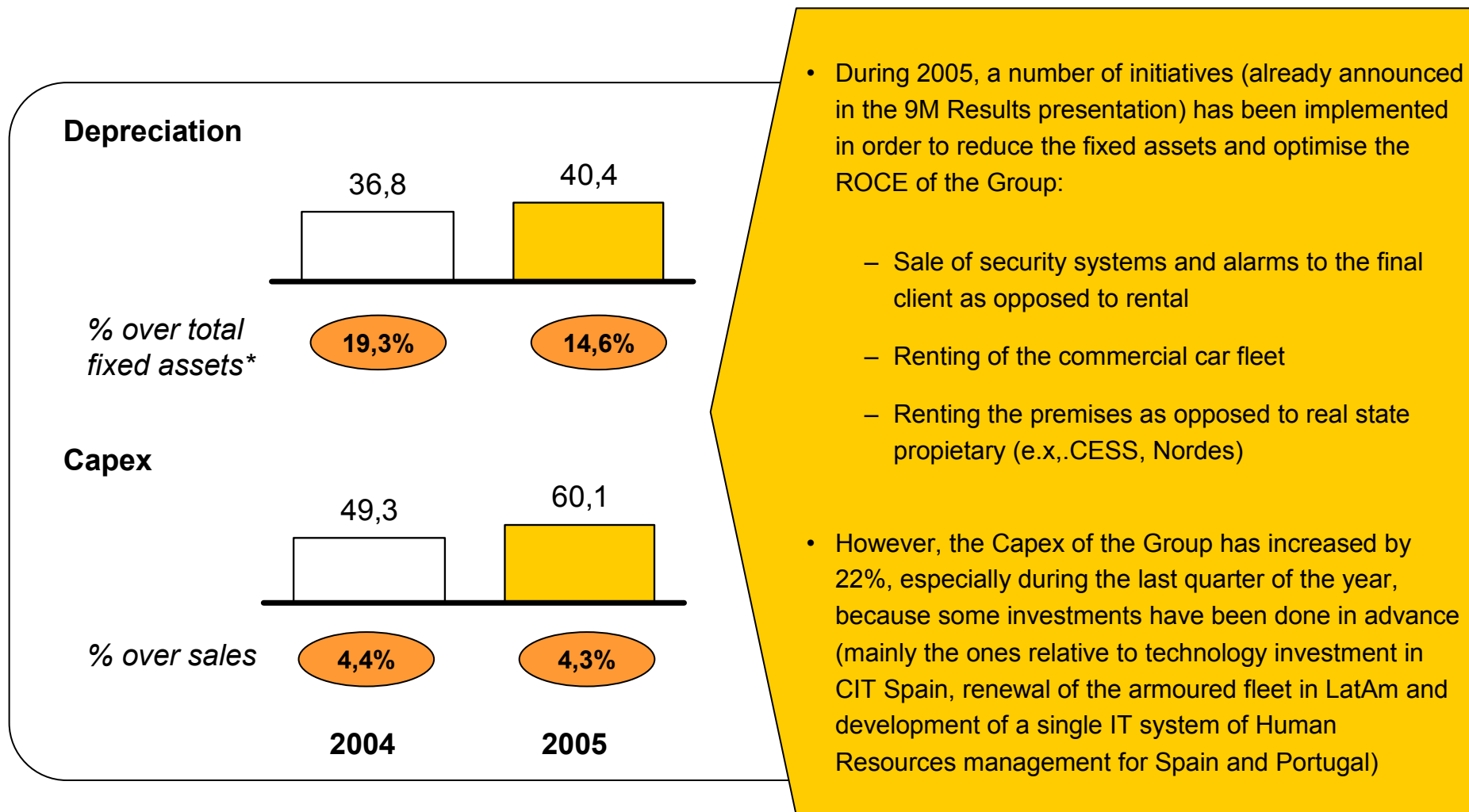
- Growth of operating results in absolute terms, due to both the business organic growth and the acquisitions
- Stable, and in some cases decreasing, HQ costs
- The EBITDA margin and the EBITA margin (taking into account the effect of the accelerated depreciation of the North of France goodwill) went down due to the reasons already mentioned in the 9M Results presentation:

- **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)

* Taking into account € 20,2 million from the accelerated depreciation of the North of France goodwill

Overview of balance sheet optimisation policy

Euro millions



- During 2005, a number of initiatives (already announced in the 9M Results presentation) has been implemented in order to reduce the fixed assets and optimise the ROCE of the Group:
 - Sale of security systems and alarms to the final client as opposed to rental
 - Renting of the commercial car fleet
 - Renting the premises as opposed to real state proprietary (e.x., CESS, Nordes)
- However, the Capex of the Group has increased by 22%, especially during the last quarter of the year, because some investments have been done in advance (mainly the ones relative to technology investment in CIT Spain, renewal of the armoured fleet in LatAm and development of a single IT system of Human Resources management for Spain and Portugal)

* Excluding goodwill

Net consolidated profit

Euro millions

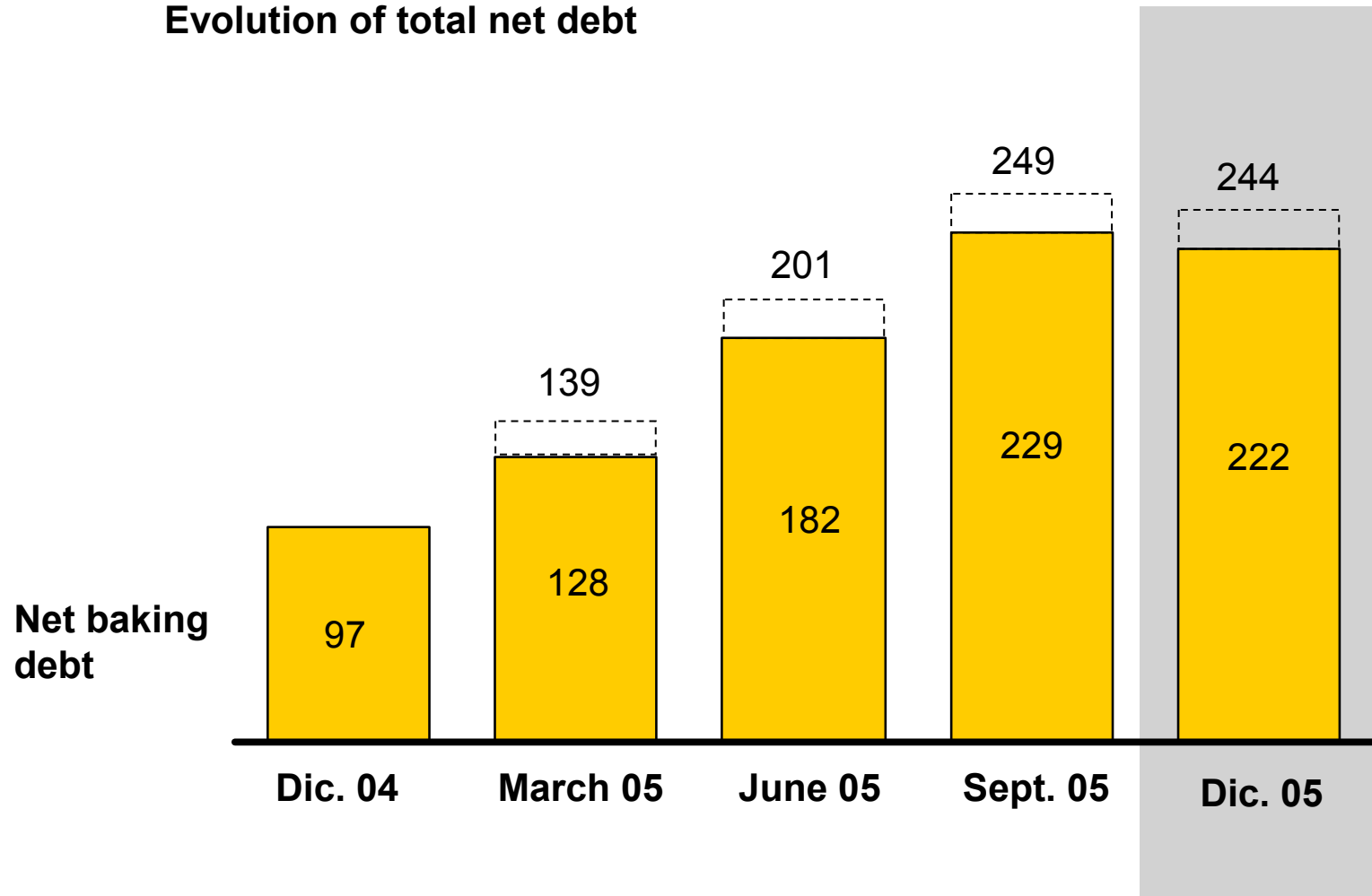
		2004	2005	
Financial costs		-5,0	- 16,6*	<ul style="list-style-type: none"> • Increase because of the Group higher debt level, with greater exposure to Brazil
	<i>Effective cost of debt (average)</i>	(5,6%)	(5,9%)	
Taxes		- 16,4	- 33,2	<ul style="list-style-type: none"> • Increase in the taxes amount 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>	(20,4%)	(34,7%)	
Results from discontinued operations		-27,3	+ 3,7	<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		36,6	66,1	<ul style="list-style-type: none"> • 80,7 % increase

* Breakdown: €-5,3 m. by variation of the exchanges rates, €-13,0 m. by interest payments and €+1,4 m. 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 37,5% stake by the equity method): from September 1, 2005
- The Group accounts are affected by the presentation of the liquidation process of BAC Sécurité, SEEI y Force Gardiennage, companies bases in the Paris area. The results of these companies are reflected as results of discontinued activities, in accordance with the International Accounting Standards



PROSEGUR