

Grupo Prosegur: Ejecutando nuestros compromisos

Presentación a Analistas Financieros

Barcelona, 7 de marzo de 2007



PROSEGUR

Contenido de la presentación

Dos años y medio de gestión del nuevo equipo de management

... a futuro?

**Recordatorio
Compromisos
adquiridos**

**Evaluación de los
resultados y de la
acciones estratégicas**

**Prioridades
estratégicas del
Grupo a futuro**

Compromisos en crecimiento y rentabilidad

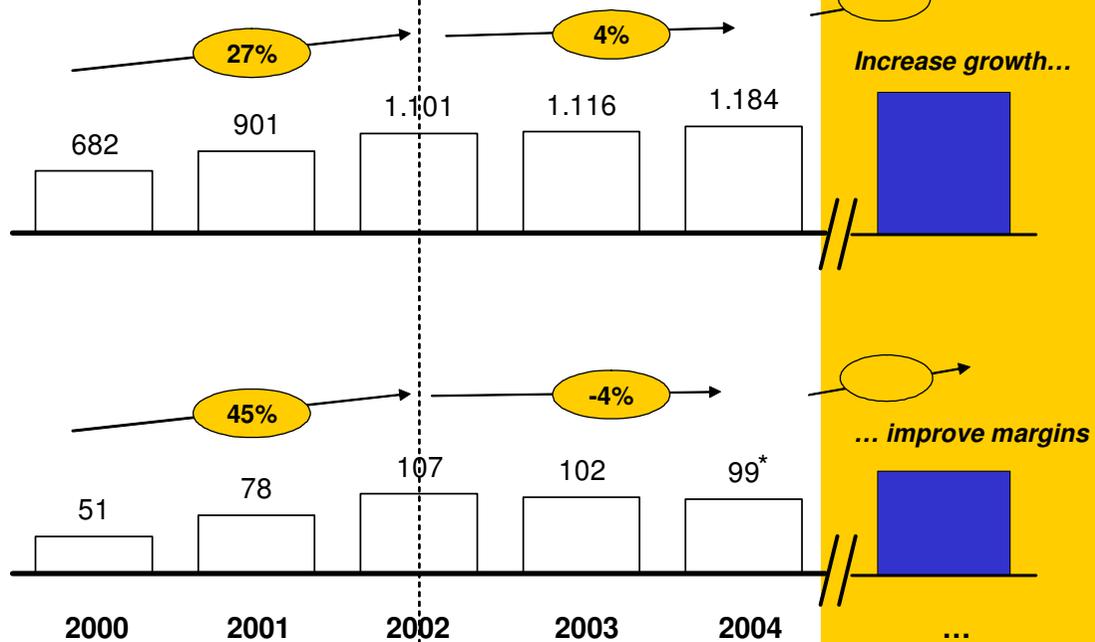
RECORDATORIO ROADSHOW
LONDRES – MARZO 2006

After the transition period reached in 2003 - 2004, the company goal was to enhance growth and margins

Millions of Euros

CAGR

Revenues



Mayor nivel de crecimiento orgánico e inorgánico

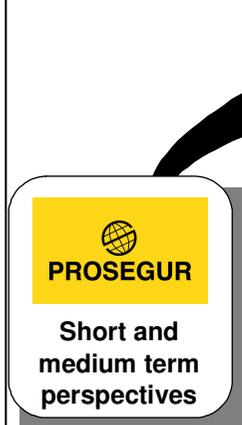
Mejorando los márgenes operativos

* Excluding the impact North of France operations

Acciones estratégicas a desarrollar

RECORDATORIO ROADSHOW
LONDRES – MARZO 2006

Future perspectives for Prosegur



Sustainable top line growth

Operating margins improvement

Main drivers

Organic growth

- Cross selling of electronic systems in Spain/ Europe
- Cross selling of guarding in LatAm
- New geographical markets
- Natural growth of existing business, specially in LatAm

Inorganic growth

- 1st Half 2006: Consolidate 2005 acquisitions (mainly Brazil)
- 2st Half 2006: Start analyzing new acquisitions

- 1 Capturing the synergies in Brazil
 - 2 Higher margins of electronic systems
- +
- 3 Maintaining the margins of existing business (i.e., Guarding in Spain, CIT in Spain, etc.)

Identificando las palancas estratégicas para ...

... el crecimiento orgánico e inorgánico

... la mejora de márgenes operativos

Contenido de la presentación

Dos años y medio de gestión del nuevo equipo de management

... a futuro?

**Recordatorio
Compromisos
adquiridos**

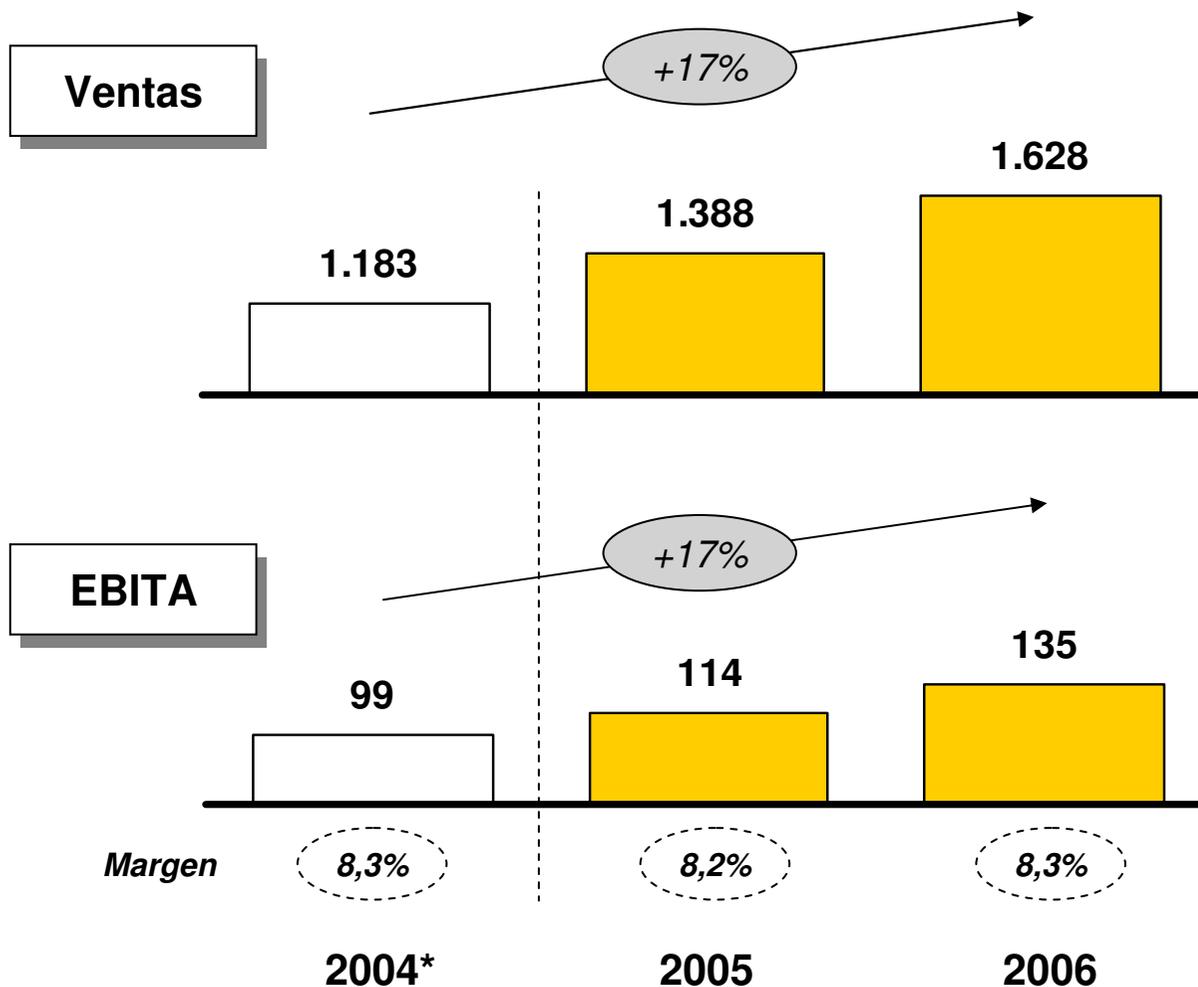
**Evaluación de los
resultados y de la
acciones estratégicas**

**Prioridades
estratégicas del
Grupo a futuro**

Evolución Resultados Grupo Prosegur

Millones de euros

 CAGR Total



Crec. Orgánico

2005	2006
12%	13%



Margen EBITA 06
(sin nuevos mercados)

8,4%

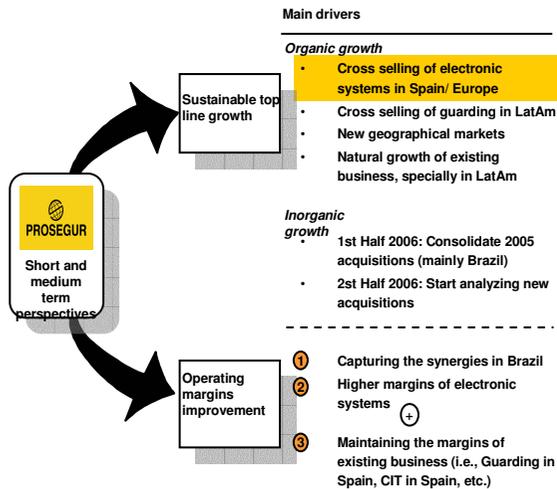


* Cifras de 2004 no bajo NICs; no incluyen provisiones cierre operaciones Francia Norte (~€ 13 mill.)

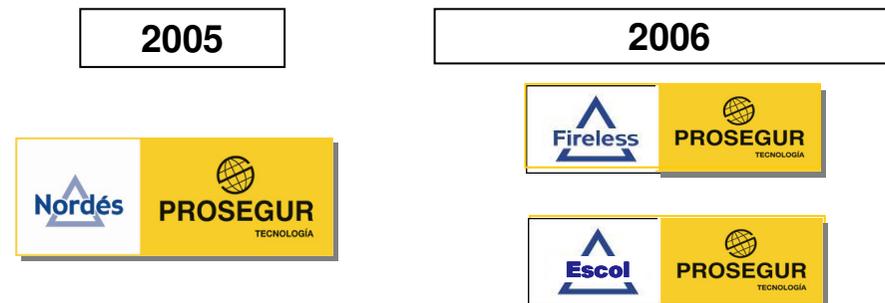
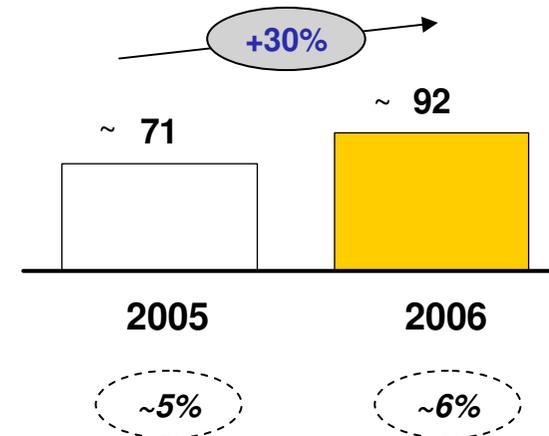
1 Cross selling de sistemas electrónicos y protección contra incendios



RECORDATORIO ROADSHOW
LONDRES – MARZO 2006



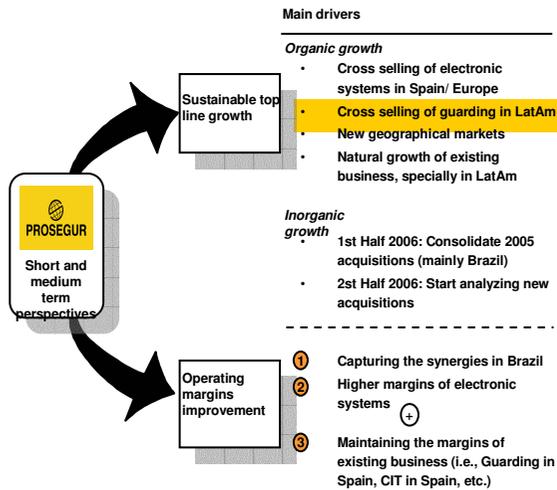
Evolución Ventas Grupo de SE y PCI
Millones de Euros



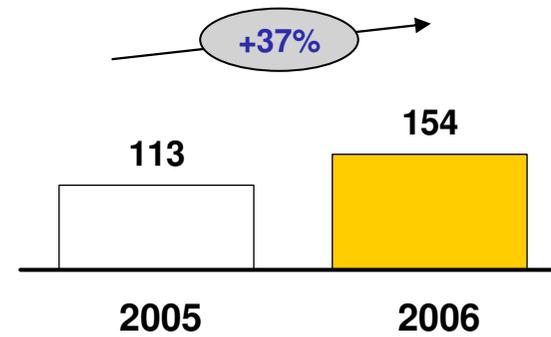
2 Cross selling de servicios de Vigilancia Activa en Latinoamérica



– MARZO 2006



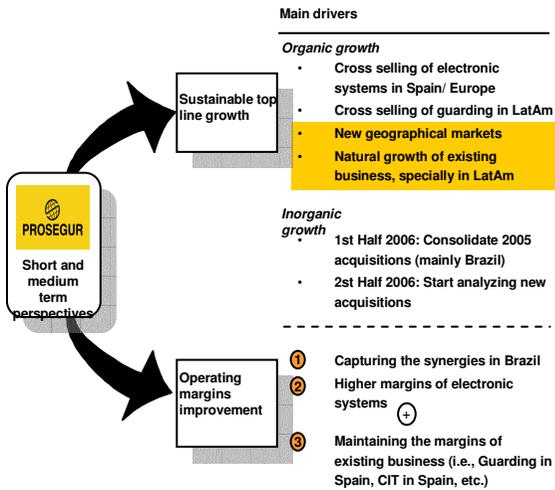
Evolución Ventas Vigilancia Activa LatAm
Millones de Euros



3 Desarrollo de los nuevos mercados y crecimiento en mercados actuales



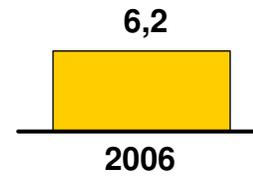
Ventas
Millones de Euros



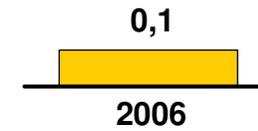
Nuevos mercados

Mercados consolidados

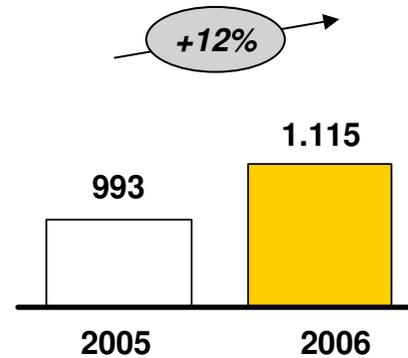
Rumanía



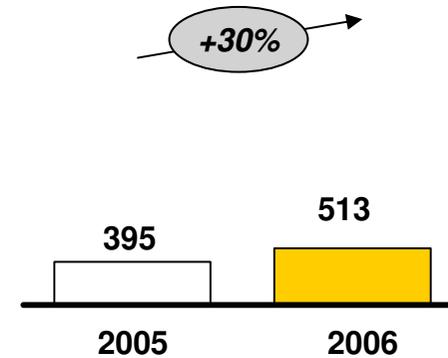
México



Europa



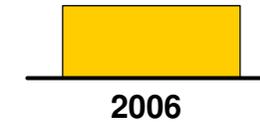
LatAm



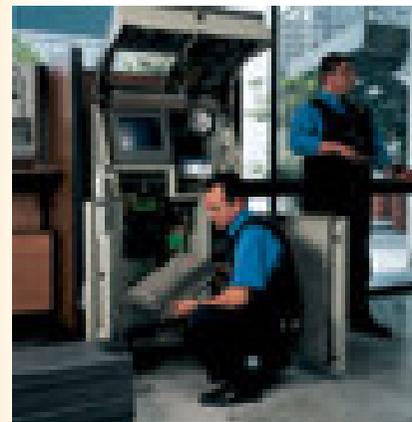
4 Crecimiento inorgánico 2006 - 2007



Ventas
Millones Euros 35



**Mercado Colombiano
Seguridad: € 800 mill.**



RECORDATORIO ROADSHOW
LONDRES – MARZO 2006

Main drivers

Organic growth

- Cross selling of electronic systems in Spain/ Europe
- Cross selling of guarding in LatAm
- New geographical markets
- Natural growth of existing business, specially in LatAm

Sustainable top line growth

Inorganic growth

- 1st Half 2006: Consolidate 2005 acquisitions (mainly Brazil)
- 2nd Half 2006: Start analyzing new acquisitions

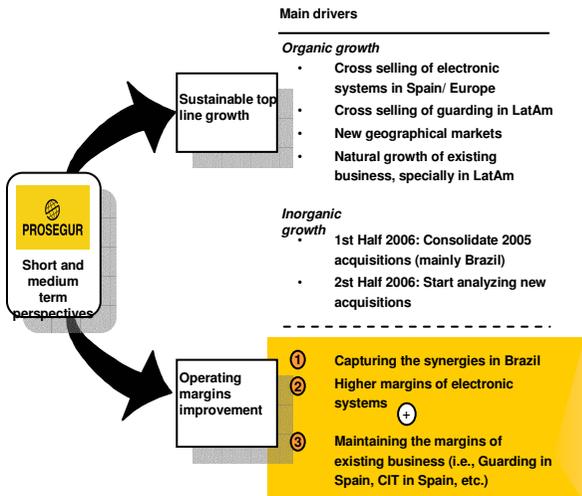
Operating margins improvement

- 1 Capturing the synergies in Brazil
- 2 Higher margins of electronic systems
- 3 Maintaining the margins of existing business (i.e., Guarding in Spain, CIT in Spain, etc.)

PROSEGUR
Short and medium term perspectives

5 Mejora de márgenes operativos

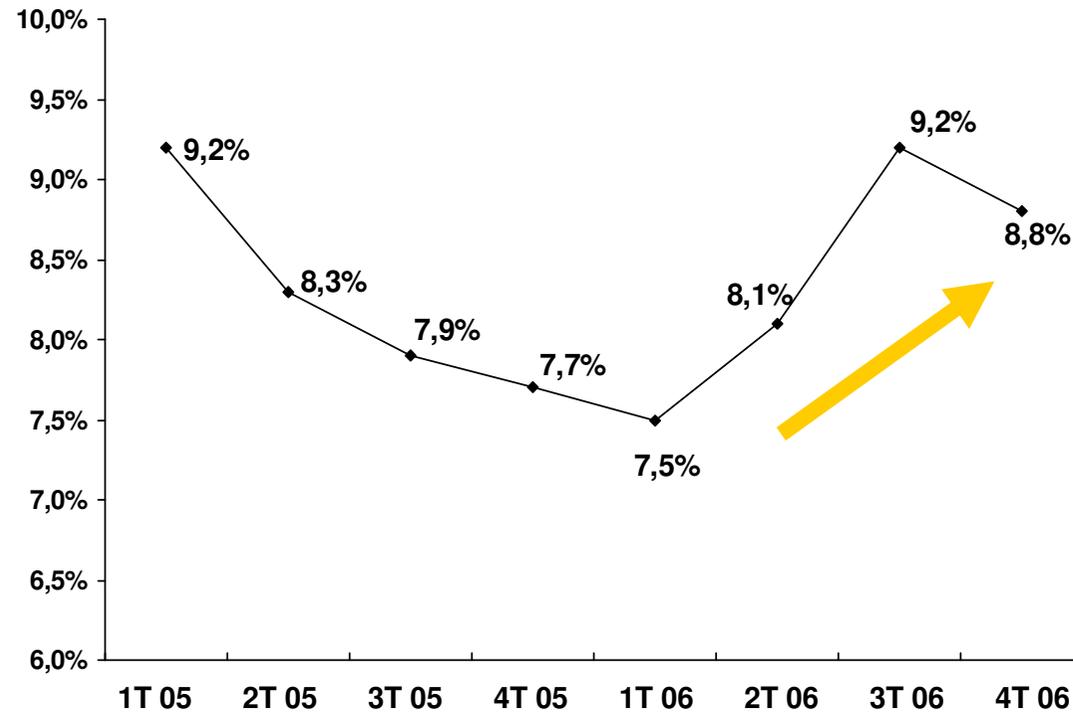
RECORDATORIO ROADSHOW
LONDRES – MARZO 2006



Evolución Trimestral Márgenes

EBITA 2005 – 2006

Sin nuevos mercados



Dos años y medio de gestión del nuevo equipo de management

... a futuro?

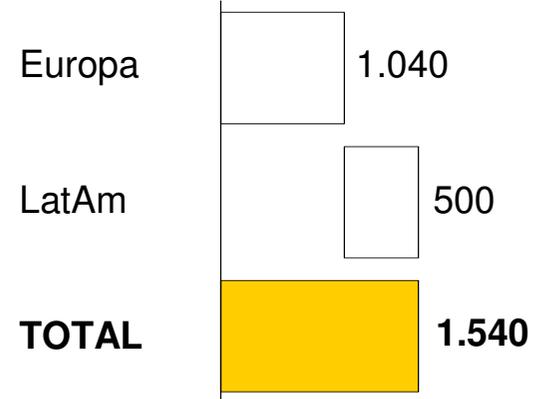
**Recordatorio
Compromisos
adquiridos**

**Evaluación de los
resultados y de la
acciones estratégicas**

**Prioridades
estratégicas del
Grupo a futuro**

Millones de Euros

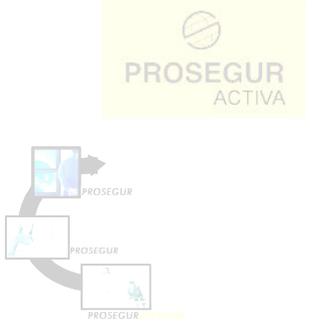
Ventas 2006



Seguridad Corporativa



Seguridad Residencial



Prioridades Estratégicas

- 1 Mejorar los niveles de eficiencia** en todos los países/ negocios, principalmente en Brasil - *Centros de Competencia*
 ... y **seguir innovando** en la forma de prestar nuestros servicios

- 2 Reforzar nuestra posición en los mercados actuales**, potenciando los nuevos servicios y los servicios de valor añadido
 ... continuando con el análisis/ identificación de **oportunidades de crecimiento inorgánico** (i.e., liderar proceso consolidación)
 ... y **desarrollando los nuevos mercados** (actuales y futuros) según el mismo modelo

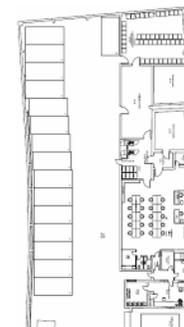
1 Mejorar los niveles de eficiencia

Inversiones en infraestructura (bases/ tesorerías, flotas, maquinaria, etc.)

Antes ...



Después ...



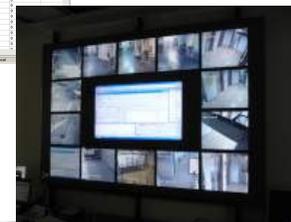
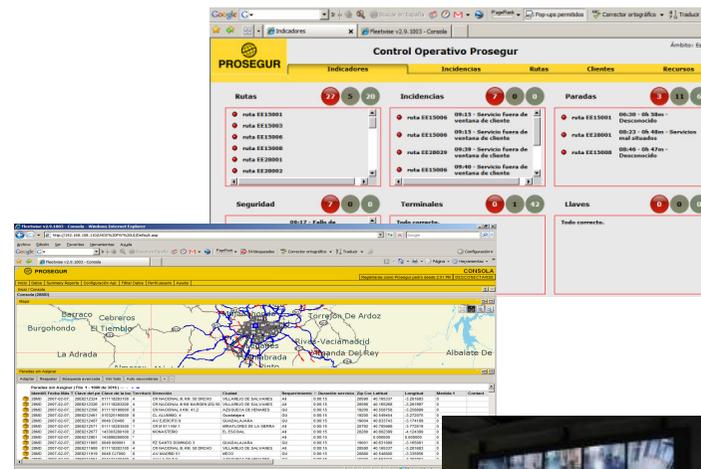
1 Mejorar los niveles de eficiencia

Inversiones en tecnología de procesos

Antes ...



Después ...



... y seguir innovando en la forma de prestar los servicios

De ...

... a

Servicio Tradicional de Vigilancia



Vigilancia ACTIVA



Transporte de Valores



Logística de Valores



Gestión de Efectivo



Lanzamiento ...



Sistemas Electrónicos y Protección contra Incendios



Matriz País/ Servicios

	Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios
España					
Portugal					
Francia					
Italia					
Brasil					
Á. Argentina					
Chile					
Perú					
Rumanía					
México					
Colombia					

.. a través del desarrollo orgánico

 Área con alto potencial de desarrollo orgánico

Matriz País/ Servicios

.. a través del crecimiento inorgánico

	Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios
España				<i>Consolidación del sector</i>	
Portugal					
Francia		<i>Consolidación de nuestra posición en el país</i>			
Italia					
Brasil		<i>Consolidación del mercado – Cuota mercado objetivo >50%</i>		<i>Desarrollo/ lanzamiento y consolidación del sector</i>	
Á. Argentina					
Chile					
Perú					
Rumanía	<i>Consolidación</i>	<i>Desarrollo/ lanzamiento</i>			
México					
Colombia	<i>Lanzamiento</i>	<i>Consolidación</i>			

Margen EBITA promedio de las adquisiciones

10% - 15%

10% - 12%

Matriz País/ Servicios

	Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios
España					
Portugal					
Francia					
Italia	Nuevos mercados con potencial de ser líder mediante ... <i>... la transformación/ innovación y desarrollo de los servicios de seguridad</i> <i>... la consolidación del mercado</i>				
Brasil					
Á. Arge					
Chile					
Perú					
Rumanía					
México					
Colombia					

... e incorporar otros nuevos mercados según el mismo modelo/ matriz

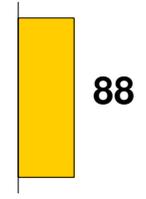
Seguridad Corporativa



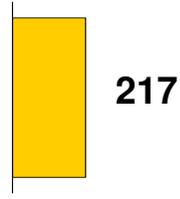
Seguridad Residencial



Ventas 2006
Millones de Euros



Conexiones 2006
Miles



Desarrollo del Plan de Negocio Específico de Prosegur Activa

Mercados Actuales

(España, Portugal, Argentina y Uruguay)

- Consolidar la posición y continuar con el crecimiento
- Posicionamiento de valor añadido – “*Servicio de Seguridad en el hogar*”

Nuevos mercados

- Trasladar el modelo de Prosegur Activa a otros países
- Apalancarse en fuerte imagen de marca PROSEGUR y presencia del grupo

Seguridad Corporativa

Mejoras de eficiencia e innovación continua en los servicios

Seguridad Residencial

Reforzamiento nuestra posición y desarrollo servicios valor añadido



... oportunidades selectivas de crecimiento inorgánico

Desarrollo de nuevos mercados (actuales y futuros)



Desarrollo del Plan de Negocio Específico de Prosegur Activa

2004 - 2008

Duplicar el tamaño de la compañía

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



PROSEGUR