



# **Grupo Prosegur: hacia el Plan 2011**

**Presentación a Analistas Financieros**

**Madrid, 17 de septiembre de 2009**



**PROSEGUR**

# El actual entorno económico ...

*It is never too early to fear inflation. "The economy is still limping, job losses are still rising, and consumers are still reluctant to open their wallets"*

*Financial Times, septiembre 2009*

*"La economía mundial atraviesa una recesión aguda provocada por una crisis financiera masiva y una grave pérdida de confianza. Si bien la desaceleración debería moderarse a partir del segundo trimestre, se proyecta una contracción del producto de 1,3% en 2009 y una recuperación tan solo gradual en 2010.*

*Banco Mundial (perspectivas de la economía mundial, abril 2009)*

*"La crisis aún no ha quedado atrás y habrá que encontrar "nuevas fuentes" para estimular el crecimiento económico mundial"*

*Dominique Strauss-Khan (Director General del FMI)*

*"El invierno pasado, este país enfrentaba su peor crisis económica desde la Gran Depresión", dijo el pasado miércoles, "y perdimos en promedio 700.000 empleos por mes. El crédito estaba congelado y nuestro sistema financiero, cerca de hundirse".*

*Barack Obama (discurso al G-20)*

*"El fuerte deterioro macroeconómico y del mercado laboral en los últimos doce meses ha convertido a España en una economía menos competitiva frente al resto de países desarrollados"*

*Banco Mundial, septiembre 2009*

**La recesión**

**El negocio de las tecnológicas**

**El FMI estima en 1,6 billones de euros las pérdidas por activos "tóxicos"**

Caruana dice que hay que...

**EEUU inyectará 140.000 millones para salvar el sistema financiero**

**La Bolsa cierra en enero con una caída histórica del negocio**

El volumen de contratación es el más bajo de los últimos...

El mercado español ha negociado acciones en enero por 83.900 millones al cierre de ayer. Es la cifra más baja desde 2003, aparte de que supone un descenso récord del 85% con respecto al mismo mes de 2008. La crisis ha reducido el valor de los títulos y el interés por entrar en Bolsa.

El descenso histórico. La diferencia es amplia en parte porque en 2008 fue récord con 182.585 millones. Pero aún así, el volumen resulta el más bajo por el momento desde 2003. Falta añadir la cifra de hoy, que en caso de superar los 67.943 millones, entonces el negocio habría retrocedido a niveles de 2004. "No hay dinero. Si a la caída de los valores sumas los fuertes recortes de las finanzas... Es pura matemática a la que se une un incremento del...

**Contratación de la Bolsa española en enero**

Mes	Contratación (Millones de euros)
2008	182.585
2009	63.706

**Crecimiento del negocio en acciones**

Trimestre	2007 (%)	2008 (%)
1º	10	10
2º	10	10
3º	10	10
4º	10	10
1º	10	10
2º	10	10
3º	10	10
4º	10	10

**La economía española**

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

El Gobierno de Barroso...

El FMI asegura que las tensiones financieras son uno de los principales motivos por los que la economía mundial está en profunda recesión...

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

**Los bancos centrales salen al rescate tras la debacle financiera**

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

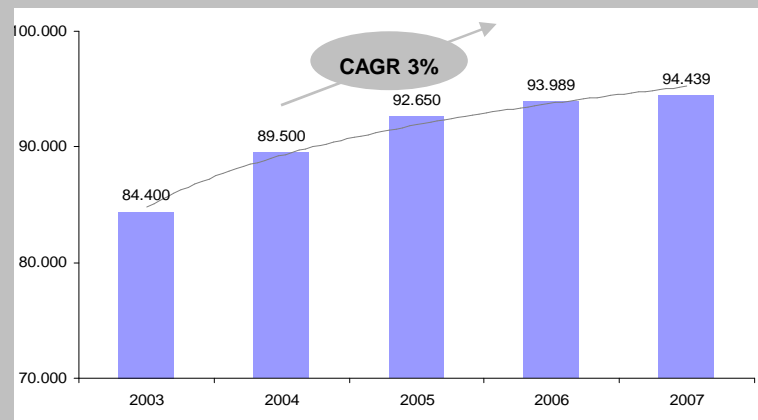
El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

El FMI pronostica que se recuperará el crecimiento...

# ... también afecta al sector de la seguridad

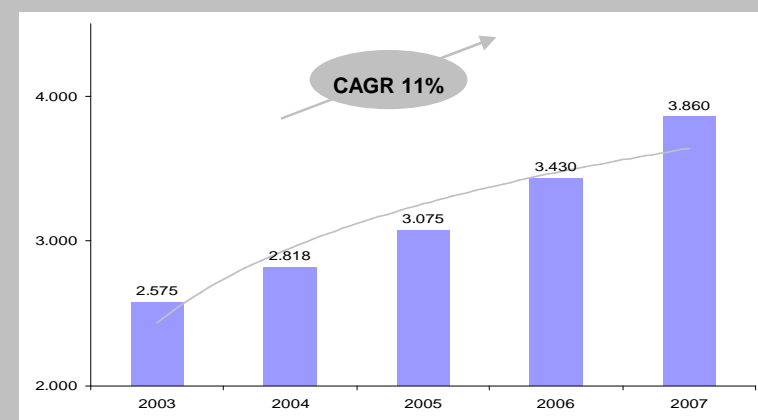
## Pasado ...

Evolución del mercado mundial de seguridad privada, 2003-2007



Fuente: DBK, septiembre de 2008

Evolución del mercado español de seguridad privada, 2003-2007



Fuente: DBK, septiembre de 2008

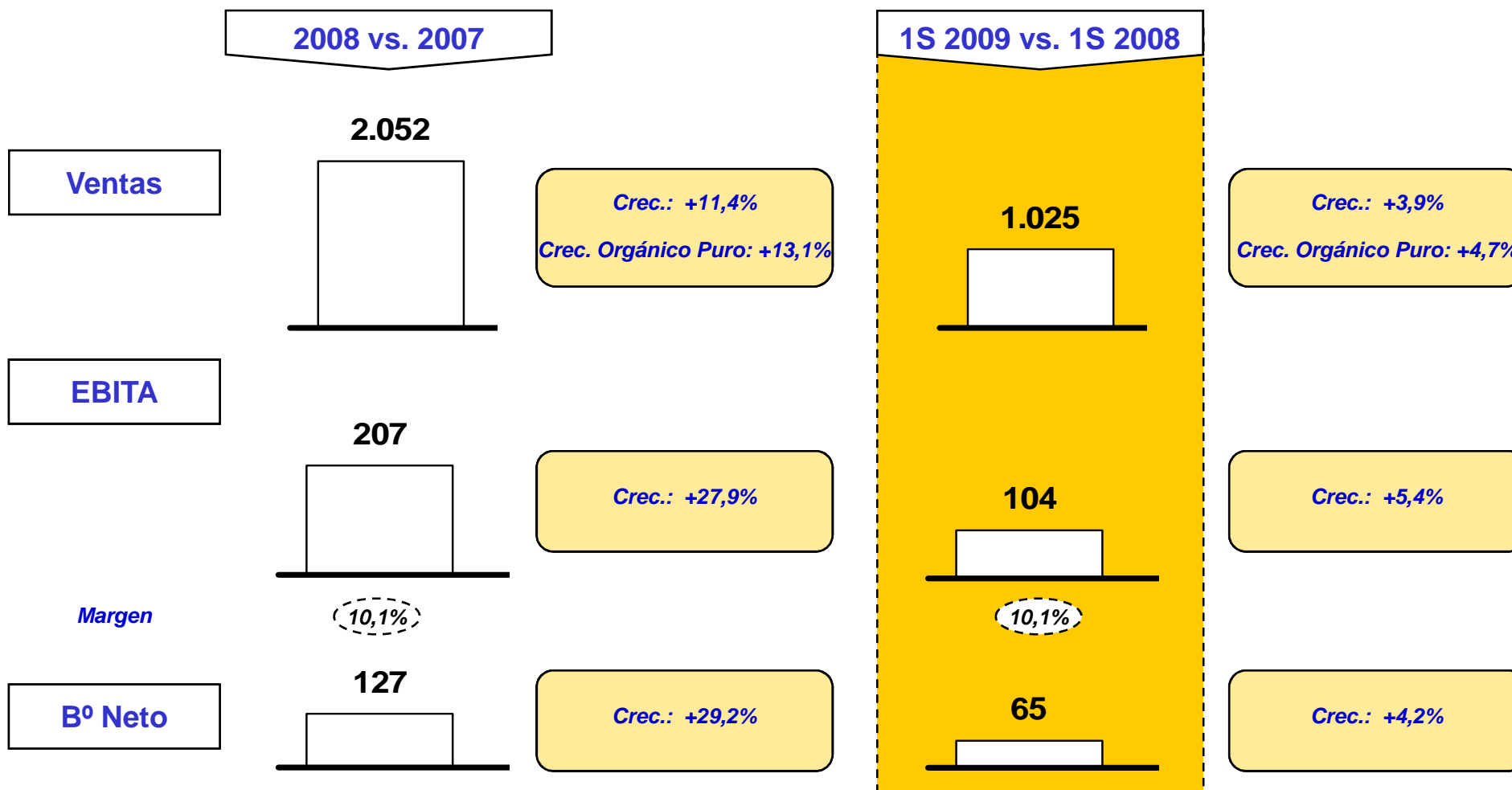
## ... perspectivas a futuro

*“La actual coyuntura económica afecta el sector de la seguridad privada. A corto plazo, se prevé una significativa desaceleración en el ritmo de crecimiento del mercado”*

*Informe DBK, septiembre de 2008*



# No obstante, Prosegur continúa con su tendencia de crecimiento



**Se mantiene la tendencia positiva de crecimiento y rentabilidad**

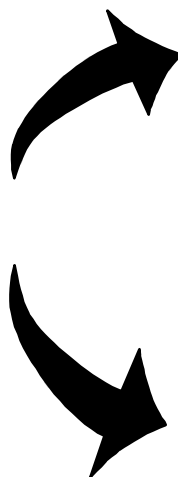


# ¿Cuáles son las bases del crecimiento de la Compañía?

*El secreto reside en el Modelo Prosegur ...*

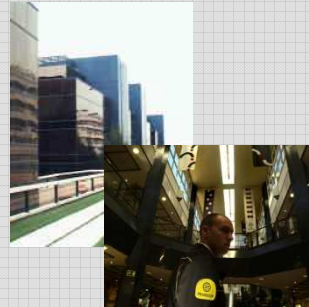
*... aplicándolo a*

Modelo Prosegur



## A *Nuestros clientes*

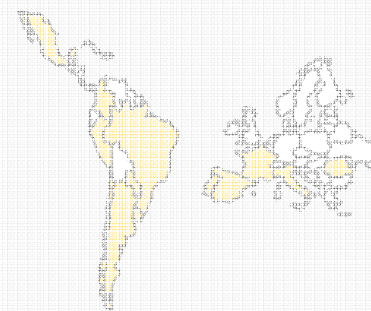
*Seguridad Corporativa*



*Seguridad Residencial*



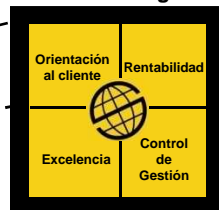
## B *En mercados con elevado potencial de desarrollo*








# El modelo Prosegur tiene implicaciones concretas ...

## 1 Orientación al cliente

Modelo Prosegur



-  **Atención única**
-  **Asegura la correcta gestión de todos los servicios**
-  **Socio estratégico y diálogo activo**
-  **Especialización en cada sector**
-  **Accesibilidad y Cercanía/ proximidad**



# ... que tienen su aplicación en el día a día con el cliente

## 1 Orientación al cliente – Ejemplo práctico

Un interlocutor ...

... a través de varios canales ...

... para cubrir las necesidades de seguridad del cliente



Apoyándose en especialistas de cada servicio:



✓ Reuniones personales



✓ Web



Comunicación Bidireccional

✓ Móvil

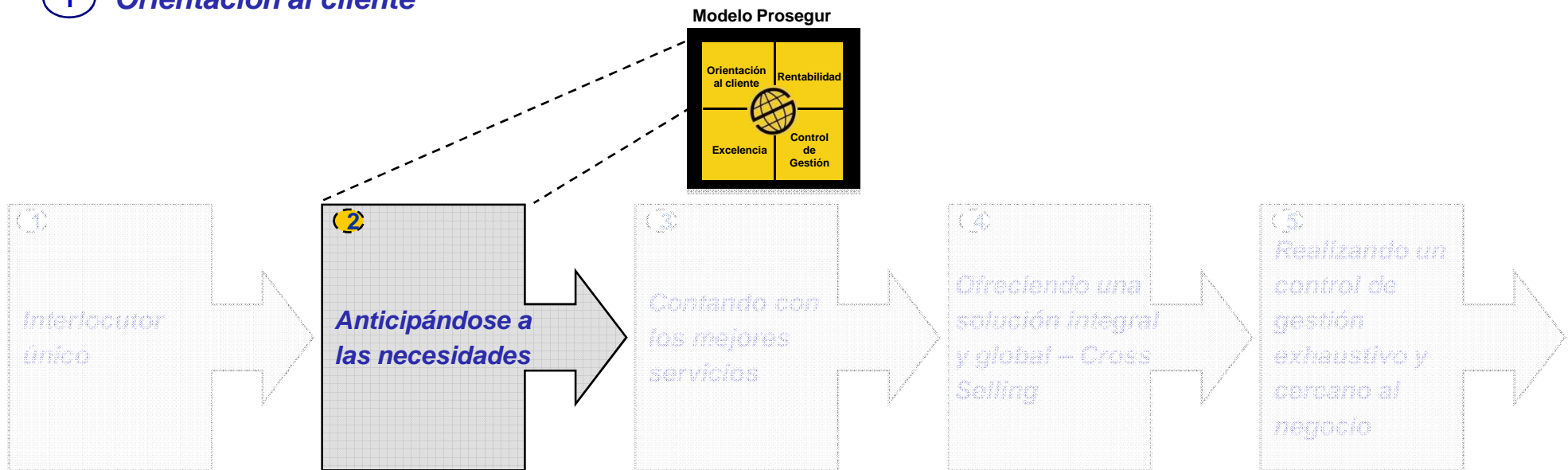


✓ E-mail

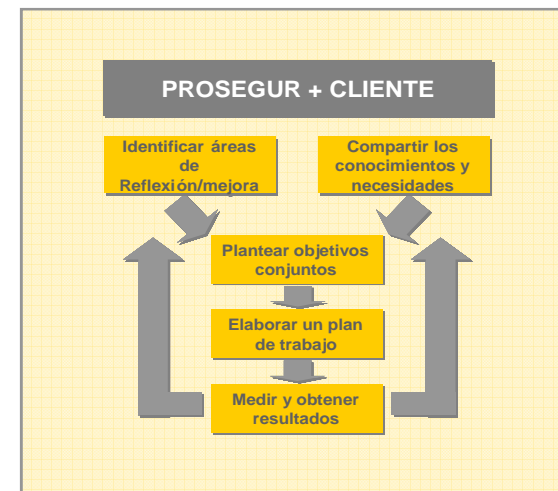


# El modelo Prosegur tiene implicaciones concretas ...

## 1 Orientación al cliente



- Profundo conocimiento del cliente
- Análisis y planificación de propuestas específicas
- Adaptación a las necesidades específicas del cliente
- Relación continua y continuada
- Comprensión detallada y empatía con el cliente

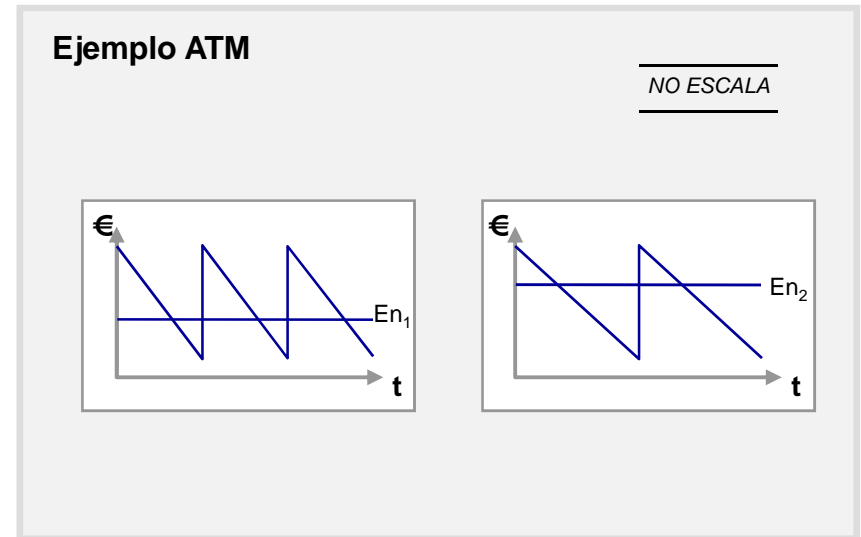
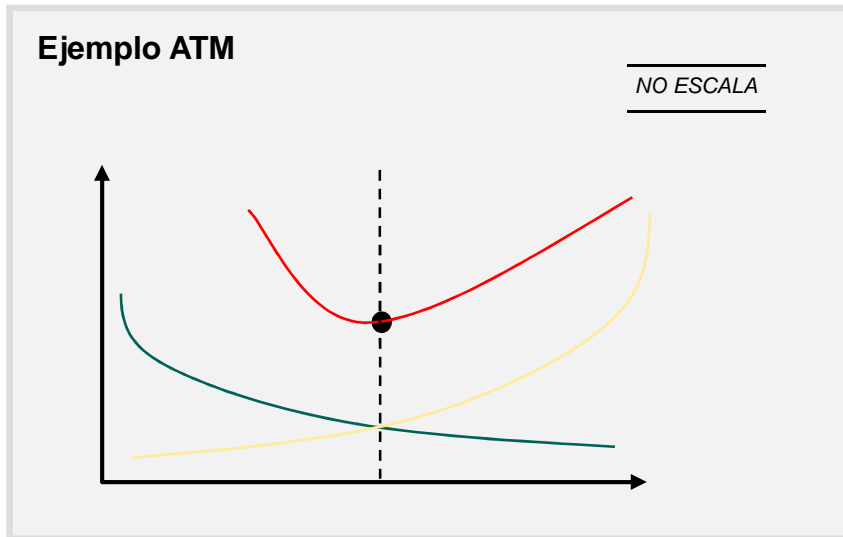
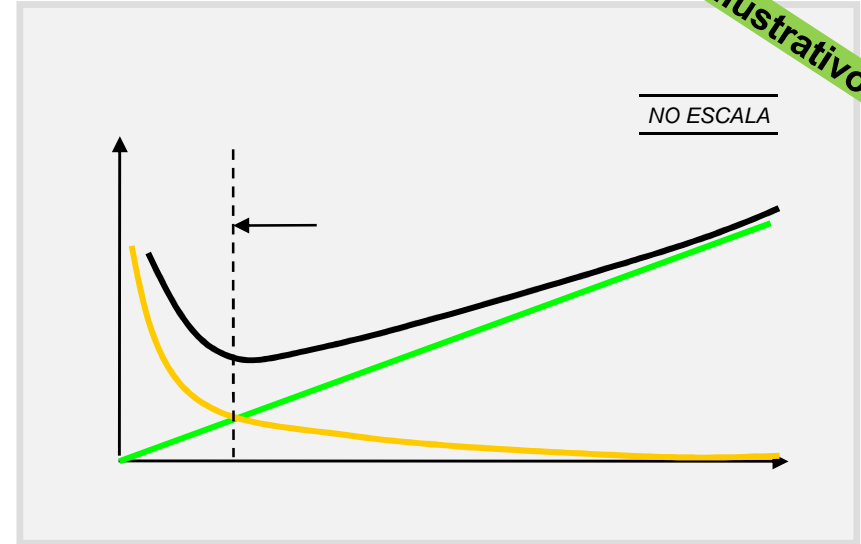
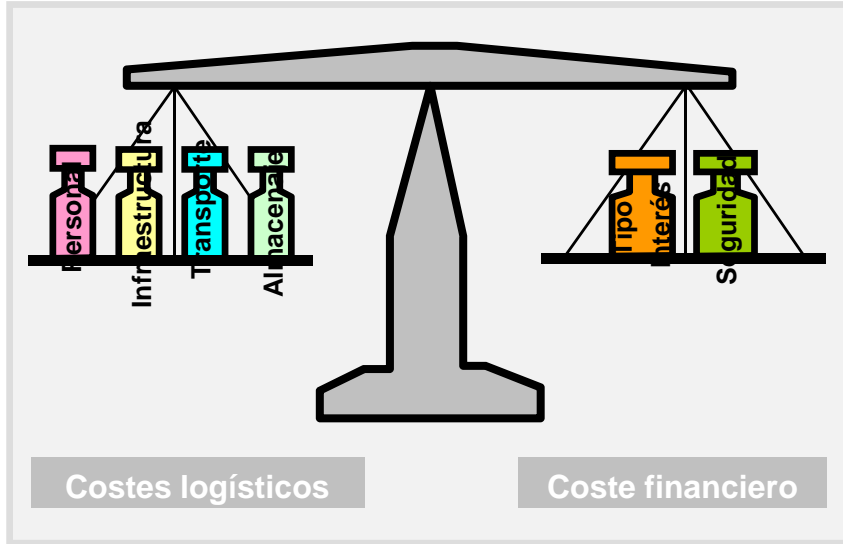




# ... que tienen su aplicación en el día a día con el cliente

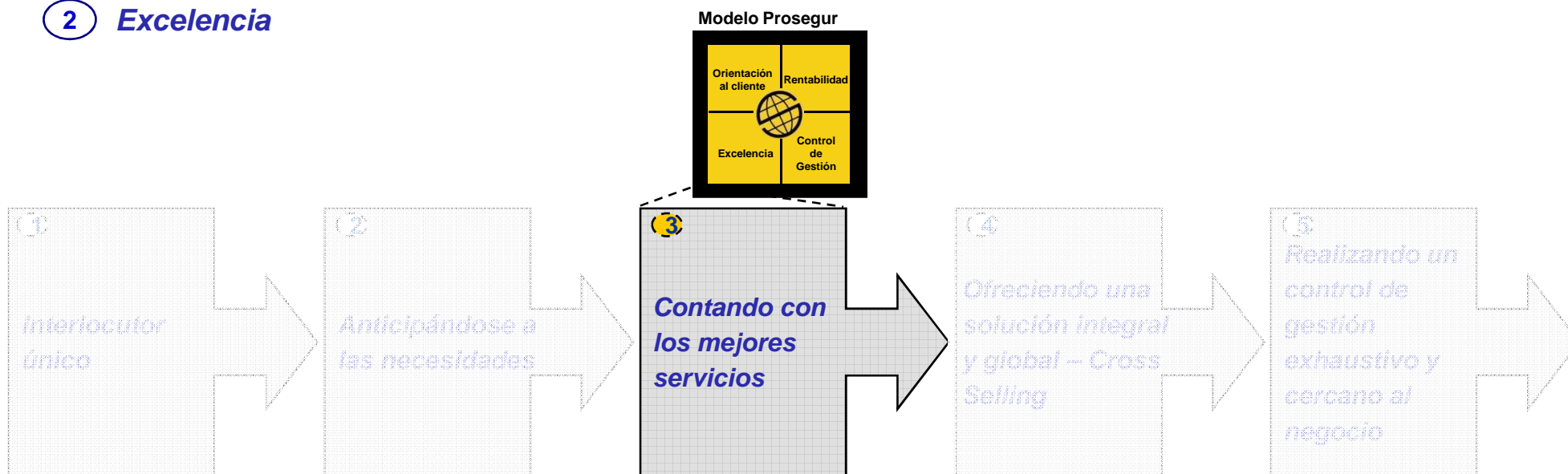
## ① Orientación al cliente – Ejemplo práctico de optimización del coste total del efectivo








ilustrativo



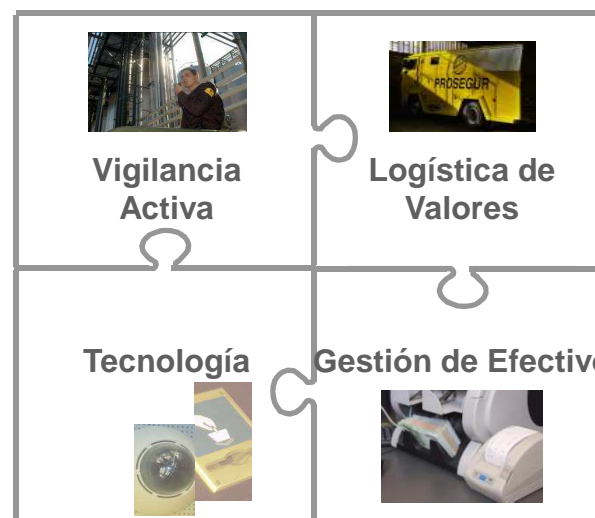
# El modelo Prosegur tiene implicaciones concretas ...

## 2 Excelencia



-  **Búsqueda de la excelencia en las operaciones**
-  **Innovación continua**
-  **“Shaper” del sector**
-  **Alta inversión (principalmente en tecnología)**
-  **Apuesta por la calidad: búsqueda de los mejores profesionales**
-  **Formación continua**
-  **Centros de Competencia**

### Servicios Interrelacionados



# ... que tienen su aplicación en el día a día con el cliente

## 2 Excelencia – Ejemplo práctico

De ...

... a

Ejemplos prácticos ...



Opera

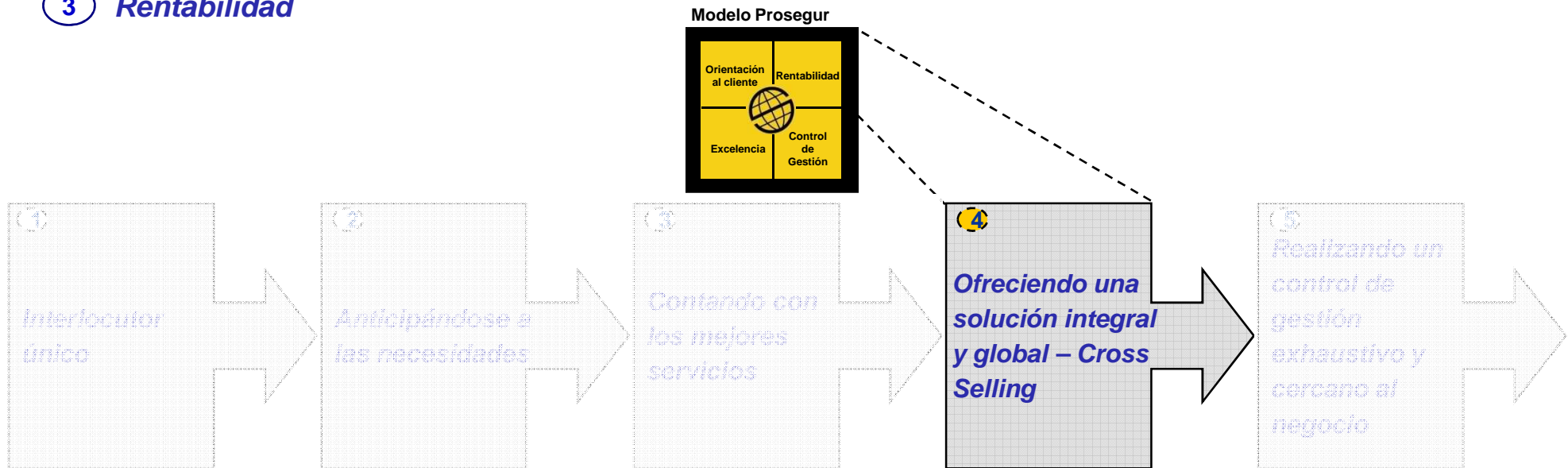
Predictivo

Integración de sistemas



# El modelo Prosegur tiene implicaciones concretas ...

## 3 Rentabilidad



- Una solución única de seguridad ...
- ... para todos los países – Clientes Globales



# ... que tienen su aplicación en el día a día con el cliente

## 3 Rentabilidad – Ejemplo apertura un nuevo centro Retail: aplicación del cross - selling

### Fases

#### Planificación obra

- Planificación y diseño del centro



#### Ejecución de la obra

- Inicio de la construcción/ reforma



#### Preparación de la apertura

- Detalles previos al inicio de actividades específicas del centro



#### Funcionamiento

- “Business as usual”



### Cliente



- Trabajo conjunto con el cliente en la identificación de necesidades de seguridad
- Diseño de los sistemas de seguridad



- Instalación de sistemas electrónicos de seguridad y de protección contra incendios



- Definición e implantación de una operativa de Vigilancia Activa



- Definición e implantación de una operativa específica de logística de valores y gestión de efectivo



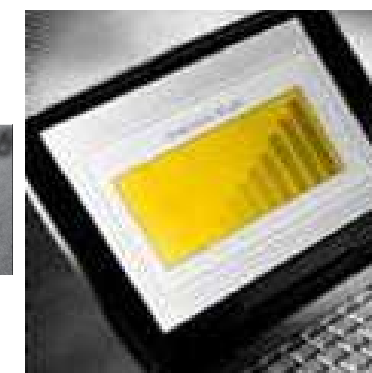
# El modelo Prosegur tiene implicaciones concretas ...

## 4 Control de Gestión

Modelo Prosegur



- Seguimiento y control constante de las operaciones – Búsqueda de la excelencia
- Exhaustivos controles internos:
  - Variables operativas
  - Variables financieras
- Control de gestión cercano al negocio y como apoyo del negocio



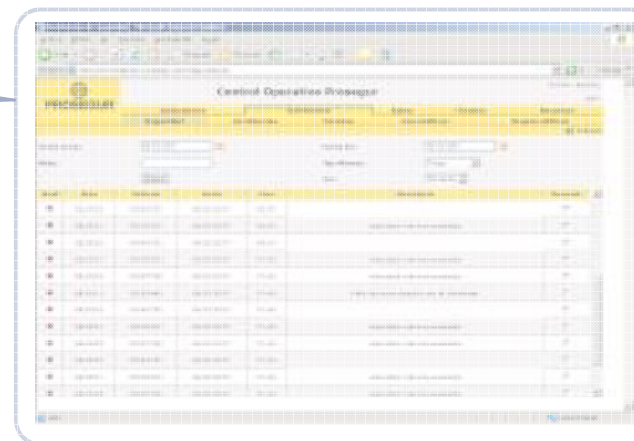
# ... que tienen su aplicación en el día a día con el cliente

## 4 Control de Gestión – Ejemplo práctico

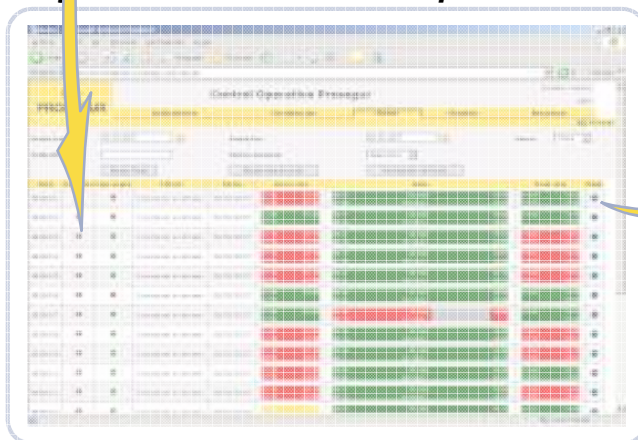
**Indicadores**



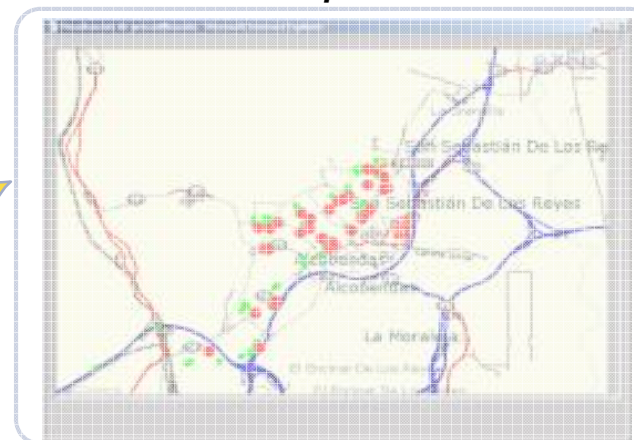
**Incidencias**



**Ejecución de las rutas vs. planificación**



**Realización ruta específica**



# El modelo Prosegur se aplica al cliente residencial/comercio a través de Prosegur Activa



*Excelencia*

## I+D+I

 Servicios avanzados de localización



 Videovigilancia IP





# El modelo Prosegur se aplica al cliente residencial/comercio a través de Prosegur Activa



*Orientación al cliente*

## Garantía Activa

- 🌐 Ventaja competitiva y diferencial frente a la competencia
- 🌐 Compromiso con el cliente: Fidelización
- 🌐 Tangibilización de excelencia en el servicio
- 🌐 Innovación dentro del ámbito de la seguridad



## Fidelización



- 🌐 Intelligence Marketing: acciones dirigidas a los clientes
- 🌐 Visitas comerciales y técnicas con controles de calidad específicos



# El modelo Prosegur se aplica al cliente residencial/comercio a través de Prosegur Activa



*Rentabilidad*

## Posicionamiento Premium

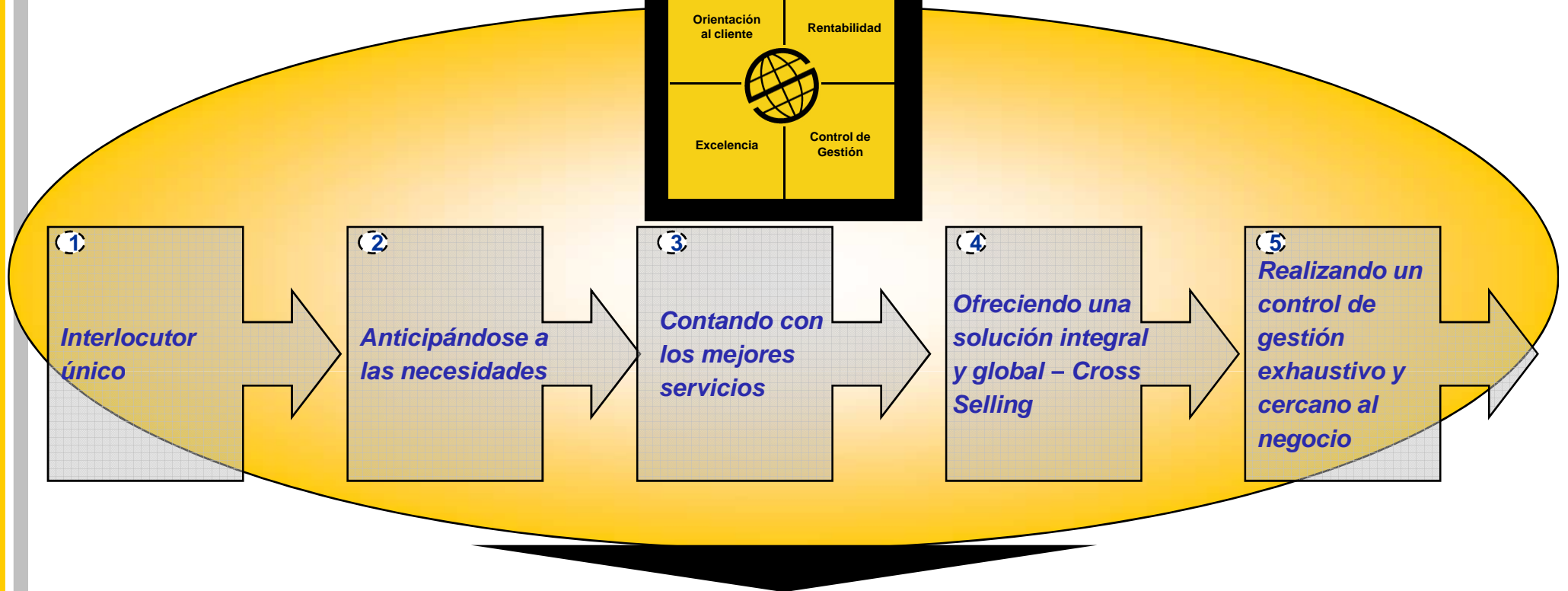
*Prosegur Activa mantiene una política de precios y servicios de alto valor*

**Sistema de seguridad COMPLETO y TOTAL.**



# La aplicación del modelo tiene resultados concretos

Modelo Prosegur



**Crecimiento**



**Rentabilidad**



# ¿Cuáles son las bases del crecimiento de la Compañía?

*El secreto reside en el Modelo Prosegur ...*

*... aplicándolo a*

Modelo Prosegur



**A** *Nuestros clientes*

*Seguridad Corporativa*      *Seguridad Residencial*

This block contains two images: on the left, a modern office building representing 'Seguridad Corporativa'; on the right, a person in a uniform representing 'Seguridad Residencial'.

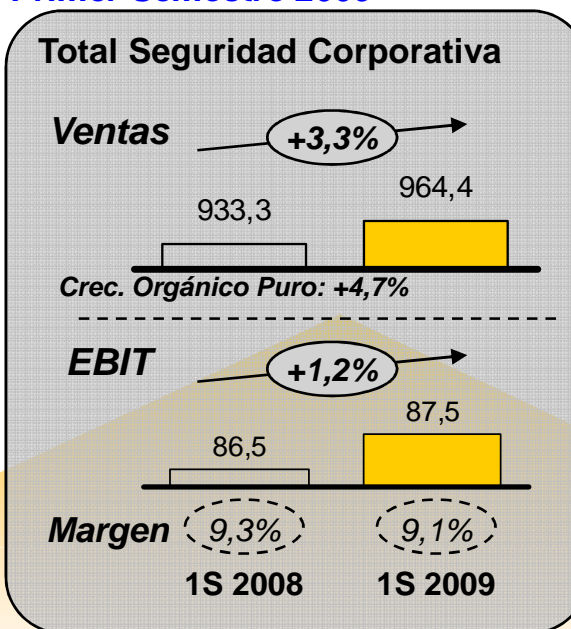
**B** *En mercados con elevado potencial de desarrollo*

This block features a map of South America and Europe, with several countries highlighted in yellow to indicate high potential for development.

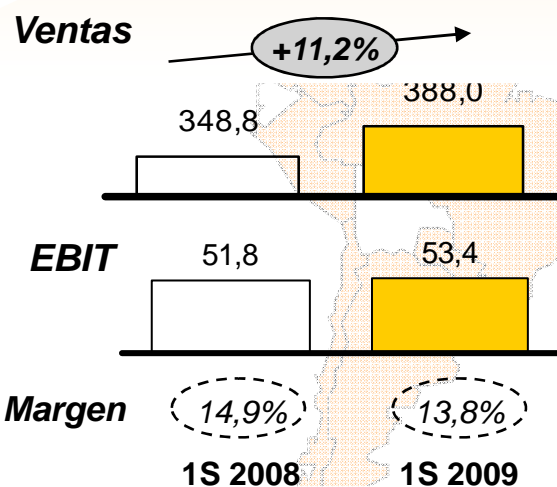


# Prosegur cuenta con un mix variado de mercados

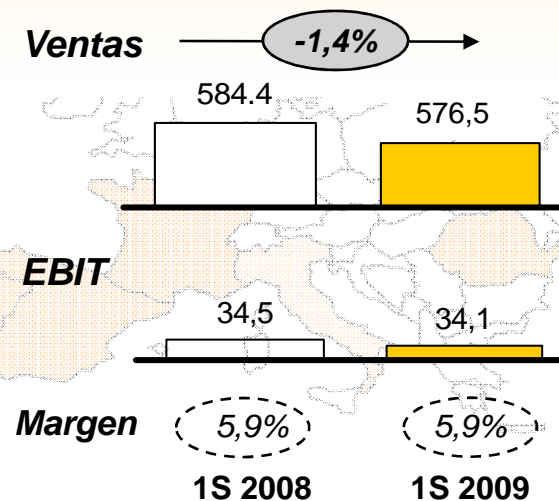
Primer Semestre 2009













LatAm



Europa



# Las variables macroeconómicas son relevantes ...

		Entorno Macro		
		PIB'08 MM \$ corrientes	ΔPIB'09E	ΔPIB'10E
Europa	 España	1.612	-4,0%	-0,8%
	 Portugal	244	-4,1%	-0,5%
	 Francia	2.866	-3,0%	+0,4%
	 Rumanía	199	-4,1%	0,0%
-----				
Latam	 Argentina*	375	-1,2%	+0,9%
	 Brasil	1.573	-1,3%	+2,5%
	 Chile	169	+0,1%	+3,0%
	 Perú	128	+3,5%	+4,5%
	 México	1.088	-7,3%	+3,0%
	 Colombia	241	0,0%	+1,3%

**La situación económica mundial impacta de forma heterogénea a los distintos países**

**... pero los drivers específicos del sector lo son aún más**



(\*) Área Argentina: incluye Argentina, Uruguay y Paraguay  
Fuente: FMI julio 2009

# En conclusión, estamos avanzando hacia el 2011

**Sólidas bases Plan 2011**

**Orgánico** **Inorgánico**

**Crecimiento**



Reforzar los pilares actuales

Construir nuevos pilares

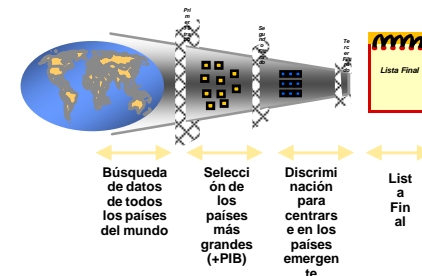


**Rentabilidad**

Foco en la mejora en la eficiencia - Mantenimiento de márgenes


- “Bolt-on acquisitions”
  - ✓ LatAm
  - ✓ Europa
  - ✓ Tecnología
  - ✓ Prosegur Activa

- Apertura de nuevos mercados:





























# En los últimos meses se han adquirido una serie de compañías en línea con la estrategia

RECORDATORIO ANALISTAS – MARZO 2007

 Grado de desarrollo

*Matriz País/ Servicios*

	Vigilancia Activa	Logística Valores	Gestión Efectivo	Sistemas Electrónicos	Protecc. c. Incendios	Prosegur Activa
España				<i>Consolidación del sector</i>		 
Portugal						
Francia		 <i>nuestra posición en el país</i>		   		
Brasil	 					
Á. Argentina						
Chile						
Perú						
México	 *	<i>Desarrollo/ lanzamiento</i>				

*.. a través del crecimiento inorgánico*

\* Adquisiciones de 2008

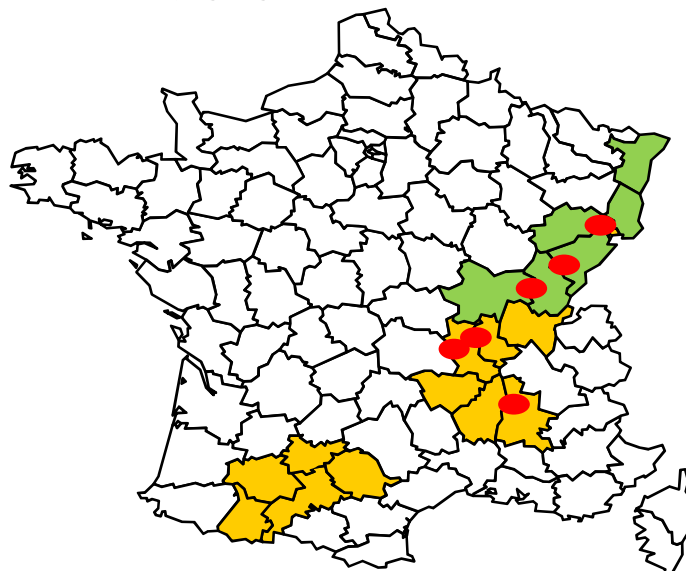


# Francia: Valtis (LV+GE)



Empresa de LV+GE que opera en la zona nordeste de Francia con 250 empleados y 13 blindados

Footprint: encaje geográfico



Presencia Prosegur
  Presencia Valtis
  Delegaciones

- Ventas 08: 16M€
- 13 blindados, 40 axitrans y 3 cajas fuertes
- Mas de 250 empleados

## Racional Estratégico

- Prosegur se convierte en un actor más significativo, reforzando el liderazgo regional y en clara progresión hacia una presencia nacional







# Brasil: Norsegel (Vigilancia y LV+GE)



Empresa de vigilancia y LV+GE con presencia en 6 estados de la zona Norte de Brasil y con 6.700 empleados y 150 blindados

## Footprint Norsegel



-  Sede principal Norsegel – Belém/Pará
-  Filiales
-  Estados donde Norsegel esta presente
-  Otros estados

- Empresa perteneciente al Grupo Nordeste con presencia en lo estados del norte de Brasil, donde ofrece servicios de vigilancia, TV+GE y, en menor medida, seguridad electrónica
  - 6.700 empleados
  - 150 blindados
  - Ventas 08: 81M €

## Racional Estratégico

- Dicha compra complementa el footprint de Prosegur en el país y lo reafirma en su liderazgo en Brasil
- Reafirma a Prosegur como líder de seguridad



# Brasil: Centuria (Vigilancia)



► Empresa de vigilancia y auxiliares con presencia en el estado de Espírito Santo con 580 empleados

## Footprint Centuria



- El Grupo Centuria consta de 2 empresas que se dedican a:
  - Seguridad privada: con Centuria Sistemas de Seguridad
  - Auxiliares: con Centuria comercio y Servicios Ltda., prestan servicios de portería, servicios generales y mano de obra
    - Plantilla: 580 personas
    - Número de clientes: 53
    - Vehículos: 8
    - Ventas 08: 3,3M €

## ► Racional Estratégico

- Encaje con la estrategia de liderazgo local  
→ Refuerza la presencia en el estado de Espírito Santo
- Reafirma la estrategia de excelencia en el servicio y cercanía al cliente
- Consolida a Prosegur como líder de seguridad



# Perú: Orus (Vigilancia)



► Empresa de vigilancia con presencia en todo Perú con 4.400 empleados y 18 delegaciones



- Empresa creada en Lima en 1985
- Brinda los siguientes servicios:
  - Seguridad personal
  - Seguridad residencial
  - Seguridad para instalaciones
- Ventas 08: 34M € (incluyendo alarmas)
- Líder de seguridad en el sector minero a nivel nacional
- 4.400 personas

## ► Racional Estratégico

- Refuerza la estrategia de crecimiento en Vigilancia Activa, alcanzando el liderazgo del mercado
- Expansión geográfica en áreas con elevado potencial de crecimiento



# Chile: Segmatic (Tecnología)



Empresa de sistemas electrónicos especializada en incendios, con presencia en Santiago de Chile y 85 empleados

- Constituida en Santiago en 1966
- Empresa de sistemas electrónicos para cubrir los diferentes riesgos industriales, comerciales y residenciales relacionados con el fuego y/o emanaciones de gases explosivos o tóxicos
- Ventas 08: 5M €
- Cuenta con 85 trabajadores

## Footprint Segmatic



## Racional Estratégico

- Supone el lanzamiento definitivo de Prosegur Tecnología en Chile
- Posiciona a Prosegur como referente en materia de detección y extinción de Incendios en el país



# Brasil: SETHA (Tecnología)



▶ *Empresa de sistemas electrónicos de 100 empleados con presencia en todo Brasil y sede en Río de Janeiro*

Entre sus servicios cuenta con:

- Sistemas de comunicación : teléfonos emergencia , intercomunicación y alarma
- Sistemas de Monitoreo y Seguridad: circuitos cerrados de TV (CCTV)
- Sistemas de alarmas
- Control de accesos
- Sistemas detección incendios
- Plataformas integradas de seguridad
  
- Ventas 08: 9M €
- Tiene 100 empleados

## ▶ **Racional Estratégico**

- Consolida la posición de Prosegur Tecnología en Brasil, reforzando el negocio ya existente
- Supone la entrada al sector estratégico de los hidrocarburos

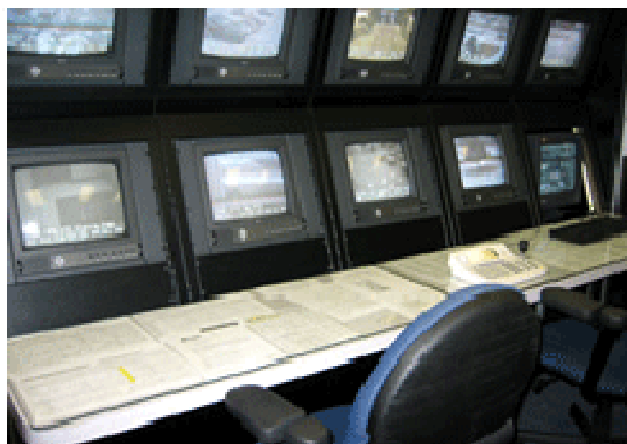


# Argentina: GIASA (Tecnología)



► *Empresa de sistemas electrónicos de Buenos Aires con una CRA especializada en el sector bancario y 127 empleados*

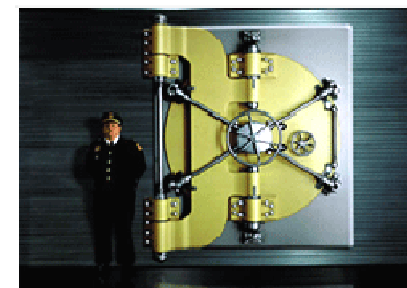
Empresa especializada en servicios de monitoreo a bancos



- Ventas 08: 7,8M €
- Cuenta con 127 empleados

## ► Racional Estratégico

- Refuerza el negocio de Prosegur Tecnología en Argentina, aportando el servicio de monitoreo de conexiones principalmente bancarias
- Consolida el liderazgo de Prosegur en el área de sistemas electrónicos y protección contra incendios en Argentina



# Perú: Orus (Alarmas)



**Empresa de monitoreo con 19.000 alarmas con la CRA en Lima, 8 delegaciones y unos 400 empleados**

Descripción de los servicios:

- Monitoreo de alarmas a distancia
- Monitoreo de alarmas oficinas
- Proyectos de sistemas de alarmas y cámaras de TV

En la actualidad cuenta con:

- 8 delegaciones
- 400 empleados

Número de conexiones 1S 2009: 19.000

## Racional Estratégico

- Supone la entrada de Prosegur Activa en Perú, en línea con su plan de expansión internacional
- Posiciona a Prosegur Activa como líder del sector de alarmas en Perú



(\* ) Incluye las cuentas de Orus Seguridad Electrónica S.A. así como los primeros meses del año contabilizados en Orus S.A.



# Uruguay: Punta Systems (Alarmas)



► **Empresa de monitoreo uruguaya que opera con 4.069 conexiones en la zona de Punta del Este y 73 empleados**

## Footprint Punta del Este



- Empresa fundada en 1991 en Punta del Este (Uruguay)
- Ventas 08: 1,1M€
- Plantilla: 73 personas

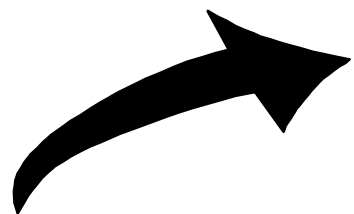


## ► Racional Estratégico

- Supone la entrada definitiva de Prosegur Activa en la zona de Punta del Este
- Reafirma la estrategia de excelencia en el servicio y cercanía al cliente
- Consolida a Prosegur como líder de seguridad residencia en Uruguay



# A futuro, el crecimiento inorgánico continuará



***“Bolt-on acquisitions”***



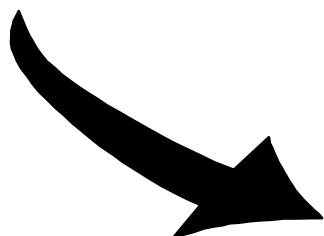
- *Reforzando nuestra posición y en línea con nuestra estrategia*



***Nuevos mercados***



- *Abriendo nuevas plataformas de crecimiento y rentabilidad para el futuro*



***Otras operaciones***



- *Continua búsqueda de oportunidades para crear valor*





# Disclaimer

El presente documento ha sido elaborado por el Grupo Prosegur, exclusivamente para su uso en la presentación con motivo de la Reunión con Analistas Financieros del 17 de septiembre de 2009

El presente documento puede contener previsiones o estimaciones relativas a la evolución del negocio y resultados de la Compañía. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas futuras de Grupo Prosegur, por lo que están afectadas en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían verse afectadas y ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones

Lo expuesto en este documento debe de ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por el Grupo Prosegur, y en particular por los analistas que manejen el presente documento

Se advierte que el presente documento puede incluir información no auditada o resumida de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la información registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores

La distribución del presente documento en otras jurisdicciones puede estar prohibida por lo que los receptores del presente documento o quienes finalmente obtengan copia o ejemplar del mismo, deberán tener conocimiento de dichas restricciones y cumplirlas. Mediante la aceptación de este informe, usted acuerda quedar vinculado por las mencionadas limitaciones

Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir valor alguno, y ni este documento ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno



