



MEMORIA ANUAL 2006



**PROSEGUR**



# Índice

<b>Carta del consejero delegado</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Misión y valores</b> .....	<b>6</b>
<b>2. Prosegur en cifras</b> .....	<b>10</b>
<b>3. Los hitos de 2006</b> .....	<b>12</b>
<b>4. Estrategia y objetivos</b> .....	<b>16</b>
<b>5. Evolución de los negocios</b> .....	<b>20</b>
<b>6. Nuestros empleados</b> .....	<b>40</b>
<b>7. Nuestros clientes</b> .....	<b>46</b>
<b>8. Innovación y activos intangibles</b> .....	<b>50</b>
<b>9. Gestión del riesgo</b> .....	<b>54</b>
<b>10. Creación de valor: Informe de bolsa</b> .....	<b>58</b>
<b>11. Responsabilidad social corporativa</b> .....	<b>62</b>
<b>Consejo de administración</b> .....	<b>74</b>
<b>Sedes</b> .....	<b>76</b>

# CARTA DEL CONSEJERO DELEGADO

Estimados accionistas:

De nuevo me dirijo a ustedes para informarles de la gestión, la situación y las perspectivas del Grupo Prosegur. La Memoria es la principal herramienta que tiene una compañía para satisfacer el derecho de sus accionistas, de sus clientes, de sus empleados y del resto de los grupos de interés a conocer la evolución de sus negocios. Es también el vehículo idóneo para transmitirles a todos ellos nuestros valores, lo que somos y lo que queremos ser. Con ese propósito de trascendencia, abordamos la elaboración de este documento en 2006.

## **2006, una evolución satisfactoria**

La evolución del sector de la seguridad en las zonas geográficas en las que Prosegur está presente ha sido satisfactoria. Si bien la media del mercado mundial de servicios de Seguridad Privada ha crecido en torno al 10%, estas cifras se reparten de manera desigual siendo del 6% para el conjunto del mercado comunitario y un 10 % en el mercado internacional, en el que destacan por su dinamismo América Central y del Sur.

En este contexto, el Grupo Prosegur obtuvo en 2006 unos resultados muy favorables; la facturación, que fue de 1.628 millones de euros, supone un incremento del 17%, creciendo por encima de la media del sector. Este aumento es atribuible al sólido crecimiento orgánico del Grupo (un 13%) y al impacto positivo de las adquisiciones.

El resultado operativo (EBIT) derivado del negocio alcanzó la cifra de 135 millones de euros, lo que representa un margen sobre ventas del 8,3% y un crecimiento cercano al 19% respecto al año anterior. No obstante, tras la resolución en España del Tribunal Supremo sobre la valoración de las horas extras recogida en el convenio colectivo del Sector de la Seguridad, la Compañía decidió dotar una provisión por cuantía de 30 millones de euros, a fin de cubrir posibles reclamaciones de los ejercicios 2005 y 2006. Dicha provisión ha provocado que el resultado operativo de 2006 se haya visto reducido hasta alcanzar la cifra de 105 millones de euros.

La retribución al accionista, con cargo al ejercicio de 2005, se elevó a 33 millones de euros.

## **Consolidación de un modelo de negocio**

Estos resultados son el fruto de una estrategia de negocio que se reforzó en 2006 y que persigue alcanzar los objetivos del Plan 2000/200.

En este sentido, hemos consolidado nuestra apuesta por la Tecnología de Seguridad y Protección contra Incendios en España y hemos adquirido Escol en



Portugal y Fireless en Argentina, ambas, compañías de referencia en sus respectivos mercados.

Además, en nuestra filosofía de adelantarnos a las necesidades del mercado estamos proporcionando nuevos servicios en Logística de Valores y Gestión de Efectivo con el fin de fortalecer nuestros vínculos como socios en seguridad de nuestros clientes y aportar valor a su negocio, lo que les permite poner el foco en su actividad principal.

Centrados en aportar la mayor calidad en Vigilancia Activa -en un escenario de creciente dificultad para la contratación de profesionales- hemos iniciado un programa de fidelización de operativos único en el sector y nos hemos dotado de herramientas que dan transparencia a nuestros servicios y permiten un mayor conocimiento, al Cliente y a la Compañía, sobre los servicios prestados en tiempo real.

### **Una estrategia eficaz**

Creemos firmemente –y los resultados avalan esta convicción- que esa línea de trabajo es la adecuada para dar cumplimiento a los objetivos de crecimiento y ampliación de los márgenes que nos hemos marcado. Para el futuro inmediato, nos proponemos profundizar en nuestra estrategia, con las siguientes prioridades:

■ **Seguridad Corporativa.** En esta división, que es el núcleo central de nuestra actividad, reforzaremos los ingresos, tanto mediante crecimiento orgánico como inorgánico, e invertiremos en infraestructuras y en tecnología de procesos para mejorar los niveles de eficiencia operativa en todos los países y negocios. En este sentido, hay que aprovechar al máximo nuestros centros de competencia, un modelo de estructura horizontal que permite identificar las mejores prácticas de gestión y transmitir las a todos los niveles de la Compañía.

■ **Seguridad Residencial.** Consolidaremos nuestros mercados actuales y trasladaremos el modelo de negocio a otros países con el fin de impulsar decididamente el área de sistemas de Seguridad Residencial.

El Grupo Prosegur está en un buen momento. Somos una compañía líder y experimentada. Tenemos una estrategia que funciona, los mejores profesionales para desarrollarla y las perspectivas de futuro son extraordinarias. Quiero mostrar mi más sincero agradecimiento a nuestros clientes y accionistas por su confianza y a nuestros casi 80.000 empleados sin cuyo esfuerzo y colaboración no hubiese sido posible llegar hasta aquí.



**Eduardo Paraja Quirós**

# 1 MISIÓN Y VALORES

**L**a misión del Grupo Prosegur es ser líder y referente en servicios de seguridad en todos los mercados donde está presente. Para ello, busca altos niveles de eficiencia y rentabilidad que redunden en beneficio de los clientes, empleados y accionistas. La provisión de estos servicios de seguridad se diferencia por su excelencia operacional y por la búsqueda de la mejora continua y la innovación.

Estos son los valores de Prosegur y así es como se concretan en el día a día de la Compañía.

## Proactividad

Prosegur celebró en 2006 su trigésimo aniversario. La conmemoración, que culmina tres décadas de liderazgo en el sector, sirvió para reforzar los valores que han caracterizado la historia de la Compañía, entre los que figura en lugar destacado la proactividad.

En un sector tradicionalmente reactivo, como es el de los servicios de seguridad, la capacidad para tomar la iniciativa, adelantarse a las demandas del cliente y resolver los problemas antes de que se produzcan es un valor claramente diferenciador con respecto a los competidores.

El Grupo continúa con su política de ser pionero en la prestación de nuevos servicios tanto en Gestión de Efectivo, Logística de Valores como en Vigilancia Activa.

## Liderazgo

En el mundo corporativo, el liderazgo de una compañía no consiste sólo en ser la primera; además, se necesita ambición por ser un referente permanente en todos los mercados en los que opera, y una estrategia específica para lograr ese objetivo.

El Grupo Prosegur es la compañía de seguridad de referencia en España, Portugal y Latinoamérica, y se sitúa entre las empresas más importantes del mundo

EL NUEVO ENFOQUE  
DE NEGOCIO TIENE POR  
OBJETIVO OFRECER  
**SOLUCIONES**  
**GLOBALES** DE  
SEGURIDAD ADAPTADAS  
A LAS NECESIDADES  
DE CADA CLIENTE



por facturación. Sus progresos en términos de ingresos y de rentabilidad derivan tanto del dinamismo de su crecimiento orgánico como de su política de adquisiciones, que en 2006 se concretó en la compra de tres empresas (Escol, en Portugal; Fireless, en Argentina, y en 2007 Thomas Greg & Sons, en Colombia).

## **Orientación al cliente**

Prosegur considera que la orientación al cliente debe ser algo más que una mera declaración de buenas intenciones y toda su organización se enfoca hacia ese objetivo. En 2006 culminó la remodelación de su política comercial, caracterizada por la adecuación de las estructuras internas (con una oferta de servicios global y no compartimentada) y la mayor cercanía al cliente (que debe tener siempre un interlocutor de fácil acceso).

De este modo, todos los profesionales de la Compañía mantienen un diálogo activo con el cliente, lo que les permite detectar por anticipado las ineficiencias y aportar las soluciones más adecuadas a cada caso.

## **Excelencia**

Con el objetivo de garantizar la excelencia en todos los servicios que presta, el Grupo Prosegur cuida al máximo la calidad en todos sus procesos internos y externos (desde la selección y formación de personal hasta la relación con el cliente) y se esfuerza por buscar nuevas herramientas y modelos de gestión en las actividades que desempeña.

Este propósito se concreta en un doble compromiso: prestar los servicios habituales de seguridad con un nivel máximo de calidad y ofrecer nuevos servicios, especialmente a través de la incorporación de tecnología.

En esta línea, Prosegur ha sido la primera empresa española de seguridad privada en cotizar en Bolsa, así como en aplicar el modelo de excelencia empresarial EFQM, obtener el certificado ISO 14001:2004 (de gestión medioambiental) y poner en marcha un riguroso proceso de selección que permite establecer perfiles especializados de los candidatos.

## **Trabajo en equipo**

La importancia del trabajo en equipo para Prosegur se sustenta en la creación de los denominados Centros de Competencia, que son células especializadas de transmisión del conocimiento en el seno de la Compañía.

El objetivo es identificar y difundir las mejores prácticas de gestión, con el fin de conseguir un uso más eficiente de los recursos, facilitar la innovación y aprovechar las sinergias.



**LOS CENTROS  
DE COMPETENCIA  
IDENTIFICAN Y DIFUNDEN  
LAS MEJORES PRÁCTICAS  
DE GESTIÓN, FACILITAN  
LA INNOVACIÓN Y  
APROVECHAN  
LAS SINERGIAS**

Los Centros de Competencia, que fomentan la participación y el deseo de cooperar en la plantilla, desarrollan toda su potencialidad en un escenario de expansión internacional, como el que vive Prosegur, ya que sus actividades contribuyen a una integración más rápida y eficaz de los nuevos mercados y negocios.

## Transparencia

El Grupo Prosegur considera que la transparencia es esencial para generar confianza desde el punto de vista interno y externo. En consecuencia, la Compañía ha implantado herramientas con los últimos avances tecnológicos para compartir y transmitir la información y los conocimientos de forma clara y abierta.

El concepto de transparencia es especialmente útil para mejorar la atención a los clientes, que a través de los canales adecuados pueden recibir información completa e inmediata sobre la prestación de los servicios que tienen contratados. Al mismo tiempo, la fluidez de la información interna permite el conocimiento de las necesidades del cliente en todos los niveles de la organización y facilita, por tanto, su adecuada satisfacción.

## Marca

La marca es uno de los activos más importantes del Grupo Prosegur y actúa como elemento diferenciador del resto de las compañías del sector. En consecuencia, debe ser el vehículo que transmita los valores de la Compañía.

El Grupo completó en 2006 la renovación de su imagen corporativa, como reflejo del cambio cultural introducido. La nueva imagen fue bien acogida y la consultora Interbrand la valoró como uno de los factores que justifican la incorporación de Prosegur a la lista de diez marcas españolas más valiosas en 2006. La posición del Grupo también mejoró en el *ranking* de reputación corporativa de Merco. A nivel internacional, la marca apareció en la clasificación de la revista *Forbes* entre las 200 compañías con mayor prestigio del mundo.

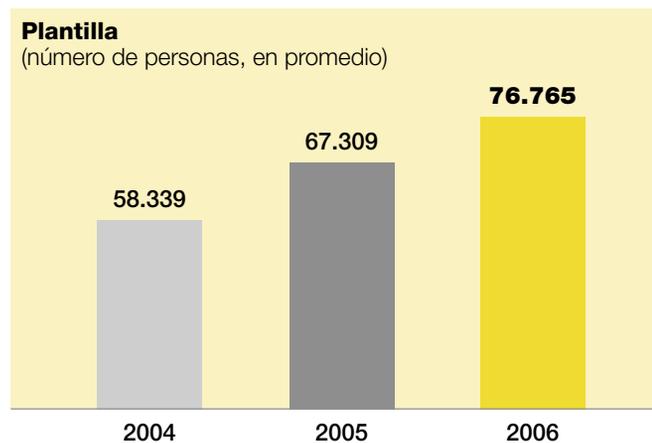
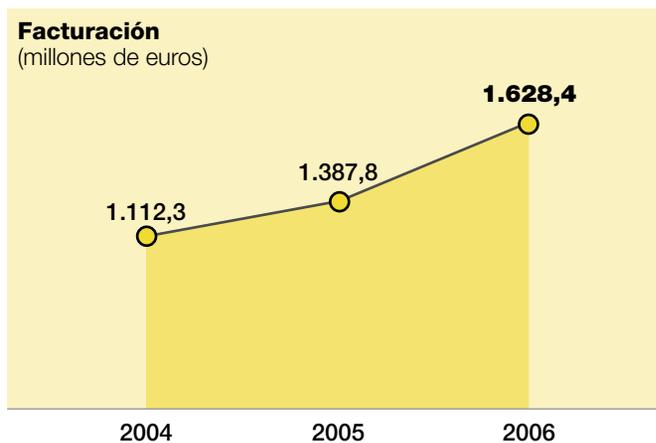
## Creación de valor

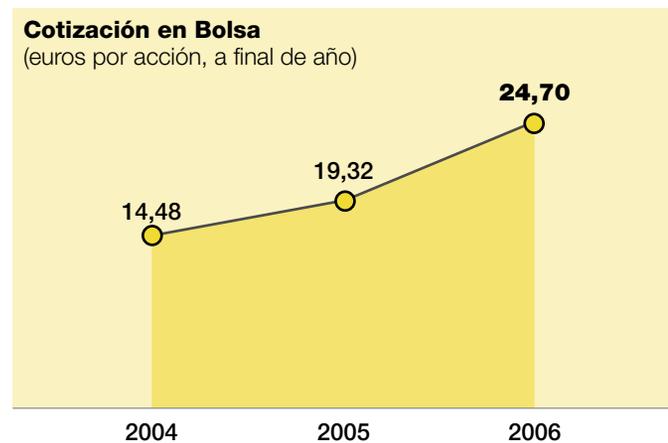
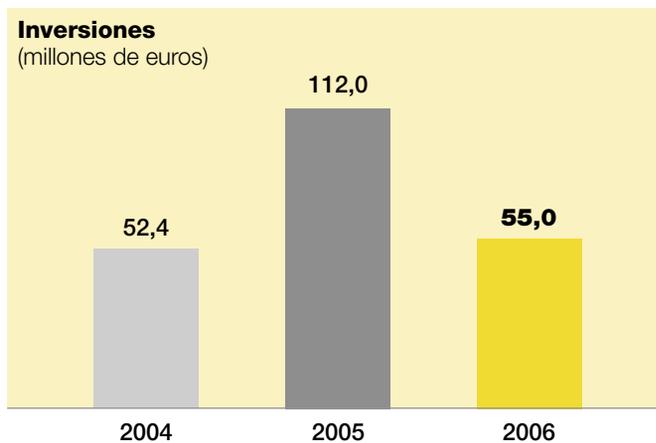
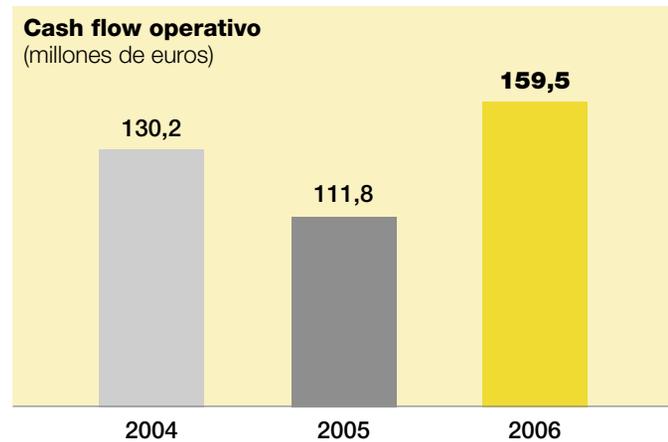
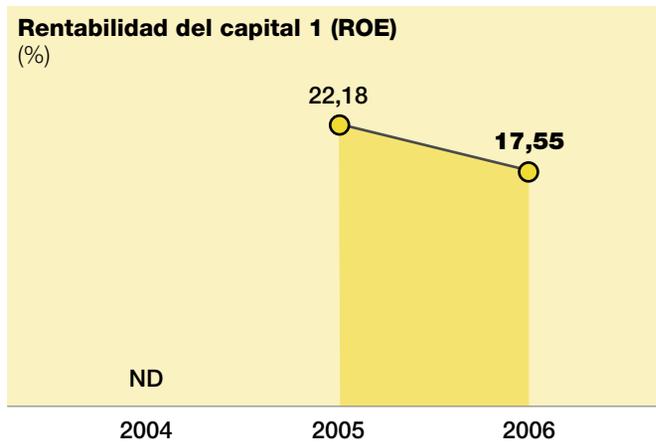
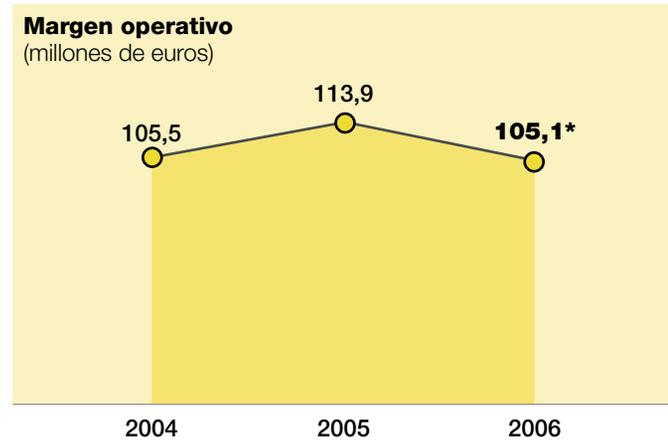
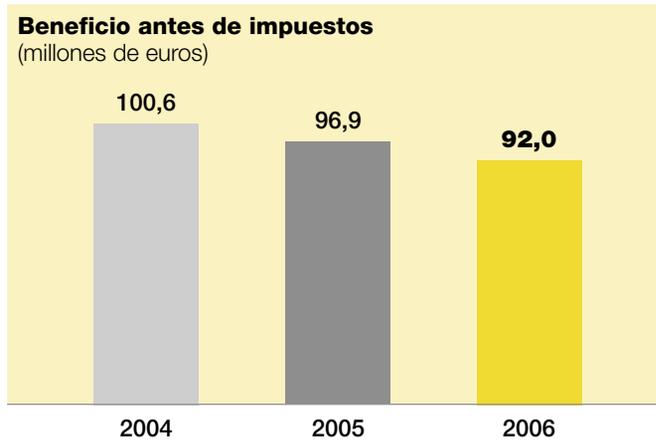
Para Prosegur, el principio de creación de valor se concreta en una triple dirección: Clientes, Empleados y Accionistas. Los departamentos de Grandes Cuentas y Clientes Globales tienen como objetivo facilitar la coordinación con clientes de implantación nacional e internacional a través de un solo interlocutor. Para los empleados, a través de los sistemas de formación, programas de motivación y fidelización únicos en el sector y de una política de promoción interna permanente. Para los accionistas, la creación de valor se reflejó en un incremento de la acción en 2006 de un 27'85%. A 31 de diciembre las acciones cerraron a 24'70 euros.

EL GRUPO PROSEGUR  
HA IMPLANTADO  
HERRAMIENTAS CON LOS  
**ÚLTIMOS AVANCES**  
**TECNOLÓGICOS** PARA  
COMPARTIR Y TRANSMITIR  
LA INFORMACIÓN DE  
FORMA CLARA Y ABIERTA

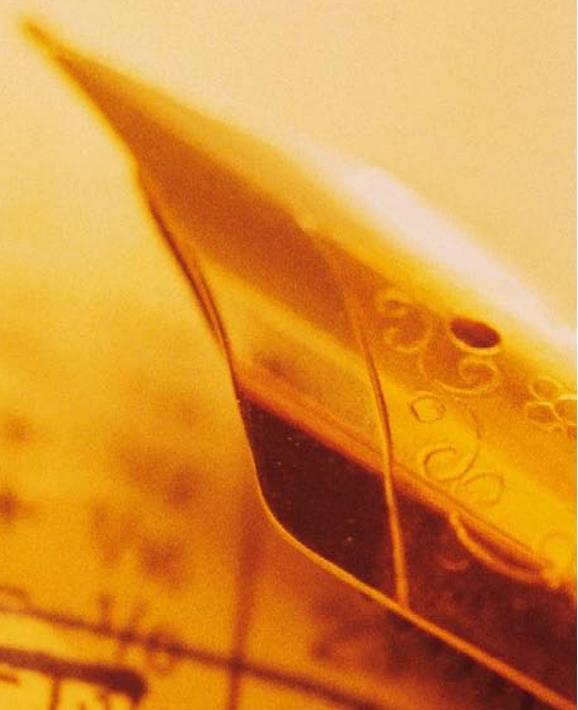
# 2 PROSEGUR EN CIFRAS

Los datos de los indicadores de negocio y magnitudes de Prosegur ayudan a entender la realidad del Grupo. Aquí se presentan las principales variables en series trianuales. La aplicación obligatoria para compañías cotizadas de las NIC,s (Normas Internacionales de Contabilidad) implica que la información financiera anterior a esa fecha no es homogénea ni consistente con la que se ofrece desde entonces. Por ese motivo, se publica la información correspondiente a los ejercicios de 2004, 2005 y 2006, que se rige por los mismos criterios contables y que por tanto es perfectamente comparable.





\* El beneficio de explotación fue de 105,1 millones de euros, frente a los 113,9 millones de euros de 2005. Esta reducción se justifica por la provisión de 30 millones de euros realizada en 2006 para cubrir posibles reclamaciones como consecuencia de la sentencia del Tribunal Supremo sobre la valoración de las horas extraordinarias en el sector.



58  
31/8  
31/8  
641/16  
241/4  
131/8  
171/8  
271/8  
451/4  
271/8  
271/8  
613/8  
641/16 + 13/4  
221/4  
183/4  
251/8  
451/4  
271/8  
271/8  
3  
27/8  
613/8  
641/16 + 13/4  
237/8 + 13/4  
187/8 + 1/8  
273/16 - 3/16  
451/2 - 3/8  
271/8 - 13/8  
57/8  
323/4  
22  
101/8  
421/4  
117/8  
39  
1  
1  
8  
4  
23

# 3 LOS HITOS DE 2006

## Cumplimiento de compromisos

El Grupo Prosegur registró en 2006 un volumen de negocio de 1.628 millones de euros, lo que representa un aumento del 17,3% respecto a 2005. En la distribución por áreas de negocio, los ingresos de los servicios de Seguridad Corporativa aumentaron un 17,8%, hasta 1.540 millones de euros. El área de Seguridad Residencial tuvo una facturación de 88 millones de euros, un 9,7% más. Por áreas geográficas, el negocio de Latinoamérica creció un 30,6% hasta alcanzar los 513,5 millones de euros; en España, un 11,7% al registrar 843 millones de euros, y en el resto de Europa, un 14,3% al obtener 272 millones de euros.

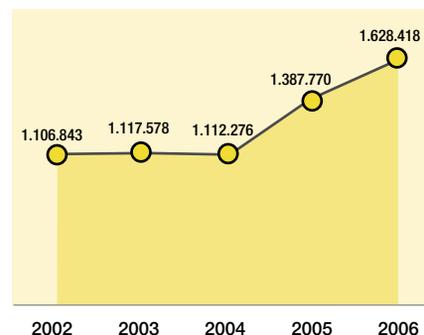
Estos datos confirman la buena trayectoria del Grupo y el cumplimiento de los compromisos de notable crecimiento y rentabilidad establecidos en 2005.

## Crecimiento en el exterior

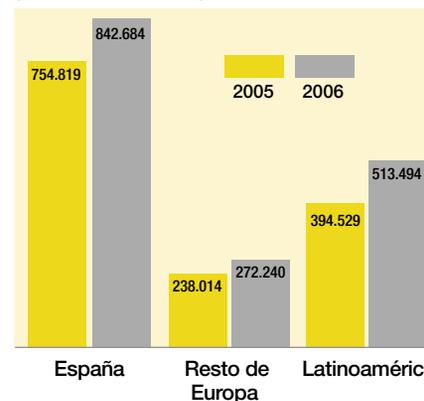
El Grupo adquirió las empresas especializadas en sistemas de protección contra incendios Fireless (Argentina) y Escol (Portugal). Ambas son compañías de referencia en sus respectivos mercados y han experimentado un crecimiento significativo. Estas adquisiciones se enmarcan dentro de la estrategia del Grupo Prosegur de impulsar decididamente su área de Sistemas de Seguridad y Tecnología.

A principios de 2007, Prosegur alcanzó un acuerdo para la compra del 60% de la empresa de Thomas Greg & Sons Transportadora de Valores (TG&S), especializada en las áreas de Logística de Valores y Gestión de Efectivo en Colombia. La operación consolida la estrategia de Prosegur de afianzar su liderazgo en Latinoamérica y, en especial, en aquellos países donde los principales clientes del Grupo ya cuentan con presencia relevante.

**Crecimiento de las ventas**  
(en miles de euros)



**Facturación por áreas geográficas**  
(en miles de euros)



## Apuesta por la tecnología de seguridad

La tecnología es una prioridad estratégica para el Grupo Prosegur, tanto por la importancia que tiene en el desarrollo y la innovación de sus servicios tradicionales como por la creciente demanda de sistemas tecnológicamente avanzados. En 2006, el área de Nordés Prosegur Tecnología reforzó su departamento de I+D (que analiza la aparición de nuevos productos) y amplió sus inversiones en CRA (Central Receptora de Alarmas), especialmente dirigidas a servicios de seguridad en entornos móviles.

## Consolidación de la reputación corporativa

En 2006 se reforzó la imagen de la Compañía. Así lo acreditan distintos estudios, *ranking* y distinciones. En su análisis bianual de las marcas españolas más valiosas, Interbrand adjudicó a Prosegur la décima posición por su liderazgo en el sector de seguridad privada a nivel mundial y sus oportunidades de crecimiento. El índice Merco, que es una referencia en los procesos de evaluación y gestión de la reputación corporativa en España, asignó a Prosegur el puesto número 68 en la clasificación de empresas españolas, frente al 71 de 2005. A escala internacional, el *ranking* elaborado por la revista *Forbes* sitúa al Grupo en el número 200 de la clasificación mundial.

## Innovación en formación y fidelización

El Grupo Prosegur, plenamente consciente de la importancia de los recursos humanos para reforzar sus niveles de calidad, incorporó en 2006 mejoras en sus sistemas de selección, formación y fidelización de empleados. Entre las iniciativas desarrolladas destaca **Prosegur Plus**, un programa ideado para mejorar varios de los indicadores operativos más importantes, como la estabilidad de la plantilla, la captación de candidatos y, muy especialmente, la satisfacción de los clientes con el servicio prestado, al contar con vigilantes y auxiliares más motivados e implicados en su actividad.



LA **TECNOLOGÍA**  
ES UNA PRIORIDAD  
ESTRATÉGICA, DEBIDO  
A SU IMPORTANCIA EN  
LA **INNOVACIÓN** DE  
LOS SERVICIOS Y A LA  
CRECIENTE **DEMANDA**  
DE LOS CLIENTES



## Impulso a la Seguridad Residencial

Prosegur creó Prosegur Activa, una unidad económica y organizativamente independiente que está dedicada a la prestación de servicios de seguridad residencial para hogares y negocios. Prosegur Activa, que integra la antigua división de Alarmas Residenciales, nace con la vocación de crecer junto a las necesidades y demandas de sus más de 216.000 clientes en todo el mundo. El acuerdo refuerza los planes del Grupo para impulsar decididamente su área de sistemas de Seguridad Residencial.

Prosegur Activa apuesta por la integración de tecnología de vanguardia en todos sus servicios. En los últimos meses, se han incorporado al catálogo de productos soluciones de seguridad perimetral, videoseguridad, domótica o alarmas técnicas. La otra división del Grupo es la de Seguridad Corporativa, que seguirá prestando sus servicios como ha venido haciendo hasta ahora.

SEGÚN INTERBRAND,  
**PROSEGU** ES  
LA DÉCIMA MARCA  
ESPAÑOLA **MÁS**  
**VALIOSA** POR SU  
LIDERAZGO Y POR SUS  
OPORTUNIDADES DE  
CRECIMIENTO



## 4

ESTRATEGIA  
Y OBJETIVOS

**E**l Grupo Prosegur se propuso en 2004 recuperar el ritmo de crecimiento orgánico e inorgánico de los ingresos y mejorar los márgenes operativos. Los resultados del ejercicio 2006 confirman que esos objetivos se han cumplido adecuadamente. Las ventas del Grupo ascendieron a 1.628 millones de euros, un 17,3% más que en 2005. El incremento acumulado respecto a 2004 fue del 46,4%. La evolución de los márgenes operativos fue igualmente favorable. En 2006, el margen EBITA, exceptuando los nuevos mercados, se situó en el 6,6%. Este dato incluye una provisión de 30 millones de euros debido a la sentencia del Tribunal Supremo sobre la retribución de las horas extras.

Estos resultados fueron posibles gracias al desarrollo de diversas acciones estratégicas por parte de la Compañía:

■ **Potenciación de la estrategia de venta cruzada (la prestación de servicios complementarios a los que ya recibe un cliente) en Sistemas Electrónicos y Protección Contra Incendios.** En 2006, esta política facilitó un crecimiento del 30% en los ingresos del Grupo en estas áreas, ya que se obtuvieron unas ventas de 92

LOS **EXCELENTES**  
**RESULTADOS**  
DEL EJERCICIO  
DE 2006 FUERON  
POSIBLES GRACIAS  
AL DESARROLLO DE  
DIVERSAS **ACCIONES**  
**ESTRATÉGICAS**

LAS PRIORIDADES  
DE CARA AL FUTURO  
SON **MEJORAR LA  
EFICIENCIA** MEDIANTE  
LA INNOVACIÓN Y  
**REFORZAR LA  
POSICIÓN** EN EL  
MERCADO

millones de euros en 2006 frente a los 71 millones de euros de 2005. Su peso en el total de la facturación pasó del 5% al 6%, aproximadamente.

■ **Potenciación de la estrategia de venta cruzada en Latinoamérica de los servicios de Vigilancia Activa**, un servicio de alta gama que incluye rondas, patrullas móviles, protección dinámica, respuesta rápida en caso de emergencia e inspecciones técnicas programadas. Los ingresos en la región aumentaron un 37% hasta alcanzar los 154 millones de euros en 2006.

■ **Consolidación en Latinoamérica y desarrollo de nuevos mercados**. Las ventas en Rumania y México fueron de 6,6 millones de euros y 107.000 euros, respectivamente. En los mercados tradicionales, los ingresos de Europa se incrementaron un 12%, hasta 1.115 millones de euros, mientras en Latinoamérica llegaron a 513 millones de euros, un 30,6% más.

■ **Crecimiento por adquisiciones**. En 2006, se realizó la compra de Fireless (Argentina) y Escol (Portugal), compañías del área de protección contra incendios. A principios de 2007 se adquirió la colombiana Thomas Greg & Sons, especializada en Gestión de Efectivo y Logística de Valores. Esta última tuvo unas ventas de 35 millones de euros en 2006.

■ **Aprovechamiento de las sinergias en Brasil**.

De cara al futuro, las prioridades estratégicas son:

- Mejorar los niveles de eficiencia en todos los países y negocios, y seguir innovando en la forma de prestar los servicios.
- Reforzar la posición en el mercado, mediante la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento inorgánico. Asimismo, se desarrollarán los nuevos mercados (actuales y futuros), con arreglo al mismo modelo de negocio.



#### Estrategia y modelo de gestión

Estas acciones de estrategia se insertan en el modelo de gestión del Grupo Prosegur, que se define a través de los siguientes factores:

■ **Proximidad al cliente**. El Grupo se propone acercarse al cliente para conocer sus necesidades y ofrecerle los productos y servicios que mejor se adapten a ellas, estableciendo un vínculo de confianza.

■ **Control analítico**. El objetivo es disponer de herramientas y sistemas de análisis que permitan conocer con rapidez y exactitud la evolución del negocio y faciliten la agilidad en la toma de decisiones.

■ **Excelencia en las operaciones**. El Grupo se compromete a invertir en la selección y la formación de sus profesionales, a gestionar de manera eficiente sus operaciones y a innovar en la prestación de servicios.

■ **Creación de valor**. Es la resultante final del resto de los factores. Su cumplimiento crea valor para los clientes, los empleados y los accionistas.



# 5 EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

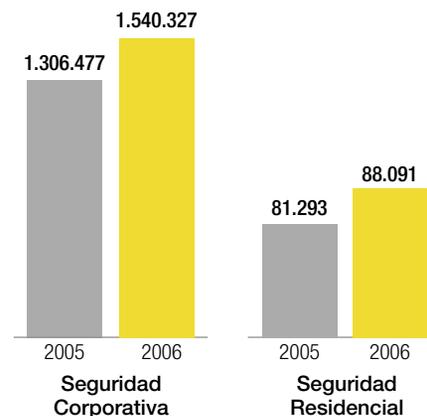
**E**l Grupo Prosegur registró en 2006 unos resultados positivos. La facturación fue de 1.628,4 millones de euros, lo que representa un incremento del 17,3% respecto al ejercicio de 2005. Este aumento de la cifra de negocios es atribuible al sólido crecimiento orgánico del Grupo (un 13,3%) y al impacto positivo de las adquisiciones. Por áreas geográficas, el volumen de ingresos en España se incrementó un 11,7%; en el resto del Europa, un 14,3%, y en Latinoamérica el aumento fue del 30,6%. Por líneas de negocio, las actividades de Seguridad Corporativa crecieron un 17,8%, mientras el área de Seguridad Residencial (alarmas) lo hizo un 9,7%.

El resultado operativo (EBIT) derivado del negocio alcanzó la cifra de 135 millones de euros, lo que representa un margen sobre ventas del 8,3% y un crecimiento cercano al 19% respecto al año anterior. No obstante, tras la resolución en España del Tribunal Supremo sobre la valoración de las horas extras recogida en el convenio colectivo del Sector de la Seguridad, la compañía decidió dotar una provisión por cuantía de 30 millones de euros, a fin de cubrir posibles reclamaciones de los ejercicios 2005 y 2006. Dicha provisión ha provocado que el resultado operativo de 2006 se haya visto reducido hasta alcanzar la cifra de 105 millones de euros.

Estos resultados pueden considerarse altamente satisfactorios, dados los desafíos, tanto estratégicos como de gestión, que se presentaron durante el ejercicio. En 2006 la Compañía reforzó su liderazgo en la mayoría de los países en los que Prosegur tiene actividad, y las nuevas adquisiciones (Escol, en Portugal; Fireless, en Argentina, y en 2007 Thomas Greg & Sons, en Colombia) confirman la decidida apuesta de Prosegur por los mercados globales y son una garantía de desarrollo en el futuro.

A continuación se expone en detalle, y con los necesarios datos de contexto, cuál ha sido la evolución de los negocios del Grupo.

**Evolución por líneas de negocio**





## 5.1 ENTORNO DE MERCADO

El ejercicio de 2006 se caracterizó por un contexto macroeconómico favorable, tanto a nivel global como en los principales mercados en los que opera el Grupo Prosegur. La economía mundial creció un 5,4% y completó el ciclo positivo más duradero de las últimas tres décadas. Algunos países emergentes, como China e India, incrementaron su producción alrededor de un 10%. El PIB de Latinoamérica aumentó un 5,3%, mientras los de Estados Unidos y Europa progresaron de forma más moderada (un 3,3% y un 3%, respectivamente). El ritmo de crecimiento de la economía española, que alcanzó el 3,9%, fue uno de los más elevados de los países desarrollados.

Las perspectivas para 2007 y años sucesivos son también halagüeñas. Los riesgos inflacionistas parecen atenuados, la política de tipos de interés continuará firme y la economía mundial se encamina hacia una senda de crecimiento relativamente vigoroso, aunque quizás algo más suave que el del ejercicio de 2006. Sólo la desaceleración de la economía de Estados Unidos, afectada por el enfriamiento del sector de la vivienda, siembra algunas dudas sobre el comportamiento del conjunto de los países, ante el riesgo de que se produzca un efecto de contagio. En el caso de España, las previsiones son francamente positivas, aunque parece inevitable que el impulso del PIB, que pudo alcanzar la parte más alta del ciclo en 2006, se ralentice ligeramente en 2007 y 2008.

El entorno en el que se mueven las empresas de seguridad es igualmente favorable. En primer término, porque es un sector ligado al ciclo económico (aunque quizás no tanto como otras industrias), y que por tanto se beneficia de la fase de sólida expansión en la que está inmersa la economía mundial. Además, algunos mercados emergentes, como Latinoamérica, han dado muestras de estabilidad macroeconómica en los últimos ejercicios. Este escenario, aunque no exento de incertidumbres que deben ser cuidadosamente vigiladas, es muy beneficioso para los grupos del sector que, como Prosegur, han apostado por la expansión de sus operaciones en esos mercados.

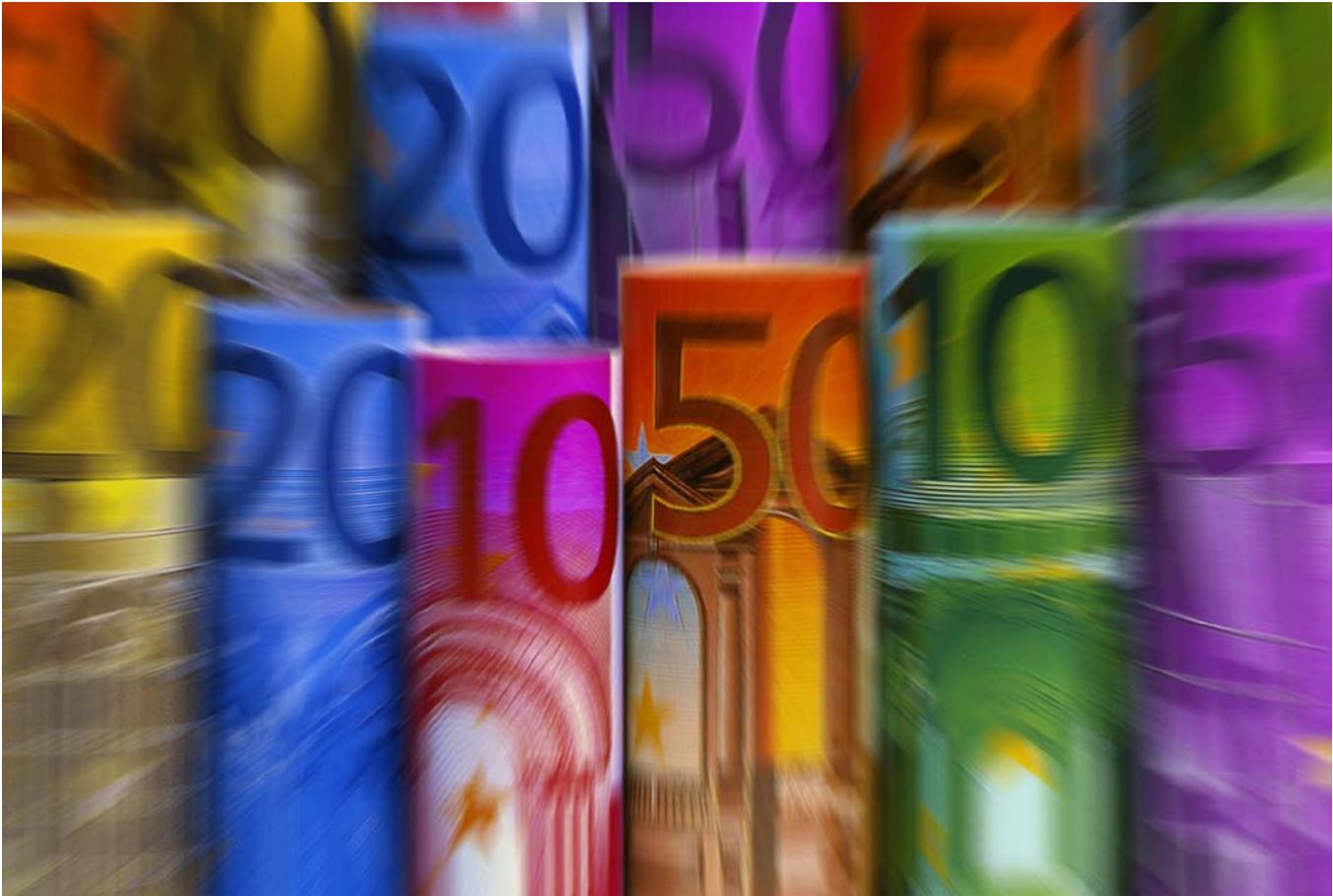
Desde el punto de vista de la demanda de los servicios de seguridad a nivel mundial, las estimaciones apuntan a un sólido crecimiento. La mejora del nivel de vida en los países en desarrollo y la creciente complejidad de las operaciones corporativas (que lleva aparejada una mayor vulnerabilidad y en consecuencia un incremento de la necesidad de protección) son los principales motores que impulsan la demanda.

En este escenario, la previsión de crecimiento de ingresos del sector a nivel mundial es de entre el 8% y el 9%. Los servicios de vigilancia, que suponen casi la mitad del mercado, tienden a aumentar alrededor del 7%, mientras el negocio de logística de valores, que es el segmento más maduro, podría crecer en torno al 5%. Las áreas más dinámicas son los sistemas electrónicos y la seguridad residencial, ambas con aumentos claramente por encima del 10%.



### **Evolución del mercado español**

Se estima que el ejercicio de 2006 se cerró con un incremento del volumen de negocio cercano al 9%, y para 2007 la previsión es similar. El desarrollo económico y la mayor percepción de los ciudadanos de los riesgos asociados a las dificultades de la vida contemporánea hacen factible una demanda sostenida en España de los servicios de seguridad, tanto en el negocio residencial como en el corporativo.



### **Tendencias y desafíos**

En el contexto descrito, se pueden identificar diversas tendencias de negocio, que suponen al mismo tiempo importantes desafíos estratégicos para las empresas del sector. Son las siguientes:

■ **Diferenciación y segmentación.** La complejidad de la sociedad actual (que incorpora a la vida diaria fenómenos como la globalización, la desregulación o la democratización) exige respuestas personalizadas y soluciones a medida de seguridad, tanto para las corporaciones como para las instituciones y los individuos.

■ **Concentración.** El mercado, inicialmente muy fragmentado, se ha consolidado en los últimos diez años, especialmente en España y el resto de Europa. El resultado de esta evolución es favorable para la imagen del sector, al incrementarse los estándares de calidad y eliminarse las prácticas desleales.

■ **Calidad.** La diferenciación competitiva se establece en términos de calidad del servicio. En un sector intensivo en mano de obra (la grandes empresas del sector figuran entre los principales empleadores de sus respectivos países), el nivel de calidad está estrechamente relacionado con la capacitación de los empleados, lo cual realza la importancia de la selección, la formación y la fidelización de la plantilla. La escasez de mano de obra en algunas áreas (se estima por ejemplo que en España existe un déficit de más de 20.000 vigilantes, en parte por la imposibilidad de contratar personal no europeo) dificulta el proceso.

■ **Tecnología.** El desarrollo del negocio depende en buena parte de la incorporación de avances tecnológicos. En un doble sentido: mayor inversión en tecnología en las actividades tradicionales del sector (como vigilancia o gestión de efectivo) e incremento de la seguridad tecnológica (sistemas electrónicos y protección contra incendios).

■ **Outsourcing.** Hay una creciente inclinación hacia el *outsourcing* de los servicios de seguridad, tanto por parte de las empresas privadas como de las administraciones públicas, lo cual abre la posibilidad de nuevas oportunidades de negocio, especialmente para las empresas especializadas ya establecidas.

## 5.2. ÁREAS GEOGRÁFICAS

El Grupo Prosegur tiene presencia en 13 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, Francia, Italia, México, Paraguay, Perú, Portugal, Rumania, Uruguay) y está organizado geográficamente en tres áreas (España, Resto de Europa y Latinoamérica).

En 2006, el mercado de España generó el 51,8% del negocio. Su facturación fue de 842,7 millones de euros, lo que representa un incremento del 11,7% respecto al ejercicio anterior. El Resto de Europa registró unos ingresos de 272 millones de euros, es decir, un 14,3% más, hasta alcanzar una cuota del 16,7%. El área de mayor crecimiento fue Latinoamérica. Su cifra de negocio se situó en 513,5 millones de euros, con un aumento del 30,6%. Las ventas en el área latinoamericana suponen ya el 31,5% del total del Grupo.

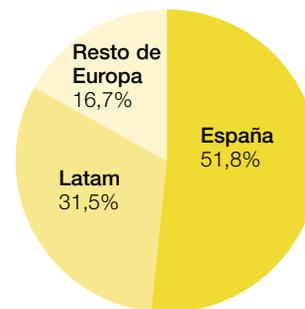
A continuación se detalla la situación por países y el entorno en el que se movieron las actividades de la Compañía.

### España

España cerró 2006 con un crecimiento económico del 3,9%, una de las tasas más altas de los países desarrollados. Este dinamismo favoreció la actividad del sector de seguridad privada, que se estima creció un 8,7%, una tasa similar a la de 2005, hasta alcanzar los 3.162 millones de euros.



**Contribución a la facturación por áreas geográficas**



El Grupo Prosegur mejoró la media de crecimiento del sector. Su cifra de negocio en 2006 fue de 842,7 millones de euros, es decir, un 11,7% más que el ejercicio anterior. La cuota de mercado de la Compañía fue de casi un 27%. Esta tasa es superior en más de un punto a la del ejercicio precedente y confirma su liderazgo en el mercado español.

El beneficio de explotación de Prosegur en España fue de 45,1 millones de euros. Este resultado está afectado por la provisión de 30 millones de euros realizada para cubrir las repercusiones de una sentencia del Tribunal Supremo sobre el precio de las horas extraordinarias en el sector de seguridad privada.

La Compañía tiene una plantilla de 25.472 personas, un 5% más. En 2006 se detectaron tensiones en el mercado laboral derivadas de la escasez de mano de obra, en especial en el sector de vigilancia. Prosegur desarrolló diversas iniciativas pioneras para mejorar su capacidad para atraer y retener a los mejores profesionales.

Entre las iniciativas para fidelizar a los profesionales figura el programa **Prosegur Plus**, que incentiva el compromiso del personal operativo con el cliente donde presta el servicio y la estabilidad en la compañía mediante la recompensa meritocrática a su actividad profesional. **Prosegur Plus**, puesto en marcha inicialmente en la Zona Centro de España, tuvo una gran aceptación entre los clientes y los empleados, consiguiendo, entre otros resultados, la reducción de cinco puntos la tasa de rotación del personal operativo, del área de aplicación.

## Portugal

El entorno macroeconómico portugués mejoró ligeramente. Aunque las expectativas de los agentes económicos siguen siendo poco satisfactorias, el PIB creció un 1,8% y por primera vez en los últimos años se aprecian signos de reactivación económica.

Prosegur ofrece en Portugal un completo catálogo de servicios de Seguridad Corporativa y Residencial y es líder en el mercado de seguridad privada, con una cuota del 19,5%. Su cifra de negocios se elevó hasta 125,3 millones de euros. Tiene 7.100 empleados (es el séptimo empleador del país) y dispone de una flota de 250 vehículos ligeros, 100 blindados y 50 motocicletas.

En 2006, Prosegur consolidó su oferta en Portugal como compañía especialista en la seguridad de grandes eventos, prestando servicios en el Rally Lisboa-Dakar y en el Campeonato del Mundo de Motociclismo de Estoril, entre otros acontecimientos de gran envergadura. Otro proyecto importante fue la puesta en marcha de un completo sistema de seguridad en la central de energía solar de Serpa, al sudeste de Lisboa, considerada la mayor instalación fotovoltaica de Europa, que garantiza la protección de 52.000 paneles solares localizados en 32 hectáreas.

La principal novedad fue la adquisición de Escol, una empresa especializada en la prevención y extinción de incendios y que está considerada una referencia en el

## Principales datos por países

### España

**Cifra de negocio:** 842,7 millones de euros.

**Plantilla:** 25.471 personas.

### Francia

**Cifra de negocio:** 107 millones de euros.

**Plantilla:** 2.200 empleados.

**Flota:** 25 blindados y 21 vehículos ligeros.

### Italia

**Cifra de negocio:** 33,7 millones de euros.

**Plantilla:** 900 empleados.

### Portugal

**Cifra de negocio:** 125,3 millones de euros.

**Plantilla:** 7.100 empleados.

**Flota:** 100 blindados, 250 vehículos ligeros y 50 motocicletas.

### Rumania

**Cifra de negocio:** 13 millones de euros.

### Brasil

**Cifra de negocio:** 263,5 millones de euros.

**Plantilla:** 19.329 empleados.

**Flota:** 1.018 blindados y 446 vehículos ligeros.

### Argentina

**Cifra de negocio:** 128,5 millones de euros.

**Plantilla:** 10.159 empleados.

### Chile

**Cifra de negocio:** alrededor de 70 millones de euros.

**Plantilla:** 5.188 empleados.

**Flota:** 227 blindados y 298 vehículos ligeros, 8 camiones y 20 motocicletas.

### México

**Cifra de negocio:** 107.000 euros.

**Plantilla:** 96 empleados.

### Perú

**Cifra de negocio:** 33,5 millones de euros.

**Plantilla:** 4.000 empleados.

**Flota:** 111 blindados, 86 vehículos ligeros y 18 motocicletas.

### Paraguay

**Cifra de negocio:** alrededor de 7 millones de euros.

**Plantilla:** 387 empleados.

**Flota:** 43 blindados.

### Uruguay

**Cifra de negocio:** 11,9 millones de euros.

**Plantilla:** 1.876 empleados.

mercado portugués. Con la integración de Escol, que factura más de tres millones de euros anuales y tiene alrededor de 40 empleados, Prosegur refuerza su liderazgo en el sector de seguridad del país.

### **Francia**

La actividad económica de Francia evolucionó en 2006 muy moderadamente y el PIB creció un 1,7%, por debajo del promedio de la Unión Europea. El mercado de seguridad privada en el país se estima en 4.200 millones de euros.

Prosegur, que presta servicios de vigilancia, logística de valores, tecnología y detección de incendios, tuvo unos ingresos de 107 millones de euros en 2006, lo que supone un incremento del 5,2%, en un entorno de mercado altamente competitivo y con márgenes decrecientes. El crecimiento fue de carácter orgánico y se orientó a los mercados con mayor valor añadido.

El Grupo cuenta en Francia con 2.200 empleados y su flota de transporte consta de 25 blindados y 21 vehículos ligeros. La cartera de clientes está concentrada en los sectores de la gran distribución (un 50% del total) y la banca (20%).

### **Italia**

La economía italiana creció un 1,7% en 2006 y se espera que este año lo haga en un 1,3%, por debajo en ambos casos del promedio europeo.

El negocio de seguridad privada mueve en Italia alrededor de 1.700 millones de euros y da empleo a 60.000 personas. Pese a la atomización del sector y a las dificultades regulatorias (la normativa exige la obtención de una licencia para operar en cada prefectura), los ingresos de Prosegur se elevaron notablemente, hasta 33,7 millones de euros, y el ejercicio de 2006 se cerró con buenas expectativas. Esto fue posible gracias a su mayor penetración en el sector público, especialmente en Turín y Milán.

Prosegur Italia, cuyo núcleo de negocio es la vigilancia, inició en 2006 sus actividades en el área de tecnología (instalaciones de vídeocontrol y sistemas contra incendios y antiintrusión). Esta ampliación de su gama de actividades le permitió realizar una propuesta integrada de servicios de seguridad.

La Compañía cuenta con más de 900 empleados en Italia, y su cuota de mercado en las zonas donde tiene presencia es del 3%.

### **Rumania**

La economía de Rumania crece a muy buen ritmo, apoyada en el dinamismo de la demanda interna y de la inversión. En 2006, el aumento del PIB en términos reales





fue del 7,7%. En este contexto macroeconómico favorable, el volumen de negocio del sector de seguridad se elevó a 200 millones de euros.

Prosegur, que presta en el país servicios de vigilancia, sistemas, logística de valores y seguridad residencial, tiene el 6,5% del mercado y ocupa la segunda posición en el *ranking* del sector. Su facturación en 2006 fue de 13 millones de euros y su ritmo de crecimiento es de un 20% anual, gracias sobre todo al impulso de las actividades de vigilancia activa y seguridad residencial.

En 2006, las compañías rumanas Rosegur Holding Corporación, S.L. (ex Romanian Holding Corporación, S.L.), Rosegur, S.A. (ex Dragon Star Guard) y Security Dragon Star SRL pasaron a ser consideradas empresas dependientes, ya que se aumentó la participación hasta el 50%. En el ejercicio de 2005, estas compañías tenían la consideración de asociadas.

### **Brasil**

El PIB brasileño creció en 2006 un 3,7%, una tasa inferior al promedio de los países en desarrollo. Pese a este progreso moderado de la economía en su conjunto, se estima que el sector de seguridad registró avances considerables.

En este escenario, Prosegur, que presta servicios de logística de valores, gestión de efectivo y de cajeros, seguridad electrónica, seguridad personal y vigilancia, registró un espectacular incremento de su volumen de negocio. Su facturación fue de 721 millones de reales (263,5 millones de euros), un 33,2% más. Este crecimiento fue posible gracias a la ampliación de su cartera de negocios, a la actualización de precios y al impacto de la anualización de las operaciones de adquisición realizadas en 2005.

El Grupo cuenta en Brasil con 19.329 empleados y dispone de una flota de 1.018 vehículos blindados y 446 ligeros operativos. Con la incorporación de nuevos servicios, en 2006 desarrolló especialmente su imagen como empresa de referencia y diferenciada, tanto en el segmento de logística de valores (en el que su cuota de mercado es del 37%) como en vigilancia (1,9%).

Uno de los proyectos más emblemáticos de la Compañía en Brasil realizados en 2006 fue el cambio en el modelo operativo de gestión de cajeros automáticos de Bradesco, el mayor banco privado del país. El proyecto permitió reducir los costes de la entidad financiera y afianzó la posición de Prosegur como compañía innovadora y orientada a la resolución de las necesidades del cliente.

### **Argentina**

La economía mantuvo en 2006 la tendencia favorable de crecimiento acelerado iniciada en 2003 y cerró el año con un aumento del PIB del 8,5%. El incremento acumu-

5

EN 2006, EL MERCADO DE **ESPAÑA** GENERÓ EL 51,8% DEL NEGOCIO DEL **GRUPO PROSEGUR** QUE, CON UNA CUOTA DE MERCADO DEL 27%, MANTIENE SU LIDERAZGO EN EL SECTOR

lado en los últimos cuatro años fue del 40%. Las perspectivas para 2007 son también positivas y se espera que la economía crezca en torno al 8%. El posible incremento de las tensiones inflacionistas (los precios subieron un 9,8% en 2006) puede llegar a ensombrecer estas expectativas.

El sector de seguridad privada tuvo un buen ejercicio en 2006. La positiva evolución de la economía argentina y el incremento de la demanda de este tipo de servicios impulsaron su desarrollo. En particular, los clientes demandaron servicios de vigilancia de mayor calidad y el fuerte tirón del consumo benefició las actividades de transporte de fondos. En el negocio de seguridad residencial, se observó una clara tendencia hacia la diversificación y el desarrollo de nuevos productos.

En este contexto expansivo, Prosegur, que cuenta en Argentina con una plantilla de 10.159 empleados, reforzó su liderazgo en el sector con una facturación de 128,5 millones de euros, de los que más de la mitad se generaron en la actividad de logística de valores. La adquisición de Fireless, una compañía especializada en la protección de incendios, completa su oferta de servicios y previsiblemente consolidará la imagen de Prosegur como empresa de referencia en el mercado argentino.

En 2006 el Grupo desarrolló en Argentina un servicio integral de gestión de efectivo para facilitar el desarrollo de las operaciones en las sucursales bancarias. El servicio, denominado Nodo, permite procesar de forma mecánica un gran volumen de dinero, lo cual libera al personal de las entidades financieras para ofrecer un mejor servicio a los clientes habituales.

## Chile

En 2006 la economía chilena registró un crecimiento del 4,4%, menor que el de 2005 e inferior también a lo previsto. La desaceleración de la demanda interna y de la inversión explican esta reducción del ritmo de aumento del PIB. No obstante, la continuidad en la política gubernamental y un entorno externo favorable aseguran una situación macroeconómica estable.

Desde el punto de vista del sector, la entrada en vigor de nuevas regulaciones normativas sobre seguridad, vigilancia y subcontratación introdujo restricciones en la actividad de las compañías.

En este escenario, Prosegur, que presta servicios de vigilancia, logística de valores, tecnología y mensajería en el mercado chileno, registró unas ventas de casi 70 millones de euros. Más de la mitad de ellas se concentraron en el segmento de logística de valores, donde la Compañía tiene una cuota de mercado del 49% y ocupa la primera posición en el *ranking* del país. El crecimiento de los ingresos en esta área



CON LA ADQUISICIÓN DE **FIRELESS**, FIRMA ESPECIALIZADA EN PROTECCIÓN DE INCENDIOS, PROSEGUR SE CONSOLIDARÁ COMO **REFERENTE** EN EL MERCADO ARGENTINO

fue del 9,9%. En el servicio de mensajería, que representa ya el 20% de los ingresos, el Grupo facturó un 6,5% más y es quinto en la clasificación por cuota de mercado. El negocio de vigilancia fue el que más notó la desaceleración de la economía y las restricciones normativas. Sus ingresos cayeron un 2,9% y su participación se sitúa en el 7% (cuarta posición).

Prosegur dispone en Chile de 5.188 empleados y su flota de transporte está compuesta por 553 vehículos (227 blindados, 298 ligeros, 8 camiones y 20 motocicletas).

## México

El 2006 fue año de elecciones en México, lo cual ralentizó durante algunos meses la actividad económica. A pesar de ello, el balance resultó positivo: crecimiento del PIB del 6,5%, inflación del 4,1% y caída del desempleo hasta el 3,5%. Otra buena noticia es que el nuevo presidente del país es partidario de favorecer las inversiones extranjeras, en especial las procedentes de España. En este contexto, Prosegur inició en 2006 sus actividades en el país, donde ofrece servicios de vigilancia activa desde agosto.

Su plantilla está formada por 96 personas. Su facturación durante el ejercicio fue de 1,6 millones de pesos (107.000 euros). Los primeros clientes de Prosegur en México son Inditex (que permite dar visibilidad a la presencia de Prosegur en el mercado), Vitalmex (grupo de capital mexicano que es clave para servir de referencia a los clientes locales) y Abengoa.

## Perú

El dinamismo de las exportaciones y de los sectores de construcción y servicios impulsó en 2006 la economía del país, que creció un 7,9%, mientras la inflación se mantuvo en niveles muy moderados (1,5%).

La favorable situación macroeconómica y las buenas perspectivas del sector financiero propiciaron el incremento de la cifra de negocios del Grupo, especialmente en el segmento de logística de valores (incluyendo la gestión de efectivo y de cajeros automáticos), que alcanzó unos ingresos de 22,2 millones de euros, un 11,2% más que en 2005. Esta línea de actividad consolidó su posición de liderazgo en el mercado, del que posee una cuota del 52%.

La facturación del segmento de vigilancia ascendió en 2006 a 11,3 millones de euros, lo que representa un 7,3% del volumen de negocio en Perú. En este mercado, caracterizado por la abundancia de compañías informales y con costes muy bajos, hay indicios de guerra de tarifas. La estrategia de Prosegur consiste en promover la marca y potenciar las actividades para fidelizar a los clientes.

EL ÁREA DE  
**LATINOAMÉRICA,**  
CUYAS VENTAS YA  
SUPONEN EL 31,5% DEL  
TOTAL DEL GRUPO, HA  
SIDO LA QUE MAYOR  
**CRECIMIENTO** HA  
EXPERIMENTADO EN 2006

La Compañía tiene casi 4.000 trabajadores y dispone de una flota con 111 vehículos blindados, 86 vehículos ligeros y 18 motocicletas.

### **Paraguay**

La economía paraguaya registró un crecimiento positivo por cuarto año consecutivo. El PIB aumentó un 4%, en parte como consecuencia del buen comportamiento del sistema bancario nacional. La tasa de inflación durante el año 2006, sin embargo, fue alta (el 12,5%, frente al 9,9% del ejercicio anterior).

Prosegur, que realiza en el país actividades de vigilancia y logística de valores, obtuvo en 2006 unos ingresos de casi 7 millones de euros, lo que representa el 21% del mercado existente en Paraguay. En el segmento de logística de valores, su cuota de mercado es del 77%, mientras que en el área de vigilancia tiene el 3%.

La Compañía cuenta con una plantilla de 387 trabajadores (101 en vigilancia y 286 en logística de valores) y una flota de 43 vehículos blindados. El 80% de la cartera de clientes en Paraguay corresponde al sector financiero; el 10%, a industria y comercio; un 5% pertenece a la administración del Estado, y el restante 5% se encuadra dentro de los servicios no financieros.

### **Uruguay**

La economía del país combinó en 2006 un crecimiento notable (el incremento del PIB fue del 7%), con una gran estabilidad de otros indicadores propensos a las oscilaciones bruscas, como los precios, las finanzas públicas y el tipo de cambio.

Este círculo virtuoso macroeconómico tuvo efectos positivos sobre la actividad de Prosegur. Sin embargo, y al igual que en otros países, la buena situación del mercado laboral generó problemas para la captación y retención de profesionales adecuados, especialmente en el área de vigilancia.

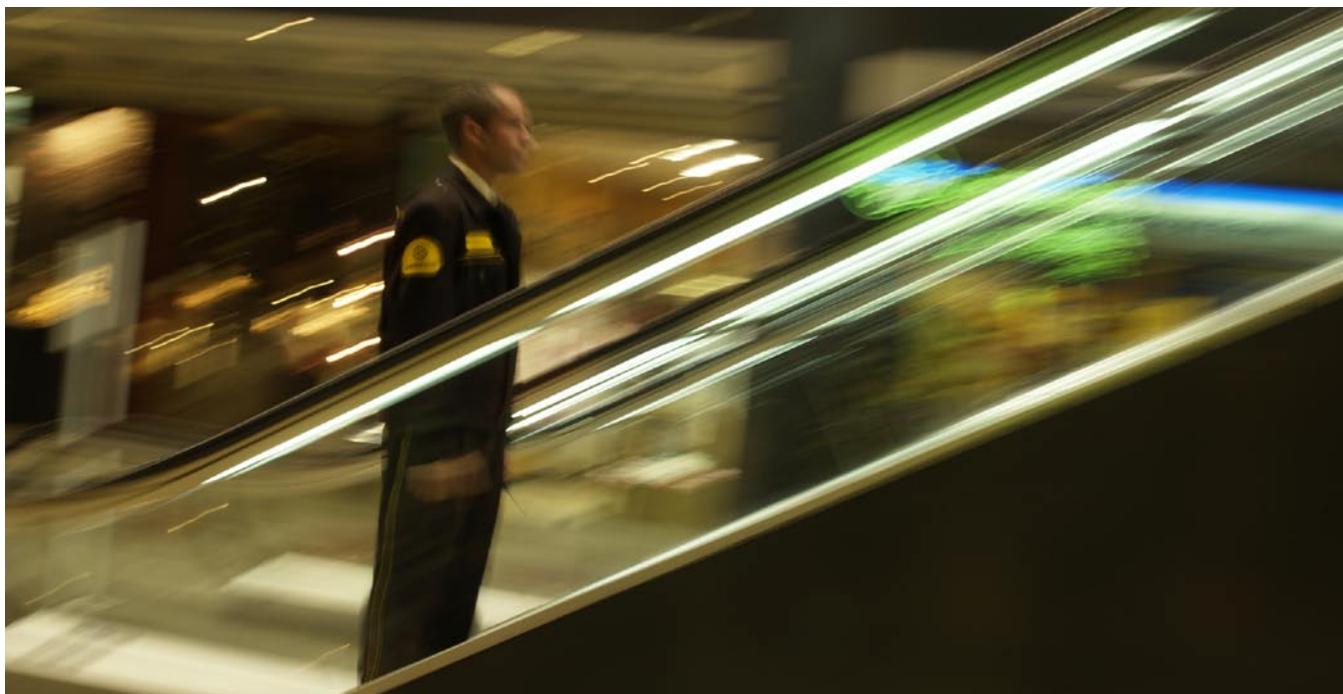
El Grupo alcanzó en 2006 una cifra de negocio de 11,9 millones de euros. El mayor impulso de los ingresos se registró en el área de vigilancia, que creció un 28%. En Seguridad Residencial (alarmas) la subida fue del 14%, mientras la actividad de logística de valores, gestión de efectivo y gestión de cajeros se mantuvo estabilizada ante la ausencia de una recuperación consistente del sector financiero del país.

Estas cifras permiten a Prosegur ser el líder destacado en el sector de seguridad uruguayo, con una cuota de mercado del 28%. El Grupo emplea a 1.876 personas. De ellas, 58 corresponden a Seguridad Residencial; 1.543, a vigilancia, y 275 trabajan para logística de valores, gestión de cajeros y gestión de efectivo.

EL GRUPO PROSEGUR  
OCUPA UNA POSICIÓN  
DE **LÍDER DESTACADO**  
EN EL SECTOR DE  
SEGURIDAD URUGUAYO,  
CON UNA CUOTA DE  
MERCADO DEL 28%







## 5.3. ÁREAS DE NEGOCIO

El Grupo Prosegur se reorganizó internamente durante 2006, en un proceso que culminó a principios de 2007 con la separación jurídica entre el área de Seguridad Corporativa, cuyas actividades se desarrollan a través de Prosegur Compañía de Seguridad, y el área de Seguridad Residencial, que asume los activos y las funciones de la antigua división de alarmas y se convierte en Prosegur Activa.

### 5.3.1. Seguridad Corporativa

El área de servicios de Seguridad Corporativa fue la que registró mayor crecimiento orgánico en 2006. Su facturación fue de 1.540,3 millones de euros, lo que representa un aumento del 17,8% respecto al ejercicio de 2005. Esta es la actividad de sus líneas de negocio.

#### Vigilancia Activa

El área de Vigilancia Activa forma parte del núcleo fundamental de las actividades del Grupo Prosegur. Dispone de más de 70.000 trabajadores y 4.600 vehículos, y está presente en 12 países (España, Portugal, Francia, Italia, Rumania, Argentina, Brasil, México, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay), es decir, todos en los que está



presente la Compañía, con la excepción de Colombia. Aunque se trata de un negocio considerado maduro dentro del segmento de seguridad, el ritmo de crecimiento de sus ingresos es notable (alrededor del 7%) y la demanda de sus servicios continúa siendo firme.

Sin embargo, el negocio también acusa la existencia de tendencias de fondo menos favorables. Los servicios de vigilancia se han convertido en una especie de *commodity* con escaso valor añadido y sobre el que la mayoría de los clientes toman decisiones exclusivamente por cuestión de precio.

El resultado es que, pese a la fuerte demanda, las empresas tienen dificultades para mantener sus niveles de calidad en la prestación del servicio y que los márgenes se han resentido.

El área de Vigilancia de Prosegur pretende romper esas inercias insatisfactorias. Su objetivo es ofrecer un servicio excelente y comprometerse a fondo con el cliente a cambio de unas tarifas justas. Con ese fin, en 2006 se adoptaron decisiones basadas en las siguientes líneas de trabajo:

■ **Eficiencia en las operaciones.** Para ello, se invirtió en herramientas informáticas (fueron distribuidas 1.500 PDAs, o agendas electrónicas de última generación, entre el colectivo de jefes de equipo) y en equipos humanos (aumento del número de inspectores y mejora de la formación de los mandos intermedios).

■ **Consolidación de la política de diferenciación.** El Grupo Prosegur se propone prestar con la mayor calidad los servicios de vigilancia básicos, que también tienen el resto de las empresas del sector, y al mismo tiempo ofrecer nuevos servicios de vigilancia, especialmente mediante la incorporación de tecnología avanzada. En este punto, la Compañía desarrolló en 2006 el concepto de vigilancia activa, que incluye rondas internas y externas de edificios, patrullas móviles en recintos abiertos y grandes extensiones, vigilancia dinámica compartida, *acudas* y respuesta rápida ante emergencias, inspecciones técnicas programadas y sistemas de geolocalización aplicados a patrullas en polígonos industriales y urbanizaciones y a servicios de escolta.

■ **Suministro de información completa al cliente.** En línea con el esfuerzo realizado en años anteriores por perfeccionar la metodología de *reporting*, durante el ejercicio de 2006 se ofreció información exhaustiva sobre las personas que prestan el servicio, sus actividades e intervenciones, con el fin de facilitar que el cliente pueda gestionar de forma sencilla su inversión en seguridad.

■ **Mejora del capital humano.** La importancia del personal de vigilancia es crítica y por ello Prosegur se esfuerza en seleccionar, entrenar y retener a los mejores profesionales. Una de las herramientas clave en 2006 fue **Prosegur Plus**, un sistema de fidelización que recompensa la profesionalidad de los vigilantes y auxiliares de servicio en la prestación de los servicios.

A PRINCIPIOS DE 2007,  
EL GRUPO HA LLEVADO  
A CABO LA SEPARACIÓN  
JURÍDICA ENTRE EL  
ÁREA DE **SEGURIDAD  
CORPORATIVA** Y EL  
ÁREA DE **SEGURIDAD  
RESIDENCIAL**

**Prosegur Plus** es un programa de motivación y reconocimiento que premia la profesionalidad y actitud del empleado, así como su compromiso con el cliente y su trayectoria profesional, traduciendo el trabajo diario en puntos canjeables por regalos y viajes.

**Prosegur Plus** se implantó con carácter parcial en la Zona Centro de España y ha tenido una gran aceptación entre los vigilantes y auxiliares al ver recompensados, de manera individual, los esfuerzos realizados. Este programa ha permitido a la Compañía mejorar varios de los indicadores operativos más importantes, como la estabilidad de la plantilla, la captación de candidatos y, muy especialmente, la satisfacción de los clientes con el servicio prestado, al contar con vigilantes y auxiliares más motivados e implicados en su actividad.

Otras medidas adoptadas para favorecer el reclutamiento de buenos vigilantes fueron la concesión de facilidades para promover la movilidad laboral, los acuerdos de colaboración con academias privadas de formación de vigilancia, el fomento de la carrera profesional y diversas acciones dirigidas a impulsar el reconocimiento de Prosegur como una de las mejores compañías para trabajar.

La filosofía de excelencia que rige las actividades de vigilancia del Grupo se resume y concentra en los servicios especiales de seguridad personal (escoltas). Esta actividad se adapta a las complejas necesidades de seguridad de la sociedad contemporánea y permite la integración de avances tecnológicos, como los sistemas de geolocalización. El proceso de prestación del servicio de seguridad personal incluye la identificación de las necesidades de protección, el diseño del plan de seguridad y la elección del equipo humano, en colaboración con psicólogos y otros expertos.

### **Logística de valores, Gestión de efectivo y cajeros**

Estas líneas de negocio están presentes en España, Portugal, Francia, Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Por su condición de negocio maduro (especialmente en los mercados español, argentino, chileno y peruano), y por tanto con menos potencial de crecimiento, su objetivo básico durante 2006 fue crear y reforzar vías para incorporar valor añadido.

Estas fueron las principales acciones emprendidas:

■ **Búsqueda de nuevos segmentos de negocio.** En particular, se diseñó un servicio a la medida de las pequeñas y medianas empresas, cuyas particularidades exigen desarrollar nuevos conceptos de protección y traslado de fondos.

■ **Mayor integración con los clientes tradicionales,** mejorando la eficiencia en sus operaciones contables.



EN 2006, PROSEGUR  
DESARROLLÓ EL  
**SERVICIO INTEGRAL**  
DE CAJEROS  
DESPLAZADOS E INICIÓ  
LA **GESTIÓN** INTEGRAL  
DE OFICINAS BANCARIAS

■ **Prestación de nuevos servicios.** Se desarrolló el servicio integral de cajeros automáticos desplazados. En 2006 se alcanzó la cifra de 4.500 cajeros gestionados. Además, se inició la gestión integral de oficinas bancarias, un servicio de mucha mayor complejidad que el de los cajeros pero que comparte con éste algunos de sus rasgos esenciales. El objetivo es disminuir los saldos inmovilizados de las entidades y hacer más eficiente su operativa.

■ **Consolidación de servicios en los que el Grupo Prosegur ha sido pionero.** Es el caso de los Sistemas de Depósitos Auxiliares (almacenes del Banco de España desplazados a las instalaciones de Prosegur).

Asimismo, el área de Logística de Valores dio prioridad en 2006 al incremento en la eficiencia de sus operaciones. Para ello, llevó a cabo diversos proyectos de mejora, como la optimización de rutas mediante aplicaciones informáticas y la mayor visibilidad sobre los vehículos, cuyos movimientos generan información inmediata sobre paradas, apertura de puertas y otras incidencias.

En el ejercicio de 2006 también se mejoró la eficacia de la actividad de manipulado, mediante una mayor integración de sus procedimientos, y se creó un sistema de retribución variable para su personal.

De cara al ejercicio de 2007, uno de los objetivos primordiales de la línea de negocio es la adaptación a la normativa marco (el denominado *framework*) del Banco Central Europeo (BCE) para el reciclaje de billetes de euro, que pretende asegurar la calidad, integridad y autenticidad del dinero en circulación.

Esta normativa, que en virtud de una moratoria será de implantación progresiva hasta el 31 de diciembre de 2010, afecta sobre todo al movimiento de efectivo en los cajeros automáticos, y exige que el reciclaje sea realizado en unas determinadas condiciones, bien por la propia entidad financiera, bien por una empresa homologada.

Los nuevos requisitos exigidos por el BCE tienen repercusiones sobre las instalaciones, los procedimientos, la maquinaria y la seguridad. Prosegur está realizando los trámites oportunos para conseguir la homologación, cuya normativa ha sido recientemente publicada.

Otros desafíos para 2007 son:

- Emprender el servicio de gestión de cajeros automáticos en oficinas, reproduciendo el modelo de los desplazados.
- Desarrollar la gestión integral de oficinas bancarias.
- Introducir un modelo de retribución variable para el personal de transporte.
- Potenciar los centros de competencias de logística, generalizando y homogeneizando las buenas prácticas.

UNA DE LAS  
PRIORIDADES DEL  
ÁREA DE **LOGÍSTICA**  
**DE VALORES** PARA 2007  
ES LA ADAPTACIÓN A LA  
**NUEVA NORMATIVA**  
**MARCO** DEL BANCO  
CENTRAL EUROPEO

### Prosegur Tecnología

La Tecnología de Seguridad y Protección Contra Incendios (PCI) es una de las apuestas estratégicas del Grupo Prosegur, dado su potencial de crecimiento en los principales mercados. El propósito es impulsar su crecimiento tanto de forma orgánica como a través de adquisiciones. El objetivo de este área de negocio es ser la compañía de referencia en la prestación de este tipo de servicios.

En 2006, Nordés-Prosegur Tecnología centró sus esfuerzos en la consolidación de los equipos profesionales, en el fortalecimiento de su presencia en España y en la mejora de procesos, ya que la adquisición de compañías (Escol, de Portugal y Fireless, de Argentina, especializadas en la protección contra incendios) exigió un esfuerzo importante de integración. En este sentido, se invirtió en la creación de una plataforma informática común y se unificaron los procedimientos en las relaciones con proveedores y otros colaboradores.

Los **servicios** que ofrece, siempre aplicando la filosofía de orgullo de equipo, son los siguientes:

- Protección contra incendios (detección y extinción).
- Sistemas electrónicos de seguridad.
  - Tratamiento de la imagen.
  - Control de accesos.
  - Sistemas anti-intrusión.
  - Sistema de interfonía y megafonía.
- Centros de control.
  - Sistemas de localización remota.
- Central Receptora de Alarma (CRA).
  - Alarmas técnicas.
- Integración de sistemas.
- Mantenimiento.

En paralelo, se potenció la actividad del Departamento de Investigación y Desarrollo (I+D), que analiza los nuevos productos de tecnología que salen al mercado y trabaja en su integración.

### Oferta de actividades ampliada

Desde el punto de vista de la demanda de servicios, una de las actividades con más empuje en 2006, y previsiblemente también en años sucesivos, fue la integración de sistemas. Las empresas necesitan cada vez más *cruzar* la información de que disponen para poder gestionar más eficazmente sus inversiones en seguridad.

El otro segmento de gran crecimiento es el de Central Receptora de Alarmas (CRA). La demanda de este servicio provocó en 2006 fuertes inversiones en tecnología y una



**NORDÉS PROSEGUR  
TECNOLOGÍA** ES UNA  
DE LAS APUESTAS  
ESTRATÉGICAS DEL  
GRUPO. SU OBJETIVO ES  
SER LA **COMPAÑÍA DE  
REFERENCIA** EN LOS  
PAÍSES DONDE OPERA

oferta de actividades ampliada. Además de las tradicionales alarmas antiintrusión, se prestan también servicios de alarmas contra incendios, alarmas técnicas, tratamiento de imagen (rondas de cámaras), seguridad en entornos móviles (flotas, mercancías y personas), y mantenimiento y programación remota de sistemas de seguridad.

El negocio de CRA se espera que siga aumentando a buen ritmo en los próximos años, especialmente en las áreas de seguridad en entornos móviles y de tratamiento de imágenes.



### 5.3.2. Seguridad Residencial

El área de Seguridad Residencial, centrada en el servicio a hogares y comercios, se ha convertido en una unidad económica y organizativamente independiente con la constitución de Prosegur Activa, que se gestó desde el punto de vista operativo durante 2006 y que se formalizó a principios de 2007. La creación de Prosegur Activa, que asume los activos, pasivos y personal de la antigua división de alarmas residenciales, es un reflejo de la apuesta decidida del Grupo por esta línea de negocio.

El objetivo es dotar al área de Seguridad Residencial de mayor transparencia y margen de maniobra, tanto desde el punto de vista de la financiación como del aprovisionamiento, y en definitiva de proporcionarle un mayor dinamismo.

En paralelo a la reestructuración organizativa, Prosegur Activa desarrolló en 2006 un cambio conceptual para hacer más visibles sus actividades, profundizar en su oferta personalizada de seguridad y atención al cliente y sus necesidades. En particular, acometió una remodelación de sus instalaciones, con el fin de que sean más accesibles para los clientes y para el público en general, mediante la conversión de sus oficinas en establecimientos comerciales a pie de calle y en centros de atención al cliente. El propósito es que los ciudadanos se familiaricen con los servicios de seguridad e interactúen con ellos. El resultado fue muy satisfactorio, tanto en términos de volumen de negocio como de rentabilidad. Prosegur Activa, que tiene más de 216.000 clientes en España, Portugal, Argentina y Uruguay, alcanzó unos ingresos de 88,1 millones de euros, un 9,7% más que en 2005.

Las líneas de trabajo del área de Seguridad Residencial fueron las siguientes:

■ **Calidad.** Para garantizar la excelencia en el servicio, en 2006 traslado su segunda Central Receptora de Alarmas a Barcelona, que complementa y sirve de *backup* de seguridad a la de Madrid. Además, esta última se renovó por completo a principios de 2007, incorporando las últimas novedades tecnológicas. La oferta incluye servicio de Acuda motorizado, llamada de cancelación, custodia de llaves, aviso de interrupción del suministro eléctrico, inspecciones en ausencia, control remoto por Internet, transmisión de imágenes IP como respaldo de una alarma, gestión y custodia de imágenes.

■ **Personalización.** Se parte de la idea básica de que los profesionales de Prosegur son asesores en seguridad. Se elaboran proyectos a la medida de las necesidades específicas de cada cliente, teniendo en cuenta las circunstancias físicas y humanas del espacio que se quiere proteger. Además, se realizan recomendaciones para maximizar las ventajas del servicio en cada caso.

■ **Innovación.** El objetivo es ofrecer las últimas novedades tecnológicas en la configuración técnica y en el *hardware* de los sistemas de alarmas.

En lo que respecta a los productos incluidos en la oferta de servicios, una de las principales novedades en 2006 fue el lanzamiento de soluciones de seguridad

EL ÁREA DE SEGURIDAD  
RESIDENCIAL  
DISEÑA **SERVICIOS  
PERSONALIZADOS,**  
GARANTIZA SU CALIDAD  
Y OFRECE LA MEJOR  
**TECNOLOGÍA** EN  
SISTEMAS DE ALARMAS

#### Más cercanía al cliente

Para estar más cerca de sus clientes, Prosegur Activa ha puesto en marcha un plan de apertura de oficinas comerciales, con personal especializado para dar asesoramiento personalizado según cada caso. Con este objetivo, en 2006 se remodelaron en España seis delegaciones (en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao y Tarragona) y se abrieron otras tres (en Torrevieja, Murcia y Almería).

perimetral, cuya demanda está creciendo notablemente. El cambio en los hábitos de los asaltantes de hogares y comercios, que recurren con mayor frecuencia a la violencia, ha provocado que el cliente residencial exija ahora prioridad absoluta para la seguridad de las personas, en contraste con la preocupación que manifestaba hace unos años por la protección de los bienes.

La respuesta del Grupo Prosegur a esa necesidad ha sido reforzar sus sistemas de detección para poder afrontar el problema antes de que se produzca el acceso a la vivienda o local.

Otra novedad importante de 2006 fueron las soluciones de videoseguridad. Los circuitos cerrados de televisión (especialmente para comercios) y la videovigilancia IP (que permite el acceso a través de Internet y da la posibilidad de ver lo que está ocurriendo en un espacio determinado cuando salta una alarma) figuran entre los productos más solicitados.

El objetivo de Prosegur Activa para los próximos ejercicios es ampliar sus actividades y entrar en nuevos mercados. La prioridad es Latinoamérica (especialmente aquellos países en los que la Compañía ya presta servicios de Seguridad Corporativa), aunque se estudiarán con detalle las oportunidades que puedan surgir en otras áreas geográficas.

5



# NUESTROS EMPLEADOS

**E**l capital humano es el eje fundamental del Grupo Prosegur. Sus profesionales son la razón de que la Compañía se haya convertido en una de las principales multinacionales europeas de servicios. Por eso es tan importante la selección de personas. Encontrar y formar a los empleados adecuados, en un área tan sensible como es la seguridad de las corporaciones y de las personas, es un desafío permanente, que se agudiza además en fases de expansión como la que actualmente atraviesa Prosegur.

En 2006, la plantilla del Grupo dio otro importante salto cuantitativo. A 31 de diciembre trabajaban para Prosegur, en todo el mundo, 79.830 personas, un 12,7% más que a finales de 2005. Medido en promedio a lo largo del ejercicio, el número de empleados pasó de 67.309 a 76.765, lo que representa un importante incremento del 14%. En los últimos dos años, el incremento acumulado de la plantilla del Grupo fue del 31,6%.

Esa acelerada expansión, que se deriva tanto del crecimiento orgánico como de la política de adquisiciones de Prosegur, ha exigido un importante esfuerzo de selección y de formación para garantizar que el crecimiento de la plantilla se corresponde con la aptitud e idoneidad de todos sus empleados.

## **Progreso constante**

Un ejemplo de la continua mejora en los procesos del Departamento de Recursos Humanos es la intensa actividad desplegada en la selección de candidatos para España en el área de Seguridad Corporativa.

En 2006 se presentaron 39.285 aspirantes, de los cuales fueron seleccionados 13.201, es decir, un tercio del total. En el aspecto formativo, se impartieron 107 cursos de acceso, en los que participaron 2.595 personas, y 728 cursos de formación interna, a los que asistieron 16.772 empleados.

LA **SELECCIÓN Y FORMACIÓN** DE PROFESIONALES ES UN FACTOR CLAVE EN EL SECTOR DE LA SEGURIDAD DE LAS CORPORACIONES Y DE LAS PERSONAS



## Fidelización

Pero Prosegur no sólo se preocupa por encontrar a los mejores y formarlos adecuadamente. El objetivo también es retenerlos y fidelizarlos. En un sector con una fuerte demanda de puestos de trabajo y tradicionalmente propenso a niveles de rotación elevados, uno de los objetivos estratégicos del Grupo Prosegur es estabilizar la plantilla, especialmente en el área de Seguridad Corporativa.

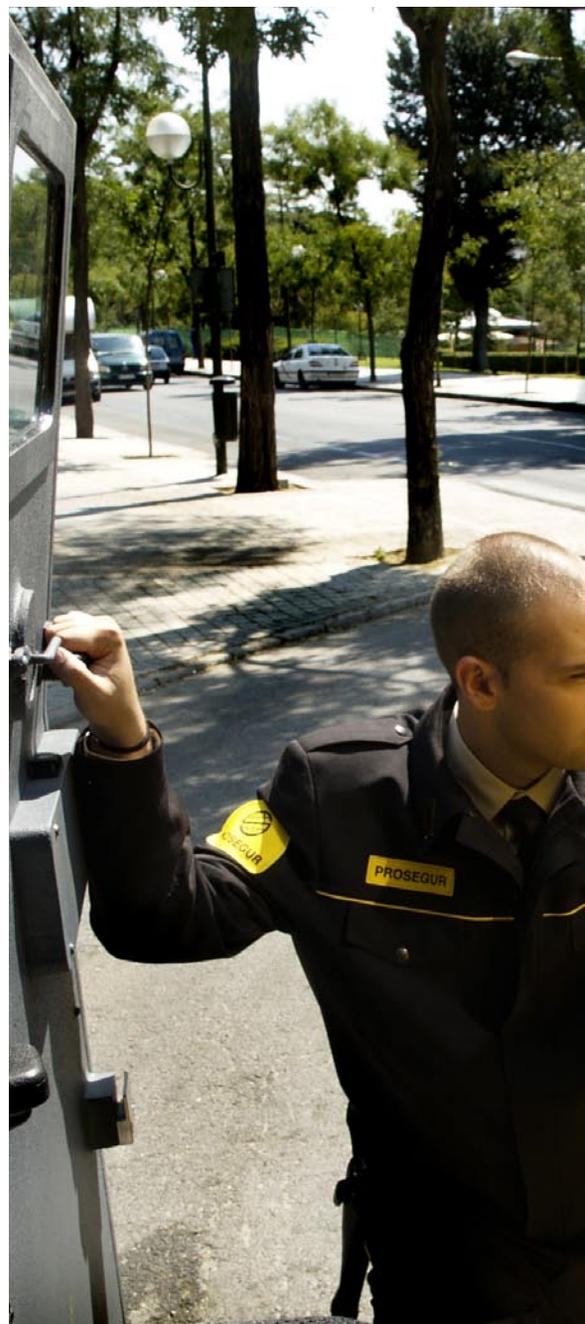
Con este objetivo nació en 2006 **Prosegur Plus**, un innovador programa de fidelización que recompensa la profesionalidad del personal operativo (vigilantes de seguridad y auxiliares de servicios) traduciendo en puntos, canjeables por regalos, el adecuado desempeño de sus funciones. El personal operativo acumula puntos en función de su tiempo de permanencia en la Compañía, su disponibilidad y flexibilidad para el trabajo, sus niveles de asistencia y la adecuada prestación del servicio, entre otros criterios. Los puntos así conseguidos pueden ser canjeados por regalos (como viajes, electrodomésticos o productos para el hogar). **Prosegur Plus** se implantó en 2006 con carácter experimental en Madrid (capital de España). El programa ha tenido una gran aceptación y ha permitido incrementar la estabilidad de la plantilla (una de las grandes preocupaciones de la Compañía) en los colectivos beneficiados por el mismo.

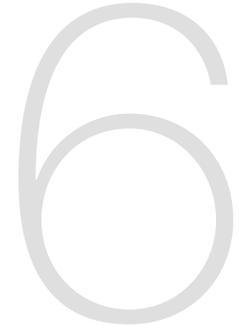
La política de fidelización incluye también el objetivo de dar seguridad en el puesto de trabajo. En este sentido, en 2006 se hizo un esfuerzo considerable para reducir la temporalidad en la contratación. Las cifras de España son elocuentes. Durante el ejercicio, el porcentaje de empleos temporales bajó hasta el 13%, frente al 21% registrado en 2005. Simétricamente, la tasa de empleos fijos subió desde el 79% hasta el 87%.

Otro aspecto a considerar en las prácticas para asegurar la permanencia de los trabajadores y la estabilidad de la plantilla es la nueva política de acción social de la Compañía. La actividad de la Fundación Prosegur se orienta, en buena parte, hacia la satisfacción de las necesidades de los empleados del Grupo, en especial de los que pertenecen a los colectivos sociales y económicos más desfavorecidos, lo cual favorece el índice de retención.

## Impulso a la cultura corporativa

Otro de los objetivos esenciales del Grupo en materia de Recursos Humanos durante 2006 fue la consolidación de la nueva cultura corporativa, basada en la transparencia, la comunicación y la alineación con los objetivos estratégicos de la Compañía, así como en la promoción de los valores que la sustentan. Para ello,





se pusieron en marcha distintas acciones de carácter formativo y participativo. De entre ellas cabe destacar:

**Curso de Formación Comercial.** Realizado en colaboración con la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC), se trata de un curso superior de gestión de clientes orientado a reforzar la visión global de la oferta comercial del Grupo. Está dirigido a todos los profesionales del Departamento Comercial.

**Programa de Gestión por Convencimiento.** Esta iniciativa, iniciada en 2005, se enmarca en un nuevo modelo de gestión de la Compañía que pretende identificar las metas de cada unidad de negocio, generar actitudes positivas e interiorizar los factores clave de éxito que facilitan los procesos de trabajo. Al mismo tiempo, el objetivo es hacer frente a los problemas que puedan surgir con espíritu de colaboración y detectar las debilidades existentes para corregirlas mediante las aportaciones de las experiencias del Grupo Prosegur. Las acciones de Gestión por Convencimiento se canalizan a través de reuniones con directivos y mandos intermedios (en 2006 se culminaron los encuentros con los responsables de las siete zonas geográficas de España), en las que se subraya el carácter horizontal del funcionamiento de la Compañía y se fomenta la participación de todos los empleados en el proceso de generación e implantación de las ideas de negocio.

**Jornadas de Valores Prosegur.** Iniciadas en 2006, son reuniones lúdico-formativas dirigidas a difundir y afianzar los principios de gestión del Grupo. En ellas participan representantes de todos los departamentos de los Servicios Centrales, considerados la punta de lanza de la reorientación de la cultura corporativa y por tanto encargados también de su transmisión al resto de la organización.

## Promoción de la carrera profesional

Prosegur dedica un gran esfuerzo a impulsar la carrera profesional de sus empleados, con el fin de ofrecerles un horizonte de desarrollo probable en el seno del Grupo y de motivarlos en el desempeño de su trabajo. En ese sentido, el primer objetivo es que, en la medida de lo posible, las vacantes que se produzcan sean cubiertas por empleados de la propia empresa. Para ello, se han dispuesto una serie de **mecanismos de comunicación** que operan en un doble sentido: promueven la difusión de la información relacionada con las promociones entre los aspirantes potenciales y facilitan al máximo la presentación de candidaturas internas para la cobertura de las vacantes.

La política de desarrollo profesional impulsa también la posibilidad de continuar la carrera en otro país, a través del **Programa de Desplazamientos Internacionales**. En 2006 se acogieron a este plan empleados de Italia, Argentina y Portugal, que se traslada-

### Diferenciación de los servicios

El programa Prosegur Plus está colaborando a la diferenciación de los servicios de Vigilancia Activa de la Compañía entre los profesionales de la seguridad.



ron a Rumania y México. El programa incluye incentivos, formación específica sobre las diferencias culturales e idiomáticas y diferentes medidas para garantizar la adaptación del trabajador a su nuevo destino. Asimismo, fija con detalle las condiciones del procedimiento de repatriación (uno de los principales problemas a los que se enfrentan los trabajadores expatriados), cuya confirmación se realiza con una antelación de seis meses.

Otras actuaciones que se llevaron a cabo con el mismo objetivo son:

**Programa de Management Audit.** Es una herramienta de desarrollo profesional que permite detectar, tras un análisis pormenorizado de sus funciones, los puntos fuertes y las áreas de mejora de cada directivo. Todo esto se detalla en un informe individual que se entrega al interesado. Se han puesto en marcha tanto acciones individuales como colectivas para desarrollar las áreas de mejora detectadas. Se aplica en todos los países e involucra a 175 directivos del Grupo.

**Universidad Prosegur.** Es un proyecto de formación diseñado en 2006 y cuyos resultados empezarán a ser visibles a lo largo del ejercicio de 2007. El objetivo es reunir en una plataforma de *e-learning* los conocimientos y la experiencia acumulados por los cerca de 80.000 profesionales de Prosegur y ponerlos a disposición de todos ellos en cualquier parte del mundo. En este sentido, la Universidad Prosegur no compite con los sistemas formativos de los centros tradicionales, sino que desarrolla un modelo de capacitación específico para los empleados del Grupo, de tal manera que puedan resolver las dudas que les surjan en su puesto de trabajo de forma ágil y sencilla. En paralelo, la Universidad Prosegur permitirá asignar unos conocimientos mínimos a cada puesto de trabajo (especialmente en el caso de directivos y mandos intermedios), de tal manera que se fomente la profesionalización en la gestión y se hagan homogéneas las habilidades imprescindibles para cada nivel de desempeño.

## Compromiso con los empleados

El Grupo Prosegur promueve activamente la implantación de medidas para elevar la calidad de vida de sus empleados, más allá de los requisitos legalmente establecidos.

En **España**, se proporciona un seguro de vida/invalidez y un complemento por enfermedad del cien por cien. Además, se conceden ayudas por invalidez, para la educación de los hijos y para la participación de los empleados en cursos no realizados por la Compañía.

En **Portugal**, se ofrece seguro médico, de vida y de accidentes personales a colectivos definidos.



### Desplazamientos con garantía

Para fomentar el intercambio de experiencias e información con respecto a las necesidades de los trabajadores expatriados, el Grupo Prosegur es, desde 2003, socio fundador del Foro Español de Expatriación (FEEX), una asociación que difunde las mejores prácticas en esta materia.

En **Francia**, todos los empleados disponen de un seguro médico cuya cobertura ofrece prestaciones complementarias a las del sistema sanitario público.

En **Italia** la empresa se hace cargo de los costes de todos los empleados en la formación específica no impartida por Prosegur.

En **Brasil**, los beneficios sociales incluyen seguro de vida/invalidez para todos los empleados, vales de transporte, asistencia médica y odontológica en condiciones preferentes y beca del 30% para los miembros de la plantilla que realizan cursos de graduación.

En **Perú**, todos los empleados disponen desde el primer día de un seguro de vida/invalidez. Además, existe un Programa Médico Familiar con precios reducidos en clínicas y farmacias asociadas, en el que la empresa asume el 70% de la tarifa. En caso de fallecimiento del empleado, los familiares directos reciben un Sueldo Mínimo Vital, que varía según la antigüedad del trabajador en la Compañía. También se conceden préstamos personales. Otro de los beneficios implantados es el Programa de Becas Escolares para hijos de empleados en educación primaria y secundaria, en cuya concesión influye la evaluación del desempeño del trabajador y su situación socioeconómica. Además, se dan créditos para útiles y uniformes escolares y paquetes escolares para los hijos de trabajadores de entre 5 y 16 años. Igualmente, hay un programa de vacaciones útiles para los hijos de empleados (excursiones, visitas a museos, clases de arte, etcétera).

En **Argentina**, se otorgan becas de grado o posgrado para estudios relacionados con el puesto que ocupa el empleado. Además, se conceden préstamos personales para casos de necesidad, se entrega un ajuar por el nacimiento de cada hijo y se subastan entre los trabajadores los vehículos de la Compañía que se reemplazan por antigüedad.

En **Chile**, se dan becas universitarias a hijos de empleados, préstamos para afrontar situaciones de emergencia, bonos para los estudiantes de enseñanza básica y media, ayuda social para la salud y programas gratuitos de detección y prevención de enfermedades. Asimismo, se financian parcialmente las comidas del trabajador.

En **Uruguay**, se proporciona un seguro de vida a vigilantes y al personal de Logística de Valores y Gestión de Efectivo. Además, se afilia a los empleados a un sistema de emergencia médica, complementario a la cobertura sanitaria habitual. También se facilitan préstamos personales y se conceden bonificaciones para compras en comercios y para la contratación de sistemas de alarmas.

En **Paraguay**, los empleados cuentan con un seguro de vida e invalidez y asistencia médica.

EL GRUPO PROSEGUR  
PROMUEVE  
**ACTIVAMENTE** MEDIDAS  
PARA MEJORAR LA  
**CALIDAD DE VIDA** DE  
SUS EMPLEADOS, EN  
TODOS LOS PAÍSES EN  
LOS QUE ESTÁ PRESENTE



# 7 NUESTROS CLIENTES

**E**l compromiso con los clientes ha sido siempre uno de los principios inspiradores del Grupo Prosegur. Para lograr este propósito, la Compañía mantiene un diálogo constante con ellos basado en una comunicación fluida y transparente, y se esfuerza por ofrecerles la máxima calidad a través de una innovación constante y de la búsqueda permanente de la excelencia empresarial.

La proximidad al cliente supone conocer sus demandas e inquietudes, ser proactivo en las relaciones con él, identificar los servicios que mejor se adaptan a sus necesidades y crear un vínculo de confianza para que Prosegur se convierta en su asesor de seguridad.

Este compromiso se ha traducido en un nuevo sistema de organización del Departamento Comercial, cuyos resultados se hicieron ya visibles en una primera fase durante 2006 y cuya implantación, previsiblemente, seguirá dando frutos a lo largo del ejercicio de 2007. Este nuevo sistema da prioridad a la transparencia en las relaciones con los clientes. En un doble sentido:

■ **Información externa.** El cliente debe recibir información sistematizada (o *reporting*) y personalizada sobre los resultados del servicio que se le ofrece. Además, ha de disponer de un sistema de interlocución claro y eficaz para resolver cualquier duda o incidencia, especialmente en el caso de los servicios multiproducto.

■ **Información interna.** Todas las áreas de la Compañía involucradas deben conocer a la perfección las necesidades específicas y los objetivos de cada cliente, con el fin de prestarle el servicio adecuado a los mismos. En paralelo, el Grupo ha de establecer un mapa de relaciones con cada cliente.

EL **DIÁLOGO**, LA  
TRANSPARENCIA EN LA  
**COMUNICACIÓN** Y LA  
FLUIDEZ EN LA ATENCIÓN  
COMERCIAL, SON LAS  
**CLAVES** PARA BRINDAR  
EL MEJOR SERVICIO

La respuesta del Grupo Prosegur a estas prioridades es una nueva estructura basada en las siguientes líneas de trabajo:

■ **Establecimiento de políticas comerciales comunes a toda la Compañía y basadas en el principio de integración de los servicios.**

■ **Creación de un equipo de Grandes Cuentas** (clientes en más de una zona operativa). El objetivo es ganar cercanía al cliente.

■ **Coordinación con la Dirección de Cuentas Globales.**

■ **Creación de un área de Administraciones Públicas.** Los clientes de la Administración tienen necesidades específicas y requieren un equipo de trabajo especializado.

Para cumplir con estas prioridades se han creado distintas herramientas internas, como el establecimiento de especificaciones de servicio (protocolos de trabajo para conocer el paradigma de seguridad de cada cliente y establecer objetivos y mecanismos de seguimiento) o cuadros de mando contables (planes de cuentas enfocados al cliente, creados en soporte informático).

La respuesta de los clientes a este nuevo enfoque ha sido muy positiva. Según una encuesta realizada en España entre 1.000 clientes para medir su grado de satisfacción, el 93,2% de ellos se considera satisfecho, frente al 92,2% de 2005. Los aspectos mejor valorados, de acuerdo con los resultados de este estudio, son la comunicación cliente/servicio, la atención comercial y la imagen o consideración global del Grupo. Este último criterio y el de prestación del servicio fueron los que más mejoraron en la valoración de los clientes en relación con los resultados del ejercicio anterior.

El compromiso con los clientes se refleja, siquiera parcialmente, en la actividad desarrollada por el Centro de Gestión de Clientes, que presta servicio 24 horas al día.

Otro aspecto esencial de la relación con el cliente son las herramientas de comunicación que la Compañía pone a su disposición. La revista *Magazine Prosegur*, que se edita con carácter cuatrimestral y que tiene una tirada de 8.000 ejemplares, informa a los clientes sobre la actividad de la Compañía y les transmite los conceptos de modernidad, liderazgo y tecnología punta que forman parte fundamental de su forma de trabajar. La revista también está concebida como instrumento de apoyo a los departamentos comerciales, que participan activamente en la elaboración de sus contenidos.

Otras herramientas de comunicación con el cliente son la web de Prosegur, cuya permanente actualización a nivel mundial permite reforzar la imagen de Prosegur como proveedor de servicios globales de seguridad, y los denominados *road shows*, eventos en los que el Grupo ofrece nuevos productos y servicios a sus clientes a través de presentaciones y descripciones de casos reales. En 2006 se realizaron *road shows* sectoriales sobre gestión de efectivo, protección contra incendios, seguridad en hospitales, hoteles y centros comerciales.



EL COMPROMISO  
CON LOS CLIENTES SE  
REFLEJA EN LA ACTIVIDAD  
DESARROLLADA POR EL  
**CENTRO DE GESTIÓN  
DE CLIENTES**, QUE  
PRESTA SERVICIO 24  
HORAS AL DÍA

Acciones complementarias en la estrategia de acercamiento al cliente son las acciones de marketing relacional que Prosegur lleva a cabo con ocasión de sus distintos patrocinios (ATP Tenis, Copa de América), así como las exposiciones itinerantes, la difusión de material gráfico (catálogos, vídeos y presentaciones), las campañas de marketing directo (*mailings*, *e-mailings*, telemarketing) y la realización de estudios de mercado.

## Programa de Cuentas Globales

El esfuerzo del Grupo Prosegur por orientar sus trabajos a la satisfacción de las necesidades del cliente se completa con las actividades del Programa de Cuentas Globales, que se creó en 2005 y que durante 2006 se consolidó como uno de los grandes desafíos estratégicos de la Compañía. El Programa de Cuentas Globales da respuesta a la creciente complejidad de las operaciones de las grandes corporaciones, que en razón de las necesidades derivadas de la internacionalización y de la globalización de la economía de las empresas (con cadenas de suministro y aprovisionamiento ubicadas en países diferentes y con delicados engranajes de producción) exigen cada vez más soluciones a medida, sencillas y homogéneas, para hacer frente a los riesgos de seguridad implícitos en su sofisticado sistema de organización.

Los beneficios del Programa de Cuentas Globales para los clientes globales son de tres tipos:

■ **Gestión.** Es probablemente el aspecto más ventajoso de la oferta. El cliente dispone de una gestión global y unificada, que le permite ahorrar en costes y le facilita el conocimiento inmediato de la situación de sus inversiones en seguridad.

■ **Servicio.** Los niveles de seguridad son homogéneos en calidad y control en todos los países en los que se opera. Además, las soluciones que se ofrecen son flexibles, adaptables y fácilmente ampliables en los procesos de expansión del cliente.

■ **Comunicación.** La metodología empleada permite dibujar un mapa de relaciones a medida, prestar atención personalizada (a través de un sistema de interlocución única) y gestionar la información de forma puntual, completa y homogénea, de tal manera que el cliente puede conocer con rapidez y sencillez las circunstancias en las que se presta cada uno de los servicios que tiene contratados.

Pese a su reciente creación, el Programa de Cuentas Globales de Prosegur concentró ya en 2006 alrededor del 10% de la facturación total del Grupo.

### Servicio global a multinacionales

El objetivo del Programa de Cuentas Globales es proporcionar un servicio de seguridad global a las principales multinacionales españolas, cuyo ámbito de expansión geográfica coincide en muchos casos con el del Grupo Prosegur, pero también a otras grandes corporaciones, de matriz no española, con filiales en esos mismos países. Asimismo, la Compañía ofrece sus servicios a clientes internacionales en países o regiones donde no dispone de centros de trabajo pero en los que mantiene acuerdos de colaboración con otras empresas de seguridad de calidad contrastada.



# 8

# INNOVACIÓN Y ACTIVOS INTANGIBLES

**L**a innovación es un valor intrínseco a la actividad del Grupo Prosegur. Innovar permite a Prosegur presentar una oferta distinta a la de los competidores y alcanzar la excelencia en sus servicios y operaciones. Para ello, el Grupo Prosegur es pionero en aplicar nuevas tecnologías y enfoques rupturistas a su actividad.

En este escenario, cabe reseñar la realización durante el año 2006 de dos proyectos financiados por el Programa de Fomento de la Investigación Técnica (PROFIT) dentro del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica (2004-2007):

- **Logística Integral (Exp. FIT-350100-2006-354).** El objetivo general del mismo es el desarrollo de un nuevo proceso logístico del transporte de fondos tecnológicamente avanzado que suponga una mejora de los procesos de recogida

DURANTE 2006, DOS PROYECTOS RECIBIERON APOYO DEL **PROFIT**, EL PROGRAMA DE **FOMENTO DE LA INNOVACIÓN** DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

y entrega de efectivo, permitiendo planificar de forma óptima las rutas de las operaciones y adaptarse a las continuas contingencias, a través de un nuevo sistema de control en tiempo real.

■ **Nuevo modelo de gestión de la cadena de suministro de efectivo (Exp. FIT-350100-2006-298).** El objetivo general del mismo es el diseño y desarrollo de un nuevo proceso de gestión del valor en efectivo de las entidades financieras que permita gestionar íntegramente tanto los cajeros automáticos, como la caja de las sucursales bancarias.

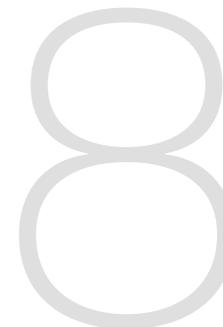
Otros programas innovadores implantados en 2006 son los siguientes:

- **Prosegur Plus.** Es un programa de motivación y reconocimiento que premia la profesionalidad y actitud del empleado, traduciendo el trabajo diario en puntos canjeables por regalos y viajes.
- **Proyecto Previo.** Es un programa de movilidad para vigilantes que facilita la captura y el tratamiento de la información mediante tecnología GPRS.
- **Incorporación de servicios de geolocalización a la actividad de Vigilancia.**
- **Integración de máquinas de contaje con sistemas en el área de Gestión de Efectivo.**
- **Aplicación de un sistema de retribución variable para personal operativo.**

Pero el concepto que Prosegur tiene de lo que es la innovación va más allá de los límites que marca el cambio tecnológico o de gestión. Para que germinen las ideas, es necesario que el conocimiento fluya en el seno de la organización. Con ese propósito se pusieron en marcha en 2005 los denominados Centros de Competencia, cuyo objetivo es crear una estructura horizontal de transmisión del conocimiento, identificar las oportunidades de mejora y extender las mejores prácticas a todos los países y negocios en los que la Compañía está presente.

En la misma línea de difusión del conocimiento (y de su incorporación a los productos, servicios y procesos para obtener ventajas competitivas duraderas) se sitúa el proyecto de **Universidad Prosegur**, un sistema de formación integrado en una plataforma de *e-learning* cuyo diseño se inició en 2006 y que previsiblemente se implantará a lo largo de 2007. El objetivo es que todos los profesionales de la Compañía tengan un mínimo de conocimientos reglados en función de su puesto de trabajo específico.

La marca es también la expresión de vanguardia de la cultura corporativa de la Compañía, que se refuerza y difunde a través de diversos canales de comunicación interna, como la Intranet o la revista *Gente Prosegur*. Asimismo, en 2006 se desarrollaron actividades para extender entre los empleados la cultura empresarial y el estilo de liderazgo (el programa denominado Gestión por convencimiento), así como jornadas lúdico-formativas orientadas a consolidar los valores del Grupo y a potenciar la unidad interna.



### **Espacios de trabajo de última generación**

El espíritu de innovación se refleja también en los centros de trabajo. La inauguración en 2006 de la nueva sede del Grupo Prosegur en Madrid es un paradigma de la filosofía de transparencia y trabajo en equipo de la Compañía. El edificio, que se beneficia de las novedades de última generación en la construcción de oficinas, es un espacio de trabajo abierto concebido como una herramienta de comunicación de los valores y de la cultura corporativa del Grupo Prosegur.

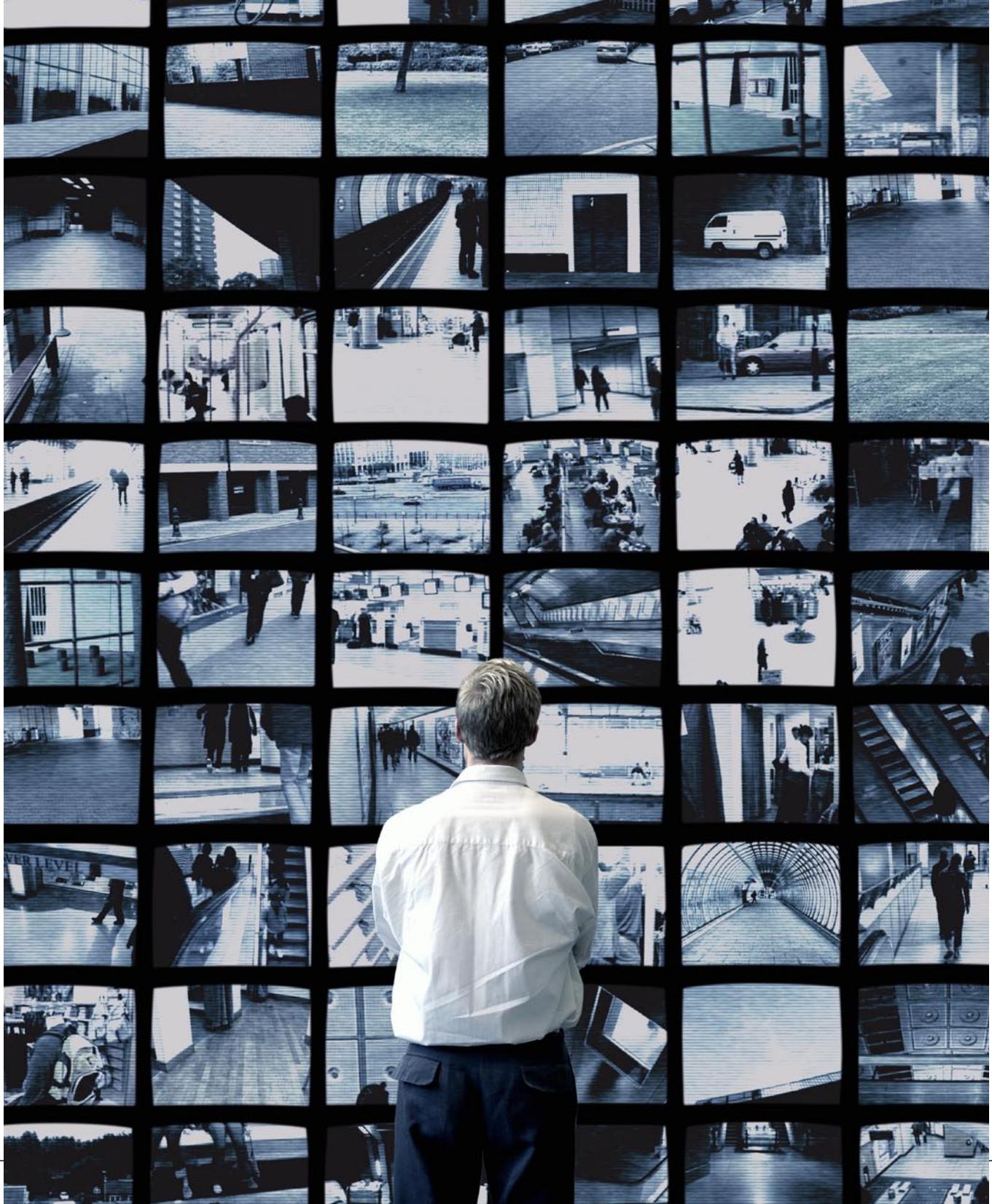
## Marca y otros activos intangibles

El liderazgo y la solidez de su marca es uno de los activos más importantes del Grupo Prosegur y actúa como un elemento diferenciador clave en el mercado de la seguridad. En consecuencia, debe ser el vehículo que transmita los valores de Prosegur y un factor dinamizador de los mismos.

El Grupo completó en 2006 la renovación de su imagen corporativa, como reflejo del cambio cultural introducido. La nueva imagen fue bien acogida y la consultora Interbrand la valoró como uno de los argumentos que justifican la incorporación de Prosegur a la lista de las diez marcas españolas más valiosas en 2006. La posición del Grupo también mejoró en el *ranking* de reputación corporativa de Merco, al pasar del puesto 71 al 68. A nivel internacional, la marca Prosegur apareció en la clasificación de la revista *Forbes* (elaborada por el Reputation Institute) en la posición número 200, en un estudio sobre las 750 compañías con mayor prestigio del mundo. El Grupo Prosegur recibió asimismo una distinción en Argentina, al ser reconocido por Ford como el mejor proveedor de 2006 por su cercanía al cliente y su capacidad de adaptación.

LA NUEVA IMAGEN CORPORATIVA HA SIDO DETERMINANTE PARA QUE EL GRUPO PROSEGUR FUESE INCLUIDO EN LA LISTA DE LAS **Diez** MARCAS ESPAÑOLAS **MÁS VALIOSAS** EN 2006





# 9 GESTIÓN DEL RIESGO

Los principales riesgos del Grupo Prosegur son de naturaleza operativa, financiera y reputacional. Su gestión y cobertura se realizan a través de un sistema de control de riesgos en el que interactúan diferentes áreas de la Compañía.

## Riesgos financieros

Los riesgos financieros están bajo el ámbito de responsabilidad de la Dirección Financiera, que toma decisiones de acuerdo con la política aprobada por el Consejo de Administración y en estrecha colaboración con las unidades operativas del Grupo.

Desde un punto de vista global, la supervisión de las políticas contables y los procedimientos de control interno, junto a la realización de la auditoría por parte de una firma de primer nivel internacional, garantizan razonablemente la fiabilidad de los datos económico-financieros de la Compañía.

Además, Prosegur se enfrenta a una serie de riesgos específicos de carácter financiero. Los más relevantes son los siguientes:

■ **Tipo de cambio.** El perfil internacional del Grupo le expone a riesgos de tipo de cambio por operaciones con divisas, en especial el peso argentino y el real brasileño.

Para controlarlo, se mantiene una política prudente de inversiones en los negocios de los países con monedas distintas del euro. Además, se utilizan contratos a plazo, y siempre teniendo en cuenta que Prosegur tiene una estrategia de permanencia de larga duración en los mercados exteriores en los que está presente.

■ **Liquidez.** El riesgo de liquidez se gestiona mediante el mantenimiento de un nivel suficiente de efectivo, una elevada disponibilidad de financiación y la capacidad para liquidar posiciones. Por razones estratégicas, y con el fin de aprovechar al máximo las oportunidades que surjan en el mercado, el Grupo se marca como objetivo disponer de un alto nivel de reservas de liquidez. A 31 de diciembre de 2006, este nivel de disposición inmediata era de 384 millones de euros.

LA **GESTIÓN Y LA COBERTURA** DE LOS PRINCIPALES RIESGOS SE REALIZAN A TRAVÉS DE UN SISTEMA DE CONTROL EN EL QUE INTERACTÚAN **DIFERENTES ÁREAS** DE LA COMPAÑÍA

■ **Tipo de interés.** Proseguir afronta riesgos de tipo de interés en los recursos ajenos contratados a tipo variable. Con el fin de limitar el riesgo, el Grupo realiza permutas para convertir el tipo variable en tipo fijo, siempre que la situación del mercado lo aconseje. En 2006, y en previsión de futuras subidas del precio del dinero, el Grupo contrató un *swap* de tipo de interés variable a fijo para un préstamo sindicado de 250 millones de euros.

## Riesgos operativos

Los riesgos operativos son gestionados desde el área de Gestión de Riesgos mediante el establecimiento de una política basada en el análisis continuo de los procedimientos y la aplicación de controles periódicos que garanticen el cumplimiento de los mismos. El objetivo es identificar, evaluar y mitigar o eliminar los riesgos.

El área de Gestión de Riesgos del Grupo Proseguir cuenta con un cuerpo de interventores que realiza revisiones y auditorías periódicas de todas las delegaciones y unidades de negocio en los diferentes países en los que opera, así como de sus departamentos centrales y centros de servicio. Las actividades de los interventores facilitan la permanente actualización del mapa de riesgos de la Compañía.

Estas funciones de control están concebidas para agregar valor y mejorar las operaciones de la organización, convirtiéndose en un elemento diferencial básico con respecto a los competidores de Proseguir en el mercado.

La política de gestión de riesgos operativos está apoyada en el rediseño y actualización constante de los procedimientos, que se adaptan a las necesidades de un mercado cada vez más dinámico y exigente.

El área de Gestión de Riesgos es, además, responsable de la gestión de la política de calidad en base a las normas ISO 9001, que afectan a todas las delegaciones de Logística de Valores y Vigilancia, y a la norma ISO 14001, cuya aplicación repercute en las delegaciones de Vigilancia. Para ello, se realizan trabajos periódicos de certificación, así como el mantenimiento y actualización de los respectivos manuales de calidad de las diferentes actividades. Estos controles son validados anualmente por una organización externa cualificada e independiente.

Las funciones de control y aseguramiento desarrolladas desde el área de Gestión de Riesgos se basan en el Código de Conducta Ética y demás normas aprobadas por el Instituto de Auditores Internos, del que Proseguir es socio corporativo.

## Gestión de seguros

La última fase en la gestión de los riesgos operativos es su transferencia al mercado asegurador. El Grupo cuenta con un Departamento de Gestión de Seguros, dependiente de la Dirección Financiera, que fija las políticas de transferencia y procedimien-



RESTAURANTE

### Las diferentes pruebas de auditoría persiguen:

- La fiabilidad e integridad de la información operativa.
- La eficacia y eficiencia de las operaciones.
- La protección de los activos.
- El cumplimiento de leyes, regulaciones internas y externas y contratos.



# 9

tos de gestión. Prosegur basa su relación con el mercado asegurador y reasegurador en la transparencia de información y en la búsqueda de relaciones de socios y de largo plazo.

La cartera de seguros está compuesta por diferentes programas multinacionales de seguros y pólizas locales, que pretenden cubrir los siguientes grupos de riesgos:

- **Protección del patrimonio.** Existe un programa mundial de daños materiales, seguros de vehículos, etcétera.
- **Protección de los empleados.** Se contratan pólizas de vida y accidentes ajustadas a los diferentes convenios colectivos existentes o a políticas de previsión social interna.
- **Protección de los accionistas.** Se dispone de un programa mundial de responsabilidad civil para consejeros y directivos.
- **Protección de actividades y de terceros.** Se usa la contratación de diferentes programas multinacionales de responsabilidad civil, con garantías y límites que superan ampliamente los exigidos por las diferentes legislaciones locales. En la actividad de Logística de Valores y Gestión de Efectivo, el Grupo cuenta con tres programas multinacionales que dan cobertura a los valores que sus clientes le transfieren.

## Riesgos reputacionales

Los riesgos reputacionales son gestionados a través de la puesta en práctica rigurosa y diligente de los principios de la cultura de la Compañía y de los ocho valores que la definen: proactividad, creación de valor, orientación al cliente, transparencia, excelencia, liderazgo, trabajo en equipo y marca.

LA **CARTERA DE SEGUROS** CUBRE LA PROTECCIÓN DEL **PATRIMONIO**, DE **LOS EMPLEADOS**, DE **LOS ACCIONISTAS** Y DE **ACTIVIDADES Y TERCEROS**

# CREACIÓN DE VALOR: INFORME DE BOLSA

Maximizar la creación de valor de la Compañía constituye, no sólo uno de los valores de Prosegur, sino también un objetivo que alcanzar mediante la búsqueda de oportunidades de crecimiento.

## 1. Cuadro de mandos y principales ratios

A través del denominado *cuadro de mandos*, los accionistas pueden encontrar información relevante acerca de la Compañía:

(Actualizado a 31 de diciembre de 2006)

# 10

### Acciones

Capitalización (millones de euros)	1.524,3
Acciones (millones)	61,7

### Ratios cobertura (covenants)

Deuda Neta (en millones de euros)	218
Deuda Neta/EBITDA	1,47
EBITDA/Gastos Financieros	6,75

### Ratios

Valor de mdo./Valor en libros	4,6
Valor de mdo./Beneficio Neto	26,5
EV/Ventas	1,07
EV/EBITDA	11,77
EV/EBIT	16,59
PER	26,46

### Datos por acción (euros)

Valor en libros	5,42
Beneficio Neto	0,93

## 2. Principales accionistas y rentabilidad

Una de las principales cualidades del Grupo Prosegur es su solidez. Esta característica queda reflejada en su estructura accionarial. Así, la fuerte presencia del accionariado en el Consejo de Administración permite a los órganos de dirección, y especialmente a la Comisión Ejecutiva, exponer las líneas de estrategia y tomar decisiones en consonancia con los intereses de todos los accionistas.

### Estructura accionarial

Tramos	Número de accionistas	%	Número de acciones	%
Más de 100.000	50	1%	55.109.077	89%
Más de 10.000	135	3%	3.589.724	6%
Entre 1 y 10.000	4.439	96%	3.013.663	5%
<b>Total</b>	<b>4.624</b>	<b>100%</b>	<b>61.712.464</b>	<b>100%</b>

El Grupo Prosegur ha tenido tradicionalmente una gran aceptación entre los inversores internacionales, ya que es percibido como una compañía con potenciales de crecimiento difíciles de encontrar en otros mercados tan estables como el español. Esto se ha traducido en que su masa accionarial cuenta con inversores extranjeros que representan una parte muy significativa de su *free-float*.

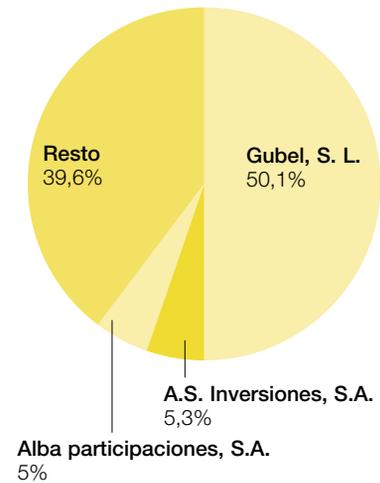
### Rentabilidad

El Grupo Prosegur tiene como finalidad alcanzar cada año el máximo valor de la acción para sus accionistas. Este objetivo se ha conseguido a través de dos vías: la positiva evolución de la cotización de la acción en el mercado, que ha experimentado un crecimiento del 27,85% en el año 2006, y el reparto de dividendos, que con cargo a los beneficios de 2006 ha alcanzado los 0,65 euros por acción\*.

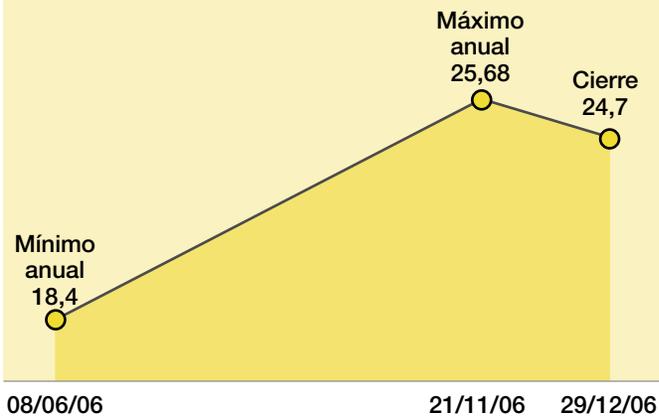
Dividendos	
Dividendo por acción 2006 (euros)	0,65*
Rentabilidad s/precio medio acción 2006	3,0%
Pay-out 2006	69,4%

\* Propuesta de dividendos del Consejo de Administración

### Accionistas mayoritarios

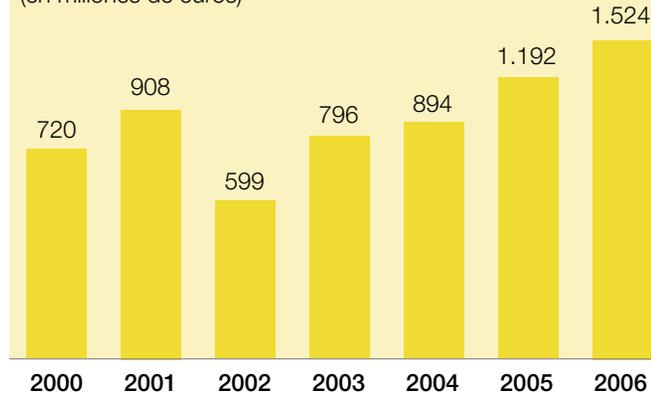


### Precio de la acción 2006



### Evolución de la capitalización bursátil

(en millones de euros)



### Gráfico diario de la evolución de la cotización de la acción de Prosegur respecto al IBEX 35 en el año 2006



### 3. Relación con analistas e inversores

El Grupo Prosegur mantiene una estrecha y permanente relación con los accionistas y analistas que siguen la Compañía, a través de diferentes canales de comunicación:

- Informaciones trimestrales enviadas a la Bolsa y a la Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- Celebración de un road-show del Grupo en Londres en marzo de 2006.
- Más de 250 encuentros a través de reuniones personales con analistas e inversores.
- Seminarios y conferencias realizados en distintos momentos del año.
- Continua relación con analistas e inversores, actuales y potenciales, a través de la dirección de correo electrónico: **accionistas@es.prosegur.com** y de la página web del Grupo: **www.prosegur.com**

10

#### Analistas que cubren la Compañía

Entidad	Analistas	E-mail
Ahorro Corporación	César Sánchez-Grande	csgbergon@ahorrocorporacion.com
Banesto Bolsa	Juan A. Tuesta	jatuesta@notes.banesto.es
BBVA	Luis de Toledo	luis.detoledo@grupobbva.com
BPI	Joaquín García Romanillos	joaquin.garcia.romanillos@bpi.pt
Cheuvreux	Isabel Carballo	icarballo@cheuvreux.com
Citigroup	Darío Vila	dario.vila@citigroup.com
Deutsche Bank	Aleksandar Stojanovski	aleksandar.stojanovski@db.com
Espíritu Santo Research	Jaime Escribano	jescribano@esinvestment.es
Fidentis	Juan Cánovas	jcc@fidentis.com
Grupo Santander	Jorge Palacios	jpalacios@gruposantander.com
Ibersecurities	María Cebollero	maria.cebollero@ibersecurities.es
Interdin	Álvaro Arístegui	alvaro.aristegui@interdin.com
Inverseguros	Alberto Roldán	aroldan@inverseguros.es
Kepler	José Ruiz	jose.ruiz@Kepler-equities.com
M&B Capital	Juan Vives	javives@mbca.es
Nmás1	Javier Mata	javier.mata@nmas1.com
UBS	Ignacio Carvajal	ignacio.carvajal@ubs.com
Caja Madrid	David Cabeza Jareño	dcabezaj@cajamadrid.es
Iberian Equities A.V.	Íñigo Vega	i.vega@ibequities.com
Fortis	Manuel Zayas Carvajal	manuel.zayas@fortis.com
La Caixa	Borja Pagoaga	bpagoaga@lacaixa.es
Venture Finanzas	Ignacio Méndez	imendez@venture.es

# RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

**P**ara el Grupo Prosegur, está claro que el éxito de una empresa no se mide sólo por la cuenta de resultados. Como empresa líder en el sector, la Compañía asume que tiene una responsabilidad de largo alcance tanto con los servicios de seguridad de los países en los que trabaja, y a los que, en definitiva, pertenece, como con sus grupos de interés (en especial, empleados, clientes, proveedores y accionistas) y con la sociedad en su conjunto.

Este capítulo es la expresión de su interés, sincero y firme, por asumir los compromisos que los ciudadanos demandan a Prosegur como empresa. Es evidente que no es un desafío sencillo. El respeto a los principios de las buenas prácticas de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) implica un proceso de mejora en continuo movimiento, que nunca se acaba y que obliga a trabajar día a día por la interiorización de los mecanismos que los hacen posible y por el cumplimiento de los objetivos trazados.

Como grupo de valores que es, Prosegur acepta ese reto. Por convicción y porque en la compleja sociedad contemporánea actual, es difícil concebir la idea de una empresa de éxito que no se compromete con el mundo que la rodea.

Para alcanzar esos objetivos, el Grupo Prosegur está adherido al denominado Pacto Mundial, una iniciativa de la ONU de la que forman parte empresas y entidades involucradas en el respeto a diez principios de conducta en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y lucha contra la corrupción. Asimismo, desde la Fundación Prosegur, que pilota los proyectos de acción social del Grupo, se promueven actividades relacionadas, principalmente, con la educación, la vivienda y la discapacidad, y en las que se incentiva la participación de los empleados y sus familias.

# 11

DESDE LA **FUNDACIÓN  
PROSEGUR SE  
PROMUEVEN  
PROYECTOS DE ACCIÓN  
SOCIAL RELACIONADOS  
CON LA **EDUCACIÓN,**  
LA **VIVIENDA** Y LA  
**DISCAPACIDAD****





La Responsabilidad Social Corporativa no puede entenderse, además, sin una adecuada aplicación de los principios del buen gobierno en la gestión de la Compañía. Como se explica con detalle en el Informe de Gobierno Corporativo que forma parte de la Memoria Financiera, el Consejo de Administración del Grupo Prosegur cuenta con un 30% de Consejeros independientes y con un 30% de mujeres. Asimismo, y en aras de la transparencia, la Compañía publica anualmente el salario conjunto de los consejeros (desglosado por categorías y tipos de remuneración) y de los miembros de la Alta Dirección.

En la presente Memoria se han organizado los contenidos de Responsabilidad Social Corporativa en tres planos (contribución económica, social y medioambiental), de acuerdo con los criterios establecidos por la Global Reporting Initiative (GRI), el principal estándar mundial en la elaboración de información de RSC.

## 11.1. CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA

El primer pilar de la aportación del Grupo Prosegur a la sociedad es su contribución económica. La Compañía contribuye directamente a la riqueza de los países en los que opera a través de los impuestos que paga (directos, indirectos y tasas), de los salarios con los que remunera a sus trabajadores, de la compra de bienes y servicios (proveedores e inversiones) y de su apoyo a acciones sociales, que suponen en conjunto un impulso de progreso económico para las áreas de su influencia.

Además, la actividad de Prosegur genera beneficios para los accionistas, cuya retribución (que básicamente consiste en el pago directo de dividendos) es uno de los principios básicos de la economía de mercado.

De la aportación económica cabe destacar por su importancia la que se materializa a través de los salarios. El Grupo es, como el resto del sector de seguridad privada, intensivo en mano de obra. Prosegur cerró 2006 con una plantilla de 79.838 personas, lo que lo sitúa como uno de los cuatro primeros grupos empresariales españoles por número de trabajadores. Esta capacidad para generar empleo convierte a Prosegur en un motor básico para el desarrollo de la actividad económica en los países en los que opera, especialmente en aquellas áreas, como puede ser el caso de Latinoamérica, en las que el mercado laboral está menos avanzado.

Desde un punto de vista más conceptual, la Compañía desempeña un papel fundamental en el desarrollo de actividades económicas cuyo negocio es difícil de concebir sin la debida protección de los bienes que administran y de las personas que los gestionan. La seguridad privada se ha convertido en una necesidad básica para muchos sectores de la economía: desde los grandes complejos industriales hasta los bancos o las empresas de distribución, pasando por las oficinas o las redes de transporte público.

### Retribución al accionista

(millones de euros)

2005	2006
20,3	16,5

### Gasto en acción social

(millones de euros)

2005	2006
0,51	0,50



## 11.2. CONTRIBUCIÓN A LA SOCIEDAD

Ser socialmente responsables se ha convertido en un requisito para el Grupo Prosegur. Tanto en sus políticas como en sus actuaciones, la Compañía asume el compromiso ético de preocuparse por lo que le rodea: una sociedad compleja en la que las demandas sociales desbordan los conceptos convencionales y se manifiestan en contextos muy diferentes. El fin último es contribuir a crear una sociedad con menos desigualdades y más solidaria.

Desde esta perspectiva, la Fundación Prosegur, que canaliza las actividades no lucrativas del Grupo, ha iniciado una nueva etapa en la que se otorga prioridad a los proyectos de acción social. Este mayor énfasis en lo social se proyecta, además, en dos direcciones:

- Los empleados de la Compañía y sus familias. Las acciones se orientan en lo posible a beneficiar a los propios empleados y/o a fomentar entre ellos un espíritu de colaboración (voluntariado) en las iniciativas que se emprenden.
- La compleja situación social de muchas de las áreas geográficas donde opera Prosegur. Es el caso de Latinoamérica, donde persisten muchas desigualdades.

En este sentido, se están potenciando las iniciativas encaminadas a cubrir las necesidades primarias de los segmentos desfavorecidos de la sociedad en ámbitos como la educación, el acceso a una vivienda digna o la integración laboral de personas con discapacidad.

El nuevo enfoque no significa, en absoluto, un menoscabo de la importancia de la tradicional actividad de la Fundación en el fomento de la cultura, las artes y la investigación científica, que siguen siendo líneas prioritarias de trabajo.

Este compromiso ético tiene un marco de referencia en el Pacto Mundial de Naciones Unidas, una organización de la que Prosegur forma parte y que opera en España a través de Asepam (Asociación Española del Pacto Mundial). El Pacto Mundial, que integra a empresas y entidades, se basa en la asunción de diez principios en materia de derechos humanos, lucha contra la corrupción, trabajo y medio ambiente.

El Grupo Prosegur es, por la amplitud de su ámbito geográfico de influencia, especialmente activo en el cumplimiento de las obligaciones del Pacto en materia de derechos humanos (política de empresa, comunicaciones a los empleados sobre principios éticos, canales para quejas, clasificación de proveedores, etcétera) y lucha contra la corrupción (difusión de la política contra las malas prácticas entre empleados, socios y proveedores, verificación de su cumplimiento, transparencia en donaciones y patrocinios...).

PROSEGUR FORMA PARTE DEL **PACTO MUNDIAL**, QUE SE OCUPA DE LOS ÁMBITOS DE LOS DERECHOS HUMANOS, LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN, TRABAJO Y MEDIO AMBIENTE

En el área de los derechos laborales, la Compañía defiende la libre afiliación sindical y la negociación colectiva, apoya la eliminación de trabajos forzosos o bajo coacción y apoya la abolición de la discriminación en el empleo.

Desde el punto de vista medioambiental, el Grupo realiza campañas de concienciación entre sus empleados sobre el consumo de recursos naturales, fomenta iniciativas de mayor responsabilidad y favorece el desarrollo de tecnologías respetuosas con el entorno.

Además, Prosegur participa también como socio en la Fundación Empresa y Sociedad, una organización cuyo objetivo es reducir la brecha social y facilitar la plena integración en la sociedad de las personas desfavorecidas. La Fundación Prosegur, por su parte, pertenece a la Asociación Española de Fundaciones.

En 2006, todos estos compromisos de carácter social se concretaron mediante el desarrollo de diferentes proyectos. Estos fueron los principales.

**Un techo para Chile.** La Fundación promovió la construcción de viviendas de emergencia, cooperando económicamente en la edificación de casas en barriadas marginales de la ciudad de Santiago. En la iniciativa, realizada en colaboración con la Fundación Un techo para Chile, participaron tanto trabajadores de Chile como de España. Ante el éxito de la iniciativa, que combina la mejora de calidad de vida de personas con escasos recursos económicos y el fomento del voluntariado, se prevé que el proyecto se amplíe en 2007 a cuatro países latinoamericanos.

**Reconstrucción de escuelas en Argentina.** Por iniciativa de los trabajadores en Prosegur, en 2006 se rehabilitaron por completo dos escuelas situadas en el norte del país (Salta y Jujuy) que se encontraban en pésimas condiciones. El *apadrinamiento* de ambos centros, en el que estuvieron activamente involucrados los empleados de la Compañía, permitió realizar obras para la instalación de estaciones depuradoras de agua, electricidad, agua corriente y elementos de higiene personal, la adquisición de equipamiento para las cocinas y comedores, el suministro de material escolar e indumentaria adecuada, y la entrega de una ayuda mensual para la alimentación de los niños. En 2007 se incorporarán nuevos centros escolares que también necesiten mejoras importantes.

**Centro Especial de Empleo en España.** En 2006 se firmó el acuerdo para la puesta en marcha en Madrid del primer Centro Especial de Empleo, en colaboración con la Fundación Aprocor (entidad con más de 15 años de experiencia en el campo de la integración social y laboral de las personas con discapacidad intelectual) y con la Comunidad de Madrid. El objetivo del centro es favorecer la integración laboral de las personas con discapacidad y ofrecerles la oportunidad de labrarse un futuro estable. El proyecto está destinado a ofrecer servicios de

11

DURANTE 2006, LA FUNDACIÓN PROSEGUR HA PUESTO EN MARCHA LA **RECONSTRUCCIÓN DE ESCUELAS** EN LATINOAMÉRICA Y HA APOYADO LA CONCESIÓN DE BECAS AL ESTUDIO







lavandería-tintorería, con el fin de atender, en una primera fase, al reciclaje y la limpieza de los uniformes de los vigilantes de seguridad de Prosegur. El centro da empleo a personas con distintos tipos de discapacidad, a los que se les proporciona formación adecuada para desempeñar estas tareas. Los discapacitados unidos por vínculos familiares directos con los empleados de la Compañía tienen preferencia en la incorporación al Centro Especial de Empleo.

**Ayudas a la educación.** La Fundación Prosegur está sólidamente comprometida con el mundo de la educación y promueve la concesión de becas de estudio en distintos ámbitos. En colaboración con la Fundación Carolina, se otorgan ayudas para que personas procedentes de Latinoamérica realicen estudios de posgrado en España. Además, en Latinoamérica se dan numerosas becas cuyos beneficiarios son fundamentalmente los familiares de los empleados. En cada país, la naturaleza y condiciones de las ayudas se adaptan a los perfiles y necesidades de la plantilla. En Chile, por ejemplo, las becas son de carácter universitario, mientras que en países como Perú se dirigen a los hijos en edad escolar.

LA FUNDACIÓN  
PROSEGUR MIRA AL  
FUTURO OFRECIENDO  
BECAS A LOS HIJOS DE  
EMPLEADOS Y APOYANDO  
LA **INTEGRACIÓN**  
**LABORAL** DE PERSONAS  
CON DISCAPACIDAD

**Deporte y discapacidad.** La integración de los discapacitados en la sociedad y la mejora de su calidad de vida son objetivos principales de la actividad de la Fundación Prosegur. En ese propósito se enmarca la colaboración con la Fundación Deporte y Desafío para organizar eventos deportivos destinados a personas discapacitadas. La práctica del deporte aumenta la confianza en uno mismo y sirve de estímulo para superar las limitaciones y con esa filosofía se celebraron a lo largo de 2006 actividades, adaptadas a discapacitados, de esquí náutico, buceo y *hockey* sobre hielo. En estos programas participaron niños, jóvenes y adultos con discapacidad psíquica, física y sensorial.

**Cerca de la comunidad.** La Fundación Prosegur impulsó diversas actuaciones dirigidas a acercar a los empleados de la Compañía a la realidad de la sociedad en la que trabajan. Dos de las más emblemáticas se llevaron a cabo en barrios conflictivos de Lisboa y Oporto, en Portugal. Un nutrido grupo de voluntarios de Prosegur, en colaboración con asociaciones vecinales, llevaron a cabo la tarea de construir un área destinada a niños y jóvenes en Bairro 6 de Maio (Lisboa) y en Centro Juvenil de Campanhã (Oporto). Para ello, se habilitaron un parque infantil y una zona segura en la que las organizaciones de vecinos puedan reunirse. El éxito de esta iniciativa está relacionado con su proceso de gestación, basado en la iniciativa de los empleados del Grupo y en el diálogo permanente con las asociaciones representativas de las barriadas para conocer sus demandas y necesidades más críticas.

Además, el Grupo realizó otras actividades de interés. Esta es la relación por países.

**Portugal.** Se creó una comisión interna de responsabilidad social, en la que están representados todos los departamentos del Grupo, para coordinar los proyectos. Además, Prosegur está integrada en el grupo Grace, una asociación constituida para profundizar en el papel de las empresas en el desarrollo social de la que forman parte las mayores empresas de Portugal.

**Chile.** La Fundación realizó en Santiago actividades de apoyo y reconocimiento a personas mayores con escasos recursos. Se concedieron becas de estudios de Educación Superior para hijos de empleados y 55 ayudas para cursos de capacitación en seguridad.

**Perú.** Desde el punto de vista interno, se concedieron becas a los empleados, se facilitaron préstamos económicos y se ayudó a los hijos de empleados en edad escolar. Asimismo, en Lima se llevó a cabo un programa de asistencia médico-familia.

**Argentina.** Prosegur desarrolló numerosas actividades de apoyo a los empleados. Desde el punto de vista sanitario, se concedieron ayudas para trabajadores con dificultades para hacer frente a necesidades médicas sin cobertura. También



APOYO A PERSONAS  
MAYORES, **AYUDAS  
SANITARIAS** PARA  
TRABAJADORES O  
**RECOGIDA DE FONDOS**  
PARA DIVERSAS ONG  
SON OTROS EJEMPLOS  
DE LA LABOR SOCIAL

se otorgaron becas de grado y posgrado y se llevó a cabo un taller de inserción laboral para hijos de empleados. Además, se ofrecieron ventajas a los miembros de la plantilla en préstamos y contrataciones de sistemas de seguridad.

**Uruguay.** El plan de RSC da prioridad a mejorar la calidad de vida de los trabajadores de Prosegur, que proceden en general de sectores de la sociedad con muy bajos recursos económicos. Con esa finalidad, se ha implantado un sistema de préstamos para la construcción o rehabilitación de viviendas dirigidos a los empleados con problemas residenciales, se facilitan descuentos en comercios y se presta asistencia odontológica, entre otras actuaciones. Además, se colaboró externamente con diversas fundaciones y se realizaron donaciones a hogares de ancianos y escuelas públicas.

**Paraguay.** Se realizó una campaña de vacunación para combatir la rubéola entre trabajadores y familiares. Para 2007, se estudia la posibilidad de desarrollar un acuerdo con la Agencia Española de Cooperación Internacional para formar a jóvenes en una escuela-taller de ocupaciones relacionadas con el patrimonio artístico, cultural y medioambiental.

11



### Apoyo a la cultura y a la investigación

La segunda línea de trabajo de la Fundación Prosegur, en su empeño por dar respuesta a las demandas de la sociedad, es el fomento de la cultura y la investigación científica, y el apoyo a los jóvenes valores de la música y el arte. Estas fueron sus actividades en 2006:

■ **Promoción de la música.** Se mantuvieron convenios con la Escuela Superior de Música Reina Sofía y con la Fundación Isaac Albéniz para la organización de conciertos y el apoyo a las carreras musicales de los jóvenes talentos. En 2006 se celebraron también dos conciertos (uno en Barcelona y otro en Madrid; este último bajo la presidencia de la reina Sofía) para conmemorar el 30º aniversario de Prosegur. Asimismo, se patrocinó el Ciclo Barroco en La Casa de las Flores (una serie de conciertos matinales que tuvieron lugar en el Real Palacio de La Granja de Segovia), y se apoyó la actividad del Palau de la Música de Barcelona.

■ **Difusión del patrimonio artístico.** Se puso en marcha un programa de visitas privadas al Museo del Prado, en colaboración con la Fundación Amigos del Museo del Prado, de la que Prosegur forma parte. El proyecto, denominado *El Prado se llena de familias*, permitió a los empleados y familiares de la Compañía realizar visitas guiadas y en grupos reducidos al prestigioso museo madrileño.

■ **Impulso de las artes plásticas.** Se suscribieron acuerdos de colaboración y patrocinio con la Fundación Gala-Salvador Dalí y con el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía.

■ **Apoyo a la investigación científica.** La Fundación Prosegur respalda el programa de investigación que se desarrolla en la Sierra de Atapuerca (Burgos) sobre el origen del hombre. El objetivo es fomentar la proyección cultural y científica de este proyecto arqueológico y apoyar el patrimonio natural e histórico.

## 11.3. CONTRIBUCIÓN AL MEDIO AMBIENTE

El Grupo Prosegur es plenamente consciente de la importancia del respeto al entorno y asume el objetivo de documentar, implantar y mantener un Sistema Integrado de Gestión de la Calidad y del Medio Ambiente que desarrolle los siguientes compromisos:

- Diseñar e implantar servicios de seguridad dentro de la legalidad vigente, adaptados a las necesidades del cliente y conforme a los requisitos acordados.
- Cumplir los requisitos y normativa aplicables a su actividad.
- Definir y revisar periódicamente objetivos y metas relativos a la calidad y al medio ambiente.

PROSEGUER CUENTA  
CON LA CERTIFICACIÓN  
DE MEDIO AMBIENTE  
**ISO 14001:2004** PARA  
SUS SERVICIOS DE  
**VIGILANCIA** Y TRABAJA  
PARA EXTENDER ESA  
CERTIFICACIÓN

- Desarrollar sus actividades con las mejores prácticas posibles para prevenir la contaminación.
- Revisar y mejorar constantemente el funcionamiento del Sistema de Gestión Integrado.
- Optimizar el consumo de recursos naturales y energéticos y de materias primas necesarios para el adecuado funcionamiento de sus procesos.

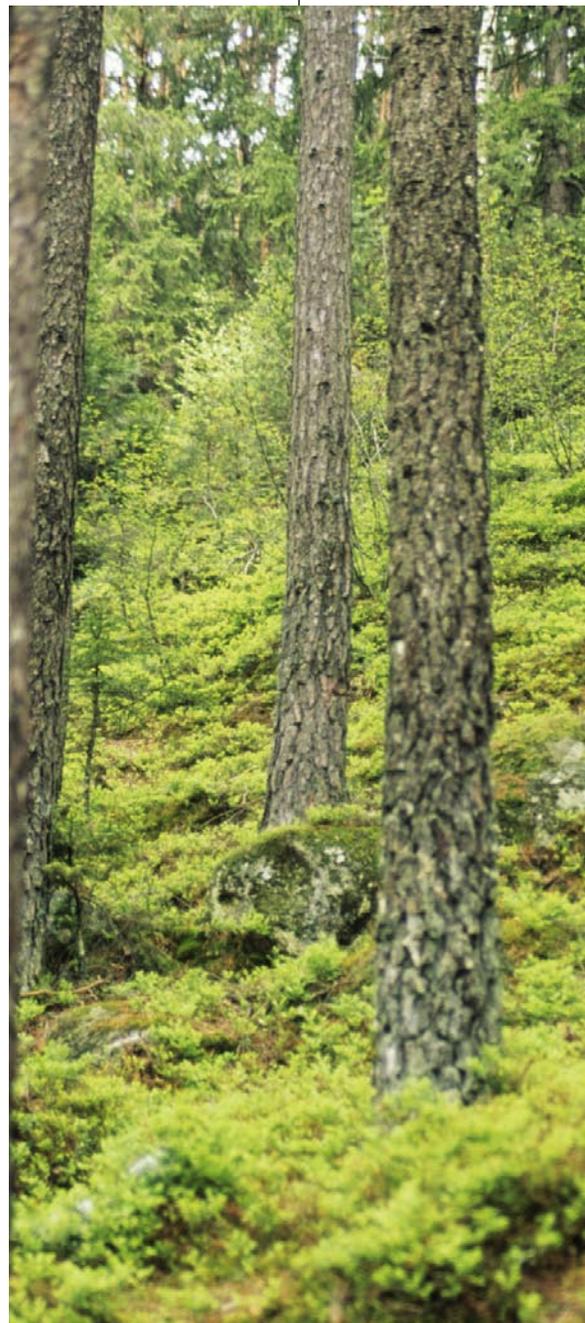
La determinación de Prosegur a favor del medio ambiente va más allá del cumplimiento de la legislación vigente aplicable a las actividades del Grupo y se basa en el impulso de mejoras por un uso eficiente de los recursos y la minimización del impacto ambiental en el desarrollo de sus operaciones. En este sentido, la Compañía dispone de la Certificación de Medio Ambiente ISO 14001:2004 para sus servicios de vigilancia, y en su momento fue la primera empresa de seguridad en España en obtener la acreditación. El Grupo Prosegur está trabajando para extender esa certificación a otros países y otras actividades.

Las actuaciones de cada año se guían por el Programa de Gestión Medioambiental. En 2006, por lo que respecta a los residuos de material de oficina y de uso personal, la compañía identificó los problemas relacionados con el papel, los tóner, los plásticos, las baterías, la ropa de uniforme de los servicios de vigilancia (la principal fuente de residuos del Grupo) y los fluorescentes.

Sobre todos estos materiales se han firmado convenios con gestores autorizados de residuos, o bien se reciclan a través de los denominados *puntos limpios* de las ciudades. En particular, en 2006 se ejecutó un plan sistemático de gestión de tóner en toda España a través de las delegaciones. El Programa de Gestión Medioambiental incluyó también en 2006 un proyecto de adecuación de las nuevas oficinas abiertas en Madrid para la gestión de los residuos generados, en el que se puso el acento en la difusión de la normativa entre los empleados.

Por otra parte, se fijaron objetivos para la reducción de algunos de los consumos básicos de la Compañía y los resultados fueron muy notables. Si se tiene en cuenta el gasto por empleado (es decir, poniendo en relación el consumo en términos absolutos con la variación de la plantilla), se observa que en el caso del papel pasó de 1,33 a 0,85 kilos, lo que representa un descenso del 36,1%, cuando se había marcado un objetivo de reducción del 5%. En lo que respecta al agua, del consumo *per capita* fue de 0,60 metros cúbicos, frente a los 1,11 metros cúbicos de 2005. En consecuencia, la caída fue del 45,9%.

Otro frente de actuación es la adaptación de los edificios e instalaciones, especialmente en lo que se refiere al ahorro de energía. La inauguración de la nueva sede



de Madrid, que tuvo lugar en 2006, marcó la pauta en este ámbito. El edificio dispone de un sistema automático de climatización que se ajusta en función de la temperatura exterior en cada área, detectores de presencia para activar la iluminación y máxímetros (dispositivos que registran la potencia que en cada momento está demandando el consumidor y que facilitan el ahorro en la factura final).

Las principales delegaciones en España también cuentan con máxímetros y con equipos de climatización individualizados para adaptar su funcionamiento a los diferentes horarios de trabajo de las distintas actividades del Grupo.

Otras acciones dirigidas en 2006 a preservar el medio ambiente fueron:

- Se invirtieron 1,6 millones de euros en vehículos blindados que se acogen a la normativa Euro III en lo que se refiere a partículas no contaminantes.
- Se realizó un estudio sobre la posible utilización en las instalaciones de la Compañía de la energía solar como alternativa, parcial o total, a la electricidad. El proyecto de sustitución se encuentra temporalmente en suspenso, a la espera de que se elaboren propuestas que garanticen plenamente su viabilidad económica.
- Se desarrollaron consultas para el uso y adaptación de motores con combustibles ecológicos, del tipo biodiésel, con vistas a su utilización futura.
- Se promovió la celebración de videoconferencias para generar ahorros en el uso de combustibles contaminantes.

Asimismo, Prosegur llevó a cabo diversas iniciativas de carácter nacional y local relacionadas con el medio ambiente.

**Portugal.** Se realizó una campaña para plantar alrededor de 3.000 árboles en las zonas más afectadas por los incendios forestales y se dio apoyo económico para mejorar las dotaciones de los cuerpos de bomberos. Además, se instalaron puntos ecológicos en la sede de Lisboa para hacer posible la recogida selectiva de residuos sólidos. Ese proyecto se extenderá en 2007 a las restantes delegaciones del país.

**Brasil.** Se procedió a la sustitución del papel blanco por reciclado y se organizó un sistema de reciclaje.

**Paraguay.** Se reemplazó el papel blanco por reciclado y también se sustituyeron los consumibles informáticos originales por reciclados. Además, se instalaron contenedores para el reciclaje de cartuchos de tóner, se programó el apagado y encendido automático de fotocopiadoras, y se implantó un sistema de recogida y reciclado sistemático del cambio de aceite de los furgones y de dispositivos electrónicos.

**Uruguay.** Se estableció un sistema para la recolección de baterías y pilas y se decidió la reutilización, recogida y reciclado del papel usado en fotocopiadoras e impresoras.

## Colaboradores concienciados

La preocupación medioambiental de la Compañía se extiende también al comportamiento de sus proveedores. En los procesos de selección, el departamento de Compras del Grupo toma en consideración sus certificados de calidad y medio ambiente. De los proveedores de Prosegur con incidencia ambiental (limpiezas, desinsectación, mantenimiento, etcétera), se estima que el 60% de ellos dispone de un sistema de gestión medioambiental implantado (ISO 14001). En los demás casos, la Compañía propone a los proveedores la asunción de compromisos de repercusión medioambiental.



# CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



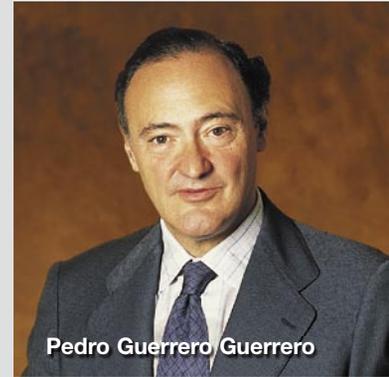
Helena Revoredo Delvecchio



Eduardo Paraja Quirós



Christian Gut Revoredo



Pedro Guerrero Guerrero



José Luis Martínez Candial  
(en representación de Ibercaja)



Chantal Gut Revoredo



Isidro Fernández Barreiro



Mirta María Giesso Cazenave



Ángel Vizcaíno Ocariz



Eugenio Ruiz-Gálvez Priego

## CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

### Presidenta

Dña. Helena Revoredo Delvecchio (Consejera Ejecutiva)

### Consejo Delegado

D. Eduardo Paraja Quirós (Consejero Ejecutivo)

### Vocales

D. Isidro Fernández Barreiro (Consejero Dominical)

Dña. Mirta Giesso Cazenave (Consejera Dominical)

Dña. Chantal Gut Revoredo (Consejera Dominical)

D. Christian Gut Revoredo (Consejero Ejecutivo)

D. José Luis Martínez Candial, en representación de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja Ibercaja (Consejero Independiente)

D. Ángel Vizcaíno Ocáriz (Consejero Ejecutivo)\*

D. Pedro Guerrero Guerrero (Consejero Independiente)

D. Eugenio Ruiz-Gálvez Priego (Consejero Independiente)

### Secretario no consejero

D. Fernando Vives Ruiz

## COMISIÓN EJECUTIVA

### Presidenta

Dña. Helena Revoredo Delvecchio

### Vocales

D. Isidro Fernández Barreiro

D. Christian Gut Revoredo

Dña. Chantal Gut Revoredo

D. Eduardo Paraja Quirós

D. Eugenio Ruiz-Gálvez Priego

D. Pedro Guerrero Guerrero

### Secretario no consejero

D. Fernando Vives Ruiz

\* D. Ángel Vizcaíno Ocáriz presentó su dimisión como Consejero de la sociedad con efectos desde principios de enero de 2007

# SEDES

## **España**

Pajaritos, 24  
28007 Madrid  
Tel.: 91 589 81 00 / 91 589 85 00  
Fax: 91 589 84 80

Santa Sabina, 8  
28007 Madrid  
Tel.: 91 589 81 00  
Fax: 91 589 58 83

### **Prosegur Activa:**

Pajaritos, 24  
28007 Madrid  
Tel.: 902 202 999  
Fax: 91 558 48 03

### **Centro Nacional de Formación:**

Pajaritos, 22  
28007 Madrid  
Tel.: 91 589 81 00 / 91 589 85 00  
Fax: 91 589 58 70

## **Francia**

88, Avenue du Général Frère  
69008 Lyon  
Tel.: + 33 04 37 53 24 91  
Fax: + 33 04 78 78 80 29

## **Italia**

Vía Archimede, 12/14  
Segarte – Milán 20090  
Tel.: +39 02 21 89 01  
Fax: +39 02 26 92 88 50

## **Portugal**

Avenida Infante D. Henrique, 326  
1849-006 Lisboa  
Tel.: +351 21 836 22 00  
Fax: +351 21 836 23 13

### **Prosegur Activa:**

Avenida Infante D. Henrique, 326  
1849-006 Lisboa  
Tel.: +351 21 836 24 11  
Fax: +351 21 836 24 24

## **Rumania**

B-dul Ghica Tei, 64-70  
Sector 2  
023707 Bucuresti  
Tel.: +40 21 212 5030  
Fax: +40 21 212 4540

## **Argentina**

Gral. Julio A. Roca 4530  
Florida (B1604BZR)  
Provincia de Buenos Aires  
Tel.: +54 11 4709 8000  
Fax: +54 11 4709 8031

Tres Arroyos 2835  
Capital Federal (C1416DDU)  
Tel.: +54 11 585-8200  
Fax: +54 11 585- 8285

### **Prosegur Activa:**

Tel.: +54 11 4709 8080  
Fax: +54 11 4709 8008

**Brasil**

R. Thomas Edison, 1250  
Barra Funda – 01140-001  
Sao Paulo  
Tel.: +55 11 2101 3876  
Fax: +55 11 3612 4493

**Chile**

Coronel Agustín López  
Alcázar No 488  
Independencia,  
Santiago de Chile  
Tel.: +56 2 431 60 00  
Fax: +56 2 431 60 61

Los Gobelinos 2567  
Comuna de Renca,  
Santiago de Chile.  
Tel.: +562 595-8000  
Fax: +562 595-8011

**Colombia**

Avenida de las Américas, 40-25.  
57-1 Bogotá, D.C. Colombia  
Tel.: +571 344 44 20  
Fax: +571 344 58 26

**México**

Atlacomulco, 500, PB  
Colonia Industrial Atoto  
Naucalpan de Juárez  
Estado de México  
(CP 53519)  
Tel.: +52 55 2122 2860  
Fax: +52 55 2122 2867

**Paraguay**

Avda. Artigas y M. C. Leyes de Chávez  
Asunción  
Tel.: +595 21 21 42 55  
Fax: +595 21 21 29 69

**Perú**

La Chira, 103  
Urb. Santa Teresa de las Gardenias  
Surco, Lima 33  
Tel.: +511 610 34 00  
Fax: +511 610 34 06

Av. Próceres 250  
La Bolichera  
Surco  
Tel.: +511 274 - 2911  
Fax: +511 274 - 3347

**Uruguay**

Boulevard Artigas, 2629  
Montevideo 11800  
Tel.: +598 2 204 15 00  
Fax: +598 2 204 15 00

**Prosegur Activa:**

Boulevard Artigas, 2629  
Montevideo 11800  
Tel.: +598 2 204 15 00  
Fax: +598 2 204 15 00