



Resultados FY2019

PROMOTORA DE INFORMACIONES, S.A.

26 de Febrero de 2020



ÍNDICE

Visión Global	3
Cumplimiento Outlook 2019	5
Educación	6
Radio	13
Prensa	14
Total Grupo	16
Outlook 2020	21
Anexo	22



VISIÓN GLOBAL

El EBITDA del Grupo para el conjunto del ejercicio alcanza los 242 millones de euros creciendo un 8% (+12 % en moneda constante)

- ❑ Gran foco en Educación que alcanza un EBITDA de €175 millones y acelera su transformación digital consiguiendo un crecimiento en contratos a largo plazo de más del 20% hasta superar 1.750.000 alumnos para el 2020.
- ❑ La Radio se mantiene estable a pesar del empeoramiento de las condiciones macroeconómicas en LatAm y gana cuota de publicidad en los principales mercados.
- ❑ La Prensa duplica su EBITDA por el crecimiento de su negocio digital y la mejora de eficiencias.

Cumplimiento del Outlook 2019

Overview de los negocios

SANTILLANA

- Los ingresos de educación crecen un 6% (+9% en moneda constante).
 - La evolución de la venta privada en LatAm (didáctico y modelos de suscripción) crece en su conjunto un 3% (+6% en moneda constante) y confirma el foco estratégico de transformación y crecimiento en modelos de suscripción.
 - En el conjunto del ejercicio, los ingresos de sistemas de enseñanza (modelos de suscripción) alcanzan los 142 millones de euros creciendo un 13% (21% en moneda constante) con un crecimiento en alumnos del 16% hasta superar los 1.435.000 alumnos, en línea con el plan anunciado para el conjunto del ejercicio (Ingresos 2019E €140 millones y 1.406.000 alumnos).
 - Para 2020, se han cerrado las campañas sur, consiguiendo un crecimiento de más del 20% hasta superar los 1.750.000 alumnos y un crecimiento similar en ingresos en moneda constante.
 - La venta pública ha tenido un comportamiento extraordinario por Brasil donde la cuota del 32,5% obtenida en FIL unido a las reposiciones de FI y Ensino medio han impulsado un crecimiento del 8% (+13% en moneda constante). A 31 de Diciembre de 2019, ha quedado pendiente de registro el 50% del pedido de FIL (109 millones de reales) cuyo registro se ha producido en el 1T de 2020.
 - España muestra un crecimiento de ingresos del 16% por novedades en primaria fundamentalmente (de acuerdo al calendario de ciclos esperado).
- El EBITDA alcanza los 175 millones de euros mostrando un crecimiento del 6% (+12% en moneda constante). Excluyendo ventas de activos, el crecimiento de EBITDA fue del 19% en moneda constante.

RADIO

- La evolución de los ingresos de la radio se ha visto condicionada por efecto perímetro, por el impacto del Mundial en 2018 y por un difícil entorno macroeconómico, especialmente en Chile tras el estallido de la crisis social a finales de 2019. Los ingresos permanecen estables en España (con crecimiento en publicidad y caída en otros ingresos por venta de activos entre otros) y en LatAm los ingresos caen un 2,6% (+3,4% en moneda constante).
- Los ingresos publicitarios ganan cuota de mercado, con un crecimiento en España del 2%, y en Colombia del 4% en moneda constante vs. un comportamiento de mercado flat en España y del -3% en Colombia.
- Mantenimiento de liderazgo en España, Colombia y Chile
- El EBITDA permanece en línea con el ejercicio anterior (€63,4 millones versus €64,2 millones en 2018). Crecimiento del EBITDA sin impactos del 3,5%, impulsado por España (+5,6%) y por LatAm (+1,7%).

PRENSA

- Los ingresos de publicidad permanecen estables a pesar del impacto que el Mundial tuvo en 2018
 - Crecimiento de la publicidad digital en España del 9% representando ya un 57% del total de los ingresos publicitarios de prensa y un 31% del total de los ingresos.
- Mejoras en los márgenes de circulación (+22%) fruto de los acuerdos y medidas de eficiencia alcanzados el año anterior.
- Mejora sustancial del EBITDA (12.1Mn€ vs 6.4 Mn€) por crecimiento del negocio y eficiencias operativas. Crecimiento de EBITDA de €9,6 Mn sin efectos Mundial y venta de activos.

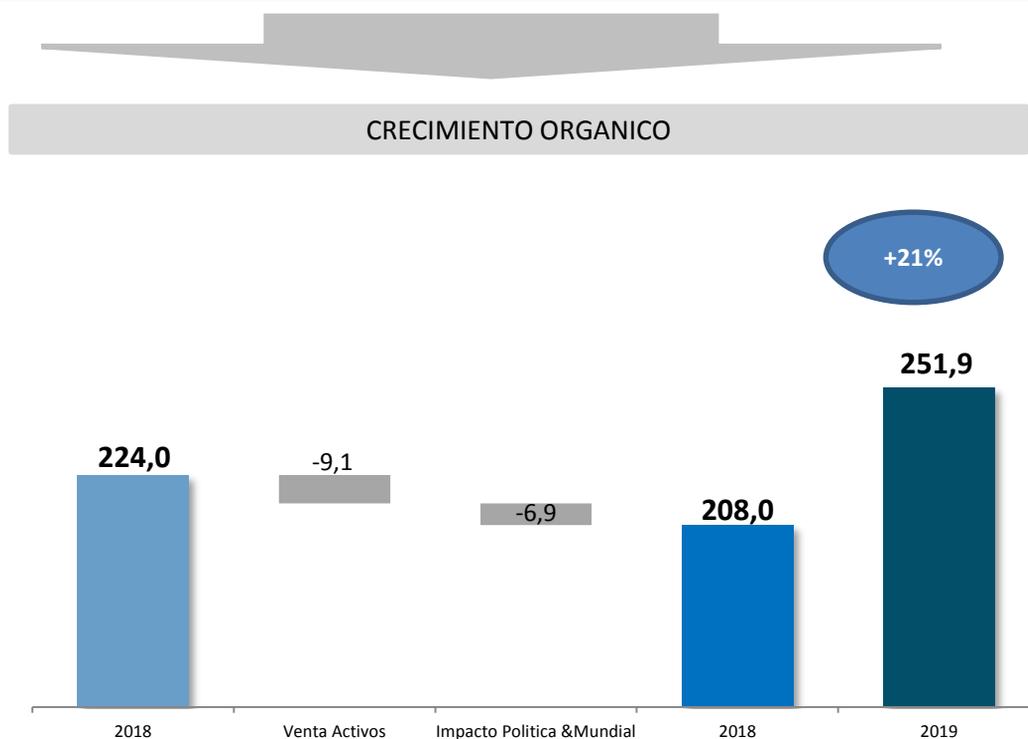
Otros hitos relevantes

La deuda neta bancaria del Grupo a 31 de diciembre de 2019 se sitúa en 1.061 Millones de euros con una generación de caja operativa en el período antes de operaciones de 18 millones de euros
 La Junta General de Accionistas de Prisa aprobó la venta de MCP por un valor EV de 205 millones de euros. Los fondos procedentes de la venta del activo están previstos para el 1T de 2020. El activo se registra como operación en discontinuidad.



Impactos en EBITDA en 2018 y 2019

- ❑ **En 2018: Ventas extraordinarias de activos de €19,5 Mn** (Santillana USA & real estate). En 2019, ventas extraordinarias de activos de €10,4Mn (real estate Brasil y media). Impacto neto de €9,1Mn
- ❑ **En 2018, factores extraordinarios por ciclo electoral y Mundial de futbol** afectando positivamente a España y Colombia por importe de €5,1Mn. En Cambio en 2019, crisis social en Chile afectando negativamente por importe de 2 millones de euros. Impacto neto de -6,9Mn euros



* Ver detalle de impactos por unidad de negocio en anexo de página 25



Cumplimiento Outlook 2019

Outlook 2019

Educación

- Evolución positiva por España (novedades) y Brasil pedido nuevo F2 y reposiciones F1
- Crecimiento orgánico EBITDA de doble dígito

Radio

- Crecimiento de publicidad por encima de mercado apalancándose en audiencias y oferta de producto a pesar de la contribución positiva en 2018 de los eventos ligados al Mundial y las elecciones
- Mejora operativa en España y LatAm

Noticias

- Crecimiento digital apalancándose en el crecimiento de mercado y en el lanzamiento de la plataforma de publicidad programática
- Transición hacia estructura de costes variables con mejora operativa apalancándose en la implementación de las medidas de eficiencia y en el crecimiento digital

FCF

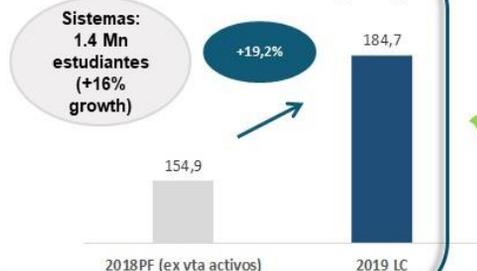
- Generación de caja recurrente en línea con 2018 o superior, mejorando a lo largo de los trimestres por la estacionalidad, llegando a ser negativa en el primer semestre

FX

- Impacto negativo esperado (inferior al 2018) principalmente en ARG y BRZ

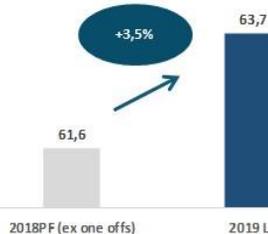
Resultados FY2019

Crecimiento EBITDA orgánico(*)

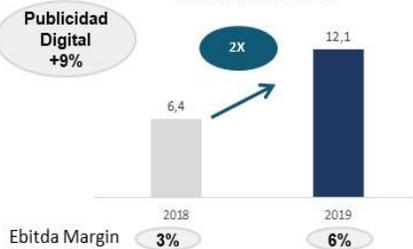


	Crec.Public	Mercado	PRS
España	0%	0%	2%
Colombia	-3%	-3%	4%

Crecimiento EBITDA orgánico(*)



Crecimiento EBITDA



FCF antes de operaciones



- Impacto en EBITDA €-9.8 Mn 2019 vs €-19,6 Mn in 2018

• Excluyendo impactos extraordinarios de ventas de activos, mundial y política en el EBITDA y en el FCF la variación de circulante por estar condicionada por los cobros pendientes del PNL

Cumplimiento del Outlook 2019



EDUCACIÓN

Descripción del negocio y posicionamiento

En Educación, Santillana, es la compañía líder en España y Latinoamérica con una cuota combinada del 24%, y con la ventaja competitiva de ser el único operador global en todos los mercados. Santillana está enfocada en el mercado educativo de K-12, que es el mercado de educación más grande en tamaño, más atractivo y más resistente por su naturaleza de educación obligatoria, con especial foco en el crecimiento de los modelos de suscripción.

Dentro del mercado de K-12, Santillana desarrolla sus actividades en 3 áreas con dinámicas de mercado distintas:

- A** Mercado Privado de LatAm : 57% del total de las ventas de Santillana. Enfocado en la transformación a sistemas de suscripción.
- B** Mercado Público/Institucional en LatAm : 21% del total de las ventas de Santillana. Con programas asentados en Brasil y México y crecimiento de cuotas.
- C** España: 22% del total de las ventas de Santillana. Mercado extremadamente rentable y sujeto a ciclos de novedades.

Distribución geográfica de las ventas



Liderazgo en el K-12, con especial foco en modelos de suscripción y con oportunidad de transformar los alumnos de educación tradicional (didáctico) en modelos de suscripción



EDUCACIÓN

Descripción del negocio y posicionamiento

A Mercado privado Latam K-12

Santillana genera un 57% de sus ingresos en el mercado privado de LatAm.

En el mercado privado de América Latina dentro del K-12, existen 18 millones de estudiantes de los cuales aproximadamente 12 millones estudian bajo metodología didáctica y 6 millones bajo sistemas de enseñanza (modelos de suscripción).

Se está produciendo una gran transformación en el desarrollo educativo de todos los países de Latinoamérica donde la educación se está transformando desde un modelo de venta de libros didáctico/tradicional a un modelo de venta de contenidos y servicios mediante el desarrollo de la tecnología (sistemas de enseñanza). Este modelo aporta mejora de negocio para colegios y empresas, así como mejora pedagógica para los alumnos.

El reparto del mercado privado de LatAm a día de hoy entre didáctico y sistemas de enseñanza y el posicionamiento de Santillana a nivel global se muestra a continuación:

Liderazgo en Latam....

		Addressable Market	Santillana (% Market Share)
Estudiantes Privados	Didáctico	~12m ⁽¹⁾	~3.6m ⁽¹⁾ (~30%)
	Sistemas	~6m	~1.4m (~24%)
# Colegios		120,000	16,000 (~13%)

...impulsado por presencia en todos los países



Datos relevantes por País (Estudiantes)

		Addressable Market	Santillana	Market Share %
Brasil (~8.0m Estudiantes)	Didáctico	~3.7m	~0.8m	22% (2)
	Sistemas	~4.3m	~0.4m	10% (3)
México (~3.5m Estudiantes)	Didáctico	~3.0m	~0.5m	15%
	Sistemas	~0.5m	~0.2m	49%
Colombia (~1.8m Estudiantes)	Didáctico	~1.3m	~0.4m	37%
	Sistemas	~0.5m	~0.4m	80%

Fuente: Información interna.

1. No usuarios únicos de Santillana: diferentes grados de penetración, desde un libro hasta el curriculum completo, con una media de dos libros por estudiante.

Santillana es el único operador global de educación presente en todos los países de Latinoamérica con una posición de liderazgo indiscutible en la mayor parte de los países donde esta presente y es el único operador global que ha desarrollado los sistemas de enseñanza fuera de Brasil.

Santillana desarrolla un papel clave en el proceso de transformación tecnológica en el sistema educativo de los países en los que está presente, mediante la implantación y desarrollo de la tecnología en el sistema de aprendizaje educativo en su grado pertinente a través de la implantación de sistemas de enseñanza digital. Santillana ha creado una plataforma tecnológica escalable a cualquier usuario en cualquier región. Su oferta incluye un servicio integral dirigido a centros escolares, docentes y alumnos, que incorpora la tecnología, la formación y el asesoramiento. Los sistemas de enseñanza (UNO, Compartir, Farias Brito, Educa y sistemas de inglés) representaron un 23% de los ingresos totales de Santillana en 2019 y un 40% del total de los ingresos de enseñanza privada en LatAm. Santillana está presente con los sistemas de enseñanza en 15 países de Latinoamérica

Santillana, a día de hoy, tiene todo su foco en la transformación y en el crecimiento de los modelos de suscripción basados en los sistemas de enseñanza. Su liderazgo y posicionamiento indiscutible en el negocio didáctico en la mayor parte de países de América Latina y sus logros en el posicionamiento en sistemas le confieren una posición privilegiada para acelerar exitosamente esta transformación.



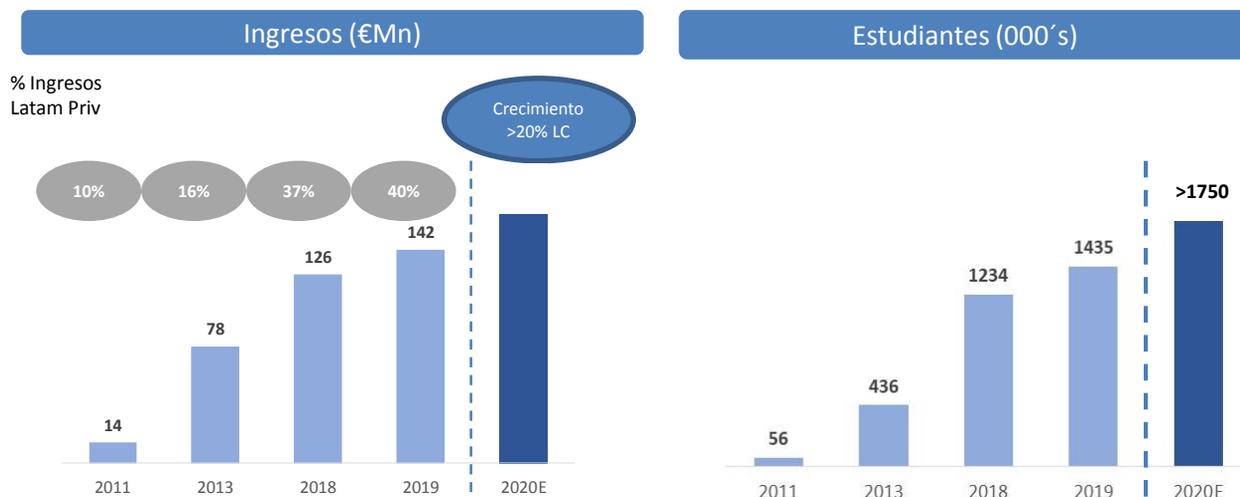
EDUCACIÓN

Descripción del negocio y posicionamiento

SISTEMAS DE ENSEÑANZA

El modelo de negocio de los sistemas de enseñanza es un modelo de suscripción que ofrece una mayor visibilidad de los ingresos versus el modelo didáctico, con contratos firmados por periodos de 3 y 4 años y con un ingreso medio por estudiante superior al ingreso medio por estudiante del modelo didáctico. La tasa de renovación media de estos sistemas es del 86% con un margen EBITDA superior al 30%

La evolución de los modelos de suscripción de Santillana desde su lanzamiento ha sido la siguiente:



Del total de 1.435.000 alumnos de sistemas de 2019, 427.000 se encuentran en Brasil y >1.000.000 en el resto de LatAm. Santillana ha sido el único operador global que ha desarrollado los sistemas fuera de Brasil, y en Brasil es el tercer player del mercado.

Para 2020, las campañas sur se han cerrado ya y Santillana ha conseguido un crecimiento en alumnos superior al 20% hasta superar el 1.750.000 alumnos. En Brasil Santillana ha sido la compañía que más ha crecido en alumnos en 2020 comparado con los principales competidores.



EDUCACIÓN

Descripción del negocio y posicionamiento

B Mercado público/Institucional Latam K-12

Santillana participa en el mercado público de LatAm a través de licitaciones de distintos Gobiernos, donde Brasil y México son los países más relevantes. En 2019, el conjunto de los ingresos procedentes de ventas públicas representaron un 21% del total de las ventas de Santillana.

En Brasil, que es el país más relevante, los gobiernos compran a través del PNLD* y siguen un calendario de compras de Fundamental I (ciclo bajo), Fundamental II (ciclo medio) y Ensino medio (ciclo alto), mediante el cual el primer año compran libros nuevos de Fundamental I (FI), el segundo año compran Libros nuevos de Fundamental II (FII) y el tercer año compran libros nuevos de Ensino medio. Cada año de compra nueva de un ciclo, hacen reposiciones de los ciclos anteriores. i.e El primer año de compra de libros nuevos de FI, hacen reposiciones de FII y de Ensino medio.

Santillana ha conseguido en los últimos años incrementar significativamente su cuota en los pedidos de gobierno de Brasil gracias al esfuerzo comercial y a su oferta de producto. En 2019, la cuota alcanzada en FII se situó en el 32,5%, liderando el programa y duplicando su cuota respecto al ciclo anterior.

Las dinámicas de compra del gobierno especialmente en Brasil suelen generar variaciones entre años dependiendo del ciclo que corresponda. A pesar de ello, es un negocio muy rentable y con perspectivas de crecimiento con la inflación a largo plazo.

* PNLD se refiere a Programa Nacional de Libro Didáctico en Brasil

C España

Santillana genera un 22% de sus ingresos totales en España.

En España, aproximadamente el 90% de los colegios son públicos o concertados aunque las dinámicas de mercado funcionan como un mercado privado donde son los padres quienes compran los libros al mismo precio de mercado.

Existen 17 comunidades autónomas distintas para las que la elaboración del contenido de los libros es diferenciado teniendo que ajustar cada currículum en cada comunidad autónoma. **Santillana es el líder absoluto en España con una cuota combinada del 21%.**

En España, los libros se renuevan normalmente cada 4 años o cuando se produce una reforma educativa. Los resultados cada año están condicionados por el número de novedades que adopte cada comunidad autónoma. **En 2019, los ingresos de España crecieron un 16% por novedades en primaria.**

Todos los materiales educativos de Santillana España incorporan en su oferta un alto contenido digital.

España es un negocio muy rentable con unos ingresos en 2019 de 131 millones de euros y un EBITDA de 53,8. Lo que supone unos márgenes superiores al 40%.



EDUCACIÓN

Principales titulares 2019

- ❑ Crecimiento de las ventas de educación del 6% (9% en moneda local) con buen desempeño tanto en las campañas privadas como en las campañas públicas. Foco en la transformación digital con fuerte crecimiento de sistemas de enseñanza.
 - ❑ Los modelos de suscripción crecen en ingresos un 13% (21,4% en moneda local) hasta alcanzar los 142 millones de euros con un crecimiento en alumnos del 16% hasta superar 1.435.000 alumnos.
 - ❑ Visibilidad para 2020 en los modelos de suscripción con > 1.750.000 alumnos previstos lo que supone un crecimiento de más del 20%.
 - ❑ Desempeño extraordinario en las campañas públicas (institucional) que crecen en ingresos un 8% (13,1% en moneda local) por la cuota alcanzada en el pedido nuevo de Brasil.
 - ❑ Desempeño extraordinario en España que crece en ingresos un 16,3% por ser año de novedades en primaria.
- ❑ El EBITDA alcanza los 175 millones de euros. Crecimiento del 19% en moneda constante excluyendo ventas de activos.

Desglose de ingresos

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %
Ingresos de Explotación: detalle			
Ingresos de educación	615,7	578,7	6,4
Privado Latam	351,5	343,0	2,5
Didactico	209,2	217,2	(3,7)
Sistemas	142,3	125,8	13,1
Institucional	131,2	121,1	8,4
España*	133,0	114,6	16,0
Otros ingresos	12,3	21,8	(43,8)
Ingresos de Explotación	628,0	600,5	4,6
Ingresos de Explotación a tipo constante: detalle			
Venta de educación	632,1	578,7	9,2
Privado Latam	362,2	343,0	5,6
Didactico	209,4	217,2	(3,6)
Sistemas	152,7	125,8	21,4
Institucional	136,9	121,1	13,1
España*	133,0	114,6	16,0
Otros ingresos	14,7	21,8	(32,8)
Ingresos de Explotación	646,7	600,5	7,7

* La cifra de España incluye €5,2Mn en 2019 y €4,8Mn en 2018 correspondientes a Portugal y otros



EDUCACIÓN

Cuenta de resultados

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Resultados Comparables						
Ingresos de Explotación	628,0	600,5	4,6	166,8	132,9	25,5
Negocio España	131,0	110,5	18,5	(17,0)	(15,4)	(10,6)
Negocio Internacional	490,6	485,5	1,0	179,0	145,7	22,9
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	6,4	4,5	41,6	4,8	2,6	85,7
EBITDA Comparable	175,2	164,6	6,4	46,0	25,6	79,2
Negocio España	53,8	44,3	21,4	(16,3)	(12,3)	(31,7)
Negocio Internacional	139,4	142,1	(1,9)	66,8	44,7	49,3
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	(18,1)	(21,8)	17,3	(4,6)	(6,7)	32,4
Margen EBITDA	27,9%	27,4%		27,5%	19,3%	
EBIT Comparable	112,9	106,2	6,3	26,5	9,5	179,9
Margen EBIT	18,0%	17,7%		15,9%	7,1%	
Resultados Comparables a tipo constante						
Ingresos de Explotación a tipo constante	646,7	600,5	7,7	183,2	132,9	37,8
Negocio España	131,0	110,5	18,5	(17,0)	(15,4)	(10,6)
Negocio Internacional	509,4	485,5	4,9	195,4	145,7	34,1
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	6,4	4,5	41,6	4,8	2,6	85,7
EBITDA Comparable a tipo constante	184,7	164,6	12,2	54,1	25,6	110,8
Negocio España	53,8	44,3	21,4	(16,3)	(12,3)	(31,7)
Negocio Internacional	148,9	142,1	4,8	74,9	44,7	67,4
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	(18,1)	(21,8)	17,3	(4,6)	(6,7)	32,4
Margen EBITDA	28,6%	27,4%		29,5%	19,3%	
EBIT Comparable a tipo constante	121,8	106,2	14,7	33,9	9,5	---
Margen EBIT	18,8%	17,7%		18,5%	7,1%	
Resultados Reportados						
Ingresos de Explotación	628,0	600,5	4,6	166,8	132,9	25,5
Negocio España	131,0	110,5	18,5	(17,0)	(15,4)	(10,6)
Negocio Internacional	490,6	485,5	1,0	179,0	145,7	22,9
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	6,4	4,5	41,6	4,8	2,6	85,7
Gastos de Explotación Contables	452,8	449,1	0,8	120,9	110,4	9,5
EBITDA Contable	175,2	151,4	15,7	46,0	22,5	104,0
Negocio España	53,8	40,7	32,0	(16,3)	(13,3)	(22,6)
Negocio Internacional	139,4	134,2	3,9	66,8	42,8	56,1
Tecnología Educativa global y Centro Corpor.	(18,1)	(23,5)	23,0	(4,6)	(7,0)	34,8
Margen EBITDA	27,9%	25,2%		27,5%	16,9%	
EBIT Contable	112,9	104,0	8,5	26,5	9,1	191,0
Margen EBIT	18,0%	17,3%		15,9%	6,8%	
Ajustes en resultados reportados						
Millones de €	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Efecto NIIF16						
Efecto NIIF16 en Gastos	0,0	(13,2)	100,0	0,0	(3,1)	100,0
IFRS16		(13,2)	100,0		(3,1)	100,0
Efecto NIIF16 en Amortización	0,0	11,0	(100,0)	0,0	2,8	(100,0)
IFRS16		11,0	(100,0)		2,8	(100,0)

Crecimiento del EBITDA del 19% excluyendo ventas de activos *

*En moneda local, excluyendo impactos extraordinarios de ventas de activos en 2019 (€3,6Mn) y 2018 (€13,4Mn) descritas en el anexo, página 22



RADIO

Descripción del negocio y posicionamiento

Prisa Radio es el mayor grupo radiofónico en español con presencia en 10 países, más de 21 millones de oyentes, 50 millones de navegadores únicos y con un excelente posicionamiento en los principales mercados radiofónicos de habla hispana. PRISA Radio es líder absoluto en España, Colombia y Chile.

En **España**, destaca la fortaleza competitiva de la Radio a través de sus marcas (Cadena Ser, Los40, Cadena Dial, Los40classic y Radiolé). Según el último informe de EGM, **Cadena SER mantiene el liderazgo absoluto en el mercado con 4.148 miles de oyentes** (cuota de mercado del 35% de la radio generalista en España). **Los40 ocupa la segunda posición en España después de SER y mantiene el primer puesto en el mercado de Radio musical, con audiencias que alcanzan el 21%.**

En Chile y Colombia, las compañías del grupo son líderes con cuotas de audiencia respectivas del 40% y 26% respectivamente, y en México (que consolida por puesta en equivalencia), mantenemos la tercera posición con una cuota de audiencia del 16%. En Colombia se ha lanzado con éxito una nueva línea de negocios de eventos.

Posicionamiento del mercado de radio por región

España (Ingresos / EBITDA 2019): €188m / €40m

68%



Marca	Genero	Posición Mercado	Cuota Audiencia 2019
SER	Talk	#1	35%
Los40	Music	#1	21%
dial	Music	#2	16%

Internacional (Ingresos / EBITDA 2019): €89m / €23m

32%



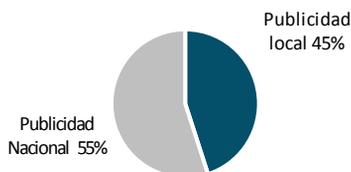
País	Posición Mercado	Cuota Audiencia 2019
	#1	26%
	#1	40%
	#3	16%

% Del total ingresos 2019

Portfolio de negocio diversificado por geografía y por naturaleza

Desglose de ingresos publicitarios

2019



Plataforma global líder de radio en español con foco en convertirse en el mayor productor y distribuidor de audio en español



RADIO

Principales titulares 2019

- Los resultados de la radio en 2019 se han visto afectados por efecto perímetro (venta de Planet en 2018), por un difícil entorno macroeconómico en LatAm y por una comparativa con 2018 condicionada por el impacto que tuvo el Mundial.
 - En España, el conjunto de los ingresos permanecen estables con un crecimiento de los ingresos publicitarios del 2% (por encima del comportamiento de mercado) y una caída en los otros ingresos por ventas de activos, entre otros.
 - En LatAm, el conjunto de los ingresos crecen un 3,4% en moneda constante (-2,6% en euros) a pesar de los impactos que el Mundial y política tuvieron en 2018, y la crisis en Chile en 2019.
- El EBITDA permanece en línea con el ejercicio anterior (63,4 millones de euros versus 64,2 millones de euros). Sin impactos, crecimiento del 3% impulsado por España (+5,6%) y LatAm (+1,7%).

Cuenta de resultados

	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Millones de €						
Resultados Comparables						
Ingresos de Explotación	273,8	287,6	(4,8)	77,4	82,8	(6,5)
España	188,4	189,1	(0,4)	55,2	55,3	(0,2)
Latam	89,4	91,8	(2,6)	23,2	26,9	(13,9)
Música	0,0	14,7	(99,7)	0,0	2,3	(99,4)
Ajustes y Otros	(4,0)	(8,0)	50,2	(1,0)	(1,8)	45,6
EBITDA Comparable	63,4	64,2	(1,2)	21,6	24,0	(10,0)
España	40,5	39,3	3,1	15,5	15,5	(0,2)
Latam	23,2	23,7	(2,1)	6,2	6,9	(10,1)
Música	0,2	0,1	40,9	0,2	0,0	---
Ajustes y Otros	(0,4)	1,1	---	(0,3)	1,6	---
Margen EBITDA	23,2%	22,3%		27,9%	29,0%	
EBIT Comparable	43,2	46,3	(6,6)	14,9	19,2	(22,6)
Margen EBIT	15,8%	16,1%		19,2%	23,2%	
Resultados Comparables a tipo constante						
Ingresos de Explotación a tipo constante	279,4	287,6	(2,8)	79,6	82,8	(3,9)
España	188,4	189,1	(0,4)	55,2	55,3	(0,2)
Latam	94,9	91,8	3,4	25,4	26,9	(5,8)
Música	0,0	14,7	(99,7)	0,0	2,3	(99,4)
Ajustes y Otros	(4,0)	(8,0)	50,5	(1,0)	(1,8)	45,6
EBITDA Comparable a tipo constante	63,7	64,2	(0,7)	21,4	24,0	(10,9)
España	40,5	39,3	3,1	15,5	15,5	(0,2)
Latam	23,5	23,7	(0,8)	6,0	6,9	(12,9)
Música	0,2	0,1	40,9	0,2	0,0	---
Ajustes y Otros	(0,4)	1,1	---	(0,3)	1,6	---
Margen EBITDA	22,8%	22,3%		26,9%	29,0%	
EBIT Comparable a tipo constante	43,1	46,3	(6,8)	14,5	19,2	(24,5)
Margen EBIT	15,4%	16,1%		18,2%	23,2%	
Resultados Reportados						
Ingresos de Explotación	273,8	287,6	(4,8)	77,4	82,8	(6,5)
Publicidad	254,0	257,6	(1,4)	72,9	73,8	(1,2)
España	175,0	172,0	1,8	51,4	50,0	2,9
Latam	79,3	85,8	(7,6)	21,6	23,8	(9,4)
Otros	(0,3)	(0,2)	(96,9)	(0,1)	(0,0)	---
Otros	19,8	30,0	(34,0)	4,5	9,0	(49,5)
Gastos de Explotación Contables	210,4	236,1	(10,9)	55,9	62,0	(9,9)
EBITDA Contable	63,4	51,5	23,2	21,6	20,8	3,6
Margen EBITDA	23,2%	17,9%		27,9%	25,2%	
EBIT Contable	43,2	43,1	0,3	14,9	18,4	(19,3)
Margen EBIT	15,8%	15,0%		19,2%	22,2%	
Ajustes en resultados reportados						
Millones de €						
Efecto NIIF16						
Efecto NIIF16 en Gastos	0,0	(12,7)	100,0	0,0	(3,2)	100,0
IFRS16		(12,7)	100,0		---	---
Efecto NIIF16 en Amortización	0,0	9,5	(100,0)	0,0	2,4	(100,0)
IFRS16		9,5	(100,0)		---	---

PRENSA

Descripción del negocio y posicionamiento

En el negocio de prensa Prisa tiene la mayor plataforma global de noticias en español con 131 millones de navegadores únicos en diciembre de 2019 y con presencia en España y LatAm de sus principales marcas, El País (información general) y As (información deportiva).

En los últimos años, la compañía ha avanzado hacia **un modelo de negocio digital creciente y escalable**, cuyo primer paso ha sido el crecimiento y liderazgo de las audiencias y el despegue de la publicidad digital, que ya tiene más peso que la tradicional.

El siguiente paso en esa estrategia digital consiste en la fidelización de las audiencias y la creación de un modelo de negocio alrededor de ellas adicional a la publicidad (pago por contenido). Con este objetivo se lanzó el 24 de julio la navegación bajo login en El País que ha tenido un comportamiento extraordinario. **En la actualidad hay cerca de 1 millón de navegadores únicos que navegan bajo login, que consumen un 15% del total de páginas vistas. En el caso de la aplicación, el 40% del consumo de páginas vistas es ya bajo login.**

EL PAÍS ocupa la primera posición en webs de noticias en Español y en el ranking mundial de medios la posición 5 (excluyendo periódicos chinos e indios).

Posicionamiento por region*

España

95%



Internacional

5%



As Arabia está también presente en países de oriente medio y norte de África desde Agosto de 2018

% Del total de ingresos publicitarios

* Datos promedio 2019

Diario AS afianza su crecimiento en España y su expansión internacional. En Diciembre de 2019 ha logrado 52 millones de navegadores únicos a nivel global.

Durante los últimos años, la compañía llevó a cabo una transformación de su estructura de costes fijos a variables con acuerdos en impresión, distribución y tecnología que han generado durante 2019 ahorros significativos y mejoras de los márgenes de circulación.

PRISA NOTICIAS (EL PAÍS) y ARC Publishing, la plataforma digital diseñada por The Washington Post, se aliaron para optimizar la infraestructura tecnológica del diario. El País ha completado la migración al nuevo sistema editorial con el lanzamiento de España a principio de 2020 y ya está trabajando en la implementación de Diario AS.

Acuerdo para la creación de la principal plataforma de publicidad programática en España: Prisa, Vocento y Godó han lanzado un acuerdo para crear una plataforma conjunta de gestión de venta de publicidad programática. **En 2020 se prevé que esté plenamente operativo y que en torno al 10% de los ingresos de publicidad digital de PRISA NOTICIAS se cursen a través de Market Place.**

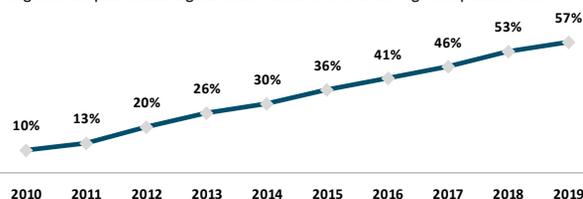
Lider en Audiencias a nivel global

Usuarios unicos, m, Promedio Enero-Diciembre 2019

Rank	Name	UMV, m
#1	NY Times	33
#2	The Guardian	29
#3	Daily Mail	18
#4	Washington Post	18
#5	EL PAÍS	13

Transición exitosa hacia un modelo de publicidad digital

Ingresos de publicidad digital como % sobre el total de ingresos publicitarios



Plataforma global creciente y escalable con foco en avanzar hacia modelos de suscripción



PRENSA

Principales titulares 2019

- Los ingresos por publicidad permanecen estables a pesar de los impactos que el mundial tuvo en 2018 impulsado por el comportamiento de la publicidad digital en España que crece un 9% y que ya representa un 57% del total de los ingresos publicitarios y un 31% del total de los ingresos de la prensa.
- Mejoras en los márgenes de circulación del 22%, fruto de los acuerdos y medidas de eficiencia alcanzadas el año anterior.
- La prensa muestra crecimiento de EBITDA de 5,7 millones de euros por crecimiento del negocio y mejora de eficiencias con mejora en los principales indicadores operativos del negocio a pesar del impacto positivo que el Mundial y la venta de activos tuvo en 2018. Sin impactos, crecimiento del EBITDA de 9,6 millones de euros.

Cuenta de resultados

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Resultados Comparables						
Ingresos de Explotación Noticias Gestión	210,8	221,1	(4,7)	57,9	62,7	(7,6)
Ingresos de Explotación PRENSA	192,8	203,2	(5,1)	56,4	58,3	(3,2)
<i>Publicidad</i>	106,2	107,2	(1,0)	34,0	35,6	(4,4)
<i>Circulación</i>	61,2	68,3	(10,4)	14,7	15,9	(7,2)
<i>Promociones y Otros</i>	25,4	27,7	(8,2)	7,6	6,8	12,1
PBS y Prisa Tecnología	18,1	18,0	0,5	1,5	4,4	(65,7)
EBITDA Comparable Noticias Gestión	12,1	6,4	88,6	11,0	8,1	35,1
EBITDA Comparable PRENSA	12,7	10,3	23,1	10,9	9,8	11,4
<i>Margen EBITDA</i>	6,6%	5,1%		19,3%	16,8%	
PBS y Prisa Tecnología	(0,6)	(3,9)	85,0	0,1	(1,6)	---
EBIT Comparable Noticias Gestión	0,4	(5,6)	---	6,6	2,6	152,7
EBIT Comparable PRENSA	3,0	2,3	28,5	7,0	7,4	(5,3)
<i>Margen EBIT</i>	1,5%	1,1%		12,5%	12,7%	
PBS y Prisa Tecnología	(2,5)	(8,0)	68,3	(0,4)	(4,8)	92,0
Resultados Reportados						
Ingresos de Explotación Noticias Gestión	210,8	221,1	(4,7)	57,9	62,7	(7,6)
Ingresos de Explotación PRENSA	192,8	203,2	(5,1)	56,4	58,3	(3,2)
<i>Publicidad</i>	106,2	107,2	(1,0)	34,0	35,6	(4,4)
<i>Circulación</i>	61,2	68,3	(10,4)	14,7	15,9	(7,2)
<i>Promociones y Otros</i>	25,4	27,7	(8,2)	7,6	6,8	12,1
PBS y Prisa Tecnología	18,1	18,0	0,5	1,5	4,4	(65,7)
Gastos de Explotación Contables Noticias Gestión	198,7	220,2	(9,8)	46,9	55,9	(16,1)
Gastos de Explotación Contables PRENSA	180,0	197,4	(8,8)	45,5	49,6	(8,4)
Gastos de Explotación Contables PBS y Tecnología	18,7	22,8	(18,2)	1,4	6,3	(77,8)
EBITDA Contable Noticias Gestión	12,1	0,9	---	11,0	6,8	62,7
EBITDA Contable PRENSA	12,7	5,8	120,4	10,9	8,6	26,3
<i>Margen EBITDA</i>	6,6%	2,8%		19,3%	14,8%	
PBS y Prisa Tecnología	(0,6)	(4,8)	87,9	0,1	(1,8)	---
EBIT Contable Noticias Gestión	0,4	(7,2)	---	6,6	2,2	196,7
EBIT Contable PRENSA	3,0	1,0	185,2	7,0	7,1	(1,0)
<i>Margen EBIT</i>	1,5%	0,5%		12,5%	12,2%	
PBS y Prisa Tecnología	(2,5)	(8,2)	69,3	(0,4)	(4,9)	92,1
Ajustes en resultados reportados						
Millones de €						
Efecto NIIF16						
Efecto NIIF16 en Gastos	0,0	(5,5)	100,0	0,0	(1,4)	100,0
PRESS IFRS16		(4,6)	100,0	0,0	(1,2)	100,0
PBS&IT IFRS16		(0,9)	100,0	0,0	(0,2)	100,0
Efecto NIIF16 en Amortización	0,0	4,0	(100,0)	0,0	1,0	(100,0)
PRESS IFRS16		3,3	(100,0)	0,0	0,8	(100,0)
PBS&IT IFRS16		0,7	(100,0)	0,0	0,2	(100,0)



TOTAL GRUPO

Principales titulares operativos 2019

- ❑ Media Capital se contabiliza como operación en discontinuación.
- ❑ Resultados operativos que cumplen con el outlook 2019.
- ❑ El EBITDA crece un 8% hasta alcanzar los 242 Millones de euros versus 224 millones en 2018.
- ❑ Resultados operativos de 2019 condicionados en la comparativa con 2018 por efectos extraordinarios (principalmente ventas de activos, Mundial y política). **Excluyendo dichos efectos, el EBITDA crece un 21%.**
- ❑ La diferencia entre los resultados comparables y los resultados reportados responde a la NIIF16 (tras la implantación de la norma en 2019, se muestran los resultados comparables ajustando la NIIF16 en los resultados de 2018 para mostrar la evolución operativa real) y a la provisión extraordinaria registrada por un litigio con Mediapro (51 millones de euros).
- ❑ **Impacto cambiario negativo** en ingresos de -24,1 millones y de -9,8 millones en EBITDA.
- ❑ Mayores gastos financieros por el nuevo contrato de refinanciación.
- ❑ El resultado neto afectado por i) registro de **la provisión extraordinaria de 51 millones de euros** ii) un **litigio con Mediapro** iii) por la **discontinuación del negocio de MCP** y iv) **deterioros de créditos fiscales.**

Cuenta de resultados

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Resultados Comparables						
Ingresos de Explotación	1.095,5	1.098,6	(0,3)	298,7	275,3	8,5
EBITDA	242,1	224,0	8,1	76,9	56,9	35,2
Margen EBITDA	22,1%	20,4%		25,7%	20,7%	
EBIT	146,6	134,1	9,3	45,9	30,0	53,0
Margen EBIT	13,4%	12,2%		15,4%	10,9%	
Resultados Comparables a tipo constante						
Ingresos de Explotación a tipo constante	1.119,7	1.098,6	1,9	317,2	275,3	15,2
EBITDA a tipo constante	251,9	224,0	12,5	84,7	56,9	49,0
Margen EBITDA	22,5%	20,4%		26,7%	20,7%	
EBIT a tipo constante	155,4	134,1	15,9	52,9	30,0	76,2
Margen EBIT	13,9%	12,2%		16,7%	10,9%	
Resultados Reportados						
EBITDA Contable	191,1	191,3	(0,1)	76,9	48,8	57,5
Margen EBITDA	21,1%	21,1%		25,7%	17,7%	
EBIT Contable	95,5	127,0	(24,8)	45,9	28,4	61,9
Margen EBIT	8,7%	11,6%		15,4%	10,3%	
Resultado Financiero	(82,6)	(82,6)	0,1	(21,1)	(20,5)	(3,3)
Gastos por intereses de financiación	(57,7)	(50,3)	(14,7)	(13,5)	(13,1)	(3,3)
Otros resultados financieros	(24,9)	(32,3)	23,1	(7,6)	(7,3)	(3,3)
Resultado puesta en equivalencia	2,7	3,8	(30,1)	1,5	0,8	100,5
Resultado antes de impuestos	15,6	48,2	(67,6)	26,3	8,7	---
Impuesto sobre sociedades	61,0	231,1	(73,6)	31,5	199,0	(84,2)
Resultado operaciones en discontinuación	(127,4)	(53,7)	(137,1)	(57,6)	(66,4)	13,3
Resultado atribuido a socios externos	9,5	32,8	(71,1)	9,2	9,7	(5,6)
Resultado Neto	(182,3)	(269,3)	32,3	(71,9)	(266,4)	73,0
MC impairment	131,6	76,8	71,2	55,2	76,8	(28,2)
Mediapro ruling	52,8	---	---	12,0	0,0	---
IFRS16	0,0	(5,3)	100,0	0,0	(1,4)	100,0
Deterioros fiscales	21,0	201,8	(89,6)	21,0	201,8	(89,6)
Resultado Neto Comparable	23,1	3,9	---	16,3	10,9	50,4

* Los ajustes entre resultados reportados y resultados comparables están descritos en las páginas 24 y 25



TOTAL GRUPO

Estado de flujos de efectivo

Millones de €	Dic. 2019	Dic. 2018	Var. 19/18	
			Abs.	Rel.
EBITDA (*)	242,1	223,8	18,3	8,2%
Gasto de indemnizaciones	10,9	26,3	-15,4	-58,5%
EBITDA (excluyendo indemnizaciones)	253,1	250,1	3,0	1,2%
Variación del circulante	-33,9	5,2	-39,1	---
Pago de indemnizaciones	-12,9	-28,0	15,1	54,0%
Pago de impuestos	-25,0	-21,1	-3,9	-18,3%
Otros flujos de las actividades de explotación	-7,8	-17,2	9,4	54,6%
Capex	-70,4	-62,5	-7,9	-12,6%
Inmovilizado financiero	1,4	-5,1	6,5	---
CASH FLOW ANTES DE FINANCIACIÓN	104,4	121,3	-16,9	-13,9%
Pago de intereses	-54,7	-41,3	-13,3	-32,2%
Cobro de dividendos	0,2	0,2	0,0	-4,8%
Pago de dividendos	-9,3	-2,6	-6,7	-261,6%
Otros flujos de las actividades de financiación (*)	-40,6	-63,0	22,4	35,6%
CASH FLOW DE FINANCIACIÓN	-104,3	-106,7	2,4	2,2%
Efecto del tipo de cambio, efecto perímetro y otros	0,5	-1,8	2,2	---
CASH FLOW ANTES DE DESINVERSIONES	0,6	12,8	-12,2	-95,3%
Desinversiones	17,1	25,0	-7,9	-31,5%
PNLD 2017 cobrado en 2018	0,0		0,0	---
GENERACIÓN DE CAJA ANTES DE OPERACIONES	17,7	37,9	-20,1	-53,1%
CASH FLOW ANTES DE OPERACIONES EX. VAR. CIRCULANTE	51,6	32,7	19,0	58,1%
Ampliación de capital	192,3	547,8	-355,5	-0,6
Venta Media Capital	8,0	0,0	8,0	---
Compra 25% Santillana	-313,2	0,0	-313,2	---
Pago de dividendos DLJ	-29,5	-22,2	-7,4	-0,3
Adquisición 3i	-36,1	0,0	-36,1	---
Mediapro	-51,0	0,0	-51,0	---
Generación de caja de las act. discontinuadas (Media Capital)	-1,0	26,4	-27,4	---
CASH FLOW	-212,9	589,9	-802,8	---

En la generación de caja del Grupo, la variación de circulante al cierre del ejercicio esta condicionada por las ventas publicas de Brasil (PNLD) que se suelen producir en el 4T del ejercicio y cuyo cobro se produce 45 días después de la recogida de libros por parte del gobierno. Una vez aprobados los pedidos por parte del gobierno, la compañía tiene certeza sobre las ventas, pero su registro esta condicionado al momento de recogida por parte del gobierno produciéndose su cobro 45 días después.

En 2018, se registraron el 100% de las ventas del PNLD correspondientes a 2018, cobrándose prácticamente en su totalidad y adicionalmente se produjo el cobro de 26 millones de euros correspondientes al PNLD de 2017. En 2019, debido al retraso del programa, se han registrado el 50% de las ventas del pedido nuevo, quedando pendientes de registro el 50% restante en el 1T de 2020 y quedando pendiente de cobro prácticamente su totalidad para el 1T de 2020.

Por lo tanto, las principales diferencias en la variación del circulante de 2019 versus 2018 obedecen a :

- En 2018, se cobraron 26 millones de euros que correspondían a las ventas del PNLD de 2017
- En 2019, ha quedado pendiente de cobro prácticamente la totalidad de las ventas registradas (50%) cuyo cobro se producirá en el 1T de 2020 mientras que en 2018 se cobro prácticamente el 100%.

En 2019 y aislando el impacto de la variación de circulante que es estacional, **la generación de caja operativa recurrente antes de operaciones ha sido de 51,6 millones de euros versus 32,7 millones de euros del ejercicio anterior**. La mejora operativa de los negocios, las menores indemnizaciones y la ausencia de costes de refinanciación han compensado los mayores gastos por intereses por el nuevo contrato de financiación, la mayor inversión en capex y las menores desinversiones realizadas en el ejercicio.



TOTAL GRUPO

Posición financiera neta

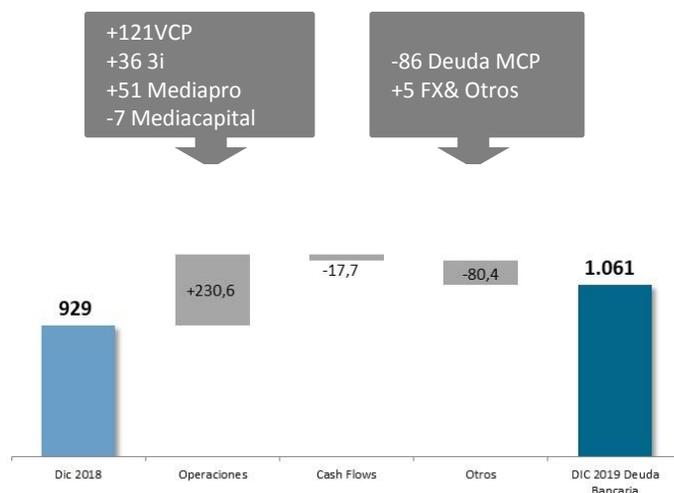
Deuda Bancaria total

Millones de €	Dic. 2019	Dic. 2018	Var. 19/18	
			Abs.	Rel.
- Deudas con entidades de crédito	1.215,1	1.225,8	-10,7	-0,9%
- Deudas con entidades de crédito largo plazo	1.164,9	1.149,7	15,2	1,3%
- Deudas con entidades de crédito corto plazo	50,2	76,1	-25,9	-34,1%
Inversiones financieras corrientes	-4,7	-24,9	20,2	81,0%
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	-166,6	-295,1	128,5	43,6%
Fair value/Gastos de formalización	17,4	22,9	-5,5	-24,0%
DEUDA BANCARIA TOTAL	1.061,1	928,6	132,5	14,3%
Pasivo NIIF 16	140,7		140,7	---
DEUDA BANCARIA TOTAL CON NIIF 16	1.201,8	928,6	273,2	29,4%

Deuda Bancaria total por Unidad de negocio

Millones de €	Dic. 2019	Dic. 2018	Var. 19/18	
			Abs.	Rel.
Prisa Holding+ Prisa Gestión Financiera+PAE+Otros	1.067,0	897,1	169,9	18,9%
- Deudas con entidades de crédito	1.193,6	1.123,4	70,2	6,2%
- Caja, IFT y deuda intragrupo	-126,6	-226,3	99,8	44,1%
Santillana	-38,4	-46,7	8,3	17,8%
Radio	3,8	-28,5	32,3	---
Prisa Noticias	28,7	22,3	6,5	29,1%
Media Capital	0,0	84,4	-84,4	-100,0%
DEUDA BANCARIA TOTAL	1.061,1	928,6	132,5	14,3%

La evolución de la deuda neta bancaria en 2019 se muestra a continuación:





TOTAL GRUPO

Balance

Millones de euros	ACTIVO	
	31/12/2019	31/12/2018
ACTIVO NO CORRIENTE	652,46	813,27
Inmovilizado material	190,73	87,69
Fondo de comercio	151,07	408,85
Inmovilizado inmaterial	125,01	111,24
Inversiones financieras no corrientes	20,67	24,61
Sociedades puestas en equivalencia	48,71	43,08
Activos por impuestos diferidos	116,25	135,36
Otros activos no corrientes	0,03	2,44
ACTIVOS CORRIENTES	919,70	847,45
Existencias	84,42	150,35
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	383,35	370,09
Inversiones financieras corrientes	4,74	24,94
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	166,58	295,09
Activos mantenidos para la venta *	280,61	6,99
TOTAL ACTIVO	1.572,16	1.660,72
Millones de euros	PASIVO	
	31/12/2019	31/12/2018
PATRIMONIO NETO	-411,60	-235,81
Capital suscrito	666,13	524,90
Reservas	-965,19	-566,01
Resultados atribuibles a la Sociedad Dominante	-182,30	-269,35
Socios Externos	69,76	74,65
PASIVOS NO CORRIENTES	1.331,84	1.325,37
Deudas con entidades de crédito	1.164,87	1.149,66
Otros pasivos financieros no corrientes	117,21	125,70
Pasivos por impuestos diferidos	24,99	18,61
Provisiones	22,14	28,57
Otros pasivos no corrientes	2,64	2,83
PASIVOS CORRIENTES	651,92	571,16
Deudas con entidades de crédito	50,19	76,12
Otros pasivos financieros corrientes	23,75	58,64
Acreedores comerciales	270,52	270,98
Otras deudas corrientes	107,42	130,36
Ajustes por periodificación	35,77	32,13
Pasivos mantenidos para la venta *	164,28	2,92
TOTAL PASIVO	1.572,16	1.660,72

*Los activos y pasivos de Media Capital se han reclasificado como activos y pasivos mantenidos para la venta debido al contrato firmado con Cofina para la venta del activo

A 31 de diciembre de 2019, el patrimonio neto de la Sociedad dominante (incluyendo préstamos participativos vigentes al cierre) es de 407.861 miles de euros, siendo este importe inferior a las dos terceras partes de la cifra del capital social, si bien se sitúa por encima de la mitad del capital social, por lo que la Sociedad se encuentra en una situación de desequilibrio patrimonial a los efectos de la obligación de reducir el capital social en el plazo de un año, de acuerdo con el artículo 327 de la Ley de Sociedades de Capital. Esta situación se ha debido principalmente a las pérdidas registradas por la Sociedad en el ejercicio 2019 por (i) el acuerdo de venta de Vertix y (ii) el deterioro de valor sobre su inversión en Prisa Participadas, S.L.U. derivada del auto judicial desfavorable contra Audiovisual Sport, S.L. (filial de Prisa Participadas) por el conflicto con Mediapro. En este sentido, el Consejo de Administración de la Sociedad ha acordado proponer a la Junta General Ordinaria de Accionistas una reducción del capital social con abono a reservas, que permita restablecer el equilibrio patrimonial de la Sociedad dominante en el plazo legal establecido.

Impacto NIIF16

El impacto de la entrada en vigor de la NIIF 16 ha supuesto el registro de un pasivo financiero por importe de 155,2 millones de euros (con fecha 1 de enero de 2019). La contrapartida ha sido un activo material e intangible por el derecho de uso, generándose una amortización adicional anual de aproximadamente 29 millones de euros, un gasto financiero anual por importe aproximado de 11 millones de euros en 2019 y una reducción del gasto de explotación por alquiler registrado en base a la NIC 17 por aproximadamente 35 millones de euros anuales. **A diciembre de 2019, el pasivo financiero derivado de la aplicación de la norma asciende a 140,7 millones de euros.**



OTROS HITOS RELEVANTES DEL PERIODO

- **Compra de la participación minoritaria de Santillana, con eliminación del dividendo preferente y generando posibilidad de focalizar la estrategia del grupo en el mercado de Educación.**
- **Mejora de la calificación crediticia de S&P y nuevo rating de Moody's** que obedecen a la mejora significativa de la situación financiera del Grupo, así como de la fortaleza de su negocio.
- **Venta del activo de Media Capital**
- **Finalización de cualquier litigio con Mediapro**



TOTAL GRUPO

OUTLOOK 2020

CRECIMIENTO EN TODOS LOS NEGOCIOS CON MEJORA DE MARGENES Y MEJORA DE LA GENERACION DE CAJA

Educación

- Crecimiento operativo con foco en continua transformación y crecimiento de sistemas de enseñanza:
 - Venta Privada LatAm:
 - Acelerar la transformación y el crecimiento de sistemas de enseñanza en LatAm con un crecimiento en alumnos superior al 20%.
 - Venta Pública:
 - A pesar de no estar previsto pedido nuevo de Ensino medio, ventas superiores a 2019.
 - España: No se esperan novedades significativas en 2020 debido a posible reforma de ley educativa.

Radio

- Incertidumbre macro a nivel global
- Mantenimiento de liderazgo con un comportamiento publicitario en España, Colombia y Chile por encima de mercado
- Foco en la calidad de los contenidos, crecimiento digital y control de costes

Prensa

- Lanzamiento del modelo de pago con monetización basada en el conocimiento del usuario.
- Crecimiento digital apalancándose en el crecimiento de mercado y en América.
- Mejora operativa apalancándose en la implementación de las medidas de eficiencia y en el crecimiento digital.

Evolución de tipos de cambio

- Impacto negativo esperado principalmente en Brasil y Chile.

Generación de caja recurrente

- Generación de caja recurrente superior a 2019.



ANEXO

1. Evolución del tipo de cambio	23
2. Desglose de ingresos	24
3. Ajustes al resultado neto	25
4. Conciliación entre EBITDA y EBIT contable y EBITDA y EBIT comparable	26

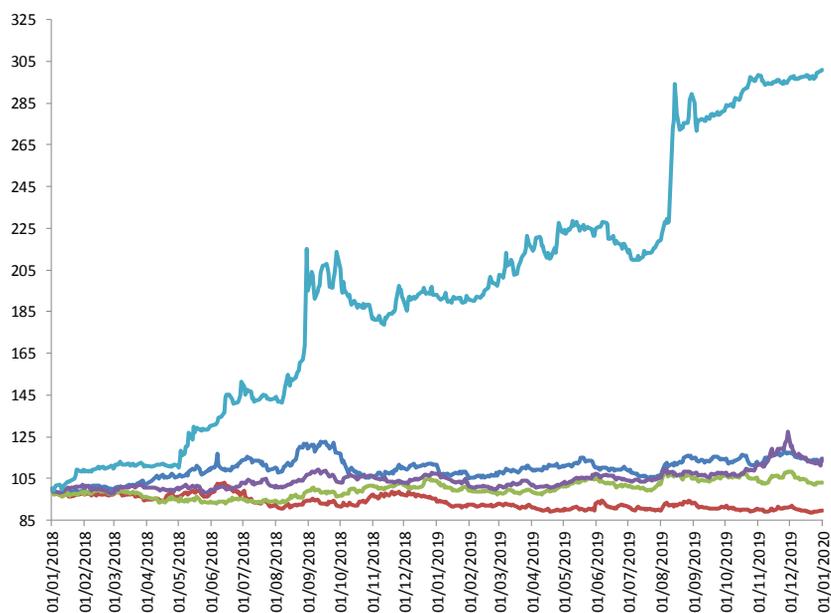


TOTAL GRUPO

Evolución del tipo de cambio

Los resultados del Grupo en Latinoamérica se han visto afectados por la evolución **del tipo de cambio en la región**, principalmente en Argentina (hiperinflación)

El impacto FX sobre los ingresos y el EBITDA del Grupo en el ejercicio 2019 ha sido negativo. **El impacto ha sido de -24,1 millones de euros en ingresos y de -9,8 millones de euros en EBITDA.**



BRL **MXN** **COP** **CLP** **ARG**

	BRL	MXN	COP	CLP	ARG
1Q2018	3,99	23,01	3.509,07	740,26	24,20
2Q2018	4,30	23,13	3.386,10	740,94	27,91
3Q2018	4,59	22,04	3.442,46	771,05	37,15
4Q2018	4,35	22,63	3.615,20	776,16	42,36
1Q2019	4,28	21,81	3.560,74	758,39	44,29
2Q2019	4,40	21,47	3.642,38	767,90	49,36
3Q2019	4,41	21,61	3.718,19	785,13	55,95
4Q2019	4,56	21,32	3.768,78	836,72	65,70

Fuente: Bloomberg



TOTAL GRUPO

Desglose de ingresos y EBITDA comparable por U.N

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Ingresos de Explotación						
GRUPO	1.095,5	1.098,6	(0,3)	298,7	275,3	8,5
Educación	628,0	600,5	4,6	166,8	132,9	25,5
Radio	273,8	287,6	(4,8)	77,4	82,8	(6,5)
Prensa Total - incluye PBS y Tecnología	210,8	221,1	(4,7)	57,9	62,7	(7,6)
Otros	(17,1)	(10,6)	(60,5)	(3,5)	(3,1)	(13,4)
EBITDA Comparable						
GRUPO	242,1	224,0	8,1	76,9	56,9	35,2
Educación	175,2	164,6	6,4	46,0	25,6	79,2
Radio	63,4	64,2	(1,2)	21,6	24,0	(10,0)
Prensa Total - incluye PBS y Tecnología	12,1	6,4	88,6	11,0	8,1	35,1
Otros	(8,6)	(11,3)	23,9	(1,7)	(0,9)	(82,1)
EBITDA Comparable sin indemnizaciones						
GRUPO	253,1	250,3	1,1	79,6	61,5	29,4
Educación	180,0	169,3	6,3	47,7	27,1	76,0
Radio	66,1	71,9	(8,1)	22,1	25,0	(11,3)
Prensa Total - incluye PBS y Tecnología	15,3	15,0	1,8	11,4	9,5	20,2
Otros	(8,3)	(6,0)	(39,3)	(1,7)	(0,0)	---

Ajustes entre EBITDA y EBIT reportado y EBITDA y EBIT comparable

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Efecto Sentencia Mediapro y NIIF16						
Efecto en Gastos	51,0	(32,7)	---	0,0	(8,1)	100,0
Mediapro Rulling	51,0	---	---	0,0	0,0	---
IFRS16	---	(32,7)	100,0	0,0	(8,1)	100,0
Efecto en Amortización	0,0	25,7	(100,0)	0,0	6,4	(100,0)
IFRS16	---	25,7	(100,0)	0,0	6,4	(100,0)

- a) **Litigio Mediapro:** La compañía ha provisionado 51 millones de euros por el resultado negativo de uno de los procedimientos judiciales abiertos con Mediapro.
- b) **NIIF16:** Recoge el impacto estimado de la implantación de la NIIF16 en 2018 para hacer los ejercicios comparables.



TOTAL GRUPO

Ajustes de EBIT a resultado neto

Millones de €	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
Impactos deterioros Media Capital, sentencia Mediapro y efecto NIIF16						
EBIT Contable	95,5	127,0	(24,8)	45,9	28,4	61,9
Mediapro Ruling	51,0			0,0	0,0	---
Efecto NIIF16		7,0		0,0	1,7	(100,0)
EBIT Comparable	146,6	134,1	9,3	45,9	30,0	53,0
Resultado Financiero Contable	(82,6)	(82,6)	0,1	(21,1)	(20,5)	(3,3)
Efecto NIIF16		(12,4)		0,0	(3,0)	100,0
Mediapro Ruling	2,0			2,0	0,0	---
Resultado Financiero Comparable	(80,6)	(95,0)	15,2	(19,1)	(23,5)	18,4
Impuesto sobre sociedades	61,0	231,1	(73,6)	31,5	199,0	(84,2)
Deterioro Fiscal	(21,0)	(201,8)	89,6	(21,0)	(201,8)	89,6
Mediapro Ruling	(1,0)			(1,0)	0,0	---
Impuesto sobre sociedades ajustado	39,0	29,3	33,0	9,4	(2,8)	---
Resultado operaciones en discontinuación	(127,4)	(53,7)	(137,1)	(127,4)	(53,7)	(137,1)
MC impairment	131,6	76,8	71,2	131,6	76,8	71,2
Resultado de operaciones en discontinuación comparable	4,2	23,1	(82,0)	4,2	23,1	(82,0)
Resultado atribuido a socios externos contable	9,5	32,8	(71,1)	9,2	9,7	(5,6)
Mediapro Ruling	1,3		---	(9,0)	0,0	---
Resultado atribuido a socios externos comparable	10,7	32,8	(67,2)	0,2	9,7	(97,8)
Resultado Neto	(182,3)	(269,3)	32,3	(71,9)	(266,4)	73,0
MC impairment	131,6	76,8	71,2	55,2	76,8	(28,2)
Mediapro ruling	52,8		---	12,0	0,0	---
IFRS16	0,0	(5,3)	100,0	0,0	(1,4)	100,0
Deterioros fiscales	21,0	201,8	(89,6)	21,0	201,8	(89,6)
Resultado Neto Comparable	23,1	3,9	---	16,3	10,9	50,4

Impactos extraordinarios en el EBITDA (venta de activos, política y Mundial) por unidad de negocio

Impactos extraordinarios en EBITDA SANTILLANA. Millones de euros	Impacto Neto		
	2019	2018	
Venta Santillana USA&Real state Argentina		13,4	
Real state Brasil	3,6		
TOTAL	3,6	13,4	-9,7

Impactos extraordinarios en EBITDA RADIO. Millones de euros	Impacto Neto		
	2019	2018	
Venta activos	6,3	3,8	2,6
Mundial, política y Chile	0,4	5,5	-5,2
TOTAL	6,7	9,3	-2,6

Impactos extraordinarios en EBITDA PRENSA. Millones de euros	Impacto Neto		
	2019	2018	
Venta activos	0,0	2,1	-2,1
Mundial		1,8	-1,8
TOTAL	0,0	3,9	-3,9



TOTAL GRUPO

Conciliación entre EBITDA y EBIT contable y EBITDA y EBIT comparable

Millones de €	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var.%	2019	2018	Var.%
GRUPO						
EBITDA criterio anterior contable		211,5	(100,0)	0,0	46,7	(100,0)
Provisiones		(20,2)	100,0	0,0	2,1	(100,0)
EBITDA Contable	191,1	191,3	(0,1)	76,9	48,8	57,5
Mediapro Rulling	51,0		---	0,0	0,0	---
Efecto NIIF16		32,7	(100,0)	0,0	8,1	(100,0)
EBITDA Comparable	242,1	224,0	8,1	76,9	56,9	35,2
Amortizaciones	87,3	84,5	3,3	24,1	22,1	9,1
Pérdidas de inmovilizado	8,3	5,4	53,2	6,9	4,8	43,8
Resultado de Explotación Comparable	146,6	134,1	9,3	45,9	30,0	53,0
Mediapro Rulling	(51,0)		---	0,0	0,0	---
Efecto NIIF16		(7,0)	100,0	0,0	(1,7)	100,0
EBIT Contable	95,5	127,0	(24,8)	45,9	28,4	61,9
	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var.%	2019	2018	Var.%
EDUCACIÓN						
EBITDA criterio anterior contable		167,3	(100,0)	0,0	18,7	(100,0)
Provisiones		(15,8)	100,0	0,0	3,8	(100,0)
EBITDA Contable	175,2	151,4	15,7	46,0	22,5	104,0
Efecto NIIF16		13,2	(100,0)	0,0	3,1	(100,0)
EBITDA Comparable	175,2	164,6	6,4	46,0	25,6	79,2
Amortizaciones	58,4	56,7	3,1	17,0	15,0	13,1
Pérdidas de inmovilizado	3,9	1,8	120,2	2,5	1,2	113,0
Resultado de Explotación Comparable	112,9	106,2	6,3	26,5	9,5	179,9
Efecto NIIF16		(2,1)	100,0	0,0	(0,4)	100,0
EBIT Contable	112,9	104,0	8,5	26,5	9,1	191,0
	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var.%	2019	2018	Var.%
RADIO						
EBITDA criterio anterior contable		52,9	(100,0)	0,0	20,9	(100,0)
Provisiones		(1,4)	100,0	0,0	(0,1)	100,0
EBITDA Contable	63,4	51,5	23,2	21,6	20,8	3,6
Efecto NIIF16	0,0	12,7	(100,0)	0,0	3,2	(100,0)
EBITDA Comparable	63,4	64,2	(1,2)	21,6	24,0	(10,0)
Amortizaciones	17,6	17,7	(0,6)	4,1	4,5	(8,4)
Pérdidas de inmovilizado	2,6	0,2	---	2,6	0,3	---
Resultado de Explotación Comparable	43,2	46,3	(6,6)	14,9	19,2	(22,6)
Efecto NIIF16		(3,2)	100,0	0,0	(0,8)	100,0
EBIT Contable	43,2	43,1	0,3	14,9	18,4	(19,3)



TOTAL GRUPO

Conciliación entre EBITDA y EBIT contable y EBITDA y EBIT comparable

Noticias Gestión	ENERO - DICIEMBRE			OCTUBRE - DICIEMBRE		
	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
EBITDA criterio anterior contable		3,8	(100,0)	0,0	8,5	(100,0)
Provisiones		(2,8)	100,0	0,0	(1,7)	100,0
EBITDA Contable	12,1	0,9	---	11,0	6,8	62,7
Efecto NIIF16		5,5	(100,0)	0,0	1,4	(100,0)
EBITDA Comparable	12,1	6,4	88,6	11,0	8,1	35,1
Amortizaciones	9,9	8,8	13,2	2,6	2,2	18,0
Pérdidas de inmovilizado	1,8	3,3	(46,7)	1,8	3,3	(46,7)
Resultado de Explotación Comparable	0,4	(5,6)	---	6,6	2,6	152,7
Efecto NIIF16		(1,5)	100,0	0,0	(0,4)	100,0
EBIT Contable	0,4	(7,2)	---	6,6	2,2	196,7
PRENSA	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
EBITDA criterio anterior contable		7,3	(100,0)	0,0	9,2	(100,0)
Provisiones		(1,6)	100,0	0,0	(0,5)	100,0
EBITDA Contable	12,7	5,8	120,4	10,9	8,6	26,3
Efecto NIIF16		4,6	(100,0)	0,0	1,2	(100,0)
EBITDA Comparable	12,7	10,3	23,1	10,9	9,8	11,4
Amortizaciones	8,0	7,6	5,2	2,1	1,9	9,1
Pérdidas de inmovilizado	1,8	0,4	---	1,8	0,4	---
Resultado de Explotación Comparable	3,0	2,3	28,5	7,0	7,4	(5,3)
Efecto NIIF16		(1,3)	100,0	0,0	(0,3)	100,0
EBIT Contable	3,0	1,0	185,2	7,0	7,1	(1,0)
PBS Y PRISA TECNOLOGÍA	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
EBITDA criterio anterior contable		(3,6)	100,0	0,0	(0,7)	100,0
Provisiones		(1,3)	100,0	0,0	(1,1)	100,0
EBITDA Contable	(0,6)	(4,8)	87,9	0,1	(1,8)	---
Efecto NIIF16		0,9	(100,0)	0,0	0,2	(100,0)
EBITDA Comparable	(0,6)	(3,9)	85,0	0,1	(1,6)	---
Amortizaciones	1,9	1,2	65,3	0,5	0,3	77,3
Pérdidas de inmovilizado	0,0	2,9	(100,0)	0,0	2,9	(100,0)
Resultado de Explotación Comparable	(2,5)	(8,0)	68,3	(0,4)	(4,8)	92,0
Efecto NIIF16		(0,2)	100,0	0,0	(0,1)	100,0
EBIT Contable	(2,5)	(8,2)	69,3	(0,4)	(4,9)	92,1
OTROS	2019	2018	Var. %	2019	2018	Var. %
EBITDA criterio anterior contable		(12,5)	100,0	0,0	(1,3)	100,0
Provisiones		(0,1)	100,0	0,0	0,0	(100,0)
EBITDA Contable	(59,6)	(12,6)	---	(1,7)	(1,3)	(27,4)
Mediapro Rulling	51,0	---	---	0,0	0,0	---
Efecto NIIF16	0,0	1,3	(100,0)	0,0	0,4	(100,0)
EBITDA Comparable	(8,6)	(11,3)	23,9	(1,7)	(0,9)	(82,1)
Amortizaciones	1,4	1,4	(0,6)	0,4	0,3	5,9
Pérdidas de inmovilizado	0,0	0,1	(87,2)	0,0	(0,0)	---
Resultado de Explotación Comparable	(10,0)	(12,8)	21,8	(2,0)	(1,2)	(62,7)
Mediapro Rulling	(51,0)	---	---	0,0	0,0	---
Efecto NIIF16	0,0	(0,2)	100,0	0,0	(0,2)	100,0
EBIT Contable	(61,0)	(13,0)	---	(59,7)	(11,1)	---



Relación con Inversores

+34 91 330 1085

ir@prisa.com

www.prisa.com