

Grupo Prisa

Informe de gestión consolidado correspondiente al
ejercicio 2012

1. EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Los **hechos más relevantes** en el período enero-diciembre de 2012 han sido:

- Los ingresos de explotación alcanzaron los 2.664,7 millones de euros (-2,2%) y el Ebitda los 427,0 millones de euros (-2,3%). El Grupo arrojó pérdidas de 255,0 millones de euros tras provisionar 305,3 millones de euros por deterioros de fondos de comercio e inmovilizado inmaterial.
- El **mercado publicitario** en España y Portugal (en radio, televisión y prensa escrita) continuó en 2012 con caídas significativas en un entorno económico difícil en el que el descenso del consumo se siguió acelerando. Los ingresos publicitarios en la península Ibérica cayeron un 17,1% en el año y representaron un 15,5% del total de los ingresos del grupo. La caída de los ingresos publicitarios totales del Grupo fue del 10,8%, con subidas en Latinoamérica compensando las caídas en España y Portugal. En total, el Grupo registró 553,4 millones de euros en concepto de ingresos publicitarios, que supusieron el 20,8% del total de los ingresos (el 22,8% en el 2011).
- El conjunto de los ingresos de **Latinoamérica** creció un 7,7% representando el 26,7% de los del Grupo (24,3% en 2011) y el EBITDA creció un 13,3%, representando un 45% sobre el total (38,6% en 2011). Destaca el crecimiento del +14,9% de los ingresos publicitarios en esta región (25,4% del total de ingresos publicitarios).
- Durante el ejercicio 2012 se ha producido un importante esfuerzo en la **reducción de costes** en todas sus partidas y unidades de negocio. En 2012 se redujeron los gastos de explotación excluyendo amortizaciones y provisiones en un 2,2%. Dentro de este epígrafe, los gastos de personal en España y Portugal decrecieron un 15,1%.
- En el área audiovisual, la **televisión de pago** ha experimentado un fuerte crecimiento de ingresos y Ebitda, motivado principalmente por los cambios en la contabilización del nuevo modelo del fútbol: los ingresos ascendieron a 1.079,9 millones de euros y el EBITDA alcanzó los 181,1 millones de euros, lo que equivale a unos crecimientos del 6,8% y 15,1% respectivamente.

Durante el ejercicio 2012 los indicadores operativos del negocio audiovisual se han visto afectados por una serie de factores, entre los que se encuentran el cambio en el modelo de comercialización del fútbol (que permite a Canal+ emitir el mejor contenido futbolístico de su historia), el aumento del IVA para la TV de pago del 8% al 21% y un entorno económico muy débil. El incremento de costes asociado al nuevo contrato del fútbol deberá ser compensado a lo largo del tiempo por las ventas de multidistribución a terceros y un necesario incremento de la base de abonados

Las altas netas de abonados de satélite decrecieron en 36.374, mientras que las altas netas de abonados de Canal+1 en otros operadores (incluye OTT) crecieron en 38.888. La cuota de mercado de Canal+ creció en más de 2 puntos porcentuales y se situó en el 42%, según estimaciones internas. El ARPU de satélite se situó en 44,2 euros de media en el trimestre (41,5 en 4T 2011) y la tasa de cancelaciones se situó en 15,4%. Los abonados a iPlus alcanzaron el 34,2% o 587.331 abonados.

En relación a **Media Capital**, los ingresos (184,3 millones de euros) se redujeron en un 17,8% mientras que el Ebitda (41,8 millones de euros) se incrementó un 7,4%, mostrando el importante esfuerzo de control de costes y diversificación de ingresos en servicios de valor añadido que la compañía ha realizado.

- En **Educación** se ha producido un fuerte crecimiento de América Latina. Los ingresos (733,7 millones de euros) se incrementaron en un 1,8% con un crecimiento de América Latina (+5,4%), destacando la evolución de México (+17,6%), Ecuador (+23,3%), Puerto Rico

(+35,4%), República Dominicana (+43,3%) y Estados Unidos (+41%) así como Argentina (+20,6%), Centroamérica (+27,3%), Colombia (+3,4%), Perú (+129,4%), Bolivia (+16,1%), Uruguay (+22,2%) o Chile (+16,5%) y con menor contribución de Brasil debido al ciclo (-17,%). España vio reducidos sus ingresos un 8,9% principalmente por la evolución experimentada por el negocio de Ediciones Generales y, en menor medida, por la menor campaña de educación. El Ebitda alcanzó los 184,2 millones de euros (+8,2%). Esta cifra incluye una contribución negativa del coste de lanzamiento de nuevos productos de Sistemas de Enseñanza por valor de 11,8 millones de euros a nivel de EBIT.

- La **Radio** experimentó un comportamiento divergente entre España y Latinoamérica: Los ingresos (342,4 millones de euros) disminuyeron en un 9,1% respecto de 2011, debido principalmente a la menor publicidad en España (-17,1%), en parte compensada por la significativa mejora de la publicidad en América Latina (+15,2%) con fuerte crecimiento en Colombia (+19,6%), Chile (+11,7%) y México (+12,3%).
- Los resultados del negocio de **Prensa** reflejan la delicada situación económica y del consumo en España. Los ingresos (314,6 millones de euros), cayeron en 19,3% comparado con 2011, explicado tanto por la debilidad de publicidad (-20,6%) como por la caída de la circulación (-12,7%), así como por el impacto positivo que tuvieron en 2011 las promociones y las deducciones fiscales. El Ebitda fue negativo en 13,8 millones de euros, al estar impactado por el proceso de reestructuración llevado a cabo en la unidad.
- El área **Digital** mostró un sólido crecimiento. La publicidad digital mostró un crecimiento del 15,1% en 2012. El área digital alcanzó un promedio mensual de 72 millones de navegadores únicos a diciembre de 2012, lo que representa un aumento del 9,4% con respecto al año anterior, gracias sobre todo al fuerte crecimiento registrado por Prisa Televisión, El País.com y CincoDías.com, así como Radio internacional.
- En el ejercicio 2012 se aprobaron en Junta General de accionistas varias operaciones de **recapitalización** de la compañía. A través de las mismas se eliminó la obligatoriedad de pagar en caja los dividendos preferentes correspondientes a las acciones sin voto clase B, permitiendo su pago en acciones (a valor de un euro por acción), caja o una combinación de ambos. Asimismo se emitieron dos bonos convertibles que fueron íntegramente suscritos por tres entidades financieras acreedoras del grupo a cambio de deuda existente con la sociedad y por un socio estratégico del mismo, que llevo a cabo suscripción en efectivo. Dichas operaciones permitieron la reducción del endeudamiento del Grupo y demostraron el apoyo tanto de las entidades acreedoras de la compañía como de sus accionistas de referencia y socios estratégicos. La **deuda neta** se situó a diciembre de 2012 en 3.083,37 millones de euros, suponiendo una reducción de 450,21 millones de euros desde diciembre de 2011. La deuda bancaria neta es de 2.938,93 millones.

2. PRINCIPALES RIESGOS ASOCIADOS A LA ACTIVIDAD

Las actividades de las filiales del Grupo y por lo tanto sus operaciones y resultados, están sujetas a riesgos que se pueden agruparse en las siguientes categorías:

- Riesgos estratégicos y operativos de los negocios del Grupo.
- Riesgos de posición financiera y gestión de la liquidez.

Riesgos estratégicos y operativos de los negocios del Grupo

Riesgos macroeconómicos-

La situación económica de España y de otros países en los que el Grupo opera ha venido experimentado una apreciable desaceleración y volatilidad durante los últimos años. En concreto, las principales magnitudes de consumo en España y Portugal han sufrido deterioros muy significativos que han impactado, y podrían continuar haciéndolo, en el gasto que los clientes del

Grupo realizan en sus productos y servicios, incluidos anunciantes, abonados a nuestra plataforma de televisión de pago y otros clientes de las ofertas de contenidos de Prisa.

Deterioro del mercado publicitario-

Una parte relevante de los ingresos de explotación de Prisa provienen del mercado publicitario, principalmente en sus negocios de prensa, radio, audiovisual y digital. El gasto de los anunciantes tiende a ser cíclico y es un reflejo de la situación y perspectivas económicas generales. Un empeoramiento de la situación macroeconómica en España y Portugal podría tener un impacto negativo en las perspectivas de gasto de los anunciantes del Grupo. Dado el gran componente de gastos fijos asociados a los negocios con una elevada componente de ingresos publicitarios (principalmente Radio y Prensa), una caída de los ingresos publicitarios repercute directamente en el beneficio operativo y por tanto en la capacidad de generación de caja del Grupo, obligando a las distintas unidades de negocio a llevar a cabo revisiones y ajustes frecuentes en su base de costes.

Bajada de la circulación-

Los ingresos de la prensa provenientes de la venta de ejemplares y suscripciones continúan viéndose afectados negativamente por el crecimiento de medios alternativos de distribución, incluyendo sitios gratuitos de internet para noticias y otros contenidos.

Regulación sectorial-

Prisa opera en sectores regulados y, por tanto, está expuesta a riesgos regulatorios y administrativos que podrían afectar negativamente a sus negocios.

En concreto, los negocios audiovisual y de radio están sujetos a la obligación de disponer de concesiones y licencias para el desarrollo de su actividad, mientras que el negocio de educación está sujeto a la legislación aplicable en materia de ciclos educativos a nivel nacional o regional.

Riesgo país-

Las operaciones e inversiones de Prisa en Latinoamérica pueden verse afectadas por diversos riesgos típicos de las inversiones en países con economías emergentes, como son la devaluación de divisas, restricciones a los movimientos de capital, inflación expropiaciones o nacionalizaciones, alteraciones impositivas, cambios en políticas y normativas o situaciones de inestabilidad.

Riesgos de litigios-

Prisa es parte en litigios significativos, principalmente en el negocio Audiovisual. Adicionalmente, Prisa está expuesta a responsabilidades por los contenidos de sus publicaciones y programas.

Actividad digital y seguridad de los sistemas de red-

Las actividades digitales dependen de proveedores de servicios de internet, proveedores de servicios online y de la infraestructura de sistemas. Fallos significativos en los sistemas o ataques a la seguridad de los mismos podría tener un efecto adverso en los resultados operativos y condiciones financieras del Grupo.

Riesgo tecnológico-

Para mantener e incrementar su competitividad y su negocio, Prisa debe adaptarse a los avances tecnológicos, para lo que son factores clave la investigación y el desarrollo. Los cambios tecnológicos podrían propiciar la entrada de nuevos competidores y su posible incremento de cuota de mercado en detrimento de la del Grupo.

Riesgos de posición financiera y gestión de la liquidez*Riesgo de financiación-*

Al 31 de diciembre de 2012 el endeudamiento bancario del Grupo ascendía a 3.072 millones de euros.

El nivel de endeudamiento del Grupo:

- aumenta la vulnerabilidad del mismo al ciclo económico y a la evolución de los mercados,
- requiere destinar una parte significativa de los flujos de caja de las operaciones a atender las obligaciones de pago, abono de intereses y amortización del principal de la deuda, reduciendo la capacidad para destinar estos flujos a atender necesidades de circulante, inversiones, así como, financiar futuras operaciones.
- expone al Grupo a las fluctuaciones de tipos de interés dado que la mayoría de los préstamos se financian con tipos de interés variables
- limita la capacidad de adaptarse a los cambios en los mercados y coloca al Grupo en desventaja en relación a competidores menos endeudados.

Los contratos que regulan las condiciones del endeudamiento de Prisa estipulan requisitos y compromisos de cumplir determinados ratios de apalancamiento y financieros (*covenants*). Muchos de esos contratos incluyen asimismo disposiciones sobre incumplimiento cruzado aplicables a otros contratos.

Riesgo de liquidez-

La situación macroeconómica adversa, con caídas significativas de la publicidad y circulación, está teniendo un impacto negativo en la capacidad de generación de caja del Grupo, principalmente en España. El Grupo realiza un seguimiento exhaustivo de los cobros y pagos asociados a todas sus actividades, así como de los vencimientos de la deuda financiera y comercial. Adicionalmente, el Grupo analiza de manera recurrente otras vías de financiación con objeto de cubrir las necesidades previstas de tesorería tanto a corto como a medio y largo plazo.

Intereses minoritarios en unidades generadoras de efectivo-

El Grupo tiene intereses minoritarios significativos en unidades generadoras de efectivo entre las que destacan los negocios de la televisión de pago y de educación. El Grupo accede a la caja de la televisión de pago, negocio en el que cuenta con un porcentaje de minoritarios del 44%, a través del reparto de dividendos. Por otro lado, Santillana tiene la obligación de pagar a sus intereses minoritarios (25% del capital social) un dividendo fijo predeterminado preferente al dividendo de Prisa.

Exposición al riesgo de tipo de interés-

El Grupo se encuentra expuesto a las variaciones del tipo de interés, al obtener toda su deuda con entidades financieras a interés variable. En este sentido el Grupo, en la medida en que haya líneas de crédito disponibles, formaliza contratos de cobertura de riesgo de tipos de interés, teniendo en la actualidad una parte de la deuda cubierta a tipo de interés fijo.

Exposición al riesgo de tipo de cambio-

El Grupo está expuesto a las fluctuaciones en los tipos de cambio fundamentalmente por las inversiones financieras realizadas en participaciones en sociedades americanas, así como por los ingresos y resultados procedentes de dichas inversiones.

En este contexto, con objeto de mitigar este riesgo, en la medida en que haya líneas de crédito disponibles, el Grupo sigue la práctica de formalizar, sobre la base de sus previsiones y presupuestos, contratos de cobertura de riesgo en la variación del tipo de cambio (seguros de cambio, "forwards" y opciones sobre divisas fundamentalmente).

Exposición al riesgo de precio del papel-

El Grupo está expuesto a la posibilidad de variación de sus resultados por la fluctuación del precio del papel, materia prima esencial de sus medios impresos y de la edición de libros. El Grupo ha establecido un programa de cobertura estratégica con el que cubre, con un contrato a largo plazo, el precio de un porcentaje del volumen de papel que está previsto consumir en el periodo cubierto.

Riesgos fiscales-

Los riesgos fiscales del Grupo se relacionan con una posible diferente interpretación de las normas que pudieran realizar las autoridades fiscales competentes, como es el caso de la deducción por actividad exportadora, así como con la generación de bases imponibles positivas que permitan la recuperabilidad de créditos fiscales activados. Adicionalmente, como consecuencia de la reforma fiscal en España de 2012, se ha limitado la deducibilidad de los gastos financieros, por lo que se han generado créditos fiscales futuros.

3. EVOLUCIÓN PREVISIBLE

Prisa está experimentando comportamientos divergentes entre sus actividades procedentes de España y Portugal, que han sufrido sobre todo el deterioro del mercado publicitario en un entorno económico muy difícil, y las procedentes de Latinoamérica que muestran sólidos crecimientos y cuya contribución al ebitda del grupo alcanza ya el 45%. En este entorno, Prisa ha continuado con su esfuerzo en reducción de costes y mejora de la eficiencia operativa en todas sus unidades de negocio.

El sector de medios de comunicación es muy sensible a la evolución de las principales variables macroeconómicas (PIB), consumo y en especial al ciclo publicitario, que ha agudizado su caída a lo largo del ejercicio 2012 en España y Portugal. A pesar de que la exposición de Grupo Prisa a la evolución del mercado publicitario es limitada debido a la diversificación de sus ingresos (representando los ingresos publicitarios tan sólo un 21% del total), los negocios dependientes de publicidad tienen un alto porcentaje de costes fijos y la caída de los ingresos publicitarios repercute por tanto de manera significativa en el resultado produciendo un empeoramiento de los márgenes y la posición de tesorería del Grupo. Las principales fuentes del mercado apuntan a que el mercado publicitario en España y Portugal continuará mostrando caídas en el próximo ejercicio.

Prisa cuenta con otros negocios menos dependientes del ciclo económico, que siguen demostrando su capacidad de crecimiento, como es el caso de Educación- Editorial, que en el ejercicio 2012 representa ya un 28% del total de ingresos del Grupo y un 43% del Ebitda. Este negocio continúa mostrando buenas perspectivas de crecimiento, sobre todo en Latinoamérica donde sus ingresos han crecido un 5,4% en 2012 a pesar de ser un año de ciclo de educación bajo en Brasil. El desarrollo de nuevos negocios ya iniciado en el año 2011, como es el diseño y comercialización de sistemas de educación y enseñanza está teniendo un gran éxito y abre nuevas perspectivas de crecimiento en el área de Educación sobre todo en países como Colombia, Mexico y Brasil.

La otra fuente principal de crecimiento del grupo en 2012 ha sido el negocio de televisión de pago, Canal+ cuyos ingresos representan el 41% del total del Grupo y el 42% del Ebitda. Tras el acuerdo firmado en agosto de 2012 para la explotación de los derechos de Liga de primera y segunda división y Copa del Rey en las próximas tres temporadas, así como los derechos de la Champions (adquiridos en febrero de 2011), Canal+ ofrece el mejor contenido futbolístico de su historia.

El nuevo acuerdo mejora sustancialmente la calidad del contenido ofrecido, permite la multidistribución en exclusiva a operadores de televisión de pago y otorga exclusividad en bares y establecimientos públicos. Dicho acuerdo ha llevado a una comercialización de los derechos distinta a las temporadas anteriores.

A pesar de lo anterior, durante el ejercicio 2012 los indicadores operativos del negocio se han visto negativamente afectados por la debilidad del consumo interno en España, la subida del IVA de la televisión de pago del 8% al 21% y el cambio en el modelo de comercialización del fútbol. El nuevo contrato de explotación de los derechos del fútbol lleva aparejado un incremento de costes que deberá ser compensado a lo largo del tiempo por las ventas de multidistribución a terceros y un necesario incremento de la base de abonados. Cabe resaltar que en este escenario, Canal+ ha incrementado su cuota en más de dos puntos porcentuales situándose en el 42% (estimación interna).

El conjunto de ingresos de Latinoamérica mostró un crecimiento del 7,7% durante el ejercicio 2012, apoyado por el buen comportamiento del negocio de Radio con crecimientos importantes en todos los países en los que la compañía está presente, y Educación, con un sólido crecimiento la práctica totalidad de los países en los que está presente el Grupo a excepción de Brasil, donde 2012 fue el año bajo del ciclo de educación. El ebitda de Latinoamérica también mostró un fuerte crecimiento del 12,8%. Se espera que Latinoamérica siga siendo una fuente de crecimiento para el grupo en adelante.

La actividad del área Digital del grupo creció considerablemente durante 2012, cuando sus ingresos se incrementaron en un 18,7%, con mejoras en el resultado de publicidad y productos digitales. Asimismo, reflejo de este desarrollo digital fue el importante crecimiento del tráfico en los portales digitales de los negocios de la compañía. La compañía seguirá en adelante centrada en incrementar el desarrollo digital en todas sus unidades de negocio, con un modelo muy orientado al consumidor.

En el actual entorno económico, el esfuerzo de control de costes y la mejora de la eficiencia operativa son de vital importancia para mantener la liquidez necesaria y la rentabilidad del Grupo. A lo largo de 2012 y debido al marcado empeoramiento del entorno económico y de consumo en España y Portugal, se ha mantenido el esfuerzo en el control de costes en todas las unidades de negocio del Grupo y en adelante se espera tomar medidas adicionales para mejorar su eficiencia operativa.

En el ejercicio 2012 se aprobaron en Junta General de accionistas varias operaciones de recapitalización de la compañía. A través de las mismas se eliminó la obligatoriedad de pagar en caja los dividendos preferentes correspondientes a las acciones sin voto clase B, permitiendo su pago en acciones (a valor de un euro por acción), caja o una combinación de ambos. Asimismo se emitieron dos bonos convertibles que fueron íntegramente suscritos por tres entidades financieras acreedoras del grupo y por un socio estratégico del mismo. Dichas operaciones permitieron la reducción del endeudamiento del Grupo y demostraron el apoyo tanto de las entidades acreedoras de la compañía como de sus accionistas de referencia y socios estratégicos. El Grupo continuará buscando mejorar su flexibilidad financiera para poder centrar sus esfuerzos en mejorar operativamente sus negocios.