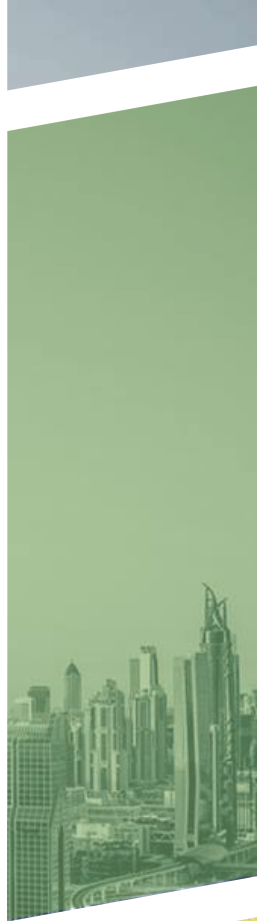




Junta General de Accionistas 2022

JOSEPH OUGHOURLIAN
Presidente





01

SITUACIÓN ACTUAL

2021, UN AÑO CLAVE

SITUACIÓN ACTUAL 2021, AÑO CLAVE

- 01 | **Reorganización de la estructura** en dos unidades de negocio: PRISA Media y Santillana
- 02 | **Nuevo equipo directivo:** Perfiles innovadores y alta especialización
- 03 | **Ejes de acción:** sostenibilidad de gestión y financiera
- 04 | **Renegociación de la deuda**



Ahora,
centrados en el
**plan de
crecimiento** del
Grupo

Con el compromiso en
reducir la deuda en los
próximos años para **salir
del ciclo negativo** de
endeudamiento que ha
lastrado a la compañía



Los resultados de 2021
superaron las previsiones
gracias a:

- **Medidas** acometidas durante el año
- Fuerte mejora de la **publicidad**
- Vuelta a la **normalidad** en el **mercado educativo** de América

Las cifras del primer
trimestre de 2022
continúan
reflejando esta
mejora

SITUACIÓN ACTUAL PLAN ESTRATÉGICO 2022 - 2025

- 01 | **Por primera vez en la historia del Grupo** se ha presentado a los inversores en el Capital Markets Day
- 02 | Primer plan de negocio con **objetivos marcados, claros** y con el compromiso de **alcanzar en 2025**
- 03 | **Riesgos geopolíticos y macroeconómicos, pero** nuestros equipos trabajan en estos escenarios para alcanzar los objetivos fijados



Compromiso para alcanzar
los objetivos del
**Plan Estratégico
2022 - 2025**



02

GOBIERNO CORPORATIVO

- 01 | **Ratificación y reelección de consejeros**
Francisco Cuadrado y Teresa Quirós

- 02 | **Apuesta por el talento interno** Pilar Gil y Rosa Junquera

- 03 | **Apuesta por la diversidad e igualdad de género:**
 - 50% de presencia femenina en la alta dirección
 - 35,8% en el Consejo de Administración

Aspiración a que llegue a ser paritario



Apuesta por el talento,
diversidad, igualdad y
potenciación de
la solidez del

**Gobierno
Corporativo**





Punto 6.1 y 6.2 del orden del día

Aprobación de incentivos a medio plazo, pagaderos en acciones de la Compañía, dirigidos a los dos consejeros ejecutivos de Prisa: D.Carlos Núñez y D.Francisco Cuadrado



Tiene como objetivo la **máxima motivación** de sus beneficiarios y **alinear sus intereses con los de los accionistas**, alineándose con el Plan Estratégico y con flexibilidad ante posibles cambios organizativos

Continúa la reducción del 20% de la remuneración de los miembros del Consejo, puesta en marcha al inicio de la pandemia



Punto 9 del orden del día

Renovación de la delegación al Consejo de Administración para emitir obligaciones, bonos y demás valores de renta fija, pagarés y participaciones preferentes.



La finalidad es dotar al órgano de gestión de la Sociedad del **margen de maniobra** y de la **capacidad de respuesta** que demanda el entorno competitivo en que se desenvuelve



03 FUTURO



01 | **Crecimiento de los dos negocios:** Prisa Media y Santillana

02 | **Estabilidad financiera**

03 | **Apuesta por la innovación**

04 | **Transformación digital**

05 | Compromiso con la **sostenibilidad** y la **gobernanza** corporativa

Guidance 2025

~1.000M

Ingresos

22% - 25%

Margen de EBITDA

Gestión financiera focalizada en la

**Generación de
caja**

Es el momento de mirar al futuro
con **ilusión** y **ambición**
trabajando por convertir a PRISA en el **gran**
agente transformador del mundo
de los medios y de la educación

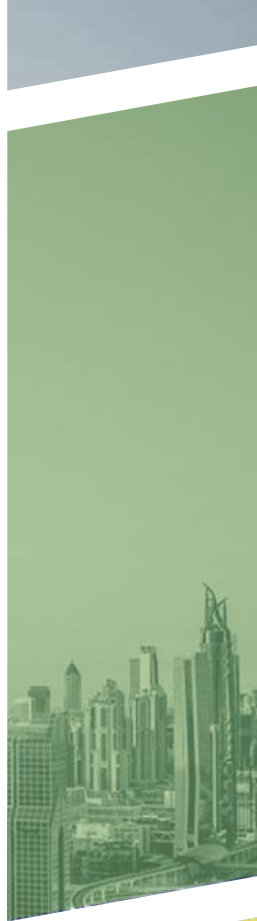


GRACIAS



Junta Ordinaria de Accionistas 2022

CARLOS NUÑEZ
Presidente Ejecutivo Prisa
Media





01

GRUPO LÍDER EN HABLA HISPANA

ESCALA DIGITAL

- 01 | **250M** usuarios únicos digitales mensuales
- 02 | **1.800M** páginas vistas mensuales
- 03 | **130M** seguidores en RR.SS.
- 04 | **22.500M** reproducciones video



VENTAJAS COMPETITIVAS

- 01 | **Marcas premium y líderes**
- 02 | **Globales:** mercado para crecer
- 03 | **Audio + Texto + Video**



02

EJES DE ACTUACIÓN

EJES DE ACTUACIÓN 2021

- 01 | Mejorar la **calidad** de nuestros contenidos e informaciones
- 02 | Incrementar los niveles de **digitalización**
- 03 | Ganar **eficiencia**
- 04 | Expandir el negocio con **nuevos productos y servicios y nuevos mercados**



Apostamos por el
largo plazo,
el **crecimiento** del negocio
y el **desarrollo** de
nuestros medios



Contenidos de **calidad** que interesan a una cada vez **mayor audiencia**

19M Usuarios únicos mensuales

4M Usuarios únicos diarios

>200m Suscriptores a El País

33M Horas streaming mensuales

21M Descargas podcast

9,5M Oyentes diarios / **40%** Cuota



ESPAÑA



COLOMBIA

54% Cuota Radio Hablada

23% Cuota Radio Musical



CHILE

45% Cuota de Audiencia



MÉXICO

15% Cuota de Audiencia

GRUPO DE MEDIOS LÍDER EN ESPAÑA Y EN TODA LATINOAMÉRICA

EJES DE ACTUACIÓN 2021 INCREMENTAR DIGITALIZACIÓN

- 01 | **Gestión orientada del dato** implantando la tecnología necesaria
- 02 | **Centros de excelencia**
- 03 | **Red de alianzas con socios tecnológicos**
- 04 | **Foco en los activos core.** Deslastre de actividades no digitales.



Incremento de
**suscriptores
digitales,**
de **consumo digital** de
audio y lanzamiento de
**nuevos productos y
servicios digitales**



- 01 | **Nueva organización transversal** para apoyar todas nuestras cabeceras
- 02 | **Áreas transversales de servicios y contenidos no lineales** (audio y vídeo)
- 03 | **Cierre de ediciones no rentables**
- 04 | Política activa de **gestión de costes**

La **eficiencia** de nuestras operaciones es **imprescindible**

EJES DE ACTUACIÓN 2021 EXPANSIÓN DEL NEGOCIO

- 01 | Líderes de producción mundial de audio no lineal en español
- 02 | Potenciación de El País en América
- 03 | Nuevos verticales de contenidos en tecnología (Retina) o Bienestar y Salud en El País
- 04 | Mercado hispano de USA
- 05 | Vídeo vector fundamental de crecimiento



Guidance 2025

400m – 450m

Suscriptores Digitales El País

450M - 500M

Ingresos

>20%

Margen EBITDA



03

RESULTADOS FINANCIEROS

RESULTADOS FINANCIEROS 2021



		Var 21vs20
Ingresos	383	+ 14%
% ingresos digitales	24%	+3pp
Ebitda sin indem.	2021 42	2020 -1
Ebitda	10	-5

Mejora **sustancial de los resultados** consolidando las medidas de ahorro implementadas durante el Covid.

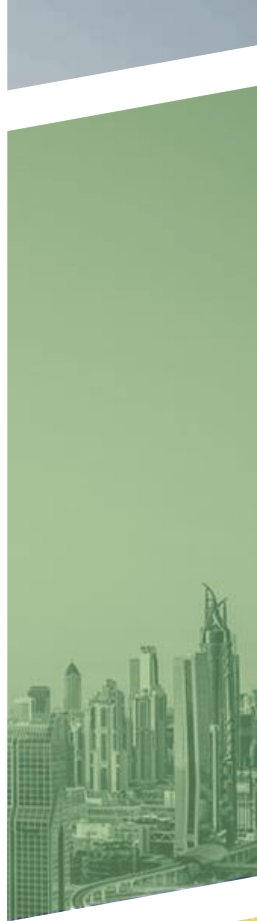
Durante el primer trimestre de 2022, **seguimos en la misma senda**

PRISA MEDIA,
GRUPO LÍDER
DE MEDIOS EN ESPAÑOL



Junta General de Accionistas 2022

FRANCISCO CUADRADO
Presidente Ejecutivo
Santillana





01

ENTORNO MACRO Y TRANSFORMACIÓN DE SANTILLANA



ENTORNO MACRO

- 01 | **Salida de estudiantes** del sistema educativo
- 02 | **Migración de alumnos** del sector privado al público
- 03 | Problemas operativos en la **distribución**
- 04 | **Los gobiernos han mantenido la dotación de libros** para la red de escuelas públicas

Alto nivel de **confinamiento** en América Latina y por lo tanto, con un impacto muy directo en el **sector educativo**



01 | Suscriptores 2M ^{Var 21vs19} + 39%

02 | Fidelidad >90%

Posición privilegiada en el sector

gracias a la garantía en
recurrencia de los ingresos en los
modelos de suscripción



- 01 | **Nueva organización de los negocios:** separación del negocio privado y público
- 02 | **Tecnología educativa** para impulsar el crecimiento y la transformación
- 03 | **Nuevo modelo comercial** para crecer y fidelizar a nuestros clientes
- 04 | **Mayor porfolio de oferta** para atender las necesidades de las escuelas más allá de los currículos

Transformar Santillana
hacia una
**EdTech basada
en modelos de
suscripción**



02

RESULTADOS FINANCIEROS Y PRINCIPALES INDICADORES DE NEGOCIO 2021



RESULTADOS E INDICADORES 2021



Resumen financiero 2021⁽¹⁾

		Var 21vs20
Ingresos	359	+ 6%
Ebitda ⁽²⁾	75	+13%
Margen Ebitda	21%	+1pp
	2021	2020
Cash Flow ⁽³⁾	13	0

Principales KPIs 2021

Negocio privado



2 M
Suscripciones



62%
Ingresos suscripción
/ Total ventas
privadas

Negocio público



32%

Cuota de mercado Brasil
(PNLD)

(1) Datos a tipo corriente ajustados por el impacto extraordinario de ventas públicas procedentes de 2019 de Brasil del PNLD: programa nacional de libros y materiales didácticos.

(2) Sin indemnizaciones.

(3) Antes de costes de M&A



03

VISIÓN ESTRATÉGICA

VISIÓN ESTRATÉGICA



- 01 | **Aceleración de la transformación** hacia modelos de suscripción
- 02 | **Incremento de márgenes** y enfocada en la **generación de caja**
- 03 | **Big Data** aplicado a la pedagogía para conocer mejor el uso de nuestra plataforma educativa, mejorando la experiencia del usuario
- 04 | En el mercado público, mantener **liderazgo** y preparados para la **digitalización**
- 05 | Compromiso con la **sostenibilidad** y **responsabilidad social y ambiental** entre millones de niños y jóvenes

Guidance 2025

3,5M > Al cierre del 1Q '22 contamos 2,5M de suscriptores
Suscriptores

450M - 550M
Ventas

130M > ~26%
EBITDA % Margen ebitda

60M
Generación de Caja

EDTECH LÍDER DE AMÉRICA LATINA CON EL PROPÓSITO DE CONTRIBUIR A
CREAR MEJORES OPORTUNIDADES DE VIDA



Junta General de Accionistas 2022

PILAR GIL
CFO Grupo PRISA





01

SITUACIÓN FINANCIERA DEL GRUPO

SITUACIÓN FINANCIERA 2021



Cuenta de Resultados

Millones de euros	2020	2021	Var (%)
Ingresos	701	741	+6%
EBITDA sin indemnizaciones	73	107	+46%
EBIT	-29	-20	+32%
Resultado Neto Comparable	-122	-91	+26%

Cash flow

Millones de euros	2020	2021	Var (Abs)
Cash Flow antes de financiación	9	33	+24
Cash Flow de Financiación	-82	-67	+15
Desinversiones y otros	9	5	-4
Cash Flow ex one-offs⁽¹⁾	-56	2	+58

⁽¹⁾ Excluye pago de indemnizaciones, costes de refinanciación y M&A

RECUPERACIÓN DE LOS NEGOCIOS Y MEDIDAS DE EFICIENCIA EN 2021 INICIAN LA
SENDA DE CRECIMIENTO DEL GRUPO

SITUACIÓN FINANCIERA 2021

- 01 | Crecimiento ingresos +6%
- 02 | Plan de ajuste de gastos >30M
- 03 | Crecimiento EBITDA ajustado +46%, por encima de Guidance
- 04 | Restructuración y renegociación de contratos
- 05 | Generación de caja (ex one offs), frente a la cifra negativa de 2020

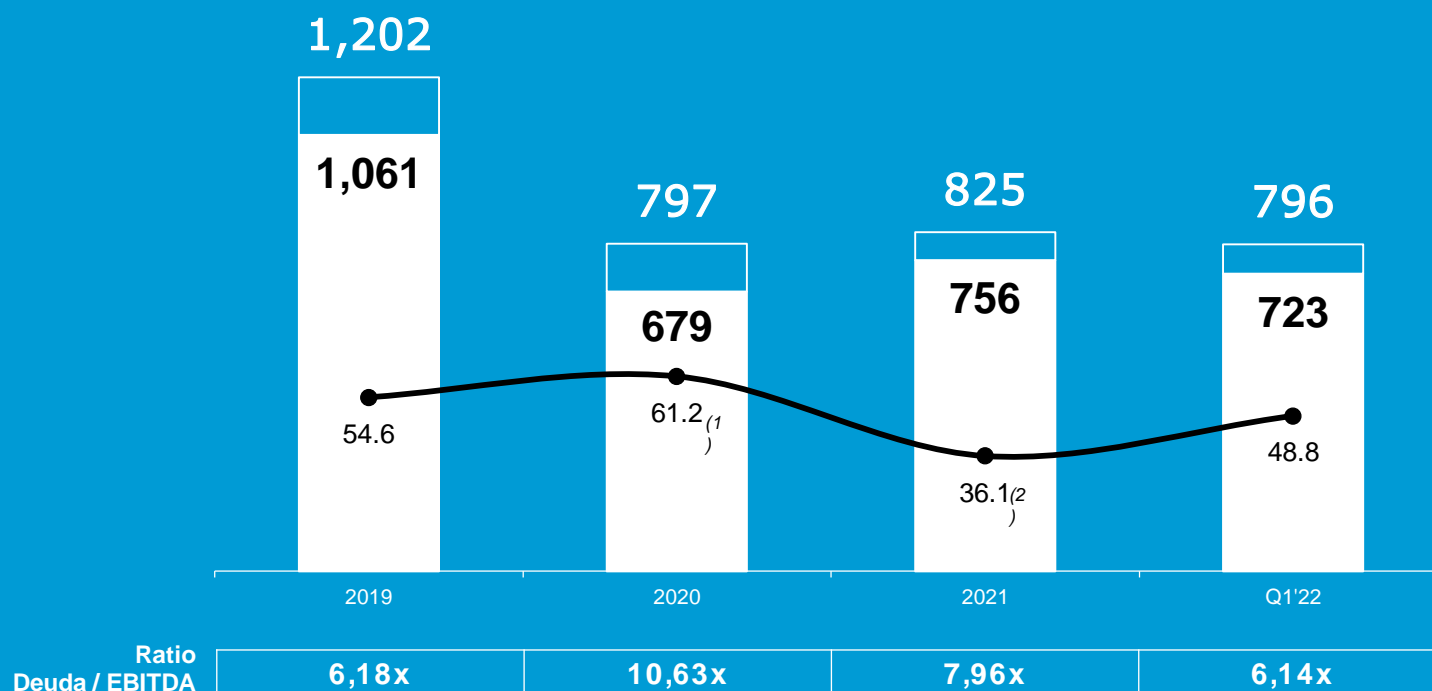


El **crecimiento** de los negocios, el impulso **digital** y las medidas de **eficiencia**, logran mejorar la **generación de caja** de la compañía

SITUACIÓN DEUDA FINANCIERA



Deuda Neta sin NIIF16
NIIF16
Pago de intereses de deuda



La deuda seguirá siendo un reto relevante en el futuro, a pesar de la disminución de los últimos años

(1) Incluye los intereses correspondientes a disposición total de RCF y disposición adicional de Super Senior
(2) No incluye el pago de intereses devengados y retrasados de 2021 por TME

NUEVA FINANCIACIÓN



01 | Nuevo pool de acreedores que apoya al Grupo

02 | Extensión de vencimientos a 5 años

03 | Reducción del coste de la deuda (5,94% < 7,16%)

04 | Covenants adecuados a la realidad del Grupo

05 | Posibilidad de amortización anticipada

La operación de refinanciación abre el camino a **una nueva Prisa**

TRAMO	CANTIDAD	MARGEN	VENCIMIENTO
· Super Senior	c. 160 M€ + 80 M€ RCF	E+5.00% Cash	JUN-26
· Senior	c. 575 M€	E+5.25% Cash	DiC-26
· Junior	c. 185 M€	E+3.00% Cash +5.00% PIK	JUN-27



02

SITUACIÓN ACTUAL

1T 2022

SITUACIÓN ACTUAL 1T 2022

Cuenta de Resultados

Millones de euros	1T 2021	1T 2022	Var (%)
Ingresos	159	211	+33%
Gastos sin indemnizaciones	146	169	+16%
EBITDA sin indemnizaciones	17	44	+156%
Margen EBITDA (%)	10.8%	20.8%	+10p.p.

Mejora en todas las líneas de negocio que multiplica el EBITDA por 2.5x

Cash flow

Millones de euros	1T 2021	1T 2022	Var (abs)
Cash Flow antes de financiación	45	49	+4
Cash Flow de Financiación	-16	-8	+8
Desinversiones y otros	0	0	---
Cash Flow antes de refinanciación y M&A ex one-offs	35	50	+16

Generación de caja superior a la de 2021 en 16 millones de euros gracias a la mejora operativa de los negocios

EN LÍNEA CON LA RUTA ESTRATÉGICA DE CRECIMIENTO COMUNICADA AL MERCADO



03

RETOS A FUTURO

RETOS A FUTURO

- 01 | **Generación de caja y control de la deuda**
- 02 | **Holding optimizado**, con un peso sobre los ingresos del Grupo inferior al 1,5% (vs >2,3% histórico)
- 03 | **Gestión del CAPEX apoyando** la transformación digital y mejora en la **gestión del circulante**
- 04 | **Monitorización de riesgos y eficiencia fiscal**
- 05 | Compromiso con la **sostenibilidad** y los **criterios ESG**

Guidance 2025

~1.000M
Ingresos

>230M
EBITDA sin indem.

>50M
Generación de Caja

<3.0x
Deuda Neta/EBITDA