



Enero – Junio
2026

Informe de Resultados

28 de julio de 2026

Relación con Inversores
+34 91 330 1085 / ir@prisa.com
www.prisa.com

Resumen ejecutivo	03
PRISA Media	
Aspectos destacados	04
Resultados y KPIs	05
Santillana	
Aspectos destacados	06
Resultados y KPIs	07
Grupo PRISA	
Aspectos destacados cuenta de resultados	08
Aspectos destacados generación de caja y deuda	09
Cuenta de resultados	10
Cash Flow	11
Deuda financiera	12
Balance de situación	13
Sostenibilidad	14
Anexo	
Evolución tipos de cambio	16
Medidas alternativas de rendimiento (MAR)	17

PRISA **acelera su crecimiento en el 1S 2026, con ingresos (+26%) y EBITDA (+70%)** al alza vs 1S 2025, y **continúa avanzando en su proceso de desapalancamiento** con una reducción de su ratio de Deuda Neta/EBITDA.

Aspectos destacados

- PRISA muestra un fuerte desempeño en el 1S 2026, con un crecimiento de los **ingresos** del +26% y del **EBITDA** del +70%, impulsando una expansión del margen EBITDA de +4pp, hasta el 17%. Tanto PRISA Media como Santillana mejoran ingresos, EBITDA y márgenes, en línea con las expectativas para el conjunto del ejercicio.
- El crecimiento ha estado respaldado por tendencias estructurales favorables, principalmente la expansión de los **modelos de suscripción** en Santillana y PRISA Media, así como por la mejora del comportamiento de la publicidad. Adicionalmente, los resultados están impulsados por el reconocimiento de ingresos asociado al pedido del PNLD de *Ensino Médio* 2025 en Brasil. Del importe total adjudicado en 2025 (777 millones de reales brasileños), se ha facturado en el primer semestre de 2026 un 72% (el 23% se registró en 2025).
- Los negocios han continuado potenciando una base de ingresos recurrente y sostenible:
 - PRISA Media incrementa los suscriptores totales de EL PAÍS hasta superar las 482.000 creciendo un +13% vs 1S 2025, con los ingresos digitales alcanzando el 30% del total de ingresos en 1S 2026.
 - Santillana alcanza 4,0 millones de suscripciones creciendo un +19% respecto a 1S 2025 y la venta de sistemas de enseñanza representa el 62% del total de ventas privadas.
- La **generación de caja** continúa fortaleciéndose, con una mejora del flujo de caja operativo ¹ de +13M€ y una mejora del +10% de la generación de caja total.
- Prisa sigue avanzando conforme a la hoja de ruta prevista reduciendo la ratio **Deuda Neta/EBITDA** hasta 3,78x y disminuyendo un -2% la deuda neta bancaria frente al mismo periodo del año anterior (708M€ en junio 2026 vs 720M€ en junio 2025). En términos de Deuda Financiera Neta total, la cifra a junio 2026 se sitúa en 779M€, manteniéndose el nivel en línea con junio 2025 por el incremento en los pasivos de arrendamiento NIIF 16 en Latinoamérica.

Principales indicadores financieros

INGRESOS	513M€	VAR.26/25 +26%	CF OPERATIVO ¹	6M€	VAR.26/25 +13M€
EBITDA	86M€	+70%	DEUDA NETA	779M€	+0%
MARGEN EBITDA	17%	+4pp	DEUDA NETA/ EBITDA	3,78x	-0,49x

1. Cash Flow antes de financiación, incluyendo pagos de alquileres (NIIF 16).

Crecimiento de ingresos del +6% y del EBITDA del +41%, gracias al crecimiento publicitario y de las suscripciones a EL PAÍS, la integración de Grupo Radiópolis al perímetro por global y las medidas de control de costes que **mejoran márgenes**.

Cuenta de resultados

Los **ingresos de explotación** alcanzan los 219M€ en 1S 2026, +6% por encima de 1S 2025. Destaca, el crecimiento de la publicidad, el buen comportamiento de los ingresos procedentes de las suscripciones digitales ¹ de EL PAÍS y la consolidación por integración global desde abril 2026 de Grupo Radiópolis que presta servicios de comercialización de publicidad y producción de contenidos. Estas mejoras compensan la menor actividad de producción audiovisual en 1S 2026 (con limitado efecto en resultados) y las menores ventas de activos no estratégicos. PRISA Media continúa avanzando en su estrategia de digitalización e internacionalización. El **peso de los ingresos digitales** representa un 30% del total mejorando +1pp respecto a 1S 2025, y el **peso de los ingresos internacionales** asciende al 20% creciendo +4pp vs el mismo periodo del año anterior.

- La evolución de la **publicidad** (representa el 75% de los ingresos) ha sido muy positiva mostrando un crecimiento del +6% y alcanzando los 163M€ de ingresos, gracias al impulso de los eventos (50ºAniversario de EL PAÍS y Mundial de Fútbol, principalmente) y la reorganización comercial llevada a cabo en la primera parte del año.
 - Por ámbito, mejora tanto la publicidad off line (+5%) como la online (+8%).
 - Por mercado, se ha logrado aumentar la cuota en España, Colombia y Chile. En concreto, en España, la publicidad de PRISA Media creció un +3,5% en un mercado que experimentó un crecimiento del +1,6% (según datos de i2p a junio 2026). También destaca el buen comportamiento de la publicidad en Colombia, que ha crecido un +21% en moneda local vs un +13% de crecimiento del mercado (mejora de cuota de +3pp, según la última información de Asomédios de abril 2026). Por último, en Chile, la publicidad creció un +2,5%, en un mercado que creció un +1,4% (datos de Agencia de Medios de abril 2026).
- Los ingresos por **circulación** (14% de los ingresos) ascienden a 30M€ en 1S 2026, un +2% por encima de 1S 2025. El crecimiento de los ingresos de las suscripciones digitales ¹ de EL PAÍS (+12%) compensan la caída de la venta de periódicos en papel (-7%).
- Los **otros ingresos** (12% de los ingresos) ascienden a 26M€, por encima del mismo periodo del año anterior (+16%) principalmente por la consolidación por integración global de Grupo Radiópolis. Este efecto compensa la menor producción audiovisual (aunque con efecto limitado en términos de resultados) y las menores ventas de activos no estratégicos (en 1S 2025 se vendió un terreno en Colombia).

El **EBITDA** de PRISA Media alcanza los 20M€ en el 1S 2026 frente a 14M€ en 1S 2025, fundamentalmente por la mejora de los negocios de publicidad y suscripciones, la reorganización llevada a cabo en 2025 (que supone ahorro de indemnizaciones de 2,3M€) y la incorporación al perímetro de Grupo Radiópolis (c. 2 M€). A esto hay que añadir las medidas de control de costes (integración de equipos y eficiencias en procesos entre otros) que logran compensar los efectos de la inflación, tanto en costes fijos como en los incrementos de personal.

Con todo ello, el **margen de EBITDA** se sitúa en el 9,2% en el 1S 2026, mejorando en +2pp respecto al mismo periodo de 2025 (+1pp sin tener en cuenta las indemnizaciones).

Principales KPIs

EL PAÍS ha alcanzado un total de 482.282 **suscriptores** a junio de 2026, mostrando un crecimiento del +13%. Los suscriptores digitales ¹, que ascienden a 475.619 han crecido un +15% respecto a junio 2025, y la tasa de bajas se ha situado en un 2,0% en 2026 (vs. 4,4% del mercado en el 1T 2026 – última información disponible ²).

A junio de 2026, los **usuarios registrados** han alcanzado los 13 millones, lo que representa un crecimiento del +9% respecto 2025, los **oyentes** en España y Latinoamérica alcanzan los 25 millones diarios (+1%), mientras que los **navegadores únicos** mensuales alcanzan una cifra promedio mensual de 147 millones y las **visualizaciones de vídeo** los 249 millones, +6% por encima del período anterior. En cuanto a los **seguidores** en redes sociales, se alcanzan en junio los 207 millones vs 175 millones en el año anterior. En definitiva, los principales KPIs de transformación siguen mostrando una sólida tendencia de crecimiento.

1. Los suscriptores digitales incluyen suscriptores de la versión impresa (sólo versión impresa o pdf) y suscriptores B2B que hayan activado el acceso digital (fuente OJD).
2. Fuente INMA (International News Media Association).

Cuenta de resultados

Millones de €	1S 2026	1S 2025	Var. Abs.	Var. Rel.
Ingresos de explotación	219	206	+13	+6%
Publicidad	163	154	+9	+6%
Offline	123	117	+6	+5%
Online	40	37	+3	+8%
Circulación	30	29	+0	+2%
Offline	15	17	-1	-7%
Online	14	13	+2	+12%
Otros ingresos	26	22	+4	+16%
Consolidación Radio México	7	0	+7	---
Otros ¹	19	22	-3	-14%
Gastos de explotación	199	191	+7	+4%
Variables	35	34	+1	+4%
Fijos	164	158	+6	+4%
EBITDA	20	14	+6	+41%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>9,2%</i>	<i>6,9%</i>	<i>+2,2pp</i>	
EBITDA sin indemnizaciones	23	20	+4	+18%
Resultado de explotación (EBIT)	7	1	+6	---
<i>Margen EBIT</i>	<i>3,2%</i>	<i>0,3%</i>	<i>+2,9pp</i>	

Principales KPIs

<i>Peso ingresos internacionales</i>	<i>20%</i>	<i>16%</i>	<i>+4pp</i>	
<i>Peso ingresos digitales</i>	<i>30%</i>	<i>29%</i>	<i>+1pp</i>	
EL PAÍS Suscriptores digitales ² (miles)	476	415	+61	+15%
EL PAÍS Suscriptores totales (miles)	482	426	+56	+13%
Usuarios Registrados (millones)	13	12	+1	+9%
Oyentes (millones)	25	25	+0	+1%
Navegadores únicos (millones, promedio mensual)	147	150	-4	-2%
Seguidores RRSS (millones)	207	175	+32	+18%
Inicios de Video (millones, promedio mensual)	249	234	+15	+6%

1. Otros ingresos incluye, entre otros, acuerdos de producción de contenido tanto en audio como en vídeo, acuerdos con socios para el desarrollo de proyectos digitales y venta de activos no estratégicos.

2. Los suscriptores digitales incluyen suscriptores de la versión impresa (sólo versión impresa o pdf) y suscriptores B2B que hayan activado el acceso digital (fuente OJD).

Excelente desempeño en 1S 2026 creciendo +46% en ingresos y +70% en EBITDA vs 1S 2025, impulsado por la expansión de los sistemas de enseñanza en el negocio privado, el reconocimiento en 2026 de la mayor parte del pedido pendiente del PNLD de *Ensino Médio* de 2025 en Brasil y el control de costes.

Cuenta de resultados

Los **ingresos** totales han alcanzado los 295M€ en 1S 2026, un +46% por encima de 1S 2025, +48% aislando el efecto cambiario. Por negocio:

- En el **perímetro Privado**¹, la venta alcanza 177M€ en 1S 2026, cayendo un -1% respecto a 1S 2025 (+2% a tipo de cambio constante). Por tipo de venta, destaca el incremento en las **ventas de suscripciones** (+7%), gracias principalmente al crecimiento de los sistemas suplementales y de inglés (+19%) y las nuevas iniciativas de Richmond PRO y Sumun. Las suscripciones a sistemas de enseñanza suponen un 62% del total de la venta privada en 1S 2026, 5pp por encima de 1S 2025, lo que refuerza la estrategia de seguir consolidando una base sostenible de generación de ingresos. Por otro lado, continúa la transformación del negocio didáctico a sistemas. **La venta didáctica** cae en el primer semestre del año un -12% (-4% aislando el efecto cambiario), principalmente por la menor venta en la campaña regular de Argentina (consecuencia del impacto de la venta institucional de 2025 en la campaña privada 2026). Además, la venta institucional (que se incluye dentro de la venta didáctica) cae respecto a 1S 2025 un -10% (-2M€). En 2026 se ha registrado una nueva venta institucional en Argentina en línea con 1S 2025, pero se ha producido una bajada en otras ventas institucionales de menor cuantía.
- La venta procedente del **perímetro Público de Brasil** asciende a 113M€ en 1S 2026 vs 21M€ en 1S 2025, lo que supone multiplicar por 5,5 la venta gracias al impacto del pedido del PNLD de *Ensino Médio* de 2025. En 1S 2026 se ha facturado la práctica totalidad del pedido pendiente de entregar (c.72% sobre un pedido total de 777 millones de reales brasileños). La cuota de mercado lograda en este pedido fue extraordinaria (c.50%). A su vez, las ventas B2G (otras ventas públicas a administraciones locales) evolucionan de forma positiva en lo que va de año, por encima de 1S 2025.

Además, en el 1S 2026 se ha realizado la venta (y posterior alquiler) de las oficinas de Perú, lo que ha supuesto una plusvalía de 2M€, registrada en otros ingresos.

El **EBITDA** de Santillana ha ascendido en 1S 2026 a 69M€, esto es un +70% respecto a 1S 2025. Aislado el efecto cambiario, el EBITDA crece un +76% respecto a 1S 2025. Por negocio:

- El **perímetro Privado**¹ ha aportado el 64% del EBITDA, y cae un -8% a tipo constante, principalmente por el menor margen en la venta institucional del Gobierno de Argentina en 2026 en comparación con 2025, la menor venta didáctica e institucional y los mayores gastos vinculados a los nuevos proyectos. Estos efectos compensan el incremento de los sistemas de enseñanza.
- En el **negocio Público de Brasil**, el EBITDA crece en +35M€ gracias principalmente al registro de la mayor parte del pedido del PNLD de *Ensino Médio* de 2025 y a la mejora del B2G.
- En **Global y otros**, donde se incluyen fundamentalmente los costes centralizados en el holding corporativo de Santillana, el EBITDA ha mejorado en +1M€ respecto a 1S 2025.

El **margen de EBITDA** se sitúa en el 23,5% en 1S 2026, mejorando en 3pp respecto al mismo periodo de 2025 (+4pp a tipo de cambio constante).

Por último, el **efecto cambiario** ha sido negativo en -2,3M€ tanto en ingresos como en EBITDA, fundamentalmente por la devaluación del peso argentino.

Principales KPIs

Los modelos de suscripción suponen el 37% de los ingresos de Santillana. Durante el primer semestre de 2026 se han alcanzado 4.020.335 **suscripciones**, creciendo un +19% (+638mil) respecto al mismo periodo de 2025. Destacan las nuevas iniciativas como Richmond PRO y Sumun que aportan +239mil suscripciones. Además, destaca el desempeño de las suscripciones suplementales, que incluyendo las de inglés, incrementan un +32%.

En los países de campaña Sur las suscripciones han crecido un +15%, y el comienzo de la campaña Norte también está siendo positivo: +32% vs 1S 2025.

1. El negocio privado incluye Argentina y Venezuela. En 2025 estos países se clasificaban como "otros mercados". A partir de 2026 pasan a integrarse en el mercado privado. Para la comparabilidad de la información con 2025 se presentan los perímetros de forma homogénea.

Cuenta de resultados

Millones de €	1S 2026	1S 2025	Var. Abs.	Var. Rel.	Ex.FX ¹
Ingresos de explotación	295	201	+93	+46%	+48%
Venta negocio de educación	290	200	+90	+45%	+46%
Privado ²	177	179	-2	-1%	+2%
Sistemas enseñanza	109	102	+7	+7%	+7%
Didáctico (incluye institucional)	68	77	-9	-12%	-4%
Brasil Público	113	21	+92	+447%	+428%
Otros ingresos	5	1	+4	+267%	+267%
Gastos de explotación	225	161	+65	+40%	+40%
EBITDA	69	41	+29	+70%	+76%
Privado ²	44	51	-7	-14%	-8%
Brasil Público	32	-3	+35	---	---
Global y otros ³	-7	-8	+1	+10%	+10%
Margen EBITDA	23,5%	20,2%	+3pp		
Resultado de explotación (EBIT)	48	23	+26	+113%	+125%
Margen EBIT	16,4%	11,3%	+5pp		

Principales KPIs

Suscripciones Ed-Tech (miles)	4.020	3.382	+638	+19%
Contribución Core (incluye Sumun)	46,9%	57,1%	-10pp	
Contribución Suplementales e Inglés (incluye Richmond PRO)	53,1%	42,9%	+10pp	
Venta suscripciones / Privada	62%	57%	+5pp	

1. Excluyendo el efecto cambiario.
2. El negocio privado incluye Argentina y Venezuela. En 2025 estos países se clasificaban como "otros mercados". A partir de 2026, teniendo en cuenta la mayor estabilidad de estas economías, pasan a integrarse en el mercado privado. Para la comparabilidad de la información con 2025 se presentan los perímetros de forma homogénea.
3. Global y otros incluye principalmente el centro corporativo de Santillana.

El sólido desempeño operativo de los negocios en el primer semestre ha permitido **aumentar los ingresos consolidados del Grupo un 26% y el EBITDA un 70% vs 1S 2025**.

Cuenta de resultados

Los **ingresos** alcanzan los 513M€ en el 1S 2026, frente a 406M€ en el 1S 2025, lo que supone un crecimiento del +26%.

- El crecimiento está impulsado principalmente por la evolución de **Santillana** (+46%), que continúa favoreciendo la expansión de los sistemas de enseñanza y mostrando un sólido desempeño, con un crecimiento de los ingresos del +7% y una base de 4,0 millones de suscripciones (+19%). Destaca la contribución de las nuevas iniciativas como Richmond PRO y Sumun, así como el aumento de las suscripciones suplementales y de inglés. Además, el crecimiento se ha visto favorecido por el reconocimiento de ingresos asociado al pedido de venta pública del PNLD *Ensino Médio* 2025 en Brasil, del que se ha registrado en el 1S 2026 el 72% del importe total adjudicado (777 millones de reales brasileños, de los cuáles el 23% se registraron en 2025). Por otro lado, durante el primer semestre de 2026 mejoran las ventas B2G del negocio público de Brasil (ventas a administraciones públicas locales). La mejora de sistemas de enseñanza y de Brasil, compensa la menor contribución del negocio didáctico, incluida la venta institucional del mercado privado, que desciende un -12%. Cabe destacar que en el 1S 2026 se ha vuelto a registrar venta institucional en Argentina, con un volumen similar al registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior.
- En **PRISA Media**, los ingresos crecen un +6% en el primer semestre de 2026, impulsados principalmente por la mejora de los ingresos publicitarios (+6%). Esta evolución se apoya tanto en el efecto positivo de eventos relevantes, como el 50º Aniversario de EL PAÍS y el Mundial de Fútbol, como en la nueva organización comercial. Como resultado, PRISA Media continúa ganando cuota de mercado en España, Colombia y Chile. Además, los ingresos por suscripciones digitales de EL PAÍS aumentan un +12%, hasta alcanzar los 476.000 suscriptores digitales ¹ (482.000 suscriptores totales). Asimismo, desde abril de 2026 se consolida globalmente Grupo Radiópolis, la compañía de comercialización publicitaria y creación de contenidos de radio en México. Estas palancas de crecimiento compensan la menor contribución de las producciones audiovisuales y la reducción de las ventas de activos no estratégicos respecto al primer semestre de 2025.

El **EBITDA** en el primer semestre de 2026 alcanza los 86M€ respecto a 51M€ en 2025, lo que supone un incremento del +70%, +74% aislando el efecto cambiario. Ambos negocios mejoran a nivel de EBITDA, tanto por el mencionado incremento de ingresos como por el control de gastos (incluyendo menores indemnizaciones, por la reestructuración llevada a cabo en PRISA Media en 2025), que compensa el impacto de la inflación en costes. Sin el impacto de las menores indemnizaciones, el EBITDA crece un +56% (+60% aislando el efecto cambiario).

En cuanto al **margen de EBITDA**, alcanza el 16,8%, mejorando en +4pp respecto al 1S 2025, con ambos negocios incrementando sus márgenes: Santillana en +3pp y PRISA Media en +2pp.

El **resultado financiero** disminuye en un -21% fundamentalmente por el impacto contable positivo de la refinanciación de 2025 (11M€), además del mayor ajuste por inflación en Argentina. Ambos efectos se compensan en parte con los menores gastos por intereses (disminuyen un -3% por la bajada de Euribor), los ingresos por la valoración positiva de las coberturas de tipos de interés contratadas y por el efecto cambiario positivo.

Por su parte, el **impuesto de sociedades** se incrementa en línea con la mejora de los resultados procedentes de Latinoamérica, especialmente Brasil, además de por la consolidación del Grupo Radiópolis (México).

Con todo ello, el **resultado neto** mejora en +14M€ (+49%) en comparación con el 1S 2025, principalmente gracias a la mencionada mejora operativa.

Por último, el **efecto del tipo de cambio** en la comparativa con el 1S 2025 ha sido prácticamente neutro en ingresos (-0,1M€), mientras que en EBITDA ha supuesto un impacto negativo de -2,1M€ (principalmente por la devaluación del peso argentino).

1. Los suscriptores digitales incluyen suscriptores de la versión impresa (sólo versión impresa o pdf) y suscriptores B2B que hayan activado el acceso digital (fuente OJD).

La generación de caja y la liquidez continúan fortaleciéndose gracias al crecimiento del EBITDA, impulsando una mejora del 10% en el cash flow total.

Generación de caja

En el primer semestre de 2026, el Grupo ha generado un **flujo de caja operativo** ¹ positivo de 6M€ frente a una generación de caja operativa negativa en 1S 2025 de -7M€. La mejora de +13M€ se apoya principalmente en la mejora de EBITDA asociada al buen desempeño de ambos negocios y especialmente impulsada por la mejora del negocio público de Brasil en Santillana (pedido de *Ensino Médio* 2025 y mayores ventas B2G). Por otro lado, se incrementa la inversión en capex, en línea con las iniciativas de transformación digital en ambos negocios y el pago de impuestos en Argentina (mejora de resultados en 2025 respecto a 2024) y Brasil (principalmente por mayores pagos a cuenta, en línea con el incremento de ingresos).

En el Cash Flow de financiación destacan los menores pagos de intereses por 6M€, tanto por la disminución del Euribor como porque en 2025 se pagaron todos los intereses devengados hasta la fecha de entrada de la nueva financiación. Además, disminuyen los pagos por la menor compra de autocartera y por el pago de cupón del bono convertible.

Por otro lado, aumentan los fondos procedentes de desinversiones en 1S 2026 vs 1S 2025 (fundamentalmente por la venta, y posterior alquiler, de una oficina en Perú).

En conjunto, la **generación de caja antes de operaciones de M&A y refinanciación**, mejora en +21M€, +45% vs 1S 2025.

Esta mejora de +21M€ se reduce a +3M€ (+10%) al comparar la **generación de caja total** del 1S 2026 con la del 1S 2025, debido a un menor volumen de flujos de caja no recurrentes en el primer semestre de 2026. En concreto, en 1S 2025 se registraron principalmente los fondos procedentes de la ampliación de capital, por importe de 39M€ netos de costes, así como pagos asociados a la refinanciación acordada en mayo de 2025 (19M€) y 3M€ derivados de una sentencia desfavorable relacionada con operaciones de Distribuidora de Televisión Digital (DTS) previas a su venta en 2015. Por su parte, en 1S 2026 se ha llevado a cabo la adquisición de la participación en la red social deportiva Post United y la contratación de coberturas de tipos de interés sobre un nominal de 200M€. A la fecha, el 73% de la deuda sindicada está cubierta respecto al riesgo de subida del Euribor, tipo de interés de referencia de la deuda.

Deuda Neta

La **Deuda Financiera Neta** incluyendo NIIF 16 se sitúa a junio 2026 en 779M€, en línea con la cifra de junio 2025. En términos de Deuda Neta Bancaria, la deuda disminuye en un -2% en la comparación interanual, mientras que el pasivo de NIIF 16 se ha incrementado principalmente por la renegociación y alta de contratos de arrendamiento en Latinoamérica. Con respecto a diciembre de 2025, la Deuda Financiera Neta total ha aumentado en 22M€ por las necesidades de caja, en línea con las expectativas y la estacionalidad habitual del negocio. De este incremento, 6,5M€ corresponden principalmente a la renovación y alta de contratos de arrendamiento en Latinoamérica.

En cuanto a la **ratio de Deuda Neta/EBITDA** se sitúa en 3,78x, frente a 4,26x a junio 2025, una reducción de -0,49x (-11%) lo que refuerza el compromiso estratégico con la reducción del apalancamiento. A junio de 2026, el Grupo además dispone de una sólida posición de liquidez de 209M€, entre efectivo y líneas disponibles.

1. Cash Flow antes de financiación, incluyendo pagos de alquileres (NIIF 16).

Cuenta de resultados Grupo PRISA



Millones de €	1S 2026	1S 2025	Var. Abs.	Var. Rel.	Ex.FX ¹
Ingresos de explotación	513	406	+106	+26%	+26%
Educación	295	201	+93	+46%	+48%
Privado ²	181	180	+0	+0%	+4%
Brasil Público	113	21	+92	+446%	+427%
Global y otros ³	1	0	+1	---	---
Media	219	206	+13	+6%	+5%
Radio	134	121	+14	+11%	+9%
Prensa	81	77	+4	+5%	+5%
Otros ⁴	4	8	-4	-52%	-49%
Prisa Holding y Otros	-1	-1	-0	-6%	-6%
Gastos de explotación	427	356	+71	+20%	+19%
EBITDA	86	51	+35	+70%	+74%
Educación	69	41	+29	+70%	+76%
Privado ²	44	51	-7	-14%	-8%
Brasil Público	32	-3	+35	---	---
Global y otros ³	-7	-8	+1	+9%	+9%
Media	20	14	+6	+41%	+40%
Radio	20	17	+3	+18%	+16%
Prensa	3	1	+1	+95%	+100%
Otros ⁴	-3	-4	+1	+32%	+35%
Prisa Holding y Otros	-3	-4	+1	+21%	+21%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>16,8%</i>	<i>12,5%</i>	<i>+4,3pp</i>		
Resultado de explotación (EBIT)	52	19	+33	+173%	+188%
<i>Margen EBIT</i>	<i>10,1%</i>	<i>4,7%</i>	<i>+5,4pp</i>		
Resultado Financiero	-44	-37	-8	-21%	
Intereses de financiación	-35	-36	+1	+3%	
Otros resultados financieros	-9	0	-9	---	
Resultado Puesta en equivalencia	-2	-1	-1	-53%	
Resultado antes de impuestos	6	-19	+25	---	
Impuesto de sociedades	19	9	+10	+104%	
Resultado atribuido a la minoría	1	-1	+2	---	
Resultado Neto	-14	-28	+14	+49%	

1. Excluyendo el efecto cambiario

2. El negocio privado incluye Argentina y Venezuela. En 2025 estos países se clasificaban como "otros mercados". A partir de 2026, teniendo en cuenta la mayor estabilidad de estas economías, pasan a integrarse en el mercado privado. Para la comparabilidad de la información con 2025 se presentan los perímetros de forma homogénea.

3. Global y otros incluye el centro corporativo de Santillana.

4. Otros incluye los Servicios Centrales de PRISA Media, Lacoproductora, Podium y eliminaciones intergrupo.

Millones de €	1S 2026	1S 2025	Var. Abs.	Var. Rel.
EBITDA	86	51	+35	+70%
Gasto de indemnizaciones	5	8	-2	-31%
EBITDA sin indemnizaciones	91	58	+33	+56%
Circulante	-20	-11	-8	-74%
Pago de indemnizaciones	-7	-7	-1	-8%
Capex	-23	-19	-4	-20%
Pago de impuestos	-18	-13	-5	-40%
Otros ¹	-1	-1	-0	-39%
CASH FLOW antes de financiación	22	7	+14	+196%
Intereses pagados	-35	-42	+6	+15%
Dividendos	0	-1	+1	+91%
Otros flujos de actividades de financiación	-15	-14	-1	-10%
NIIF16	-16	-14	-2	-12%
Otros	1	0	+1	+146%
CASH FLOW de financiación	-51	-56	+6	+10%
CASH FLOW antes de desinversiones	-29	-49	+20	+41%
Desinversiones	3	2	+1	+72%
CASH FLOW antes de M&A y Refinanc.	-26	-47	+21	+45%
M&A, costes de refinanciación y otros	-2	-23	+21	+91%
Ampliación de capital	0	39	-39	---
CASH FLOW	-28	-31	+3	+10%

Cash Flow Operativo

Millones de €	Ene – Jun 2026	Ene – Jun 2025	Var. Abs.	Var. Rel.
CASH FLOW antes de financiación	22	7	+14	+196%
NIIF16	-16	-14	-2	-12%
CF OPERATIVO	6	-7	+13	---

1. Otros incluye fundamentalmente la eliminación de los ingresos por venta de activos.

Deuda financiera Grupo PRISA



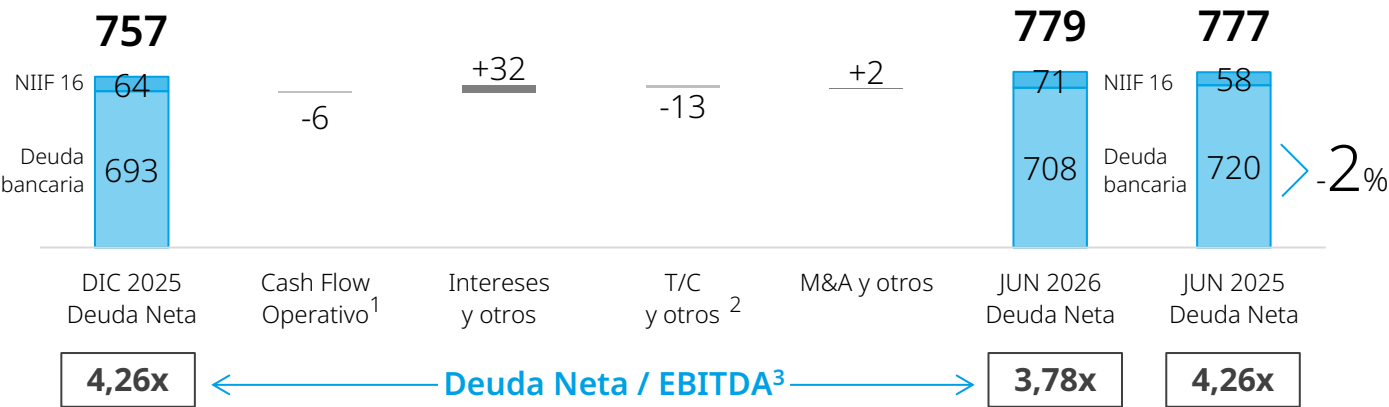
Millones de €	Jun 2026	Dic 2025	Var. Abs.	Jun 2025	Var. Abs.
Deuda Bancaria	815	806	+9	803	+12
A largo plazo	788	784	+4	781	+8
A corto plazo	27	22	+4	23	+4
Valor presente	37	41	-4	45	-9
Pasivo obligaciones convertibles	2	2	0	2	0
Inversiones financieras	-5	-5	0	0	-5
Efectivo y otros medios líquidos	-140	-151	+11 (*)	-130	-10
DEUDA NETA SIN NIIF16	708	693	+15	720	-11
Pasivo NIIF16	71	64	+6	58	+13
DEUDA NETA CON NIIF16	779	757	+22	777	+2

(*) Variación de efectivo y otros medios líquidos equivalentes (+11M€); i) +28M€ por Cash Flow, ii) -3M€ por disposición y amortización de deuda y iii) -14M€ por efecto de tipo de cambio y otros

Deuda financiera neta sin NIIF16 por negocio

Prisa Holding y otros	736	701	+34	719	+16
Deuda financiera (bancaria y cupón obligaciones)	839	839	0	834	+5
Caja, Inv.financ. y Deuda interco	-104	-138	+34	-115	+11
Santillana	-121	-131	+10	-105	-16
Media	94	123	-29	105	-11
DEUDA NETA SIN NIIF16	708	693	+15	720	-11

Evolución Deuda financiera Grupo PRISA



1. Cash Flow antes de financiación, incluyendo pagos de alquileres (NIIF 16).
2. Incluye principalmente los intereses devengados no pagados y el pasivo de las obligaciones convertibles.
3. Ratio Deuda Neta/EBITDA calculado de acuerdo a los criterios de apalancamiento financiero definidos en los contratos de financiación

Balance de situación Grupo PRISA



ACTIVO

Millones de €	Jun 2026	Dic 2025
ACTIVOS NO CORRIENTES	404	382
Inmovilizado material	87	81
Fondo de comercio	139	104
Inmovilizado inmaterial	101	94
Inversiones financieras no corrientes	12	11
Sociedades puestas en equivalencia y otros	8	41
Impuesto diferido de activo	56	50
Otros activos no corrientes	1	0
ACTIVOS CORRIENTES	481	520
Existencias	45	64
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	294	305
Inversiones financieras corrientes	2	0
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	140	151
Activos mantenidos para la venta	0	0
ACTIVO TOTAL	884	902

PASIVO

Millones de €	Jun 2026	Dic 2025
PATRIMONIO NETO	-353	-366
Capital suscrito	135	135
Reservas y diferencias de conversión	-493	-485
Resultado atribuido a la sociedad dominante	-14	-27
Socios externos	19	12
PASIVOS NO CORRIENTES	875	862
Deudas con entidades de crédito	788	784
Pasivos financieros	52	47
Pasivos por impuestos diferidos	22	21
Provisiones no corrientes	10	9
Otros pasivos no corrientes	3	1
PASIVOS CORRIENTES	363	405
Deudas con entidades de crédito	27	22
Otros pasivos financieros corrientes	23	19
Acreedores comerciales	183	226
Otras deudas corrientes	91	91
Ajustes por periodificación	38	48
Pasivos mantenidos para la venta	0	0
PASIVO TOTAL	884	902

El nuevo **Plan Director de Sostenibilidad 2025-2029** refuerza el impacto positivo que generan los medios y la educación, impulsando el progreso de las personas y de la sociedad, y al mismo tiempo fortalece la competitividad y la resiliencia de la compañía.

01 Medio Ambiente

PRISA ha obtenido la certificación **ISO 14064-1** para la cuantificación y el reporte de su huella de carbono, con un alcance que abarca PRISA Media en España y Santillana en Brasil. Asimismo, ha seguido promoviendo la concienciación ciudadana sobre los retos ambientales mediante iniciativas como la **campaña “Mover por el Planeta”**, desarrollada junto al Pacto Mundial de la ONU con motivo del Día Mundial del Medio Ambiente. En paralelo, **El Eco de LOS40** ha sido galardonado con el **Premio Infinito de AME** en reconocimiento a su compromiso con la sostenibilidad.

02 Social

El Grupo ha apoyado a las comunidades afectadas por las crisis humanitarias en Oriente Medio y el terremoto de Venezuela a través del **Comité de Emergencia**, compuesto por diversas ONG internacionales, y ha participado en el **“Business Leadership in the New Global Multilateralism”** sobre el papel del sector privado en el nuevo contexto global, con Sanda Ojiambo, Assistant Secretary-General y Directora Ejecutiva de United Nations Global Compact.

Destacan iniciativas como la colaboración de World in Progress (WIP) con CAF en el **Foro Económico Internacional América Latina y el Caribe 2026** y el apoyo del Grupo a la difusión del informe **“Democracias bajo presión”** del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). PRISA Media ha promovido eventos como **Seremos** de la Cadena SER, un espacio de reflexión sobre el futuro de la sociedad; celebró la edición especial de los **Premios Ortega y Gasset** con motivo del **50º aniversario de EL PAÍS** concedidos a Svetlana Alexiévich, Sergio Ramírez y Martin Baron; y los **Premios ODS de SER Euskadi** a los mejores proyectos empresariales con impacto.

En educación, Santillana alcanzó más de 50.000 inscritos en el **IV Congreso Internacional de Educación Inclusiva** y ha recibido cerca de 1.000 proyectos en la nueva edición del **Premio Escuelas Sostenibles**. Asimismo, ha renovado su programa social y educativo **#VoyaSer**, fortaleciendo la cultura interna responsable con iniciativas como la **I Semana de la Sostenibilidad** en México.

03 Gobernanza

PRISA continúa avanzando en el **uso responsable de la inteligencia artificial** mediante programas de capacitación dirigidos a los empleados, y ha reforzado la seguridad tecnológica de sus marcas informativas tras **redefinir su modelo de ciberseguridad**.

En materia de gobierno corporativo, la **representación femenina** en el **Consejo de Administración** es del **54,5%**, situándose entre las más elevadas de las compañías cotizadas en España. Por último, este mismo órgano **aprobó el nuevo Plan Director de Sostenibilidad 2025-2029**, marco estratégico que guiará la gestión ESG del Grupo durante los próximos años.

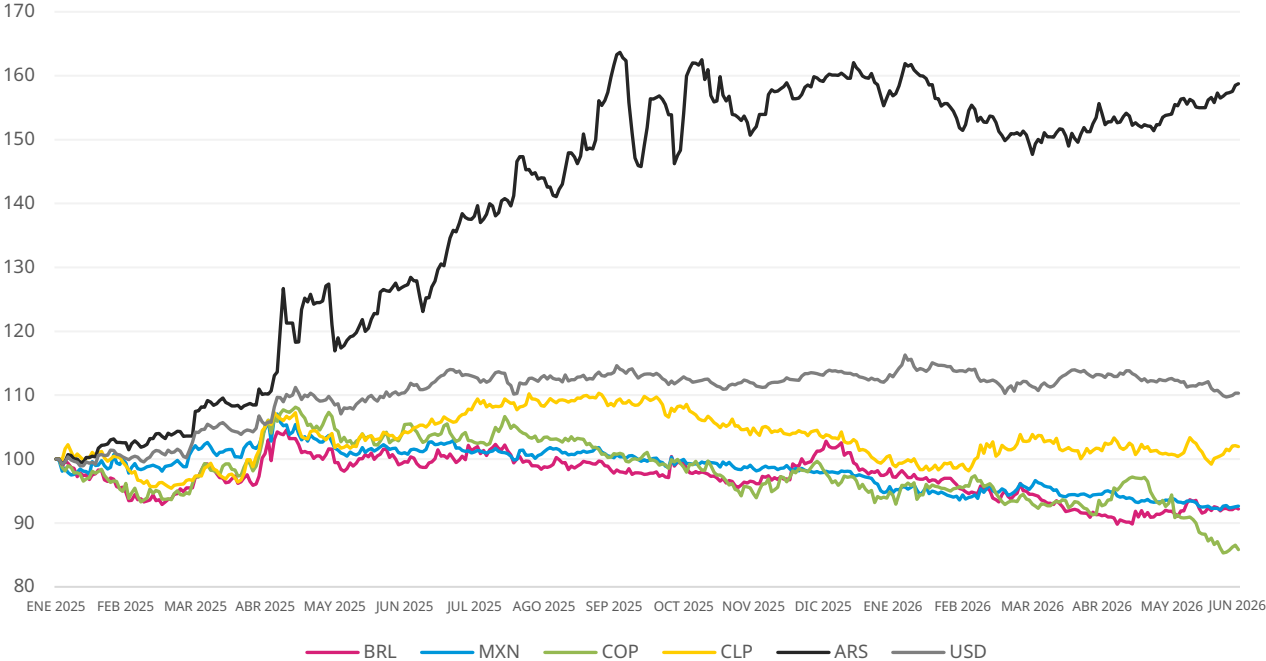


Anexo



El **efecto cambiario** en el primer semestre de 2026 ha sido **neutro** en términos de **ingresos** y **negativo en EBITDA** (-2,1M€, fundamentalmente por la evolución del peso argentino y el dólar americano).

Evolución de los principales tipos de cambio desde 2025 (base 100)



	Datos promedio					Datos a cierre
	BRL	MXN	COP	CLP	USD	ARG
1T 2024	5,38	18,44	4.251,34	1.028,23	1,09	928,03
2T 2024	5,61	18,57	4.228,28	1.005,32	1,08	976,63
3T 2024	6,09	20,83	4.501,09	1.022,07	1,10	1.080,46
4T 2024	6,23	21,42	4.641,13	1.028,04	1,07	1.067,48
1T 2025	6,16	21,49	4.408,26	1.013,89	1,05	1.160,67
2T 2025	6,42	22,10	4.757,70	1.073,98	1,13	1.415,97
3T 2025	6,37	21,77	4.680,67	1.121,50	1,17	1.621,07
4T 2025	6,29	21,30	4.447,33	1.087,15	1,16	1.703,62
1T 2026	6,16	20,57	4.329,47	1.037,41	1,17	1.596,13
2T 2026	5,87	20,21	4.195,95	1.047,14	1,16	1.694,32

Fuente: Bloomberg.

01

EBITDA

El Grupo utiliza, entre otros, el **EBITDA** como indicador de referencia para seguir la evolución de sus negocios y establecer sus objetivos operacionales y estratégicos, por tanto, esta “medida alternativa de rendimiento” es importante para el Grupo y es utilizada por el resto de empresas del sector. El EBITDA es el resultado de adicionar al resultado de explotación las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado, las pérdidas de valor de fondo de comercio y los deterioros de inmovilizado.

Millones de €	Educación	Media	Otros	Grupo PRISA 1S 2026
Resultado de explotación (EBIT)	48,4	7,0	-3,6	51,8
Dotaciones para amortizaciones de inmov.	20,9	13,1	0,2	34,2
Pérdidas de valor de inmov.	-0,1	0,0	0,1	0,0
EBITDA	69,2	20,0	-3,3	85,9

Millones de €	Educación	Media	Otros	Grupo PRISA 1S 2025
Resultado de explotación (EBIT)	22,8	0,6	-4,4	19,0
Dotaciones para amortizaciones de inmov.	18,0	13,6	0,3	31,9
Pérdidas de valor de inmov.	-0,2	0,0	0,0	-0,2
EBITDA	40,6	14,2	-4,2	50,6

El Grupo también utiliza como “medida alternativa de rendimiento” el **EBITDA sin indemnizaciones**, que se define como el EBITDA excluyendo el gasto en indemnizaciones. Esta medida alternativa de rendimiento es importante para PRISA, ya que es una magnitud que sirve para medir la rentabilidad y evolución de sus negocios, en la medida en que proporciona información sobre la rentabilidad de sus activos neta de gastos de indemnizaciones.

Millones de €	Educación	Media	Otros	Grupo PRISA 1S 2026
EBITDA	69,2	20,0	-3,3	85,9
Indemnizaciones	2,0	3,3	0,0	5,4
EBITDA sin indemnizaciones	71,2	23,4	-3,3	91,3

Millones de €	Educación	Media	Otros	Grupo PRISA 1S 2025
EBITDA	40,6	14,2	-4,2	50,6
Indemnizaciones	2,0	5,6	0,1	7,8
EBITDA sin indemnizaciones	42,6	19,9	-4,1	58,4

02 Efecto Cambiario

PRISA define el **efecto cambiario** como la diferencia entre la magnitud financiera convertida a tipo de cambio del ejercicio corriente y la misma magnitud financiera convertida a tipo de cambio del ejercicio anterior. El Grupo hace un seguimiento tanto de los ingresos de explotación como del resultado de explotación, excluyendo el citado efecto cambiario a efectos de comparabilidad y para medir la gestión aislando el efecto de las fluctuaciones de las monedas en los distintos países. Por tanto, esta “medida alternativa de rendimiento” es importante para poder medir y comparar el desempeño del Grupo, aislando el efecto cambiario, que distorsiona la comparabilidad entre años.

Millones de €	1S 2026	Efecto cambiario	1S 2026 ex FX ¹	1S 2025	Var.Abs ex FX ¹	Var.Rel. ex FX ¹
Educación						
Ingresos	294,6	-2,3	296,8	201,2	+95,7	+48%
Venta de Educación	289,7	-2,3	292,0	199,9	+92,1	+46%
EBITDA	69,2	-2,3	71,5	40,6	+30,9	+76%
Media						
Ingresos	218,8	2,2	216,6	205,7	+10,9	+5%
EBITDA	20,0	0,2	19,9	14,2	+5,6	+40%
Grupo PRISA						
Ingresos	512,9	-0,1	512,9	406,4	+106,6	+26%
EBITDA	85,9	-2,1	88,0	50,6	+37,4	+74%

03 Deuda Financiera Neta (sin pasivo NIIF16)

La **Deuda Financiera Neta** del Grupo incluye las deudas con entidades de crédito no corrientes y corrientes, sin considerar el valor actual en instrumentos financieros/gastos de formalización y el pasivo del cupón de las obligaciones convertibles, minoradas por el importe de las inversiones financieras corrientes, depósitos a largo plazo vinculados con coberturas de tipos de interés y del efectivo y otros medios líquidos equivalentes y es importante para el análisis de la situación financiera del Grupo.

04 Flujo de Caja Operativo (CF Operativo)

PRISA define el **Flujo de Caja Operativo (CF Operativo)** como el Flujo de Caja antes de financiación (EBITDA sin indemnizaciones + WC + Capex + Impuestos + Indemnizaciones + Otros flujos de caja de explotación + Inversiones financieras) incluyendo pagos de alquileres (NIIF 16). Esta “medida alternativa de rendimiento” es importante para el Grupo ya que muestra la capacidad recurrente de generación de caja de la compañía para el servicio de la deuda.

1. Excluyendo el efecto cambiario



50 | **EL PAÍS**
1976/2026

