

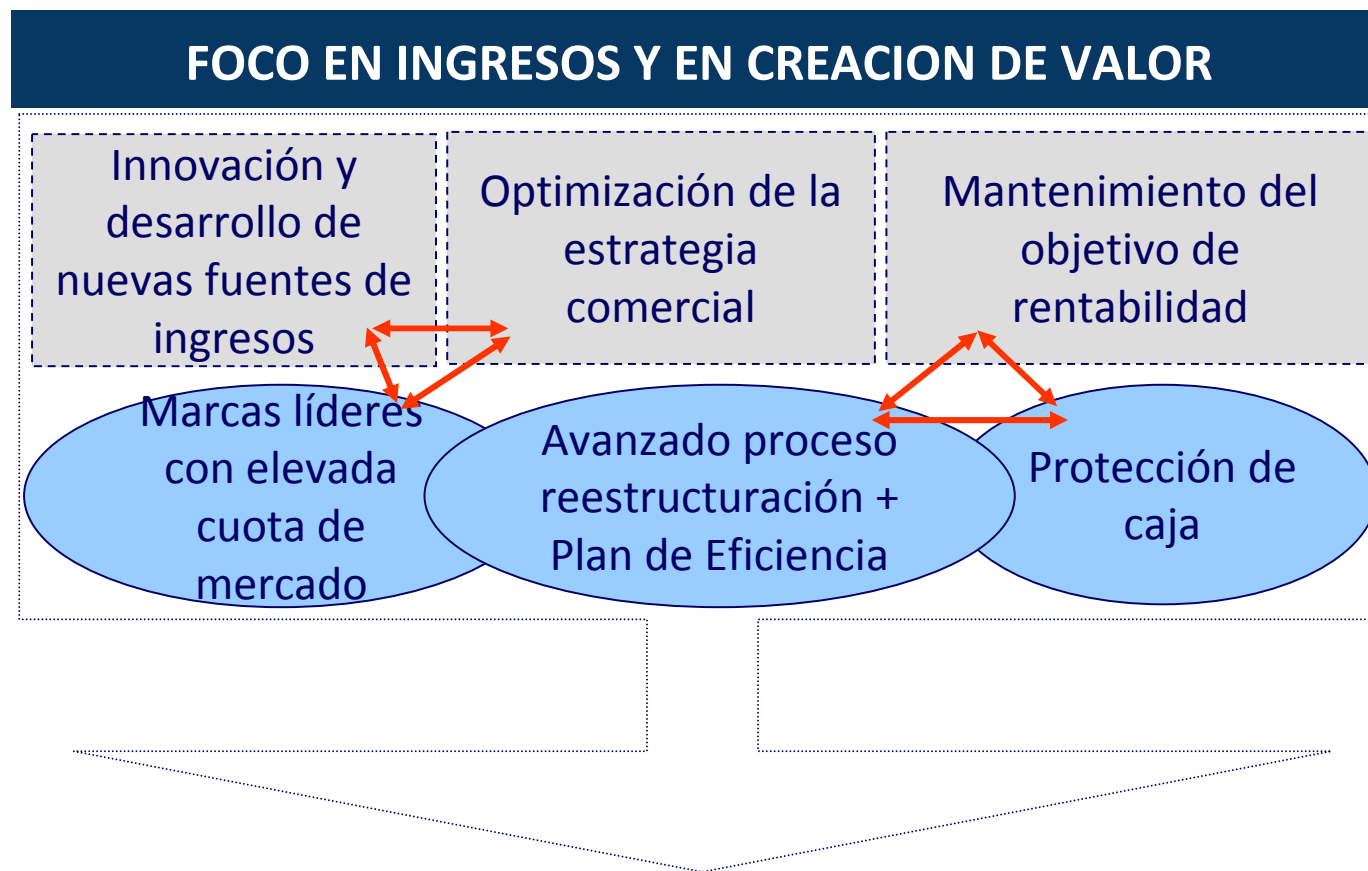


**Resultados 1T13**  
**9 de mayo de 2013**

---

VOCENTO ver, escuchar, leer y sentir.

# Foco VOCENTO: ingresos, rentabilidad y protección de caja



**VOCENTO posicionado para liderar el sector Media en el futuro**

## Resumen 1T13

▶ **Marcas VOC: esfuerzo en digital que atenúa el impacto del ciclo**

- Mejora de cuota de mercado publicitaria en prensa e Internet
- Crecimiento digital: mayor peso de publicidad online y nuevos negocios digitales sin incremento estructura de costes

▶ **Foco en control y reducción de costes con reflejo a partir de 2T13**

- Plan de Eficiencia: ejecución durante 1T13
- Rentabilidad en la parte baja del ciclo mediante creación de apalancamiento operativo

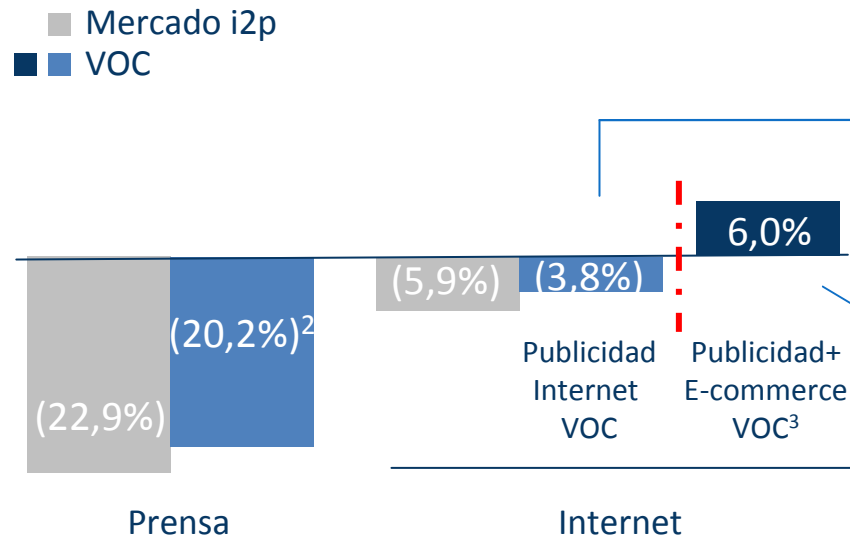
▶ **Mantenimiento de posición financiera diferencial en el sector ante la incertidumbre del ciclo**

- Estricta gestión del circulante
- CAPEX selectivo

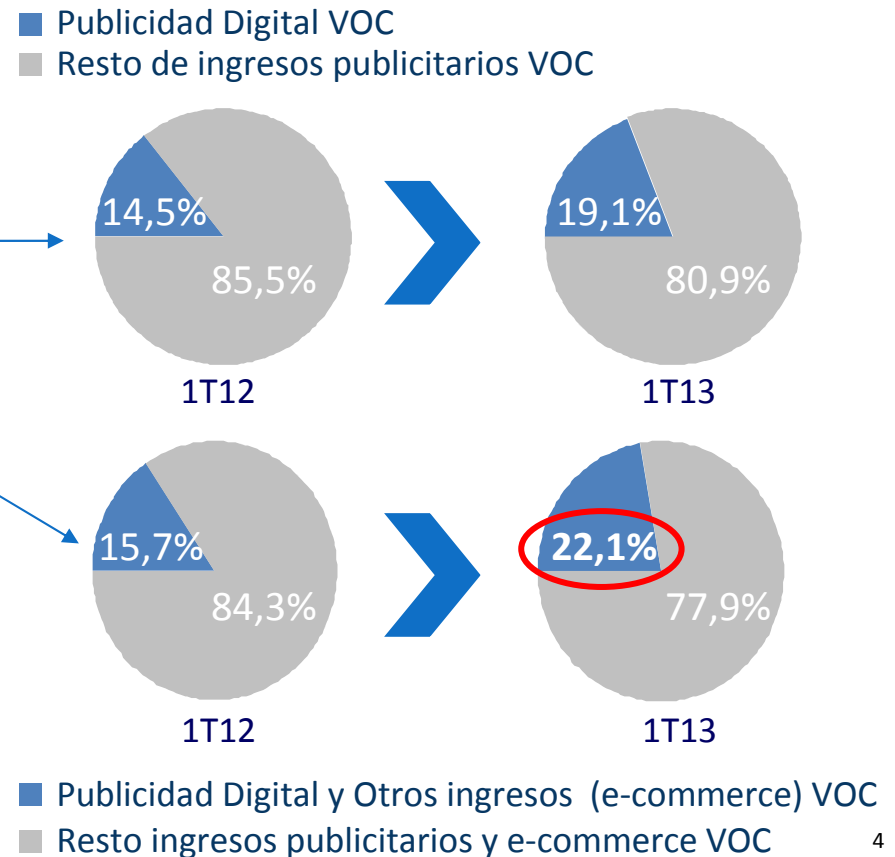
# Mejora de cuota de mercado publicitaria y mix ingresos

Las marcas de VOC mejoran su cuota de mercado publicitaria en un entorno macroeconómico adverso ...  
 ... Los nuevos negocios digitales de VOC permiten cambiar el perfil de ingresos atenuando parte del impacto del ciclo económico

Evolución publicidad VOC vs. mercado<sup>1</sup> 1T13 (%)



Cambio del mix de ingresos hacia digital (%)



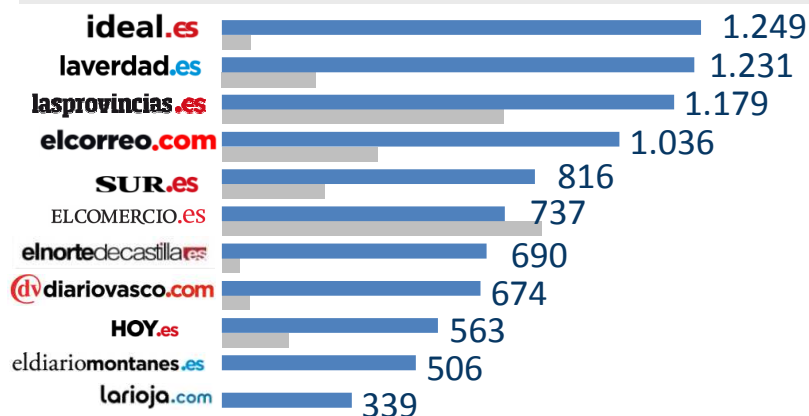
Nota 1: fuente i2p. Nota 2: suma de Prensa Regional+ABC.

Nota 3: ingresos de publicidad de Internet de VOCENTO + otros ingresos (e-commerce) de las Ediciones Digitales.

# Marcas regionales: liderazgo, exposición digital y rentabilidad

## Detalle audiencias Portales Locales (miles u.u.m.)

**Cuota mercado regionales VOC offline 25,3% vs. #2 15,1%.**



Fuente: ComScore mar13.

## Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13

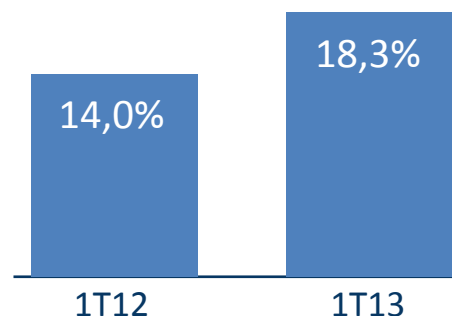
Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Margen EBITDA 1T13 11,4%.  
Pendiente impacto Plan Eficiencia a partir de 2T13**



Nota 1: excluye inversión reestructuración 1T13 €0,6m y 1T12 €-0,6m. Incluye Prensa Regional y Portales Locales.

## % Digital sobre ingresos<sup>1</sup> marcas regionales (%)



Nota 1: suma de publicidad e ingresos de e-commerce.

## Nuevo negocio digital

- Ingresos ediciones digitales locales +12,0%
- Mejora margen EBITDA digital +10,8 p.p.

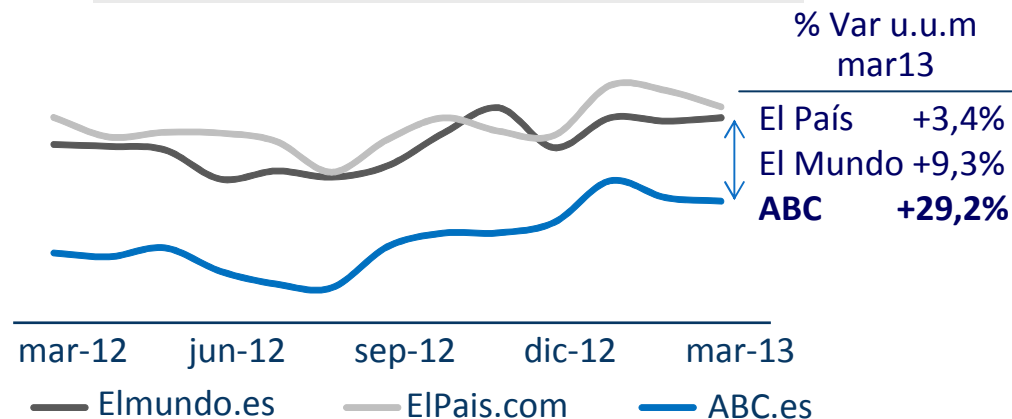
## EBITDA marca: foco en rentabilidad

- Mejora margen neto venta ejemplares €+0,5m
- Ahorro costes comp. prensa -12,3% (€-6,7m)

# ABC: cuota de mercado, negocio digital y control de pérdidas

Evolución audiencia ABC.es y comparables (m u.u.m.)

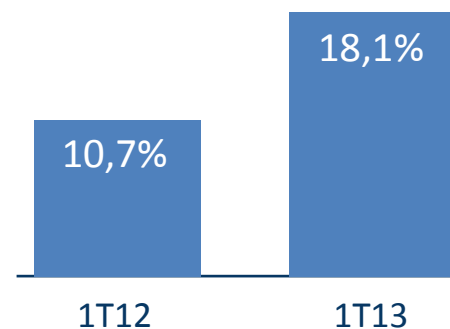
**Reducción controlada de difusión no ordinaria**



Fuente: ComScore.

% Digital sobre ingresos<sup>1</sup> de ABC (%)

**Crecimiento ingresos ABC.es +40,6%**



Nota 1: suma de publicidad e ingresos de e-commerce.

**Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13**

Var abs. Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Pendiente impacto Plan Eficiencia a partir de 2T13**



**Nuevo negocio digital**

- Mejora margen EBITDA digital +22,9 p.p.

**EBITDA marca ABC: control pérdidas**

- Mejora margen neto venta ejemplares €+0,4m
- Ahorro costes comp. prensa -7,7% (€-2,6m)

Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 1T12 por €-0,5 y 1T13 por €0m. Incluye ABC, ABC.es y plantas de impresión de ABC.

# Nuevos negocios digitales y publicidad online

El esfuerzo de diversificación en nuevas líneas de negocio digitales (basadas en modelos de pago-e-commerce) tiene reflejo tanto en ingresos como en rentabilidad

## Nuevas fuentes de ingresos (e-commerce)



Supone >20% del total ingresos de las ediciones digitales

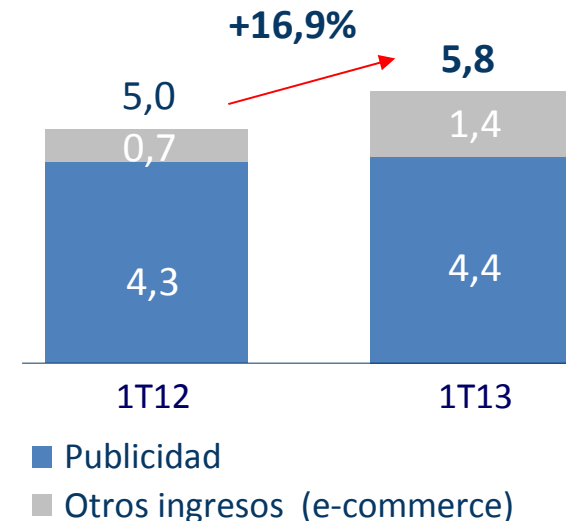


Crecimiento en ingresos >+30%



EBITDA agregado 1T13 €0,8m sin costes de estructura adicionales

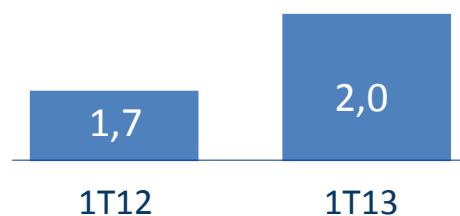
## Mejora ingresos Ediciones Digitales de VOC (%)



# Audiovisual: cambio proveedor Autonómica y acuerdo COPE

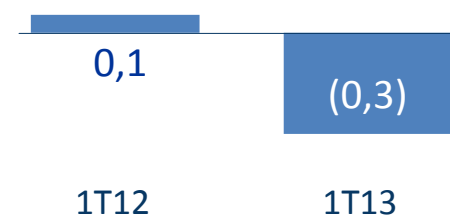
## TDT Nacional: evolución EBITDA comparable (€m)

Apuesta por TV de nicho y rentable



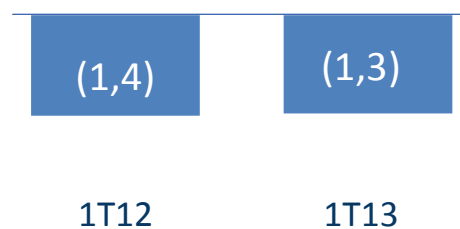
## TDT Autonómica: evolución EBITDA comparable (€m)

Cambio proveedor en TDT Autonómica desde 20feb



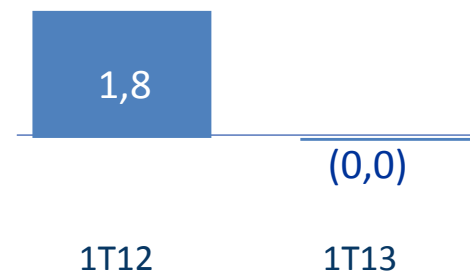
## Radio: evolución EBITDA comparable (€m)

Autorización CNC 15mar  
La emisión en cadena con COPE permitirá EBITDA positivo a partir de 2T13



## Contenidos: evolución EBITDA comparable<sup>1</sup> (€m)

Impacto del ciclo económico



Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 1T13 por €0,1m.



# EBITDA: absorción costes aún sin impacto del Plan Eficiencia

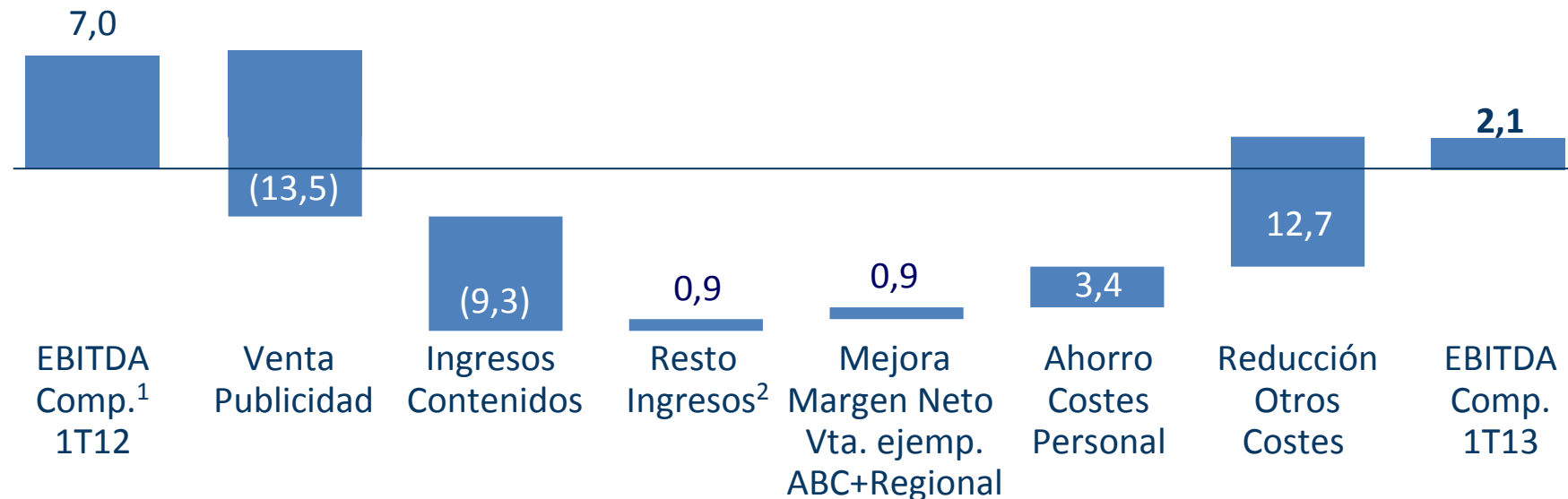
## Absorción vía costes del deterioro publicitario en 1T13:

- Variación EBITDA 1T13 €-4,9m vs. descenso publicidad €-13,5m
- Costes comparables -14,5%<sup>1</sup>

## A partir de 2T13 se producirá el reflejo en costes de:

- Plan de Eficiencia: ejecutado prácticamente al 100% en 1T13. Ahorros alcanzados y materialización del acuerdo con COPE a partir de 2T13
- Cambio de proveedor en TDT Autónomaica

## Datos 1T13 en variación vs 1T12 excepto EBITDA comparable (€m)



# Mantenimiento posición financiera neta diferencial

Posición financiera diferencial frente al sector ante la incertidumbre del ciclo

Protección de caja y gestión del circulante como objetivos clave:

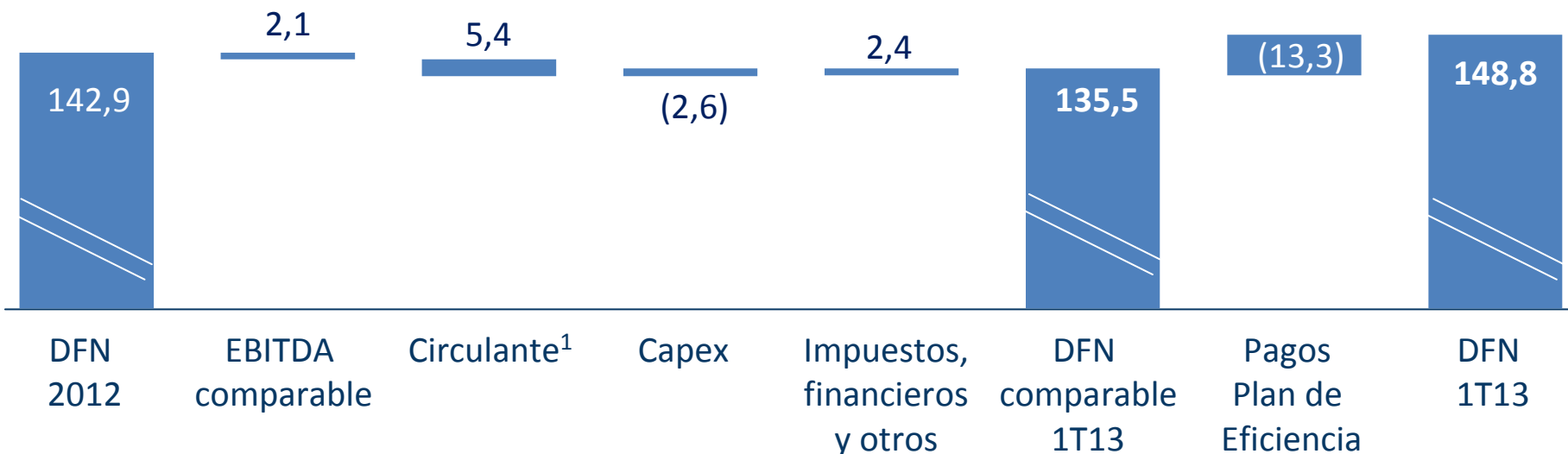
- Cobros de las AA.PP. según RD: €0,9m en 1T13 (pendiente €1,9m)
- Control de CAPEX y vinculación a nuevas fuentes de ingresos digitales

Plan de Eficiencia: salidas de caja por importe de €-13,3m

Líneas de crédito disponibles aproximadamente €50m en VOCENTO

Posición autocartera de 3,1% a 31 de marzo de 2013

Análisis del movimiento de deuda financiera neta mar2013-dic2012



Nota 1: variación de existencias, clientes, proveedores e impuestos corrientes (IVA).



## **Información Financiera 1T13**

# Cuenta de Resultados Consolidada 1T13

<b>NIIF. €m</b>	<b>1T13</b>	<b>1T12</b>	<b>Var %</b>
Ventas de ejemplares	54,5	60,1	(9,3%)
Ventas de publicidad	36,8	50,4	(26,9%)
Otros ingresos	38,1	45,4	(16,1%)
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>129,5</b>	<b>155,9</b>	<b>(16,9%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,1</b>	<b>5,8</b>	<b>(63,2%)</b>
Amortizaciones	(7,5)	(8,8)	(15,2%)
<b>Rdo. de explotación (EBIT)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(74,8%)</b>
Saneamiento de fondo de comercio	0,0	0,0	n.a.
Rdo. sociedades método participación	(0,1)	(0,1)	48,8%
Diferencial financiero y otros	(2,4)	(0,6)	(287,1%)
Impuesto sobre sociedades	0,9	1,9	(49,2%)
<b>Resultado neto del ejercicio antes minorit.</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(255,0%)</b>
Minoritarios	(0,9)	(1,4)	38,3%
<b>Rdo. Neto atribuible a la soc. dominante</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(128,7%)</b>
<b>Venta de publicidad ex Qué y Radio</b>	<b>36,5</b>	<b>45,6</b>	<b>(19,9%)</b>
<b>Gastos explotación comparables<sup>1</sup></b>	<b>(127,4)</b>	<b>(148,9)</b>	<b>(14,5%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>	<b>2,1</b>	<b>7,0</b>	<b>(69,8%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1 2</sup></b>	<b>(5,3)</b>	<b>(1,8)</b>	<b>(200,1%)</b>

n.r.: el diferencial es en valor absoluto >1.000%. Nota 1: Excluye inversión en reestructuración 1T12 €-1,3m (valores por debajo €0,1 se omiten).  
 Nota 2: excluye Rdo. enajenación inmovilizado.

## Balance Consolidado a 31 de marzo de 2013

NIF. €m	1T13	1T12		1T13	1T12
<b>Activos no corrientes</b>	<b>591,0</b>	<b>597,2</b>	<b>Patrimonio neto</b>	<b>361,0</b>	<b>369,2</b>
Activo intangible	172,7	174,8			
Propiedad, planta y equipo	193,5	197,4			
Part. por método participación	10,0	10,1			
Otros activos no corrientes	214,8	214,9			
<b>Activos corrientes</b>	<b>190,0</b>	<b>211,6</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>420,2</b>	<b>439,7</b>
Otros activos corrientes	153,7	171,3	Deuda financiera	185,2	183,3
Efectivo y medios equivalentes	36,3	40,3	Otros pasivos	235,0	256,5
<b>Activos mantenidos a la venta</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>			
<b>Total Activo</b>	<b>781,2</b>	<b>809,0</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>781,2</b>	<b>809,0</b>

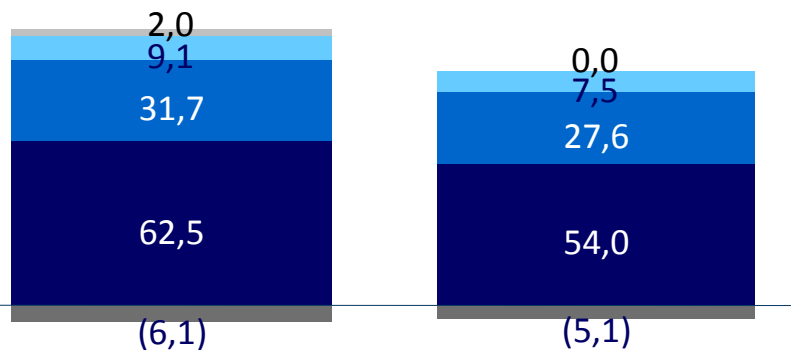
# Ingresos por área de negocio

## Medios Impresos

(€ m)

99,2

84,0



1T12

1T13

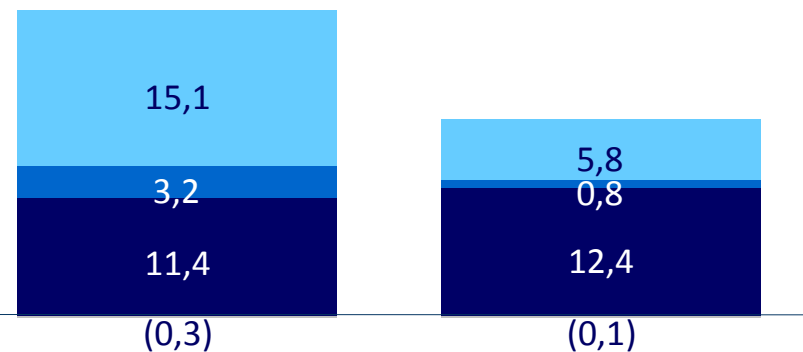
■ P. Regional ■ P. Nacional ■ Supl. y Rev ■ P. Gratuita ■ Elim.

## Audiovisual

(€ m)

29,4

18,9



1T12

1T13

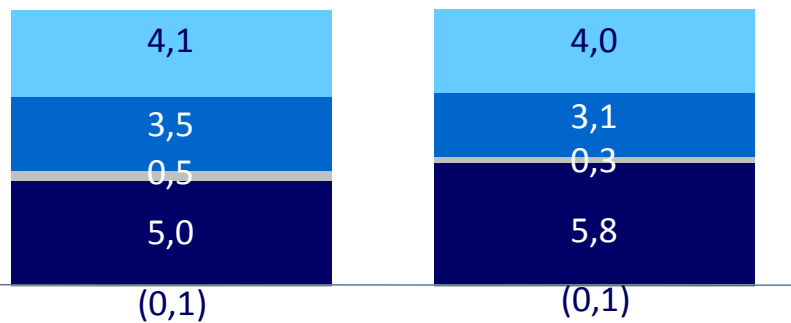
■ TDT ■ Radio ■ Contenidos ■ Elim.

## Internet

(€ m)

13,0

13,1



1T12

1T13

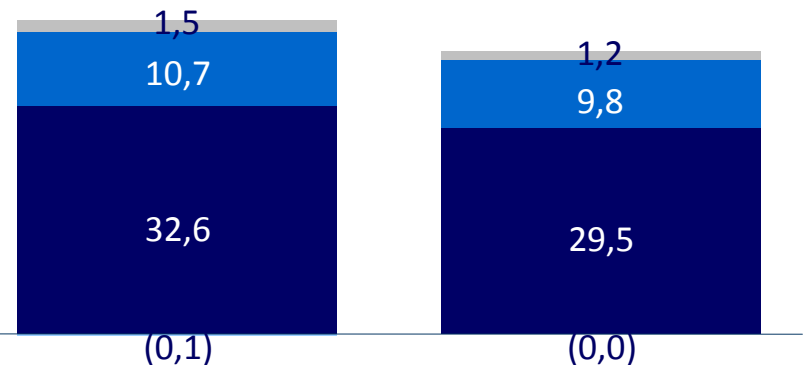
■ Ed. Digitales ■ Port. Vertical ■ Clasificados ■ B2B ■ Elim.

## Otros Negocios

(€ m)

44,7

40,4

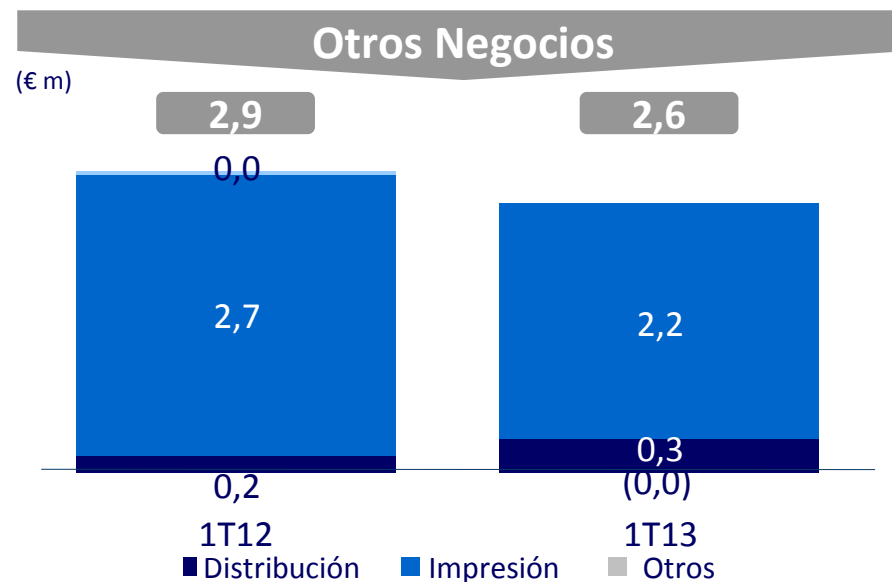
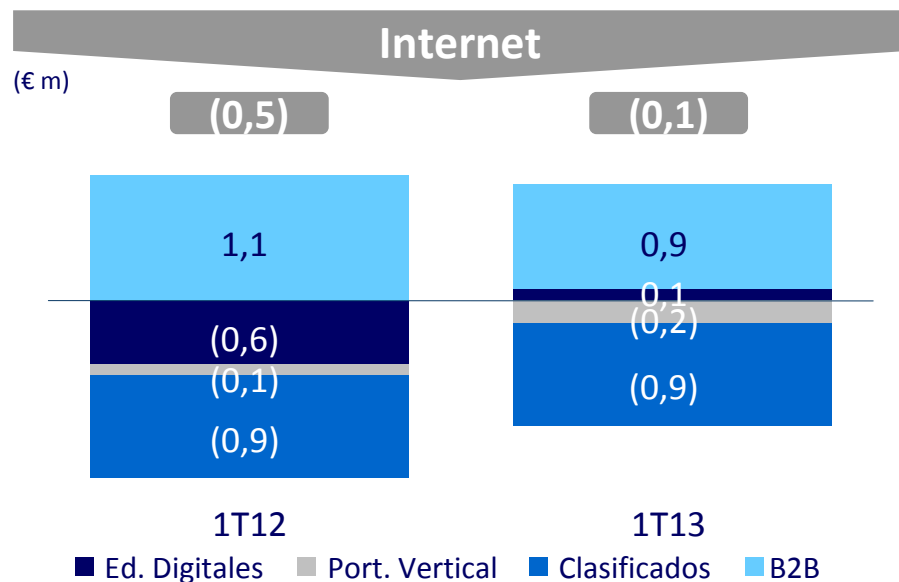
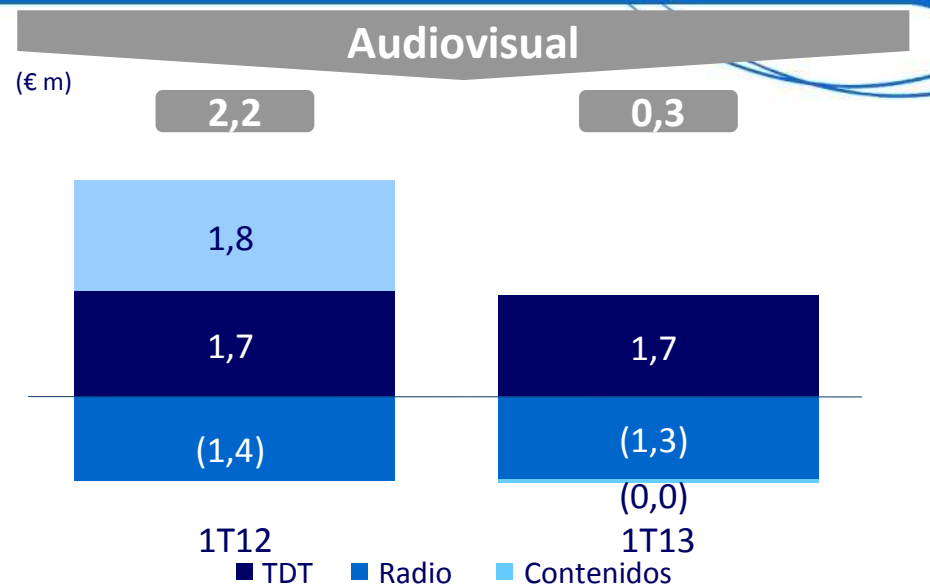
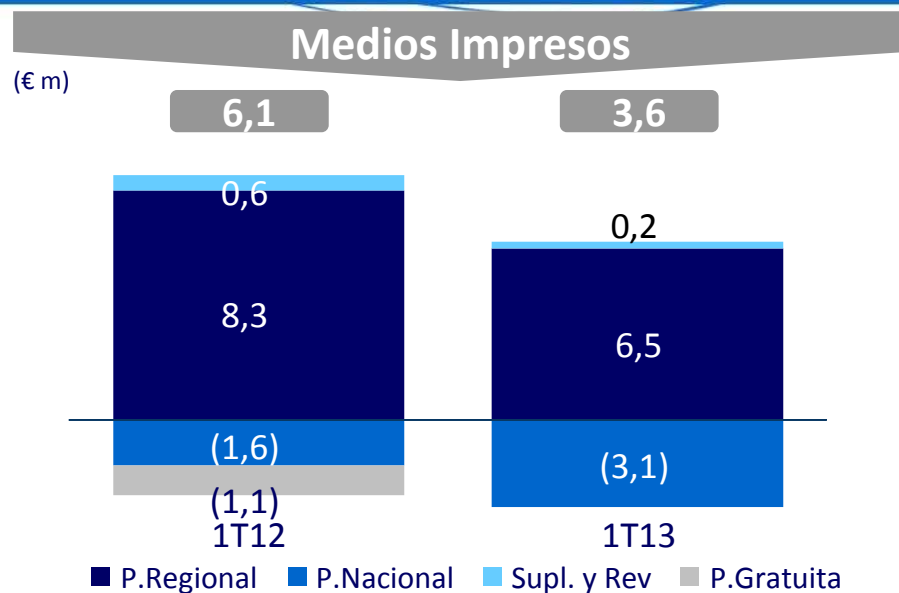


1T12

1T13

■ Distribución ■ Impresión ■ Otros ■ Elim.

# EBITDA comparable<sup>1</sup> por área de negocio



Nota 1: MMII excluye inversión en reest. 1T12 €-1,1m (valores por debajo €0,1 se omiten).

## Aviso Legal

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Sociedad o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, y entre ellos, al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la Sociedad y a otros aspectos de la actividad y situación de la misma.

Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales intenciones, expectativas o estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Sociedad podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

Lo expuesto en la presente declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Sociedad y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la Sociedad ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.

Este documento no representa oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases de la oferta o la aceptación de cualquier tipo de compromiso.



## Departamento de Relación con Inversores y Accionistas

Directora de Relación con Inversores

Loles Mendoza

Relación con Inversores

Javier García Echegaray

**vocento** ver, escuchar, leer y sentir.

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 7

28027 Madrid

Tel.: 91.743.81.04

Fax: 91.742.63.52

e-mail: [ir@vocento.com](mailto:ir@vocento.com)