



**Resultados 9M12**  
**15 de noviembre de 2012**

---

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

## Principales mensajes 9M2012

En línea con los objetivos marcados y pese al difícil entorno macroeconómico, VOCENTO mantiene una notable ejecución en reducción de costes, niveles de rentabilidad y una posición financiera diferencial

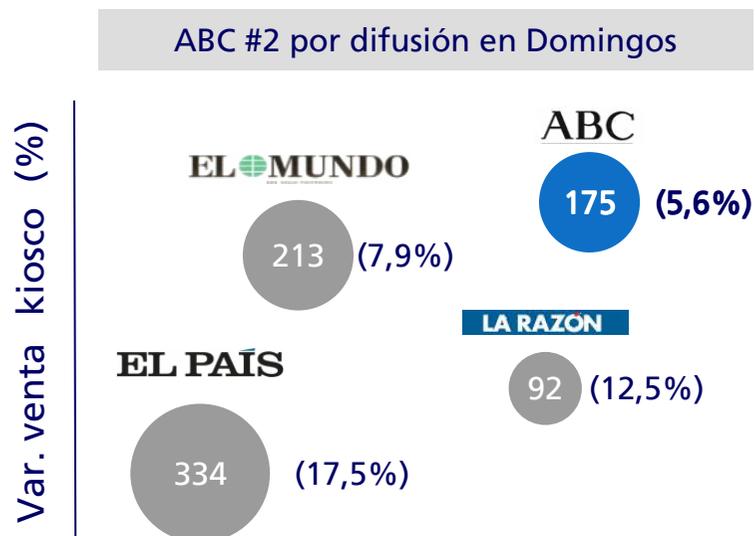
▶ Gestión de variables clave & nuevas fuentes de ingresos

▶ Recuperación de la rentabilidad de los negocios en pérdidas

▶ Posición financiera diferencial frente al sector

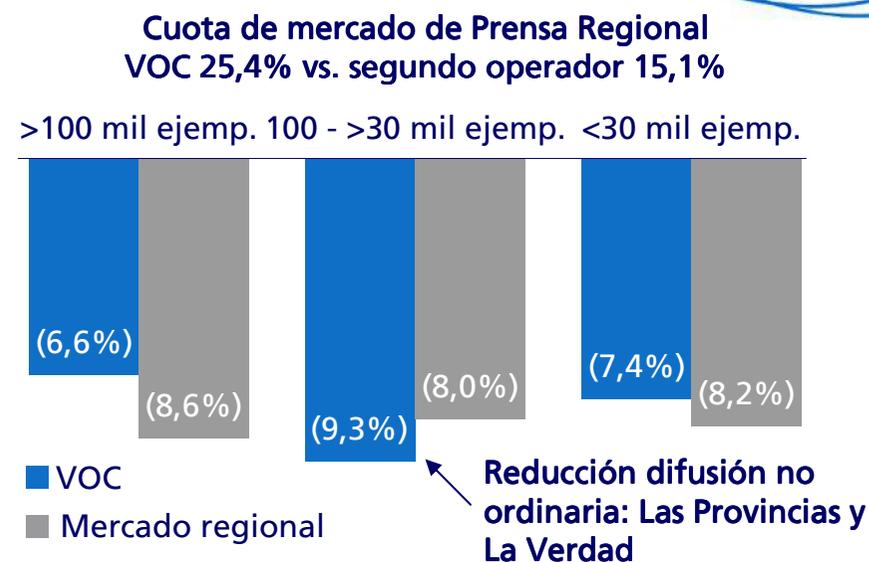
# Gestión de variables clave: difusión rentable

Difusión media y var. vta. Kiosco (%) ABC vs comparables



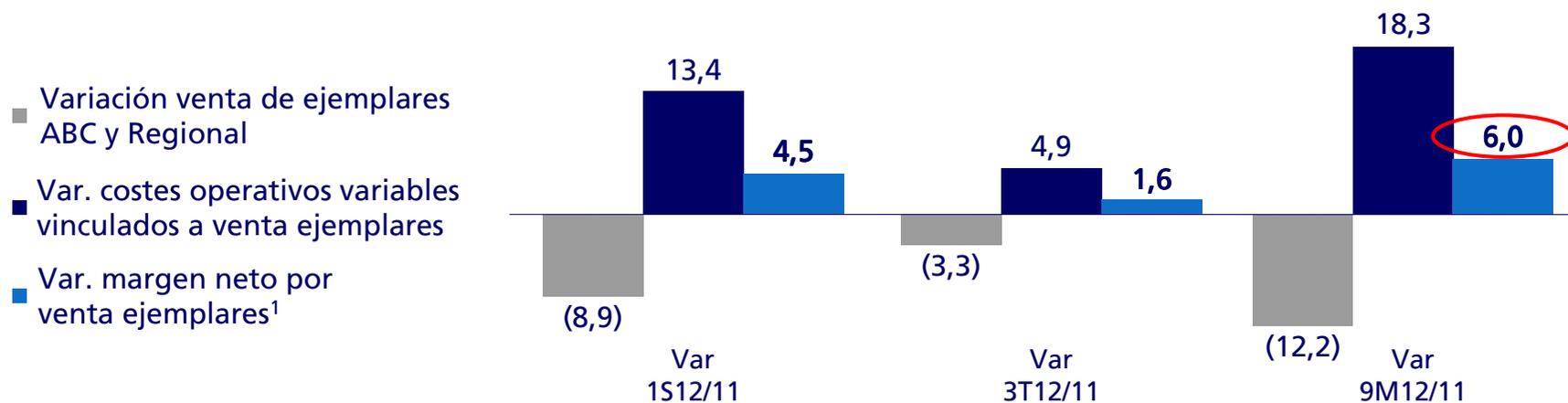
Fuente: OJD. Datos no certificados enero-septiembre 2012.

Var. difusión cabeceras Regionales vs comparables (%)<sup>1</sup>



Fuente: OJD enero-septiembre 2012. Datos no certificados. Nota 1: excluye La Voz de Cádiz.

Mejora del margen neto de venta de ejemplares en prensa (nacional + regional) 9M12 vs. 9M11 (€m)

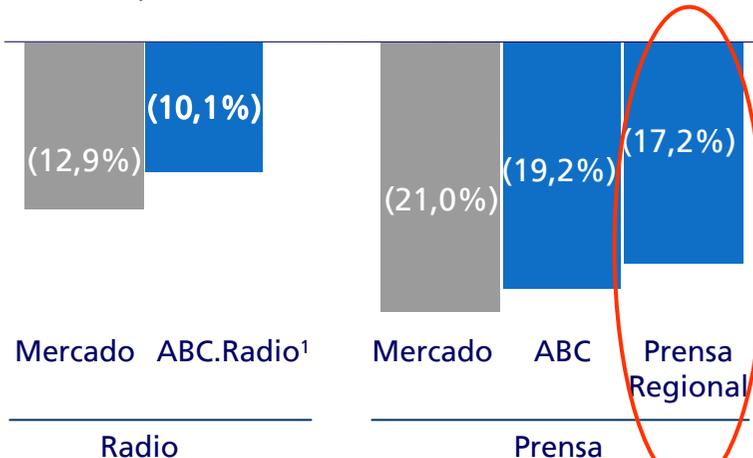


Nota 1: variación de ingresos menos costes operativos variables vinculados a venta ejemplares.

# Gestión de variables clave: publicidad prensa y radio

## Publicidad: mejor comportamiento vs. mercado

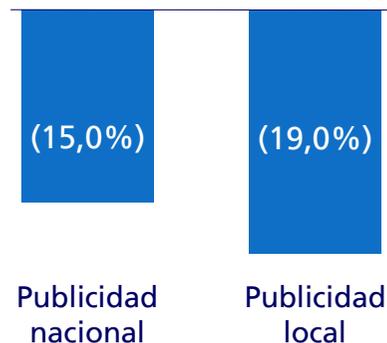
Variación publicidad 9M12/11 (%)



Fuente mercado InfoAdex. Nota 1: dato proforma excluido cierre radios locales 9M11.

## Estrategia 3.0: publicidad nacional absorbe parte del deterioro local y...

Variación publicidad Prensa regional de VOC 9M12/11 (%)

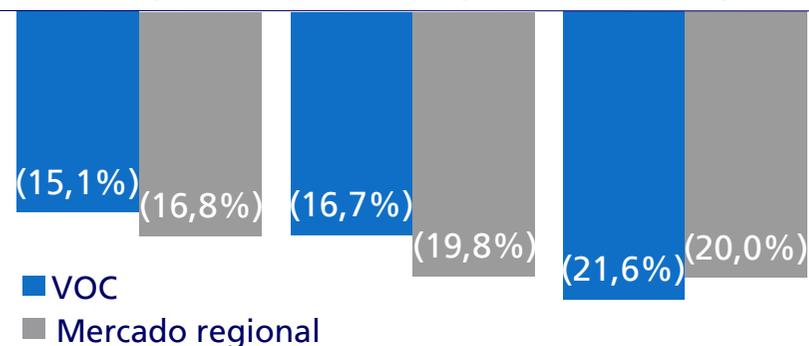


Fuente: datos internos.

## ... permite mejor comportamiento que el mercado regional

Variación ingresos de publicidad prensa regional 9M12/11(%)<sup>1</sup>

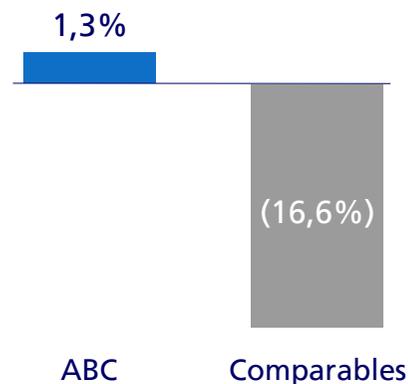
>80 mil ejemp.    80 ->25 mil ejemp.    <25 mil ejemp.



Fuente: datos internos ene-sep 2012. Nota 1: excluye La Voz de Cádiz.

## Publicidad ABC: mejor evolución de precios medios

Variación precio medio<sup>1</sup> 9M12/11 (%)



Fuente: datos internos. Nota 1: precio calculado como inversión publicitaria dividido entre mancha publicitaria.

# Gestión de variables clave: nuevos ingresos digitales

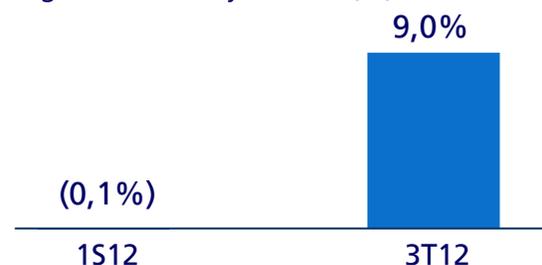
Optimizar la estrategia comercial digital en un mercado publicitario de Internet  
sin crecimiento significativo  
(-1,5% según i2p 9M12, +3,8% según InfoAdex)

## Medidas de ejecución estratégica

- ▶ Nuevos productos de venta apoyados en tecnología
- ▶ Formatos exclusivos premium ofrecidos al anunciante
- ▶ Potencial audiovisual: video "on line"

## Ingresos ediciones digitales: mejora la tendencia

Variación ingresos 1S12/11 y 3T12/11 (%)



## Nuevas fuentes de ingresos



- ▶ Ingresos 9M12 suponen cerca del 10% del total de las Ediciones Digitales
- ▶ Margen EBITDA positivo



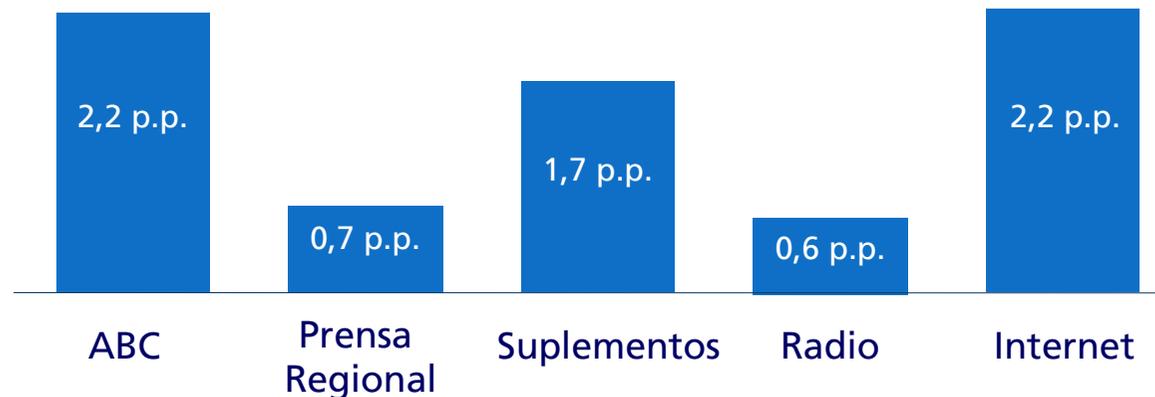
- ▶ 54 grupos editoriales y 314 cabeceras en octubre 2012
- ▶ #1 aplicación de medios en App Store
- ▶ Crecimiento medio mensual +16% de suscriptores 9M12 de VOC

# Evolución histórica: comportamiento publicitario mejor

A pesar del impacto del ciclo publicitario en VOCENTO, sus marcas han evolucionado mejor que sus respectivos mercados

Comportamiento relativo: mejor evolución que mercado<sup>1</sup> según datos 9M09-9M12

Diferencia en variación TAMI 9M12/09 (p.p.) soporte VOC vs. mercado respectivo<sup>1</sup>

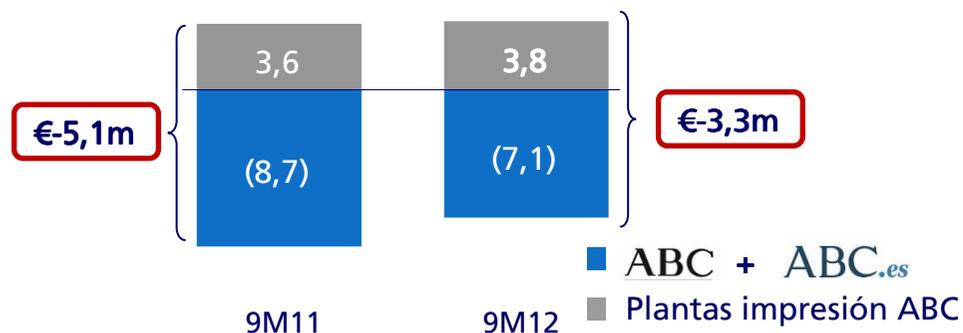


Nota 1: fuente InfoAdex (9M09 primer dato histórico disponible).

# Recuperación de la rentabilidad de los negocios en pérdidas

## EBITDA comparable<sup>1</sup> ABC (€m)

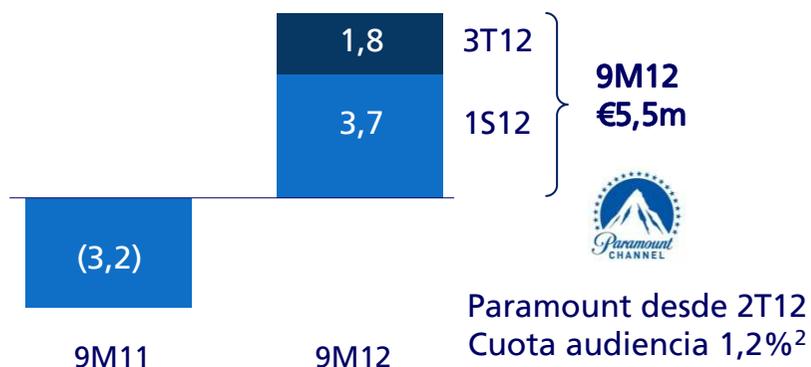
Var. abs. ingresos publicidad €-6,3m  
vs. EBITDA €+1,8m



Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 9M12 por €-0,8m y 9M11 €-6,7m.

## EBITDA comparable<sup>1</sup> TDT Nacional (€m)

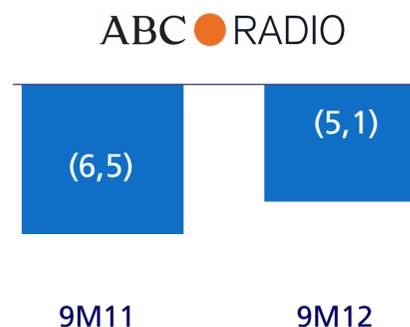
Modelo rentable con cuota TDT agregada 4,7%<sup>2</sup>



Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 9M11 por €-0,4m.  
Nota 2: fuente Kantar Media mes de septiembre 2012.

## EBITDA comparable<sup>1</sup> Radio (€m)

Var. abs. ingresos publicidad €-1,6m vs.  
EBITDA €+1,4m



Publicidad ABC.Radio  
cadena nacional  
9M12 +1% vs.  
Mercado -12,9%<sup>2</sup>

Valor del activo  
respaldado por  
licencias

Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 9M11 por €-0,9m. Nota 2: InfoAdex.

## EBITDA Qué! actividad editora (€m)

Cierre de la edición impresa en julio 2012 y  
mantenimiento actividad online Que.es

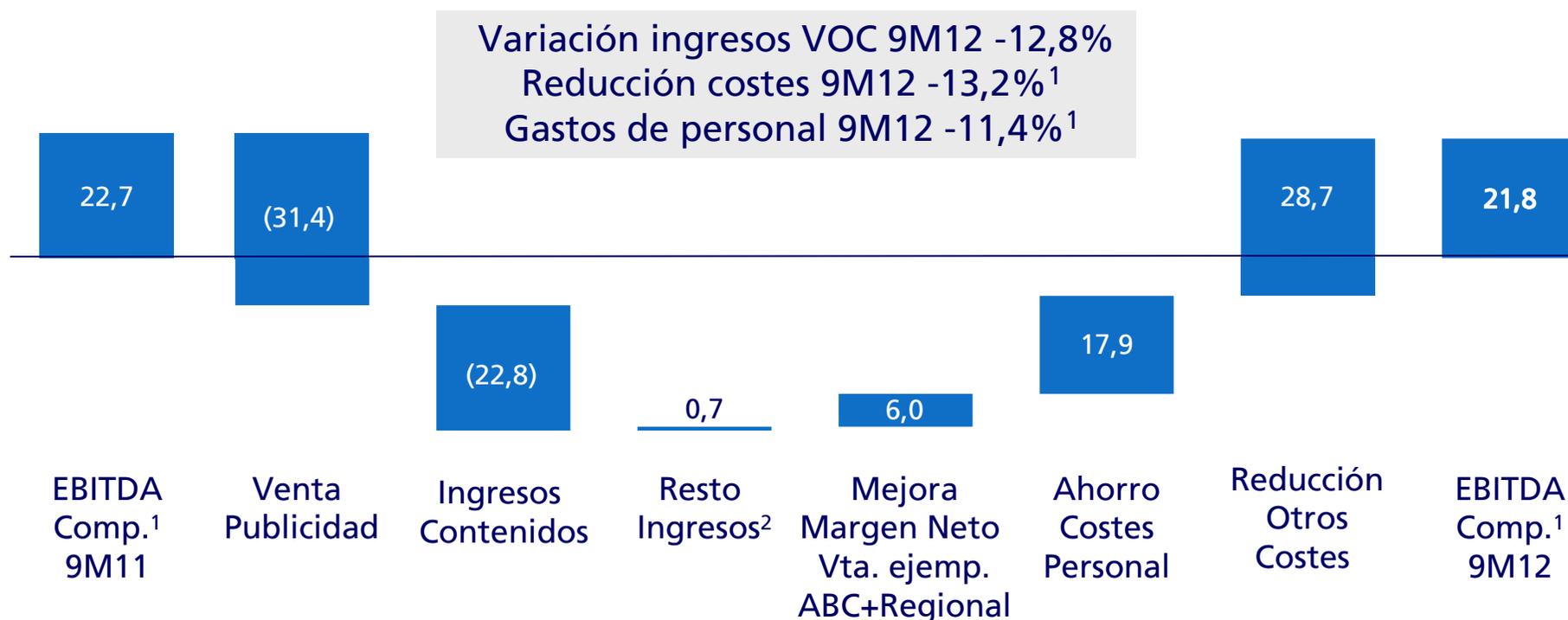


# El cumplimiento de objetivos se refleja en resultados...

## Mantenimiento de niveles de EBITDA comparable<sup>1</sup> 9M12 vs. 9M11

Datos en variación vs 9M11 excepto EBITDA Comp. (€m)

Caída de ingresos publicitarios 9M12 €-31,4m vs. variación EBITDA €-0,9m (-3,8%)  
 Mejora tendencia vs. 1S12: 3T12 EBITDA positivo €1,1m y mejora vs. 3T11 €+2,7m

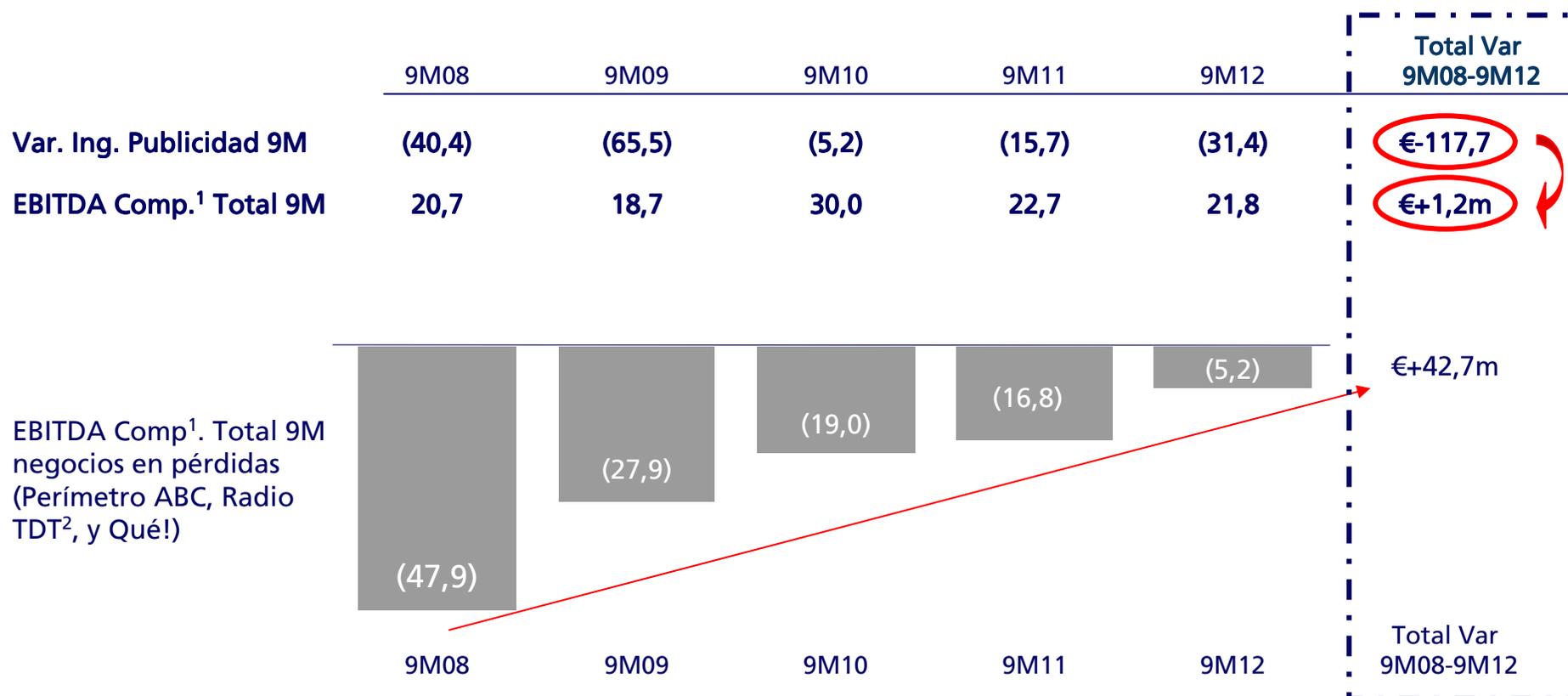


Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 9M12 por €-3,9m y en 9M11 por €-17,1m. Nota 2: TDT, promociones de los diarios, venta de ejemplares de Suplementos y Revistas y Otros Negocios.

## ... y durante 5 años consecutivos

### Mantenimiento de EBITDA con mejora significativa de los negocios en pérdidas 9M12/9M08

Evolución de la Variación de Ingresos de publicidad 9M y del EBITDA comparable<sup>1</sup> de 9M2008 a 9M2012 (€m)

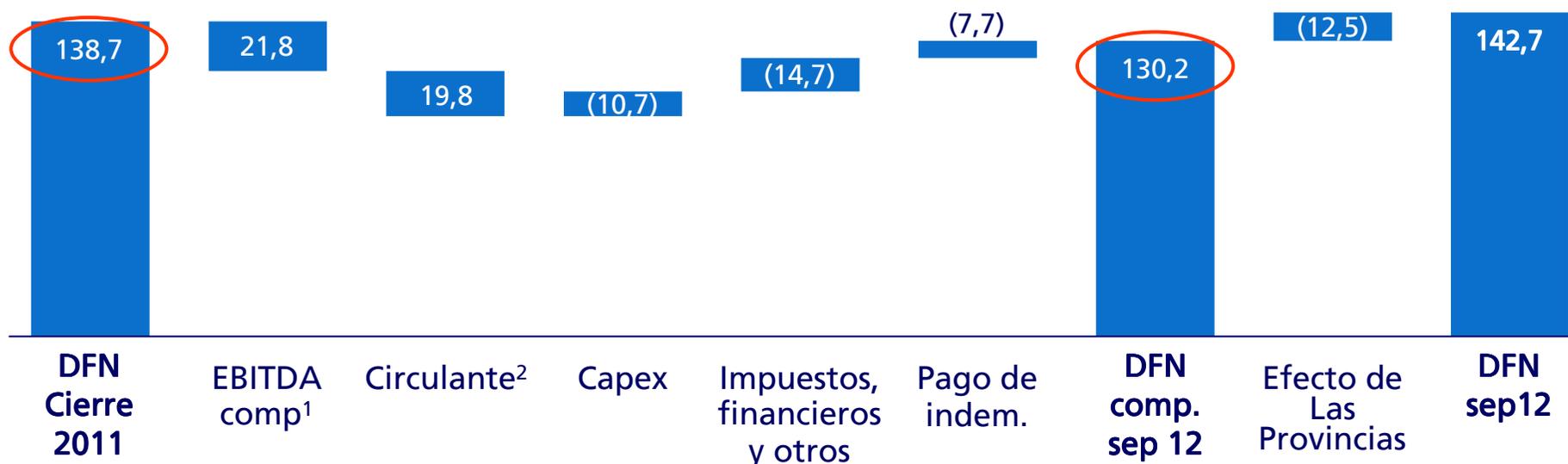


Nota 1: ajustado por indemnizaciones 9M08 €-13,2m, 9M09 €-35,8m, 9M10 €-1,7m, 9M11 €-17,1m, y 9M12 €-3,9m. Los negocios en pérdidas han sido también ajustados por las indemnizaciones respectivas. Nota 2: TDT incluye Nacional, Regional y Local.

## Posición financiera mantenida pese al deterioro en ingresos

- ▶ Posición financiera diferencial frente al sector ante la incertidumbre del ciclo
- ▶ Niveles de deuda f<sup>a</sup> neta 9M12 menores que cierre 2011 excluido impacto Las Provincias
- ▶ Protección de caja y gestión del circulante como objetivos clave:
  - Acuerdo Las Provincias permite pago aplazado: €-12,5m contabilizado en 9M12
  - Cobros de las AA.PP.: €16,6m en 9M12
  - Control de CAPEX y vinculación a Audiovisual/Internet
- ▶ Líneas de crédito disponibles aproximadamente €65m a nivel corporativo
- ▶ Posición de autocartera a 30 de septiembre de 2012: 3,1%

### Análisis del movimiento de deuda financiera neta cierre 2011- 30 sep 2012

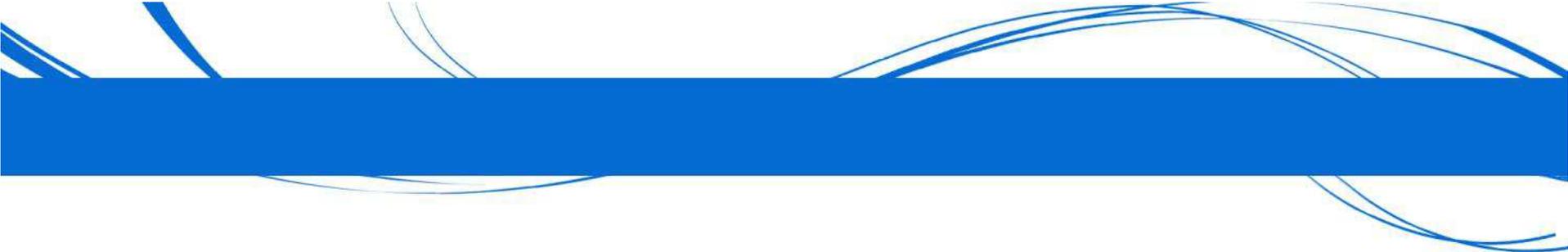


Nota 1: excluye inversión reestructuración 9M12 €-3,9m. Nota 2: variación de existencias, clientes, proveedores e impuestos corrientes (IVA).

# Análisis de PyG en términos comparables

Resultado neto comparable 9M12 mejor en €+2,3m vs. 9M11

€m	9M12	9M11	Abs.	Var. %
<b>Ingresos</b>	449,5	515,3	(65,7)	(12,8)%
Gastos de explotación comparables	(427,7)	(492,5)	64,9	13,2%
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	21,8	22,7	(0,9)	(3,8)%
Indemnizaciones	(3,9)	(17,1)	13,1	
<b>EBITDA</b>	17,9	5,7	12,3	
<b>EBIT ex extraord. e indemn.</b>	(3,8)	(8,0)	4,2	52,5%
Indemnizaciones	(3,9)	(17,1)	13,1	
Rdo. enajenación inmovilizado	(0,8)	12,1	(12,9)	
<b>EBIT</b>	(8,5)	(13,0)	4,4	
<b>Rdo. Neto atrib. Soc. Dominante Comparable</b>	(12,2)	(14,5)	2,3	16,0%
Indemnizaciones, deterioro y Plusv. netas	(4,7)	(5,0)	0,2	
Saneamiento Fondo de Comercio Qué!	(19,1)	0,0	(19,1)	
Las Provincias: efecto negociación put	2,7	0,0	2,7	
Efectos impositivos y minorit. vinculados a extraord.	6,6	2,0	4,6	
<b>Resultado neto atribuible a la Soc. Dominante</b>	(26,8)	(17,5)	(9,3)	



## **Información Financiera 9M12**

## Cuenta de Resultados Consolidada 9M12

NIIF. €m	9M12	9M11	Var %
Ventas de ejemplares	177,5	193,8	(8,4%)
Ventas de publicidad	142,1	173,4	(18,1%)
Otros ingresos	130,0	148,0	(12,2%)
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>449,5</b>	<b>515,3</b>	<b>(12,8%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>17,9</b>	<b>5,7</b>	<b>216,8%</b>
Amortizaciones	(25,6)	(30,7)	(16,5%)
Rdo. enajenación inmovilizado	(0,8)	12,1	(106,6%)
<b>Rdo. de explotación (EBIT)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>34,3%</b>
Saneamiento de fondo de comercio	(19,1)	0,0	n.a.
Rdo. Sociedades método participación	(0,5)	(0,0)	n.r.
Diferencial financiero y otros	(4,2)	(5,7)	26,7%
Impuesto sobre sociedades	11,3	5,0	125,0%
<b>Resultado neto del ejercicio</b>	<b>(21,1)</b>	<b>(13,7)</b>	<b>(54,6%)</b>
Minoritarios	(5,7)	(3,9)	(47,6%)
<b>Rdo. Neto atribuible a la Soc. Dominante</b>	<b>(26,8)</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(53,0%)</b>
<b>Gastos explotación comparables<sup>1</sup></b>	<b>(427,7)</b>	<b>(492,5)</b>	<b>13,2%</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>	<b>21,8</b>	<b>22,7</b>	<b>(3,8%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1 2</sup></b>	<b>(3,8)</b>	<b>(8,0)</b>	<b>52,5%</b>
<b>Rdo. neto comparable<sup>3</sup> atrib. Soc. Dominante</b>	<b>(12,2)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>16,0%</b>

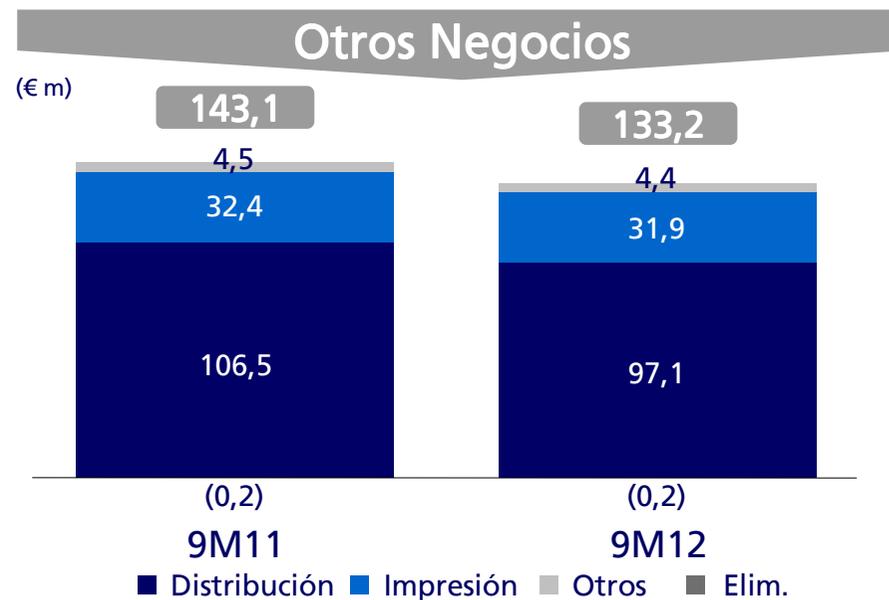
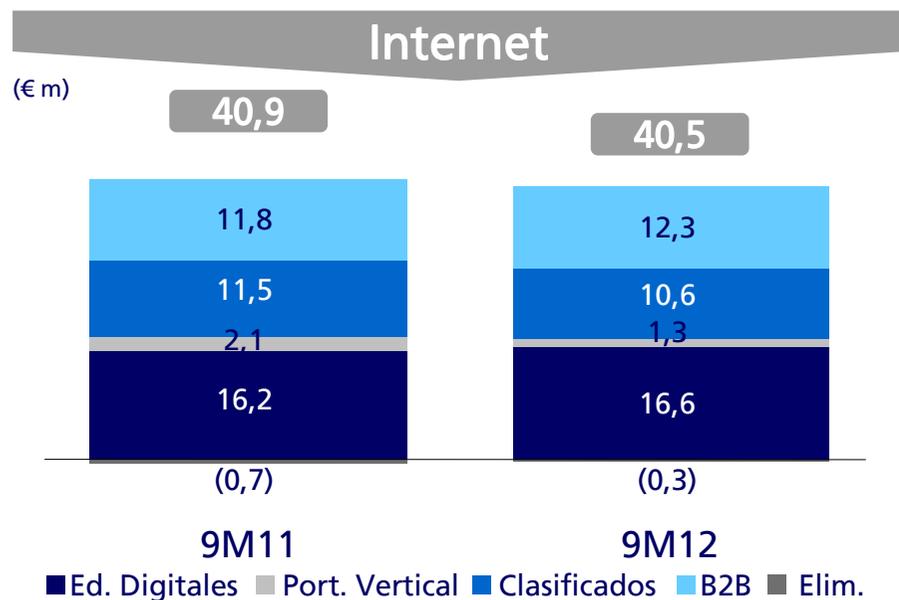
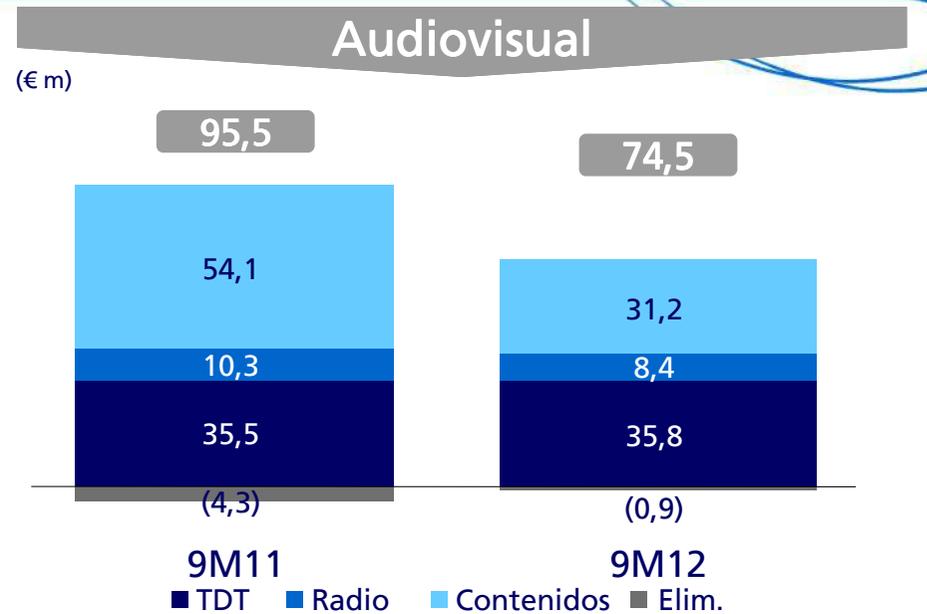
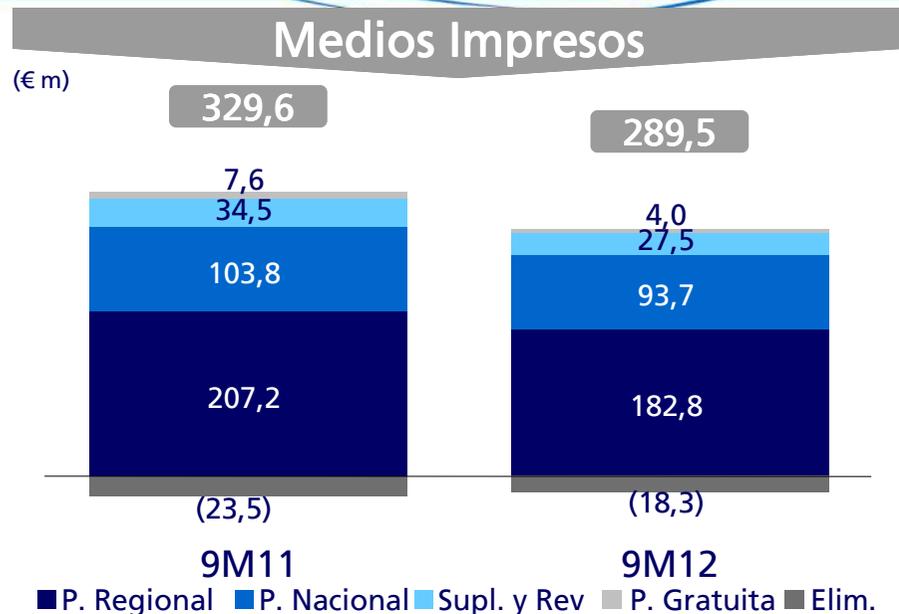
n.r.: el diferencial es en valor absoluto >1.000%. n.a.: el diferencial no aplica al ser uno de los valores cero.

Nota 1: excluye inversión reest. 9M12 €-3,9m y 9M11 €-17,1m. Nota 2: excluye Rdo. enajenación inmovilizado. Nota 3: ver detalle en diapositiva 11.

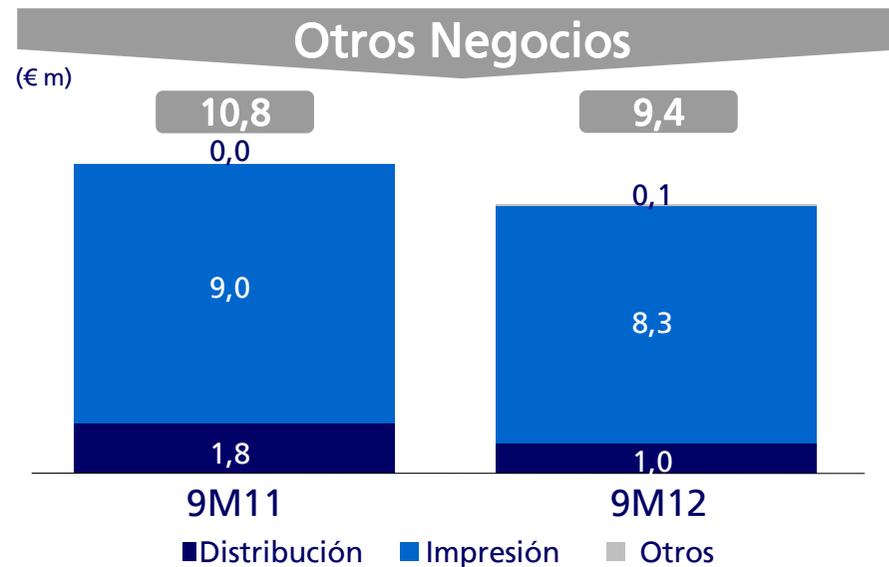
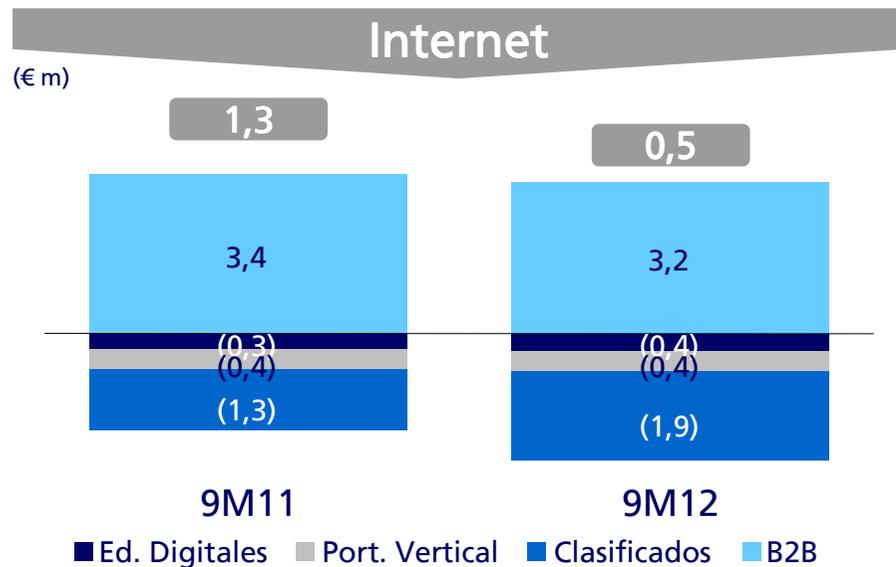
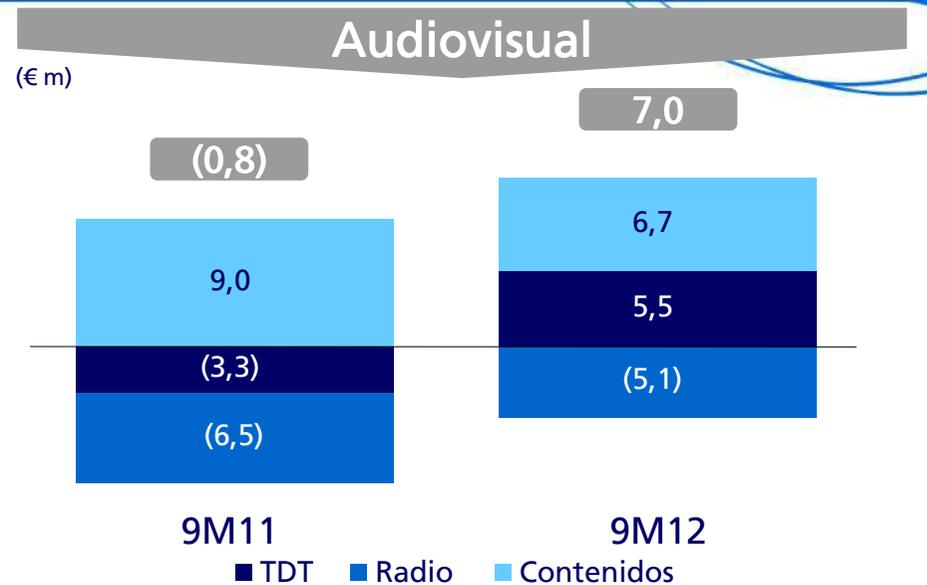
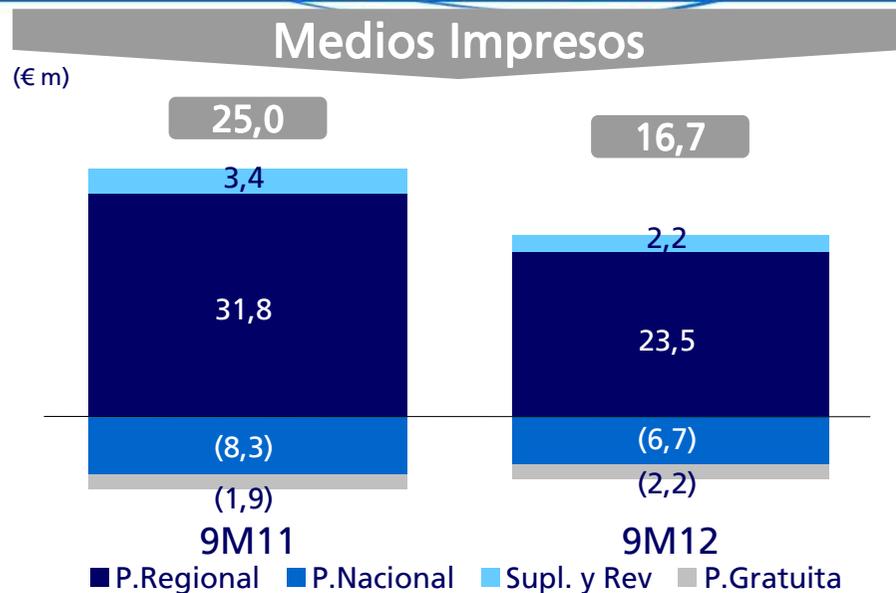
## Balance Consolidado a 30 de septiembre de 2012

NIIF. €m	9M12	2011		9M12	2011
<b>Activos no corrientes</b>	<b>614,3</b>	<b>639,7</b>	<b>Patrimonio neto</b>	<b>399,1</b>	<b>427,1</b>
Activo intangible	196,1	222,2			
Propiedad, planta y equipo	202,4	212,2			
Part. por método participación	18,8	19,2			
Otros activos no corrientes	196,9	186,1			
<b>Activos corrientes</b>	<b>198,2</b>	<b>269,4</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>413,6</b>	<b>482,2</b>
Otros activos corrientes	164,1	216,0	Deuda financiera	176,8	192,0
Efectivo y medios equivalentes	34,1	53,3	Otros pasivos	236,8	290,2
<b>Activos mantenidos a la venta</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>			
<b>Total Activo</b>	<b>812,7</b>	<b>909,3</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>812,7</b>	<b>909,3</b>

# Ingresos por área de negocio



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



Nota 1: excluye inversión en reestructuración: MMII 9M12 €-2,5m, y 9M11 €-9,4m; Audiovisual 9M12 €-0,4m y 9M11 €-1,9m, Internet 9M12 €-0,3m y 9M11 €-0,5m, y Otros Negocios 9M12 €-0,3m.

## 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)