



vocento

Resultados 9M20

12 Noviembre 2020



PRINCIPALES HITOS 9M20

MANTENIMIENTO DE LAS PALANCAS DE CRECIMIENTO A FUTURO

- **Publicidad digital** sube su peso +3,5 p.p. hasta **45,4%**¹ en 9M20 **con estabilización en 3T20** (-1,7%)
- **Incremento** en +39% de suscriptores de **ON+** hasta 55k en 9M20. EBITDA €1,2m en ON+
- **ABC.es** se **incorpora** al modelo de pago en **oct20**
- **Clasificados:** apuesta por los portales de motor e inmobiliario cuyos KPIs² crecen vs antes COVID
- **Desarrollo en Gastronomía:** Gastronomika como hito **nuevos modelos rentables de eventos**, y adquisición de Mateo&Co
- **Nueva área** diversificación en **formación: acuerdo con Universidad Pontificia Comillas para formación** en gastronomía
- Crecimiento de las **agencias** 3T20 vs 2T20 gracias a **diversificación** de negocio y a digital

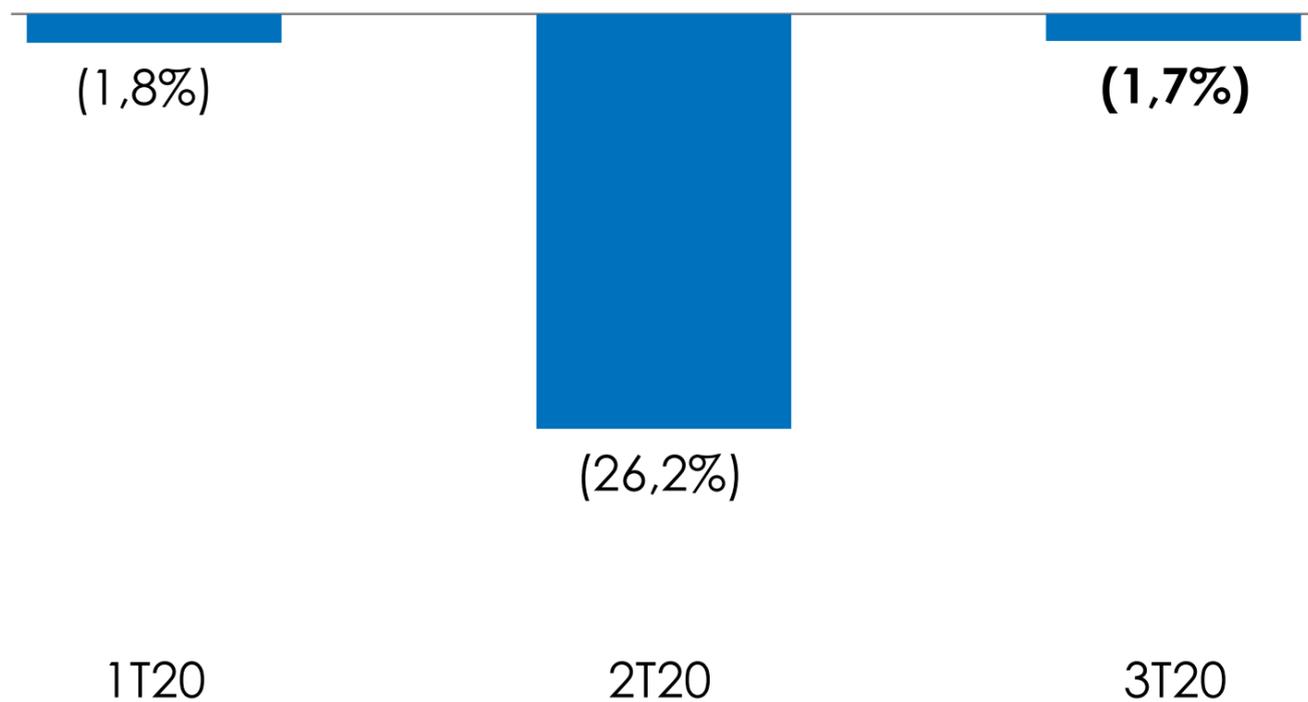
ADAPTACIÓN A LA SITUACIÓN COVID

- **Ingresos** VOCENTO **3T20 -13,2%**³ **ralentizan** su **caída** vs 2T20 del -23,9%³
- Descenso **publicidad -19,0%** **mejora al mercado**, y con menor caída en 3T20 (-10,0%) que 2T20 (-31,3%)
- **Reducción de costes** compensa en 9M20 el 71% de caída en ingresos vs 9M19. Margen de difusión 9M20 €-1,7m vs 9M19
- **EBITDA comparable 9M20 €15,8m** (-42,1% vs 9M19) y 3T20 €4,9m (-21,4% vs 3T19). EBITDA reportado €11,6m
- **Generación de caja ordinaria €7,4m** en 9M20; positiva en cada trimestre
- **PFN ex NIIF 16** se sitúa en €-48,0m vs €-45,7m 2019. PFN €-69,3m vs €-52,8m 2019. DFN/EBITDA LTM comparable 1,8x
- **Cómoda situación de liquidez:** €65,0m en efectivo y líneas de crédito disponibles

INCREMENTO DEL PESO DIGITAL EN LA PUBLICIDAD

Publicidad digital

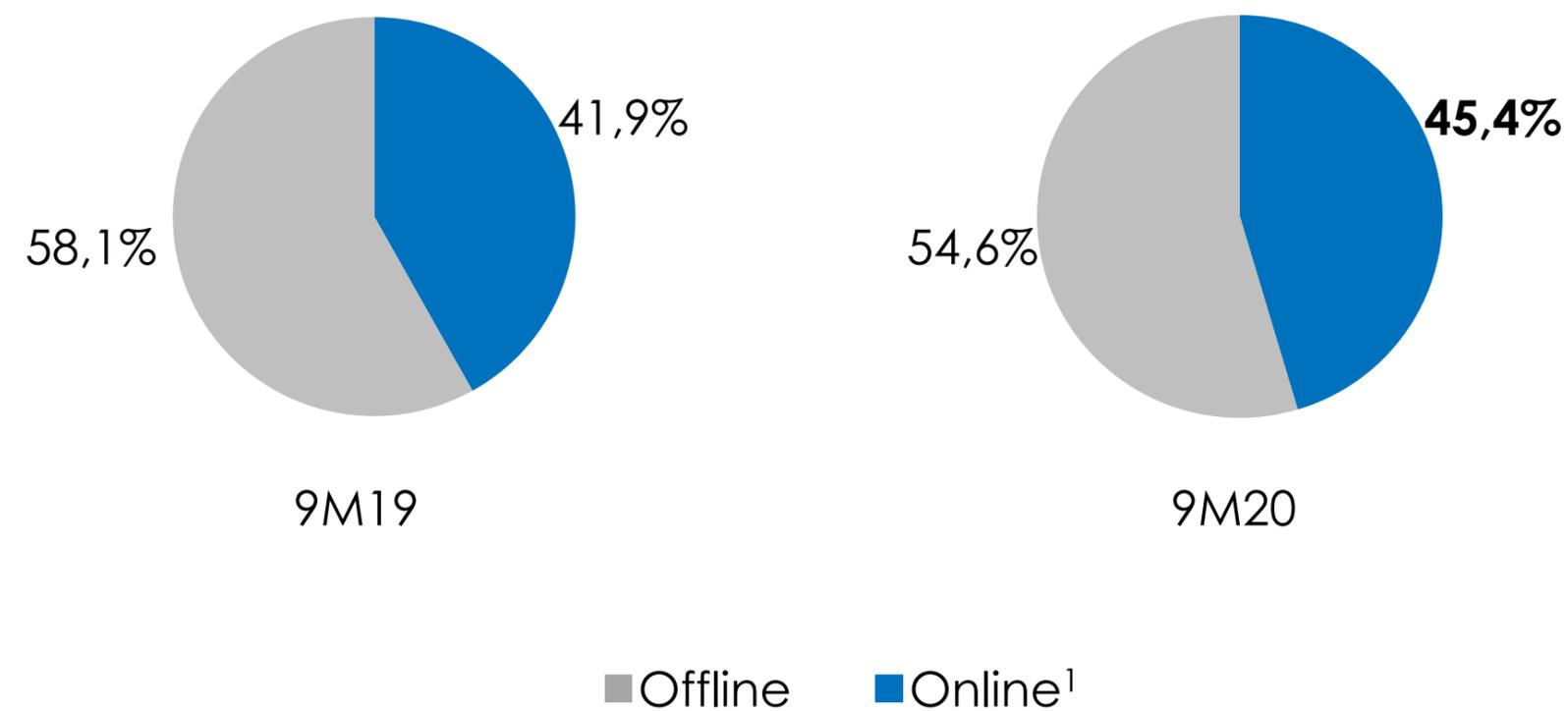
Datos en variación % anual



Publicidad programática 9M20 +12%

Publicidad digital¹ sobre total publicidad

Datos de pesos en %



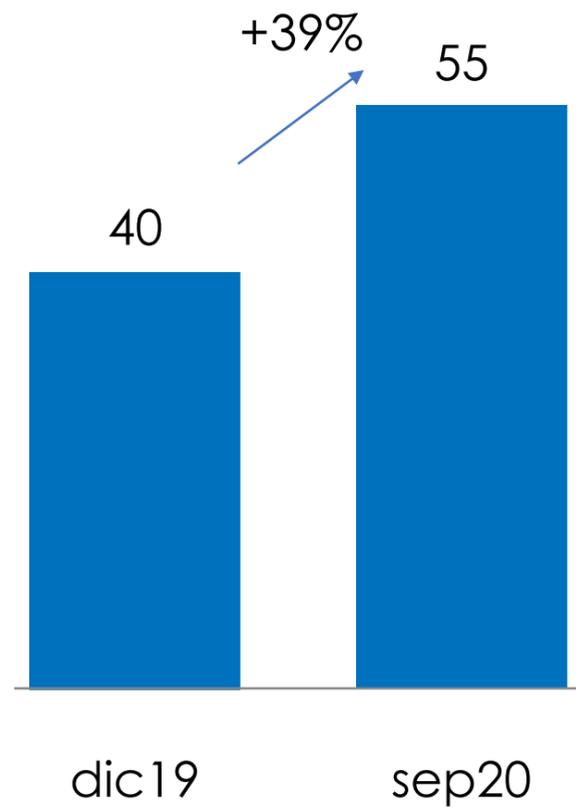
Peso digital **3T20 47,4%** +3,1 p.p. 3T19

Nota 1: incluye ingresos de e-commerce

SUSCRIPCIONES DIGITALES Y USUARIOS REGISTRADOS

Modelo de suscripción digital

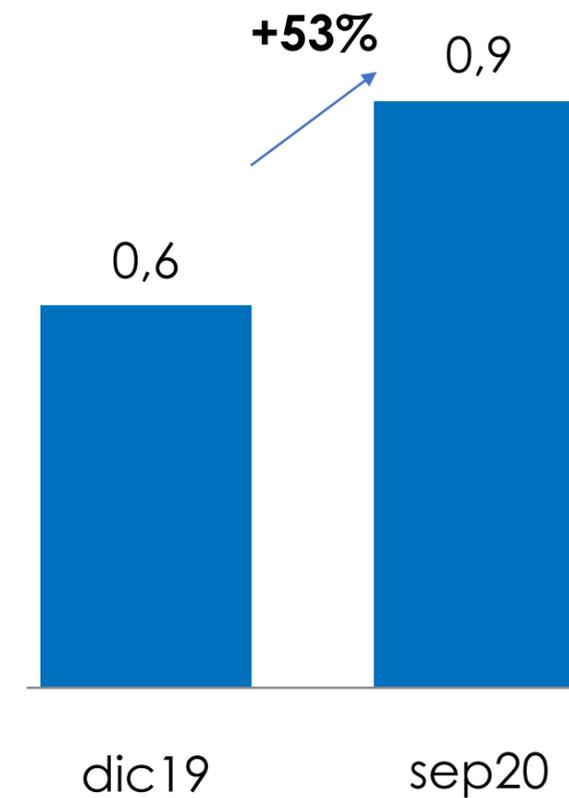
Suscriptores totales (miles)



- Incremento EBITDA 9M20 €+0,7m (ó 42% de caída margen de difusión)
- Lanzamiento en ABC durante oct20
- Lanzamiento de ON+ en próximos meses en el resto de portales locales
- Incremento de precios desde oct20
- Reducción IVA al 4%

Apuesta por el registro en ABC.es

Usuarios registrados (millones)



- Un 23% de los usuarios registrados ya navegan logados (+ 7p.p. vs dic19)
- Conocimiento del usuario y herramienta para captación de suscriptores de pago

Suscriptores en KyM de ABC +17% vs dic19

APUESTA ESTRATÉGICA POR NEGOCIO CLASIFICADOS

Posicionamiento de los portales de motor e inmobiliario

SUMAUTO

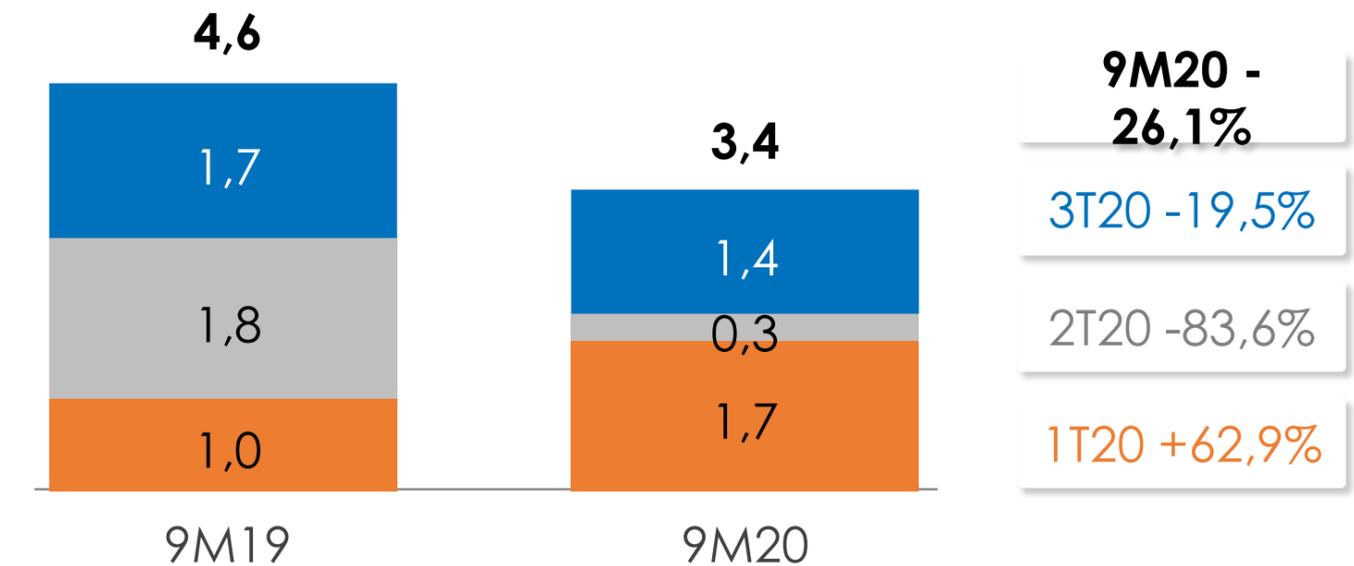
- 2020 afectado por caída venta automóviles y descenso anunciantes (concesionarios)
- Estrategia mejorar ARPA, cuota de clientes y desarrollo nuevos servicios hacia transacción
- KPIs:
 - Clientes +1%¹ vs mercado -13%
 - Audiencia +32,9%²

- Año afectado por caída venta viviendas
- Estrategia recuperación del ARPA
- KPI:
 - Clientes -1,6%¹. Caída máxima en período COVID19 -15% que en oct20 recupera al 100%
 - Audiencia +56,5%²

pisos.com

Evolución EBITDA comparable

Datos en €m



REFUERZO DEL ÁREA DE GASTRONOMÍA

Hitos de 4T20 en Gastronomía

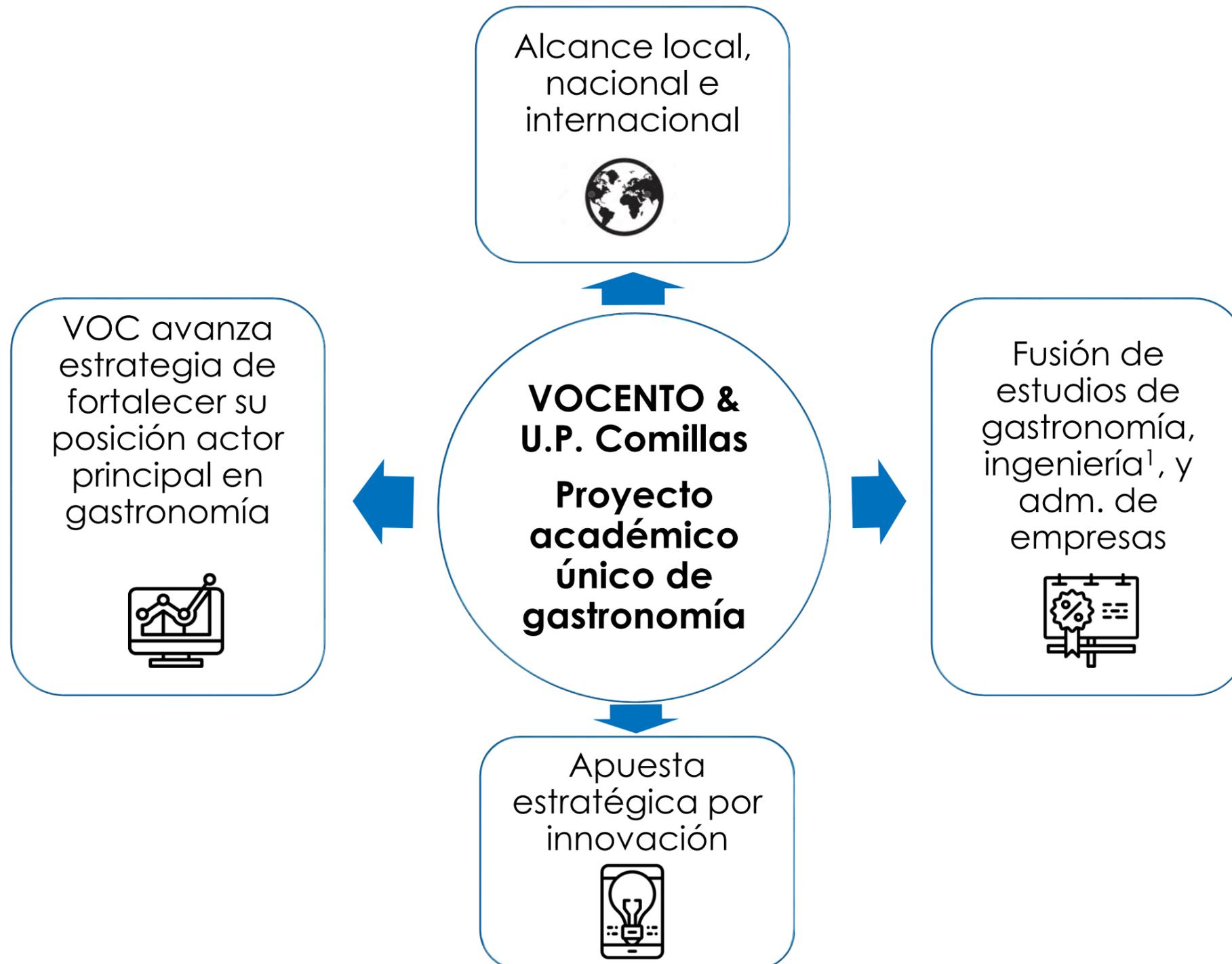
MATEO & CO.

- Adquisición de consultora estratégica especializada en sectores de gastronomía y alimentación
- Líder en su sector en España

- Gran éxito congreso en formato virtual con 21 miles asistentes registrados y 500k visitas
- Dimensión internacional: asistentes de 103 países
- Repercusión mediática con valor económico €10m¹



NUEVA ÁREA DE DIVERSIFICACIÓN EN FORMACIÓN



Hablan los cocineros

ANDONI LUIS ADURIZ MUGARITZ**



«Un proyecto educativo para reforzar las bases del futuro siempre es bienvenido. Es un regalo»

QUIQUE DACOSTA RESTAURANTE QUIQUE DACOSTA***



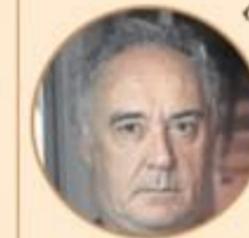
«La iniciativa está alineada con aquello que los cocineros han reivindicado»

ENEKO ATXA AZURMENDI***



«Es un proyecto que además de bienvenido es necesario para nuestro sector»

FERRAN ADRIÀ FUNDACIÓN ELBULLI



«Estamos ante un proyecto distinto que puede ser realmente diferencial»

JOAN ROCA EL CELLER DE CAN ROCA***



«Este proyecto combina los ejes clave en los que va a avanzar nuestro sector»

CARME RUSCALLEDA CUINA ESTUDI CARME RUSCALLEDA



«Es un movimiento moderno, que pone foco intelectual en la formación»

Nota 1: ingeniería agrícola y agroambiental.

PROGRESIVA RECUPERACIÓN DE LAS AGENCIAS

Adaptando modelo de negocio

t a n g o^o

Menor peso de trade marketing y mayor de creatividad y estrategia de comunicación

pro.
agency

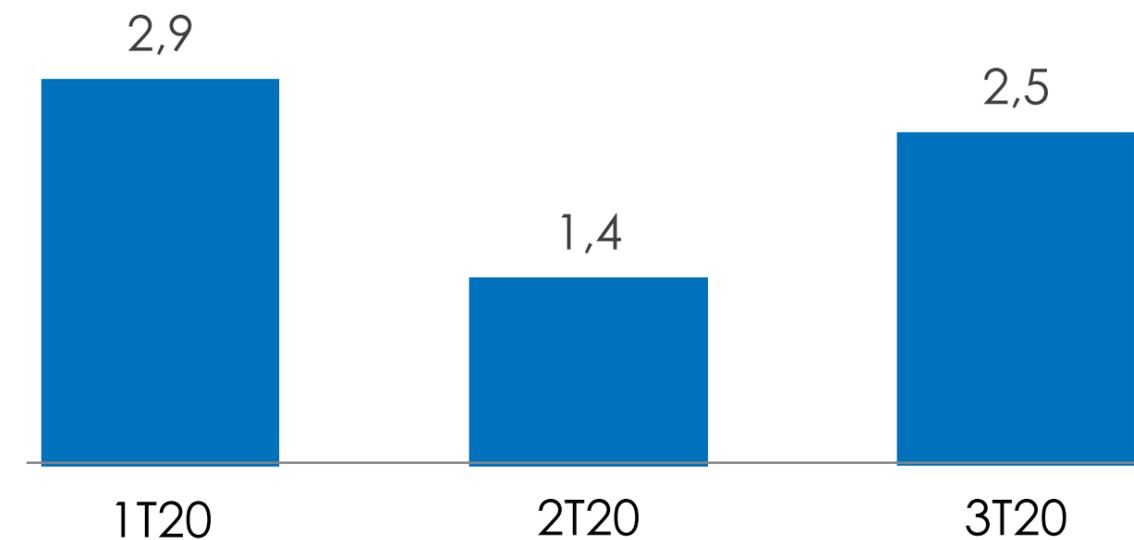
Mayor exposición a digital
Proyectos e-commerce

Diversificación: nuevos clientes en 2020



Evolución de los ingresos¹

Datos en €m



Ingresos
LTM
€11,4m

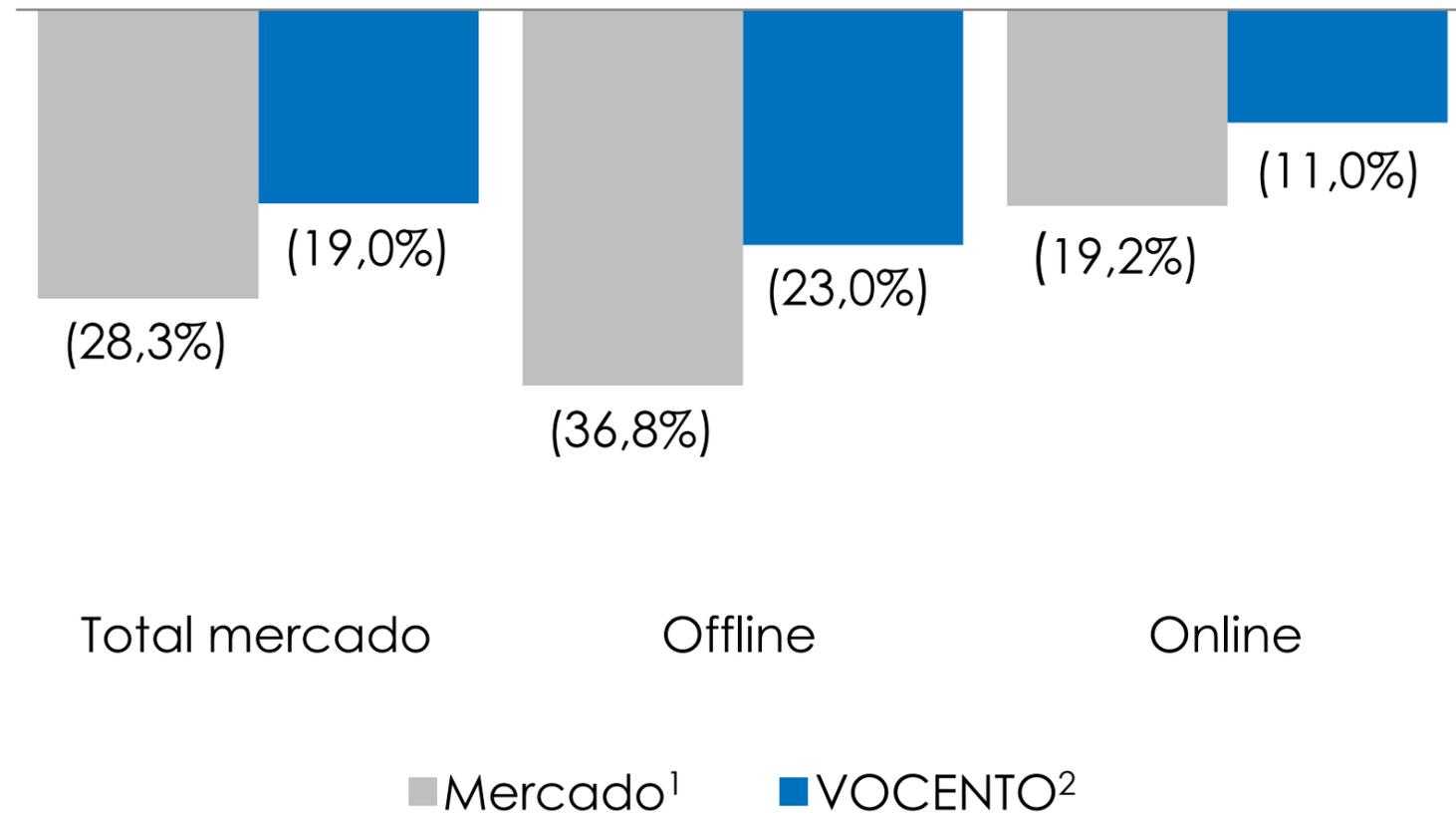
EBITDA comparable
LTM €1,3m

Nota 1: área incluye otros negocios (i.e. Shows on Demand) sin apenas actividad en 2020 y no incluidos en la gráfica.

MEJORA CUOTA DE MERCADO DE VOCENTO

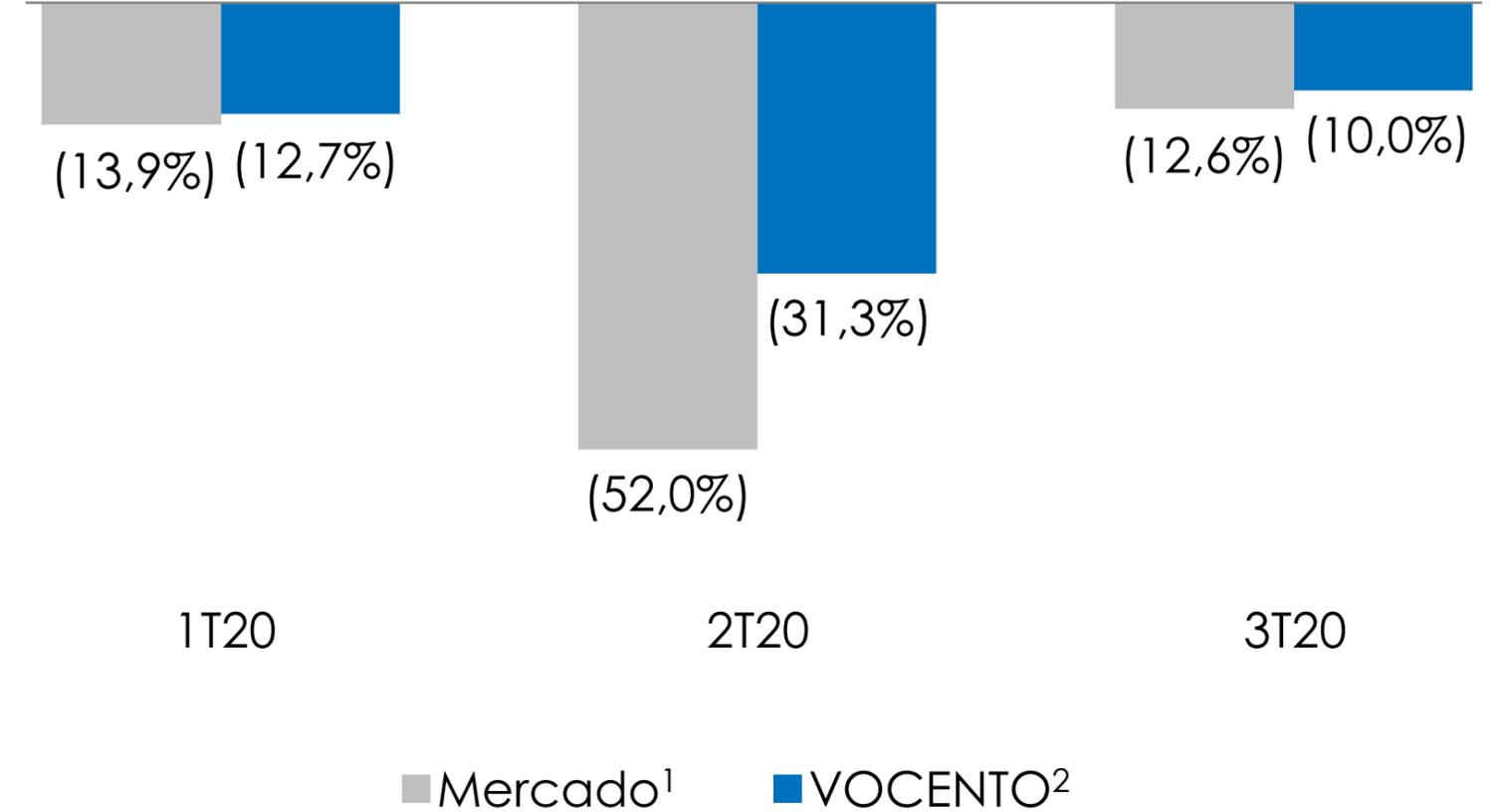
Mercado publicitario y publicidad VOCENTO 9M20

Datos en var% anual



Mercado publicitario y publicidad VOCENTO trimestral

Datos en var% anual



Nota 1: fuente de mercado i2p sin redes sociales a 26 de octubre. Nota 2: marcas de VOCENTO offline Prensa Regional y ABC, marcas online Portales Locales, ABC.es y Clasificados.

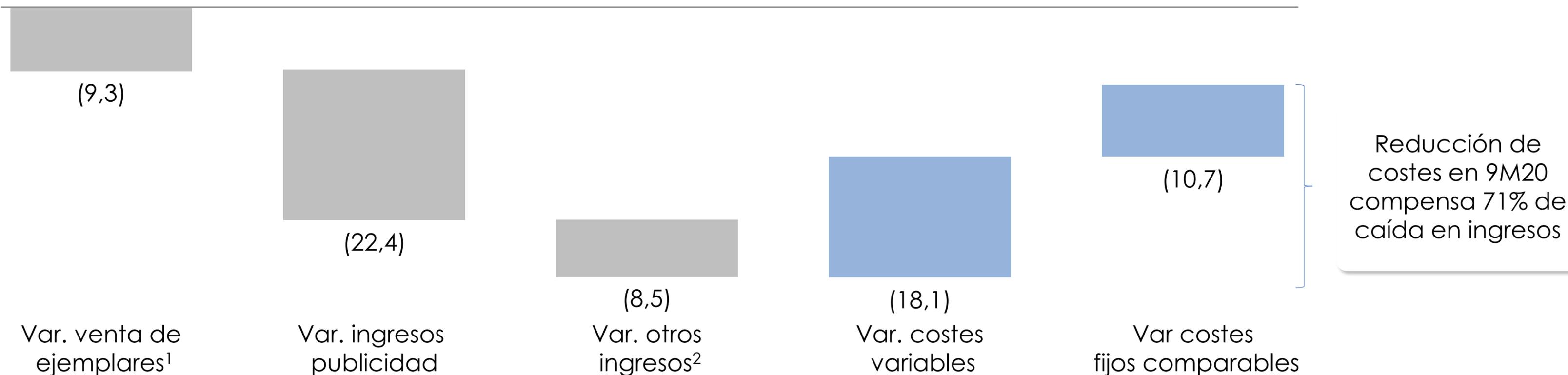
MEDIDAS DE EFICIENCIA COMO RESPUESTA AL COVID

Evolución de ingresos y costes de VOCENTO 9M20

Datos en var €m anual

IMPACTO EN INGRESOS

MEDIDAS EN COSTES



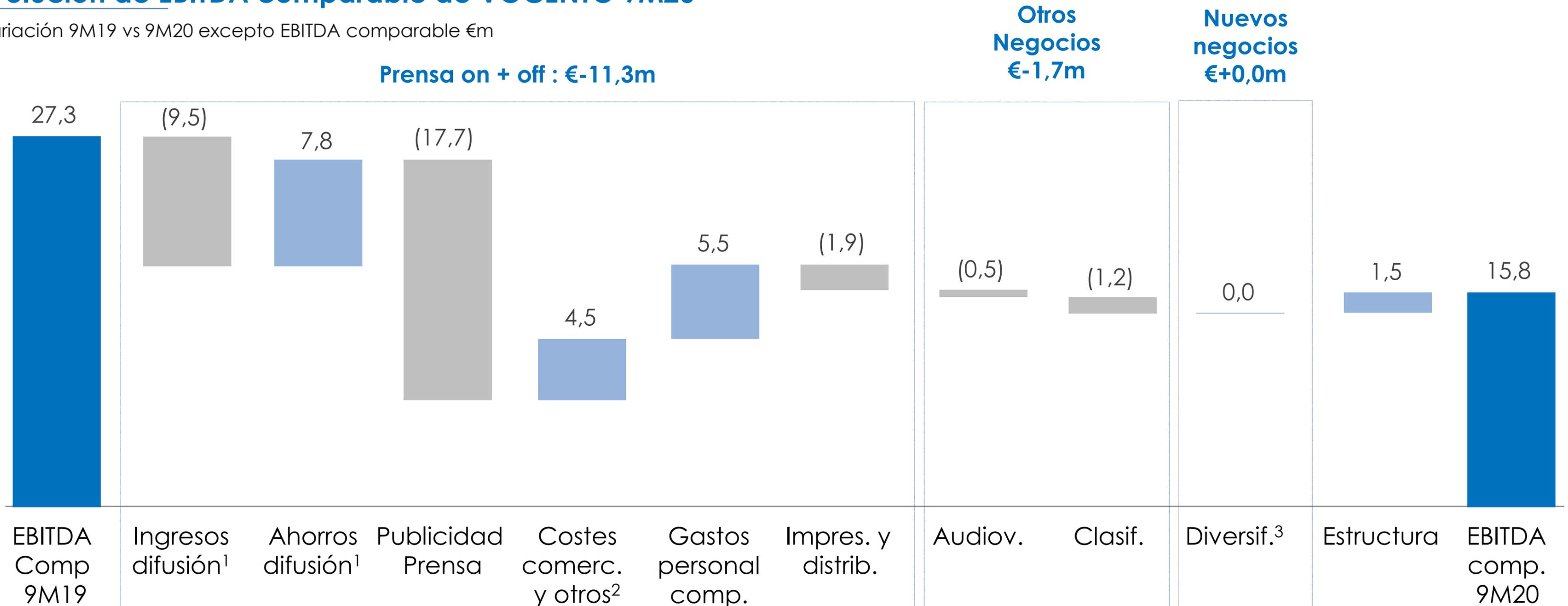
Nota 1: incluye a ABC (excluye cambio en la contabilización de suscripciones), Prensa Regional y la distribuidora Beralán. Nota 2: otros ingresos por diversificación incluyen Agencias, Gastronomía y eventos Periódicos.

IMPACTO CAIDA INGRESOS EN EBITDA DE VOCENTO

Evolución de EBITDA comparable de VOCENTO 9M20

Variación 9M19 vs 9M20 excepto EBITDA comparable €m

Prensa on + off : €-11,3m

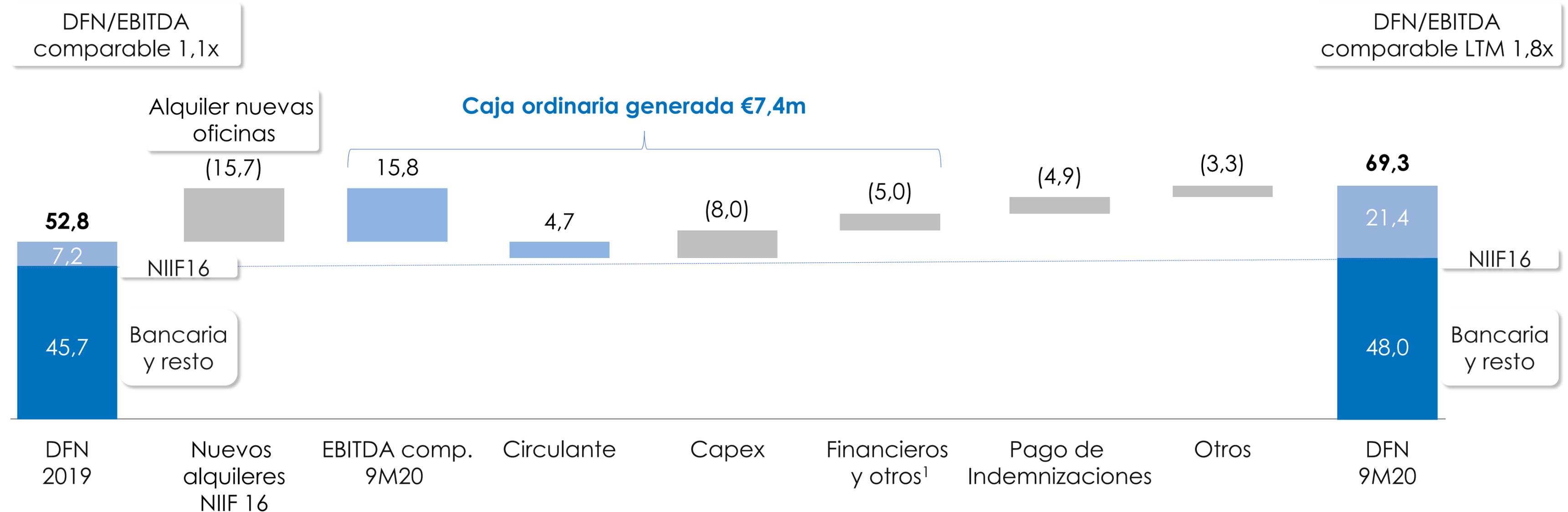


Nota 1: incluye ABC (ajustados por el cambio en la contabilización de suscripciones) y Prensa Regional. Nota 2: incluye margen de eventos, etc. Nota 3: Gastronomía y Agencias.

GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA

Evolución deuda financiera neta VOCENTO

Datos en €m



Nota 1: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, impuestos.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

NIIF €m	9M20	9M19	Var. abs.	Var%
Ingresos de explotación	241,5	284,3	(42,8)	(15,1%)
Gastos explotación sin amort. comparables	(225,7)	(257,1)	31,4	12,2%
EBITDA comparable	15,8	27,3	(11,5)	(42,1%)
Medidas de ajuste personal y “one offs”	(4,2)	(6,8)	2,6	37,9%
EBITDA	11,6	20,4	(8,9)	(43,5%)
EBIT	(3,3)	6,1	(9,4)	n.r.
Deterioro fondo comercio y rdo enaj. activos no corr.	(4,7)	(1,2)	(3,6)	n.r.
Resultado financiero y otros	(2,0)	(1,9)	(0,1)	(6,3%)
BAI	(9,6)	2,5	(12,1)	n.r.
Impuesto sobre sociedades	(1,4)	(2,1)	0,8	36,2%
Minoritarios	(3,1)	(4,0)	0,9	21,8%
Resultado atribuible Sociedad Dominante	(14,1)	(3,6)	(10,5)	n.r.

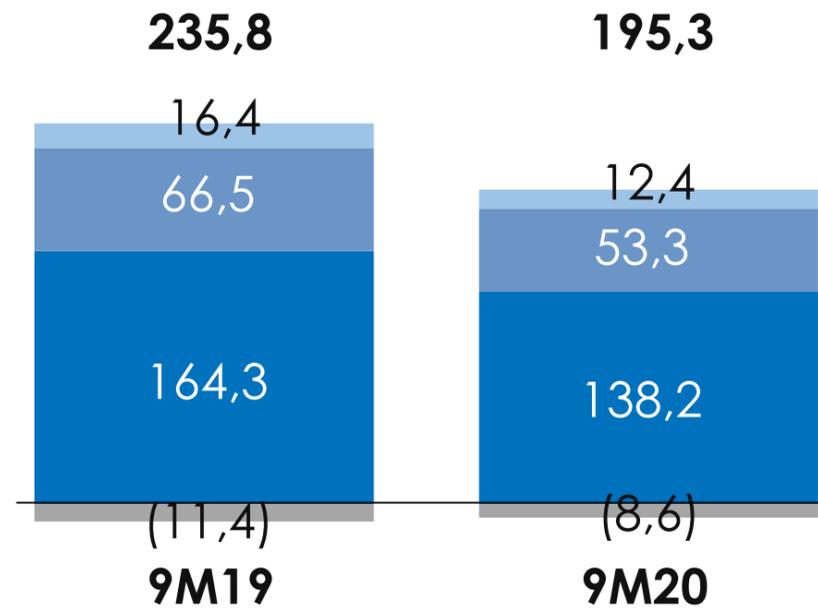
Nota: Cuenta de resultados no exhaustiva. La variación del 71% de costes contra ingresos incluye el ajuste por cambio en contabilización de suscripciones ABC.



Anexo Financiero

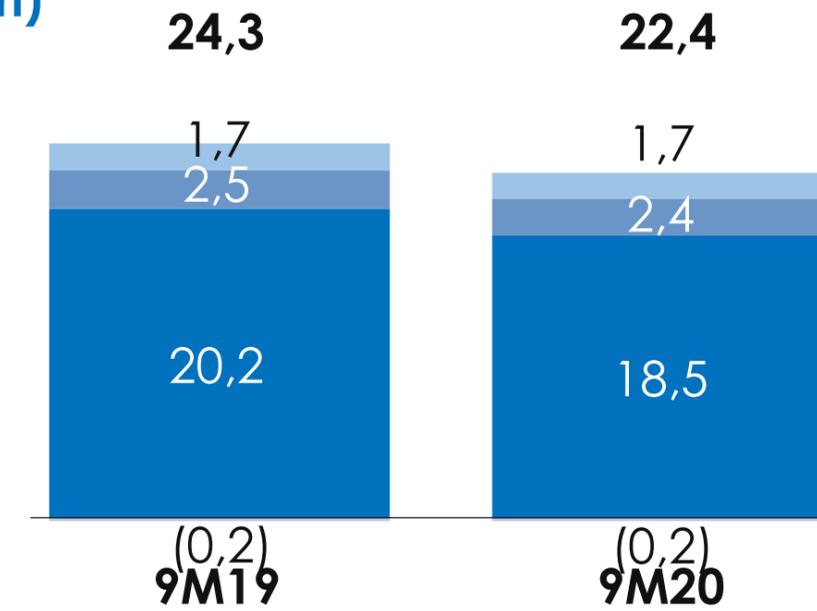
INGRESOS POR NEGOCIO

Periódicos (€m)



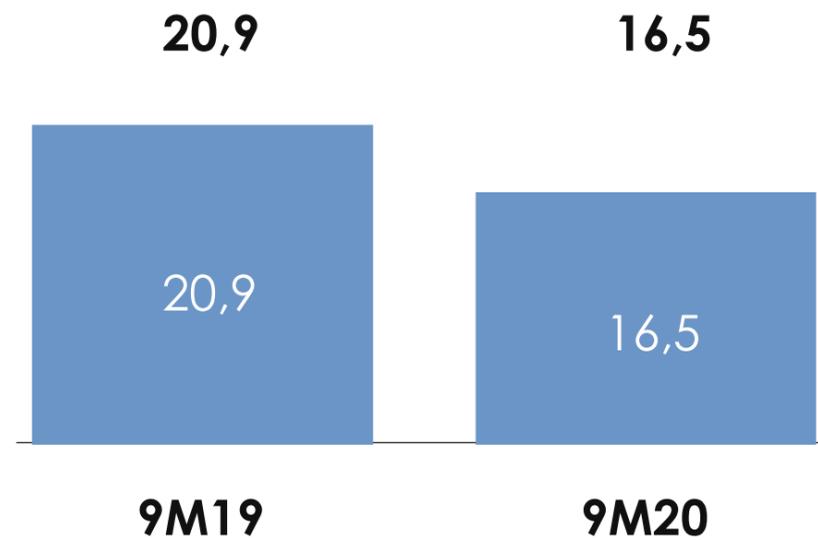
- Supl. y Rev
- ABC
- Regionales
- Eliminac.

Audiovisual (€m)



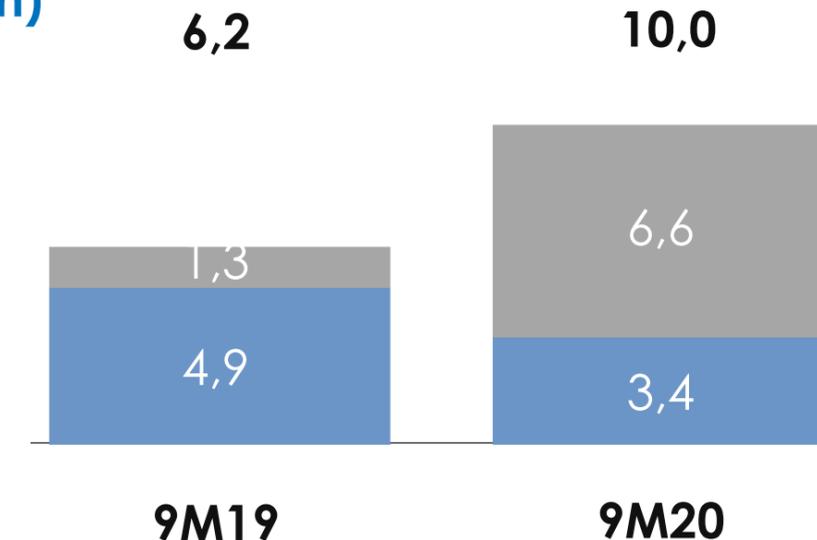
- Contenidos
- Radio
- TDT
- Eliminac.

Clasificados (€m)



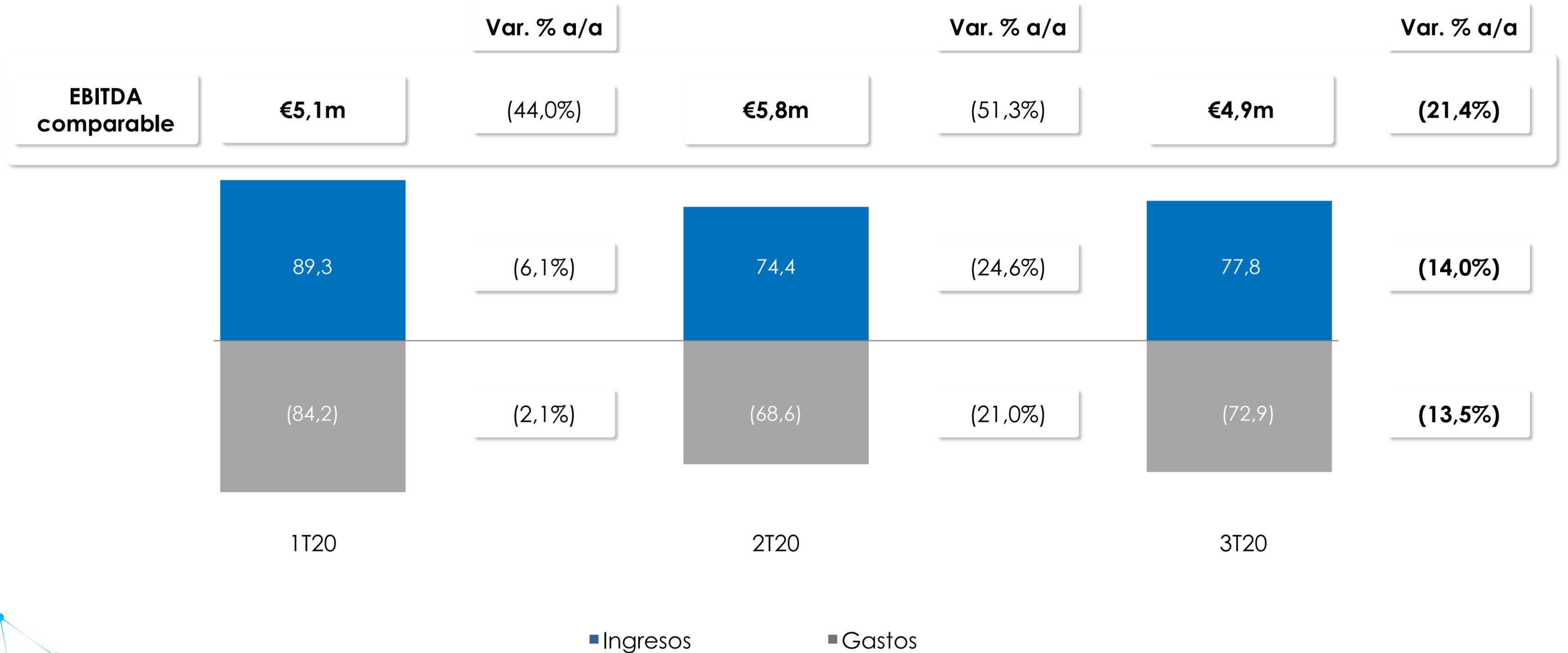
- Clasificados

Gastronomía y Otros (€m)



- Otros
- Gastronomía

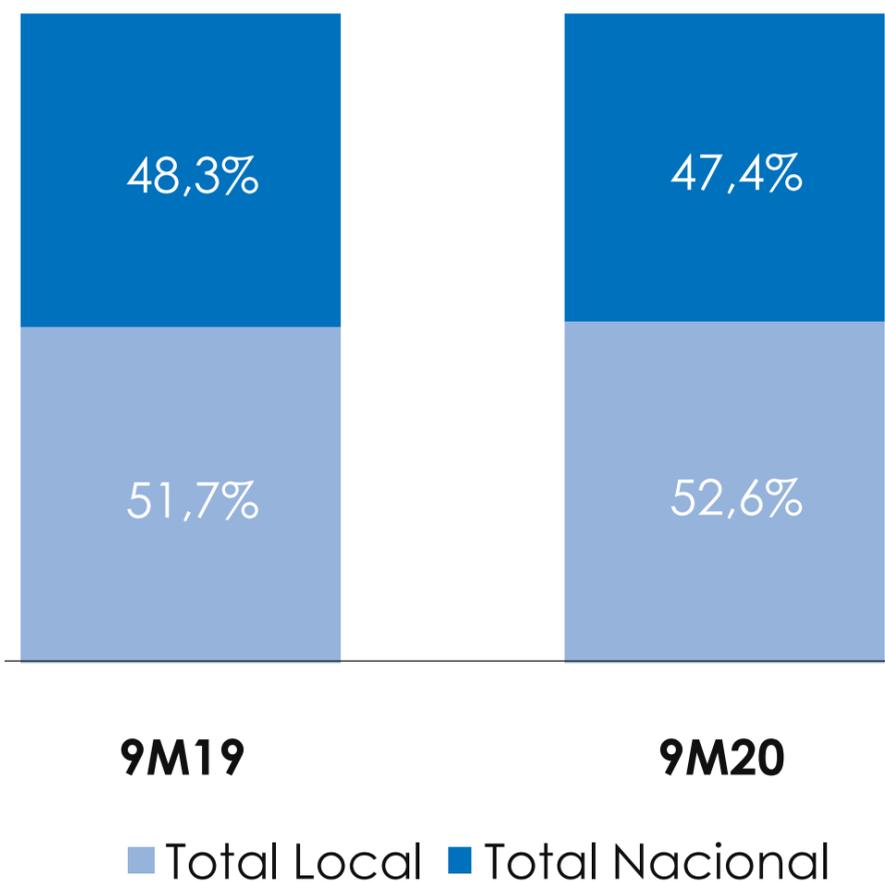
EVOLUCIÓN IMPACTO DEL COVID



EVOLUCIÓN DE PUBLICIDAD LOCAL Y NACIONAL

Publicidad nacional vs local¹

Datos en %

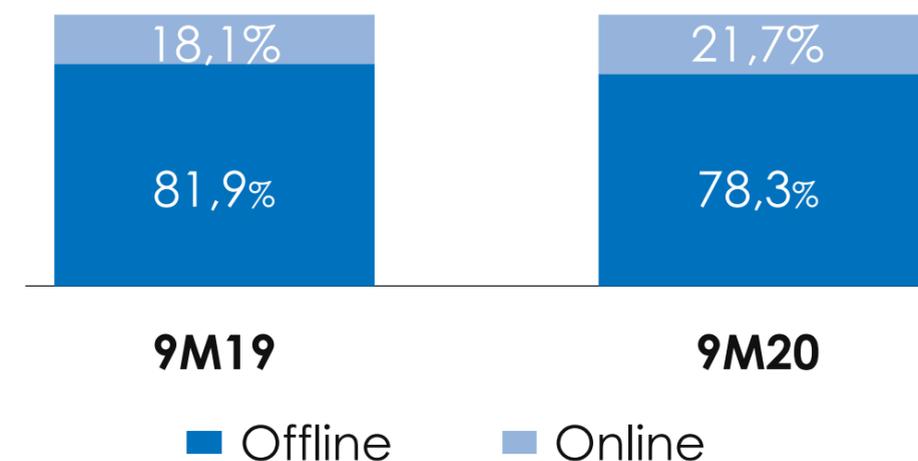


**Var %
9M19-9M20**

Nacional	-20,4%
Local	-17,8%
Total	-19,1%

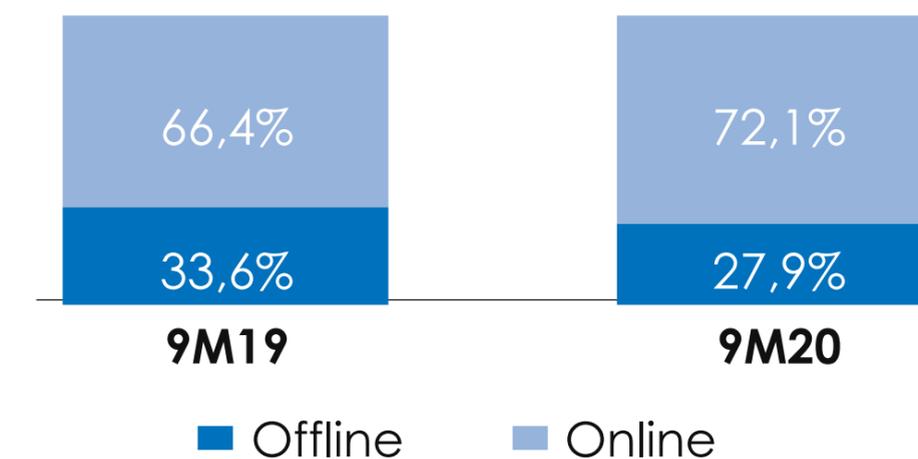
Publicidad local¹: Papel vs Digital

Datos en %



Publicidad nacional¹: Papel vs Digital

Datos en %

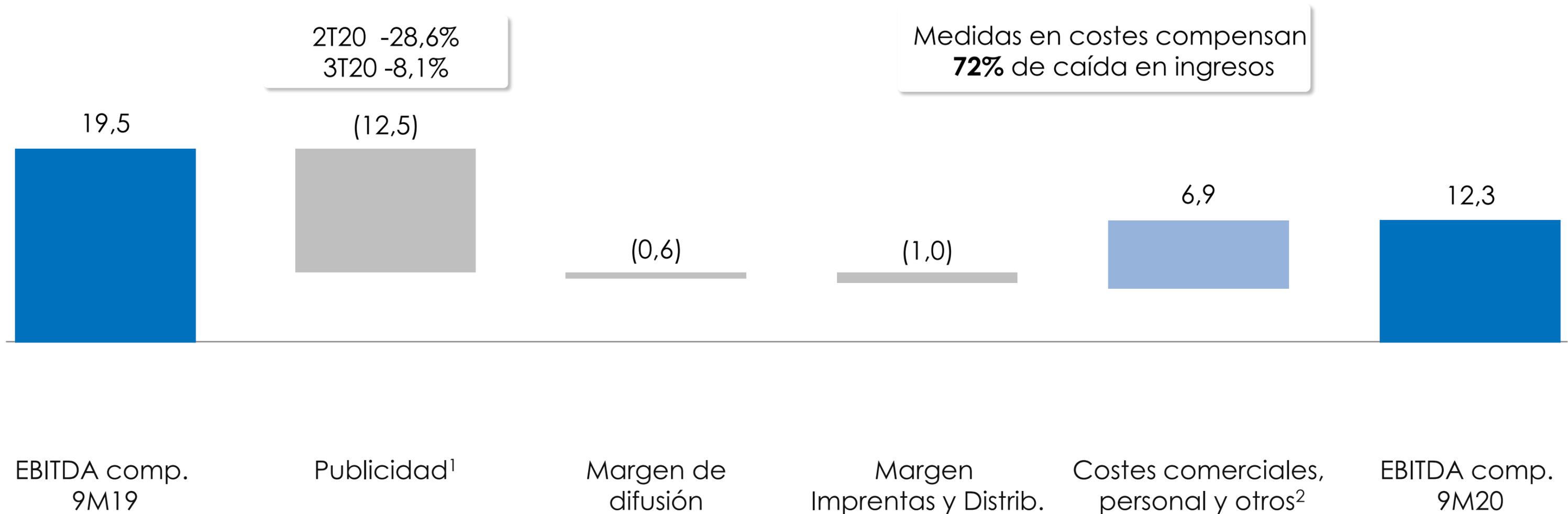


Nota 1: Datos de publicidad neta. No incluye ni Audiovisual ni Otros.

MEDIDAS COSTES MITIGAN IMPACTO INGRESOS REGIONALES

Evolución de EBITDA comparable de Regionales

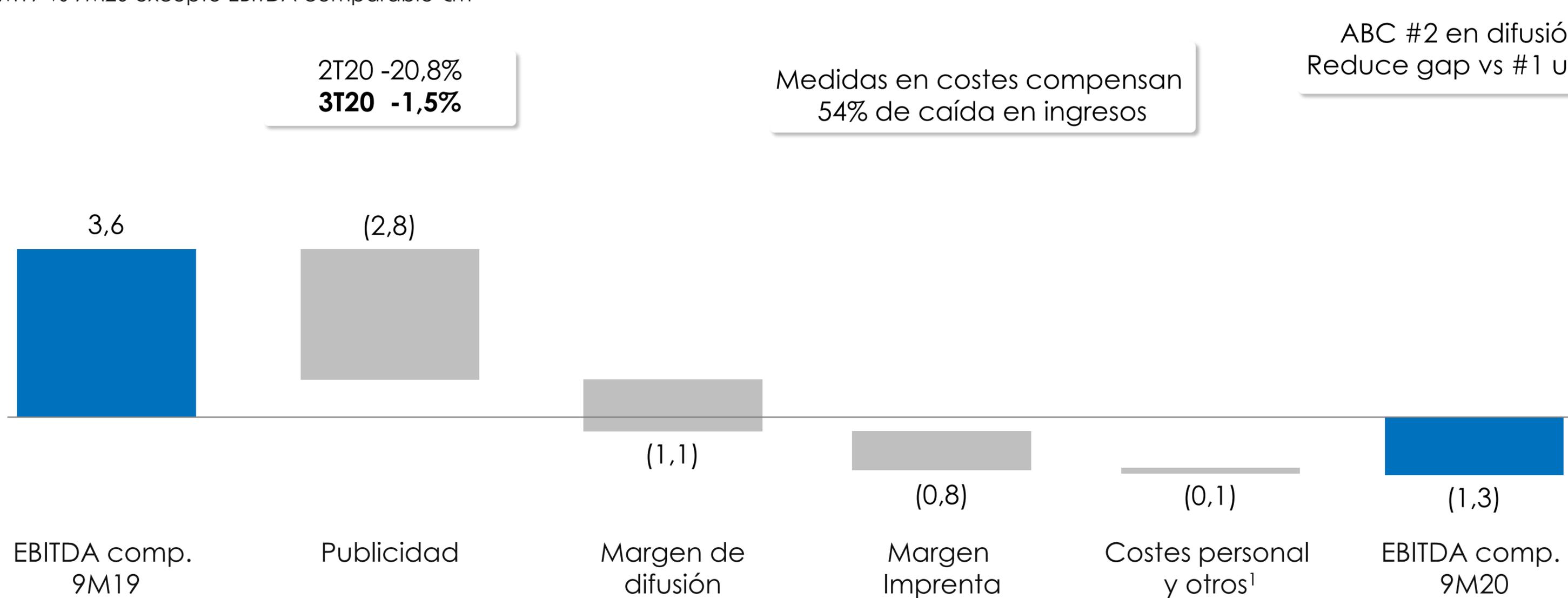
Variación 9M19 vs 9M20 excepto EBITDA comparable €m



RALENTIZACIÓN DESCENSO DE PUBLICIDAD EN ABC

Evolución de EBITDA comparable de ABC

Variación 9M19 vs 9M20 excepto EBITDA comparable €m

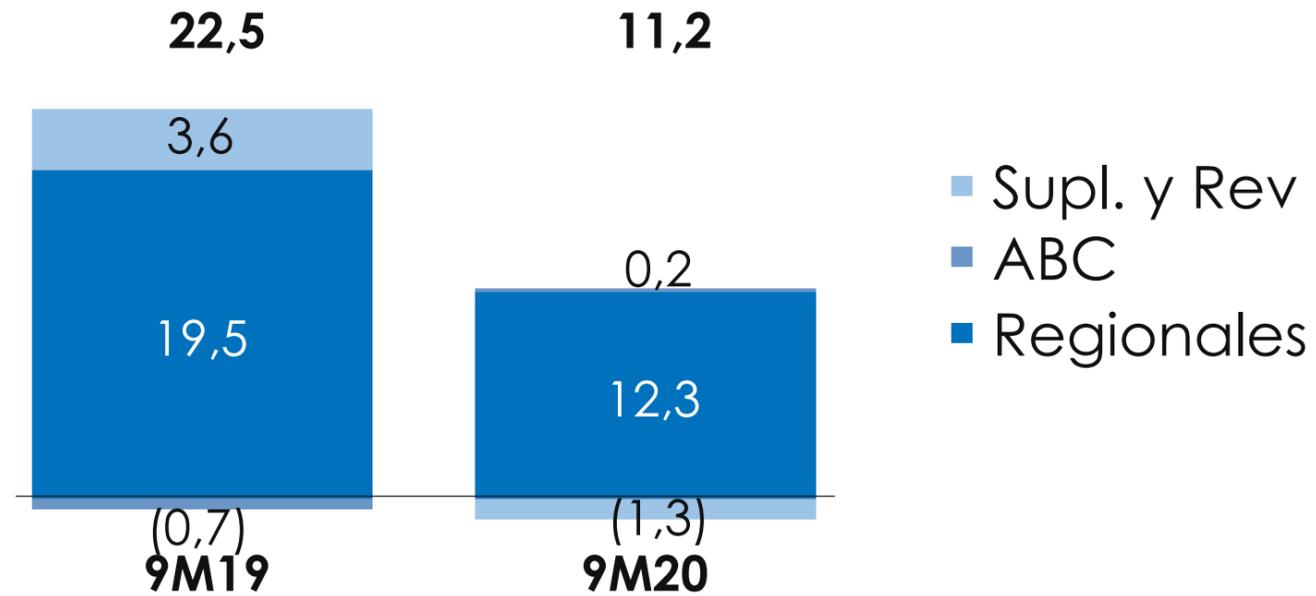


Nota 1: otros incluye costes comerciales, margen por eventos y efecto NIIF 16. Nota 2: OJD sep20.

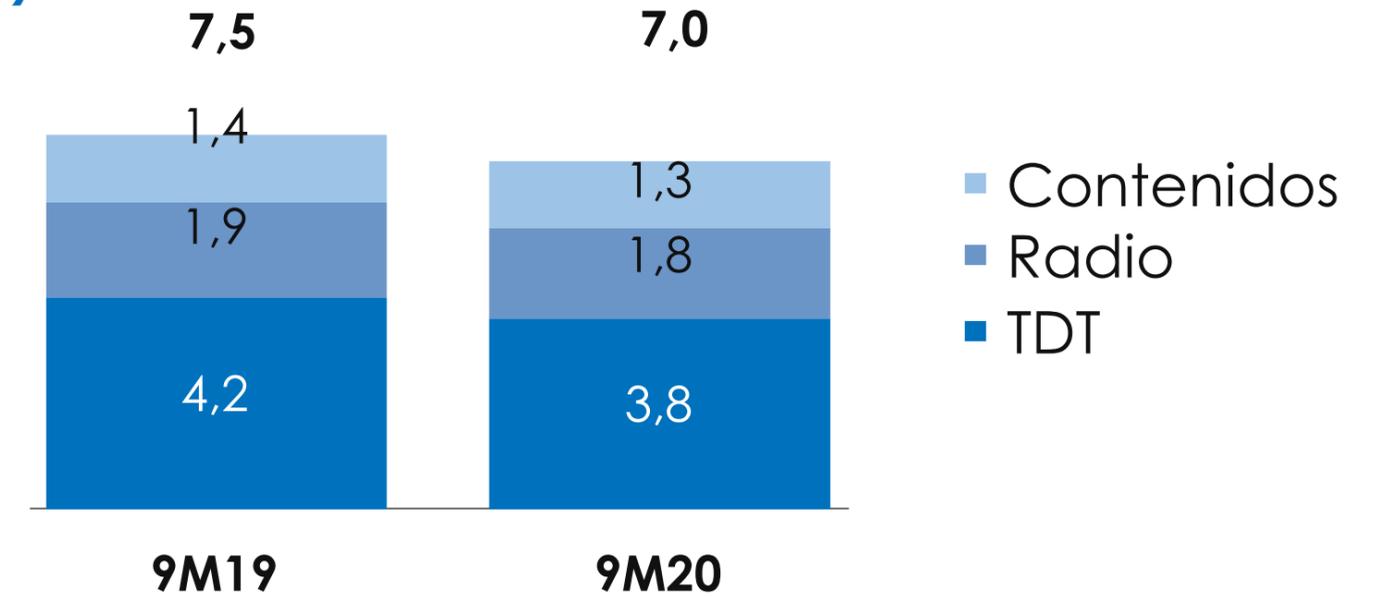
EBITDA COMPARABLE POR NEGOCIO



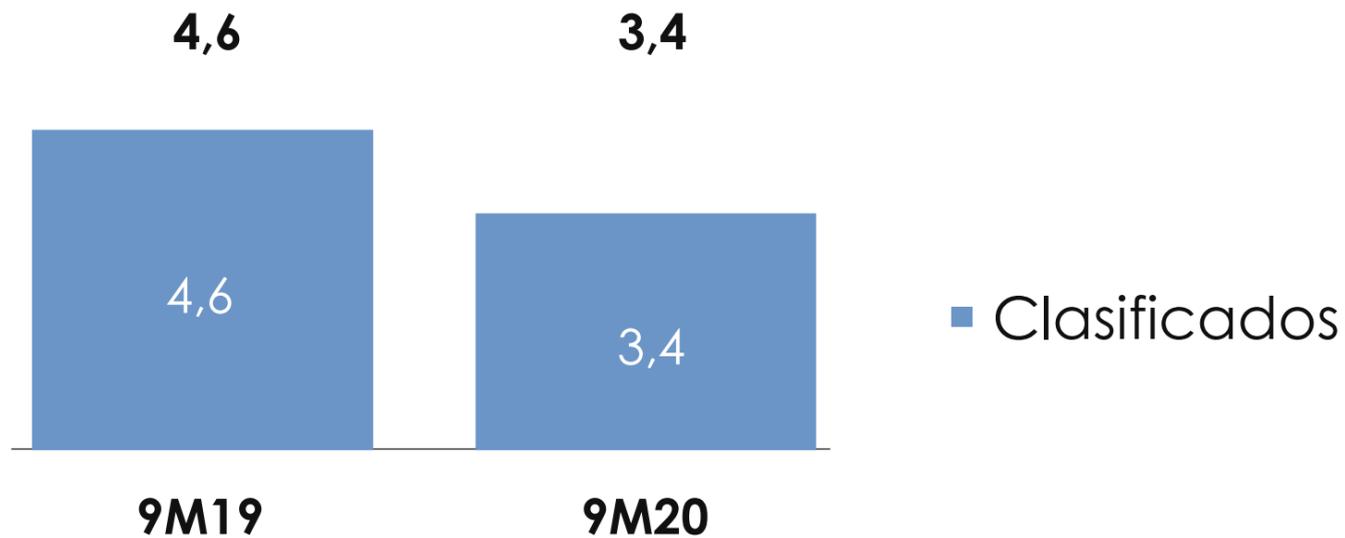
Periódicos (€m)



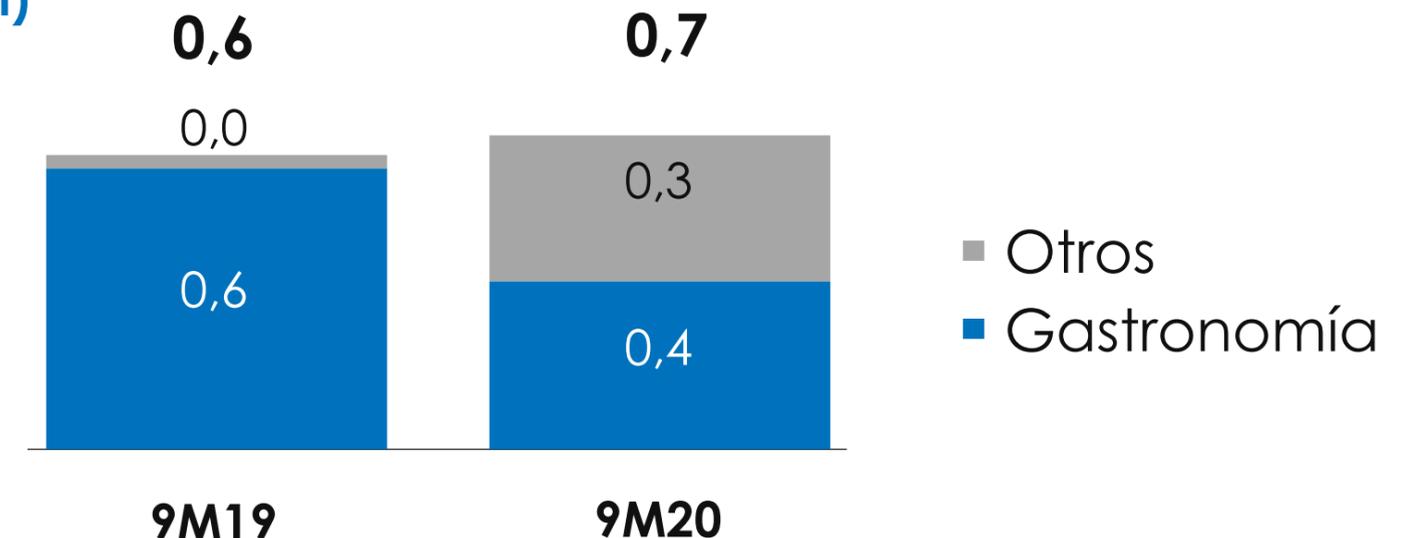
Audiovisual (€m)



Clasificados (€m)



Gastronomía y Otros (€m)



BALANCE CONSOLIDADO

NIIF (Datos en €m)

	9M20	2019
Activos no corrientes	361,2	357,2
Activos corrientes	115,7	128,4
Activos mantenidos para la venta	3,1	0,2
TOTAL ACTIVO	480,0	485,7
PATRIMONIO NETO	266,3	282,1
Deuda financiera	90,1	72,6
Otros pasivos no corrientes	31,6	34,1
Otros pasivos corrientes	92,1	97,0
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	480,0	485,7
Deuda financiera neta	69,3	52,8
Deuda financiera neta ex NIIF 16	48,0	45,7

VARIACIÓN DEUDA FINANCIERA NETA

NIIF (Datos en €m)

	9M20	9M19
EBITDA comparable	15,8	27,3
Variación de circulante	4,7	3,9
Capex	(8,0)	(8,1)
Otras partidas ¹	(0,8)	(0,2)
Cash flow proveniente de actividades recurrentes	11,6	22,8
Intereses cobrados	0,3	0,8
Dividendos e intereses pagados ²	(4,5)	(6,4)
Total cash flow ordinario	7,4	17,1
Pago medidas ajuste	(4,9)	(4,8)
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow ³	(3,3)	(19,6)
Efecto NIIF 16	(15,7)	(12,4)
Cambio en deuda financiera neta	(16,5)	(19,7)
Deuda financiera neta	69,3	62,7

Nota 1: incluye impuesto sobre las ganancias pagadas, pago por retenciones intereses y otros. Nota 2: dividendo a filiales con minoritarios y pagos por intereses. Nota 3: incluye entre otros operaciones inmobiliarias, incluye autocartera y el pago del dividendo de VOC en 9M19

MEDIDAS ALTERNATIVAS DEL RENDIMIENTO (M.A.R)

Nota: las definiciones y el método de cálculo de las Medidas Alternativas del Rendimiento (M.A.R) no han cambiado sobre lo presentado en los anteriores Resultados

Asimismo, aparte de las definiciones y el método de cálculo de las Medidas Alternativas del Rendimiento (M.A.R), se incluyen los nuevos cálculos para el periodo de enero a septiembre 2020 en el Informe de Resultados 9M20

AVISO LEGAL

Las declaraciones contenidas en este documento, incluyendo aquellas referentes a cualquier posible realización o estimación futura de Vocento S.A. o su grupo, son declaraciones prospectivas y en este sentido implican riesgos e incertidumbres.

Asimismo, los resultados y desarrollos reales pueden diferir materialmente de los expresados o implícitos en las declaraciones anteriores, dependiendo de una variedad de factores, y en ningún caso suponen ni una indicación del rendimiento futuro ni una promesa o garantía de rentabilidad futura.

Adicionalmente, ciertas cifras incluidas en este documento se han redondeado. Por lo tanto, en los gráficos y tablas se pueden producir discrepancias entre los totales y las sumas de las cifras consideradas individualmente u otra información disponible, debido a este redondeo.

El contenido de este documento no es, ni

debe ser considerado, un documento de oferta o una oferta o solicitud de suscripción, compra o venta de acciones, y no se dirige a personas o entidades que sean ciudadanas, residentes en, constituidas en o ubicadas en, cualquier jurisdicción en la que su disponibilidad o uso constituyan una infracción de la legislación o normativa local, requisitos de registro y licencia. Del mismo modo, tampoco está dirigido ni destinado a su distribución o utilización en país alguno en el que se refiera a valores no registrados.

Por todo lo anterior, no se asume responsabilidad alguna, en ningún caso, por las pérdidas, daños, sanciones o cualquier otro perjuicio que pudiera derivarse, directa o indirectamente, del uso de las declaraciones e informaciones incluidas en el documento.



vocento