

vocento<sup>20 años</sup>

**Resultados 9M22**

---

**15 noviembre 2022**

# Principales Hitos 9M22



## Sólido crecimiento de ingresos en situación de mercado compleja

- Ingresos pro-forma<sup>1</sup> de +5,2% vs 9M21
- Publicidad crece +4,7%. Ventaja del mix local/nacional con publicidad local +9% (52% s/ publicidad total)
- Otros ingresos pro-forma<sup>1</sup> +25,2% por diversificación



## EBITDA impactado por aumento de costes papel y energía

- EBITDA 9M22 €10,1m. En perímetro constante, caída €-2,7m, incluye efectos temporales de energía (€-2,2m)
- Margen lectores desciende €-6,3m, afectado por difusión e incremento precio papel
- Mantenimiento objetivo EBITDA 2022E



## Posición de deuda diferencial

- Deuda financiera neta €10,7m<sup>2</sup> (€+9,0m) refleja pago dividendo (€5,4m), menor generación de caja ordinaria (GCO) y menores entradas netas por venta de activos
- GCO €+1,4m, afectada por compras existencias papel y distinto perímetro
- CF yield 20%<sup>3</sup>



## Hitos negocios digital y diversificación

- Mix digital +diversificación ya es 40% total ingresos (+5 p.p. vs 9M21)
- Lanzamiento web en Relevo: contenidos originales aptos para monetización
- Recuperación de Clasificados motor
- Negocio PYMES Kit Digital: 2,8k clientes y 3,5k soluciones. Facturación potencial c.€7m

# Mantenimiento estrategia en mercado adverso

Entorno macro adverso (revisión a la baja crecimiento económico, incremento de inflación y de tipos de interés)  
Publicidad digital nacional sin crecimiento (migración de display a video)

Actuaciones en Prensa

  
Nuevos pasos del diario deportivo Relevó con lanzamiento web

Medidas que fortalecen la prensa digital local

Gestión centralizada de suscripciones digitales muestra primeros resultados

Migrado totalidad publicidad programática nuevo Ad Server

Actuaciones en Diversificación

Inversión en ocupar espacios en Gastronomía (nuevos eventos) y Agencias (negocio influencers YBR, sostenibilidad Antrópico)

  
Nuevos mercados, ajenos al ciclo de publicidad: digitalización de PYMES

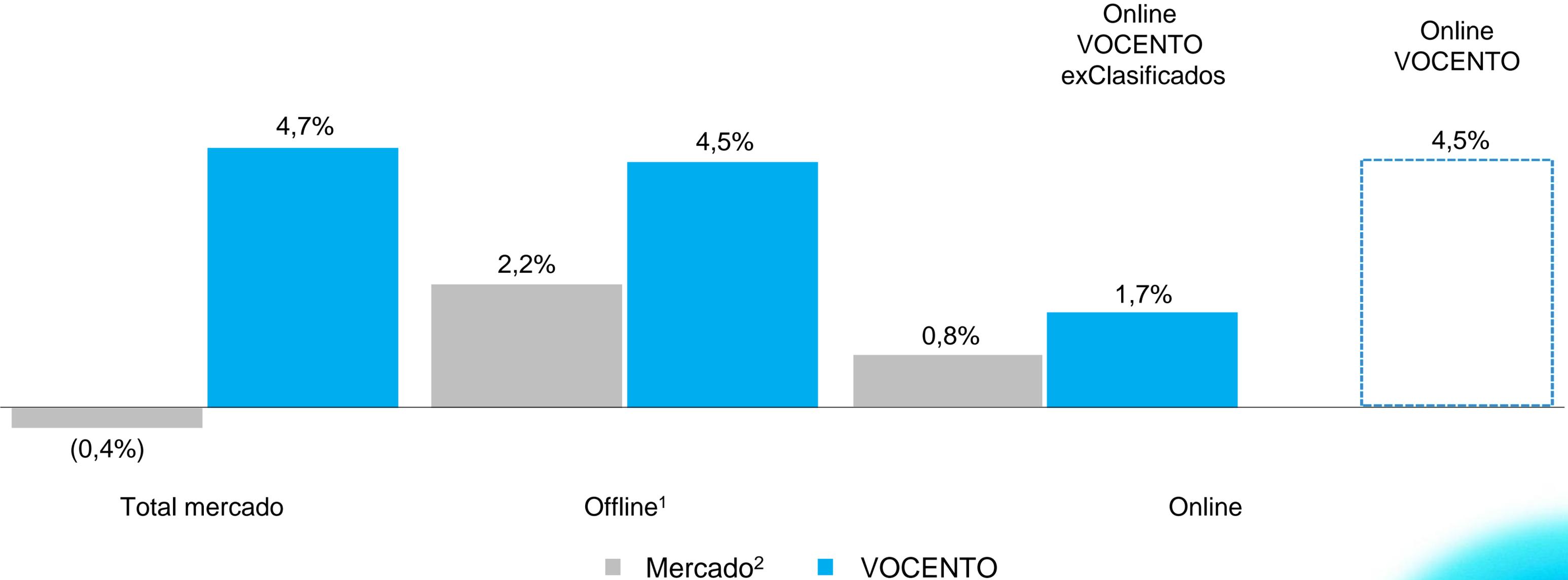
Gestión de costes

  
Renegociación a largo plazo con principal proveedor de energía

Diversificación proveedores de papel garantizando suministro

Revisión general de todos los costes externos

# vocento20 años Mejora cuota mercado publicitaria de VOCENTO

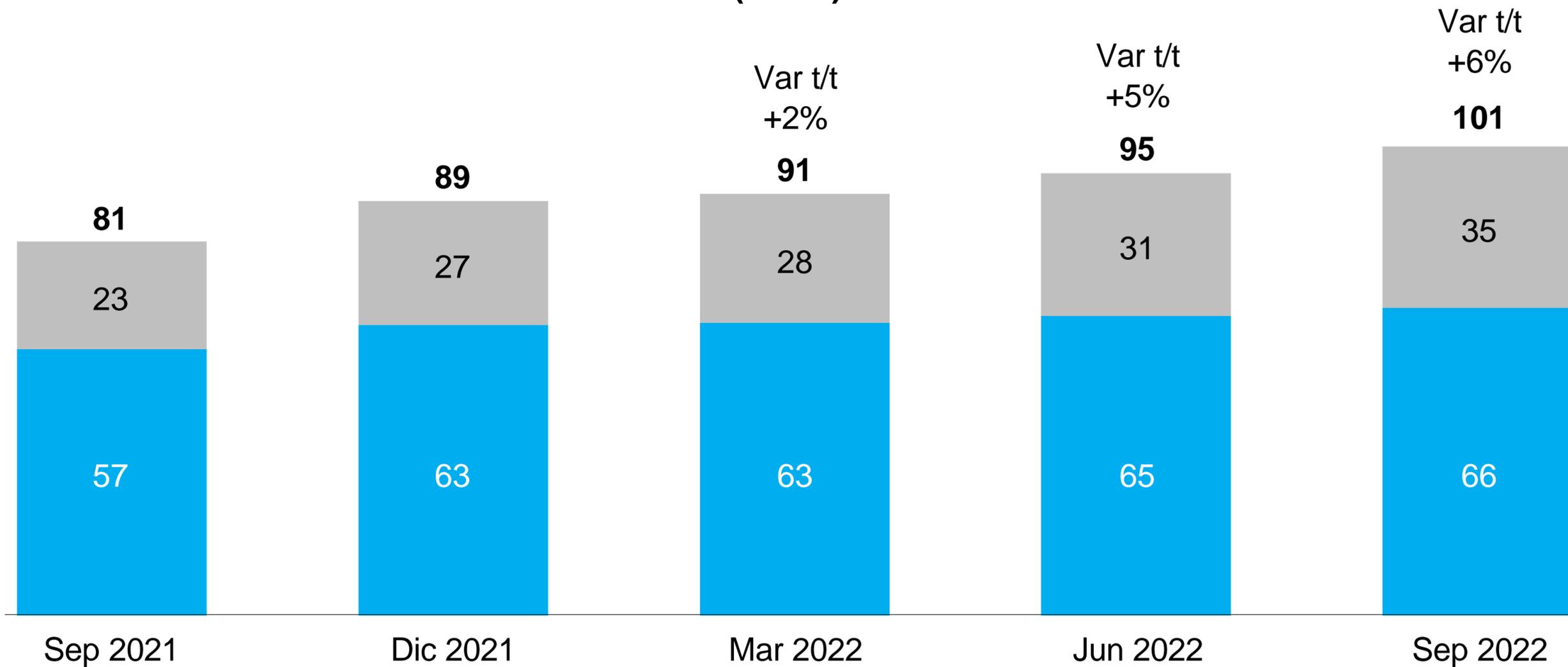


Se demuestra la solidez del modelo de Vocento con mix local/nacional en la coyuntura actual

Nota 1: offline es el mercado y VOCENTO es "prensa" (no incluye Suplementos y Revistas). Nota 2: fuente de mercado i2p sin redes sociales ni buscadores.

# Mejora tendencia suscripciones digitales

Suscriptores de pago (miles)



Var a/a  
+25%

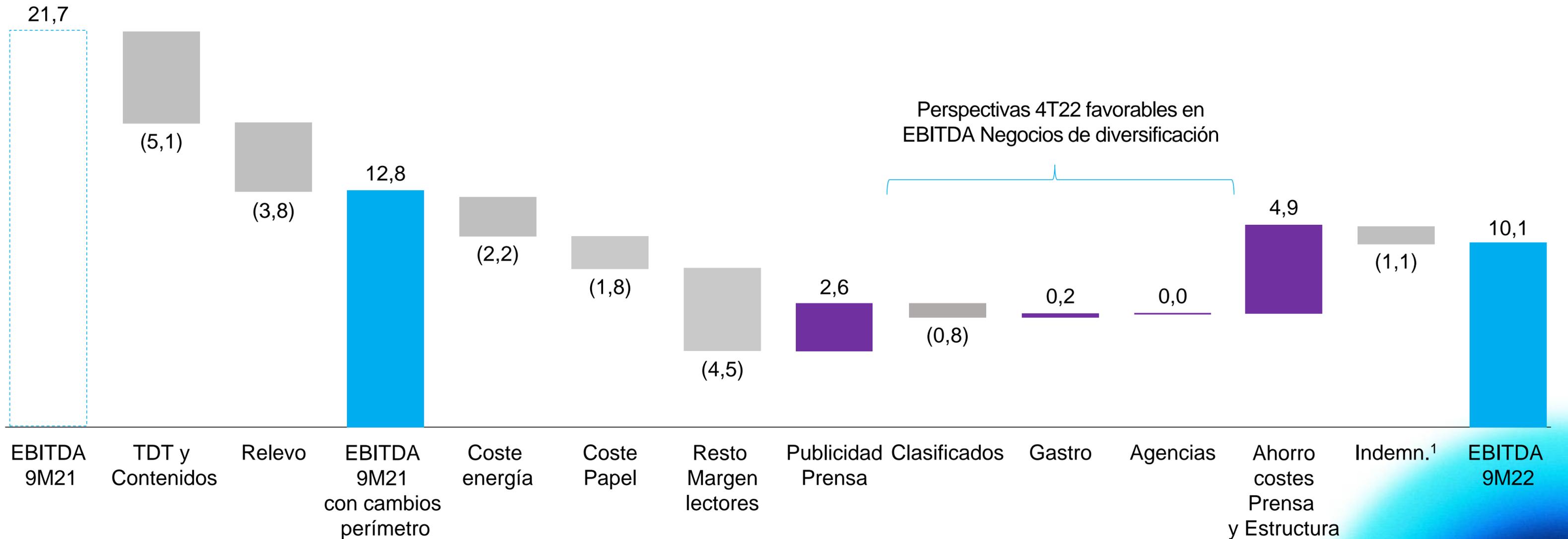
**Objetivo crecimiento suscriptores Dic22E**  
+23% a/a, +9% t/t enmarcado en una estrategia donde la prioridad es el crecimiento de ingresos y de la rentabilidad



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

# Resiliencia EBITDA pese a energía y papel

Datos en €m



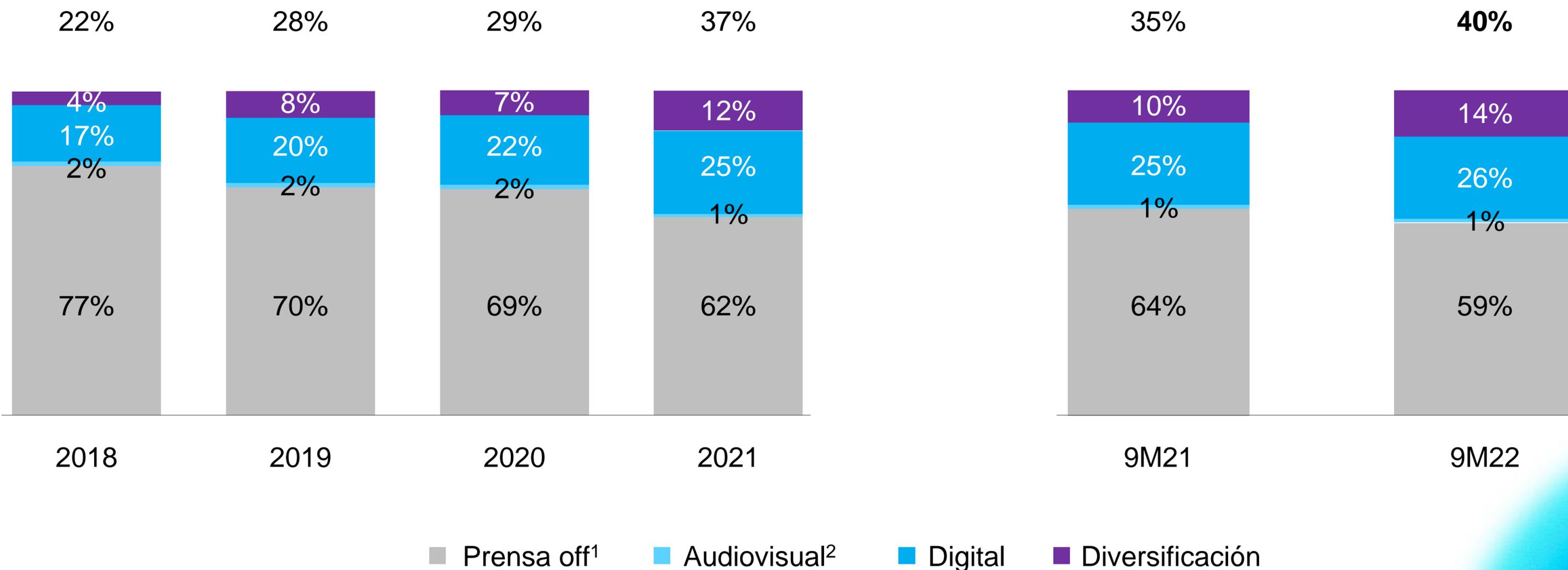
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: gastos por indemnizaciones que incluyen los ahorros obtenidos en el año.

# Crecimiento ingresos digitales y diversificación

Evolución mix ingresos Vocento (%)

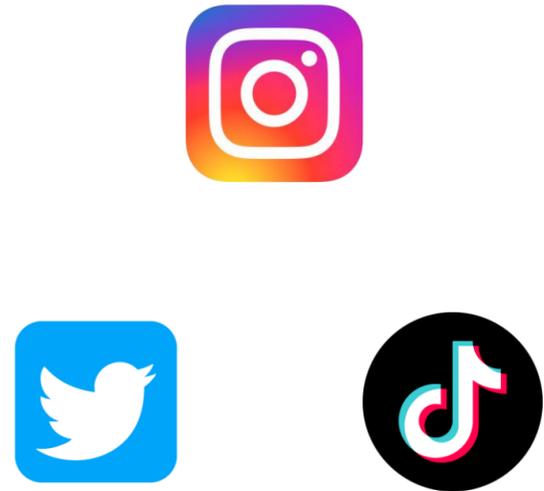
Digital +  
Diversificación

Ingresos 9M22 €97m  
+20% a/a



Nota 1: incluye principalmente prensa offline y resto de ingresos. Nota 2: calculado pro-forma (excluido TDT nacional y Contenidos).

## Lanzamientos



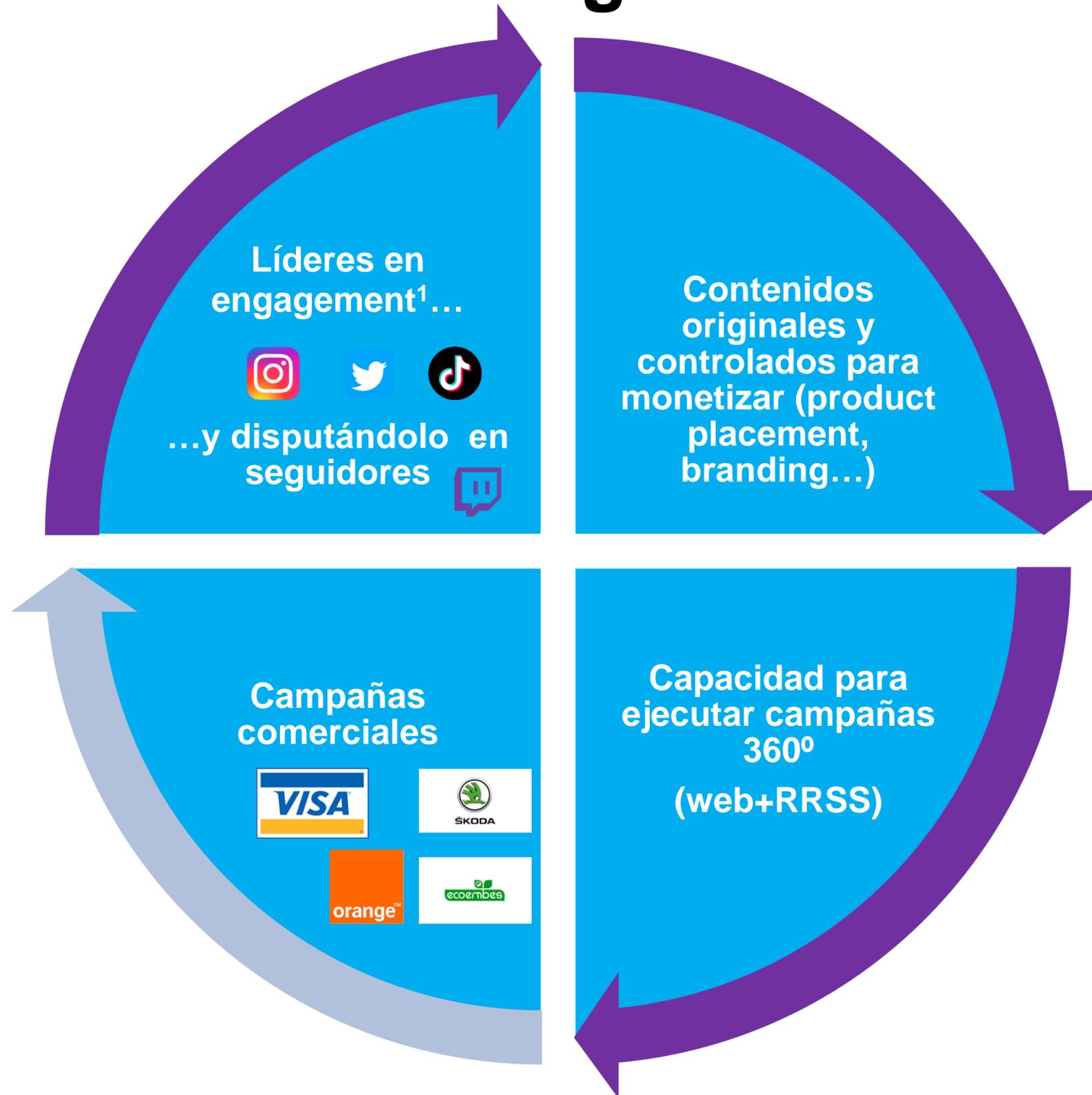
## Lanzamiento



## Lanzamiento web



Nota 1: Suma de cuentas siguiendo el perfil de RELEVO en Twitter, Instagram, Twitch y TikTok.



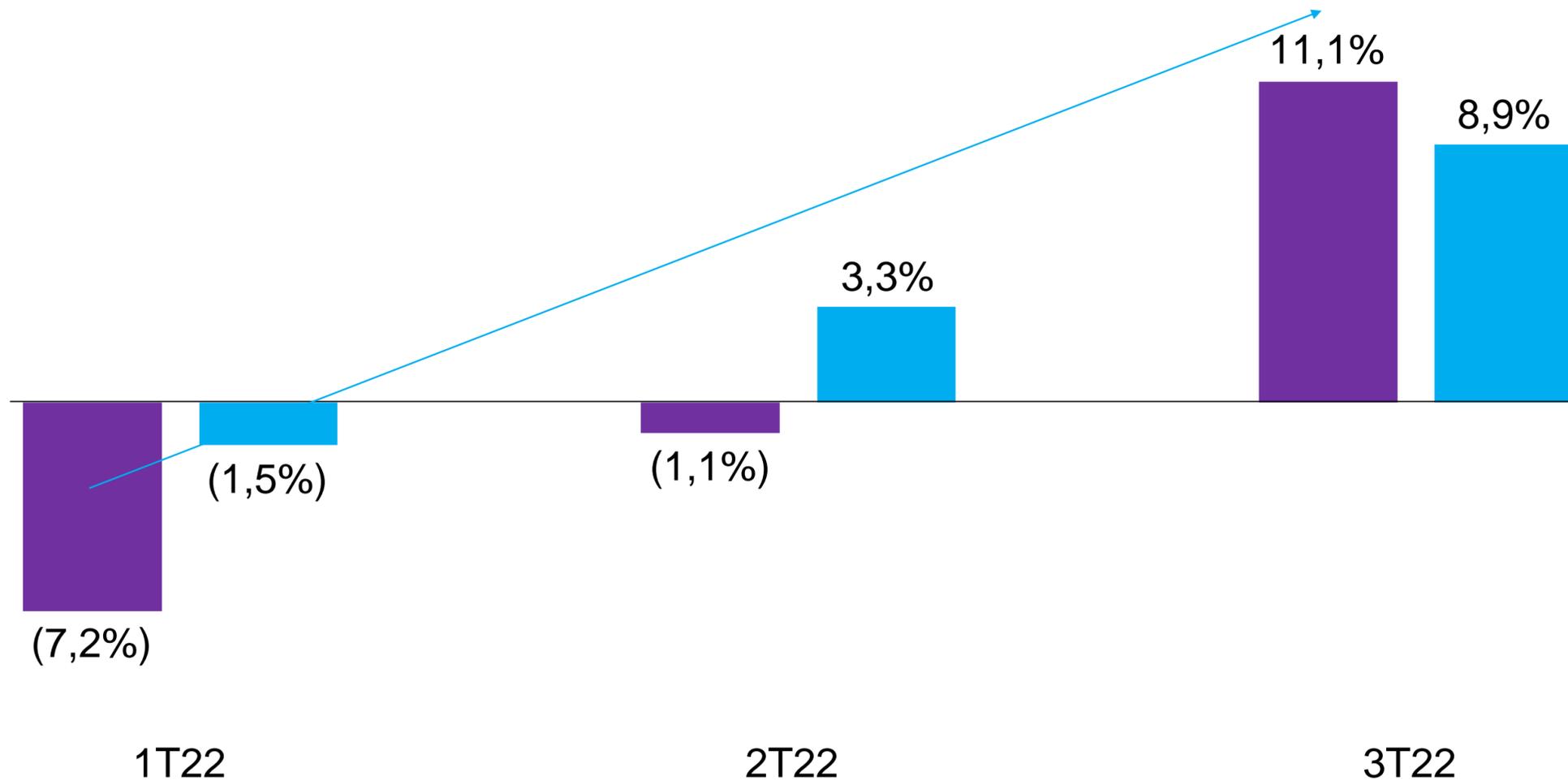
Ingresos 4T22E  
>€0,5m

Mix ingresos actual  
25% RRSS  
75% web

Nota 1: fuente Emplifi para IG y Twitter Interacciones por post/1k seguidores, TikTok: Rival IQ. Video Views.

# Clasificados: recuperación verticales

Variación anual ingresos (%)



Ingresos Clasificados 9M22 +12,2% por mejora en listing

Mejora del vertical de motor por estabilización volumen y efecto positivo del incremento del precio del vehículo de ocasión

Favorables perspectivas para Clasificados en 4T22

SUMAUTO

SUMAUTO  
pisos.com

## Programa de digitalización PYMES de Red.es

	Segmento I	Segmento II	Segmento III
<b>Características</b>	Entre 10 y 49 empleados	Entre 3 y 9 empleados	Entre 0 y 3 empleados
<b>Plazo solicitud ayuda</b>	Hasta mar. 2023	Hasta sep. 2023	Hasta oct. 2023
<b>Cientes LDK (% s/total)</b>	5%	26%	69%

**Captación**  
2,8k clientes  
(vs 1,9k en jul22) y  
3,5k soluciones  
(vs. 2,6k)

**Supone facturación potencial de €7m (€+2m sobre jul22)**

**Base clientes recurrentes con servicios (Web, RRSS, e-commerce) dónde VOC capacidad desarrollo**

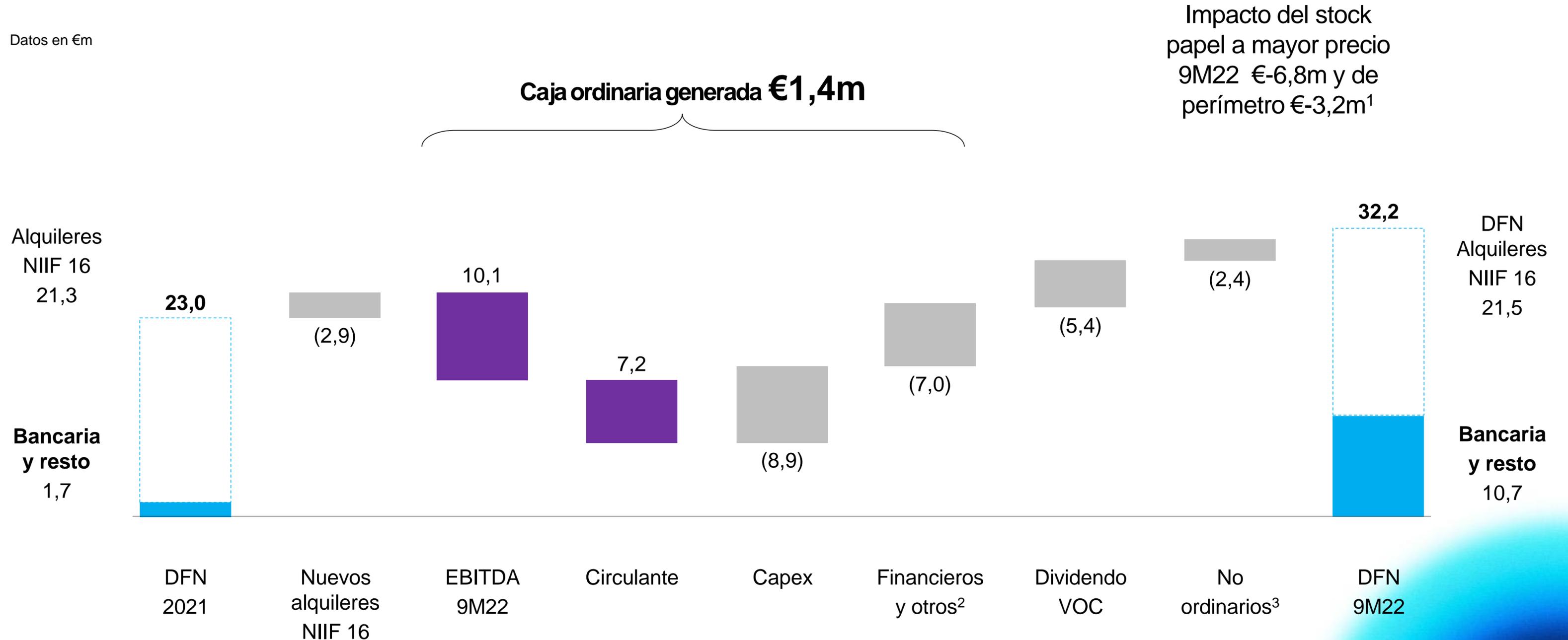
**Timing pendiente de concesión por Administración**



Datos en €m

	9M22	9M21	Var %	9M21 pro-forma	Var %
<b>Ingresos</b>	243,3	249,5	(2,5%)	231,2	5,2%
Gastos explotación sin amortizaciones	(233,2)	(227,8)	(2,3%)	(214,6)	(8,6%)
<b>EBITDA</b>	10,1	21,7	(53,3%)	16,6	(39,0%)
Amortizaciones	(16,5)	(15,2)	(8,8%)	(15,0)	(9,8%)
Resultado enajenación inmovilizado	0,3	10,9	(97,4%)	10,9	(97,4%)
<b>EBIT</b>	(6,1)	17,4	n.r.	12,4	n.r.
Deterioro fondo de comercio y resultado neto enaj. activos no corrientes	0,0	(2,4)	n.r.	(0,9)	n.r.
Rdo. sociedades método participación	(0,1)	(0,3)	64,0%	(0,3)	64,0%
Resultado financiero y otros	(1,1)	(1,7)	36,8%	(1,7)	36,8%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	(7,2)	13,0	n.r.	9,5	n.r.
Impuesto sobre sociedades	(1,4)	(4,0)	66,4%	(2,8)	52,1%
Resultado operaciones en discontinuación	9,1	0,0	n.r.	2,3	n.r.
Accionistas minoritarios	(1,8)	(5,8)	69,1%	(5,8)	69,1%
<b>Resultado Sociedad Dominante</b>	(1,3)	3,1	n.r.	3,1	n.r.

Datos en €m



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: suma del impacto de Relevó en 9M22 y de TDT y Contenidos en 9M21. Nota 2: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e impuestos. Nota 3: incluye entre otros las entradas y salidas de caja por inversiones y desinversiones, capex extraordinario y el dividendo especial a minoritarios por la venta en 2021 del inmueble de El Diario Vasco.

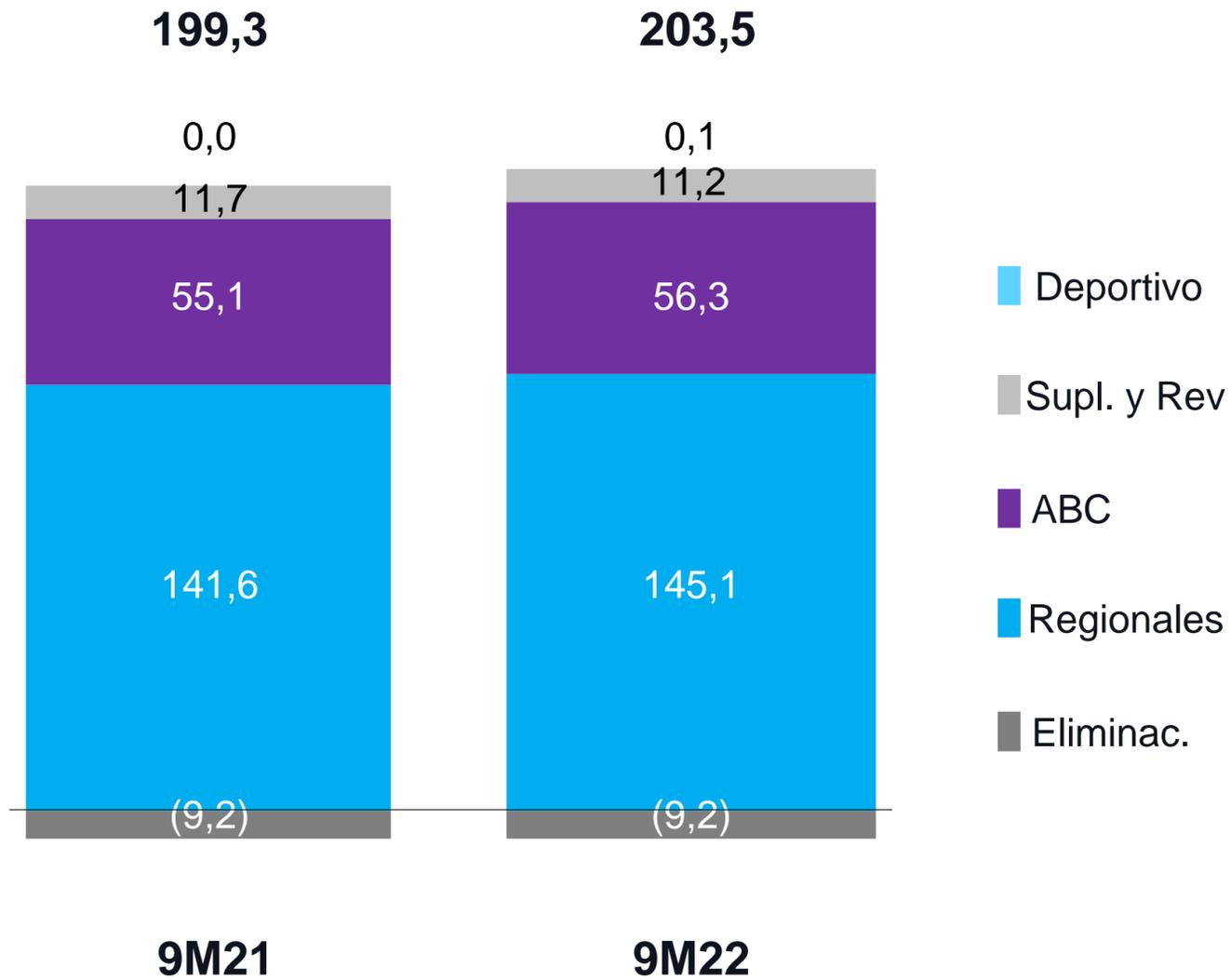
vocento<sup>20</sup>  
años

**Anexos**

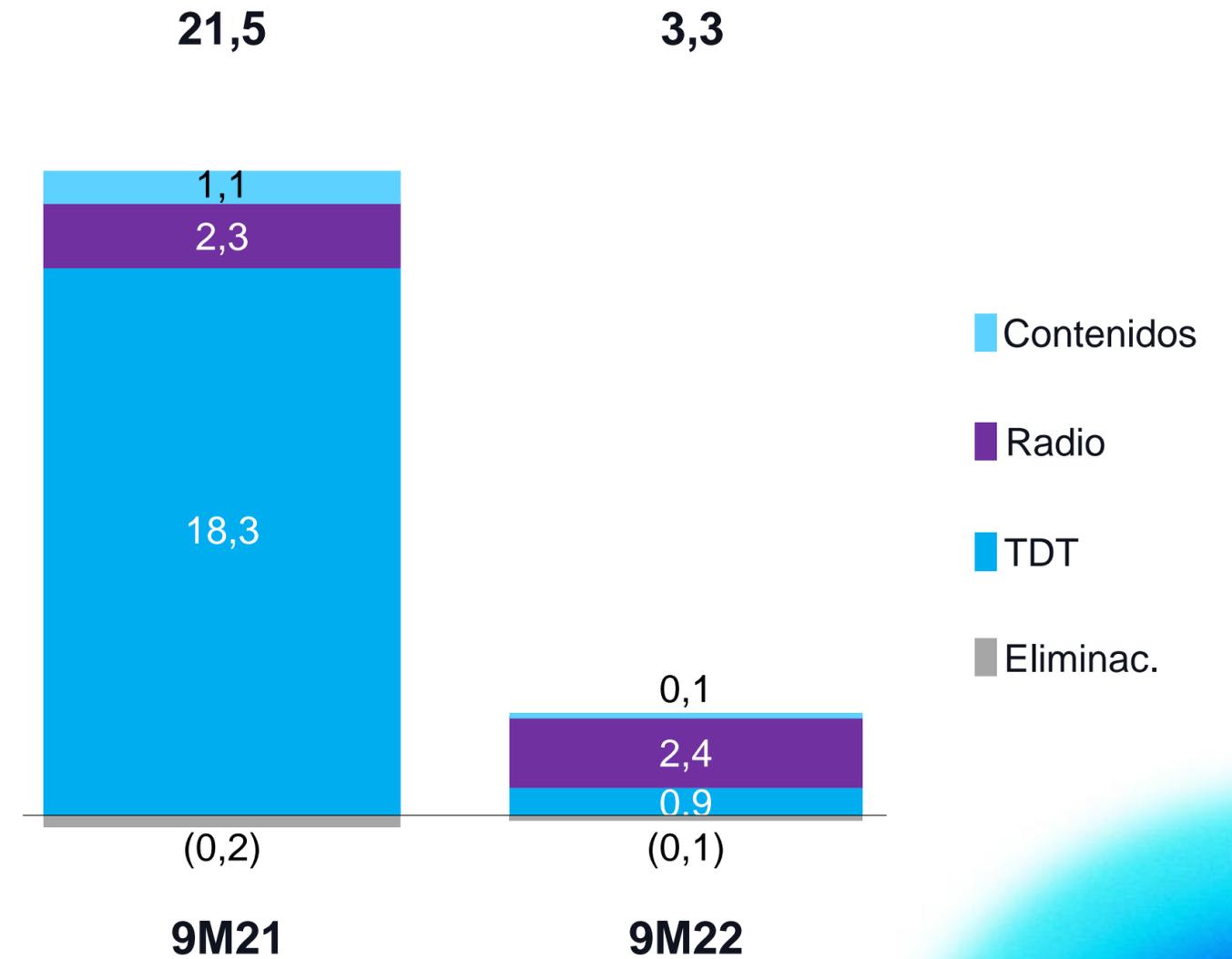
---

# Ingresos por negocio (1/2)

Periódicos (€m)



Audiovisual (€m)

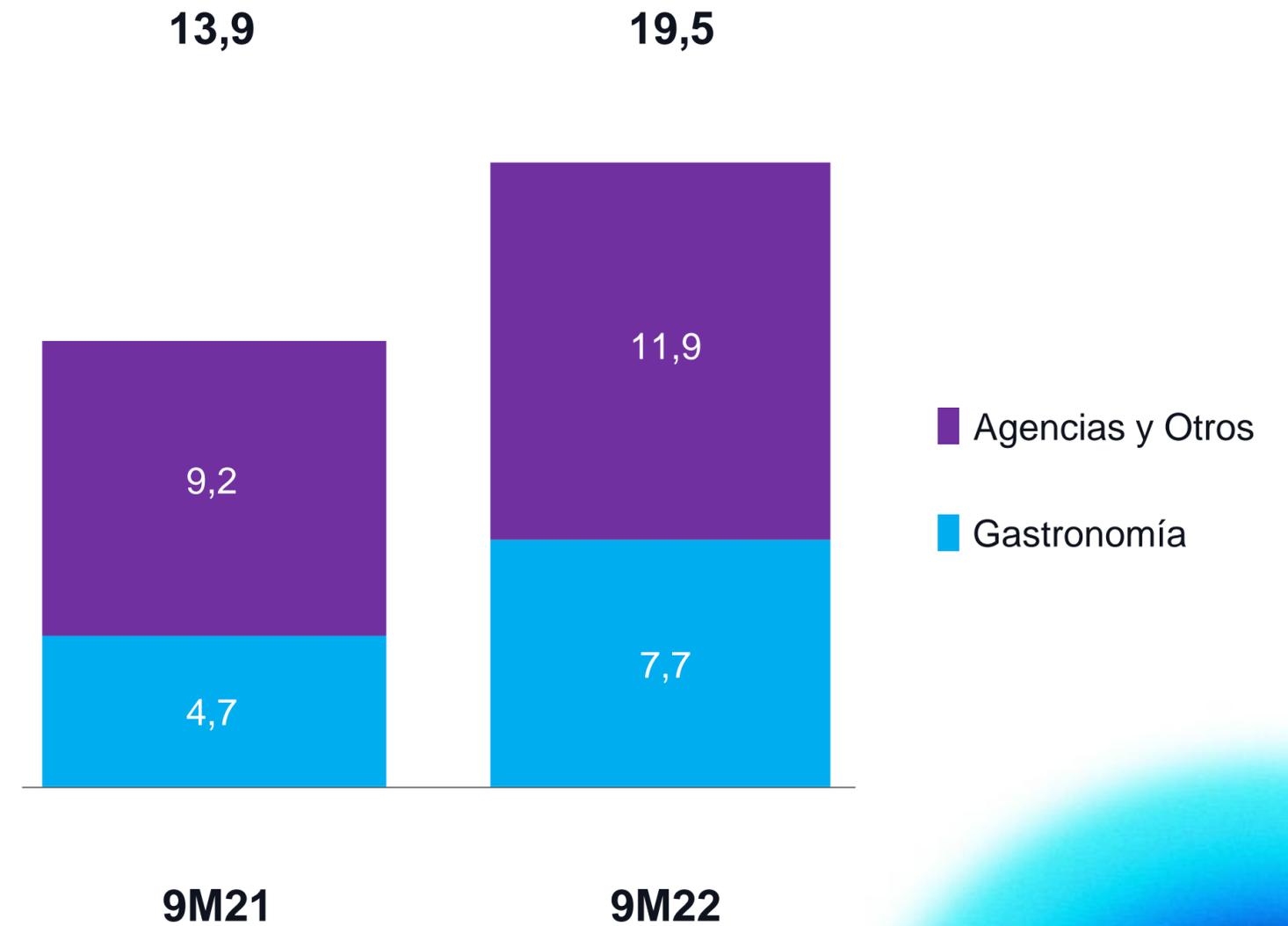
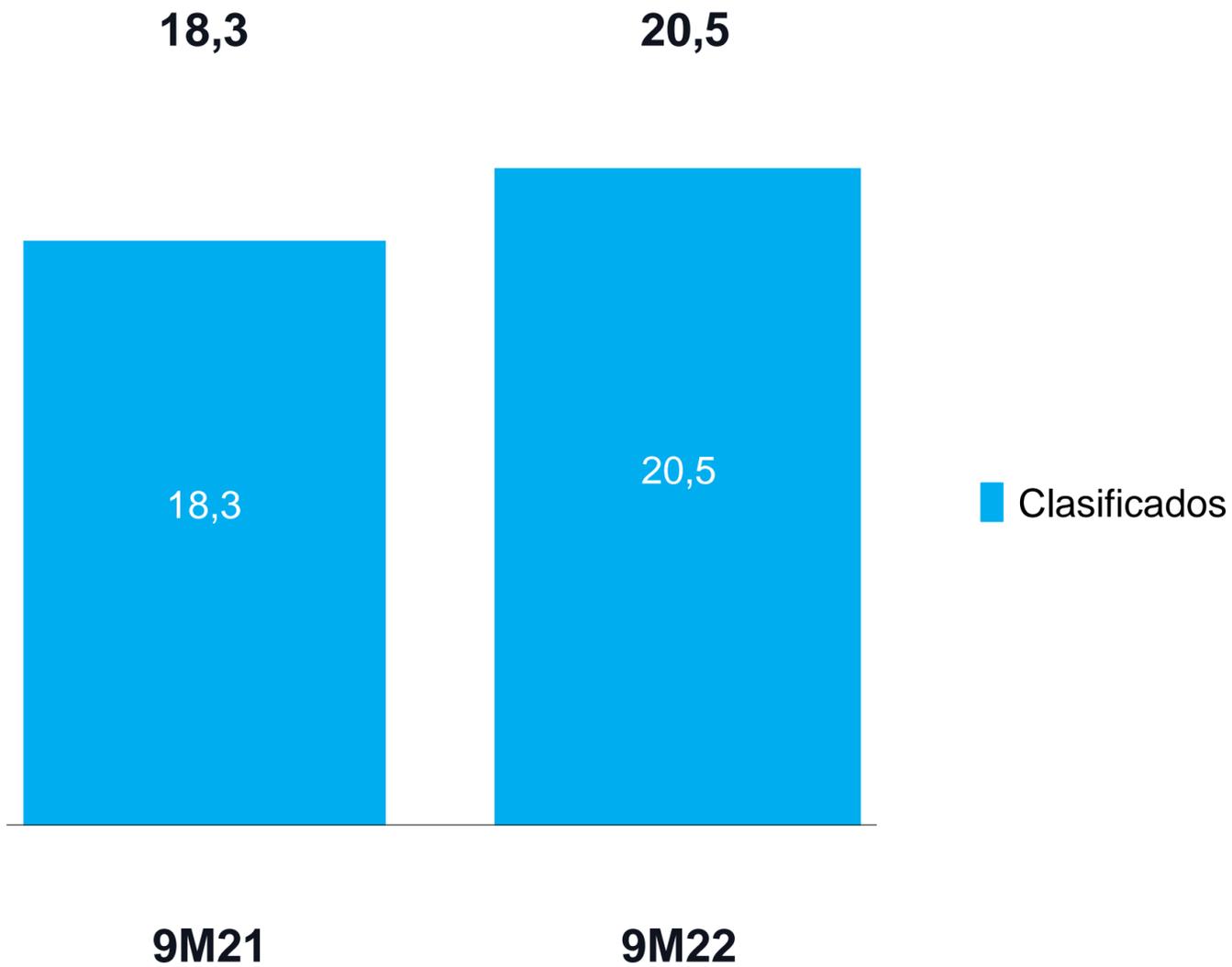


Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana,

# Ingresos por negocio (2/2)

Clasificados (€m)

Gastronomía y Agencias (€m)

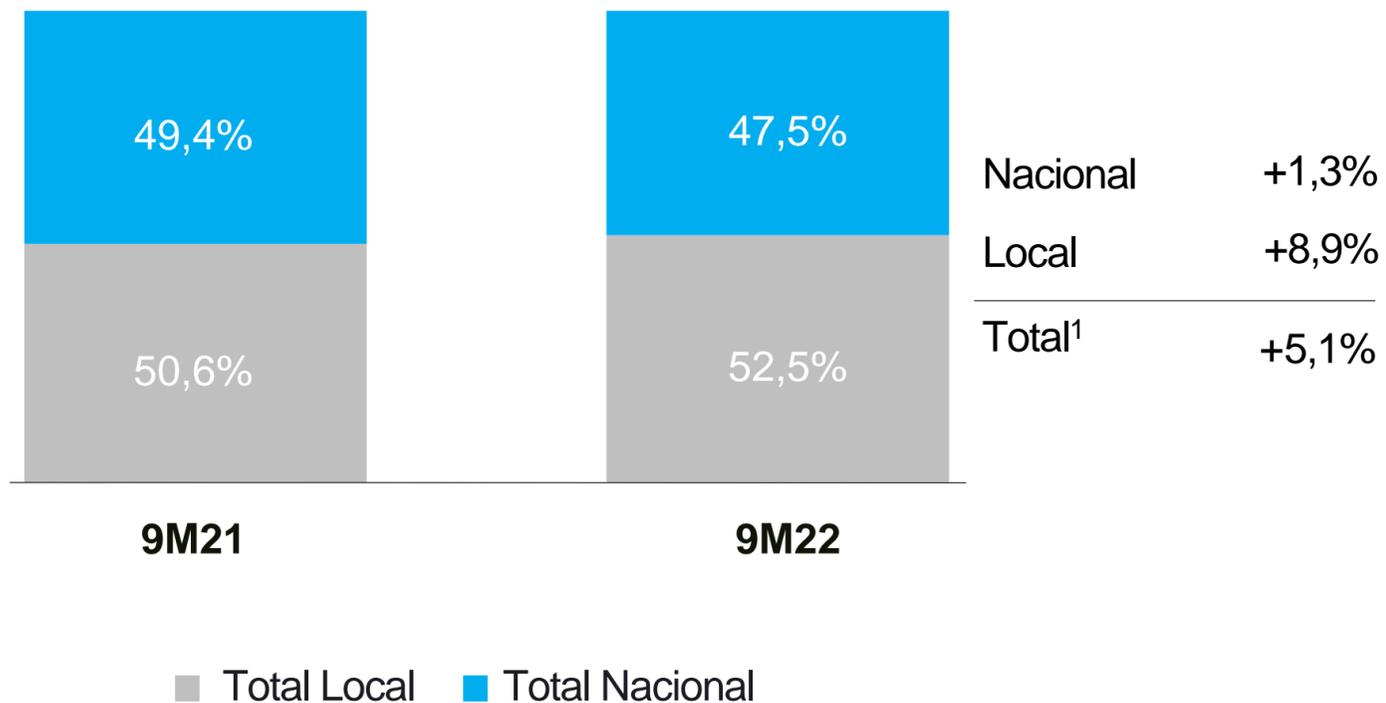


Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

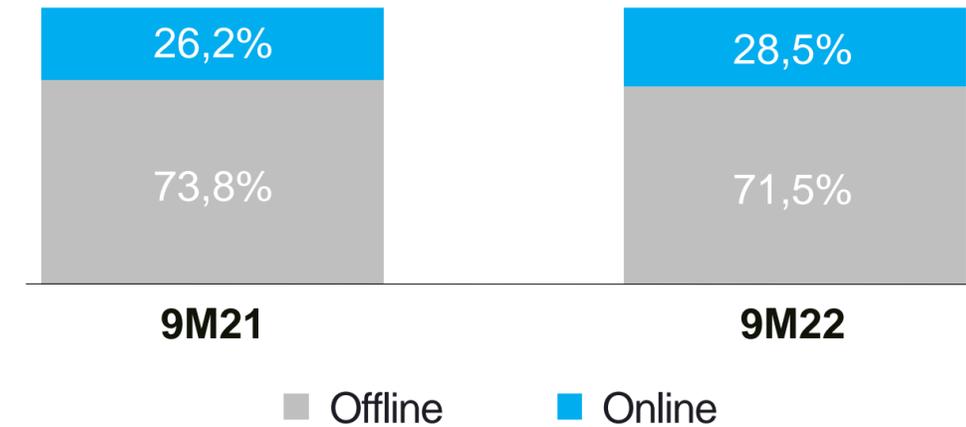
# Evolución de publicidad local y nacional

Datos en %

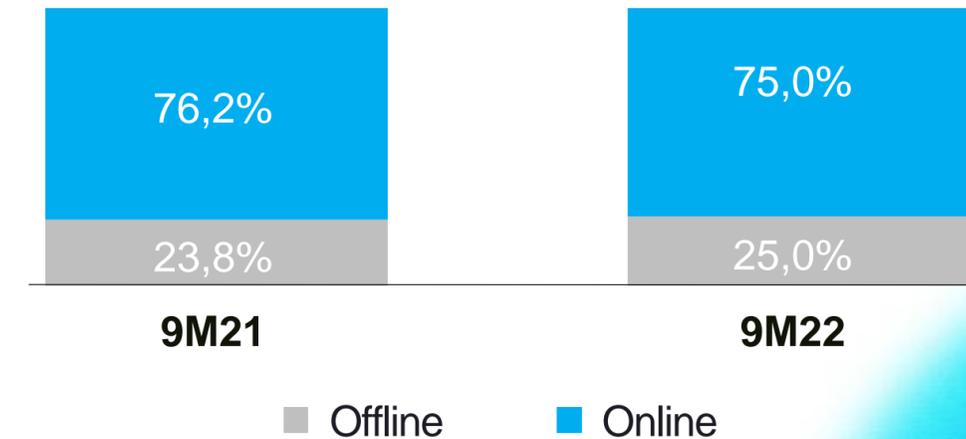
Publicidad nacional vs local<sup>1</sup>



Publicidad local<sup>1</sup>: Papel vs Digital



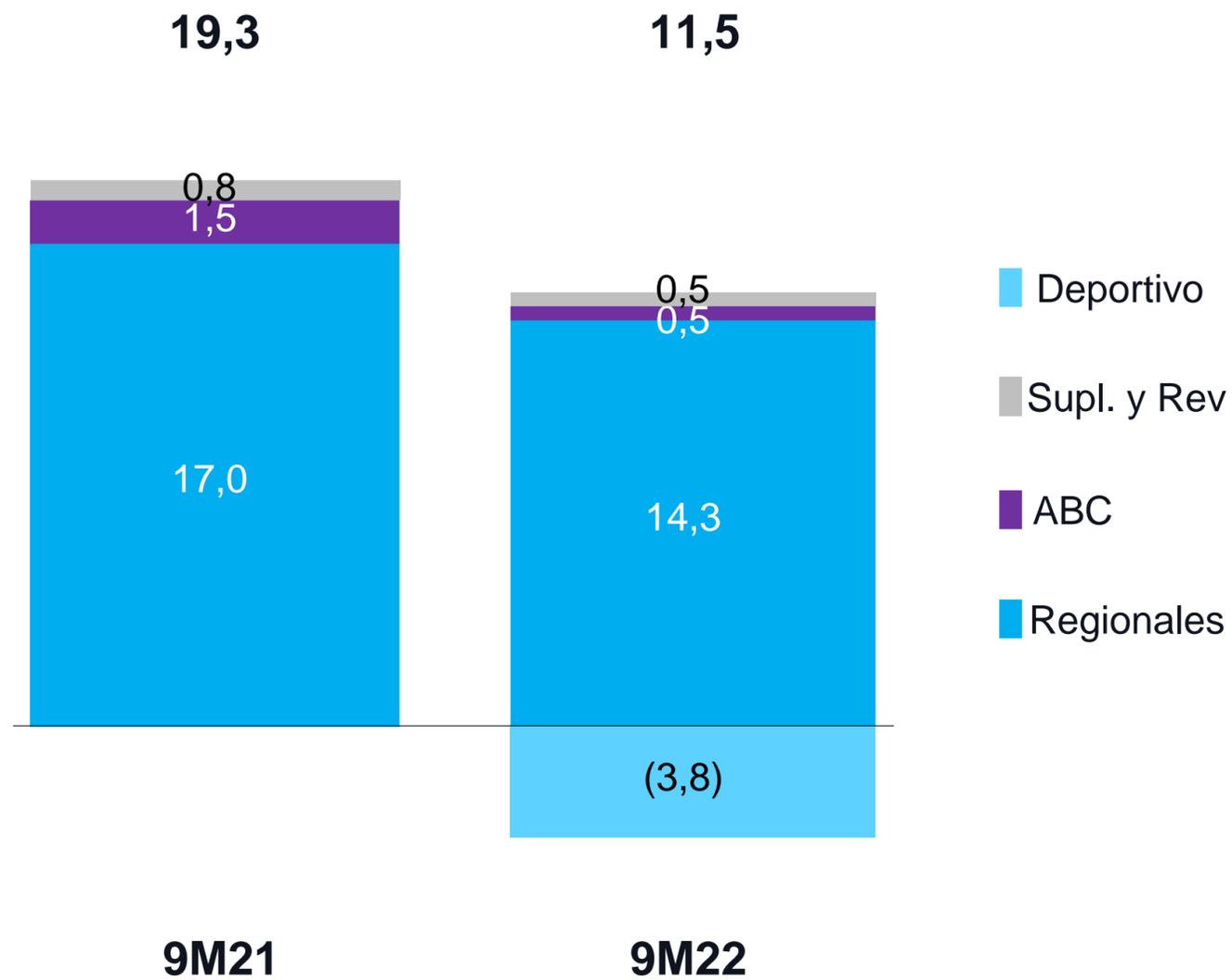
Publicidad nacional<sup>1</sup>: Papel vs Digital



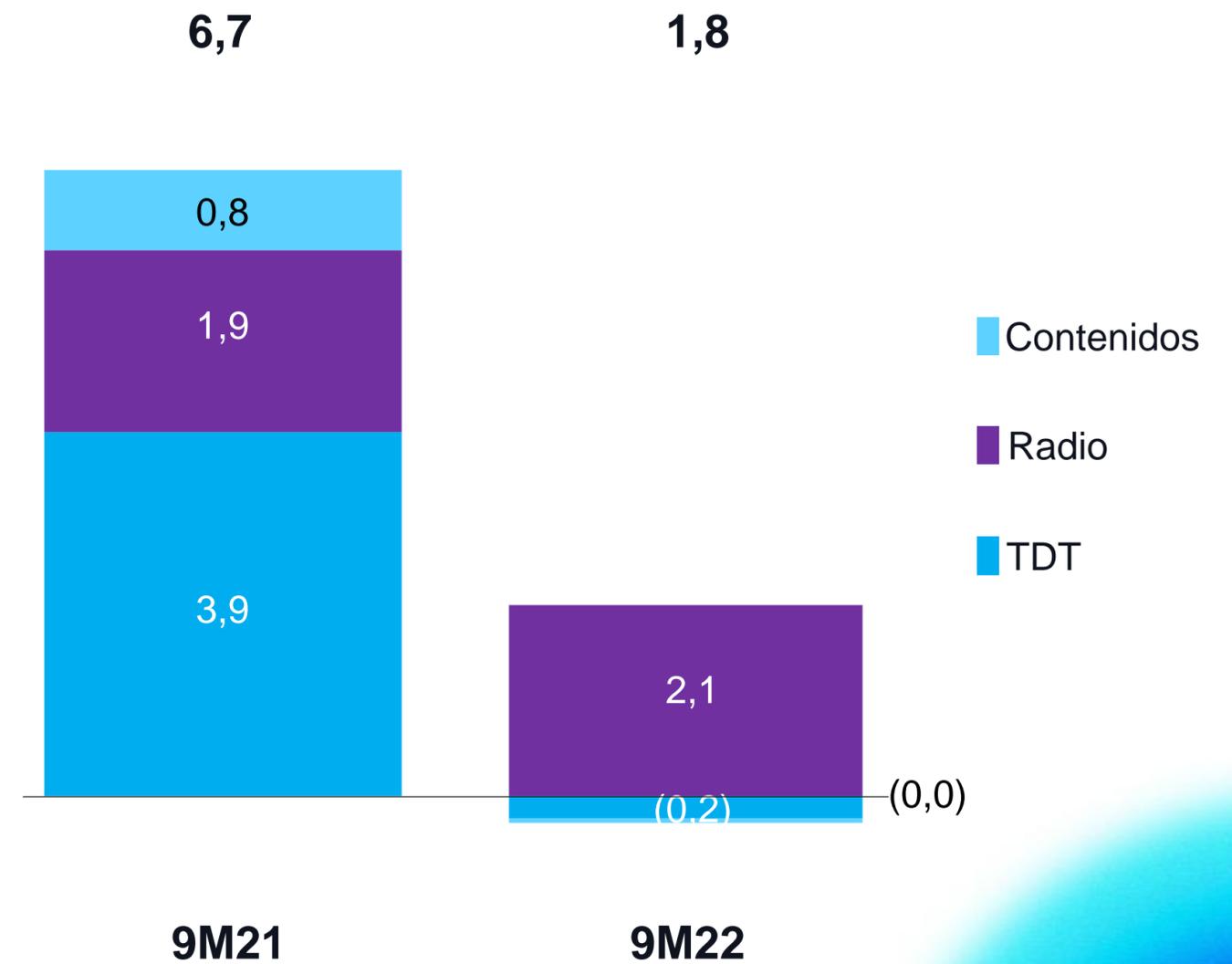
Nota 1: datos de publicidad neta. No incluye ni Audiovisual ni Otros.

# EBITDA por negocio (1/2)

Periódicos (€m)



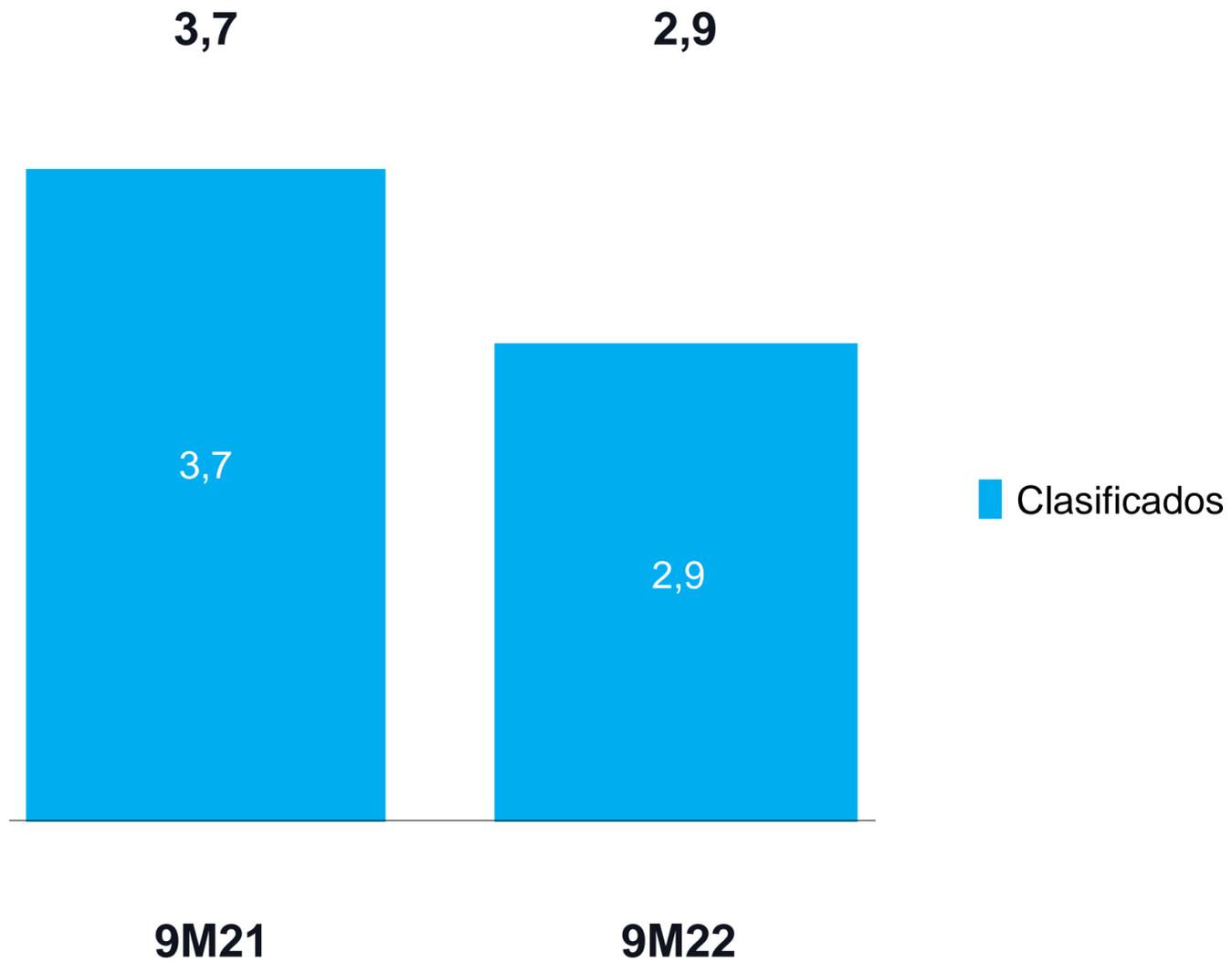
Audiovisual (€m)



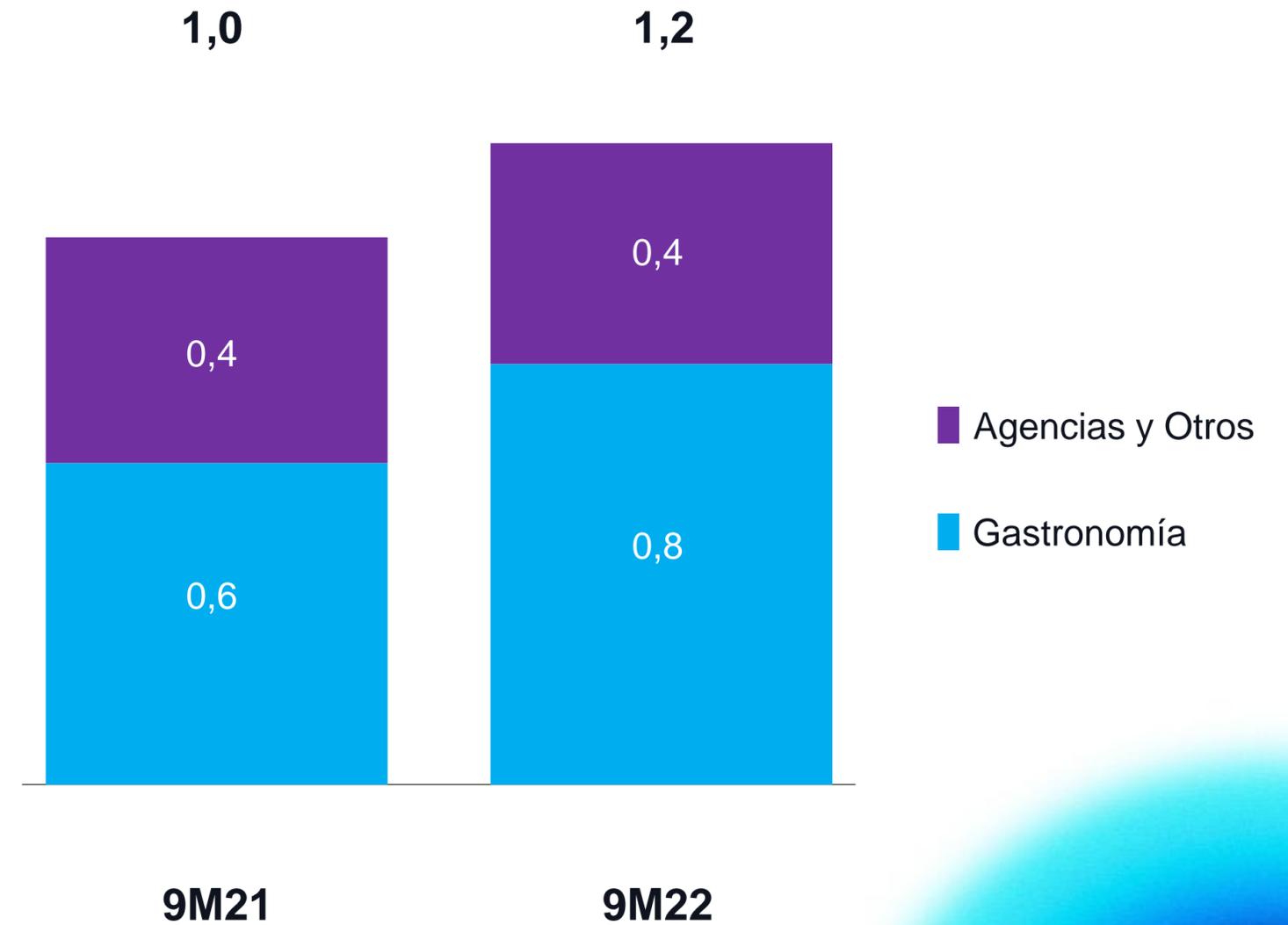
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

# EBITDA por negocio (2/2)

Clasificados (€m)

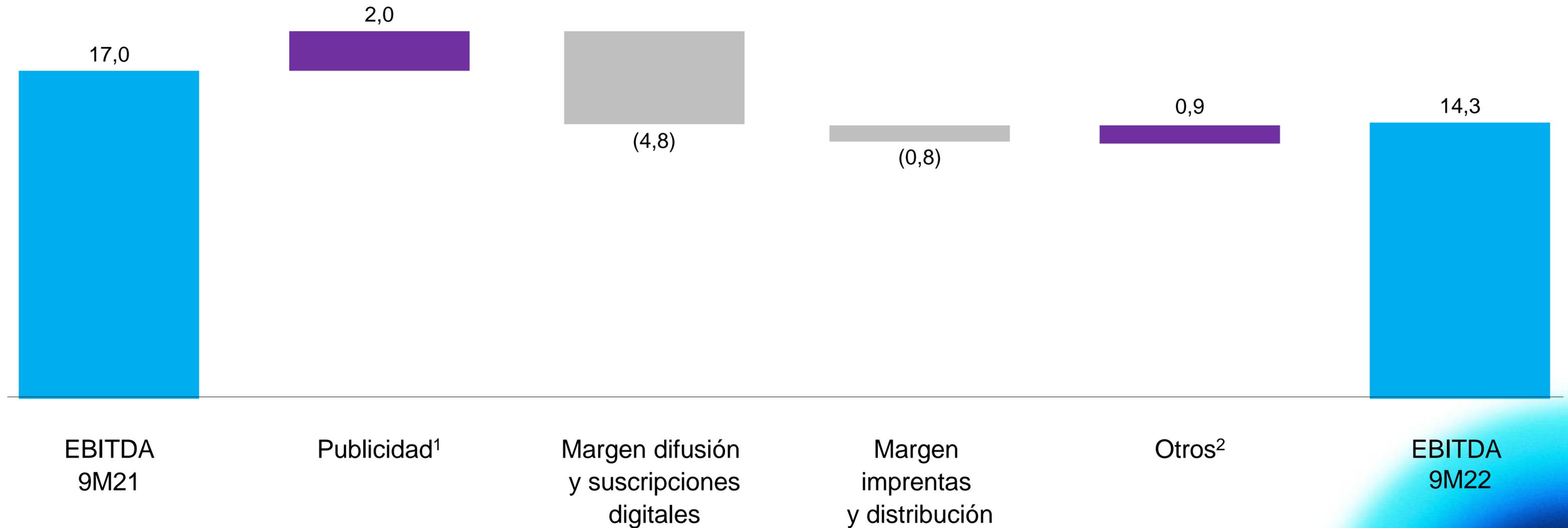


Gastronomía y Agencias (€m)

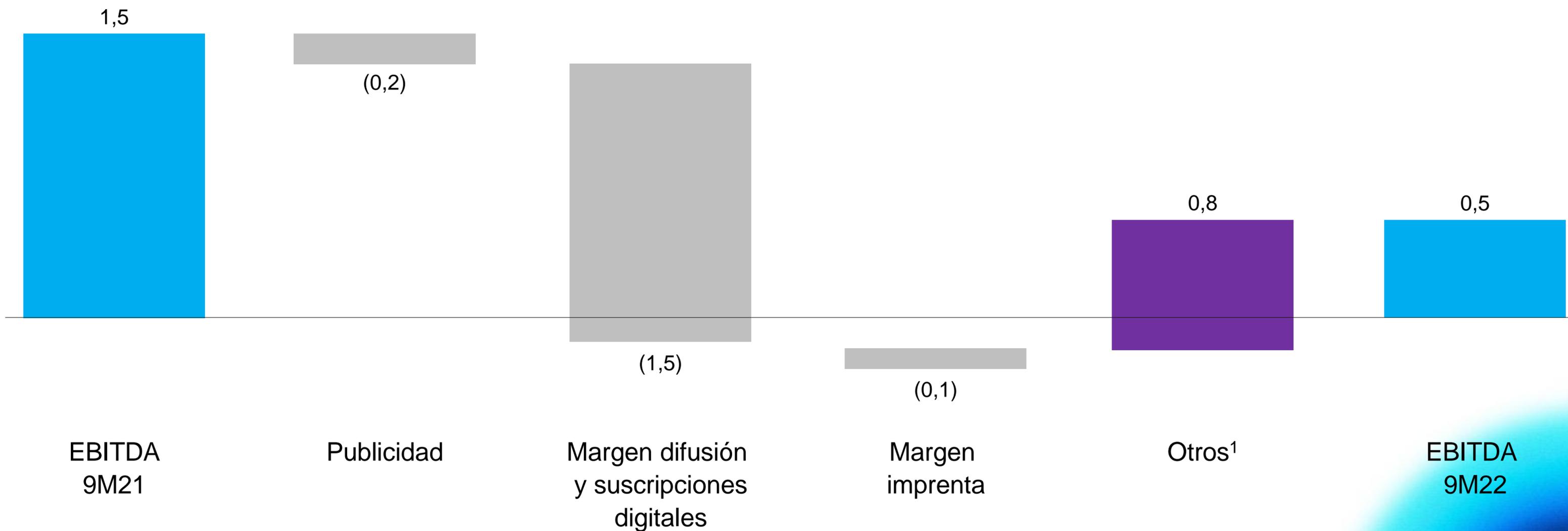


Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

Datos en €m



Datos en €m



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: Otros incluye principalmente indemnizaciones, otros ingresos o costes comerciales.

Datos en €m

	9M22	2021
Activos no corrientes	311,9	313,5
Activos corrientes	109,8	106,0
Activos mantenidos para la venta	1,4	15,7
<b>Total ACTIVO</b>	<b>423,1</b>	<b>435,2</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>252,8</b>	<b>268,7</b>
Deuda financiera	53,9	52,7
Otros pasivos no corrientes	25,8	28,9
Otros pasivos corrientes	90,7	85,0
<b>Total PASIVO + PATRIMONIO NETO</b>	<b>423,1</b>	<b>435,2</b>
Deuda financiera neta	32,2	23,0
<b>Deuda financiera neta ex NIIF 16</b>	<b>10,7</b>	<b>1,7</b>

# Variación deuda financiera neta

Datos en €m

	9M22	9M21
EBITDA comparable	10,1	21,7
Variación de circulante	7,2	8,1
Capex	(8,9)	(7,1)
Otras partidas <sup>1</sup>	(3,6)	2,5
<b>Cash flow proveniente de actividades recurrentes</b>	<b>4,9</b>	<b>25,2</b>
Intereses cobrados	0,4	0,2
Dividendos e intereses pagados <sup>2</sup>	(3,8)	(5,1)
<b>Total cash flow ordinario</b>	<b>1,4</b>	<b>20,2</b>
Pago medidas ajuste	0,0	(5,2)
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow <sup>3</sup>	(2,4)	15,9
Dividendo VOC	(5,4)	0,0
Efecto NIIF 16	(2,9)	(0,6)
<b>Cambio en deuda financiera neta<sup>4</sup></b>	<b>9,2</b>	<b>(30,3)</b>
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>32,2</b>	<b>36,9</b>

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. 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 las entradas y salidas de caja por inversiones y desinversiones, capex extraordinario y el dividendo especial a minoritarios por la venta en 2021 del inmueble de El Diario Vasco. Nota 4: cambio de deuda sobre cierre del año anterior.S

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 2022 en el Informe de Resultados 9M22

Este documento y la información contenida en el mismo han sido preparados por Vocento, S.A. en relación, exclusivamente, con los resultados financieros consolidados de Vocento, S.A.. Han sido preparados y se presentan de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards, IFRS o “NIIF”).

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.

ABC

EL CORREO

EL DIARIO VASCO

EL DIARIO MONTAÑÉS

LA VERDAD

IDEAL

HOY

SUR

LA RIOJA

El Norte de Castilla

EL COMERCIO

LAS PROVINCIAS

LA VOZ DE CÁDIZ

BURGOSconecta

leonoticias

RELEVO

XI Semanal



COLPISA

Oferplan

cmvocento

WEMASS MEDIA AUDIENCE SAFE SOLUTION



t a n g o°

pro. agency

pisos.com

SUD



WORLD CANIC

FEMINAS



MATEO & CO. WE COOK BRANDS mateoandco.es

WOMEN NOW

Turium

welife\* Sustainable Living

Autocasión uno//Auto rentingcoches Auto Scout24 .MASCUS //Motocasión

Empowered by SUMAUTO



ANTROPÍA

