

# Presentación resultados

## 1S24

29 de julio 2024

# Principales Hitos 1S24



## EBITDA crece en 2T24

- EBITDA 2T24 mejora en €1,5m
- EBITDA 1S24 €0,1m por publicidad e impactos de 1T24
- Por negocios: sostenimiento en Prensa (mejora margen lectores €1,7m) y buen comportamiento de Clasificados motor y Gastronomía en diversificación



## Ingresos estables en 1S24 con caída publicidad Prensa

- Ingresos totales se estabilizan -0,6% (€-1,0m) vs 1S23
- Publicidad -1,6% tras 2T24 +2,3% gracias a *online* +6,1%
- Publicidad Prensa 1S24 -3,4%<sup>1</sup>



## Ingresos digitales y diversificación crecen

- Ingresos digitales crecen 5,0% e ingresos diversificación +8,9% con peso de ambos en total del 46% vs 43% en 1S23
- Suscriptores digitales +14% hasta 147 miles, e ingresos +20%



## Pago dividendo y GCO plana en 2T24

- En 2T24 pago de dividendo €5,5m y GCO<sup>2</sup> plana (€-0,4m)
- Deuda financiera neta ex NIIF 16 €31,6m (vs €15,1m en 2023) con DFN/EBITDA<sup>3</sup> 1,2x

# Diagnóstico por áreas y plan de acción

✓ De acuerdo con el Plan

✓ Retrasos y 'one offs'

✗ Peor de lo esperado

## Prensa

- ✓ Margen de venta ejemplares
- ✓ Suscripciones digitales

- ✓ **Relevo:**
  - Liderazgo en RRSS con retraso monetización

- ✗ **Publicidad Prensa:**
  - Menor crecimiento esperado en online y offline, parte es a medio plazo
  - Impacto más relevante 2S24
  - Desarrollo nuevos eventos, formato video y contenidos para RRSS

## Diversificación

- ✓ Clasificados motor
- ✓ Premium Leads
- ✓ Gastronomía

- ✓ **Clasificados inmobiliario:**
  - Afectado caída operaciones en mercado hipotecario
- ✓ **Agencias:**
  - Retrasos en campañas
  - Sinergias del proyecto "Colectivo &"

- ✗ **Servicios digitales:**
  - Retrasos en los fondos NextGen impactan en el negocio
  - Mayor foco productos no relacionados con NextGen

## Audiovisual

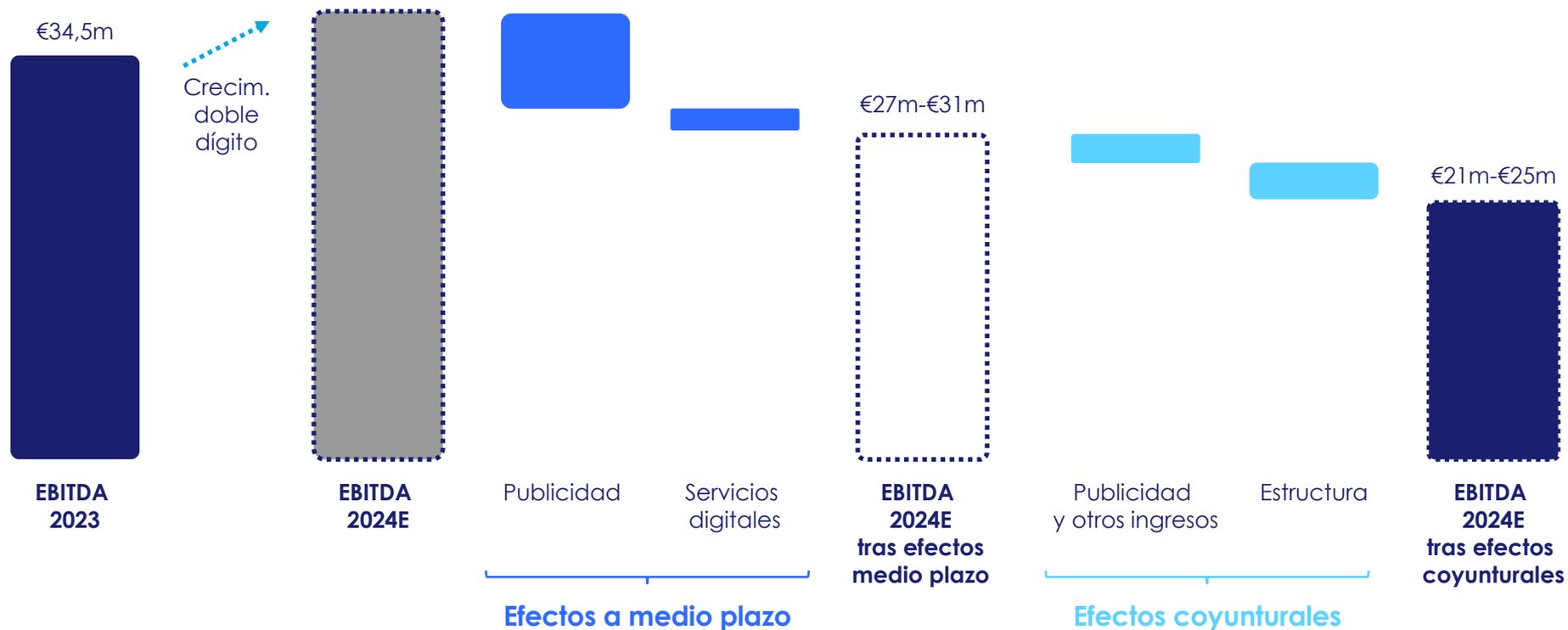
- ✓ Radio

## Estructura

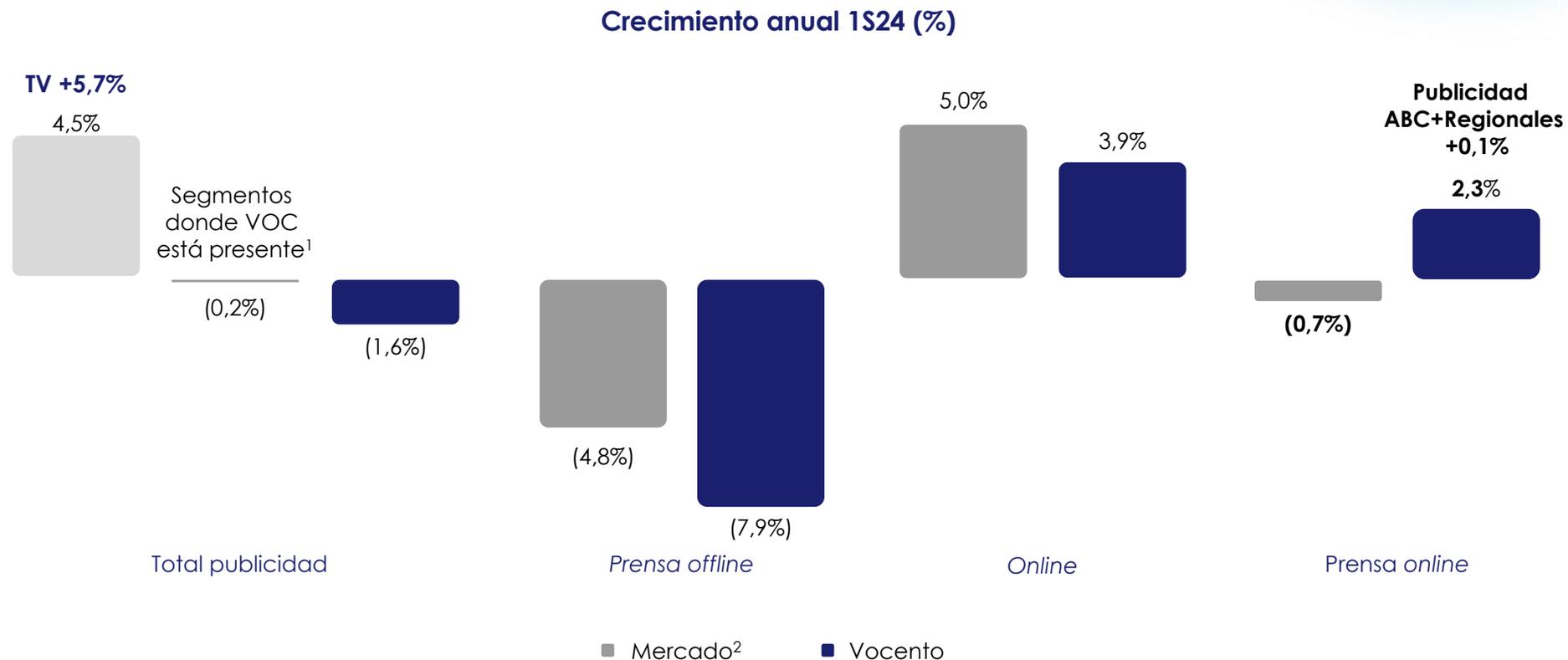
- ✓ **Costes extraordinarios** en 1T24

- **REFLEXIÓN ESTRATÉGICA** EN CURSO (ESPECIALMENTE ENFOCADA EN EL NEGOCIO DE PRENSA)
  - TRABAJANDO **PLAN** DE MEDIDAS **AHORRO** EN COSTES ESTRUCTURALES
- ANALIZANDO **ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS** EN CLASIFICADOS INMOBILIARIO Y SERVICIOS DIGITALES

# Revisión de objetivos 2024



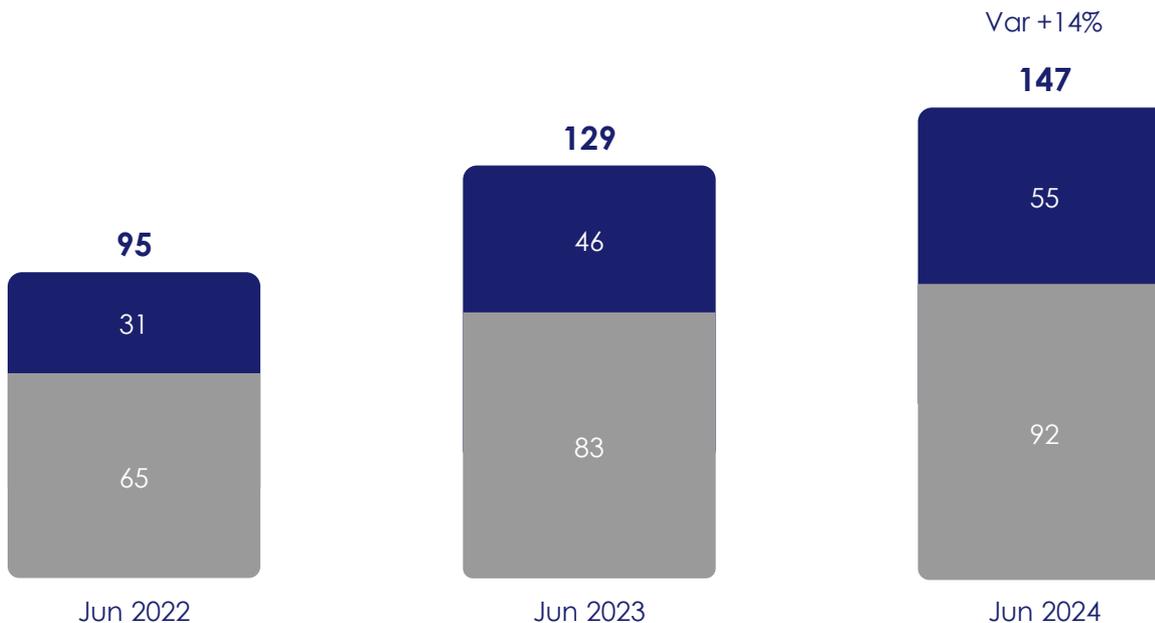
# Descenso del mercado publicitario prensa online



Nota 1: incluye 'offline' + 'online' de prensa, revistas, y suplementos, clasificados e 'influencers'. Nota 2: fuente i2p, excluye buscadores y RRSS.

# Crecimiento de margen digital de suscripciones

Suscriptores de pago (miles)



**Crecimiento ingresos**  
+20% con efecto positivo ARPU

Mejora del **margen digital €+0,8m** e incrementa su **peso** en el margen total en **+3 p.p.**

■ ABCPremium★

■ EC DV DM IDEAL LR SUR IIC LV HOY EC LP  
on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+

Nota: datos redondeados a la unidad de miles más cercana.

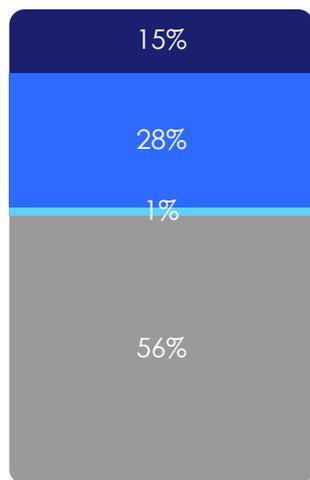
# Se incrementa el peso de los ingresos estratégicos

Mix ingresos Vocento (%)

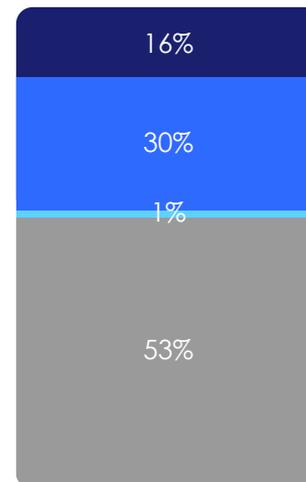
Digital + Diversificación

43%

46%



1S23



1S24

■ Diversificación

■ Digital

■ Audiovisual

■ Periódicos offline<sup>1</sup>

Nota: datos redondeados a la unidad de % más cercana .Nota 1: incluye principalmente Periódicos offline y resto de ingresos.

# RELEVO en línea con el objetivo y construyendo un activo

## Mejora en las métricas financieras

Ingresos

**1,3** millones de euros

▲ +84% vs 1S23

EBITDA

**-2,7** millones de euros

▲ +0,9m vs 1S23

Ligeramente por debajo objetivo 24E de mejora €2m

## Líder en Redes Sociales



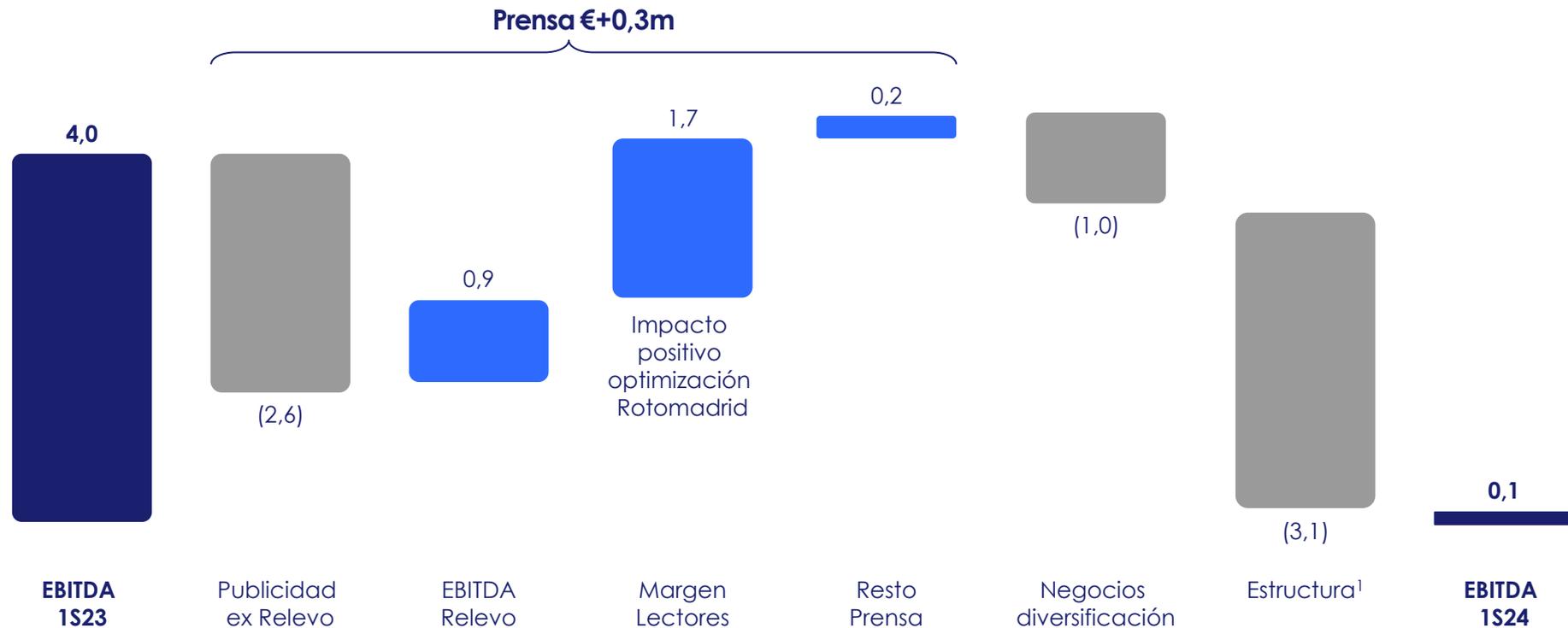
206m<sup>1</sup> de videos vistos en RRSS<sup>2</sup> con 110m<sup>2</sup> en TikTok  
3x vs los dos principales deportivos

Usuarios únicos<sup>3</sup>

**7,0m**  
**top5**

# EBITDA impactado por publicidad y Estructura...

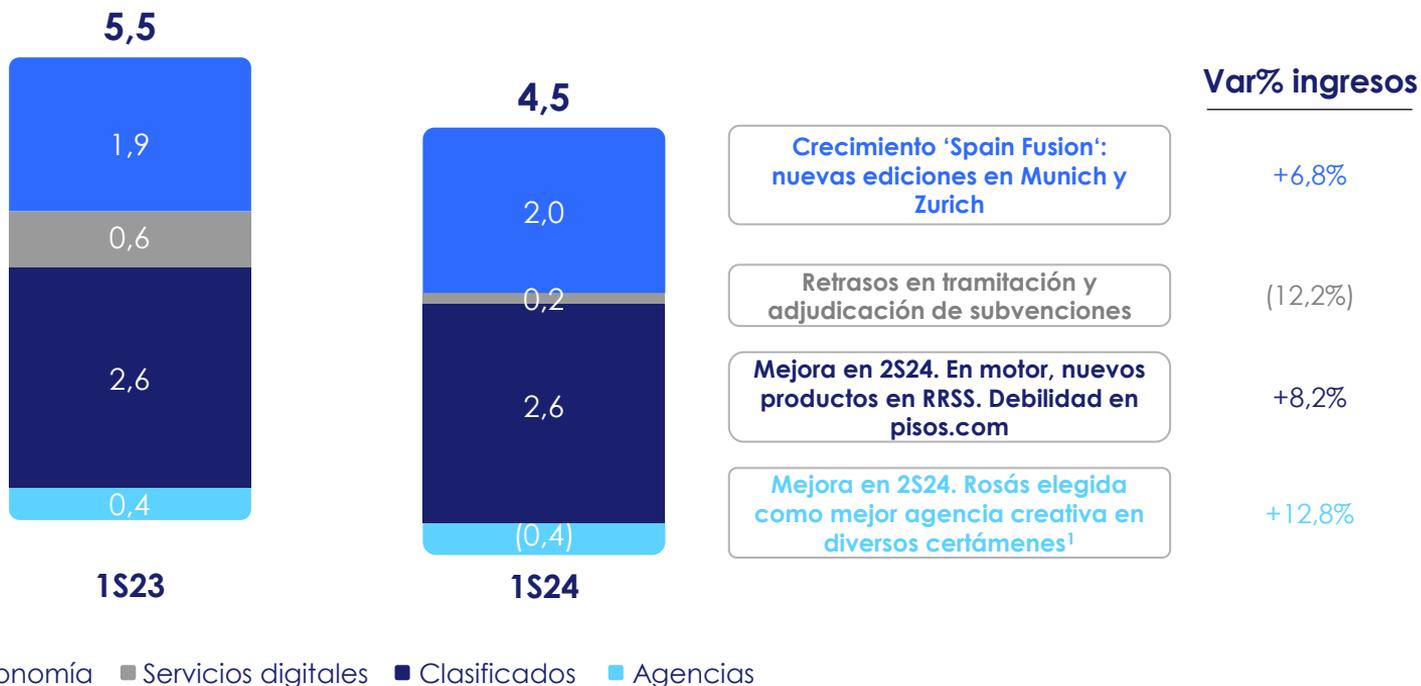
Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye coste de indemnizaciones por €2,5m

# ...con negocios de diversificación afectados por estacionalidad Agencias y retrasos en Servicios digitales

EBITDA (€m)



# Evolución del resultado neto

Datos en €m

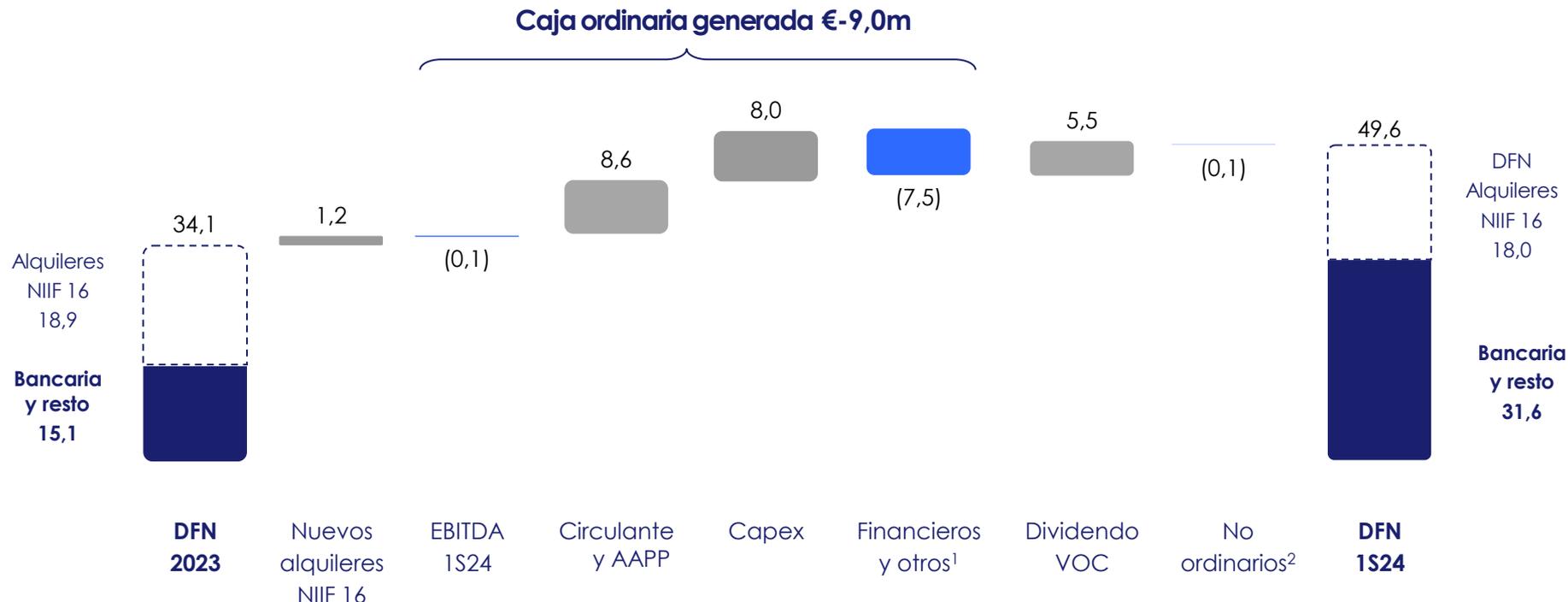
	1S24	1S23	Var%
<b>Ingresos</b>	<b>170,3</b>	<b>171,3</b>	<b>(0,6%)</b>
Gastos explotación sin amortizaciones	(170,2)	(167,4)	(1,7%)
<b>EBITDA</b>	<b>0,1</b>	<b>4,0</b>	<b>(96,4%)</b>
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(9,9)	(12,0)	17,7%
<b>EBIT</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(8,0)</b>	<b>(21,4%)</b>
Deterioro de fondo de comercio	(3,5)	0,0	n.a.
Rdo. sociedades método participación	0,1	0,6	(81,9%)
Resultado financiero y otros	(0,9)	(1,2)	25,1%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(13,6)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(54,5%)</b>
Impuesto sobre sociedades	2,9	(0,9)	n.r.
Accionistas minoritarios	(2,8)	(1,5)	(91,9%)
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(13,5)</b>	<b>(11,1)</b>	<b>(21,6%)</b>

- Sentencia favorable TC sobre RDL 3/2016
- Deterioro fondo de comercio en Las Provincias

Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

# Generación de caja ordinaria estable en 2T24

Datos en €m

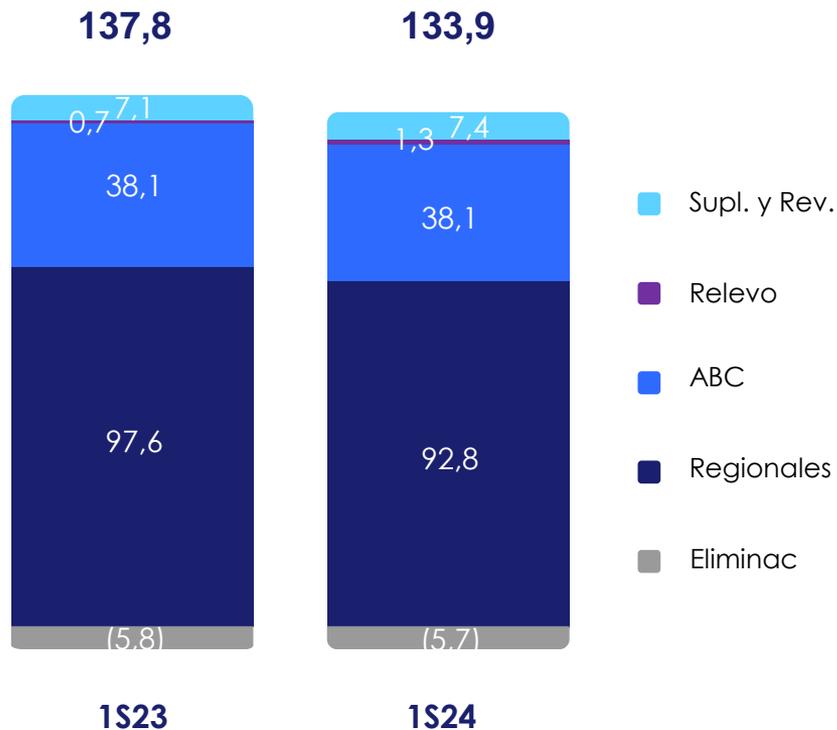


Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades. Nota 2: incluye entre otros entrada de caja por precio aplazado de venta Net TV y Verbalia Distribución y el pago indemnizaciones extraordinarias Estructura.

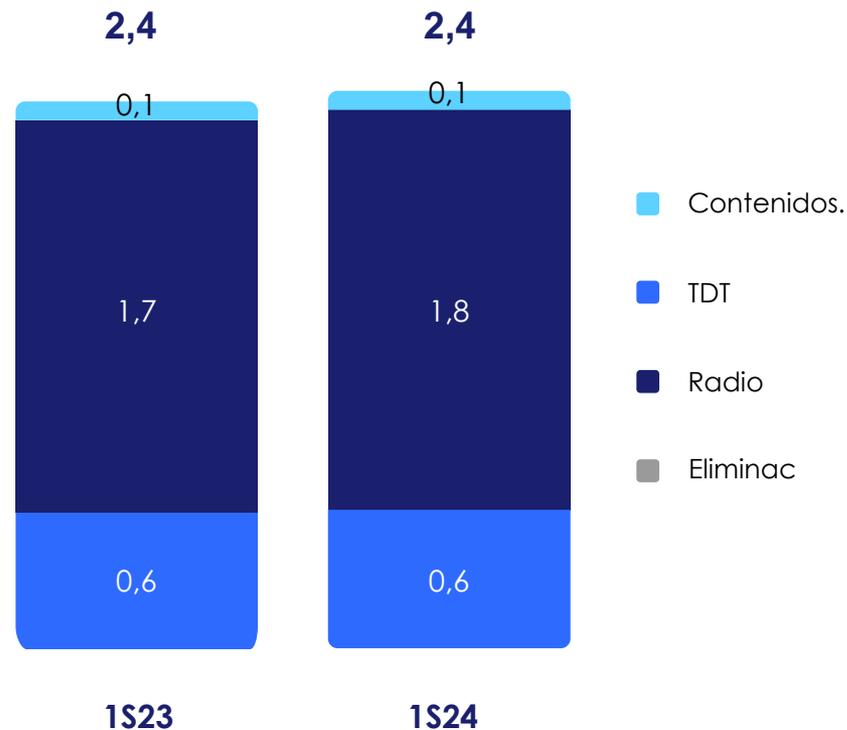
# Anexos

# Ingresos por negocio (1/2)

Periódicos (€m)

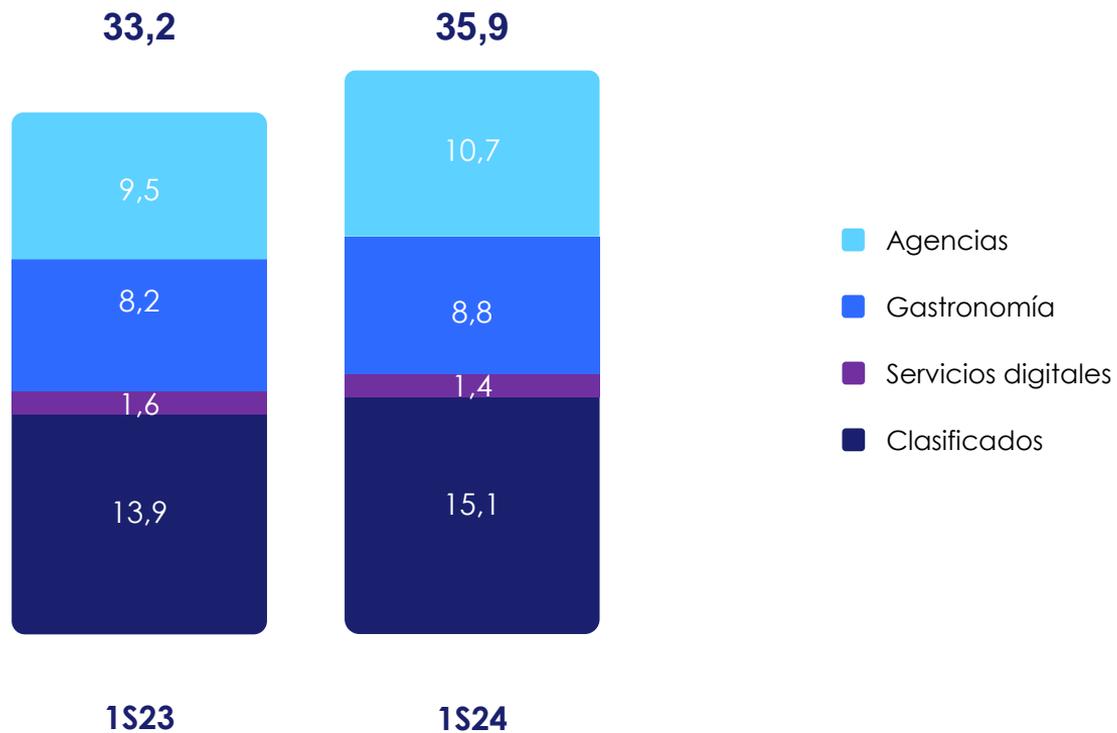


Audiovisual (€m)



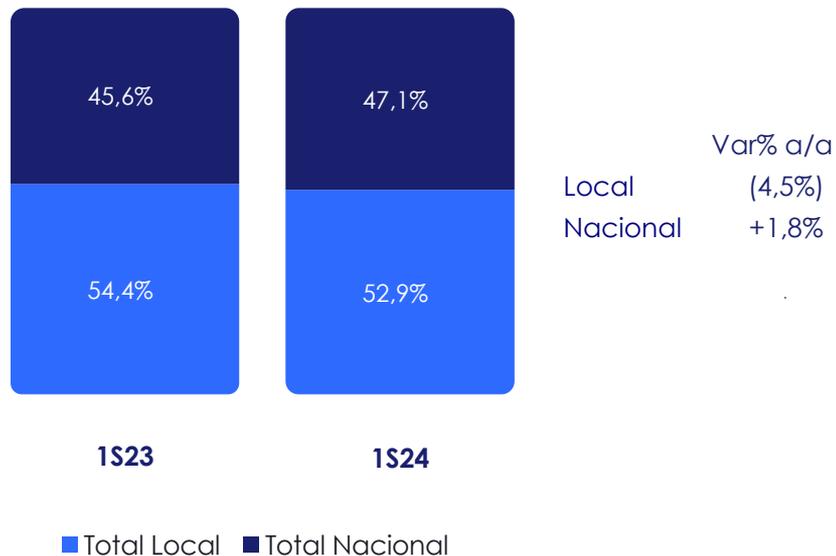
# Ingresos por negocio (2/2)

## Negocios de Diversificación (€m)



# Ingresos de publicidad local y nacional

Publicidad nacional vs local<sup>1</sup> (%)



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



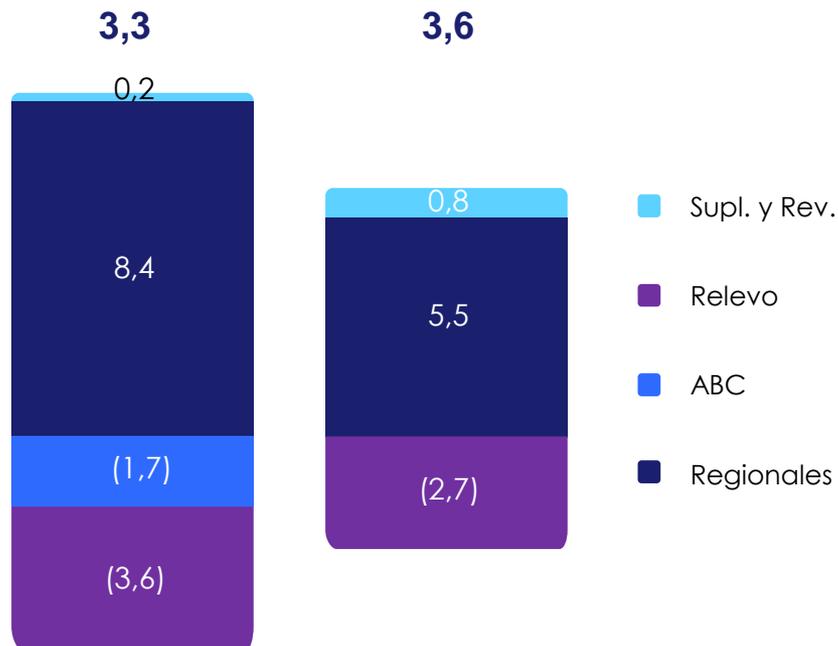
Publicidad nacional<sup>1</sup>: Papel vs Digital



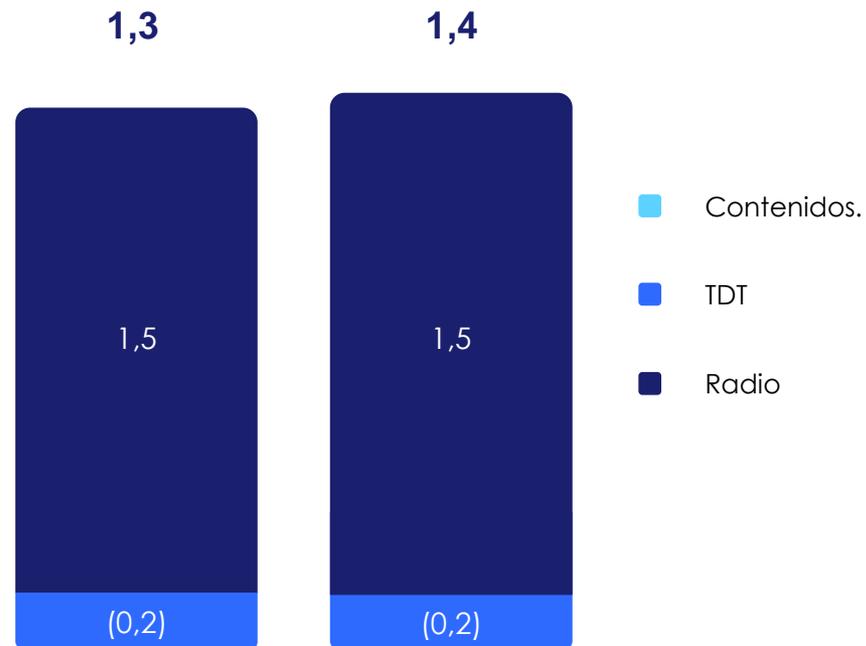
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, Servicios digitales, y Gastronomía.

# EBITDA por negocio (1/2)

Periódicos (€m)



Audiovisual (€m)



1S23

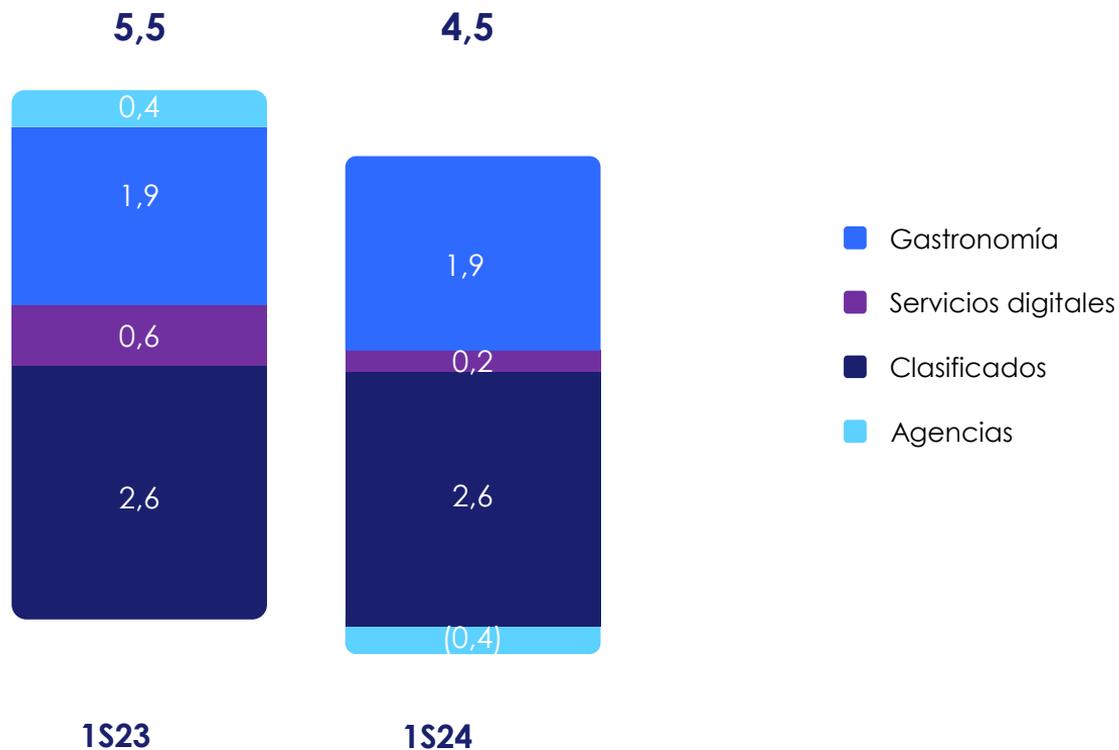
1S24

1S23

1S24

# EBITDA por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

# EBITDA Regionales

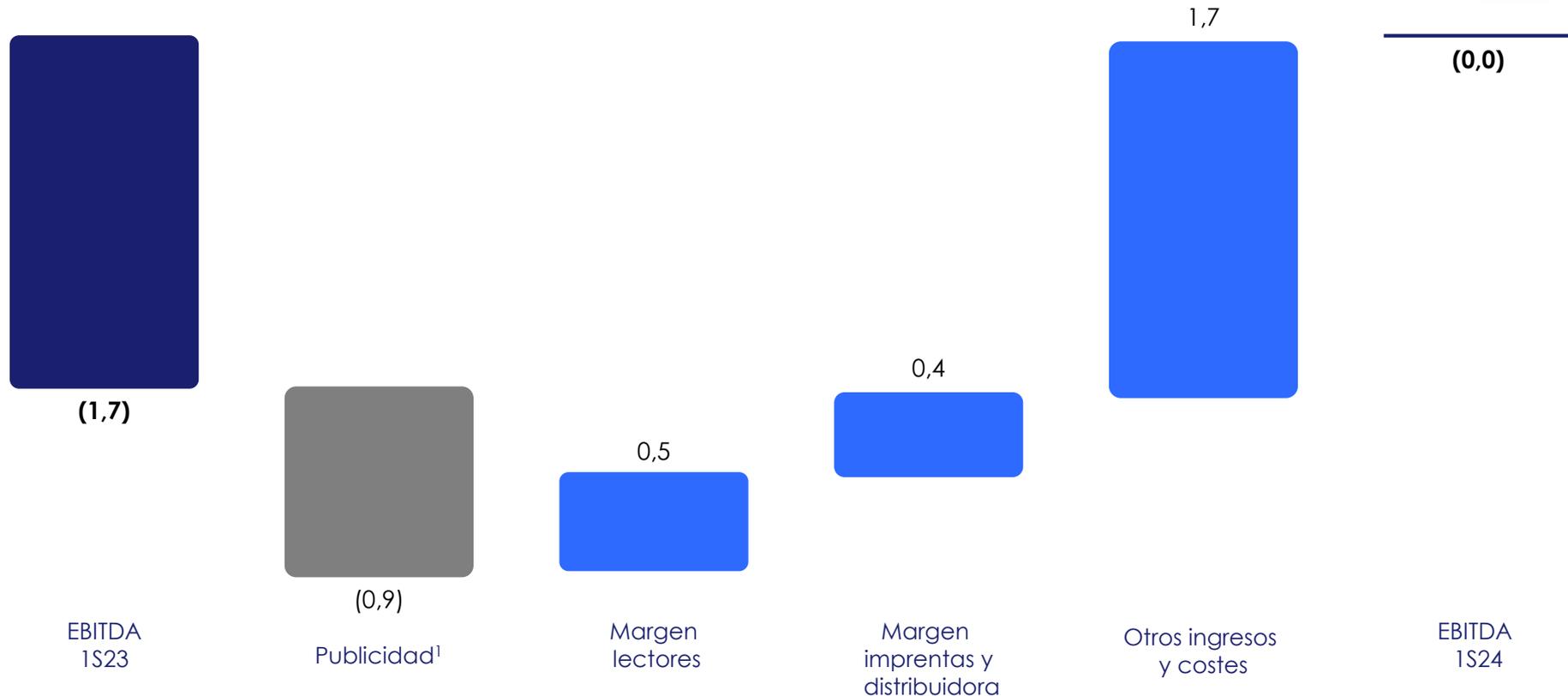
€m datos en variación anual excepto EBITDA 1S23 y 1S24 valores absolutos



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: actividad editora y digital. No incluye ni comercializadoras locales ni otras participadas.

# EBITDA ABC

€m datos en variación anual excepto EBITDA 1S23 y 1S24 valores absolutos



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: actividad editora y digital..

# Balance consolidado

Datos en €m

	1S24	2023
Activos no corrientes	295,2	298,4
Activos corrientes	132,5	137,5
Activos mantenidos para la venta	1,3	1,3
<b>Total activo</b>	<b>429,0</b>	<b>437,1</b>
Patrimonio neto	246,0	266,8
Deuda financiera	63,1	59,0
Otros pasivos no corrientes	21,3	24,0
Otros pasivos corrientes	98,6	87,4
<b>Total pasivo + patrimonio neto</b>	<b>429,0</b>	<b>437,1</b>
Deuda financiera neta	49,6	34,1
<b>Deuda financiera neta ex NIIF 16</b>	<b>31,6</b>	<b>15,1</b>

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

# Variación posición financiera neta

Datos en €m

	1S24	1S23
EBITDA	0,1	4,0
Variación de circulante	(8,6)	(3,4)
Capex	(8,0)	(8,8)
Otras partidas <sup>1</sup>	10,5	4,0
<b>Cash flow proveniente de actividades recurrentes</b>	<b>(5,9)</b>	<b>(4,3)</b>
Dividendos e intereses cobrados	0,2	0,0
Dividendos e intereses pagados <sup>2</sup>	(3,2)	(2,5)
<b>Generación Caja Ordinaria</b>	<b>(9,0)</b>	<b>(6,7)</b>
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow <sup>3</sup>	0,1	(2,2)
Dividendo VOC	(5,5)	(5,5)
Efecto NIIF 16	(1,2)	(1,7)
<b>Cambio en PFN</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(16,2)</b>
<b>PFN</b>	<b>(49,6)</b>	<b>(45,8)</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.

# Medidas Alternativas del Rendimiento

Vocento presenta sus estados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF).

Vocento publica en sus comunicaciones relacionadas con información financiera ciertas Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) al considerar que proporcionan información adicional que resulta útil a la hora de evaluar el comportamiento del negocio.

Vocento elabora la presente información al objeto de favorecer la comparabilidad e interpretación de su información financiera y en cumplimiento de las Directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR), y seguimiento de las recomendaciones emitidas por la CNMV.

En relación con el Estado de Información No Financiera, se ha elaborado de conformidad con los contenidos de la Ley 11/2018 sobre información no financiera y a una selección de indicadores GRI vinculados.

A continuación, se identifican las medidas alternativas de rendimiento (MAR) utilizadas por Vocento, así como su definición, base de cálculo, conciliación, utilidad y coherencia.

Respecto 2023 se excluye la MAR de EBITDA pro forma debido que ya no se considera de relevancia el impacto de la incorporación al perímetro de &Rosás.

## EBITDA

**Definición:** el EBITDA se considera como el resultado bruto de explotación.

**Base de cálculo:** EBITDA se calcula como el resultado neto del ejercicio antes de ingresos financieros, gastos financieros, otros resultados de instrumentos financieros, impuesto sobre beneficios, amortizaciones, depreciaciones, deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible, deterioro de fondos de comercio para el periodo en cuestión sin tomar en consideración (a) el resultado neto de la enajenación de activos financieros corrientes; y (b) el Resultado de Sociedades por el método de participación.

**Utilidad:** se considera que el EBITDA proporciona un análisis de los resultados operativos que representan movimientos de caja en el corto plazo. El EBITDA puede considerarse, por tanto, como una aproximación útil al origen de generación esperada de efectivo antes de la variación del fondo de maniobra, impuestos y pagos financieros.

El EBITDA se considera como un indicador útil, comúnmente aceptado y ampliamente utilizado a la hora de valorar negocios, comparar comportamientos o evaluar el nivel de solvencia utilizando el indicador deuda neta sobre EBITDA.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

**EBITDA sin efecto NIIF16:** significa EBITDA pro forma ajustado por la amortización de derechos de uso y gastos financieros de uso relacionados con la NIIF16. No ha variado el criterio utilizado con respecto al año anterior.

## EBIT

**Definición:** el EBIT se considera como el resultado neto de explotación.

**Base de cálculo:** el EBIT se obtiene al incluir al EBITDA las amortizaciones y depreciaciones y el deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible.

**Utilidad:** se considera que el EBIT proporciona un análisis de los resultados operativos de explotación, incluyendo el gasto por amortizaciones y el resultado de la enajenación de activos.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

## DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)

**Definición:** es la deuda financiera con externos, neta de la caja existente.

**Base de cálculo:** la deuda financiera neta (DFN) se calcula como el endeudamiento a largo y corto plazo con coste financiero explícito, bien sea con entidades financieras bien con otros terceros, más las deudas derivadas de la emisión de bonos, pagarés, obligaciones convertibles en acciones o instrumentos financieros de naturaleza similar más las garantías o contragarantías en relación con endeudamiento con coste financiero que puedan prestar a favor de terceras partes y no contabilizadas en el pasivo como obligaciones de pago menos la tesorería más el valor de mercado (mark to market) de aquellos instrumentos de cobertura que se suscriban distintos de las Operaciones de Cobertura. A estos efectos se entenderá por tesorería el efectivo y otros medios líquidos, más otros activos financieros corrientes y no corrientes, que se mantengan bien con entidades financieras o bien con terceros. En este sentido, el importe de las "Deudas con entidades de crédito" corresponde al valor nominal de las mismas, y no a su coste amortizado; es

# Medidas Alternativas del Rendimiento

decir, no incluye el impacto del diferimiento de los gastos de apertura. No se incluyen dentro de deuda financiera neta ni los avales económicos, ni los avales técnicos, ni los gastos por formalización de la deuda.

**Utilidad:** se considera que le DFN representa de una manera intuitiva y fácil de entender la situación financiera.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

**POSICION FINANCIERA NETA (PFN):** significa DEUDA FINANCIERA NETA con el signo contrario.

## **DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) EX NIIF 16**

**Definición:** es la deuda financiera Neta (DFN) sin los efectos de la NIIF 16.

**Base de cálculo:** la deuda financiera neta ex NIIF se calcula, a partir de la DFN, menos los saldos acreedores por contratos de alquiler a largo y corto plazo.

**Utilidad:** explica la deuda financiera neta con coste con entidades financieras o con otros terceros. DFN se utiliza en ratios para analizar el balance, así como, capacidad de pago como de generar valor a largo plazo.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior

## **GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)**

**Definición:** es la generación de caja del negocio, entendida como variación de la DFN, sin tener en cuenta los cobros o pagos excepcionales, ni el incremento de deuda NIIF16, ni el pago de dividendos a los accionistas de Vocento.

**Base cálculo:** la generación de caja ordinaria se calcula por la diferencia entre la DFN del inicio y el final de periodo ajustada por todos aquellos cobros y pagos excepcionales no recurrentes que facilitan la comparación entre la DFN de los periodos en cuestión.

**Utilidad:** la generación de caja ordinaria es un indicador útil para medir la capacidad del negocio ordinario para generar caja de modo recurrente.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior..

## **CASH FLOW PROVENIENTE DE ACTIVIDADES RECURRENTE**

**Definición:** es la generación de caja del negocio sin tener en cuenta los intereses y dividendos cobrados y pagados por la compañía.

**Base cálculo:** es la generación de caja excluyendo intereses y dividendos cobrados y pagados.

**Utilidad:** es una medida para ver la GCO sin los componentes de financiación.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

## **CAPEX**

**Definición:** inversiones en activos fijos materiales e inmateriales.

**Base de cálculo:** se calcula como las adiciones al inmovilizado material e inmaterial en el periodo.

**Utilidad:** este indicador muestra que parte de los fondos generados se destina a inversiones.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

## **MARGEN DE LECTORES**

**Definición:** es el margen que se obtiene exclusivamente de las ventas de ejemplares físicos y digitales por todos los canales.

**Base de cálculo:** se calcula como la suma de los ingresos por venta de ejemplares físicos y digitales, menos los costes operativos necesarios para la producción, distribución y venta, más el resultado de las promociones.

**Utilidad:** es un indicador que representa la rentabilidad operativa de la actividad de venta de periódicos y es útil para medir su rentabilidad.

**Coherencia:** el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

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.

vocento

# vocento

Comunicación innovadora  
para *inconformistas*