

Presentación resultados 2024

26 de marzo 2025

Índice

I. Resultados de 2024

II. Plan de acción 2025

I. Resultados de 2024

II. Plan de acción 2025

Punto de partida: año de transición, con efectos coyunturales



Pérdida cuota publicitaria e incremento de costes comerciales

€-11,1m
(-€9,1m+€-2,0m)



Reducción inversión de algunos clientes relevantes negocio **Agencias**

€-2,4m



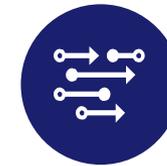
Negocios en pérdidas: Relevos y Servicios Digitales

€-3,3m



Costes de ejecución del **Plan de eficiencia y , costes extraordinarios**

€-17,7m¹



Deterioros de fondo de comercio, créditos fiscales y otros activos

€-57,7m

Impacto variaciones vs 2023

Nota 1 incluye mayores indemnizaciones €-14,8m y costes de cierre de Servicios Digitales €-2,9m.

Principales magnitudes 2024



EBITDA impactado por efectos coyunturales

- EBITDA 2024 €-8,9m (vs €34,5m en 2023) impactado por efectos:
 - Incremento costes de personal (€-15,6m, con variación indemnizaciones por €-14,8m)
 - Caída de publicidad Prensa (€-9,1m, por pérdida de cuota) e aumento de costes comerciales €2,0m
 - Menor EBITDA ex indem. en Servicios Digitales (€-4,7m, costes cierre €-2,9m y pérdida de negocio €-1,8m)
 - Descenso EBITDA ex indem. en Impresión y Distribución (€-3,8m) por pérdida contratos en Rotomadrid (ABC, El País, AS), y Comeco Gráfico Norte (productos comerciales)
 - Caída EBITDA ex indem. en negocio de Agencias (€-2,4m)
- Evolución correcta de Clasificados y Gastronomía



Resultado neto con impacto de deterioros

- Beneficio neto €-97,2m por EBITDA y por diversos deterioros extraordinarios (sin impacto en caja):
 - Deterioros de inmovilizado y otros €-18,1m
 - Fondo de comercio €-22,8m
 - Créditos fiscales €-16,8m

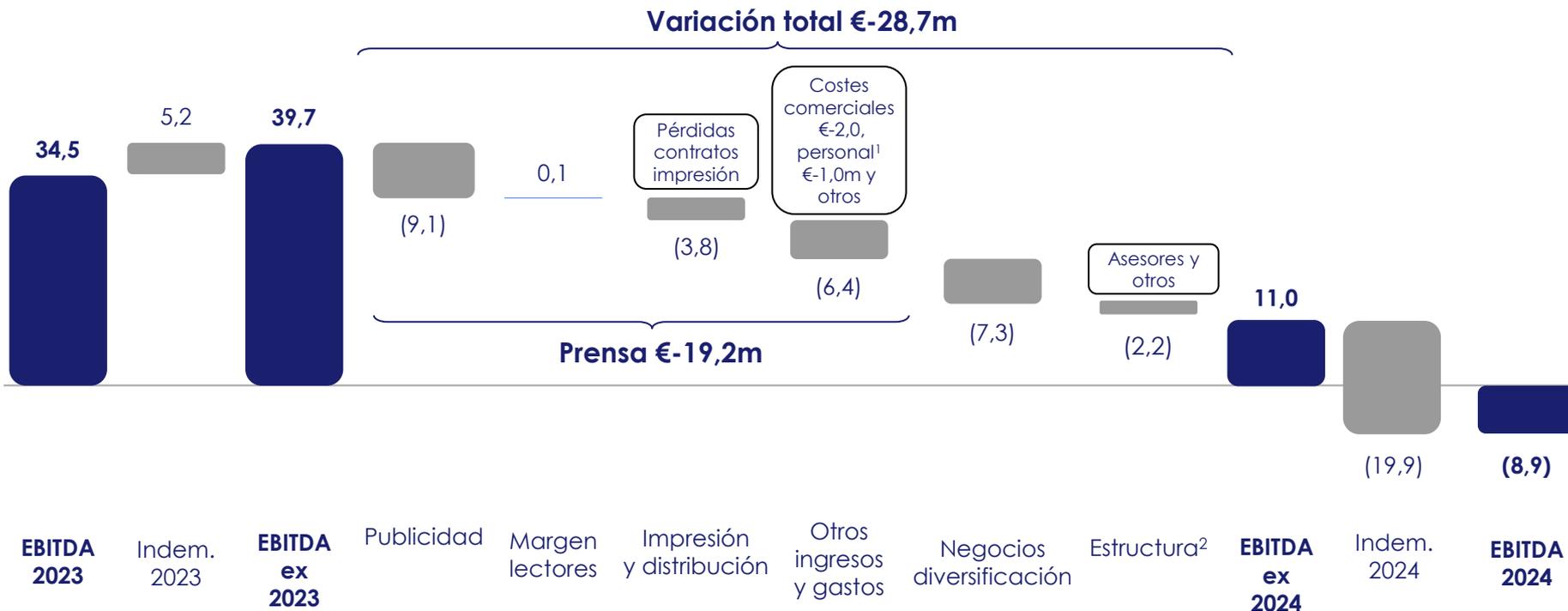


Generación de Caja Ordinaria y Deuda

- Generación de caja ordinaria €-11,5m
- DFN ex NIIF €43,1m vs €15,1m en 2023, por evolución del negocio e impacto del pago de indemnizaciones

Magnitudes 2024: EBITDA impactado publicidad e indemnizaciones

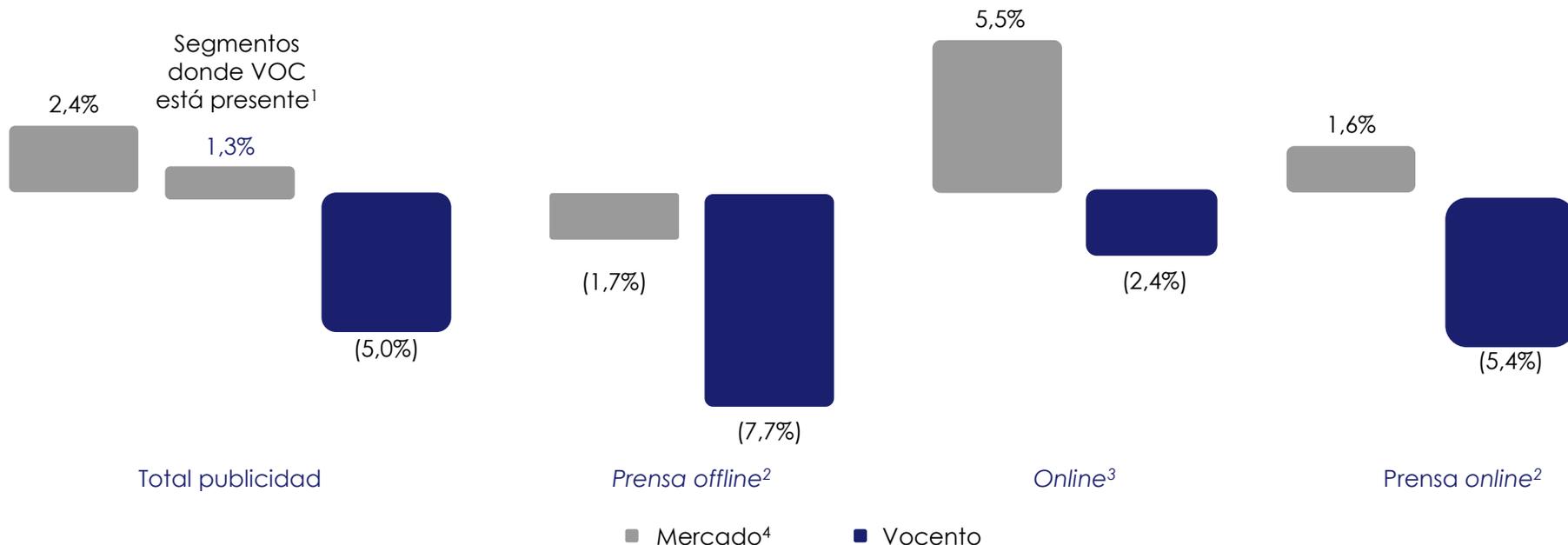
Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. Nota 1: incremento por aplicación de convenios. Nota 2: incluye Audiovisual (variación €-0,4m).

Magnitudes 2024: pérdida cuota publicitaria en prensa

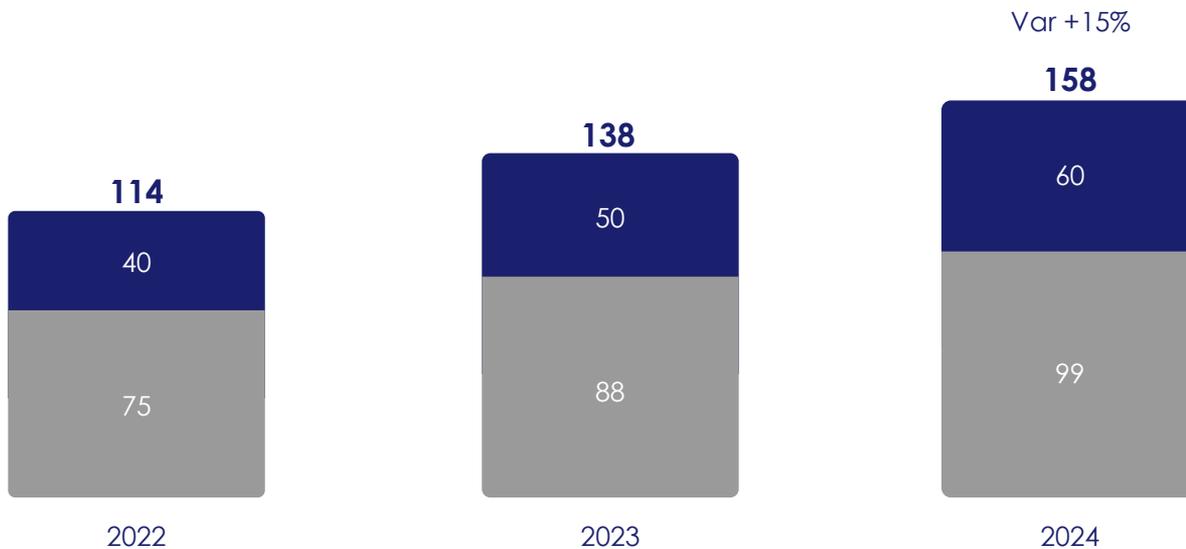
Crecimiento anual 2024 (%)



Nota 1: incluye 'offline' + 'online' de prensa, revistas, y suplementos, clasificados e 'influencers'. Nota 2: incluye prensa pero no revistas ni suplementos. Nota 3: Vocento incluye área de Clasificados. Mercado total online excluye buscadores y RRSS. Nota 4: fuente i2p.

Magnitudes 2024: mejora margen digital de suscripciones

Suscriptores de pago (miles)



- **Margen de lectores €0,1m** gracias al crecimiento ingresos suscriptores digitales +10%
- Mejora el margen digital, cuyo peso supera el 25% (+2 p.p. vs 2023) del total



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

Magnitudes 2024: negocios de diversificación

Ingresos (%)

Crecimiento 'Spain Fusion': nuevas ediciones en Japón.
Buena evolución en motor y adverso entorno en pisos.com
Reducción en inversión clientes relevantes
Abandono progresivo de la actividad
Total negocios diversificación

Var%

+14,2%

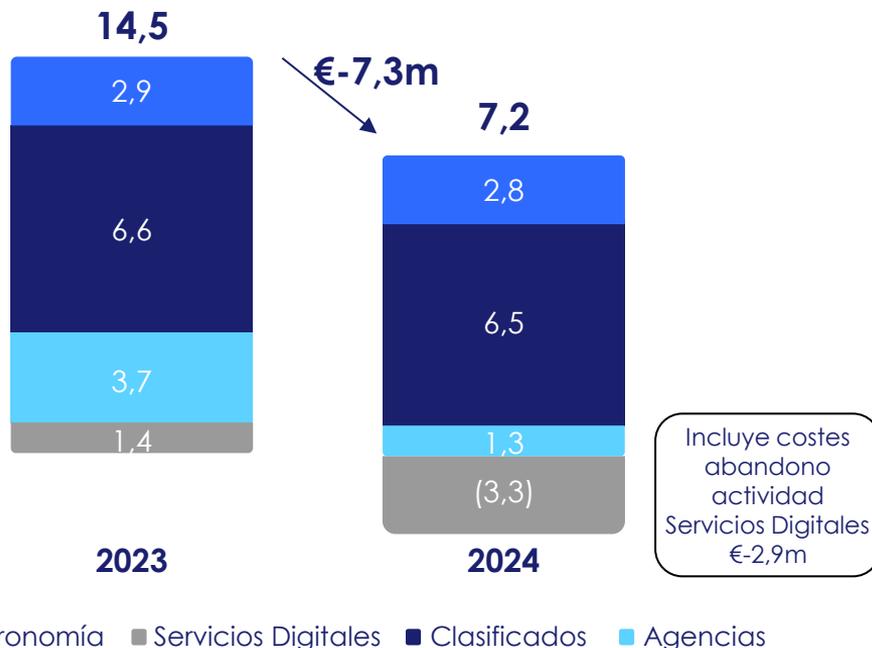
+6,4%

(5,3%)

(26,6%)

+2,1%

EBITDA ex (€m)



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

Evolución del resultado neto

Datos en €m

	2024	2023	Var%
Ingresos	344,7	362,3	(4,9%)
Gastos explotación sin amortizaciones	(353,6)	(327,8)	(7,9%)
EBITDA ex indemnizaciones	11,0	39,7	(72,3%)
Indemnizaciones	(19,9)	(5,2)	n.r.
EBITDA	(8,9)	34,5	n.r.
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(42,6)	(20,9)	(103,7%)
EBIT	(51,5)	13,6	n.r.
Deterioro de fondo de comercio	(22,8)	(0,5)	n.r.
Rdo. sociedades método participación	(0,7)	0,5	n.r.
Resultado financiero y otros	(4,8)	(3,2)	(49,0%)
Resultado neto enaj. activos no corrientes	2,3	1,6	42,5%
Resultado antes de impuestos	(77,4)	12,0	n.r.
Impuesto sobre sociedades	(16,3)	(3,3)	n.r.
Accionistas minoritarios	(3,6)	(4,8)	25,8%
Resultado atribuible sociedad dominante	(97,2)	4,0	n.r.

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

Efectos extraordinarios en PyG

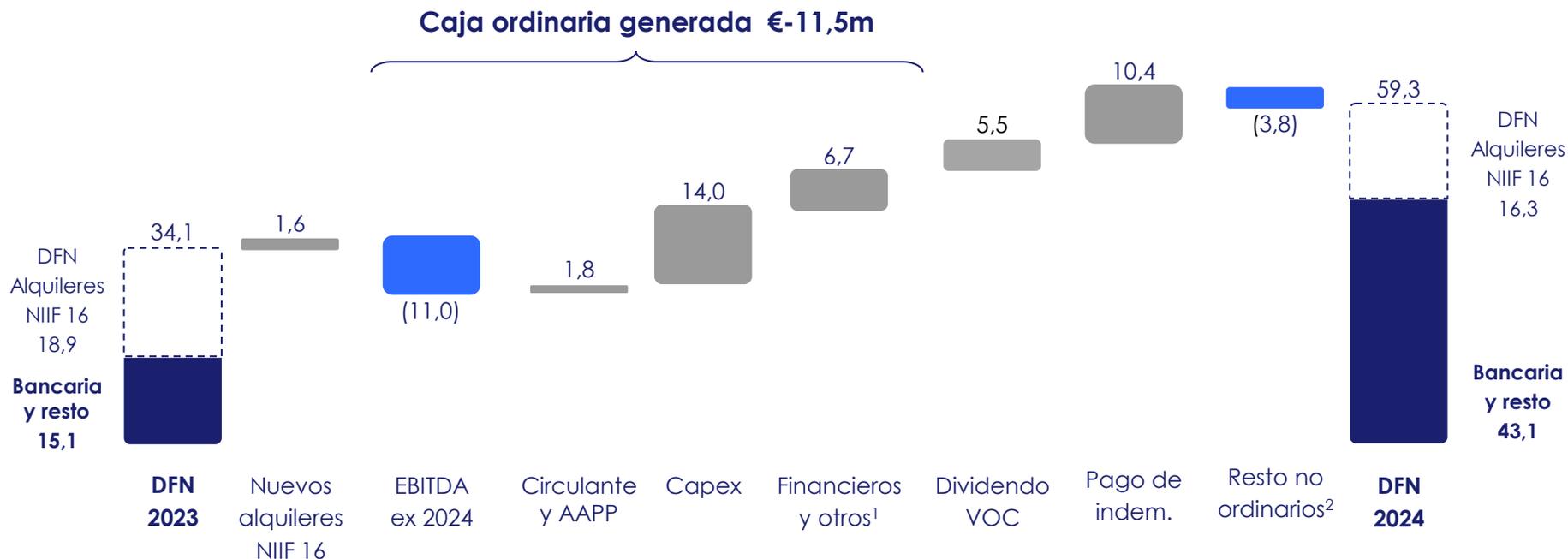
Datos en €m

	2024	Explicaciones
Deterioros de inmovilizado y otros	(18,1)	Activos de impresión, inmuebles y otros
Deterioro de fondo de comercio	(22,8)	Periódico de Las Provincias y La Verdad
Deterioro de créditos fiscales	(16,8)	Menor recuperación créditos fiscales territorio común y territorio foral
Total impacto¹ en Rdo atribuible a Sdad dominante	(57,7)	

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

Posición financiera: impactada por caja ordinaria e indemnizaciones

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 la entrada de caja por precio aplazado de venta Net TV y Veralia Distribución, Capex no ordinario.

VOCENTO líder ASG en sector medios comunicación



VOCENTO obtiene un 'score' de 45 (vs 28 en 2023) con un percentil de **94**/100 equivalente al top 6 sobre 100 en la categoría 'PUB Media, Movies & Entertainment'



VOCENTO obtiene un 'score' de 5,25 (vs 5,04 en 2023) con un percentil **99**/100 equivalente al top 1 sobre 100 en la categoría 'Advertising and Media Content'



VOCENTO entre 58 empresas españolas cotizadas en el IBEX Gender Equality Index gracias al cumplimiento de los umbrales de mujeres en el Consejo y en la alta dirección¹

I. Resultados de 2024

II. Plan de acción 2025

Plan de acción 2025 (I): revisión perímetro

Actuaciones previstas



Refuerzo balance, mejora rentabilidad y reducción del riesgo

Avance 2025



pisos
.com

Venta 100% valoración €22,5m
Cerrada marzo 2025, Ventas 2024 €12,2m



Servicios Digitales

Decidido abandonar progresivamente la actividad



RELEVO

Iniciado proceso negociación para el cierre de actividad. Decisión tomada tras haber explorado otras alternativas,

Plan de acción 2025 (II): negocio “core” Prensa

Actuaciones previstas



Reorganización del equipo comercial en una estructura única local-nacional, con visión y objetivo a nivel grupo. Foco proyectos publicitarios aprovechando fuerza grupo



Prioridad en el impulso de transformación digital y del modelo de suscripción digital



Ayudas del Gobierno para sector

Objetivo: recuperar cuota con incremento publicidad dígito bajo. Crecimiento suscriptores digitales doble dígito

Avance 2025



Completada incorporación nuevo equipo comercial para recuperar cuota publicitaria. Implementación de nueva organización y definición de nuevos proyectos en marcha



Redefinición producto ABC y Regionales fin de año



Programas presentados en espacio de datos, Inteligencia Artificial y Ciberseguridad. Pendiente bases y adjudicación programa ayudas directas

Plan de acción 2025 (III): Plan Director de eficiencia

Visión única de la compañía



Mejora procesos con objetivo sinergias en costes y optimización recursos mediante robotización y automatización, fortaleciendo la calidad de los servicios



Redacción más digital y flexible en el proceso editorial



Desarrollo y aprovechamiento del talento de los negocios para buscar eficiencias y servicios compartidos

Plan de acción 2025 (IV): crecimiento negocios de diversificación

Actuaciones previstas



Recuperación del negocio de Agencias gracias a una mayor amplitud en cartera de clientes



Crecimiento en segmento vertical motor en Clasificados



Incrementar la actividad de Gastronomía



Formación: inversión en UTAMED y crecimiento MACC

Objetivo: crecimiento en ingresos dígito medio

Avance 2025



Ingresos Agencias crecen doble dígito ene/feb25



Mejora ingresos de Clasificados motor de doble dígito ene/feb25



Crecimiento ingresos de Gastronomía de dígito alto ene/feb25 (efecto Madrid Fusión)



UTAMED: primeras titulaciones en sep25
MACC: en marcha grado, doble grado y másteres



**PLAN ESTRATÉGICO ELABORADO
PRÓXIMO DÍA DEL INVERSOR MAYO 2025**



Objetivos

- Crecimiento rentable**
- Fortalecimiento de márgenes**
- Ampliando las capacidades**
- Diversificación de ingresos**
- Consolidando el liderazgo en el mercado**



Visión del Plan Estratégico

- Nueva organización más clara y ágil**
- Foco en modelo de suscripción**
- Impulso contenido diferencial y calidad de productos digitales**
- Desarrollo de verticales y sinergias con negocio Agencias**
- Ecosistema atractivo para los 'stakeholders' en entorno de rentabilidad para medios.**

VOCENTO

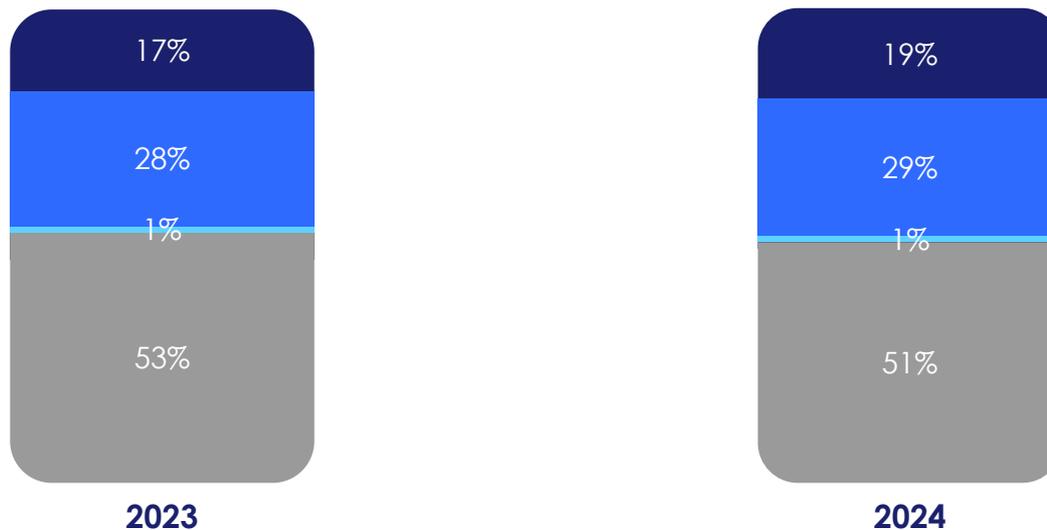
Comunicación innovadora
para *inconformistas*

Anexos

Incremento del peso de los ingresos estratégicos

Mix ingresos Vocento (%)

Digital + Diversificación **46%** **48%**



■ Diversificación ■ Digital ■ Audiovisual ■ Periódicos *offline*¹

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

Ingresos por negocio (1/2)

Periódicos
(€m)

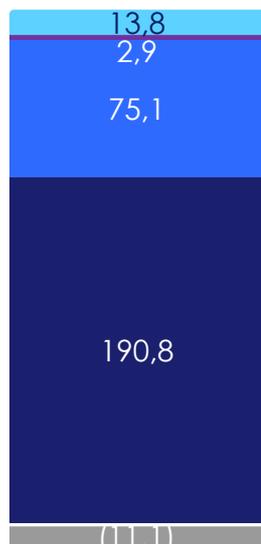
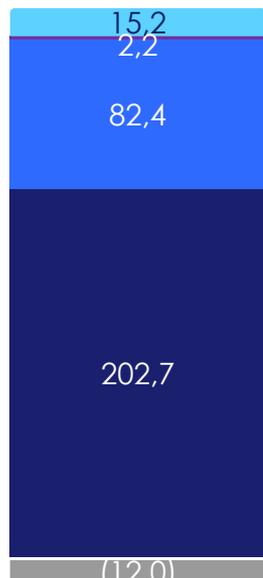
Audiovisual
(€m)

290,5

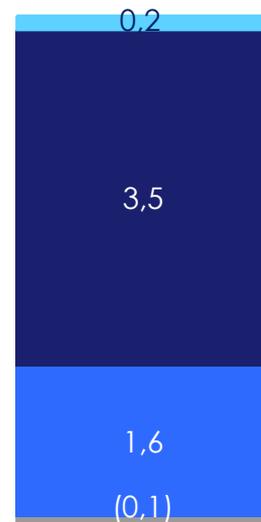
271,4

5,1

4,9



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



- Contenidos.
- TDT
- Radio
- Eliminac

2023

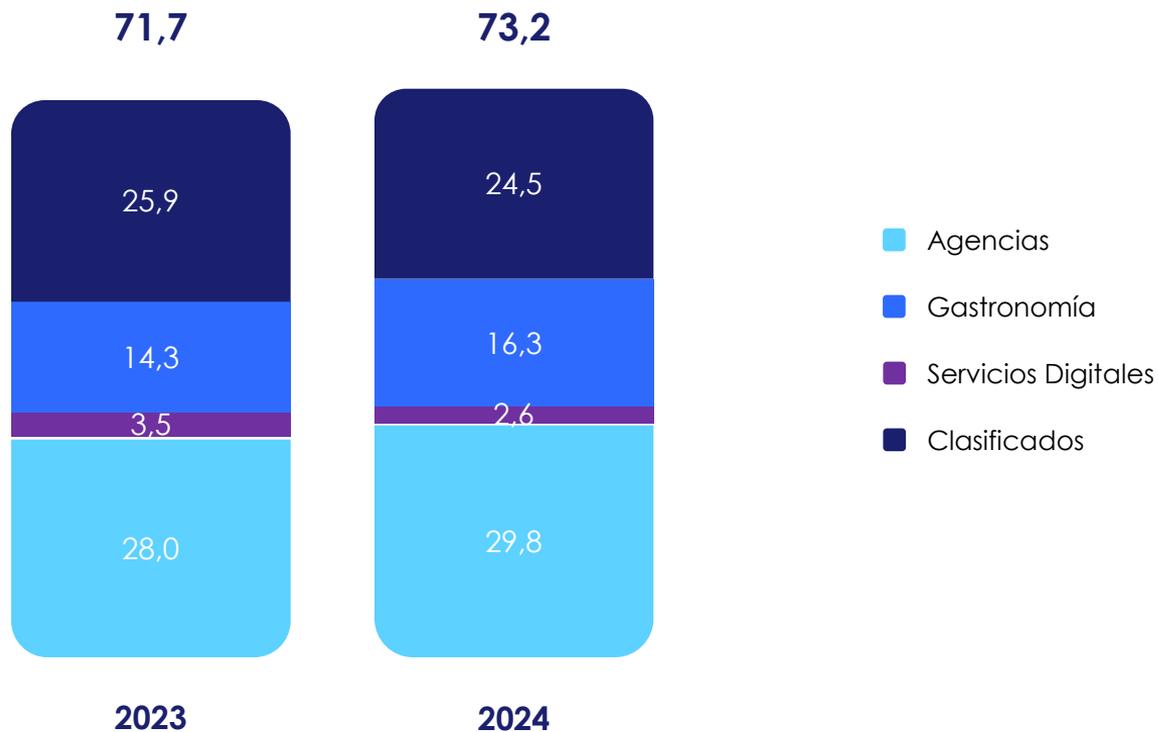
2024

2023

2024

Ingresos por negocio (2/2)

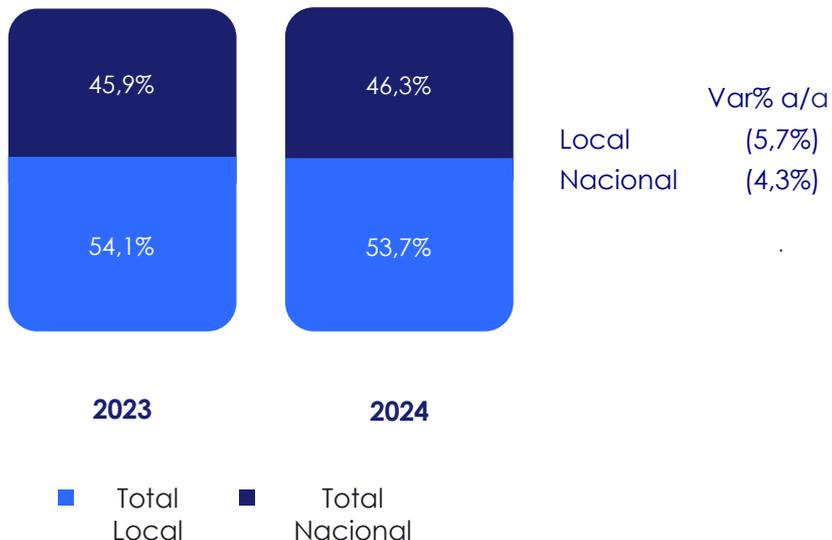
Negocios de Diversificación (€m)



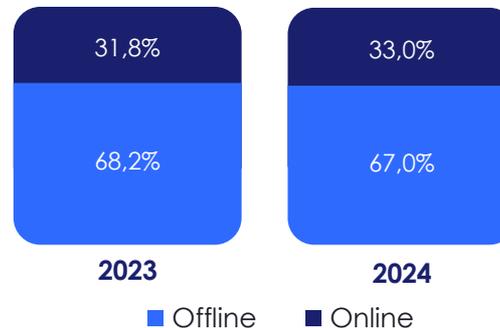
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

Ingresos de publicidad local y nacional

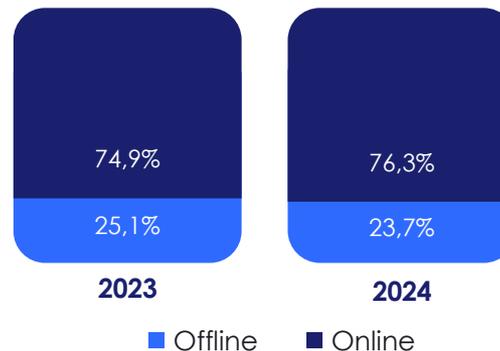
Publicidad nacional vs local¹ (%)



Publicidad local¹: Papel vs Digital

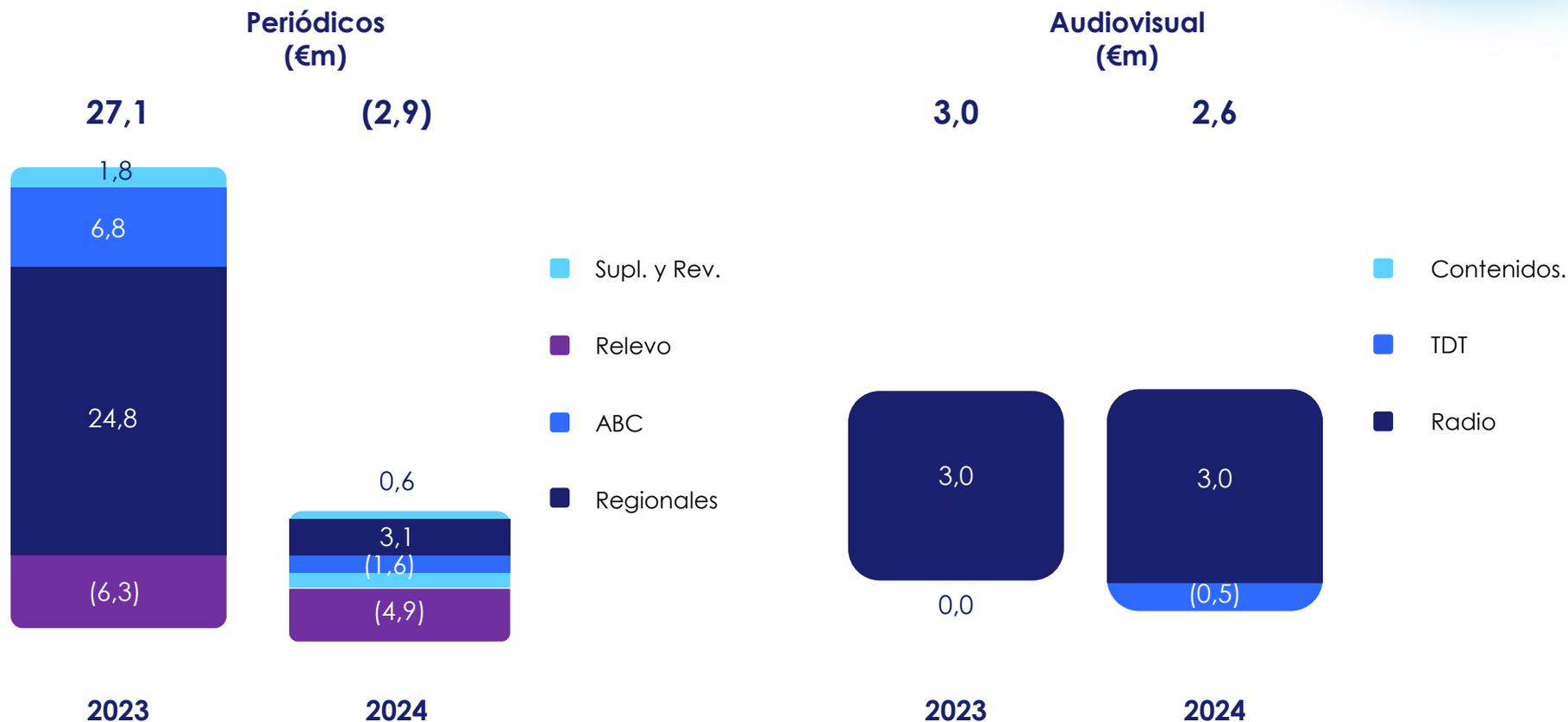


Publicidad nacional¹: Papel vs Digital



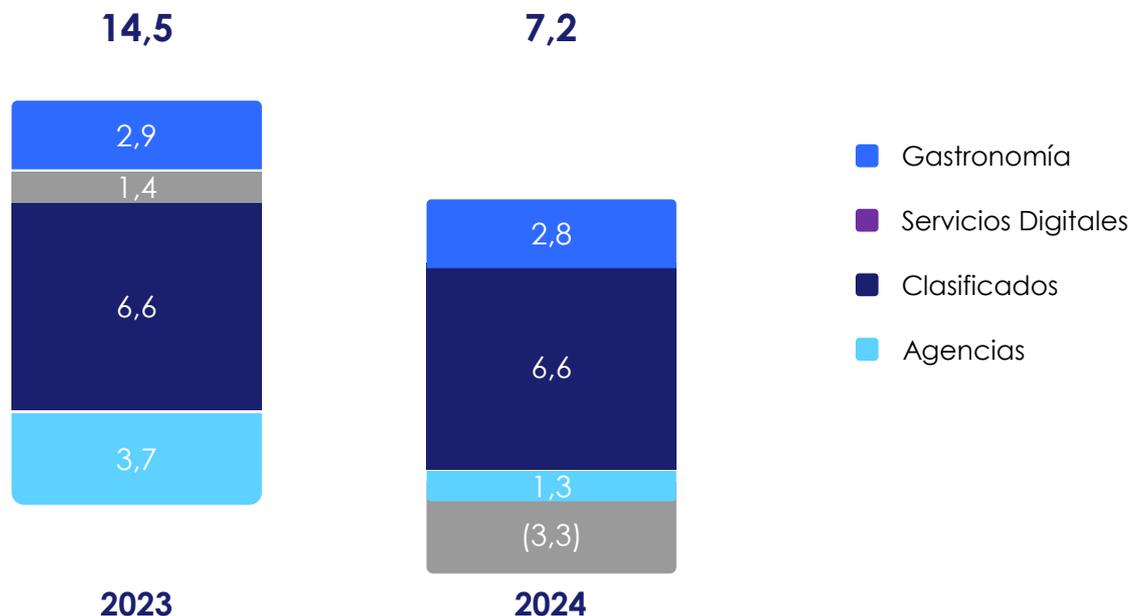
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, Servicios Digitales, y Gastronomía.

EBITDA por negocio (1/2)



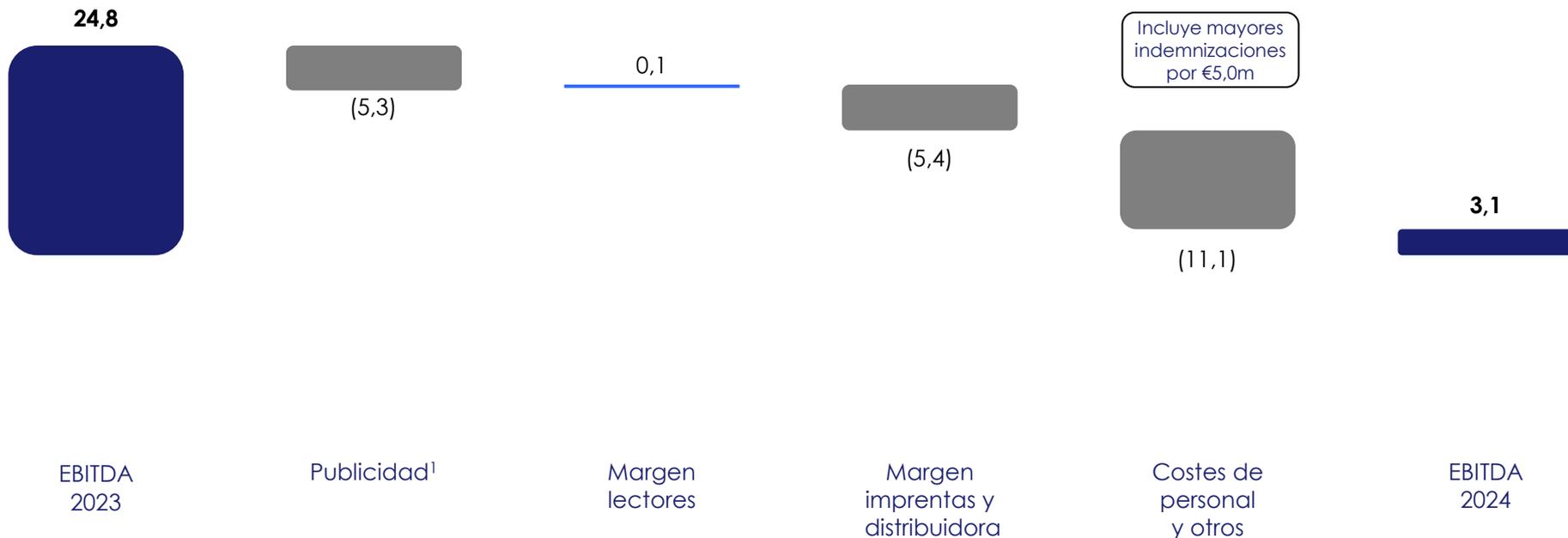
EBITDA por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



EBITDA Regionales

€m datos en variación anual excepto EBITDA 2023 y 2024 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 2023 y 2024 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

	2024	2023
Activos no corrientes	220,7	298,4
Activos corrientes	125,2	137,5
Activos mantenidos para la venta	9,9	1,3
Total activo	355,7	437,1
Patrimonio neto	161,6	266,8
Deuda financiera	78,7	59,0
Otros pasivos no corrientes	20,3	24,0
Otros pasivos corrientes	95,2	87,4
Total pasivo + patrimonio neto	355,7	437,1
Deuda financiera neta	59,3	34,1
Deuda financiera neta ex NIIF 16	43,1	15,1

Variación posición financiera neta

Datos en €m

	2024	2023
EBITDA ex indemnizaciones ¹	11,0	39,7
Variación de circulante	(1,8)	(6,3)
Capex	(14,0)	(12,8)
Otras partidas ^{1 2}	1,0	(11,3)
Cash flow proveniente de actividades recurrentes	(3,8)	9,3
Dividendos e intereses cobrados	0,2	0,4
Dividendos e intereses pagados ³	(7,9)	(8,0)
Generación Caja Ordinaria	(11,5)	1,7
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow ³	3,8	1,4
Indemnizaciones	(10,4)	
Dividendo VOC	(5,5)	(5,5)
Efecto NIIF 16	(1,6)	(2,0)
Cambio en PFN	(25,3)	(4,4)
PFN	(59,3)	(34,1)

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. Los datos de 2023 han sido reexpresados para que sean comparables a los de 2024. Nota 2: incluye impuesto sobre las ganancias pagadas, pago por retenciones intereses y otros. Nota 3: 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 período 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 ex indemnizaciones: EBITDA excluyendo gastos por indemnizaciones.

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.

Medidas Alternativas del Rendimiento

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 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.

POSICIÓN 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..

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*