



vocento

1S25

Presentación resultados

30 de julio 2025

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de diversificación
- 5 Objetivos 2025

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de diversificación
- 5 Objetivos 2025

Hitos 1S25 del Plan Estratégico: cumplimiento objetivo EBITDA 2025

Eje estratégico	Objetivo	Avance
1	Recuperar el crecimiento, el pulso comercial y la cuota en el negocio prensa	• Mejora de cuota en prensa generalista de +2¹ p.p. vs diciembre 2024 • Variación de publicidad en Prensa ajustada €+0,9m² vs 1S24
2	Transformar, simplificar y hacer más eficiente el modelo operativo	• Plan completado en un 55% • Los ahorros se concentran en Prensa y Estructura
3	Ajustar y mejorar la posición financiera del Grupo	• Venta de Pisos.com €23m³ • Venta de inmuebles 1S25: €11m (Málaga) + jul25 €8m (Valencia) • Cierre de Relevó • Progresivo abandono actividad Servicios digitales (impacto EBITDA €-0,2m)
4	Definir la propuesta de valor 'To-Be' y aceleración del modelo de suscripción en cabeceras clave	• Crecimiento suscripciones digitales +12% • Nuevo enfoque en producto tanto en ABC.es como en regionales para principios de 2026
5	Profundizar en la diversificación y sus oportunidades de crecimiento/consolidación	• Mejora de EBITDA en negocios de diversificación en €+0,6m⁴
6	Construir capacidades digitales / data que soporten el negocio a M/P	• Concedida subvención del Gobierno de €1,5m para proyectos de datos

Nota 1: datos AMI enero-mayo 2025. **Nota 2:** dato de publicidad neta que excluye los efectos temporales de publicidad. **Nota 3:** venta de Pisos.com. Importe bruto no ajustado por impuestos y comisiones. **Nota 4:** dato sin Servicios digitales.

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de diversificación
- 5 Objetivos 2025

Principales magnitudes 1S25



Ingresos ajustados crecen

- Ingresos 1S25 €159,9m -1,8%, con publicidad plana (-0,1%)
- **Ingresos ajustados mejoran +3,1%¹ (+€4,7m)**
 - **Publicidad 1S25 ajustada incrementa +3,9%² (€2,5m)**
 - **Otros ingresos 1S25 ajustados crecen +10,3%³ (+€4,3m)**



EBITDA ajustado mejora

- EBITDA 1S25 €-1,0m
- **EBITDA ex indemnizaciones ajustado €4,5m crece €+2,2m⁴**
 - Incremento de Prensa €+1,2m
 - Crecimiento de negocios de diversificación €+0,6m
 - Mejora de Estructura €+0,4m⁵



Resultado neto impulsado por plusvalías

- **Resultado neto consolidado 1S25 €6,4m vs €-13,5m**
 - Resultado neto de enajenación de inmovilizado material (€6,9m⁶)
 - Resultado de venta de activos (€15,7m⁷)



Reducción de deuda

- **DFN ex NIIF 16 1S25 €27,4m reduce un 36% vs cierre 2024**
 - Impacto positivo de venta de activos (€30,8m)
 - Indemnizaciones pagadas €-10,4m
 - Generación de caja ordinaria 1S25 €-5,1m vs €-9,0m en 1S24

Nota 1: ajustes 'one offs' (€-6,6m por contratos en Rotomadrid y plataformas tecnológicas, y por efectos temporales de publicidad o ETP) y perímetro (€-1,0m Servicios digitales). **Nota 2:** ajustes 'one offs' (€-1,6m por ETP y perímetro (€-1,0m Servicios Digitales). **Nota 3:** ajustes 'one offs' (€-5,0m por contratos en Rotomadrid y plataformas tecnológicas). **Nota 4:** ajustes indemnizaciones (var.€+1,4m), 'one offs' (€-6,6m) y perímetro (€-0,2m en Servicios digitales). **Nota 5:** incluye Audiovisual (var. €+0,1m). **Nota 6:** importe neto de impuestos. **Nota 7:** incluye plusvalía venta de pisos.com, y resultado 1S25 de pisos.com y de Relevo.

Incremento del peso de los ingresos digitales y de diversificación

'Mix' de ingresos de Vocento (%)

Ingresos ajustados¹ VOC

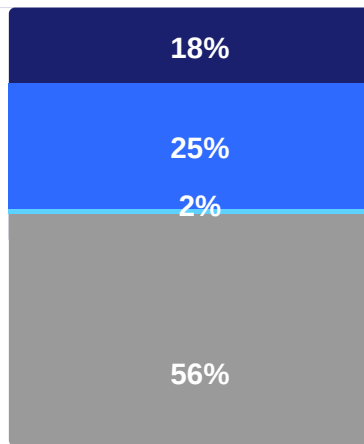
€154,7m

€159,9m

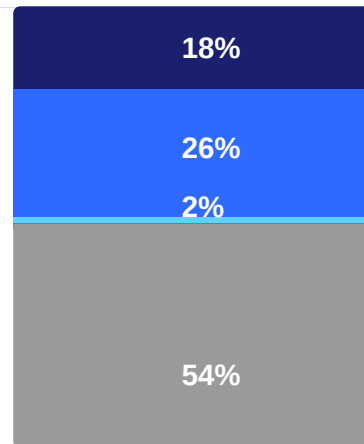
Digital² + Diversificación

42%

44%



1S24



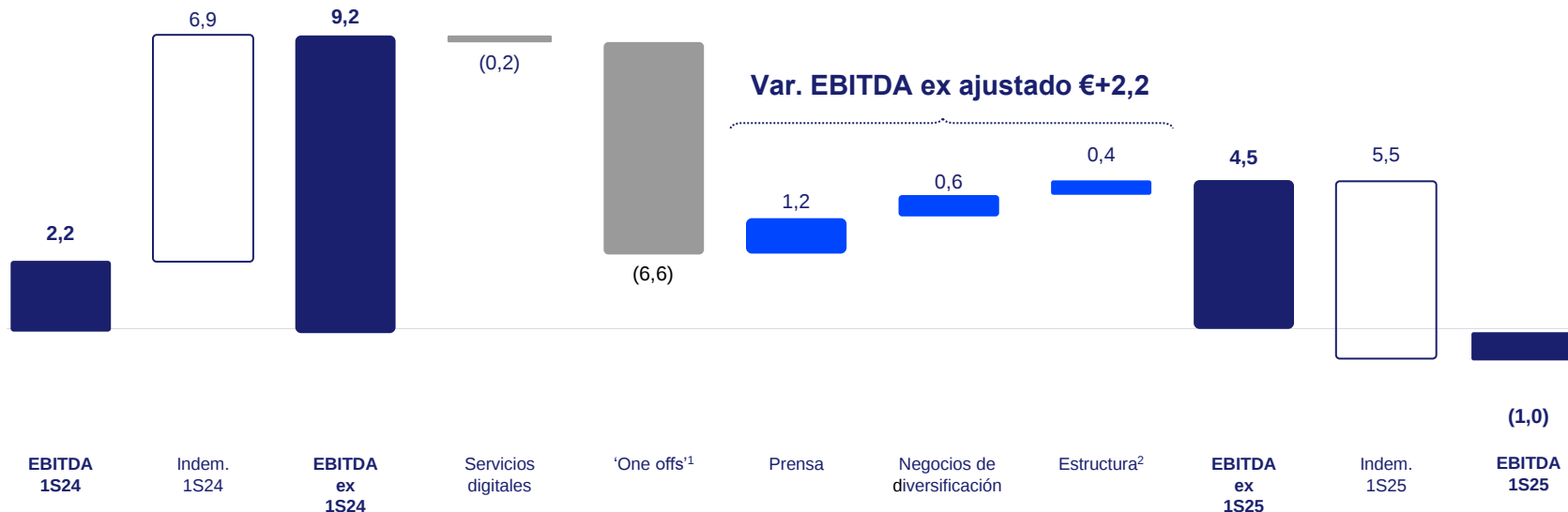
1S25

- Diversificación
- Digital
- Audiovisual
- Periódicos offline¹

Nota: datos redondeados a la unidad de % más cercana. **Nota 1:** incluye principalmente Periódicos offline y resto de ingresos. **Nota 2:** datos ajustados por contratos con plataformas tecnológicas y por Servicios digitales

Mejora del EBITDA ajustado de efectos no recurrentes

Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye contratos singulares (€3,0m en Rotomadrid y €2,0m con plataformas tecnológicas) y efectos temporales de publicidad. **Nota 2:** incluye Audiovisual (variación €+0,1m).

Impacto positivo de plusvalías en el resultado neto

Datos en €m

	1S25	1S24	Var%
Ingresos	159,9	162,7	(1,8%)
Gastos explotación sin amortizaciones ex indemnizaciones	(160,9)	(160,5)	(0,2%)
EBITDA ex indemnizaciones	4,5	9,2	(50,5%)
Indemnizaciones	(5,5)	(6,9)	n.r.
EBITDA	(1,0)	2,2	n.r.
Amortizaciones y resultado por enajenación de inmovilizado	(1,8)	(9,5)	80,7%
EBIT	(2,8)	(7,3)	61,4%
Deterioro del fondo de comercio	0,0	(3,5)	100,0%
Resultado de sociedades por el método de participación	(0,5)	0,1	n.r.
Resultado financiero y otros	(2,0)	(1,1)	(90,1%)
Resultado neto por enajenación de activos no corrientes	0,0	0,5	(100,0%)
Resultado antes de impuestos	(5,3)	(11,3)	52,8%
Impuesto sobre sociedades	(1,3)	2,3	n.r.
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	15,7	(1,8)	n.r.
Resultado neto antes de minoritarios	9,1	(10,7)	n.r.
Accionistas minoritarios	(2,7)	(2,8)	4,7%
Resultado atribuible sociedad dominante	6,4	(13,5)	n.r.

Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Datos 1S24 reexpresados por la salida de perímetro de Relevé y de pisos.com.

Reducción de la deuda tras la venta de activos

Datos en €m



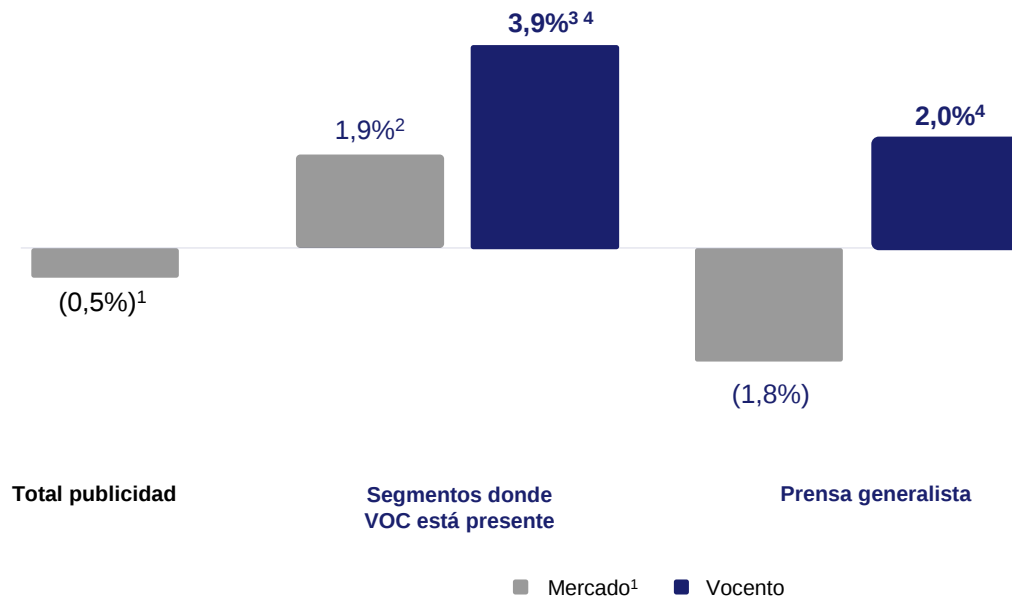
Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades. **Nota 2:** incluye principalmente cobro en IS derivado del RDL 3/2016, IVA de la venta de inmuebles y pagos aplazados de inversiones.

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de diversificación
- 5 Objetivos 2025

La evolución publicitaria en prensa, mejor que el mercado

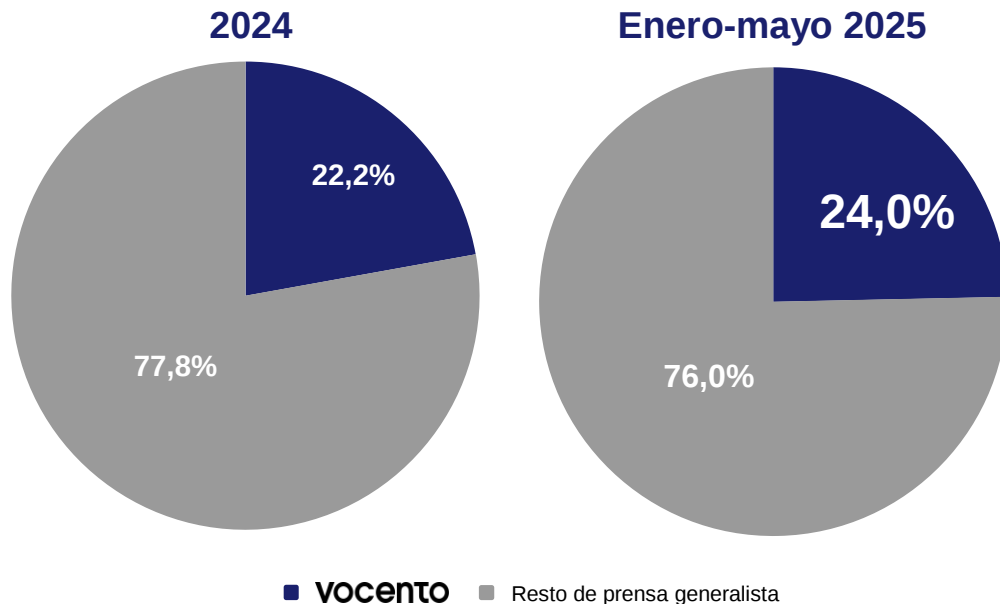
Variación de publicidad bruta 1S25 vs 1S24 (%)



- Crecimiento publicitario de VOC Prensa ajustado efectos temporales
- Mejora de VOC en un entorno de mercado adverso

Mejor evolución publicitaria en prensa generalista de Vocento vs 2024

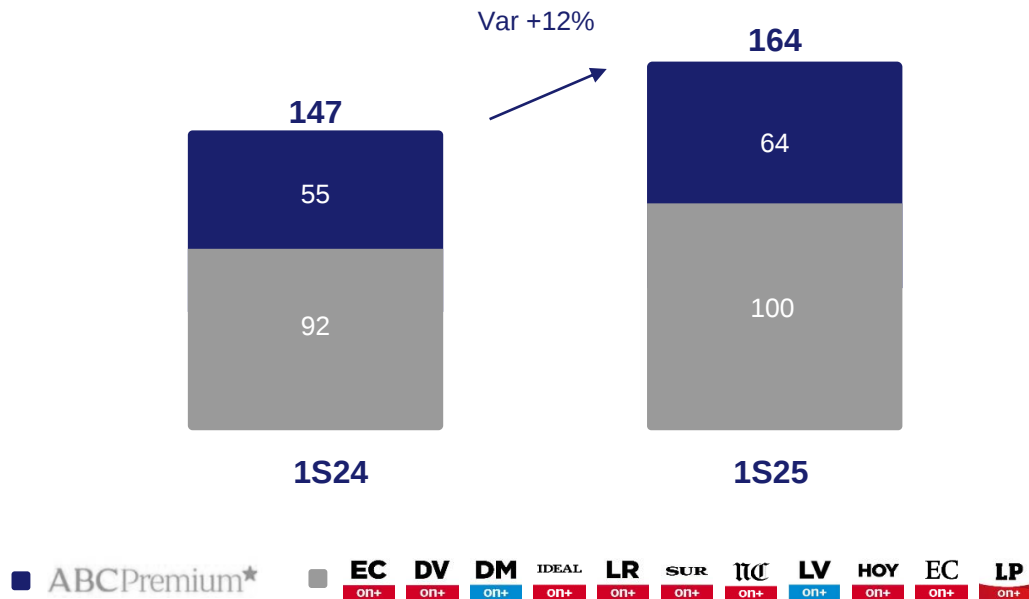
Cuota de mercado (%)



Nota 1: fuente AMI. Prensa generalista. Datos de publicidad bruta.

Crecimiento en suscripciones digitales

Suscriptores de pago (miles)

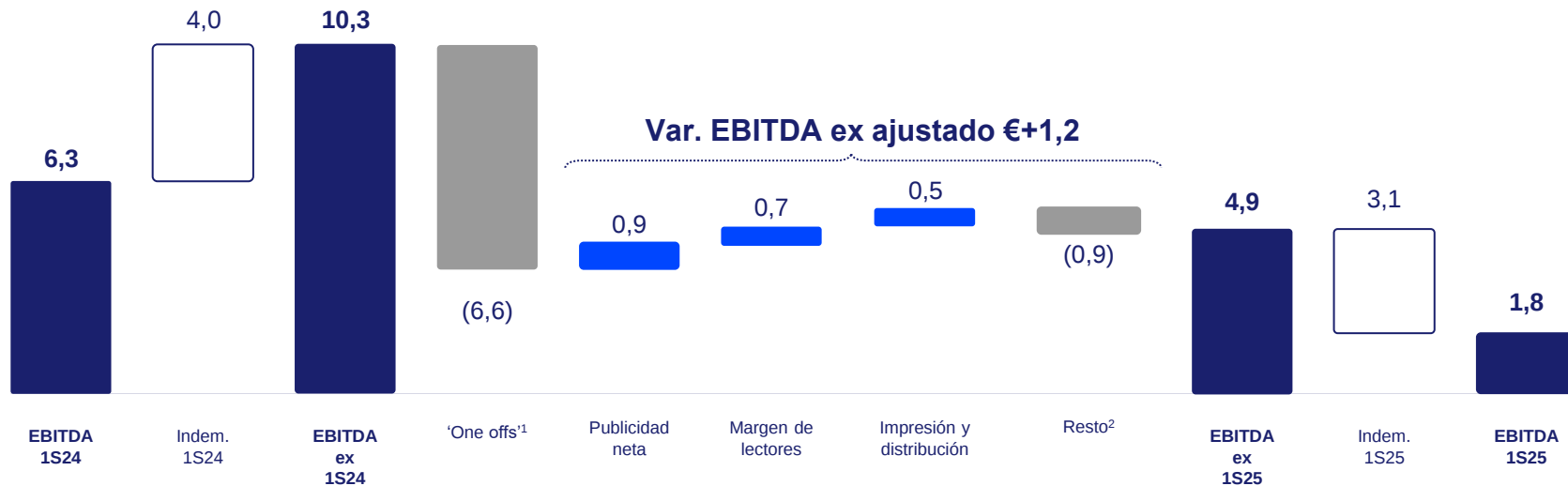


- **Margen de lectores €+0,7m**, gracias al crecimiento de ingresos de suscriptores digitales +6%
- **Peso del margen digital 27%**

Nota: datos del último mes de cada periodo redondeados a la unidad de miles más cercana.

Crecimiento en EBITDA excluidos 'one offs'

Variación EBITDA de Prensa Vocento (€m)



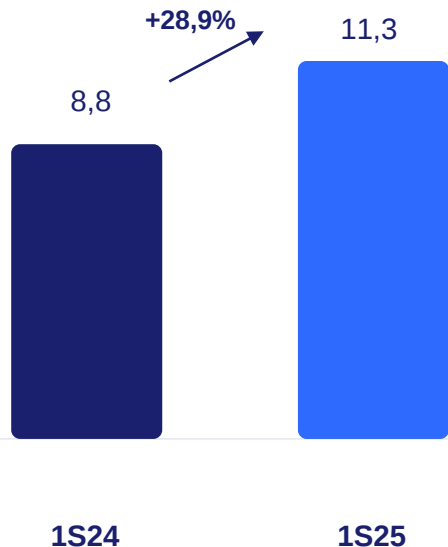
Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye contratos singulares (€3,0m en Rotomadrid y €2,0m con plataformas tecnológicas) y por ajustes temporales de publicidad. **Nota 2:** incluye, entre otros, gastos comerciales, ahorros del plan de eficiencia y otros ingresos.

Índice

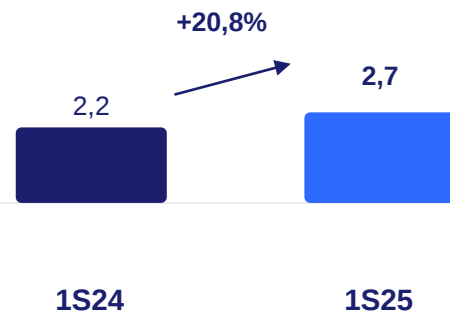
- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 **Negocios de diversificación**
- 5 Objetivos 2025

Clasificados: crecimiento de doble dígito

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



SUMAUTO 84% del total

Autocasión

Auto Scout24

uno Auto

Motocasión

renting coches

- Ingresos de 'listing'¹ (83% del total) +11%
 - Impacto positivo en ARPA² +11% a concesionarios impulsado por los servicios basados en 'data' y en RRSS
- Ingresos de publicidad 'display' (11%) +3%
- En resto ingresos (6%), venta de servicios 'renting' +7%

premium leads

16% del total

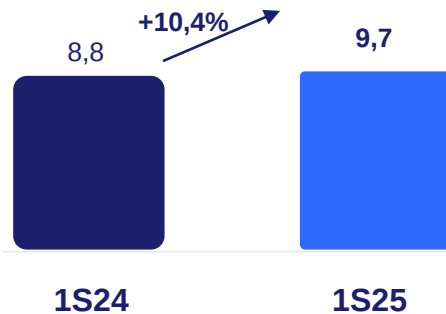
- Ingresos +38% por captación de nuevos clientes

Nota 1: ingresos de concesionarios por la publicación de su inventario de vehículos, principalmente de segunda mano, para la venta.

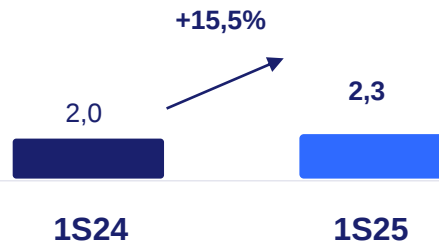
Nota 2: Average Revenue Per Account.

Vertical de Gastronomía: crecimiento sostenido

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



Principales hitos en Gastronomía



Edición récord con c.2
miles de congresistas
y 26 miles de visitantes



Congresos en
Zurich y Tokio



Congreso en
Kioto



Evento popular
en Barcelona



1ª edición del
Congreso en
Castilla-La Mancha

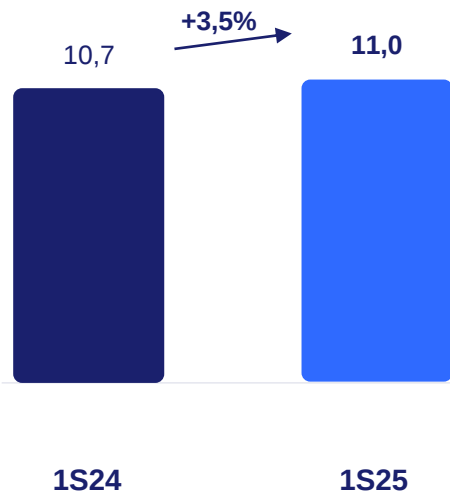


> 100 alumnos
matriculados ¹

Nota 1: incluye doble grado, grado o másters.

Agencias: buenas perspectivas de cara a 2S25

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



&ROSÁS
t a n g o^o
YELOW BRICK ROAD
pro. agency
III

- Elevada estacionalidad en 4T (>70% total del año¹)
- Aumento previsto del negocio en 2S25 (cartera €10m)

NETFLIX PlayStation NFL

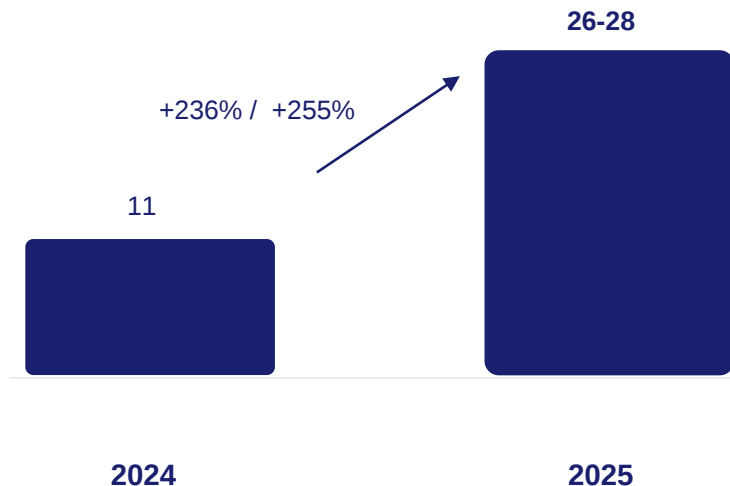
Nota 1: referencia de 2022 y 2023.

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S25
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de diversificación
- 5 **Objetivos 2025**

Cumplimiento objetivo EBITDA 2025

EBITDA ex indemnizaciones, según Plan Estratégico (€m)



- Se reitera el objetivo de EBITDA ex indemnizaciones 2025 €26m-€28m, pese al incierto entorno del mercado
- Ejes:
 - Revisión del perímetro y venta de activos
 - Recuperación de ingresos publicitarios con mejora de cuota de mercado
 - Plan de Eficiencia
 - Crecimiento de negocios de diversificación
- Objetivo generación caja ordinaria 2025E en dígito bajo

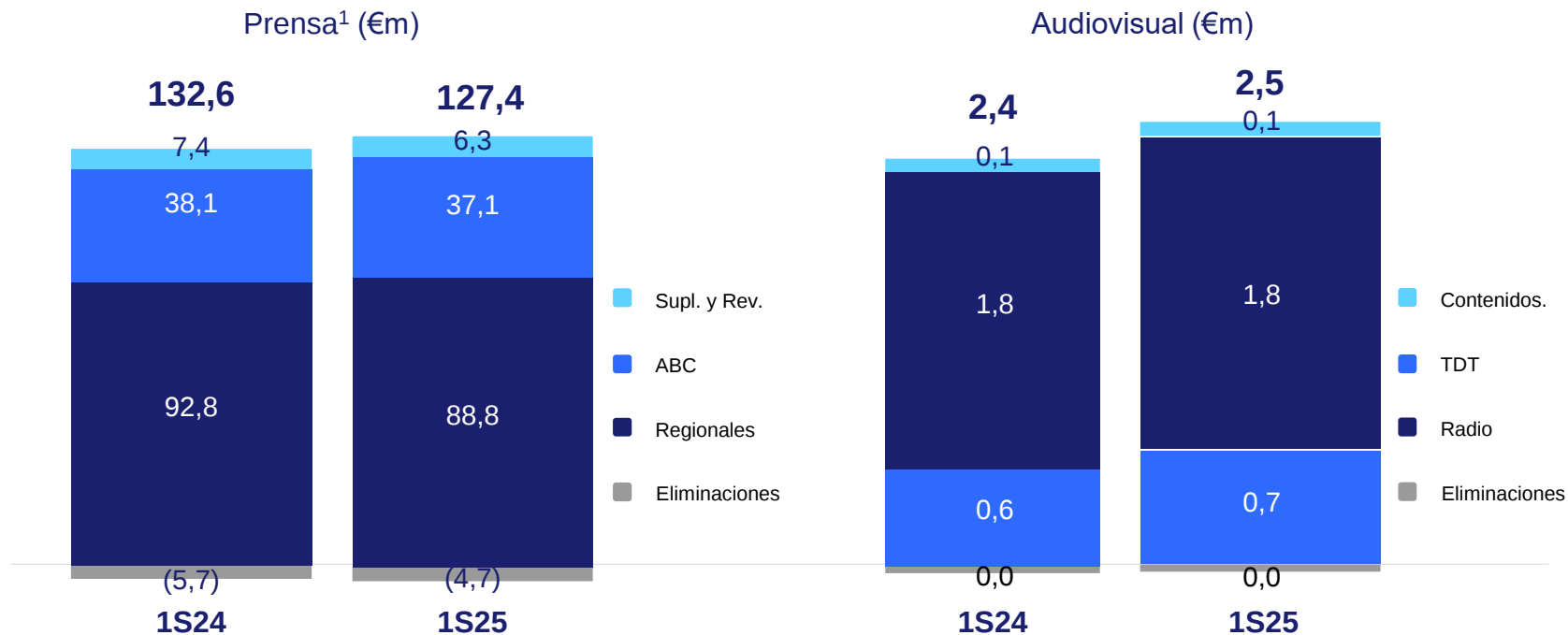
Hitos 1S25 del Plan Sostenibilidad 23-26:

Avance de cumplimiento de objetivos ASG

Eje estratégico		Objetivo	Avance
1	A	• Reducción de las emisiones • Papel libre de deforestación • Empresa residuos Cero	• Reducción de emisiones de Alcance 1 y 2, según objetivos de descarbonización (-13% anual vs 2022). • Incremento del % de energía de origen renovable a partir de la contratación de Garantía de Origen • Adaptación de procesos a la nueva directiva EUDR
2	S	• Apuesta por el talento y el trabajo seguro • Cultura diversa • Aumento del contenido ASG y de la contribución directa e indirecta	• Mantenimiento del % de plantilla con contrato indefinido • Inicio del proceso de implantación Plan LGTBIQ+ • Formación ASG compartida con toda la plantilla
3	G	• Periodismo libre de injerencias externas • Gobierno ético y sostenible • Cadena de valor responsable	• Revisión y actualización de los Compromisos editoriales de todas las cabeceras • Plan de formación sobre el Código Ético a toda la plantilla • Implantación de una nueva herramienta de homologación de proveedores

Anexos

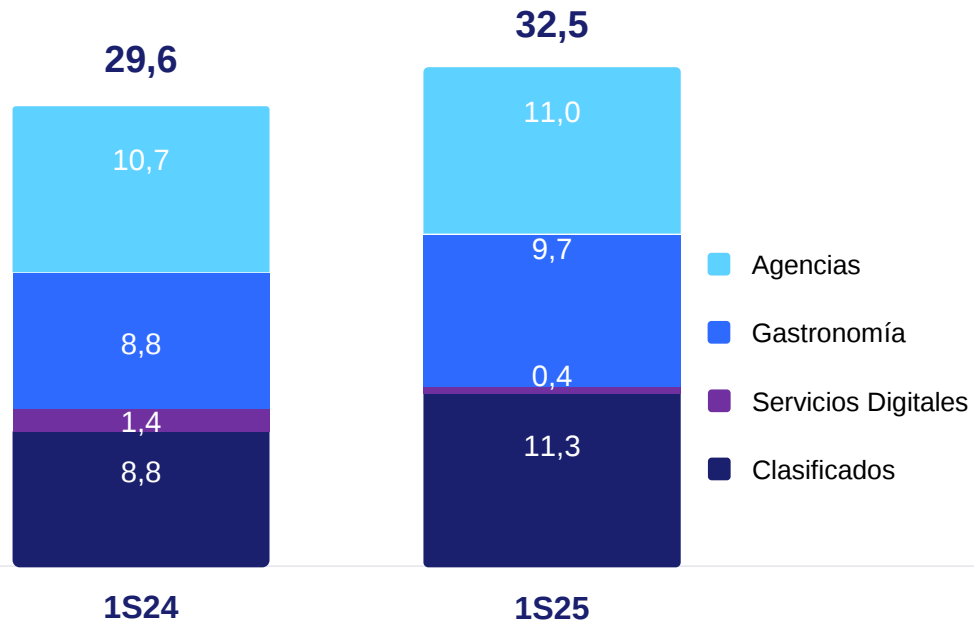
Ingresos por negocio (1/2)



Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. **Nota 1:** se ha discontinuado Relevo.

ingresos por negocio (2/2)

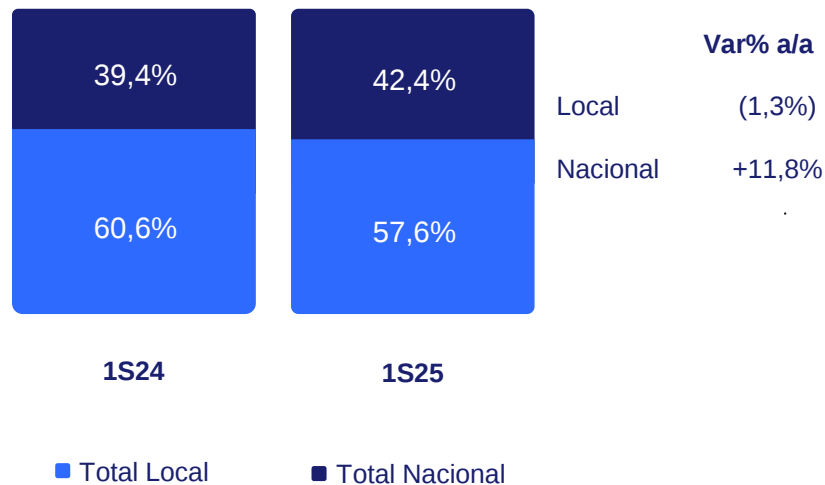
Negocios de Diversificación (€m)



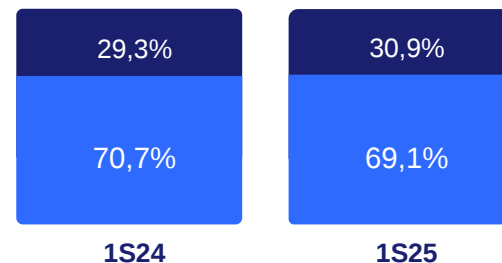
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

Ingresos de publicidad local y nacional

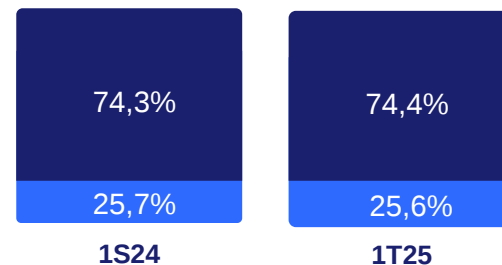
Publicidad nacional vs local¹ (%)



Publicidad local¹: Papel vs Digital

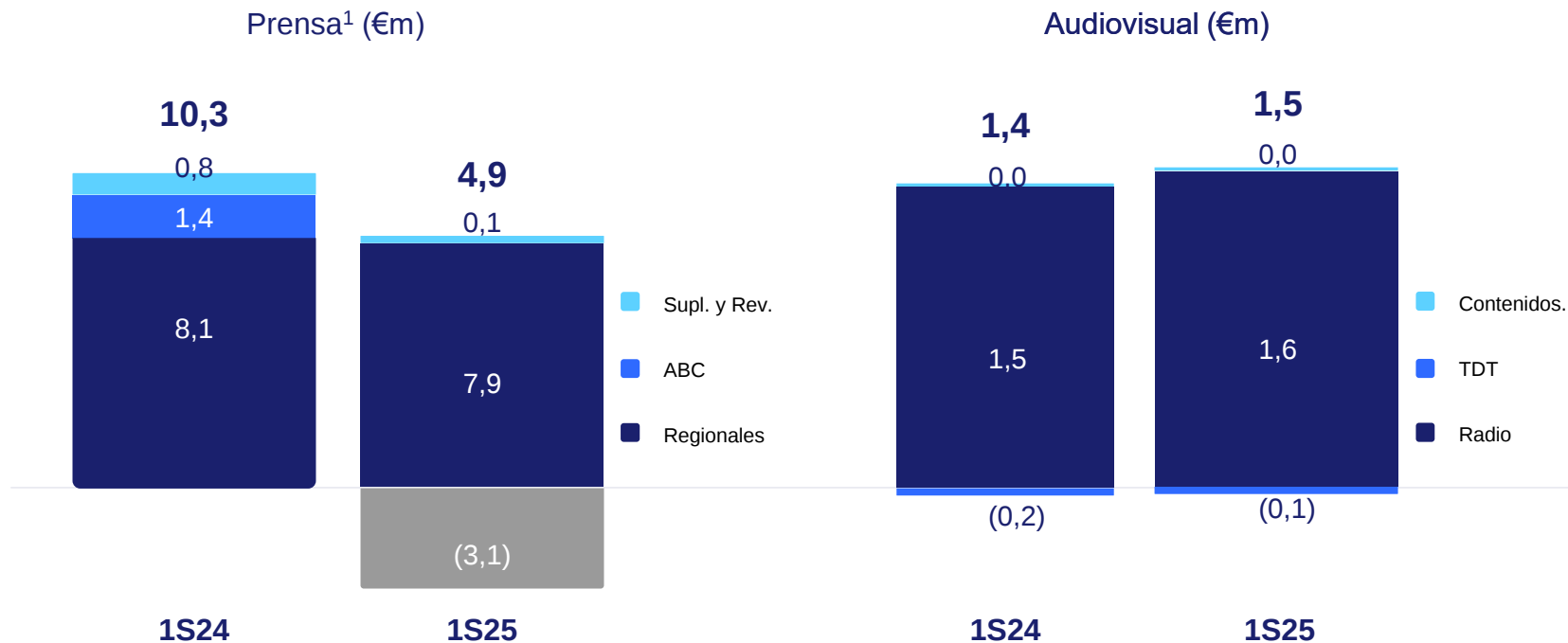


Publicidad nacional¹: Papel vs Digital



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

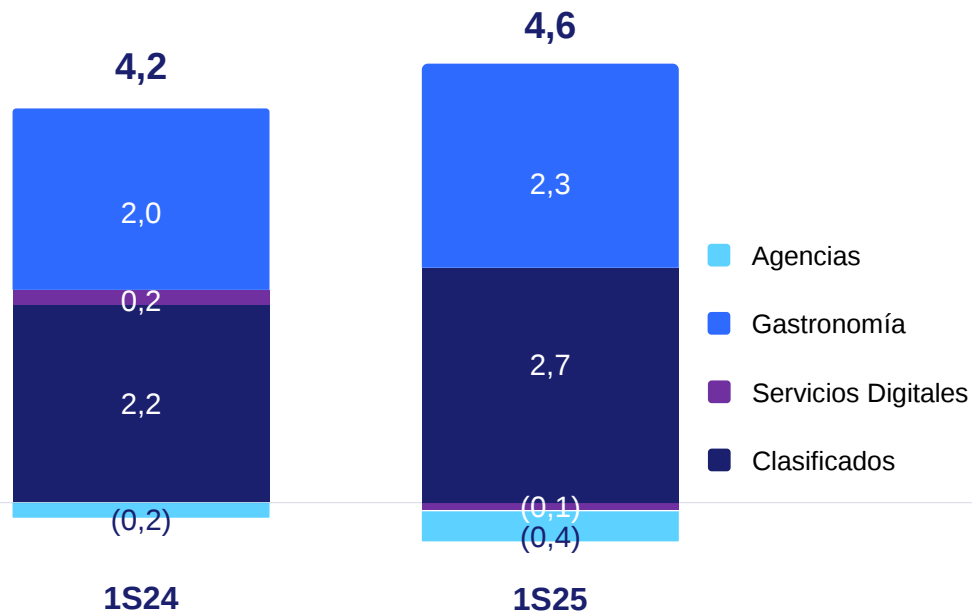
EBITDA ex indemnizaciones por negocio (1/2)



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: se ha discontinuado Relevo.

EBITDA ex indemnizaciones por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



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

Balance Consolidado

Datos en €m

	1S25	2024
Activos no corrientes	210,3	220,7
Activos corrientes	127,9	125,2
Activos mantenidos para la venta	9,9	9,9
Total Activo	348,1	355,7
Patrimonio neto	168,7	161,6
Deuda financiera	59,7	78,7
Otros pasivos no corrientes	19,6	20,3
Otros pasivos corrientes	100,0	95,2
Total pasivo + patrimonio neto	348,1	355,7
Deuda financiera neta	42,0	59,3
Deuda financiera neta ex NIIF 16	27,4	43,1

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

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 2024 se incluye la MAR de EBITDA pro forma debido al efecto de la progresiva discontinuación de Servicios digitales. Asimismo, se incluye el ingreso extraordinario contabilizado en 1T24 en Rotomadrid.

Ingresos ajustados: significa ingresos ajustados por el impacto del perímetro y por extraordinarios.

Ingresos de publicidad ajustados: significa ingresos publicitarios ajustados por el impacto del perímetro

Otros ingresos ajustados: significa ingresos ajustados por el impacto del perímetro y por extraordinarios.

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 para calcular el EBITDA no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

EBITDA ex indemnizaciones: significa EBITDA ex indemnizaciones ajustado por indemnizaciones extraordinarias.

Utilidad: mejorar el seguimiento operativo de la compañía eliminando elementos extraordinarios del ejercicio.

EBITDA ex indemnizaciones ajustado: significa EBITDA ex indemnizaciones ajustado por el impacto del perímetro y por extraordinarios.

Utilidad: mejorar el seguimiento operativo de la compañía eliminando elementos extraordinarios del ejercicio

Medidas Alternativas del Rendimiento

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 para calcular el EBIT no ha sufrido modificaciones con 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 o con 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 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 para calcular la DFN no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

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 y de generar valor a largo plazo.

Coherencia: el criterio utilizado para calcular la DFN ex NIIF 16 no ha sufrido modificaciones con 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.

Medidas Alternativas del Rendimiento

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 para calcular la GCO no ha sufrido modificaciones con 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 para calcular la margen de lectores no ha sufrido modificaciones con 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 para calcular el Capex no ha sufrido modificaciones con 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*