vocento

9M26

Presentación de resultados

10 de noviembre 2026



vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Plan Estratégico: objetivos 2026 y cumplimiento 9M26

	Eje estratégico	Objetivo 2026	Impacto EBITDA ex 2026E	Real 9M26
1	Ingresos Prensa	• Crecimiento de **publicidad** • Incremento de **suscriptores 17%**	€+1m	• Publicidad +0,4%[1] • Suscriptores +20% (ABC +36% y Regionales +10%) • Impacto EBITDA ex €+0,3m[1]
2	Modelo operativo más eficiente	• Plan de **transformación** y reorganización de la actividad **impresión**	€+1m/ €+2,5m	Ahorros 9M26 €1,9m y €3,6m en base anual
3	Negocios de Diversificación	• Crecimiento en **Clasificados, Gastronomía y Agencias**	€+1m/ €+1,5m	EBITDA ex €+1,1m
4	Construir Capacidades digitales	• 20% capex en **proyectos de 'data' e IA**		

Nota 1: incluye Regionales, ABC, y Suplementos.

vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Principales magnitudes financieras 9M26

Los ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros

- **Ingresos 9M26 €240,7m +1,0%** (€+2,4m)
  - **Venta de ejemplares -4,9%** (€-3,4m)
  - **Publicidad +2,8%** (€+2,8m) con crecimiento de **Prensa (+0,4%) y Clasificados (+17,3%). En 3T26 la** publicidad desciende un **1,8%** debido a Prensa (-3,7%)
  - **Otros ingresos +4,2**% (€+3,0m) con **Gastronomía +35,1%**[1] (€+4,0m)
- **Ingresos de diversificación y digitales crecen un 11,3% y representan el 49% del total (+4 p.p. vs 9M25)**

EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación

- EBITDA 9M26 €-2,1m vs 9M25 €-4,0m
- **EBITDA ex indemnizaciones 9M26 €5,0m**[2] vs 9M25 €5,1m (€-0,1m)
  - *Negocio recurrente EBITDA €+0,5m:*
    - Crecimiento de **Prensa €+3,0m**
    - **Impresión y Distribución €-2,3m**
    - Negocios de **Diversificación €+1,1m**
    - **Otros €-1,3m**[3]
  - *Impacto €-0,6m*[4] *costes no recurrentes y efectos temporales*

Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 9M25

- **Resultado neto consolidado 9M26 €-20,7m** vs €-3,2m en 9M25
- Comparativa impactada por plusvalías de la venta Pisos.com (€18,5m) y de inmuebles (€10,0m) en 9M25

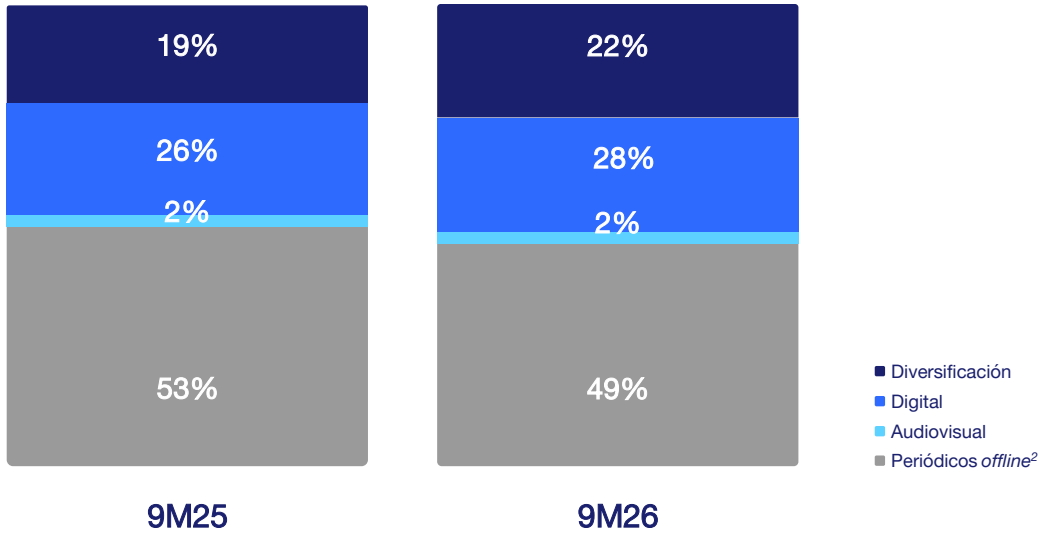
Endeudamiento moderado

- **DFN ex NIIF16 9M26 €30,3m** (€12,2m cierre 2025)
  - Generación de caja ordinaria €-4,7m[5] vs €-10,5m en 9M25
  - **Ratio DFN/EBITDA** 9M26 ex NIIF16 y ex indemnizaciones **1,4x**[6]
  - Firma de la refinanciación del préstamo sindicado

Nota 1: el crecimiento total de ingresos del área es del 34,0%. **Nota 2**: excluye indemnizaciones de personal y colaboradores 7,1m en 9M26 y 9,1m en 9M25. **Nota 3**: incluye Estructura y Audiovisual. **Nota 4**: incluye en Estructura en 2026 costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver comunicación de IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos); y en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico. **Nota 5**: GCO no incluye los pagos de alquiler NIIF 16. **Nota 6**: EBITDA ex indemnizaciones e incluye gasto alquileres NIIF 16 sobre DFN ex NIIF 16.

Mix de ingresos: más digital y diversificado

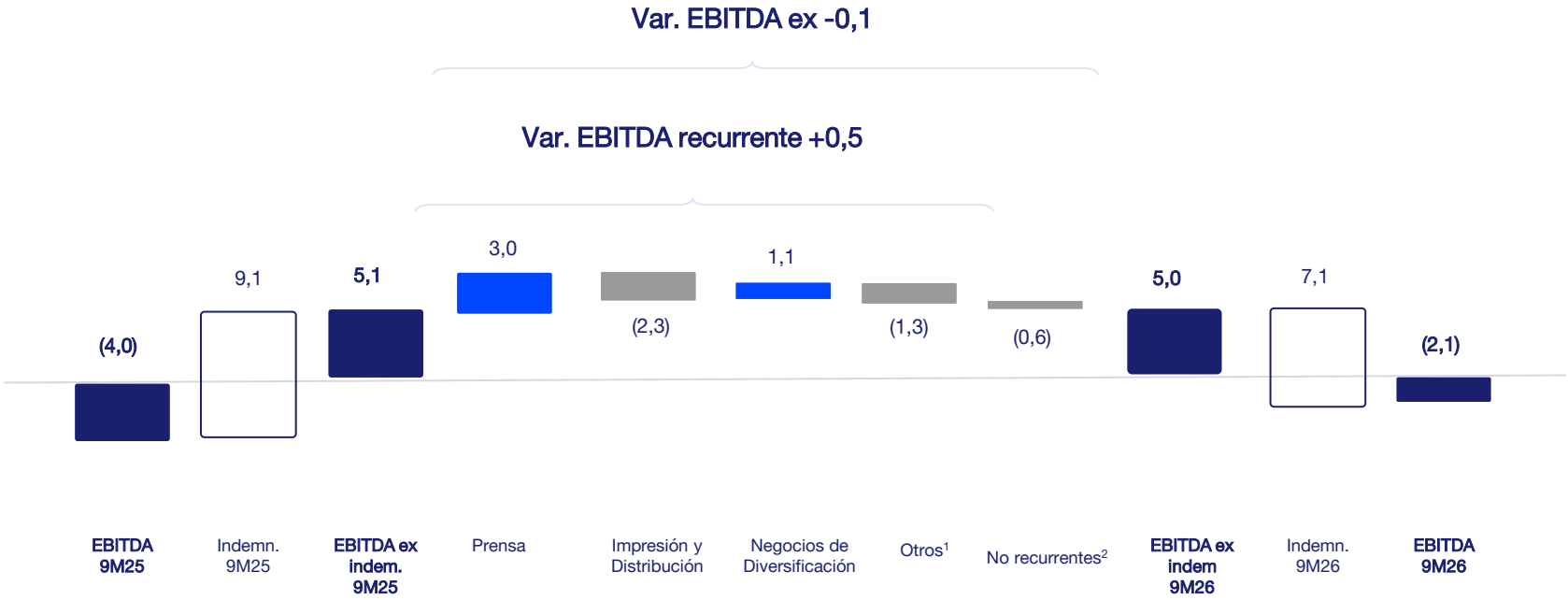
Ingresos VOC	€238,3[1]m	€240,7m
Digital + Diversificación	**45%**	**49%**



Nota: datos redondeados a la unidad de % más cercana. **Nota 1**: el dato de ingresos 9M25 publicado el pasado año era de ingresos ajustados. **Nota 2**: incluye principalmente Periódicos offline y resto de ingresos.

EBITDA ex:
mejora de Prensa y Diversificación

Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye Estructura y Audiovisual. **Nota 2**: incluye en Estructura durante 2026 costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver comunicación de IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos); en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico.

Resultado neto:
9M26 vs 9M25 impactado por plusvalías

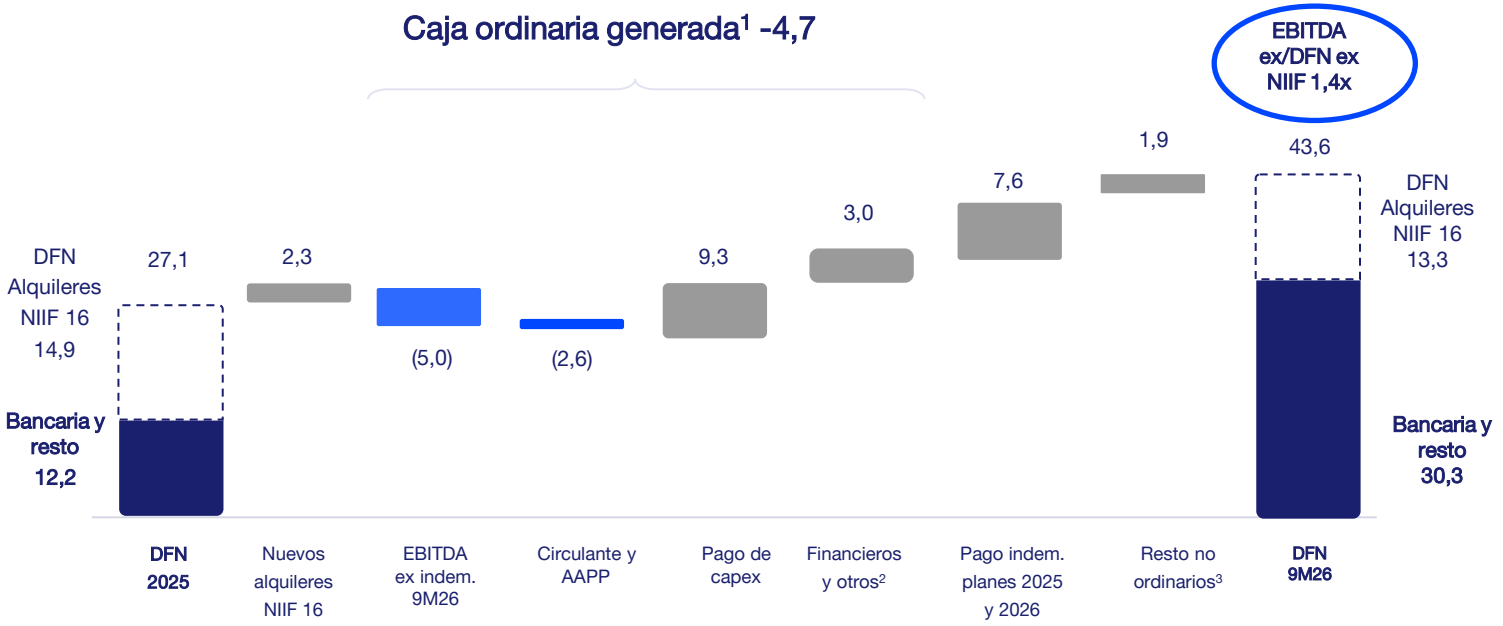
Datos en €m

	9M26	9M25	Var%
Ingresos	**240,7**	**238,3**	**1,0%**
Gastos de explotación sin amortizaciones ex indem.	(235,7)	(233,2)	(1,0%)
EBITDA ex indemnizaciones[1]	**5,0**	**5,1**	**(1,5%)**
Indemnizaciones[1]	(7,1)	(9,1)	21,5%
EBITDA	**(2,1)**	**(4,0)**	**47,1%**
Amortizaciones y resultado por enajenación de inmovilizado	(15,5)	(7,0)	n/s
EBIT	**(17,6)**	**(11,0)**	**(60,4%)**
Deterioro del fondo de comercio	0,0	0,0	n/s
Resultado de sociedades por el método de participación	(2,2)	(0,8)	n/s
Resultado financiero y otros	(1,5)	(2,8)	45,4%
Resultado neto por enajenación de activos no corrientes	(0,5)	0,0	n/s
Resultado antes de impuestos	**(21,8)**	**(14,6)**	**(49,0%)**
Impuesto sobre sociedades	3,3	(0,0)	n/s
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación[2]	0,1	15,4	(99,2%)
Resultado neto antes de minoritarios	**(18,4)**	**0,7**	**n/s**
Accionistas minoritarios	(2,3)	(3,9)	41,3%
Resultado atribuible sociedad dominante	**(20,7)**	**(3,2)**	**n/s**

Nota 1: excluye indemnizaciones de personal y colaboradores y otros no recurrentes. **Nota 2:** incluye en 9M25 plusvalía de venta y resultado de pisos.com y Relevo.

Sólida posición financiera

Datos en €m



Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. **Nota 1:** GCO no incluye los pagos de alquiler NIIF 16. **Nota 2**: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades. **Nota 3**: incluye principalmente el cobro en IS derivado del RDL 3/2016, y pagos aplazados de inversiones.

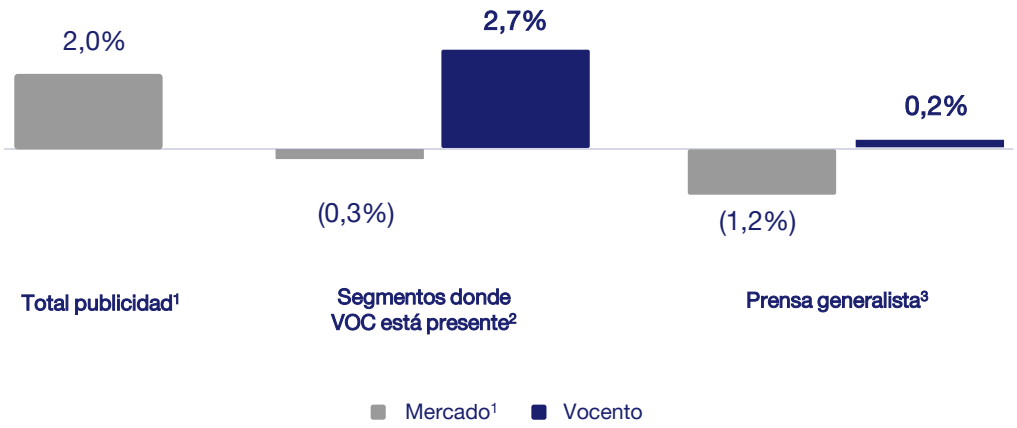
vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Prensa: evolución por encima del mercado publicitario

Variación de publicidad bruta 9M26 vs 9M25 (%)

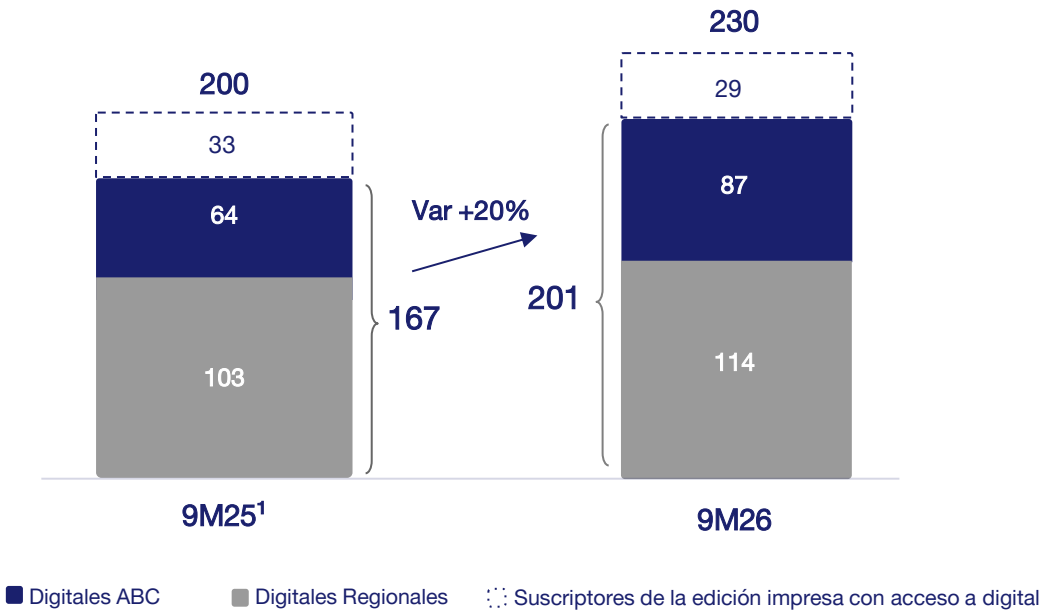


- **Ligero crecimiento publicitario de VOC Prensa** en un mercado en caída
  - Deterioro del mercado de prensa generalista en 3T26 impactado por el Mundial fútbol (VOC prensa -3,0%[3] vs mercado -4,9%)
- **Cuota** de prensa generalista **9M26 23,1%[4]** similar al año anterior

Nota 1: datos de mercado i2p. Excluye publicidad en RRSS y buscadores. **Nota 2:** incluye prensa, suplementos, y clasificados. **Nota 3:** en Vocento incluye Regionales y ABC pero no Suplementos. **Nota 4:** fuente AMI.

Suscripciones: superan el objetivo

Suscriptores de pago (miles)

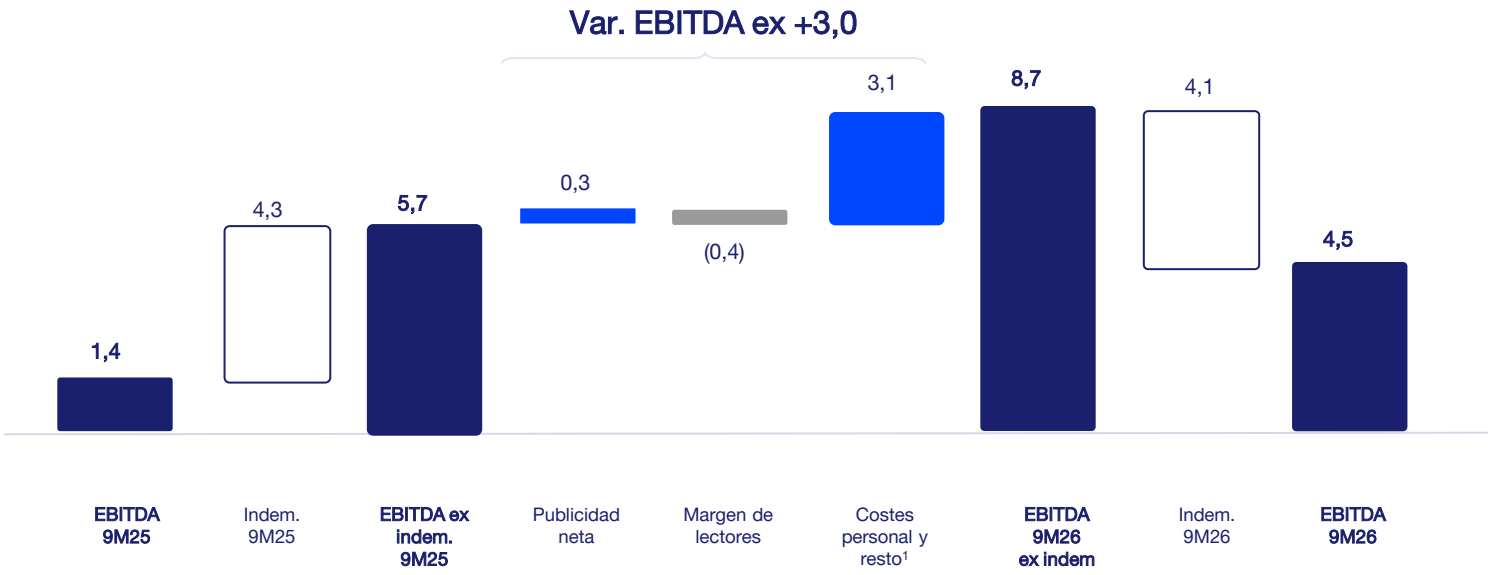


- **Crecimiento suscriptores** digitales superior al **objetivo** (2026E +17%)
  - ABC +36% y Regionales +10%
- **Suscriptores totales 230 miles**
- **Ingresos de suscriptores** digitales +10,6%[2]
- **Margen de lectores** €-0,4m
  - Peso del margen digital 31% (+3 p.p. vs 9M25)

Nota: datos del último día de cada periodo redondeados a la unidad de miles más cercana. **Nota 1:** se ha recalculado el dato de suscriptores digitales. **Nota 2:** dato de los nueve meses 9M26 vs 9M25.

EBITDA ex Prensa: mejora por eficiencias

Variación EBITDA de Prensa Vocento (€m)



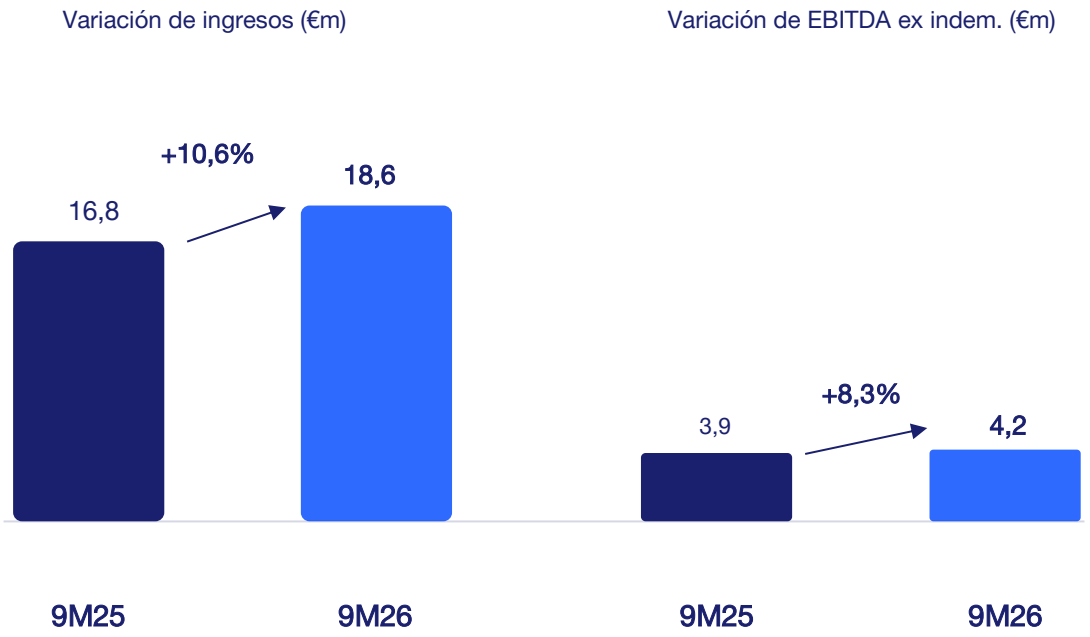
Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1**: incluye, entre otros, costes de administración, de redacción, y comerciales.

vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Clasificados: crecimiento progresivo en el EBITDA



- **Mejora tendencia** en EBITDA ex: 1T26 -4,6%, 2T26 +6,8% y 3T26 +18,0%

SUMAUTO

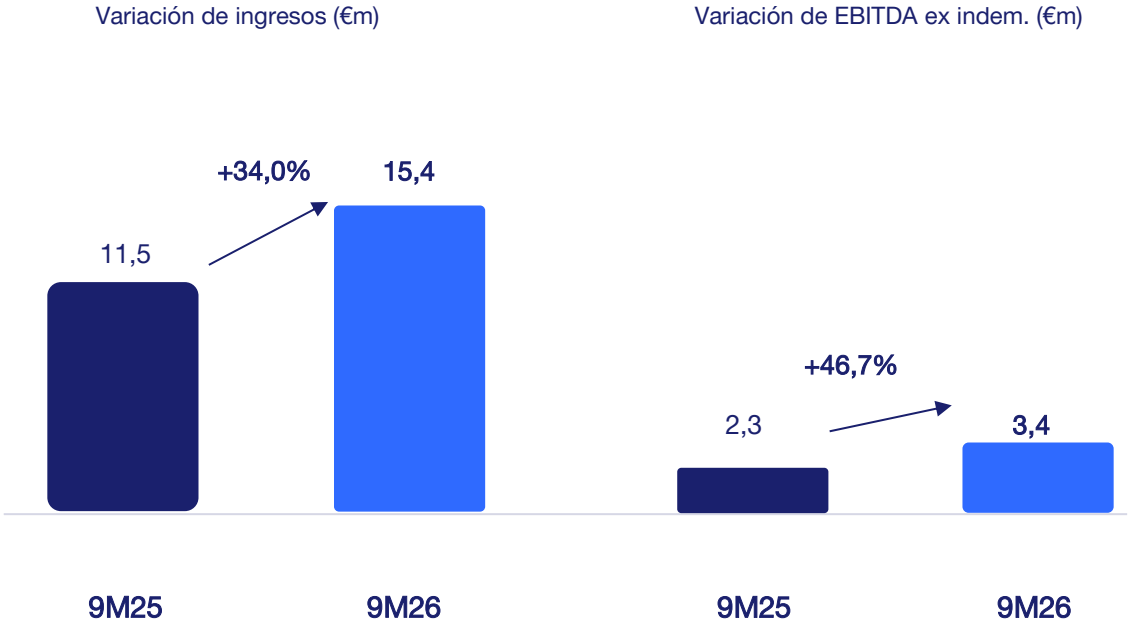
- Ingresos **'listing'**[1] -0,6% impactado en 9M26 por reducción de volumen en un cliente
- **Positivas perspectivas** 4T26 por ARPA[2] y nuevos productos
- Ingresos de **publicidad 'display'** +5,4%

premium leads

- Incremento de ingresos por publicidad con un bajo margen

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.

Gastronomía: récord de Madrid Fusión y 'efecto calendario' positivo

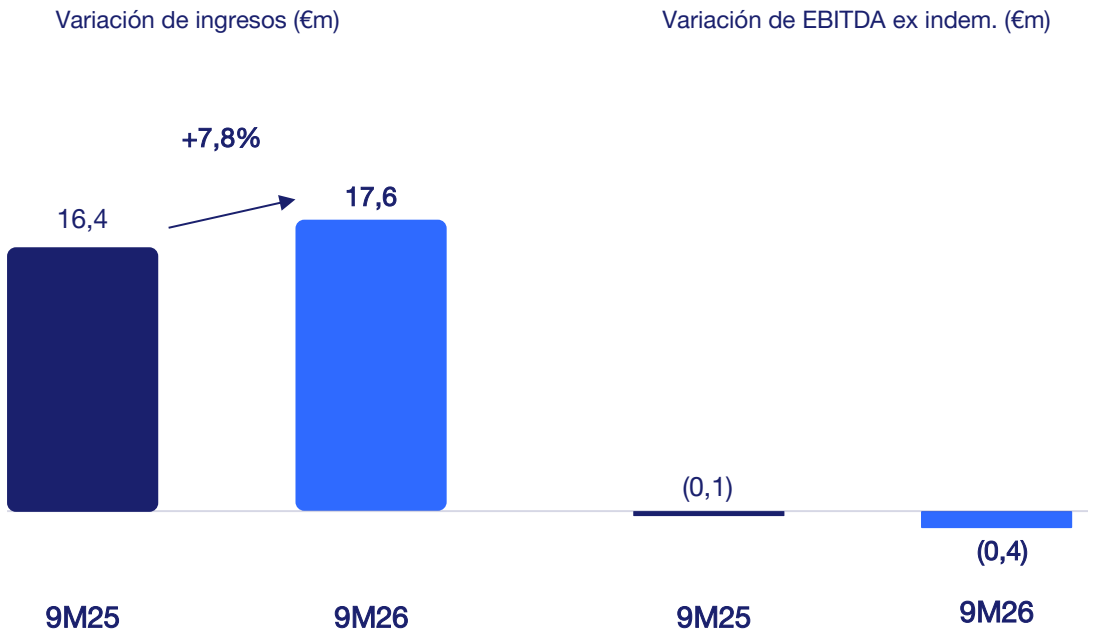


- Comparativa 9M26 vs 9M25 impactada positivamente por **efectos temporales** (e.g. Spain Fusion Ciudad de México y Tampa)

- **Edición récord** con 2 mil congresistas y 26 mil visitantes

- Congresos en **Asia** (Shanghái, Manila y Tokio), **América** (Ciudad de México, Tampa y Río de Janeiro) y en **Europa** (Zúrich y Bruselas)

Agencias: impulso en 4T26 por nuevos clientes



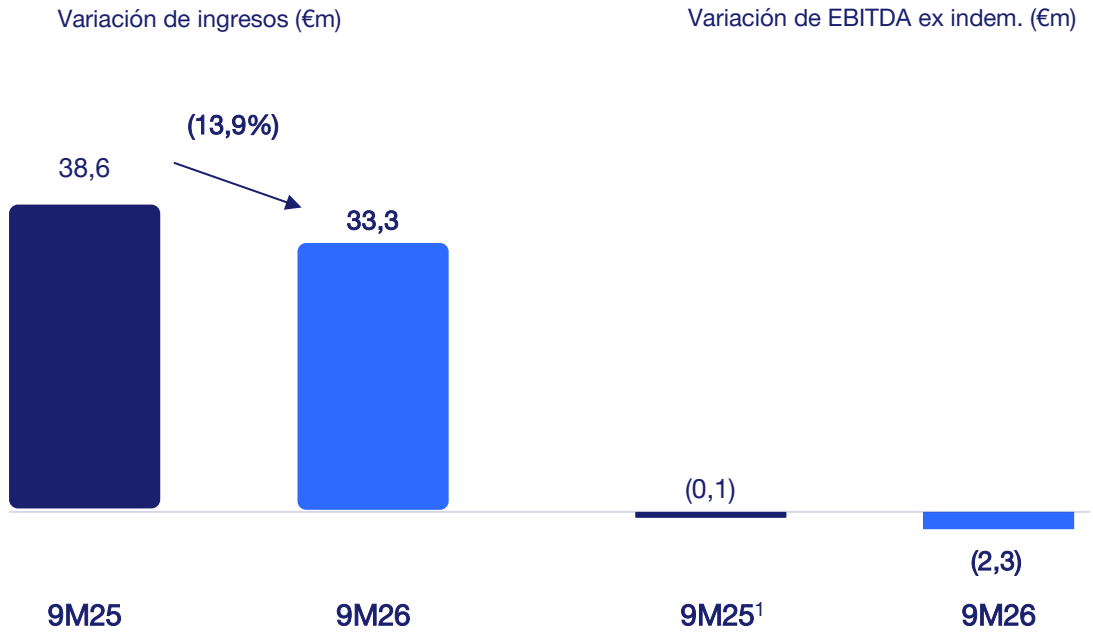
- **Caída del EBITDA** en 9M26 vs 9M25 afectada **por efecto** de una campaña significativa (€0,5m)
  - **Recuperación de la caída anual en 4T26** gracias al nuevo negocio generado y el citado efecto
- **EBITDA** se **concentra** en **4T26**

vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Impresión y Distribución: plan de reorganización en marcha



- El **Consejo** valora en la actualidad diferentes alternativas con respecto a la actividad de impresión comercial de Rotomadrid
  - Dichas alternativas podrían implicar la discontinuación de esta actividad antes de final de año

Nota 1: 9M25 impactado por ajustes del inventario no contabilizados hasta 4T25.

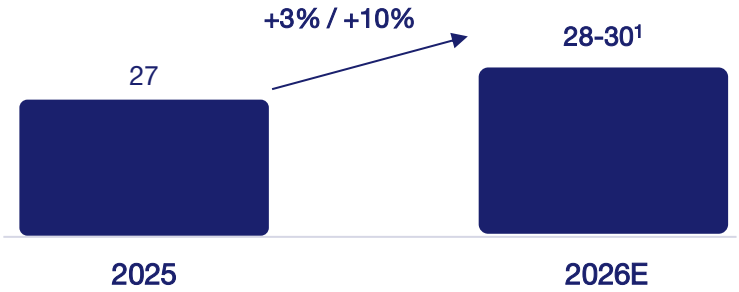
vocento

Índice

1 Ejecución del Plan Estratégico
2 Magnitudes financieras 9M26
3 División de Prensa
4 Negocios de Diversificación
5 División de Impresión y Distribución
6 Objetivos 2026

Objetivo EBITDA 2026: revisión del ‘guidance’ ante adverso entorno publicitario

EBITDA ex indemnizaciones (€m)



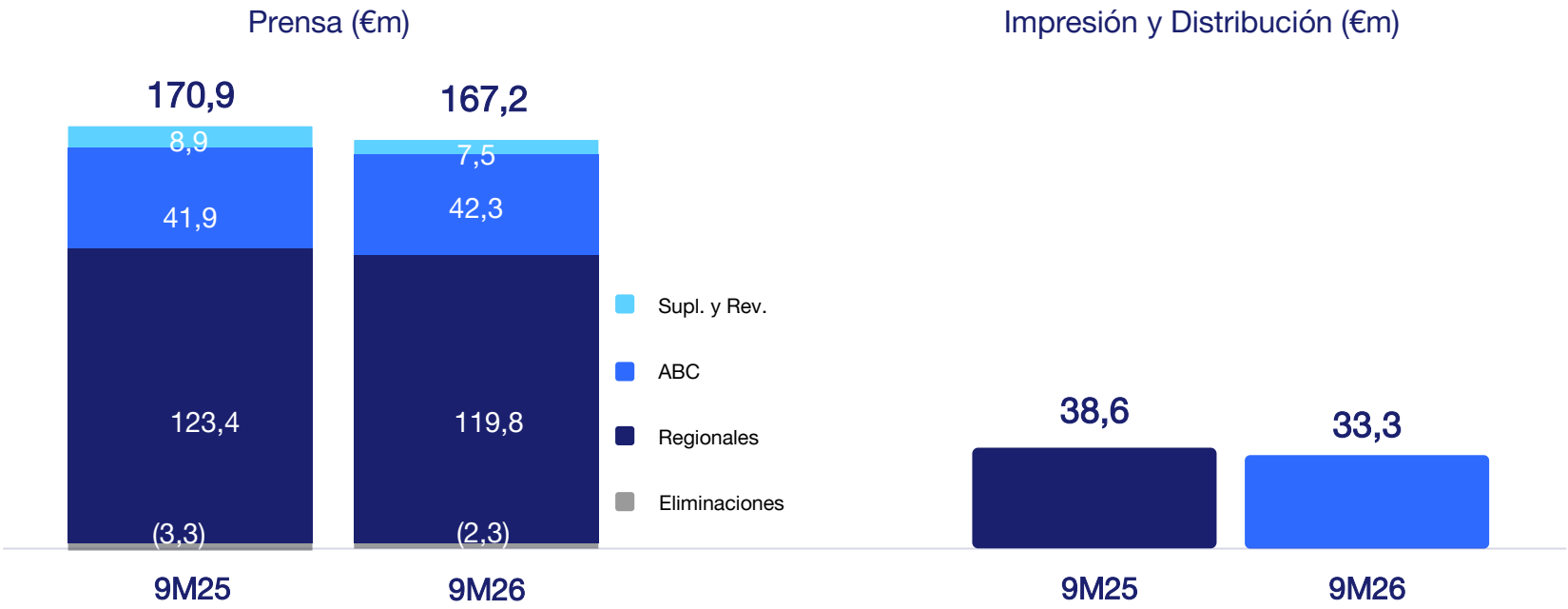
- **Plan de contingencia** como **respuesta** al **deterioro publicitario 4T26** derivado de la convocatoria electoral
- Mantiene objetivo **generación caja ordinaria positiva** 2026E

Nota 1: rango objetivo 2026 incluye la discontinuación de la actividad de impresión comercial. El dato de 2025 no incluye la discontinuación que se estima en €c.4m.

vocento

Anexos

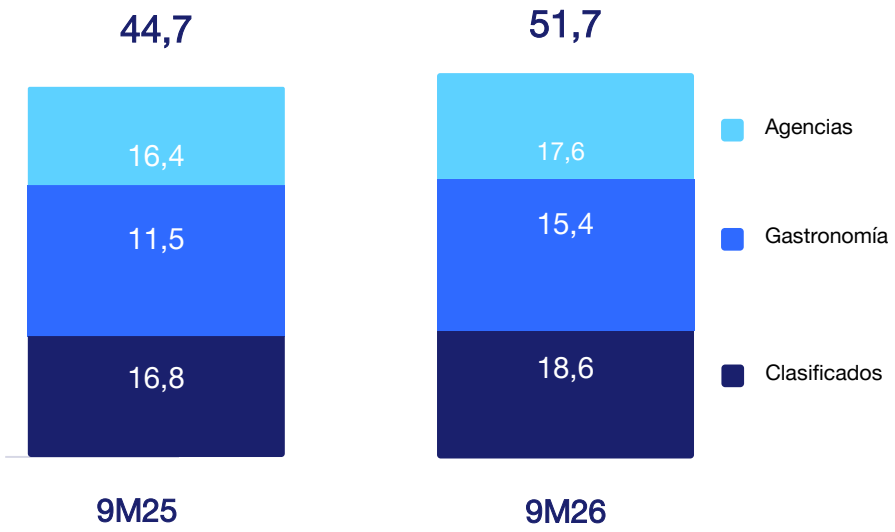
Ingresos por negocio (1/2)



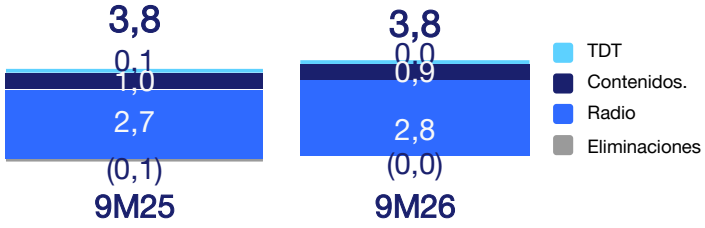
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

Ingresos por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



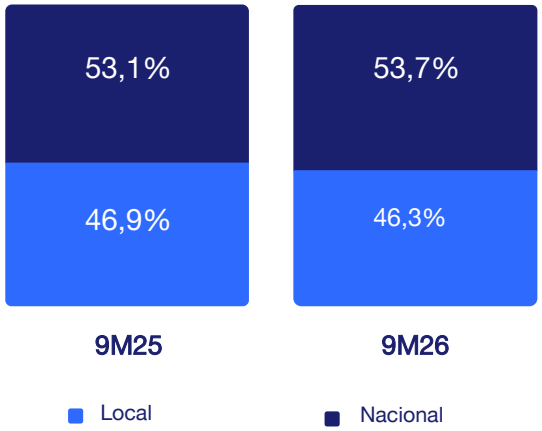
Audiovisual (€m)



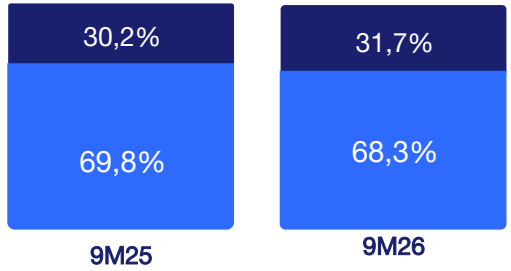
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

Ingresos de publicidad local y nacional

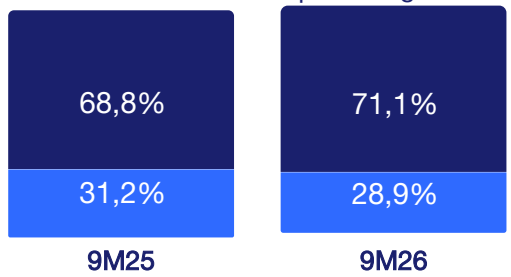
Publicidad[1] nacional vs local (%)



Publicidad local[1]: Papel vs Digital

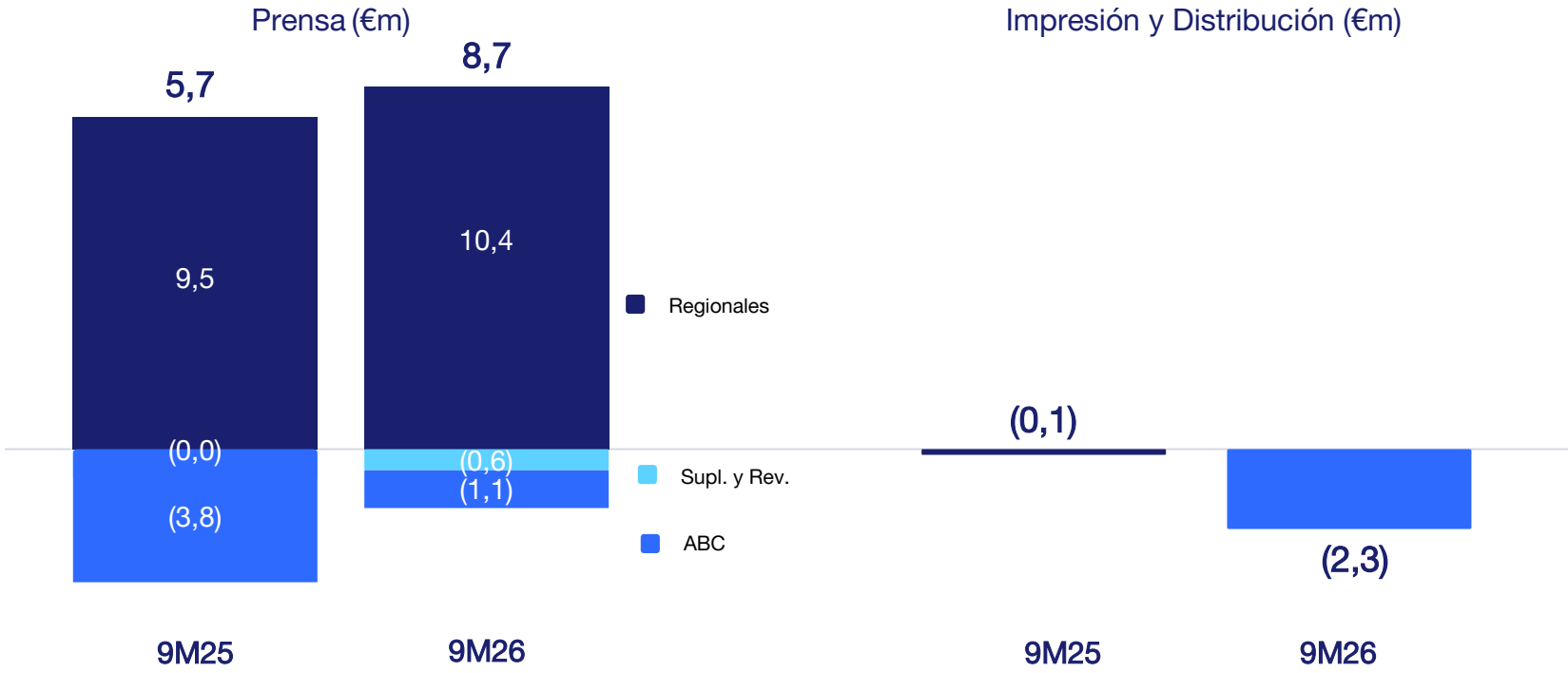


Publicidad nacional[1]: Papel vs Digital



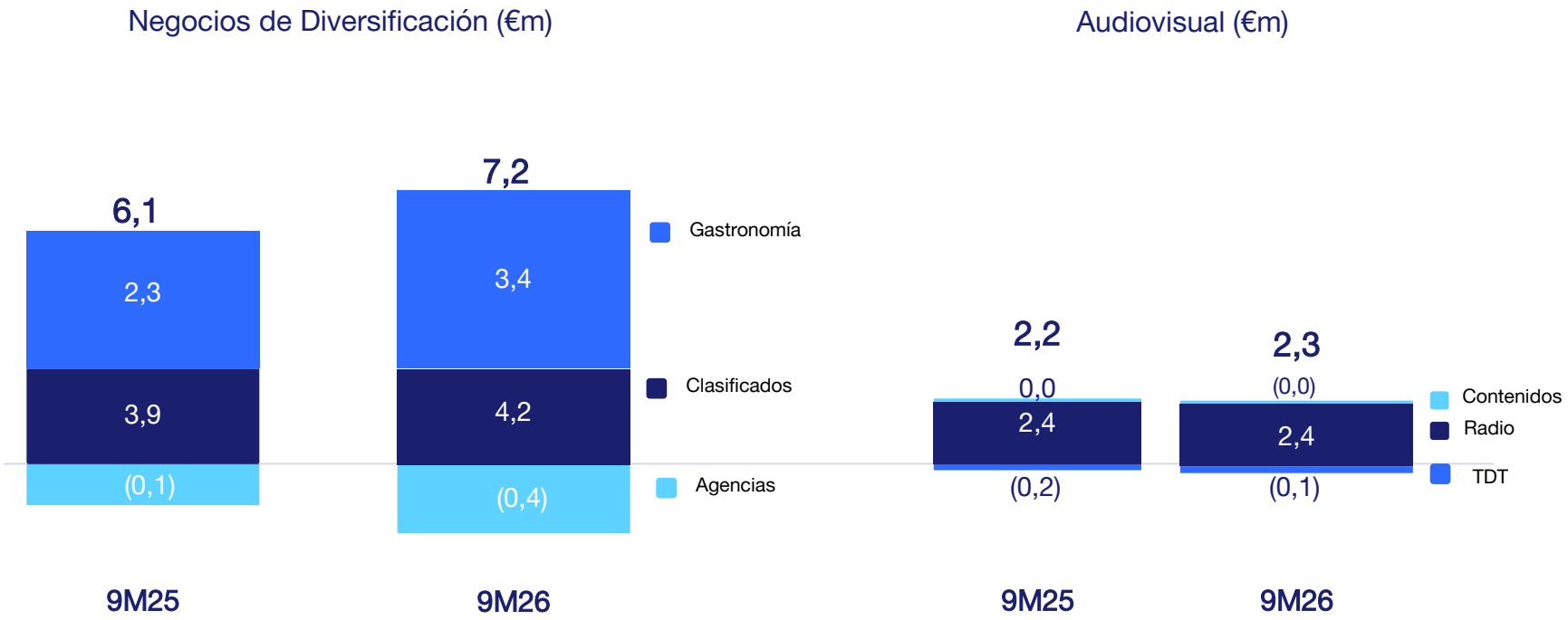
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, y Gastronomía. Publicidad local en Prensa recoge únicamente la de Regionales.

EBITDA ex indemnizaciones por negocio (1/2)



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

EBITDA ex indemnizaciones por negocio (2/2)



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

Balance Consolidado

Datos en €m

	9M26	2025
Activos no corrientes	193,2	198,0
Activos corrientes	101,3	123,7
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1
Total Activo	**294,5**	**321,8**
Patrimonio neto	145,0	164,2
Otros pasivos no corrientes	39,5	23,5
Otros pasivos corrientes	110,0	134,0
Total pasivo + patrimonio neto	**294,5**	**321,8**
Deuda financiera neta	43,6	27,1
Deuda financiera neta ex NIIF 16	**30,3**	**12,2**

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.

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 ajustado por gastos de indemnizaciones de personal y colaboradores.

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

EBITDA negocio recurrente: significa EBITDA ex indemnizaciones excluyendo los costes no recurrentes y efectos temporales de la división de Estructura.

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 la 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.

RATIO DFN/EBITDA EX

Definición: es la deuda financiera Neta (DFN) sin los efectos de la NIIF 16 dividido por el EBITDA sin efecto NIIF16.

Base de cálculo: es la deuda financiera Neta (DFN) sin los efectos de la NIIF 16 dividido por el EBITDA sin efecto NIIF16.Utilidad: explica la solvencia de la compañía para hacer frente a la devolución de la deuda bancaria.

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

Medidas Alternativas del Rendimiento

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. En concreto, la GCO incluye partidas como el EBITDA, o la variación del capital circulante pero no incluye los pagos por alquileres NIIF16.

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 períodos 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 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 el 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.

Aviso legal

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

Comunicación innovadora
para *inconformistas*