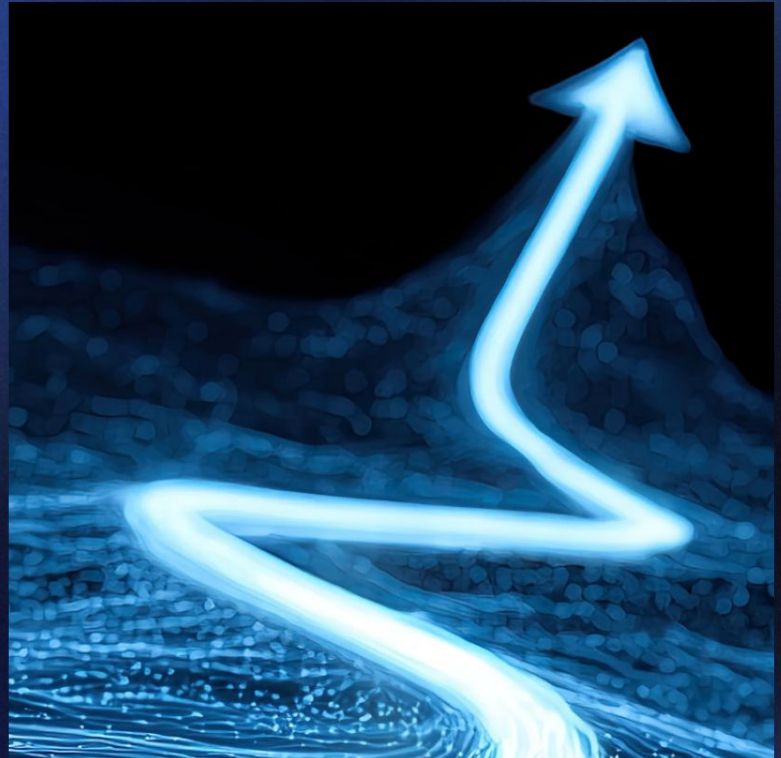


vocento

1S26

Presentación
de resultados

29 de julio 2026



Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

Plan Estratégico: objetivos 2026 y cumplimiento 1S26

	Eje estratégico	Objetivo 2026	Impacto EBITDA ex 2026E	Real 1S26
1	Ingresos Prensa	• Crecimiento de publicidad • Incremento de suscriptores 17%	€+1m	• Publicidad +2,2% • Suscriptores +19% (ABC +33% y Regionales +10%) • Impacto EBITDA ex €+1,2m
2	Modelo operativo más eficiente	• Plan de transformación y reorganización de la actividad impresión	€+1m/ €+2,5m	Ahorros 1S26 €1,4m y €2,9m en base anual
3	Negocios de Diversificación	• Crecimiento en Clasificados, Gastronomía y Agencias	€+1m/ €+1,5m	EBITDA ex €+0,5m
4	Construir Capacidades digitales	• 20% capex en proyectos de 'data' e IA		

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

Principales magnitudes financieras 1S26

Los ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros

- **Ingresos 1S26 €164,7m +3,0%** (€+4,9m)
 - **Venta de ejemplares -5,2%** (€-2,5m)
 - **Publicidad +4,9%** (€+3,3m) con crecimiento de **Prensa (+2,2%)** y **Clasificados (+16,1%)**
 - **Otros ingresos +8,7%** (€+4,0m) con **Gastronomía +43,0%** (€+4,1m)
- **Ingresos de diversificación y digitales** crecen un **9,4%** y representan el 47% del total (+3 p.p. vs 1S25)

EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación

- **EBITDA 1S26 €-0,3m vs 1S25 €-1,0m** pese a mayores indemnizaciones (€+1,2m)
EBITDA ex indemnizaciones 1S26 €6,5m¹ vs 1S25 €4,5m¹ mejora €1,9m
 - Negocio recurrente EBITDA €+2,8m
 - Crecimiento de **Prensa €+3,3m**
 - **Impresión y Distribución €-1,4m**
 - Negocios de **Diversificación €+0,5m**
 - **Otros €+0,3m²**
 - Impacto €-0,9m³ costes no recurrentes y efectos temporales

Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1S25

- **Resultado neto consolidado 1S26 €-14,6m** vs €6,4m en 1S25
- Comparativa impactada por plusvalías de la venta Pisos.com (€18,5m) e inmuebles (€6,9m)

Endeudamiento moderado

- **DFN ex NIIF16 1S26 €24,0m** (€12,2m cierre 2025)
 - Generación de caja ordinaria €-2,5m vs €-5,1m en 1S25
 - **Ratio DFN/EBITDA 1S26 ex NIIF16 1,0x⁴**
 - Firma de la refinanciación del préstamo sindicado

Nota 1: excluye indemnizaciones de personal y colaboradores y otros no recurrentes 6,7m en 1S26 y 5,5m en 1S25. **Nota 2:** incluye Estructura y Audiovisual. **Nota 3:** 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); en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico. **Nota 4:** EBITDA ex indemnizaciones y NIIF 16 sobre DFN ex NIIF 16.

Mix de ingresos: evolución del negocio hacia Digital y Diversificación

Ingresos VOC

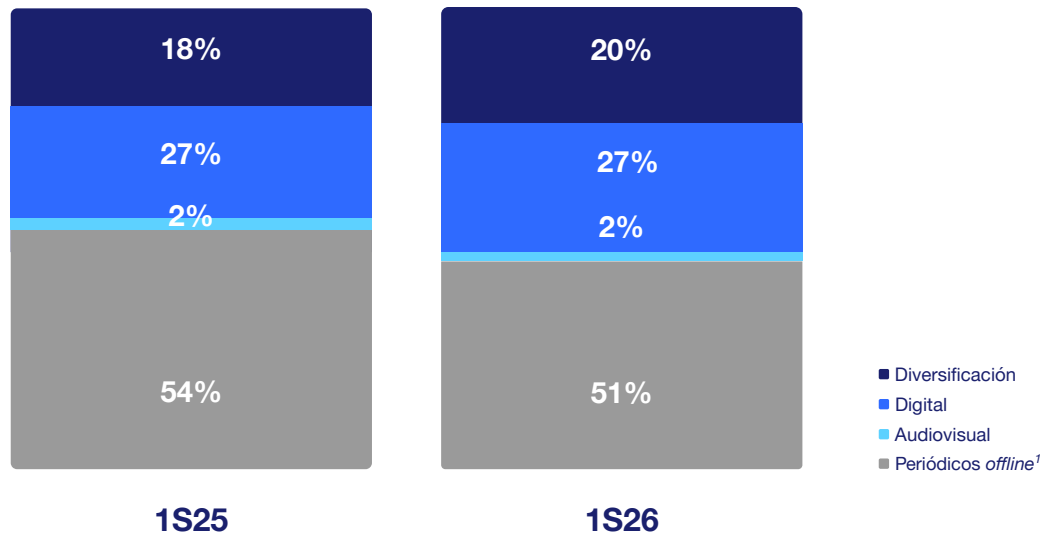
€159,9m

€164,7m

Digital + Diversificación

45%

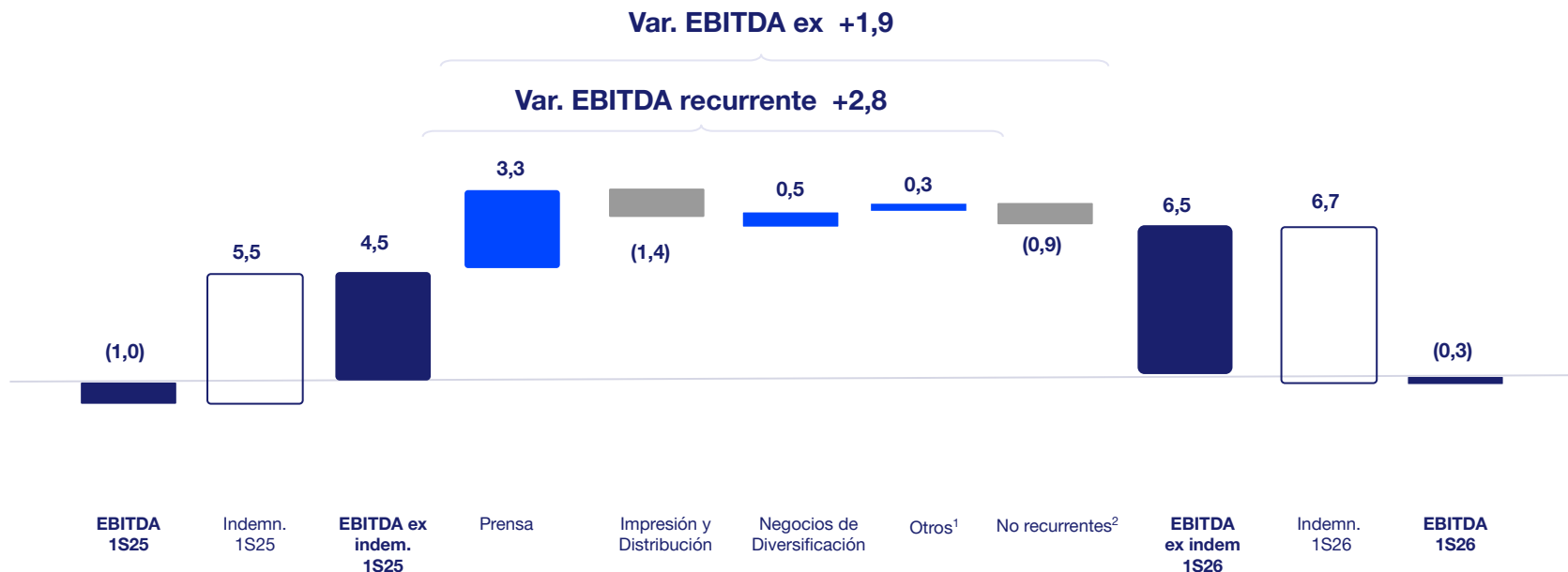
47%



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

EBITDA ex: mejora por 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 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); en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico.

Resultado neto: 1S26 vs 1S25 impactado por plusvalías

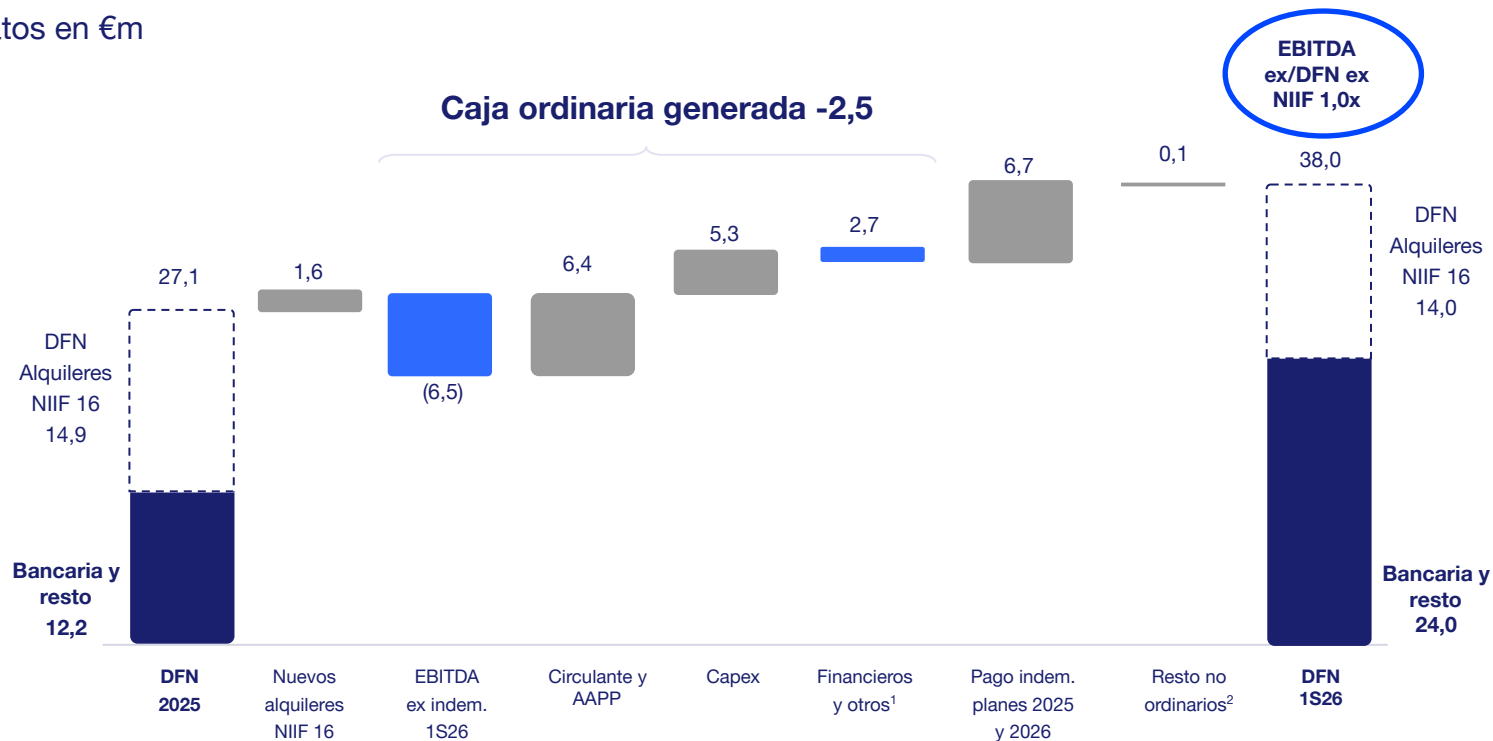
Datos en €m

	1S26	1S25	Var%
Ingresos	164,7	159,9	3,0%
Gastos de explotación sin amortizaciones ex indem.	(158,3)	(155,4)	(2,3%)
EBITDA ex indemnizaciones¹	6,5	4,5	42,7%
Indemnizaciones	(6,1)	(5,5)	(10,8%)
EBITDA	(0,3)	(1,0)	71,9%
Amortizaciones y resultado por enajenación de inmovilizado	(10,7)	(1,8)	n/s
EBIT	(11,0)	(2,8)	n/s
Deterioro del fondo de comercio	0,0	0,0	n/s
Resultado de sociedades por el método de participación	(1,3)	(0,5)	n/s
Resultado financiero y otros	(1,1)	(2,0)	47,8%
Resultado neto por enajenación de activos no corrientes	(0,5)	0,0	n/s
Resultado antes de impuestos	(13,9)	(5,3)	n/s
Impuesto sobre sociedades	0,2	(1,3)	n/s
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación ²	0,1	15,7	(99,1%)
Resultado neto antes de minoritarios	(13,6)	9,1	n/s
Accionistas minoritarios	(1,1)	(2,7)	52,4%
Resultado atribuible sociedad dominante	(14,6)	6,4	n/s

Nota 1: excluye indemnizaciones de personal y colaboradores y otros no recurrentes **Nota 2:** incluye en 1S25 plusvalía de venta y resultado de pisos.com y Relevo.

Sólida posición financiera

Datos en €m



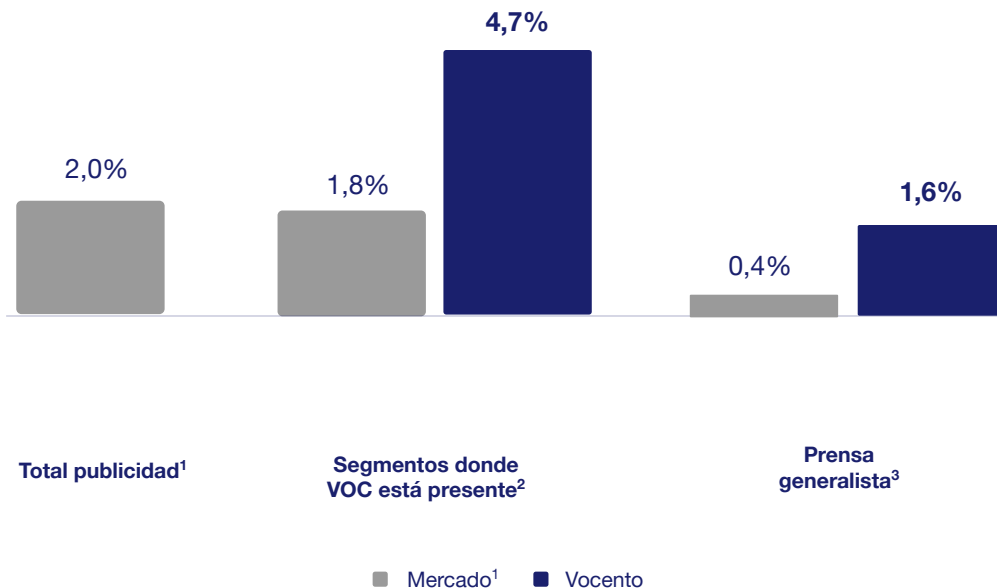
Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades. **Nota 2:** incluye principalmente el cobro en IS derivado del RDL 3/2016, y pagos aplazados de inversiones.

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa**
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

Prensa: liderazgo mantenido en publicidad

Variación de publicidad bruta 1S26 vs 1S25 (%)

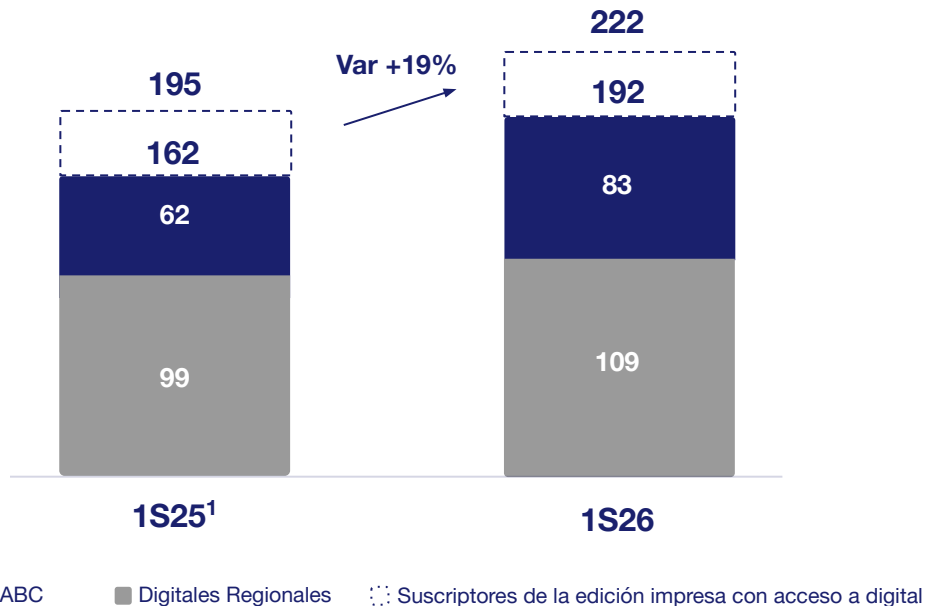


- **Crecimiento publicitario de VOC Prensa** en un mercado sin crecimiento
- **Cuota de prensa generalista 1S26 23,3%⁴**
- **Renuncia a ejercer la put** por los socios minoritarios **en Las Provincias**

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

Suscripciones: fuerte impulso tras lanzar los nuevos productos editoriales

Suscriptores de pago (miles)

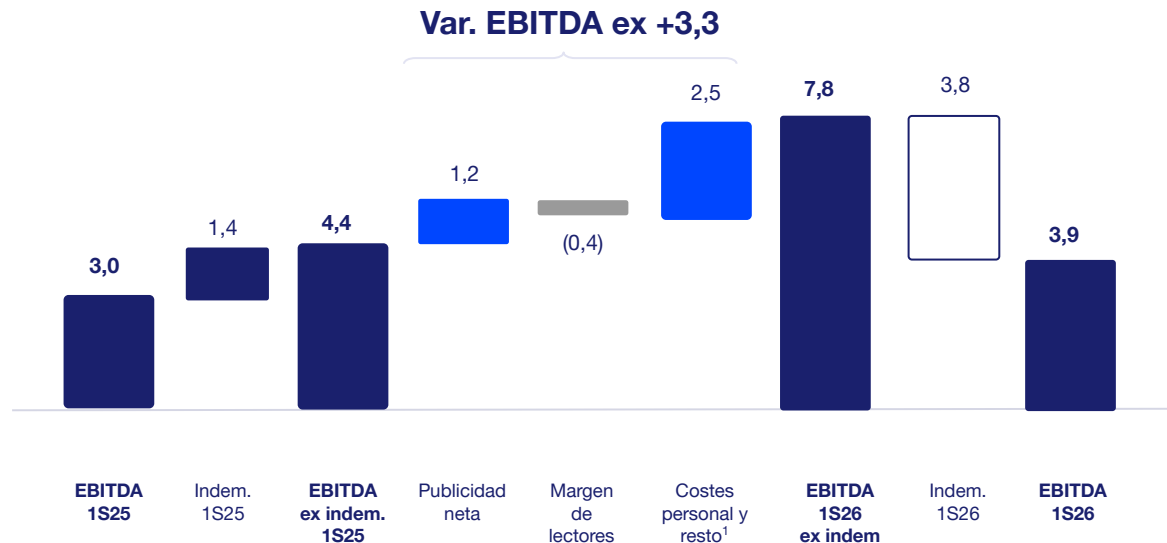


- **Crecimiento suscriptores digitales en línea con objetivo** (2026E +17%)
 - ABC +33% (lanzado producto digital en feb26) y Regionales (abr26) +10%
- **Suscriptores totales 222 miles**
- **Ingresos de suscriptores digitales +10%²**
- **Margen de lectores €-0,4m**
 - Peso del margen digital 31% (+3 p.p. vs 1S25)

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 seis meses 1S26 vs 1S25.

EBITDA ex Prensa: crecen los ingresos publicitarios y mejora la eficiencia

Variación EBITDA de Prensa Vocento (€m)



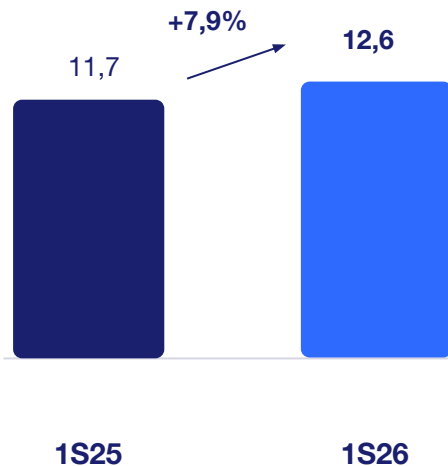
Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye, entre otros, costes de administración, de redacción, y comerciales.

Índice

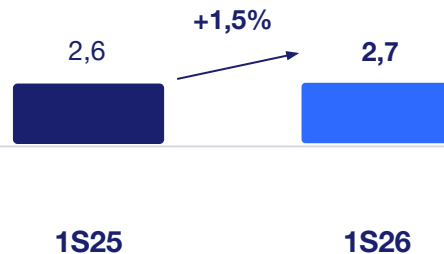
- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación**
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

Clasificados: se recupera la tendencia operativa con proyección favorable

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



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

SUMAUTO

- Ingresos 'listing'¹ -1% impactado en 1S26 por reducción de volumen en un cliente
- **Positivas perspectivas** 2S26 por ARPA² y nuevos productos
- Ingresos de **publicidad** 'display' +5%

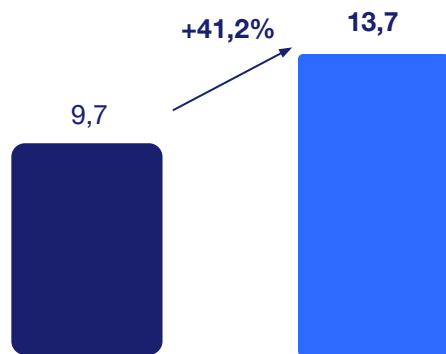


- Incremento de ingresos por publicidad con un bajo margen

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 un 'efecto calendario' positivo

Variación de ingresos (€m)



1S25

1S26

Variación de EBITDA ex indem. (€m)



1S25

1S26

- Comparativa 1S26 vs 1S25 impactada positivamente por **efectos temporales** (Vinos de Tenerife y Spain Fusion Ciudad de México y Tampa)



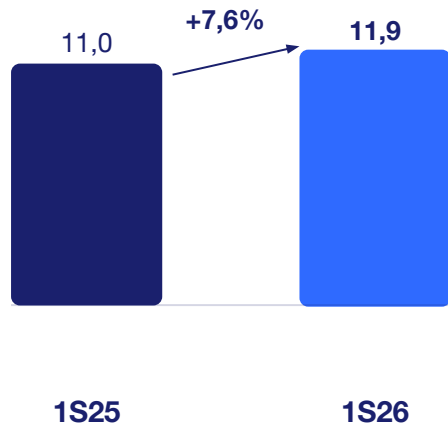
- **Edición récord** con 2 mil congresistas y 26 mil visitantes



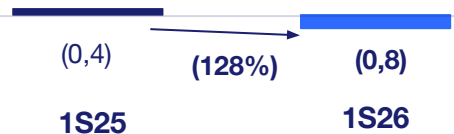
- Congresos en **Asia** (Shanghái, Manila y Tokio), **América** (Ciudad de México, Tampa y Río de Janeiro) y en **Europa** (Zúrich y Bruselas)

Agencias: buenas expectativas en 2S26 por nuevo negocio

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



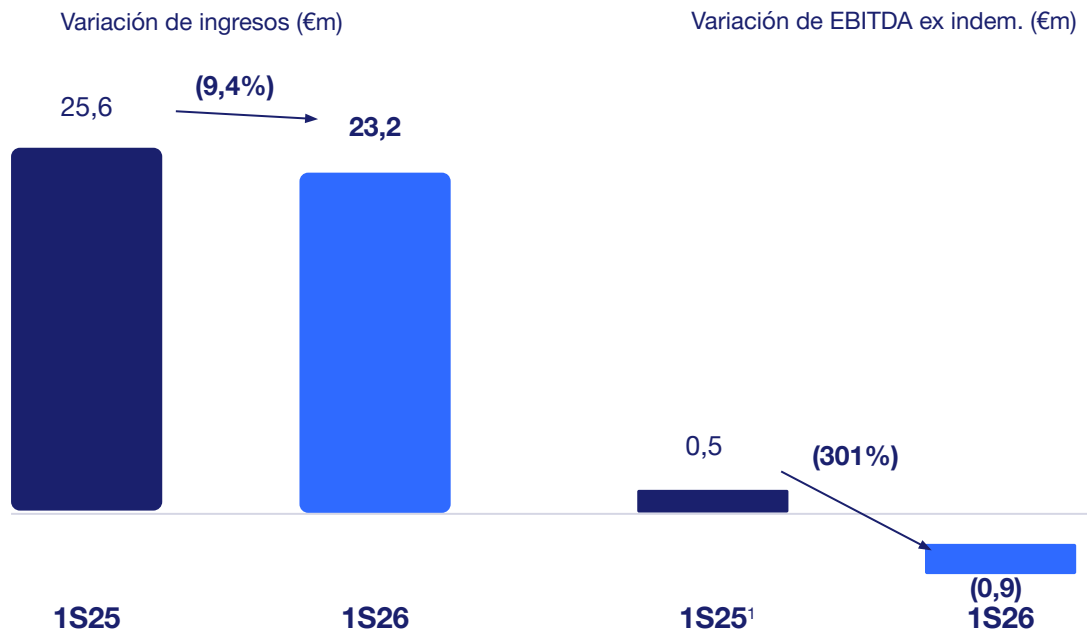
- **Caída del EBITDA** en 1S26 vs 1S25 afectada **por efecto temporal** de una campaña significativa
- **EBITDA** se **concentra** en **4T26**
- **Buenas expectativas** en 2S26 debido al nuevo negocio generado



Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 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



- **Negociación con Bermont** para reducir los costes de impresión de ABC y Hoy (Extremadura)
 - Impacto de €2m en 2026
- **En Rotomadrid**, la compañía está **analizando diferentes alternativas** estratégicas para dotarla de estabilidad

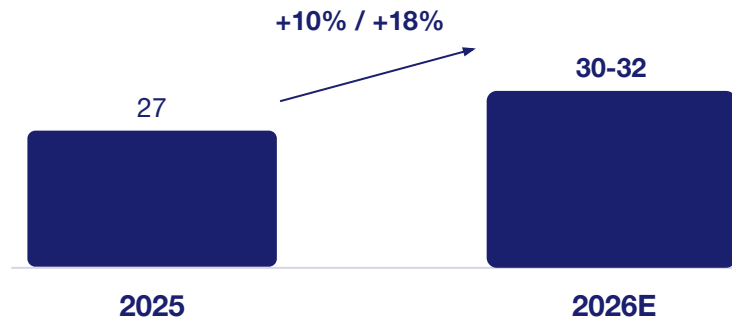
Nota 1: 1S25 impactado por ajustes del inventario no contabilizados hasta 4T25.

Índice

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1S26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 **Objetivos 2026**

Objetivo EBITDA 2026: potente crecimiento de doble dígito

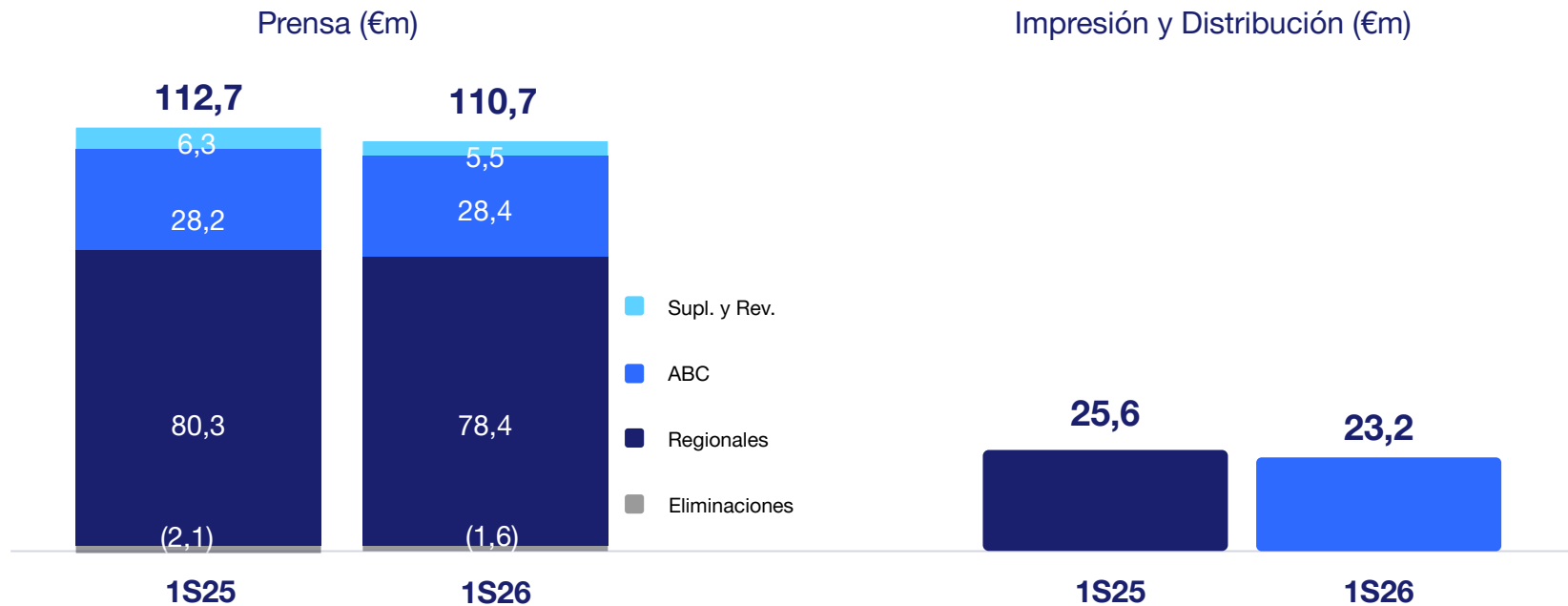
EBITDA ex indemnizaciones (€m)



- EBITDA ex indemnizaciones 2026 €30m-€32m **en línea con el Plan Estratégico**
- Objetivo **generación caja ordinaria positiva 2026E**

Anexos

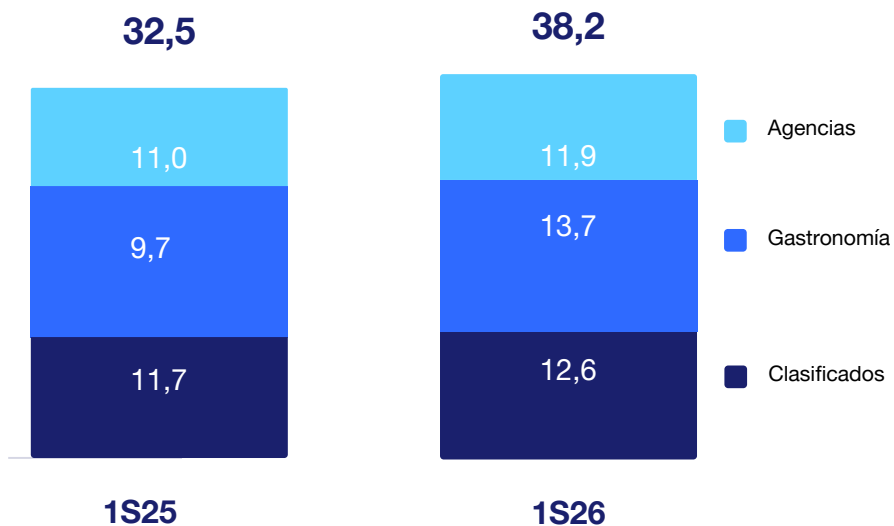
ingresos por negocio (1/2)



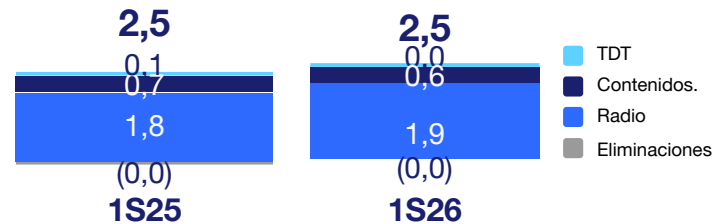
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

ingresos por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



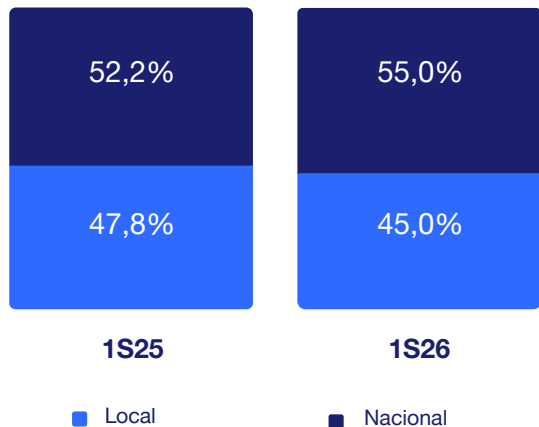
Audiovisual (€m)



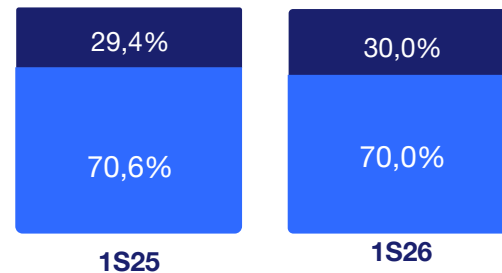
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

Ingresos de publicidad local y nacional

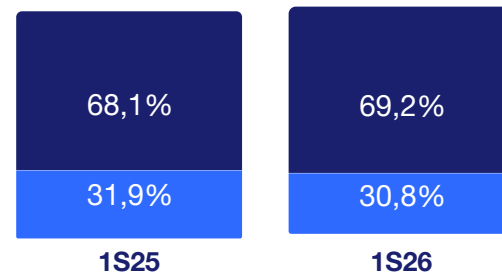
Publicidad¹ nacional vs local (%)



Publicidad local¹: Papel vs Digital



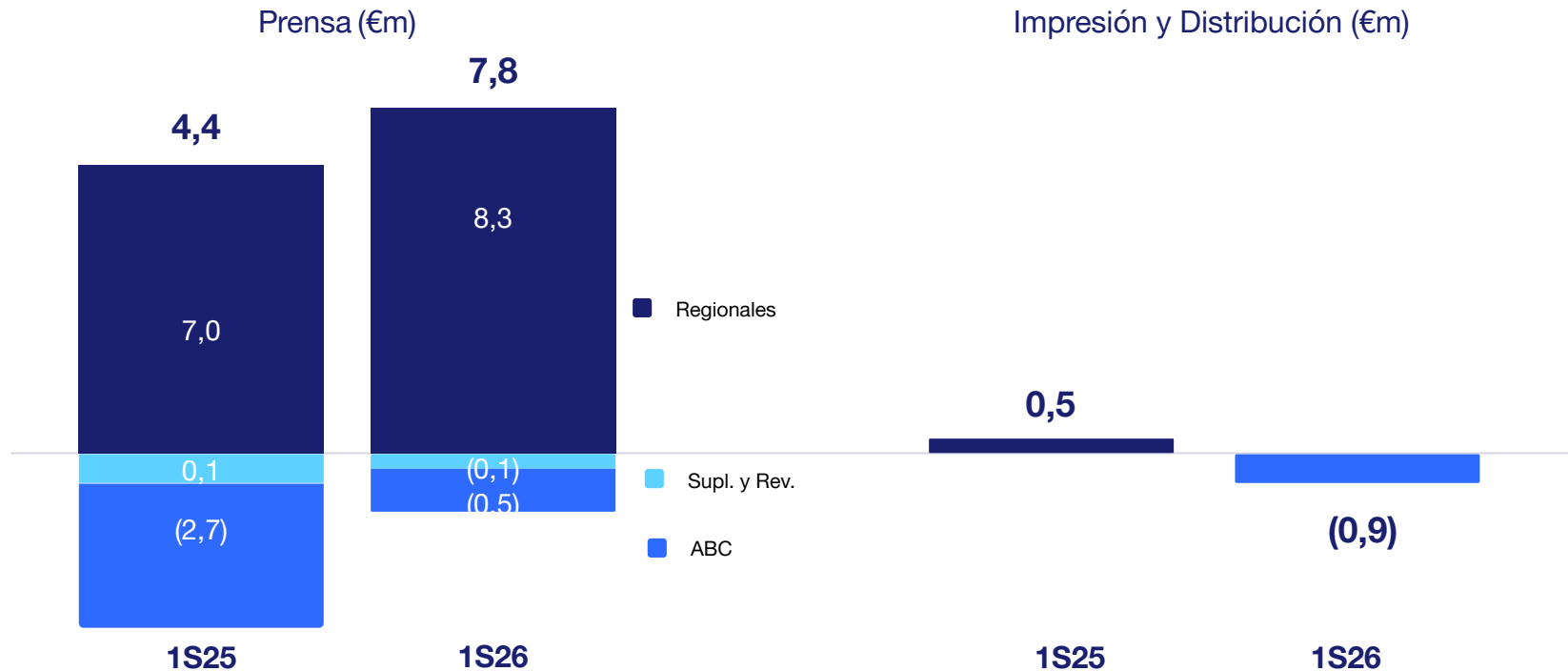
Publicidad nacional¹: Papel vs Digital



■ Online
■ Offline

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)

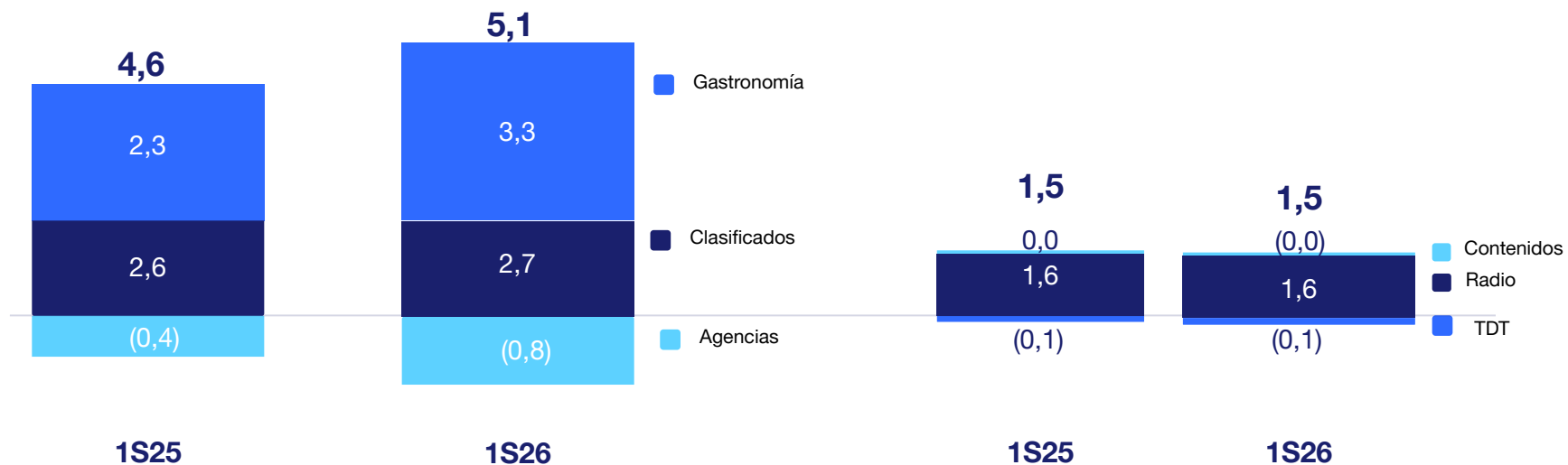


Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

EBITDA ex indemnizaciones por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)

Audiovisual (€m)



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

Balance Consolidado

Datos en €m

	1S26	2025
Activos no corrientes	193,8	198,0
Activos corrientes	127,7	123,7
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1
Total Activo	321,5	321,8
Patrimonio neto	150,7	164,2
Otros pasivos no corrientes	41,5	23,5
Otros pasivos corrientes	129,3	134,0
Total pasivo + patrimonio neto	321,5	321,8
Deuda financiera neta	38,0	27,1
Deuda financiera neta ex NIIF 16	24,0	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 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 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 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.

Base de 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 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

vocento

Comunicación innovadora
para *inconformistas*

vocento

Resultados enero-junio 2026

29 de julio de 2026

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

Vocento es un Grupo de comunicación, cuya sociedad cabecera es Vocento, S.A., que se dedica a las diferentes áreas que configuran la actividad en medios de comunicación. Las líneas de actividad del Grupo se definen en la organización de la información de gestión. Esta es la utilizada para el reporte al mercado e incluye todos los negocios donde Vocento está presente y que están asignados a cada una de dichas líneas de actividad. Desde 2026 se separan las actividades de Impresión y Distribución de la de Prensa.

PRENSA				
REGIONALES		ABC	REVISTAS	
▪ El Correo ▪ La Verdad ▪ El Diario Vasco ▪ El Norte de Castilla ▪ El Diario Montañés ▪ Ideal ▪ Sur ▪ Las Provincias	▪ El Comercio ▪ Hoy ▪ La Rioja ▪ Imprentas locales ▪ Distribución local (Beralán) ▪ Agencia de noticias (Colpisa) ▪ Comercializadoras locales ▪ Otras participadas (Donosti Cup, Innevento, Ascentium)	▪ ABC	▪ XL Semanal ▪ MujerHoy ▪ Women Now ▪ Turium ▪ Welife	
IMPRESIÓN Y DISTRIBUCIÓN	AUDIOVISUAL	NEGOCIOS DE DIVERSIFICACIÓN		
IMPRESIÓN Y DISTRIBUCIÓN	RADIO y TDT	CLASIFICADOS	GASTRONOMÍA	AGENCIAS
▪ Imprentas locales ▪ Distribución local (Beralán) ▪ Imprenta nacional	▪ Licencias de radio analógica ▪ Licencias de radio digital ▪ Licencias de TDT local	▪ Sumauto ▪ Premium Leads ▪ Contact Center Interactiva	▪ Madrid Fusión ▪ San Sebastián Gastronomika ▪ Foros verticales ▪ 7 Caníbales ▪ Mateo & Co ▪ GSR ▪ MACC	▪ Tango ▪ Pro Agency ▪ &Rosàs Agency ▪ Yellow Brick Road ▪ Melé

NOTA IMPORTANTE

Para un detalle de los cálculos de los epígrafes de PyG y de balance relacionados con las APM (Alternative Performance Measures), ver Anexo I al final del documento: Medidas Alternativas del Rendimiento.

Es importante resaltar que tanto el negocio de Relevo, que se cerró en 1S25, como el de pisos.com, vendido en marzo 2025, han pasado a considerarse como actividades discontinuadas, por lo que los datos del 1S25 están reexpresados sin las actividades de pisos.com y Relevo.

Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1S26

Los ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros ingresos

EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación

Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1S25

Endeudamiento moderado

- **Los ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros ingresos**
 - i. Los **ingresos** en 1S26 alcanzan los 164.730 miles de euros, con un **crecimiento del 3,0%** (+4.850 miles de euros).
 - ii. La **venta de ejemplares** desciende un 5,2% (-2.464 miles de euros). Los suscriptores digitales crecen un 19% con ABC +33% y Regionales +10%.
 - iii. Los **ingresos por publicidad** crecen un 4,9% (+3.306 miles de euros), destacando el crecimiento de Prensa (+2,2%) y Clasificados (+16,1%).
 - iv. Los **otros ingresos** suben un 8,7% (+4.008 miles de euros), impulsados por Gastronomía que experimenta una mejora del 43,0% (+4.096 miles de euros).
 - v. Los **ingresos de diversificación y digitales** crecen un 9,4% y ya representan el **47% del total** de ingresos de la compañía (+3 puntos porcentuales vs 1S25).

- **EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación**
 - i. El **EBITDA reportado** de 1S26 se sitúa en **-275 miles de euros**, frente a los -979 miles de euros del 1S25, pese a asumir unas mayores indemnizaciones en el periodo (+1.229 miles de euros).
 - ii. El **EBITDA ex indemnizaciones alcanza los 6.459 miles de euros**, frente a los 4.526 miles de euros del 1S25, lo que supone una mejora de +1.933 miles de euros. Si se excluyen los costes no recurrentes y efectos temporales, que ascienden en 1S26 a 872 miles de euros¹, la **mejora sería de 2.805 miles de euros**, impulsada por el crecimiento de Prensa (+3.336 miles de euros) y de los Negocios de Diversificación (+521 miles de euros).

- **Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1S25**
 - i. El **Resultado neto atribuible** a la sociedad dominante en 1S26 es de -14.618 miles de euros, frente a los 6.396 miles de euros de 1S25. Esta variación de -21.013 miles de euros está **determinada por las plusvalías** derivadas de la venta de pisos.com y de inmuebles en 1S25.

- **Endeudamiento moderado**
 - i. La **Deuda Financiera Neta ex NIIF16** se sitúa en **24.000 miles de euros**, frente a los 12.237 miles de euros a cierre de 2025. La variación se explica principalmente por 'one offs' en caja de 6.752 miles de euros, en su mayor parte debido al pago de indemnizaciones.
 - ii. La **generación de caja ordinaria** del periodo ha sido de **-2.515 miles de euros**, mejorando frente a los -5.111 miles de euros generados en 1S25.

¹ Dentro de Estructura, en 2026 costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos); en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico.

- iii. La ratio **DFN/EBITDA 1S26 ex NIIF16** se mantiene en un nivel moderado de **1,0x**. Adicionalmente, se ha refinanciado el préstamo sindicado.
- iv. En el mes de marzo se ha firmado la **refinanciación del préstamo sindicado** con el propósito de dar estabilidad a la compañía con un plazo más largo y un menor coste que la financiación anterior.

▪ Objetivo de crecimiento de EBITDA 2026

- i. En línea con el Plan Estratégico, se estima una mejora del EBITDA ex indemnizaciones 2026 hasta un **rango de 30 y 32 millones de euros**.

Principales datos financieros

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	44.606	47.070	(2.464)	(5,2%)
Ventas de publicidad	70.250	66.943	3.306	4,9%
Otros ingresos	49.874	45.866	4.008	8,7%
Ingresos	164.730	159.880	4.850	3,0%
Personal	(77.144)	(79.055)	1.911	2,4%
Aprovisionamientos	(11.025)	(12.511)	1.486	11,9%
Servicios exteriores	(74.944)	(68.849)	(6.096)	(8,9%)
Provisiones	(1.891)	(444)	(1.447)	n.r.
Gastos de explotación sin amort.	(165.005)	(160.858)	(4.146)	(2,6%)
EBITDA	(275)	(979)	704	71,9%
Amortizaciones	(10.763)	(11.210)	446	4,0%
Resultado por enajenación de inmov.	21	9.371	(9.350)	(99,8%)
EBIT	(11.017)	(2.817)	(8.200)	n.r.
Deterioro de fondo de comercio	0	0	0	n.a.
Resultado sociedades método partic.	(1.290)	(481)	(808)	n.r.
Resultado financiero y otros	(1.055)	(2.021)	966	47,8%
Resultado neto enaj. activos no corr.	(489)	0	(489)	n.a.
Resultado antes de impuestos	(13.850)	(5.319)	(8.531)	n.r.
Impuesto sobre sociedades	164	(1.261)	1.424	n.r.
Resultado después de impuestos	(13.687)	(6.580)	(7.106)	n.r.
BDI activos en venta/oper. discount.	133	15.664	(15.530)	(99,1%)
Resultado neto antes de minor.	(13.553)	9.084	(22.637)	n.r.
Accionistas minoritarios	(1.064)	(2.688)	1.624	60,4%
Resultado atr. sociedad dominante	(14.618)	6.396	(21.013)	n.r.
Gastos de personal ex indem.	(71.047)	(73.550)	2.503	3,4%
Gastos explotación sin amort. ex indem.	(158.271)	(155.353)	(2.917)	(1,9%)
EBITDA ex indemnizaciones	6.459	4.526	1.933	42,7%

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

Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 1S26 alcanzan los 164.730 miles de euros y presentan un aumento del 3,0% (+4.850 miles de euros) frente al 1S25.

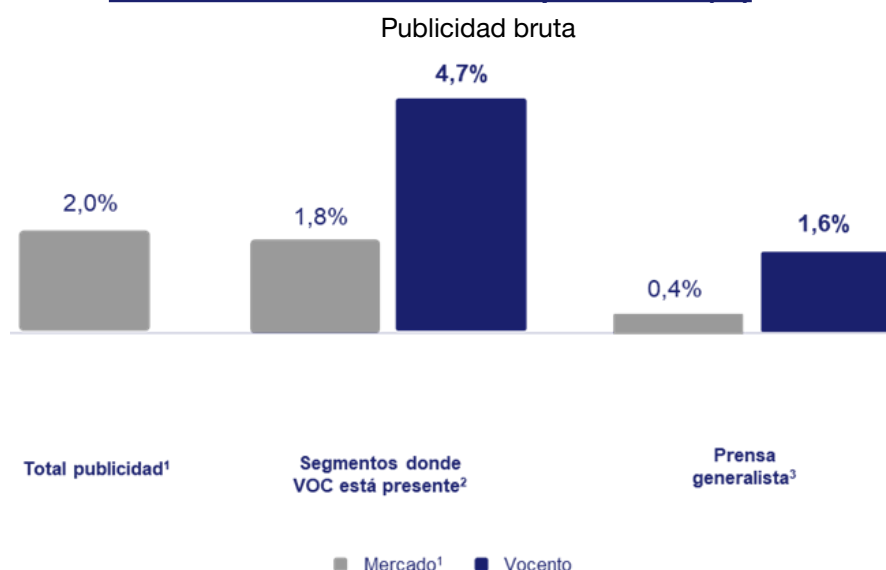
Por tipo de ingresos:

i. **Ventas de ejemplares** presentan una caída del 5,2%, situándose en 44.606 miles de euros en 1S26. Cabe destacar que los ingresos de las suscripciones digitales crecen un 10,0%.

ii. **La venta de publicidad** crece un 4,9% frente al 1S25, hasta 70.250 miles de euros. Esta positiva evolución se explica por el crecimiento de Prensa (+2,2%) y de Clasificados (+16,1%).

Se observa un mejor comportamiento de los medios de Vocento que el mercado, tanto en prensa generalista como en los soportes donde está presente.

Variación anual de la inversión publicitaria (%)



Nota 1: datos de i2p. Excluye publicidad en RRSS y buscadores. Nota 2: incluye prensa, suplementos, clasificados y marketing de influencia. Nota 3: en Vocento incluye Regionales y ABC pero no Revistas. Nota 4: datos de AMI a mes de mayo.

En cuanto al origen de la publicidad, la nacional, que incluye Clasificados, crece un 10%, mientras que la de origen local desciende un 2%.

Peso de la publicidad¹ nacional y local 1S26 (%)



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

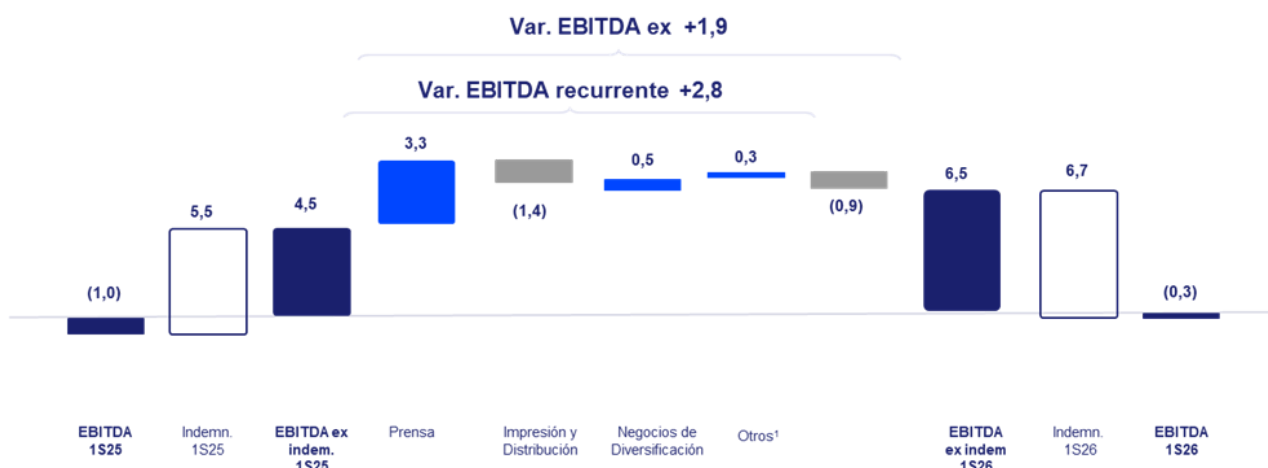
iii. **Otros ingresos:** registran un incremento del 8,7%, situándose en 49.874 miles de euros. Esta mejora se debe principalmente a la evolución de Gastronomía, que experimenta una mejora del 43,0% en este primer semestre.

EBITDA

Destaca la positiva evolución del EBITDA ex indemnizaciones, que mejora un 42,7% y se sitúa en 6.459 miles de euros. A nivel reportado, el EBITDA asciende a -275 miles de euros, frente a los -979 miles de euros del 1S25. Por área de negocio, se observa una positiva evolución de los negocios de Prensa y de Diversificación.

Detalle del movimiento de EBITDA 1S25-1S26 (€m)

Datos en variación en 1S25 vs 1S26 excepto para EBITDA de Vocento



Nota: datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye Estructura y Audiovisual. Nota 2: Estructura incluye 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); en 2025 costes de asesoría vinculados al Plan Estratégico.

Resultado de explotación (EBIT)

Por su parte, el resultado de explotación (EBIT) se sitúa en -11.017 miles de euros frente a los -2.817 miles de euros del mismo periodo del año anterior. Esta comparativa está afectada por la plusvalía de 6.885 miles de euros correspondiente al resultado por la venta de la sede del diario SUR de Málaga.

Partidas por debajo de EBIT y antes beneficio después de impuestos

El resultado de sociedades por el método de participación por -1.408 miles de euros obedece a los costes de UTAMED, proyecto del área de Formación en Málaga, en el que Vocento tiene una participación del 25% y que ha iniciado el primer curso académico con 1.400 alumnos de toda España.

Por su parte, el resultado financiero y otros mejora un 47,8% (966 miles de euros) entre otros motivos por las mejores condiciones de la citada refinanciación del préstamo sindicado.

Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado atribuible a la sociedad dominante de -14.618 miles de euros está impactado por la citada plusvalía del inmueble del diario SUR de Málaga y por la de la venta de pisos.com (18.462 miles de euros).

Balance consolidado

Miles de euros	1S26	2025	Var abs	% Var
Activos no corrientes	193.750	198.016	(4.266)	(2,2%)
Activo intangible y fondo de comercio	109.737	110.773	(1.035)	(0,9%)
Propiedad, planta y equipo e inv. inmob.	38.352	40.497	(2.145)	(5,3%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	12.732	13.473	(741)	(5,5%)
Part.valoradas por el método de participació	868	2.023	(1.155)	(57,1%)
Otros activos no corrientes	32.060	31.251	810	2,6%
Activos corrientes	127.691	123.730	3.962	3,2%
Otros activos corrientes	97.640	99.153	(1.512)	(1,5%)
Efectivo y otros medios equivalentes	30.051	24.577	5.474	22,3%
Activos mantenidos para la venta	61	61	0	0,0%
TOTAL ACTIVO	321.503	321.807	(304)	(0,1%)
Patrimonio neto	150.695	164.226	(13.531)	(8,2%)
Deuda financiera	67.078	52.165	14.913	28,6%
Otros pasivos no corrientes	13.428	12.923	505	3,9%
Otros pasivos corrientes	90.301	92.493	(2.192)	(2,4%)
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	321.503	321.807	(304)	(0,1%)

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

Principales partidas del balance

El activo total disminuye en 304 miles de euros frente al cierre de 2025, situándose en 321.503 miles de euros, principalmente por la reducción del activo no corriente debido a las amortizaciones del periodo. En el pasivo, el patrimonio neto sufre una reducción de 13.531 miles de euros, originada en gran parte por el resultado del ejercicio en este primer semestre.

Posición financiera neta

Miles de euros	1S26	2025	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	39.002	41.540	(2.538)	(6,1%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	28.077	10.626	17.451	n.r.
Endeudamiento financiero bruto	67.078	52.165	14.913	28,6%
+ Efectivo y otros medios equivalentes	30.051	24.577	5.474	22,3%
+ Otros activos financieros no corrientes	(179)	925	(1.103)	n.r.
Gastos periodificados	824	444	380	85,5%
Posición de caja neta/ (deuda neta)	(38.030)	(27.107)	(10.922)	(40,3%)
Posición de caja neta ex-NIIF16	(24.000)	(12.237)	(11.763)	(96,1%)

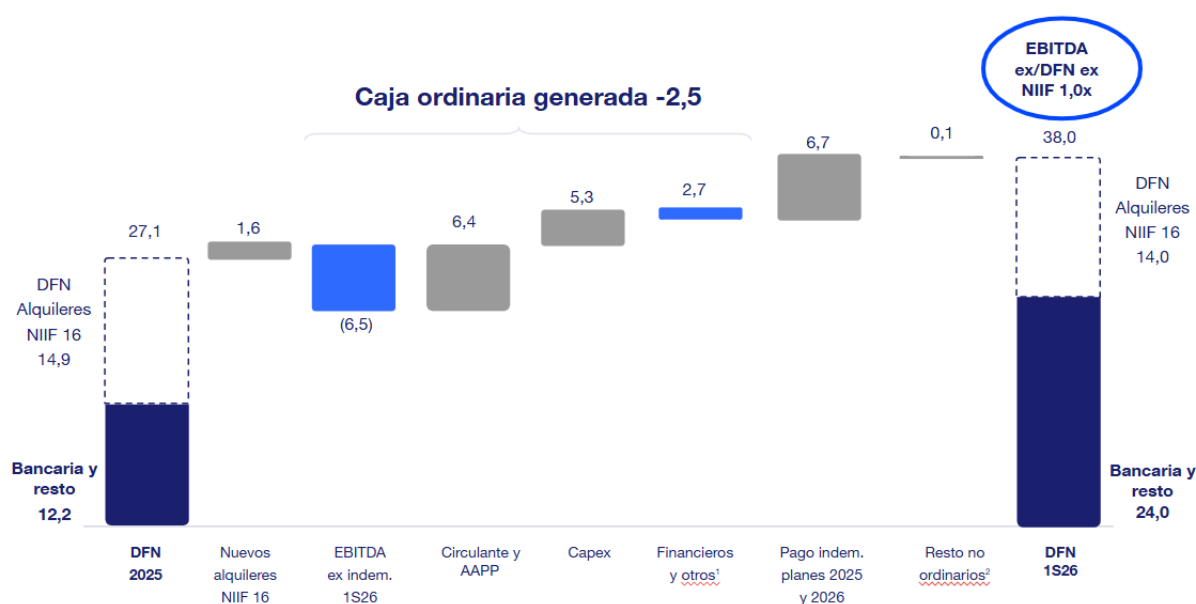
La **Posición financiera neta** excluidos alquileres es de -24.000 miles de euros.

La compañía ha cerrado la refinanciación de su préstamo sindicado que incluye un plazo de cinco años, un importe de la financiación de 40 millones de euros (Tramo A préstamo 20 millones de euros y RCF –‘Revolving Credit Facility’ o línea de crédito ‘revolving’– de 20 millones de euros) y un margen inicial de 240 pbs, que varía en base a la ratio DFN/EBITDA ex NIIF16. Estas condiciones de financiación mejoran las anteriores del sindicado.

Durante 1S26 se ha generado una caja ordinaria de -2.515 miles de euros. Como efectos no ordinarios, destacan los pagos de los Planes de Eficiencia de 2025 y 2026 (6.670 miles de euros).

Movimiento de deuda financiera neta 1S25-1S26 (€m)

Datos en variación en 1S25 vs 1S26 excepto para DFN de Vocento



Nota: las cifras están redondeadas a la 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 el cobro en IS derivado del RDL 3/2016, y pagos aplazados de inversiones.

Estado de flujos de efectivo

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	% Var
Resultado del ejercicio	(14.618)	6.396	(21.014)	n.r
Ajustes resultado del ejercicio	17.486	(6.988)	26.978	n.r
Flujos netos de efectivo activ. explot.				
antes de circulante	2.868	(592)	5.964	(584,5%)
Variación capital circulante y otros	(6.350)	(2.746)	(3.605)	131,3%
Otras partidas a pagar	7.386	6.362	1.024	16,1%
Impuesto sobre las ganancias pagado	(1.499)	(3.196)	1.697	(53,1%)
Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I)	2.405	(172)	5.080	(1498,3%)
Pagos de inm. material e inmaterial	(5.297)	(7.082)	1.785	(25,2%)
Adquisición y venta de activos	(1.375)	(2.053)	(31.719)	(33,0%)
Dividendos e intereses cobrados	465	273	108	70,3%
Otros cobros y pagos (inversión)	592	12.383	313	(95,2%)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión (II)	(5.615)	3.521	(29.513)	(259,5%)
Dividendos e intereses pagados	(4.411)	(3.153)	(1.258)	39,9%
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	6.652	(20.517)	27.169	n.r
Otras operaciones de financiación	7.098	728	6.388	n.r
Operaciones societarias	111	0	30	n.r
Operaciones societarias con coste	(1.013)	132	(1.064)	n.r
Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)	8.437	(22.828)	31.264	n.r
Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo (I+II+III)	5.227	(19.479)	6.831	n.r
Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo procedentes de las actividades interrumpidas	133	17.819	133	n.r
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	24.577	19.140	5.437	n.r
Efectivo y equivalentes al efectivo final del período	29.937	17.480	12.402	71,3%

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

Dentro de los flujos de las actividades de **explotación** destaca la variación del circulante resultado de la estacionalidad del negocio.

En relación con los flujos de las actividades de **inversión**, la comparativa con 1S25 está determinada por las ventas de activos realizadas el pasado año. Este efecto no es compensado por los menores pagos por Capex en 1S26.

Dentro del flujo neto de las actividades de **financiación**, cabe destacar la disposición de deuda financiera así como el mayor saldo vivo de pagarés en 'Otras operaciones de financiación'.

Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (Capex)

Miles de euros	1S26			1S25			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	3.633	592	4.225	2.705	274	2.979	928	317	1.246
Audiovisual	0	6	6	2	6	8	(2)	(0)	(2)
Clasificados	316	13	329	234	135	369	82	(122)	(40)
Gastronomía y Agencias	79	242	321	133	104	238	(54)	138	84
Impresión y Distribución	61	121	182	36	1.024	1.060	25	(903)	(878)
Estructura	97	53	151	89	18	107	8	35	43
TOTAL	4.187	1.027	5.214	3.199	1.562	4.762	988	(535)	452

Las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

Información por área de actividad

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
Prensa	110.684	112.707	(2.023)	(1,8%)
Audiovisual	2.527	2.547	(20)	(0,8%)
Negocios diversificación	38.221	32.455	5.766	17,8%
Clasificados	12.650	11.719	931	7,9%
Gastronomía y Agencias	25.571	20.736	4.835	23,3%
Impresión y distribución	23.154	25.563	(2.409)	(9,4%)
Estructura y eliminaciones	(9.855)	(13.392)	3.537	26,4%
Total Ingresos	164.730	159.880	4.850	3,0%
EBITDA				
Prensa	3.929	3.018	911	30,2%
Audiovisual	1.510	1.468	41	2,8%
Negocios diversificación	4.789	4.374	415	9,5%
Clasificados	2.468	2.569	(101)	(3,9%)
Gastronomía y Agencias	2.321	1.805	515	28,5%
Impresión y distribución	(2.164)	(1.198)	(966)	(80,6%)
Estructura y eliminaciones	(8.337)	(8.640)	303	3,5%
Total EBITDA	(275)	(979)	704	71,9%
EBITDA ex indem.				
Prensa	7.775	4.439	3.336	75,1%
Audiovisual	1.510	1.469	41	2,8%
Negocios diversificación	5.113	4.592	521	11,3%
Clasificados	2.672	2.632	40	1,5%
Gastronomía y Agencias	2.441	1.960	480	24,5%
Impresión y distribución	(907)	452	(1.359)	n.r.
Estructura	(7.031)	(6.426)	(605)	(9,4%)
Total EBITDA ex indem.	6.459	4.526	1.933	42,7%
EBIT				
Prensa	(3.091)	6.216	(9.308)	n.r.
Audiovisual	1.498	1.458	41	2,8%
Negocios diversificación	3.344	2.018	1.325	65,7%
Clasificados	1.493	1.274	219	17,2%
Gastronomía y Agencias	1.851	744	1.107	n.r.
Impresión y distribución	(4.055)	(3.613)	(442)	(12,2%)
Estructura y eliminaciones	(8.712)	(8.896)	183	2,1%
Total EBIT	(11.017)	(2.817)	(8.200)	n.r.

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

I. Prensa (incluye actividad 'offline' y 'online')

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
Regionales	78.384	80.312	(1.928)	(2,4%)
ABC	28.404	28.194	210	0,7%
Suplementos y Revistas	5.476	6.313	(837)	(13,3%)
Eliminaciones	(1.581)	(2.112)	531	25,2%
Total Ingresos	110.684	112.707	(2.023)	(1,8%)
EBITDA				
Regionales	5.512	5.605	(94)	(1,7%)
ABC	(1.463)	(2.693)	1.229	45,7%
Suplementos y Revistas	(120)	105	(225)	n.r.
Total EBITDA	3.929	3.018	911	30,2%
EBITDA ex indem.				
Regionales	8.336	7.027	1.308	18,6%
ABC	(471)	(2.693)	2.222	82,5%
Suplementos y Revistas	(90)	105	(195)	n.r.
Total EBITDA ex indem.	7.775	4.439	3.336	75,1%
EBIT				
Regionales	1.362	11.319	(9.958)	(88,0%)
ABC	(4.201)	(5.086)	885	17,4%
Suplementos y Revistas	(252)	(17)	(235)	n.r.
Total EBIT	(3.091)	6.216	(9.308)	n.r.

Nota: las principales eliminaciones se producen por las ventas que Suplementos realiza a la Prensa Regional y a ABC. Las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

El área de **Regionales** obtiene unos ingresos de 78.384 miles de euros con un descenso del 2,4% vs 1S25, que se explica principalmente por la caída de las ventas de ejemplares 'print' que no se ha compensado por el crecimiento de los ingresos estratégicos de suscripciones digitales y de publicidad de los periódicos regionales. En cuanto al EBITDA ex indemnizaciones, mejora en +1.308 miles de euros (+18,6%), alcanzando los 8.336 miles de euros. Cabe destacar el compromiso de los socios minoritarios en Las Provincias, reflejado en el acuerdo de permanencia de la familia fundadora al no haber ejercido la opción de venta.

Por su parte, **ABC** consigue un crecimiento del 0,7% en ingresos hasta 28.404 miles, gracias al crecimiento de la publicidad y de las suscripciones digitales e impulsa su EBITDA ex indemnizaciones en +2.222 miles de euros (+82,5%), hasta situarse en los -471 miles de euros.

Por último, los ingresos de **Suplementos y Revistas** en 1S26 se sitúan en 5.476 miles de euros (-13,3%), con una caída en el EBITDA ex indemnizaciones de 195 miles de euros hasta -90 miles de euros.

Cabe recordar que la actividad de **Relevo** se cerró en 1S25, por lo que se han reexpresado las cuentas de 1S25.

II. Audiovisual

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
TDT local	612	669	(57)	(8,5%)
Radio	1.902	1.839	63	3,4%
Contenidos	30	88	(58)	(65,5%)
Eliminaciones	(17)	(49)	31	64,6%
Total Ingresos	2.527	2.547	(20)	(0,8%)
EBITDA				
TDT local	(116)	(120)	4	3,5%
Radio	1.627	1.586	41	2,6%
Contenidos	(2)	2	(4)	n.r.
Total EBITDA	1.510	1.468	41	2,8%
EBITDA ex indem.				
TDT	(116)	(120)	4	3,3%
Radio	1.627	1.586	41	2,6%
Contenidos	(2)	2	(4)	n.r.
Total EBITDA ex indem.	1.510	1.469	41	2,8%
EBIT				
TDT local	(120)	(126)	6	4,5%
Radio	1.623	1.583	40	2,5%
Contenidos	(5)	0	(5)	n.r.
Total EBIT	1.498	1.458	41	2,8%

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

En 1S26 apenas se registran variaciones en el negocio Audiovisual sobre 1S25.

III. Negocios de diversificación

Clasificados

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
Clasificados	12.650	11.719	931	7,9%
Total Ingresos	12.650	11.719	931	7,9%
EBITDA				
Clasificados	2.468	2.569	(101)	(3,9%)
Total EBITDA	2.468	2.569	(101)	(3,9%)
EBITDA ex indem.				
Clasificados	2.672	2.632	40	1,5%
Total EBITDA ex indem.	2.672	2.632	40	1,5%
EBIT				
Clasificados	1.493	1.274	219	17,2%
Total EBIT	1.493	1.274	219	17,2%

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. Los datos 1S25 han sido modificados respecto de lo publicado el pasado año debido a la discontinuación de Pisos.com.

La actividad en **Clasificados** arroja una mejora tanto en ingresos como en EBITDA ex indemnizaciones. Sus ingresos se elevan un 7,9% hasta superar los 12.650 miles de euros, tras crecer un 12,0% en el 2T26.

Esta mejora en ingresos no se traslada totalmente al EBITDA ex indemnizaciones, que crece un 1,5% hasta los 2.672 miles de euros, debido a la reducida contribución en margen del crecimiento de ingresos de Premium Leads. En el segundo trimestre, el EBITDA ex indemnizaciones muestra una clara recuperación con un crecimiento del 6,8% tras la caída experimentada en el primero (-4,6%). De cara al resto del año, las perspectivas apuntan a que esta mejora de los resultados continuará gracias a un incremento del ARPA (*Average Revenue Per Account*) y al desarrollo de nuevos productos en motor.

Gastronomía y Agencias

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
Gastronomía	13.682	9.692	3.991	41,2%
Agencias	11.889	11.044	845	7,6%
Total ingresos	25.571	20.736	4.835	23,3%
EBITDA				
Gastronomía	3.265	2.305	960	41,6%
Agencias	(944)	(500)	(444)	(88,9%)
Total EBITDA	2.321	1.805	515	28,5%
EBITDA ex indem.				
Gastronomía	3.266	2.322	944	40,7%
Agencias	(826)	(362)	(464)	n.r.
Total EBITDA ex indem.	2.441	1.960	480	24,5%
EBIT				
Gastronomía	3.199	2.144	1.055	49,2%
Agencias	(1.348)	(1.400)	52	3,7%
Total EBIT	1.851	744	1.107	n.r.

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

En Gastronomía destacan la celebración de diversos congresos y eventos tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. El principal ha sido Madrid Fusión, que ha alcanzado en su 24ª edición cifras récord, con la asistencia de 2.000 congresistas y 26.000 visitantes. También se ha celebrado Terrae, IV encuentro internacional de gastronomía rural, en Gran Canaria. Además, se han organizado congresos internacionales bajo la marca Spain Fusion en Asia (Shanghái, Manila y Tokio), América (Ciudad de México Tampa y Río de Janeiro) y en Europa (Zúrich y Bruselas). Este incremento de la actividad en el primer semestre, unido a los que en el ejercicio anterior se celebraron en el segundo semestre (Vinos de Tenerife y Spain Fusion Ciudad de México y Tampa), explican el incremento de sus ingresos en un 41,2%, hasta alcanzar los 13.682 miles de euros. Esto se refleja en una mejora del EBITDA ex indemnizaciones de un 40,7% hasta alcanzar los 3.266 miles de euros.

En cuanto a Agencias y Otros, los ingresos crecen un 7,6% hasta los 11.889 miles de euros, mientras que el EBITDA ex indemnizaciones desciende desde -362 hasta -826 miles de euros debido al efecto temporal en la facturación de una campaña significativa. Dicho efecto temporal, junto a las buenas expectativas en 2S26 gracias al nuevo negocio generado, permiten mantener unas expectativas positivas respecto a una buena evolución en la segunda parte del año, en un negocio que concentra su EBITDA en el cuarto trimestre.

IV. Impresión y distribución

Miles de euros	1S26	1S25	Var Abs	Var %
Ingresos				
Impresión y distribución	23.154	25.563	(2.409)	(9,4%)
Total Ingresos	23.154	25.563	(2.409)	(9,4%)
EBITDA				
Impresión y distribución	(2.164)	(1.198)	(966)	(80,6%)
Total EBITDA	(2.164)	(1.198)	(966)	(80,6%)
EBITDA ex indem.				
Impresión y distribución	(907)	452	(1.359)	n.r.
Total EBITDA ex indem.	(907)	452	(1.359)	n.r.
EBIT				
Impresión y distribución	(4.055)	(3.613)	(442)	(12,2%)
Total EBIT	(4.055)	(3.613)	(442)	(12,2%)

Las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

En este primer semestre, los ingresos descienden un 9,4%, situándose en 23.154 miles de euros, mientras que el EBITDA ex indemnizaciones es de -907 miles de euros vs 452 miles de euros en 1S25. Esta evolución está determinada por ajustes del inventario que en el pasado año no fueron contabilizados hasta el cuarto trimestre.

Cabe destacar el acuerdo alcanzado con Bermont para reducir los costes de impresión de ABC y de Hoy (Extremadura) que permitirá un ahorro de 2 millones de euros en 2026. Por su parte, en Rotomadrid, la compañía está analizando diferentes alternativas estratégicas que permitan dotar de estabilidad a la planta.

Anexo I: 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 como 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 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.

EBITDA sin efecto NIIF16: significa EBITDA ajustado por la amortización de derechos de uso y gastos financieros de uso relacionados con la NIIF16.

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

EBIT

Definición: el EBIT se considera 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.

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 la 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 de 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 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.

Conciliación entre los datos contables y las Medidas Alternativas al Rendimiento

Miles de euros	1S26	1S25
Resultado neto del ejercicio	(13.553)	9.084
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	(133)	(15.664)
Ingresos financieros	(255)	(465)
Gastos financieros	1.812	2.487
Otros resultados de instrumentos financieros	502	0
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	(164)	1.261
Amortizaciones y depreciaciones	10.763	11.210
Deterioro del fondo de comercio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(21)	(9.371)
Resultado de sociedades por el método de participación	1.290	481
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	(13)	0
EBITDA	(275)	(979)
Indemnizaciones	6.734	5.505
EBITDA ex indemnizaciones	6.459	4.526
EBITDA ex indemnizaciones	6.459	4.526
Amortización derechos de uso NIIF 16	2.388	2.133
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	215	203
EBITDA ex indemnizaciones sin efecto NIIF16	3.856	2.190
EBITDA ex indemnizaciones	6.459	4.526
Costes no recurrentes y efectos temporales	872	0
EBITDA negocio recurrente	7.331	4.526
EBITDA	(275)	(979)
Amortizaciones y depreciaciones	(10.763)	(11.210)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	21	9.371
EBIT	(11.017)	(2.817)
Miles de euros	1S26	1S25
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	38.030	42.038
NIIF 16	14.029	14.649
DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16	24.000	27.389
DFN del inicio del periodo	27.107	59.330
DFN del final del periodo	38.030	42.038
Indemnizaciones pagadas	(6.670)	(10.355)
Ventas de activos	426	32.731
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	(1.648)	(843)
Otros 'one offs' caja	(516)	870
GENERACION DE CAJA ORDINARIA	(2.515)	(5.111)

Miles de euros

	1S26			1S25		
	EBITDA	Indemnizaciones	EBITDA ex	EBITDA	Indemnizaciones	EBITDA ex
Regionales	5.512	2.824	8.336	5.605	1.422	7.027
ABC	(1.463)	992	(471)	(2.693)	(0)	(2.693)
Suplementos y Revistas	(120)	30	(90)	105	(0)	105
Total Periodicos	3.929	3.846	7.775	3.017	1.422	4.439
Audiovisual	1.510	0	1.510	1.468	0	1.469
Total Audiovisual	1.510	0	1.510	1.468	0	1.469
Clasificados	2.468	204	2.672	2.569	63	2.632
Total Clasificados	2.468	204	2.672	2.569	63	2.632
Gastronomía	3.265	1	3.266	2.305	17	2.322
Agencias y Otros	(944)	119	(826)	(500)	138	(362)
Total Gastronomía y Agencias	2.321	120	2.441	1.805	155	1.960
Impresión y Distribución	(2.164)	1.257	(907)	(1.198)	1.650	452
Total Impresión y Distribución	(2.164)	1.257	(907)	(1.198)	1.650	452
Estructura	(8.337)	1.306	(7.031)	(8.640)	2.215	(6.426)
Total Vocento	(275)	6.734	6.459	(979)	5.505	4.526

Aviso Legal

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.

Contacto

Relación con Inversores y Accionistas

C/ Gran Vía de Don Diego López de Haro, 45
3ª planta.
48011. Bilbao. Bizkaia
Tel.: 902 404 073
e-mail: ir@vocento.com

DISCLAIMER

This document contains forward-looking statements regarding intention, expectations or estimates of the Company or its management at the date of issue thereof, relating to various aspects, including the growth of various lines of business and the business overall, the market share, the results of the Company and other aspects of the activity and status thereof. Analysts and investors should bear in mind that such estimates do not amount to any warranty as to the future behaviour or results of the Company, and they shall bear all risks and uncertainties with regard to relevant aspects, and thus, the real future results and behaviour of the Company might be substantially different from what is stated in the said predictions or estimates.

The statements in this statement should be taken into account by any persons or entities who may have to make decisions or prepare or disseminate opinions on securities issued by the Company and, in particular, by the analysts who handle this document. All are invited to consult the documentation and information published or registered by the Company before the National Securities Market Commission.

The financial information contained in this document has been prepared under International Financial Reporting Standards (IFRS). This financial information is unaudited and, therefore, is subject to potential future modifications. This document is only provided for information purposes and does not constitute, nor may it be interpreted as, an offer to sell or exchange or acquire, or solicitation for offers to purchase or accept any kind of compromise.

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Thousand euros	IFRS			
	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Circulation revenues	44,606	47,070	(2,464)	(5.2%)
Advertising revenues	70,250	66,943	3,306	4.9%
Other revenues	49,874	45,866	4,008	8.7%
Total revenue	164,730	159,880	4,850	3.0%
Staff costs	(77,144)	(79,055)	1,911	2.4%
Procurements	(11,025)	(12,511)	1,486	11.9%
External Services	(74,944)	(68,849)	(6,096)	(8.9%)
Provisions	(1,891)	(444)	(1,447)	n.r.
Operating expenses (without D&A)	(165,005)	(160,858)	(4,146)	(2.6%)
EBITDA	(275)	(979)	704	71.9%
Depreciation and amortization	(10,763)	(11,210)	446	4.0%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	21	9,371	(9,350)	(99.8%)
EBIT	(11,017)	(2,817)	(8,200)	n.r.
Profit of companies acc. equity method	(1,290)	(481)	(808)	n.r.
Net financial income	(1,055)	(2,021)	966	47.8%
Profit before taxes	(13,850)	(5,319)	(8,531)	n.r.
Corporation tax	164	(1,261)	1,424	n.r.
BDI assets for sale/discontinued operations	133	15,664	(15,530)	(99.1%)
Net profit for the year	(13,553)	9,084	(22,637)	n.r.
Minority interests	(1,064)	(2,688)	1,624	60.4%
Net profit attributable to the parent	(14,618)	6,396	(21,013)	n.r.
Staff costs ex non recurring costs	(71,047)	(73,550)	2,503	3.4%
Operating Expenses ex non recurring costs	(158,271)	(155,353)	(2,917)	(1.9%)
EBITDA ex compens.	6,459	4,526	1,933	42.7%
<i>EBITDA ex compens. margin</i>	<i>3.9%</i>	<i>2.8%</i>	<i>1.1 p.p.</i>	

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Thousand Euros	1H26	2025	Var abs
ASSETS			
NON CURRENT ASSETS			
Intangible assets	109,737	110,773	(1,035)
Goodwill	67,104	67,104	0
Intangible assets	42,633	43,668	(1,035)
Property, plant and equipment	38,352	40,497	(2,145)
Use of leases	12,732	13,473	(741)
Investments accounted for using the equity method	868	2,023	(1,155)
Financial assets	4,540	2,478	2,061
Non-current investment securities	3,078	1,093	1,985
Other non current financial assets	1,461	1,385	77
Other non current receivables	1,414	1,568	(153)
Deferred tax assets	26,106	27,204	(1,098)
	193,750	198,016	(4,266)
CURRENT ASSETS			
Inventories	11,964	11,860	104
Trade and other receivables	71,431	76,930	(5,500)
Tax receivables	14,360	10,469	3,891
Cash and cash equivalents	29,937	24,471	5,466
	127,691	123,730	3,962
Assets held for sale and discontinued operations	61	61	0
TOTAL ASSETS	321,503	321,807	(304)

Thousand of Euros	1H26	2025	Var abs
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Of the Parent	89,231	106,995	(17,764)
Share capital	24,864	24,864	0
Reserves	85,578	82,172	3,406
Treasury shares	(6,593)	(6,704)	111
Net profit for the year	(14,618)	6,663	(21,281)
Of minority interest	61,465	57,231	4,233
NON CURRENT LIABILITIES			
Deferred income	0	0	0
Provisions	837	831	6
Bank borrowings and other financial liabilities	28,077	10,626	17,451
Other non-current payables	2,733	2,317	416
Deferred tax liabilities	9,858	9,775	83
	41,505	23,549	17,956
CURRENT LIABILITIES			
Bank borrowings and other financial liabilities	39,002	41,540	(2,538)
Trade and other payables	77,133	80,037	(2,904)
Tax payables	13,168	12,456	712
	129,303	134,033	(4,730)
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	321,503	321,807	(304)

NET DEBT

VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Thousand Euro	IFRS			
	1H26	2025	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	38,702	41,540	(2,838)	(6.8%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	28,077	10,626	17,451	n.r.
Gross debt	66,778	52,165	14,613	28.0%
+ Cash and cash equivalents	30,051	24,577	5,474	22.3%
+ Other non current financial asstes	136	925	(788)	(85.3%)
Deferred expenses	824	444	380	85.5%
Net cash position/ (net debt)	(37,415)	(27,107)	(10,307)	(38.0%)

CASH FLOW STATEMENT**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand euros	1H26	1H25	Var Abs	% Var
Net profit attributable to the parent	(14,618)	6,396	(21,014)	n.r
Adjustments to net profit	17,486	(6,988)	26,978	n.r
Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital	2,868	(592)	5,964	n.r
Changes in working capital & others	(6,350)	(2,746)	(3,605)	131.3%
Other payables	7,386	6,362	1,024	16.1%
Income tax paid	(1,499)	(3,196)	1,697	(53.1%)
Net cash flow from operating activities (I)	2,405	(172)	5,080	n.r
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(5,297)	(7,082)	1,785	(25.2%)
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	(1,375)	(2,053)	(31,719)	(33.0%)
Interests and dividends received	465	273	108	70.3%
Other receivables and payables (investing)	592	12,383	313	(95.2%)
Net cash flow from investing activities (II)	(5,615)	3,521	(29,513)	n.r
Interests and dividends paid	(4,411)	(3,153)	(1,258)	39.9%
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	6,652	(20,517)	27,169	n.r
Other receivables and payables (financing)	7,098	728	6,388	n.r
Equity related instruments without financial cost	111	0	30	n.r
Equity related instruments with financial cost	(1,013)	132	(1,064)	n.r
Net cash flows from financing activities (III)	8,437	(22,828)	31,264	n.r
Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)	5,227	(19,479)	6,831	n.r
Cash and cash equivalents of discounted operations	133	17,819	133	n.r
Cash and cash equivalents at beginning of the year	24,577	19,140	5,437	n.r
Cash and cash equivalents at end of year	29,937	17,480	12,402	71.3%

[CAPEX: \(Additions to PPE and intangible assets\)](#)

VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Thousand euros

	1H26			1H25			Var Abs		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Newspapers	3,633	592	4,225	2,705	274	2,979	928	317	1,246
Audiovisual	0	6	6	2	6	8	(2)	(0)	(2)
Classifieds	316	13	329	234	135	369	82	(122)	(40)
Gastronomy & Agencies	79	242	321	133	104	238	(54)	138	84
Printing & Distribution	61	121	182	36	1,024	1,060	25	(903)	(878)
Corporate	97	53	151	89	18	107	8	35	43
TOTAL	4,187	1,027	5,214	3,199	1,562	4,762	988	(535)	452

LINES OF ACTIVITY**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand euros	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Total revenues				
Newspapers	110,684	112,707	(2,023)	(1.8%)
Audiovisual	2,527	2,547	(20)	(0.8%)
Diversification businesses	38,221	32,455	5,766	17.8%
Classifieds	12,650	11,719	931	7.9%
Gastronomy & Agencies	25,571	20,736	4,835	23.3%
Printing & Distribution	23,154	25,563	(2,409)	(9.4%)
Corporate & adjustments	(9,855)	(13,392)	3,537	(26.4%)
Total revenues	164,730	159,880	4,850	3.0%
EBITDA				
Newspapers	3,929	3,018	911	30.2%
Audiovisual	1,510	1,468	41	2.8%
Diversification businesses	4,789	4,374	415	9.5%
Classifieds	2,468	2,569	(101)	(3.9%)
Gastronomy & Agencies	2,321	1,805	515	28.5%
Printing & Distribution	(2,164)	(1,198)	(966)	80.6%
Corporate & adjustments	(8,337)	(8,640)	303	(3.5%)
Total EBITDA	(275)	(979)	704	(71.9%)
EBITDA ex compens.				
Newspapers	7,775	4,439	3,336	75.1%
Audiovisual	1,510	1,469	41	2.8%
Diversification businesses	5,113	4,592	521	11.3%
Classifieds	2,672	2,632	40	1.5%
Gastronomy & Agencies	2,441	1,960	480	24.5%
Printing & Distribution	(907)	452	(1,359)	(300.8%)
Corporate & adjustments	(7,031)	(6,426)	(605)	9.4%
Total EBITDA ex compens.	6,459	4,526	1,933	42.7%
EBIT				
Newspapers	(3,091)	6,216	(9,308)	(149.7%)
Audiovisual	1,498	1,458	41	2.8%
Diversification businesses	3,344	2,018	1,325	65.7%
Classifieds	1,493	1,274	219	17.2%
Gastronomy & Agencies	1,851	744	1,107	148.7%
Printing & Distribution	(4,055)	(3,613)	(442)	12.2%
Corporate & adjustments	(8,712)	(8,896)	183	(2.1%)
Total EBIT	(11,017)	(2,817)	(8,200)	291.1%

PRESS**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand Euro	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Total revenues				
Regionals	78,384	80,312	(1,928)	(2.4%)
ABC	28,404	28,194	210	0.7%
Supplements & Magazines	5,476	6,313	(837)	(13.3%)
Adjustments intersegment	(1,581)	(2,112)	531	25.2%
Total revenues	110,684	112,707	(2,023)	(1.8%)
EBITDA				
Regionals	5,512	5,605	(94)	-1.7%
ABC	(1,463)	(2,693)	1,229	45.7%
Supplements & Magazines	(120)	105	(225)	n.r.
Total EBITDA	3,929	3,018	911	30.2%
EBITDA ex compens.				
Regionals	8,336	7,027	1,308	18.6%
ABC	(471)	(2,693)	2,222	82.5%
Supplements & Magazines	(90)	105	(195)	n.r.
Total EBITDA ex compens.	7,775	4,439	3,336	75.1%
EBIT				
Regionals	1,362	11,319	-9,958	-88.0%
ABC	(4,201)	(5,086)	885	17.4%
Supplements & Magazines	(252)	(17)	-235	n.r.
Total EBIT	(3,091)	6,216	-9,308	n.r.

AUDIOVISUAL**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**
Thousand Euros

	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Total revenues				
Local DTT	612	669	(57)	(8.5%)
Radio	1,902	1,839	63	3.4%
Content	30	88	(58)	(65.5%)
Adjustments intersegment	(17)	(49)	31	64.6%
Total revenues	2,527	2,547	(20)	(0.8%)
EBITDA				
Local DTT	(116)	(120)	4	3.5%
Radio	1,627	1,586	41	2.6%
Content	(2)	2	(4)	n.r.
Total EBITDA	1,510	1,468	41	2.8%
EBITDA ex compens.				
Local DTT	(116)	(120)	4	3.3%
Radio	1,627	1,586	41	2.6%
Content	(2)	2	(4)	n.r.
Total EBITDA ex compens.	1,510	1,469	41	2.8%
EBIT				
Local DTT	(120)	(126)	6	4.5%
Radio	1,623	1,583	40	2.5%
Content	(5)		(5)	n.r.
Total EBIT	1,498	1,458	41	2.8%

CLASSIFIED**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand Euros

	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Circulation revenues				
Classified	0	0	0	n.a.
Total circulation revenues	0	0	0	n.a.
Advertising revenues				
Classified	12,224	10,530	1,694	16.1%
Total advertising revenues	12,224	10,530	1,694	16.1%
Other revenues				
Classified	426	1,189	(763)	(64.2%)
Total other revenues	426	1,189	(763)	(64.2%)
Total revenues				
Classified	12,650	11,719	931	7.9%
Total revenues	12,650	11,719	931	7.9%
EBITDA				
Classified	2,468	2,569	(101)	(3.9%)
Total EBITDA	2,468	2,569	(101)	(3.9%)
EBITDA ex compens.				
Classified	2,672	2,632	40	1.5%
Total EBITDA ex compens.	2,672	2,632	40	1.5%
EBITDA ex compens. margin				
Classified	21.1%	22.5%	(1.3 p.p.)	
Total EBITDA ex compens. margin	21.1%	22.5%	(1.3 p.p.)	
EBIT				
Classified	1,493	1,274	219	17.2%
Total EBIT	1,493	1,274	219	17.2%

[Gastronomy & Agencies](#)**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand Euros	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Advertising revenues				
Gastronomy	51	156	(105)	(67.2%)
Agencies	0	0	(0)	(100.0%)
<i>Total advertising revenues</i>	51	156	(105)	-67.2%
Other revenues				
Gastronomy	13,631	9,536	4,096	43.0%
Agencies	11,889	11,044	845	7.6%
<i>Total other revenues</i>	25,520	20,579	4,940	24.0%
Total revenues				
Gastronomy	13,682	9,692	3,991	41.2%
Agencies	11,889	11,044	845	7.6%
<i>Total revenues</i>	25,571	20,736	4,835	23.3%
EBITDA				
Gastronomy	3,265	2,305	960	41.6%
Agencies	(944)	(500)	(444)	(88.9%)
<i>Total EBITDA</i>	2,321	1,805	515	28.5%
EBITDA ex compens.				
Gastronomy	3,266	2,322	944	40.7%
Agencies	(826)	(362)	(464)	n.r.
<i>Total EBITDA ex compens.</i>	2,441	1,960	480	24.5%
EBIT				
Gastronomy	3,199	2,144	1,055	49.2%
Agencies	(1,348)	(1,400)	52	3.7%
<i>Total EBIT</i>	1,851	744	1,107	n.r.

PRINTING & DISTRIBUTION**VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand Euros	1H26	1H25	Var Abs	Var %
Total revenues				
Printing & Distribution	23,154	25,563	(2,409)	(9.4%)
Total revenues	23,154	25,563	(2,409)	(9.4%)
EBITDA				
Printing & Distribution	(2,164)	(1,198)	(966)	(80.6%)
Total EBITDA	(2,164)	(1,198)	(966)	(80.6%)
EBITDA ex compens.				
Printing & Distribution	(907)	452	(1,359)	n.r.
Total EBITDA ex compens.	(907)	452	(1,359)	n.r.
EBIT				
Printing & Distribution	(4,055)	(3,613)	(442)	(12.2%)
Total EBIT	(4,055)	(3,613)	(442)	(12.2%)