

# vocento



## 1S25 Presentación resultados

30 de julio 2025

# Índice

---

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

# Índice

---

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

# Hitos 1S25 del Plan Estratégico: cumplimiento objetivo EBITDA 2025

Eje estratégico	Objetivo	Avance
1	Recuperar el crecimiento, el pulso comercial y la cuota en el negocio prensa	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2025E:</b> recuperación de cuota e impacto en EBITDA €+6m</li></ul>
2	Transformar, simplificar y hacer más eficiente el modelo operativo	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2025E:</b> indemnizaciones €-10m y ahorro anualizado €5m</li></ul>
3	Ajustar y mejorar la posición financiera del Grupo	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2025E:</b> entrada de caja por venta de activos €22m y por venta de inmuebles €20m</li></ul>
4	Definir la propuesta de valor 'To-Be' y aceleración del modelo de suscripción en cabeceras clave	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2024-29E:</b> crecimiento de suscriptores +15% CAGR</li></ul>
5	Profundizar en la diversificación y sus oportunidades de crecimiento/consolidación	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2025E:</b> recuperación EBITDA<sup>3</sup> €+3/4m</li></ul>
6	Construir capacidades digitales / data que soporten el negocio a M/P	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>2025-29E:</b> 15% del capex destinado a proyectos de data</li></ul>

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

# Índice

---

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

# Principales magnitudes 1S25



Ingresos  
ajustados crecen

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



EBITDA ajustado mejora

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



Resultado neto impulsado  
por plusvalías

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



Reducción  
de deuda

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

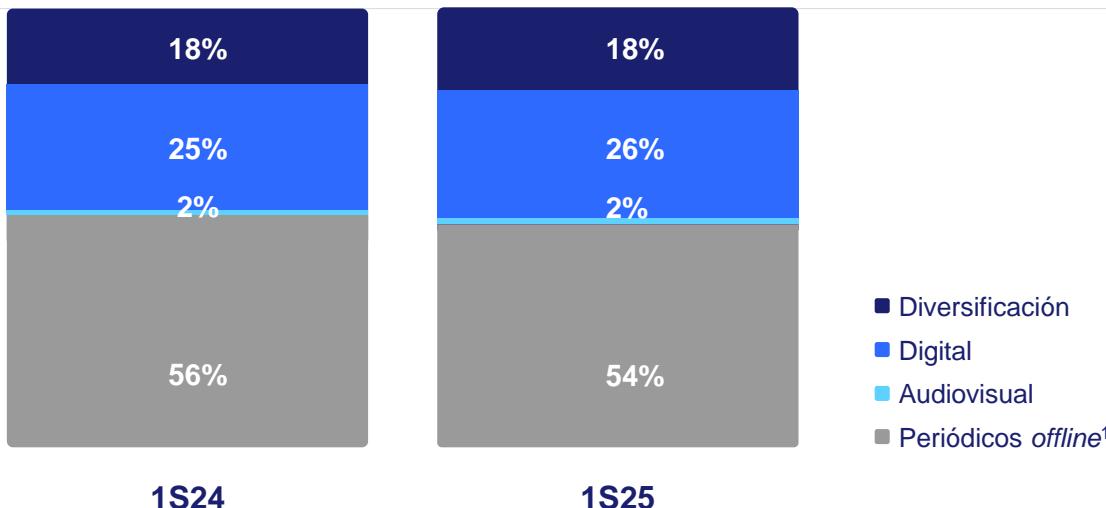
**Nota 1:** ajustes 'one offs' (€-6,6m por contratos en Rotomadrid y plataformas tecnológicas, y por efectos temporales de publicidad o ETP) y perímetro (€-1,0m Servicios digitales). **Nota 2:** ajustes 'one offs' (€-1,6m por ETP y perímetro (€-1,0m Servicios Digitales). **Nota 3:** ajustes 'one offs'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

# Incremento del peso de los ingresos digitales y de diversificación

'Mix' de ingresos de Vocento (%)

Ingresos ajustados<sup>1</sup> VOC €154,7m €159,9m

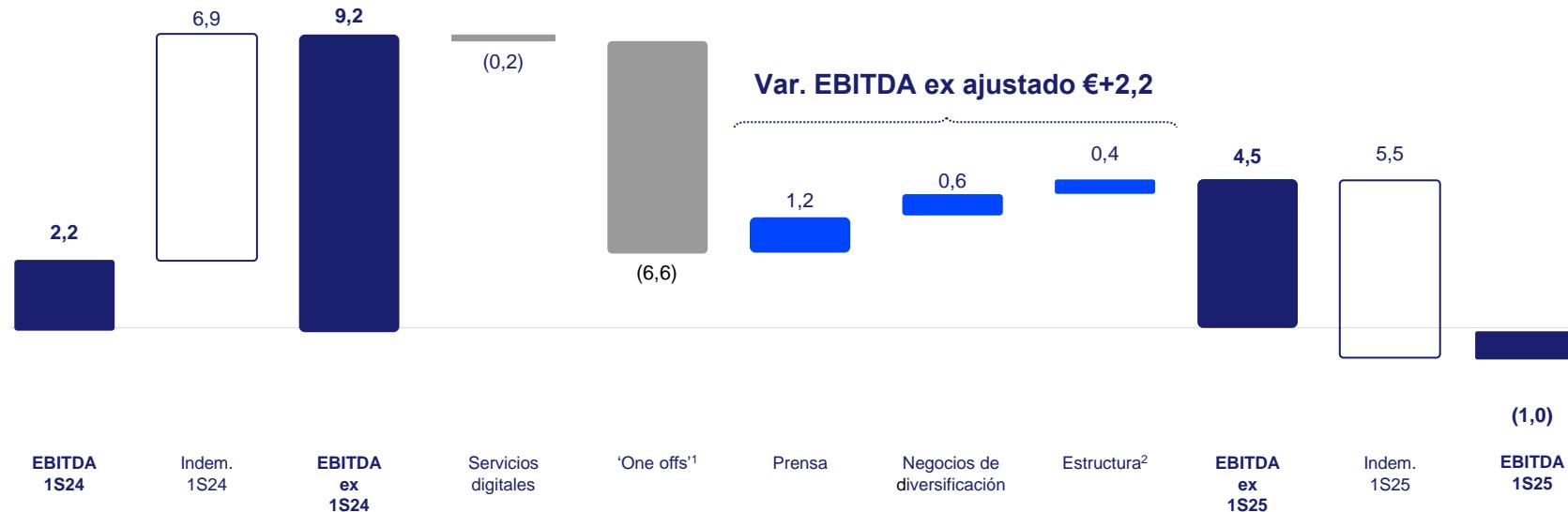
Digital<sup>2</sup> + Diversificación 42% 44%



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

# Mejora del EBITDA ajustado de efectos no recurrentes

Variación EBITDA Vocento (€m)



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

# Impacto positivo de plusvalías en el resultado neto

Datos en €m

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

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

# Reducción de la deuda tras la venta de activos

Datos en €m



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

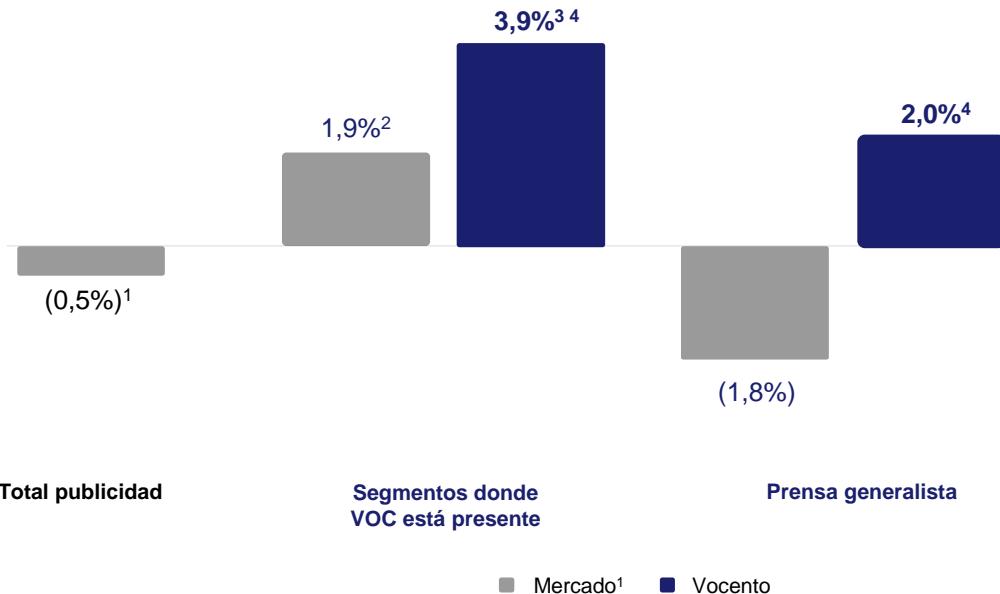
# Índice

---

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

# La evolución publicitaria en prensa, mejor que el mercado

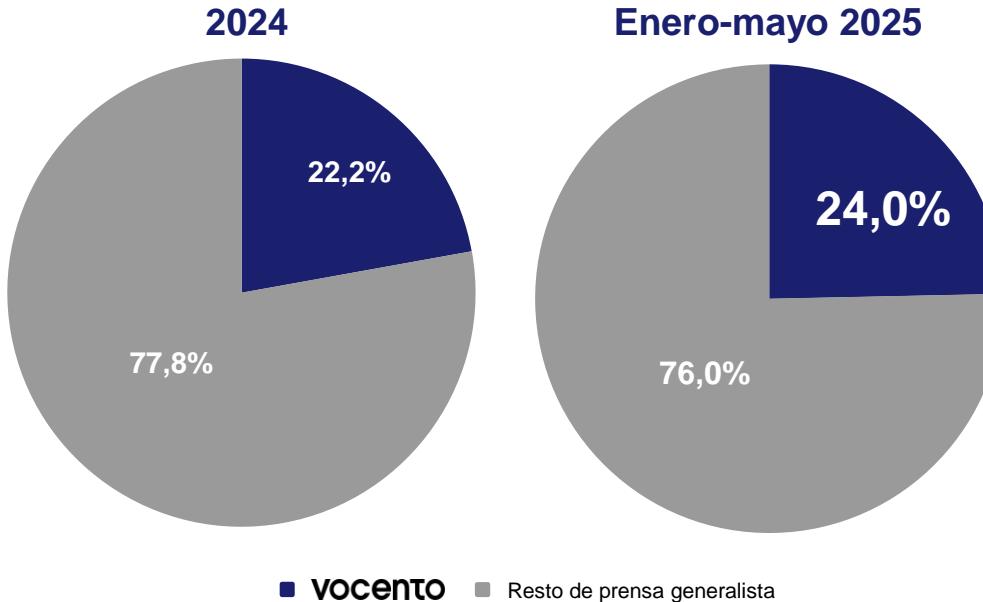
Variación de publicidad bruta 1S25 vs 1S24 (%)



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

# Mejor evolución publicitaria en prensa generalista de Vocento vs 2024

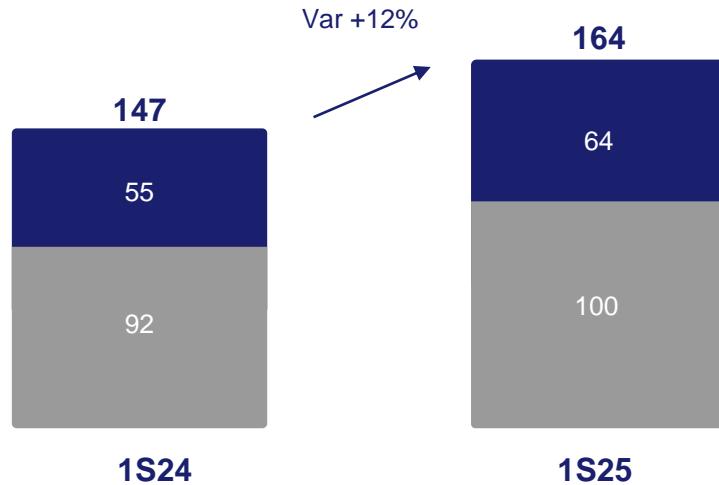
Cuota de mercado (%)



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

# Crecimiento en suscripciones digitales

Suscriptores de pago (miles)



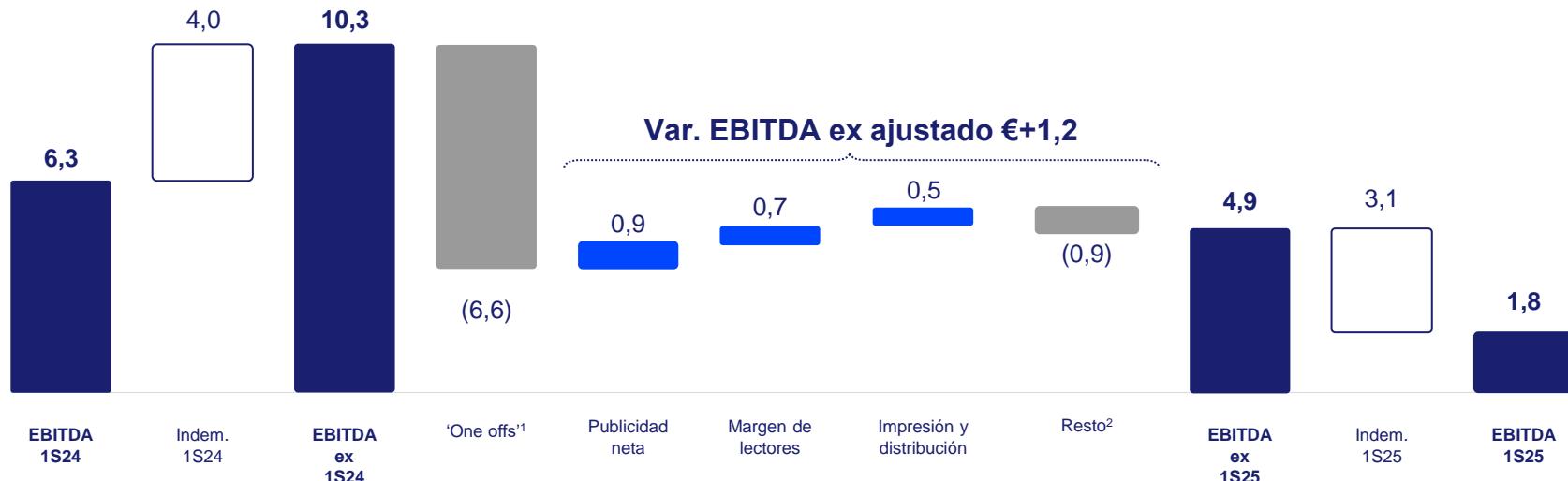
- **Margen de lectores**  
€+0,7m, gracias al crecimiento de ingresos de suscriptores digitales +6%
- Peso del margen digital 27%



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

# Crecimiento en EBITDA excluidos 'one offs'

Variación EBITDA de Prensa Vocento (€m)



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

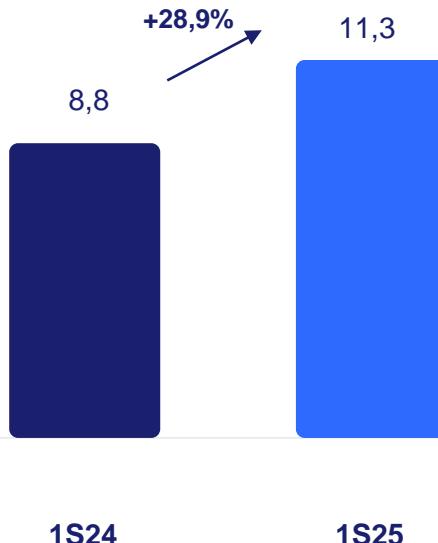
# Índice

---

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

# Clasificados: crecimiento de doble dígito

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



SUMAUTO<sup>3</sup> 84% del total

- Autocasión
- Auto Scout24
- unoAuto
- Motocasión
- rentingcoches

- Ingresos de 'listing'<sup>1</sup> (83% del total) +11%
- Impacto positivo en ARPA<sup>2</sup> +11% a concesionarios impulsado por los servicios basados en 'data' y en RRSS
- Ingresos de publicidad 'display' (11%) +3%
- En resto ingresos (6%), venta de servicios 'renting' +7%

premium leads 16% del total

- Ingresos +38% por captación de nuevos clientes

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

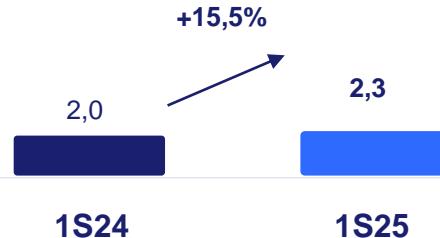
Nota 2: Average Revenue Per Account.

# Vertical de Gastronomía: crecimiento sostenido

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



## Principales hitos en Gastronomía



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



Congresos en Zurich y Tokio



Congreso en Kioto



Evento popular en Barcelona



1ª edición del Congreso en Castilla-La Mancha

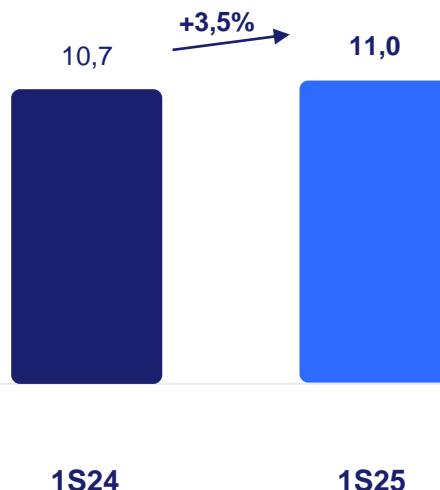


> 100 alumnos matriculados<sup>1</sup>

Nota 1: incluye doble grado, grado o másters.

# Agencias: buenas perspectivas de cara a 2S25

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



- **Elevada estacionalidad en 4T (>70% total del año<sup>1</sup>)**
- **Aumento previsto del negocio en 2S25 (cartera €10m)**



Nota 1: referencia de 2022 y 2023.

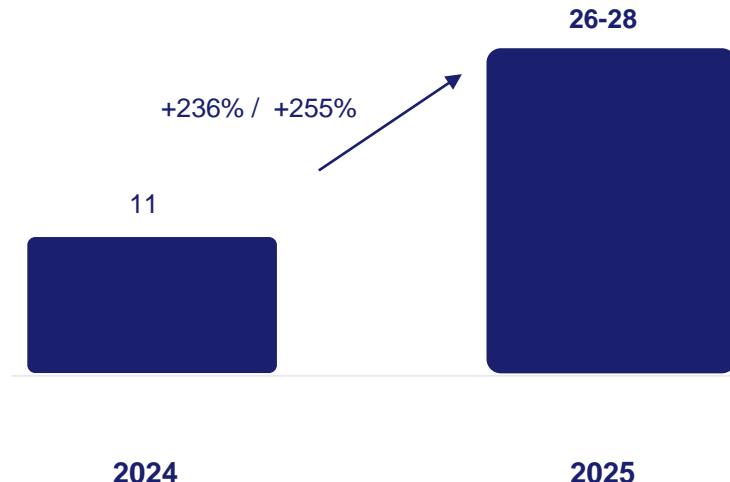
# Índice

---

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

# Cumplimiento objetivo EBITDA 2025

EBITDA ex indemnizaciones, según Plan Estratégico (€m)



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

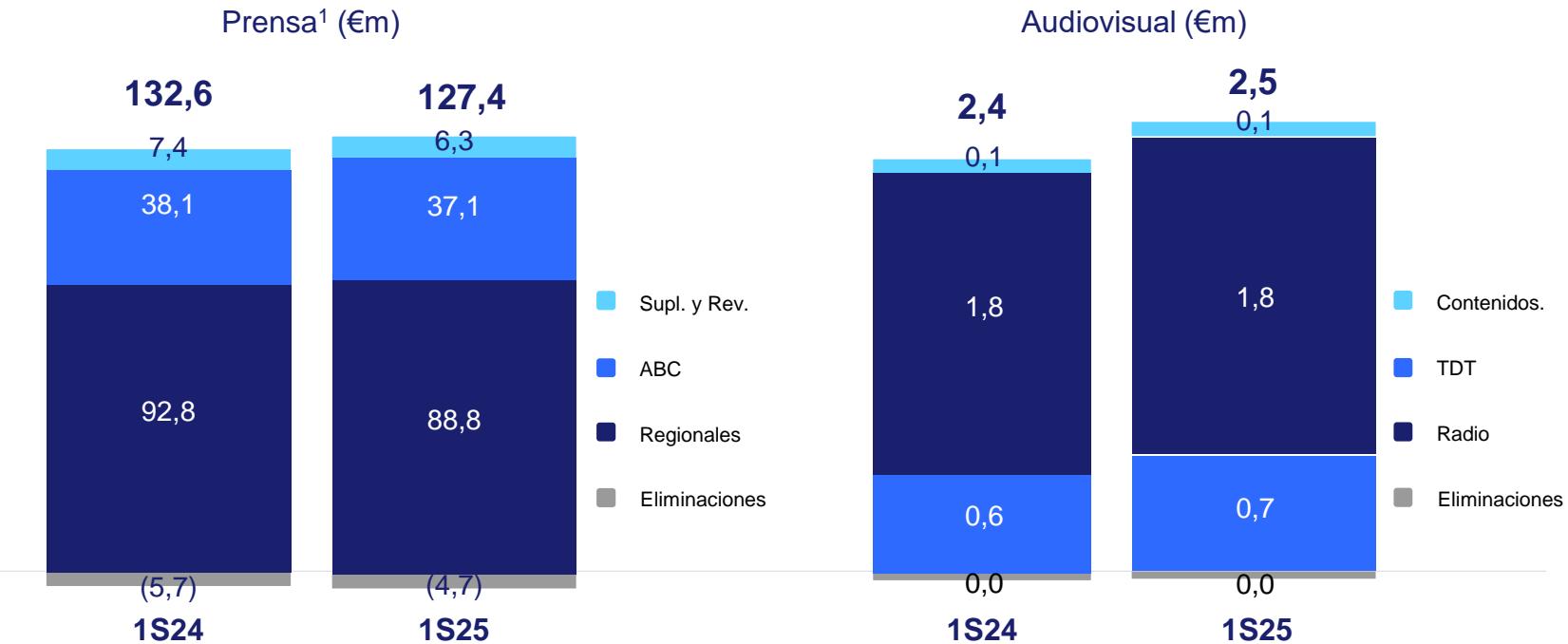
# Hitos 1S25 del Plan Sostenibilidad 23-26: Avance de cumplimiento de objetivos ASG

Eje estratégico	Objetivo	Avance
1	A	<ul style="list-style-type: none"><li>Reducción de las emisiones</li><li>Papel libre de deforestación</li><li>Empresa residuos Cero</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>Reducción de emisiones de Alcance 1 y 2, según objetivos de descarbonización (-13% anual vs 2022).</li><li>Incremento del % de energía de origen renovable a partir de la contratación de Garantía de Origen</li><li>Adaptación de procesos a la nueva directiva EUDR</li></ul>
2	S	<ul style="list-style-type: none"><li>Apuesta por el talento y el trabajo seguro</li><li>Cultura diversa</li><li>Aumento del contenido ASG y de la contribución directa e indirecta</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>Mantenimiento del % de plantilla con contrato indefinido</li><li>Inicio del proceso de implantación Plan LGTBIQ+</li><li>Formación ASG compartida con toda la plantilla</li></ul>
3	G	<ul style="list-style-type: none"><li>Periodismo libre de injerencias externas</li><li>Gobierno ético y sostenible</li><li>Cadena de valor responsable</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>Revisión y actualización de los Compromisos editoriales de todas las cabeceras</li><li>Plan de formación sobre el Código Ético a toda la plantilla</li><li>Implantación de una nueva herramienta de homologación de proveedores</li></ul>

# Anexos

---

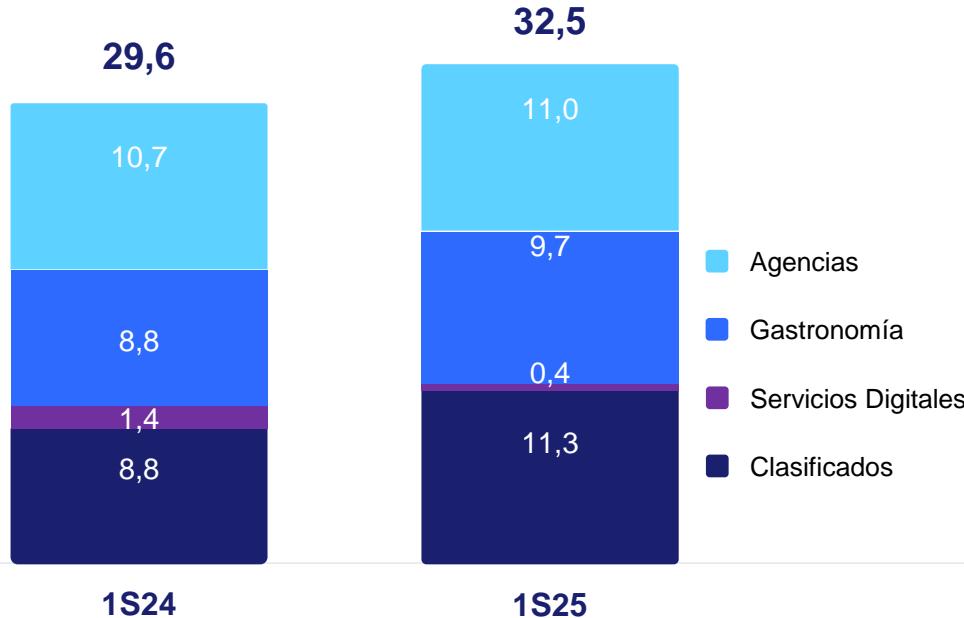
# Ingresos por negocio (1/2)



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

# Ingresos por negocio (2/2)

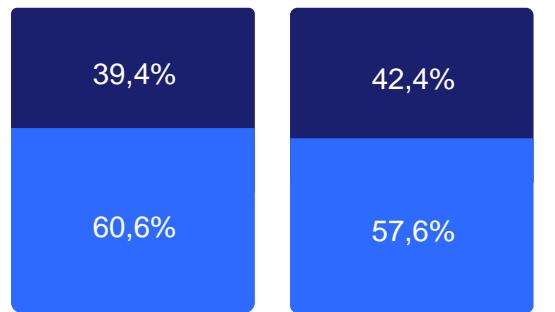
Negocios de Diversificación (€m)



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

# Ingresos de publicidad local y nacional

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

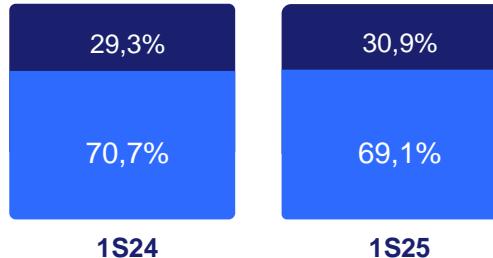


■ Total Local

■ Total Nacional

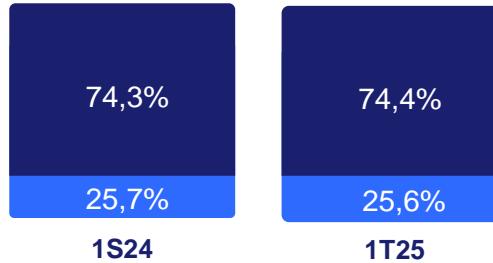
Var% a/a  
Local (1,3%)  
Nacional +11,8%

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



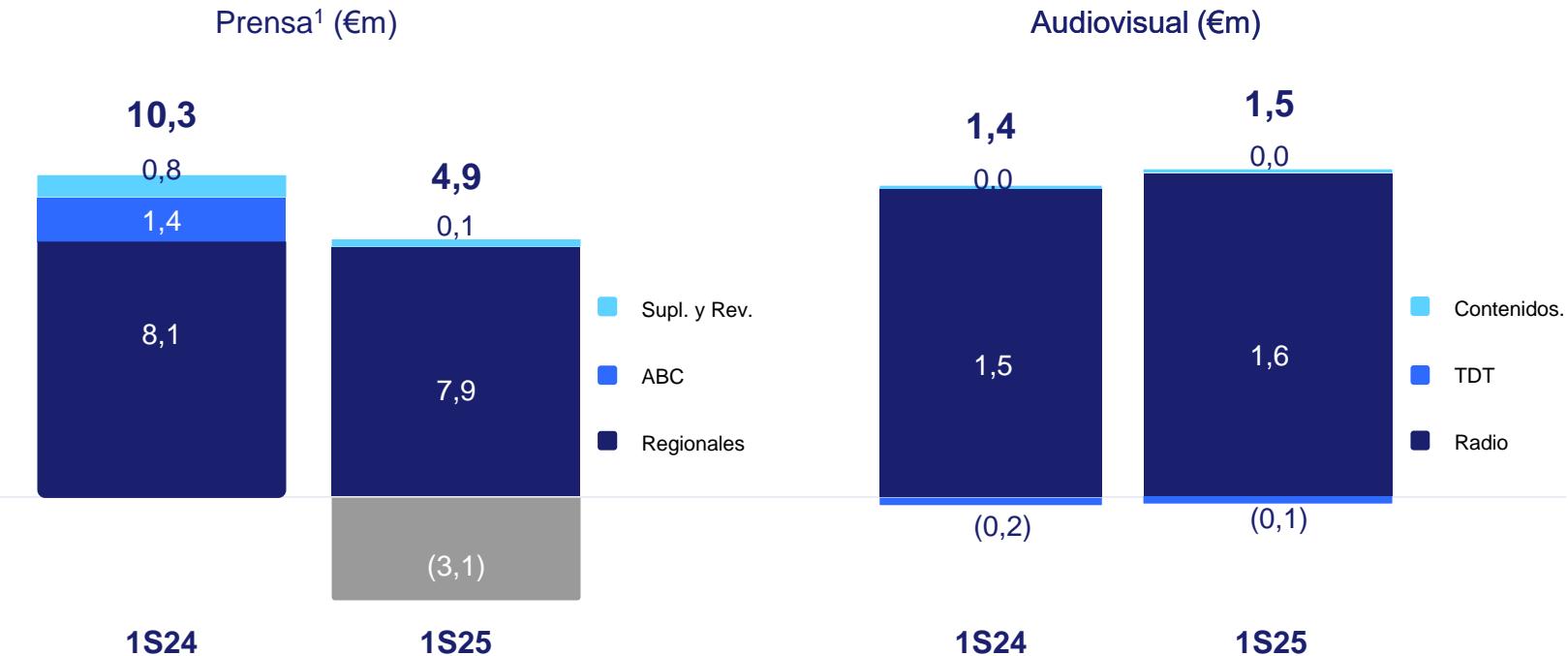
■ Online  
■ Offline

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



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

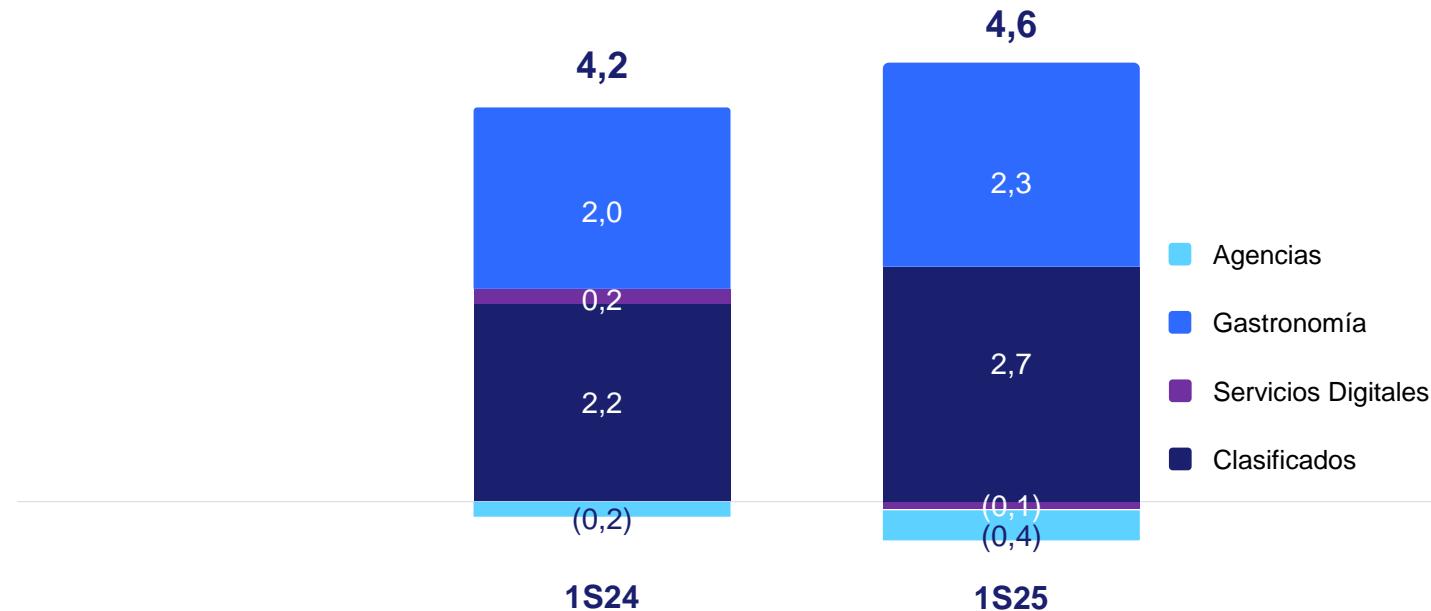
# EBITDA ex indemnizaciones por negocio (1/2)



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

# EBITDA ex indemnizaciones por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)



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

# Balance Consolidado

Datos en €m

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## EBITDA

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

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

**Utilidad:** se considera que el EBITDA proporciona un análisis de los resultados operativos que representan movimientos de caja en el corto plazo. El EBITDA puede considerarse, por tanto, como una aproximación útil al origen de generación esperada de efectivo antes de la variación del fondo de maniobra, impuestos y pagos financieros. El EBITDA se considera como un indicador útil, comúnmente aceptado y ampliamente utilizado a la hora de valorar negocios, comparar comportamientos o evaluar el nivel de solvencia utilizando el indicador deuda neta sobre EBITDA.

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular el EBITDA no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

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

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

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

---

## EBIT

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

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

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

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular el EBIT no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

## DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)

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

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

**Utilidad:** se considera que 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.

## GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

---

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

**Coherencia:** El criterio utilizado para calcular la GCO no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

## MARGEN DE LECTORES

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

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

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

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular la margen de lectores no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

## CAPEX

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

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

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

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular el Capex no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

Este documento y la información contenida en el mismo han sido preparados por Vocento, S.A. en relación, exclusivamente, con los resultados financieros consolidados de Vocento, S.A.. Han sido preparados y se presentan de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards, IFRS o "NIIF").

Las declaraciones contenidas en este documento, incluyendo aquellas referentes a cualquier posible realización o estimación futura de Vocento S.A. o su grupo, son declaraciones prospectivas y en este sentido implican riesgos e incertidumbres.

Asimismo, los resultados y desarrollos reales pueden diferir materialmente de los expresados o implícitos en las declaraciones anteriores, dependiendo de una variedad de factores, y en ningún caso suponen ni una indicación del rendimiento futuro ni una promesa o garantía de rentabilidad futura.

Adicionalmente, ciertas cifras incluidas en este documento se han redondeado. Por lo tanto, en los gráficos y tablas se pueden producir discrepancias entre los totales y las sumas de

las cifras consideradas individualmente u otra información disponible, debido a este redondeo.

El contenido de este documento no es, ni debe ser considerado, un documento de oferta o una oferta o solicitud de suscripción, compra o venta de acciones, y no se dirige a personas o entidades que sean ciudadanas, residentes en, constituidas en o ubicadas en, cualquier jurisdicción en la que su disponibilidad o uso constituyan una infracción de la legislación o normativa local, requisitos de registro y licencia. Del mismo modo, tampoco está dirigido ni destinado a su distribución o utilización en país alguno en el que se refiera a valores no registrados.

Por todo lo anterior, no se asume responsabilidad alguna, en ningún caso, por las pérdidas, daños, sanciones o cualquier otro perjuicio que pudiera derivarse, directa o indirectamente, del uso de las declaraciones e informaciones incluidas en el documento.

vocento

# vocento

Comunicación innovadora  
para *inconformistas*

€

**vocento**

**Resultados enero-junio 2025**

**30 DE JULIO DE 2025**

## **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO**

Vocento es un Grupo de comunicación, cuya sociedad cabecera es Vocento, S.A., dedicado 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.

<b>PRENSA (print, digital e industrial)</b>				
<b>REGIONALES</b>	<b>ABC</b>	<b>REVISTAS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Correo</li> <li>▪ La Verdad</li> <li>▪ El Diario Vasco</li> <li>▪ El Norte de Castilla</li> <li>▪ El Diario Montañés</li> <li>▪ Ideal</li> <li>▪ Sur</li> <li>▪ Las Provincias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Comercio</li> <li>▪ Hoy</li> <li>▪ La Rioja</li> <li>▪ Imprentas locales</li> <li>▪ Distribución local (Beralán)</li> <li>▪ Agencia de noticias (Colpisa)</li> <li>▪ Comercializadoras locales</li> <li>▪ Otras participadas (Donosti Cup, Innevento, Ascentium)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ABC</li> <li>▪ Imprenta nacional</li> </ul>		
<b>AUDIOVISUAL</b>				
<b>NEGOCIOS DE DIVERSIFICACIÓN</b>				
<b>CLASIFICADOS</b>	<b>SERVICIOS DIGITALES<sup>1</sup></b>	<b>GASTRONOMÍA</b>	<b>AGENCIAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Licencias de radio analógica</li> <li>▪ Licencias de radio digital</li> <li>▪ Licencias de TDT local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sumauto</li> <li>▪ Premium Leads</li> <li>▪ Contact Center Interactiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Local Digital Kit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Madrid Fusión</li> <li>▪ San Sebastián Gastronomika</li> <li>▪ Foros verticales</li> <li>▪ 7 Caníbales</li> <li>▪ Mateo &amp; Co</li> <li>▪ GSR</li> <li>▪ MACC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tango</li> <li>▪ Pro Agency</li> <li>▪ &amp;Rosàs Agency</li> <li>▪ Yellow Brick Road</li> <li>▪ Melé</li> <li>▪ Shows on Demand<sup>2</sup></li> </ul>

Nota 1: Servicios digitales están en proceso de abandono de la actividad. Nota 2: la actividad de Shows on Demand se ha cerrado en el mes de julio.

### **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. En concreto, se detalla el cálculo de los ingresos y del EBITDA ajustados.

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 actividades discontinuadas, por lo que los datos del 1S24 están reexpresados sin las actividades de pisos.com y Relevo.

## Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1S25

### Crecimiento de ingresos ajustados por perímetro y extraordinarios

#### Mejora del EBITDA ajustado

#### Resultado neto impulsado por plusvalías

#### Reducción de deuda tras la venta de activos

#### ▪ Los ingresos mejoran ajustados por perímetro y extraordinario 1S24

- i. Los **ingresos totales** de Vocento descienden en 1S25 -1,8%, o -2.857 miles de euros frente al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, una imagen más correcta es de crecimiento de los ingresos del +3,1%, o +4.732 miles de euros, si se excluyen los siguientes efectos extraordinarios: i) 'one offs' relacionados con contratos singulares de la externalización de la impresión de los periódicos de Rotomadrid que en 1S24 tuvo un impacto de -3.000 miles de euros, y con contratos con plataformas tecnológicas por importe de -2.000 miles de euros, ii) efectos temporales de publicidad por -1.619 miles de euros, y iii) efecto perímetro derivado del abandono progresivo de la actividad de Servicios digitales por -970 miles de euros.
- ii. Los ingresos de **publicidad** se mantienen (1S25 -0,1%). Si se ajustan por el efecto perímetro (variación -970 miles de euros) y por los efectos temporales de publicidad, crecerían un +3,9%.
- iii. Los ingresos de los **negocios de diversificación** crecen un +9,6%, con una positiva evolución de Gastronomía (+10,4%), Clasificados (+28,9%) y Agencias (+3,5%). Si se excluye el efecto perímetro, el crecimiento sería del +13,6%.
- iv. Los **suscriptores digitales** aumentan un +12% hasta alcanzar los 164 miles, con un incremento de sus ingresos del +6% frente al 1S24.

#### ▪ EBITDA ajustado mejora

- i. El **EBITDA** en la primera mitad del año evoluciona en línea con lo esperado y se sitúa en -979 miles de euros.
- ii. **EBITDA ex indemnizaciones** 1S25 (4.526 miles de euros) crece en +2.229 miles de euros, una vez ajustado por los citados efectos extraordinarios. La mejora del negocio recurrente es generalizada en todas las áreas de Vocento: incremento del EBITDA de Prensa +1.208 miles de euros, crecimiento de negocios de diversificación en +600 miles de euros y mejora de Estructura y Audiovisual por +421 miles de euros, gracias a los ahorros en costes de personal en el área corporativa.

#### ▪ Resultado neto impulsado por plusvalías

- i. **Beneficio neto** 1S25 de 6.396 miles de euros, lo que supone una mejora de +19.902 miles de euros respecto de 1S24 por las plusvalías derivadas de la desinversión en pisos.com (18.462 miles de euros), cuya actividad se discontiñó en 1T25, como por la venta del inmueble de Málaga que ha generado un resultado neto de impuestos de 6.885 miles de euros.

#### ▪ Generación de Caja Ordinaria y Deuda

- i. **Generación de caja ordinaria** de -5.111 miles de euros, lo que supone una mejor evolución respecto al 1S24 (-8.965 miles de euros).
- ii. **DFN ex NIIF 16** 27.389 miles de euros; se reduce en 15.678 miles de euros vs cierre de 2024 por la entrada de caja de pisos.com y la venta del inmueble del diario SUR de Málaga (30.806 miles de euros). Otros 'one offs' incluyen el pago de indemnizaciones por 10.355 miles de euros.

## Principales datos financieros

### Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	47.070	49.119	(2.049)	(4,2%)
Ventas de publicidad	66.943	67.024	(80)	(0,1%)
Otros ingresos	45.866	46.593	(727)	(1,6%)
<b>Ingresos</b>	<b>159.880</b>	<b>162.736</b>	<b>(2.857)</b>	<b>(1,8%)</b>
Personal	(79.055)	(85.667)	6.613	7,7%
Aprovisionamientos	(12.511)	(11.893)	(618)	(5,2%)
Servicios exteriores	(68.849)	(62.315)	(6.533)	(10,5%)
Provisiones	(444)	(647)	204	31,5%
Gastos de explotación sin amortizaciones	(160.858)	(160.523)	(335)	(0,2%)
<b>EBITDA</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>	<b>(3.192)</b>	<b>n.r.</b>
Amortizaciones	(11.210)	(11.489)	279	2,4%
Resultado por enajenación de inmovilizado	9.371	1.974	7.397	n.r.
<b>EBIT</b>	<b>(2.817)</b>	<b>(7.301)</b>	<b>4.484</b>	<b>61,4%</b>
Deterioro de fondo de comercio	0	(3.529)	3.529	100,0%
Resultado sociedades método de participación	(481)	104	(586)	n.r.
Resultado financiero y otros	(2.021)	(1.063)	(958)	(90,1%)
Resultado neto enaj. activos no corrientes	0	529	(529)	(100,0%)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(5.319)</b>	<b>(11.260)</b>	<b>5.941</b>	<b>52,8%</b>
Impuesto sobre sociedades	(1.261)	2.349	(3.610)	n.r.
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>(6.580)</b>	<b>(8.911)</b>	<b>2.331</b>	<b>26,2%</b>
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	15.664	(1.776)	17.439	n.r.
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>9.084</b>	<b>(10.687)</b>	<b>19.771</b>	<b>n.r.</b>
Accionistas minoritarios	(2.688)	(2.820)	132	4,7%
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>6.396</b>	<b>(13.507)</b>	<b>19.902</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>4.526</b>	<b>9.152</b>	<b>(4.626)</b>	<b>(50,5%)</b>

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

### Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 1S25 alcanzan los 159.880 miles de euros, con un descenso del -1,8% vs 1S24, impactados, como se ha comentado anteriormente por diversos efectos extraordinarios en 1S24. Sin dichos efectos, los ingresos crecerían un +3,1%. Cabe destacar que los ingresos digitales y de diversificación representaron a cierre del 1S25 el 44% del total, lo que supone 2 p.p. más que en 1S24.

Por tipo de ingresos:

- Ventas de ejemplares presentan una caída anual del -4,2%. Cabe destacar el crecimiento de los ingresos por suscriptores digitales del +6%.
- Los ingresos por venta de publicidad evolucionan estables (-0,1% vs 1S24). En términos 'pro-forma' (perímetro comparable ajustado por Servicios digitales, y efectos temporales), los ingresos de publicidad crecerían un +3,9%. Si se compara la evolución de la publicidad de Prensa generalista con el mercado en términos de cuota de mercado, se observa como Vocento se comporta mejor que el mercado.

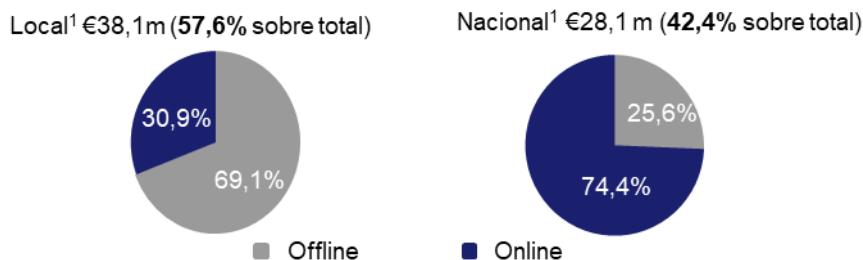
### Variación anual de la inversión publicitaria (%)



Nota 1: incluye prensa, revistas, suplementos, clasificados y marketing de influencia. Nota 2: datos de i2p. Excluye publicidad en RRSS y buscadores. Nota 3: dato ajustado por Servicios digitales. Nota 4: incluye ajustes temporales acuerdos de publicidad.

Los ingresos publicitarios de origen nacional (que incluyen los de Clasificados) crecen un +12%, mientras que los de origen local descienden un -1%. En Prensa, destaca positivamente el comportamiento del formato digital que en local crece un +4%, mientras que en nacional sube un +7%.

### Publicidad<sup>1</sup> nacional vs local 1S25 (%)



Nota 1: publicidad neta. Incluye Prensa, Clasificados y Gastronomía.

- iii. **Otros ingresos:** registran una ligera caída respecto del primer semestre del año anterior (-1,6%), situándose en los 45.866 miles de euros, con un importante impacto de los efectos extraordinarios 1S24 por Rotomadrid y los contratos con las tecnológicas. Si se ajustan los otros ingresos por dichos efectos, éstos mejorarían un +10,3%. A destacar el buen comportamiento de los negocios de diversificación.

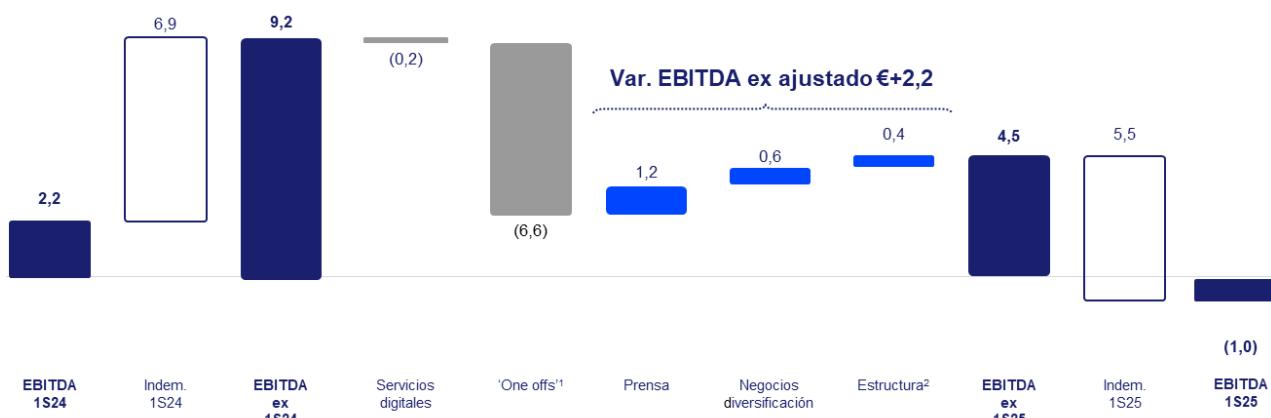
### EBITDA

El EBITDA reportado asciende a -979 miles de euros frente a los 2.213 miles de euros del 1S24.

Destacan varios factores que afectan al EBITDA, como son las menores indemnizaciones o los extraordinarios ya citados. Sin esos efectos, el EBITDA ex indemnizaciones, que se sitúa en 4.526 miles de euros, mejoraría en +2.229 miles de euros. Si se analiza por área, todas presentan una mejoría respecto al primer semestre del 2024.

### Detalle del movimiento de EBITDA 1S24-1S25 (€m)

Datos en variación en 1S24 vs 1S25 excepto para EBITDA de Vocento



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

### Resultado por enajenación de inmovilizado

El resultado por enajenación de inmovilizado en los primeros seis meses del 2024 recoge un ingreso por un ajuste en el precio de la sede del Diario Vasco, y en 2025 principalmente por la venta de la sede del diario SUR de Málaga.

### Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación en 1S25 es de -2.817 miles de euros, mejora en +4.484 miles de euros sobre 1S24, lo que se explica por la evolución del EBITDA, compensado en parte por la plusvalía de los inmuebles mencionados en el apartado anterior.

### Partidas por debajo de EBIT y antes beneficio después de impuestos

La mejor evolución del fondo de comercio por 3.529 miles de euros se debe a que en los primeros seis meses del 2024 se incluyó un deterioro en el fondo de comercio en Las Provincias.

El peor resultado financiero (-958 miles de euros) se explica a que en 1S24 se reconoció un ingreso financiero por intereses de demora (+932 miles de euro) tras la sentencia del Tribunal Constitucional sobre el Real Decreto Ley 3/2016. Este mismo efecto explica el impuesto sobre sociedades positivo de 2.349 miles de euros (efecto positivo de +2.397 miles de euros) en 1S24.

Cabe destacar la partida de Beneficio después de impuestos de activos en venta y operaciones en discontinuación, con un importe en 1S25 de 15.664 miles de euros, que recoge: i) la plusvalía de la venta del activo de Clasificados de pisos.com, ii) el resultado después de impuestos de pisos.com, y iii) el resultado después de impuestos de Relevo.

### Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado neto consolidado en 1S25 es de 6.396 miles de euros. Asimismo, el resultado atribuido a los minoritarios es de 2.688 miles de euros en 1S25.

Balance consolidado

Miles de euros	1S25	2024	Var abs	% Var
<b>Activos no corrientes</b>	<b>210.328</b>	<b>220.706</b>	<b>(10.378)</b>	<b>(4,7%)</b>
Activo intangible y fondo de comercio	111.892	115.939	(4.047)	(3,5%)
Propiedad, planta y equipo e inv. inmobiliarias	49.136	53.385	(4.249)	(8,0%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	13.167	14.602	(1.436)	(9,8%)
Part. valoradas por el método de participación	2.925	2.958	(34)	(1,1%)
Otros activos no corrientes	33.209	33.822	(613)	(1,8%)
<b>Activos corrientes</b>	<b>127.912</b>	<b>125.158</b>	<b>2.754</b>	<b>2,2%</b>
Otros activos corrientes	110.377	106.019	4.358	4,1%
Efectivo y otros medios equivalentes	17.535	19.140	(1.604)	(8,4%)
<b>Activos mantenidos para la venta</b>	<b>9.863</b>	<b>9.863</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>348.103</b>	<b>355.727</b>	<b>(7.624)</b>	<b>(2,1%)</b>
Patrimonio neto	168.743	161.582	7.161	4,4%
Deuda financiera	59.707	78.701	(18.994)	(24,1%)
Otros pasivos no corrientes	19.637	20.255	(618)	(3,1%)
Otros pasivos corrientes	100.016	95.189	4.827	5,1%
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>348.103</b>	<b>355.727</b>	<b>(7.624)</b>	<b>(2,1%)</b>

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

Principales partidas del balance

La disminución en **Propiedad, planta y equipo** por -4.249 miles de euros se explica por la venta del inmueble de Málaga, así como por las amortizaciones que superan las adiciones (Capex) en el periodo. Por su parte, la disminución de Activo intangible y fondo de comercio obedece a la venta del activo de pisos.com.

Por otro lado, el aumento en **Otros activos corrientes** por importe de +4.358 miles de euros se explica principalmente por un efecto temporal de un mayor saldo de Administraciones Públicas (retenciones y pagos a cuenta).. Mientras que el incremento de 'otros pasivos corrientes' también está impactado por un efecto temporal relacionado con periodificación de ingresos.

En cuanto al aumento en **Patrimonio neto** por +7.161 miles de euros, se produce en su mayor parte por el resultado del ejercicio.

Posición financiera neta

Miles de euros	1S25	2024	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	33.586	33.628	(42)	(0,1%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	26.121	45.073	(18.952)	(42,0%)
<b>Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>59.707</b>	<b>78.701</b>	<b>(18.994)</b>	<b>(24,1%)</b>
+ Efectivo y otros medios equivalentes	17.535	19.140	(1.604)	(8,4%)
+ Otros activos financieros no corrientes	603	902	(298)	(33,1%)
Gastos periodificados	470	670	(200)	(29,8%)
<b>Posición de caja neta/ (deuda neta)</b>	<b>(42.038)</b>	<b>(59.330)</b>	<b>17.292</b>	<b>29,1%</b>
<b>Posición de caja neta ex-NIIF16</b>	<b>(27.389)</b>	<b>(43.068)</b>	<b>15.678</b>	<b>36,4%</b>

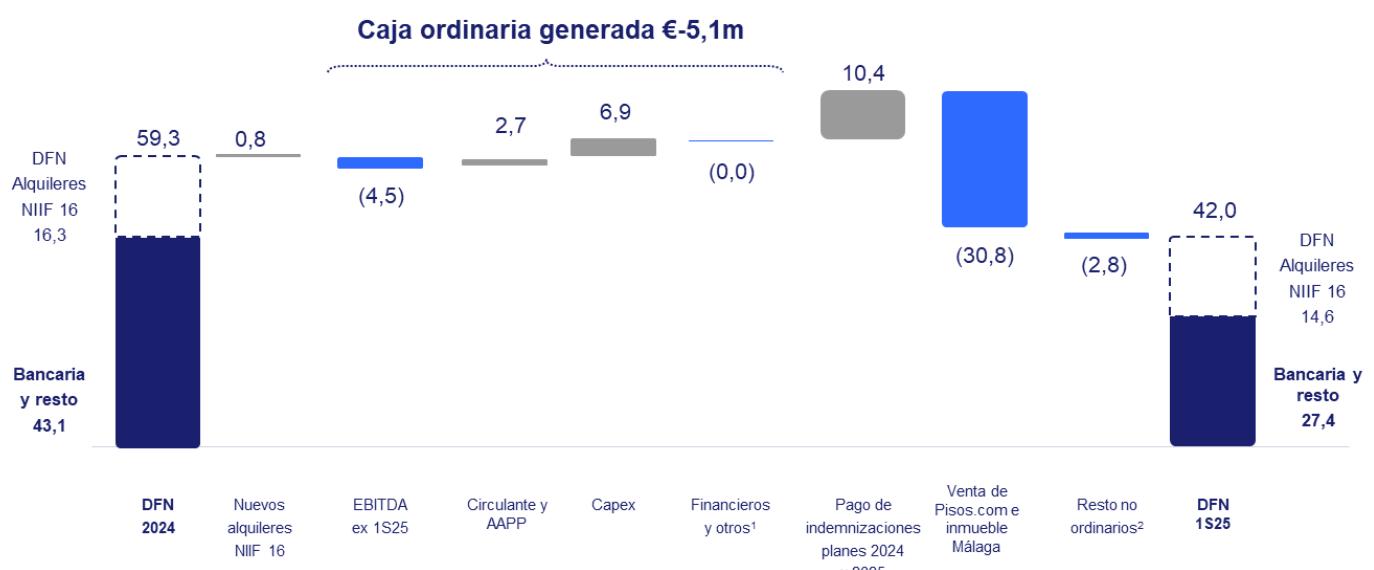
La **Posición financiera neta** excluidos alquileres es de -27.389 miles de euros, lo que supone una disminución de -15.678 miles de euros respecto al cierre del 2024 gracias a la venta de activos.

El endeudamiento financiero bruto, sin ajustar por los gastos periodificados, se descompone en: i) deuda con entidades de crédito por 19.323 miles de euros (en su práctica totalidad de la financiación del sindicado, y con un saldo a corto plazo de 3.730 de miles de euros y a largo de 15.593 miles de euros); ii) pagarés de los programas a corto plazo en el MARF y en la AIAF con un saldo vivo de 25.750 miles de euros; iii) otras deudas con coste por 455 miles de euros; y iv) los alquileres NIIF16 con saldo de 14.649 miles de euros.

Durante 1S25 se ha generado una caja ordinaria negativa de -5.111 miles de euros, afectado por mayores pagos de Capex. Como efectos no ordinarios, destacan la venta tanto de pisos.com como del inmueble de la sede del diario SUR de Málaga, así como los pagos de los planes de indemnizaciones de 2024 y 2025.

### Análisis del movimiento de deuda financiera neta 2024-1S25

Datos en millones de euros



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

**Estado de flujos de efectivo**

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	% Var
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>6.396</b>	<b>(13.507)</b>	<b>19.903</b>	<b>n.r.</b>
Ajustes resultado del ejercicio	(9.492)	14.458	(23.950)	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante</b>	<b>(3.096)</b>	<b>951</b>	<b>(4.047)</b>	<b>n.r.</b>
Variación capital circulante y otros	(2.745)	(8.556)	5.811	67,9%
Otras partidas a pagar	6.362	5.757	604	10,5%
Impuesto sobre las ganancias pagado	1.400	(152)	1.552	n.r.
Impuesto de Sociedades y retenciones	(4.595)	0	(4.595)	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I)</b>	<b>(2.675)</b>	<b>(2.000)</b>	<b>(675)</b>	<b>(33,7%)</b>
Pagos de inm. material e inmaterial	(7.082)	(8.008)	927	11,6%
Adquisición y venta de activos	30.344	3.949	26.394	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	357	189	168	89,0%
Otros cobros y pagos (inversión)	279	151	128	84,4%
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión (II)</b>	<b>23.898</b>	<b>(3.719)</b>	<b>27.617</b>	<b>n.r.</b>
Dividendos e intereses pagados	(3.153)	(8.364)	5.211	62,3%
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	(20.517)	5.048	(25.565)	n.r.
Otras operaciones de financiación	710	(2.088)	2.798	n.r.
Operaciones societarias	81	(377)	458	n.r.
Operaciones societarias con coste	51	239	(188)	(78,6%)
<b>Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)</b>	<b>(22.827)</b>	<b>(5.542)</b>	<b>(17.285)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo (I+II+III)</b>	<b>(1.604)</b>	<b>(11.261)</b>	<b>9.657</b>	<b>85,8%</b>
Efectivo y equivalentes operaciones discontinuadas	0	0	0	n.a.
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	19.140	24.657	(5.517)	(22,4%)
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo final del período</b>	<b>17.535</b>	<b>13.396</b>	<b>4.140</b>	<b>30,9%</b>

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

En los flujos de las actividades de **explotación** destaca, aparte de la variación del circulante, el saldo de impuesto de sociedades y retenciones que se explica por la venta del portal inmobiliario de Clasificados.

En relación a los flujos de las actividades de **inversión**, refleja el impacto de la venta de pisos.com, por 19.806 miles de euros, como la venta del inmueble de la sede del Diario SUR en Málaga, por importe de 11.000 miles de euros.

Dentro del flujo neto de las actividades de **financiación**, cabe destacar la devolución de deuda.

**Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (capex)**

Miles de euros	1S25			1S24			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	2.741	1.298	4.040	3.463	3.094	6.557	(722)	(1.795)	(2.517)
Audiovisual	2	6	8	1	1	2	1	5	6
Clasificados	234	135	369	603	16	619	(369)	119	(250)
Gastronomía y Agencias	133	104	238	332	172	504	(199)	(68)	(267)
Estructura	89	18	107	83	30	113	6	(11)	(5)
<b>TOTAL</b>	<b>3.199</b>	<b>1.562</b>	<b>4.762</b>	<b>4.482</b>	<b>3.312</b>	<b>7.794</b>	<b>(1.283)</b>	<b>(1.750)</b>	<b>(3.033)</b>

Nota: la diferencia entre la salida de caja y Capex contable es por la diferencia entre pagos pendientes por inversiones del pasado año e inversiones del actual no pagadas. Las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

**Información por área de actividad**

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Prensa	127.443	132.611	(5.169)	(3,9%)
Audiovisual	2.547	2.429	118	4,9%
Negocios diversificación	32.455	29.599	2.855	9,6%
Clasificados y Servicios digitales	11.719	10.152	1.567	15,4%
Gastronomía y Agencias	20.736	19.447	1.289	6,6%
Estructura y eliminaciones	(2.565)	(1.904)	(661)	(34,7%)
<b>Total Ingresos</b>	<b>159.880</b>	<b>162.736</b>	<b>(2.857)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Prensa	1.819	6.269	(4.450)	(71,0%)
Audiovisual	1.468	1.363	106	7,8%
Negocios diversificación	4.374	3.855	519	13,5%
Clasificados y Servicios digitales	2.569	2.196	372	17,0%
Gastronomía y Agencias	1.805	1.658	147	8,9%
Estructura y eliminaciones	(8.640)	(9.272)	632	6,8%
<b>Total EBITDA</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>	<b>(3.192)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Prensa	4.891	10.303	(5.411)	(52,5%)
Audiovisual	1.469	1.363	106	7,8%
Negocios diversificación	4.592	4.228	364	8,6%
Clasificados	2.632	2.405	227	9,4%
Gastronomía y Agencias	1.960	1.823	138	7,6%
Estructura	(6.426)	(6.741)	315	4,7%
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>4.526</b>	<b>9.152</b>	<b>(4.626)</b>	<b>(50,5%)</b>
<b>EBIT</b>				
Prensa	2.603	(781)	3.383	n.r.
Audiovisual	1.458	1.351	107	7,9%
Negocios diversificación	2.018	1.826	192	10,5%
Clasificados y Servicios digitales	1.274	1.148	126	11,0%
Gastronomía y Agencias	744	678	66	9,8%
Estructura y eliminaciones	(8.895)	(9.697)	802	8,3%
<b>Total EBIT</b>	<b>(2.817)</b>	<b>(7.301)</b>	<b>4.484</b>	<b>61,4%</b>

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

## I. Prensa (incluye actividad ‘offline’, ‘online’ e industrial)

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Regionales	88.755	92.812	(4.057)	(4,4%)
ABC	37.074	38.118	(1.044)	(2,7%)
Suplementos y Revistas	6.313	7.413	(1.099)	(14,8%)
Eliminaciones	(4.701)	(5.732)	1.031	18,0%
<b>Total Ingresos</b>	<b>127.443</b>	<b>132.611</b>	<b>(5.169)</b>	<b>(3,9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionales	6.394	5.524	870	15,8%
ABC	(4.680)	(7)	(4.673)	n.r.
Suplementos y Revistas	105	751	(646)	(86,0%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.819</b>	<b>6.269</b>	<b>(4.450)</b>	<b>(71,0%)</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Regionales	7.905	8.073	(168)	(2,1%)
ABC	(3.119)	1.424	(4.543)	n.r.
Suplementos y Revistas	105	806	(701)	(87,0%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>4.891</b>	<b>10.303</b>	<b>(5.411)</b>	<b>(52,5%)</b>
<b>EBIT</b>				
Regionales	10.600	3.641	6.959	n.r.
ABC	(7.981)	(5.047)	(2.934)	(58,1%)
Suplementos y Revistas	(17)	625	(642)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>2.603</b>	<b>(781)</b>	<b>3.383</b>	<b>n.r.</b>

Nota: las principales eliminaciones se producen por: a) las ventas que Suplementos realiza a la Prensa Regional y a ABC, b) los ingresos derivados de la distribución de Beralán. Las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

Los periódicos **Regionales** mantienen su rentabilidad en EBITDA ex indemnizaciones. En términos ajustados por ‘one offs’ y efectos temporales de publicidad, la mejora es de +1.921 miles de euros, con una mejora de la actividad de impresión gracias a los ahorros de la reestructuración realizada en 2024 y de la publicidad.

Por su parte, **ABC** la evolución del EBITDA ex indemnizaciones se encuentra afectada por los citados efectos extraordinarios. Excluidos éstos, el EBITDA ajustado es similar al de 1S24 (variación -27 miles de euros), compensándose la mejora tanto en publicidad, como en el margen de lectores, que en este caso se beneficia del traslado de la impresión a Bermont, con una peor evolución de la actividad industrial.

El EBITDA de **Suplementos y Revistas** en 1S25 se sitúa en los 105 miles de euros frente a los -543 miles de euros en 1T25.

Cabe recordar que la actividad de **Relevo** se cerró en 1S25 y se ha pasado a actividad discontinuada, por lo que se ha reexpresado también en las cuentas de 1S24.

**II. Audiovisual**

<b>Miles de euros</b>	<b>1S25</b>	<b>1S24</b>	<b>Var Abs</b>	<b>Var %</b>
<b>Ingresos</b>				
TDT local	669	602	67	11,1%
Radio	1.839	1.788	51	2,9%
Contenidos	88	88	(0)	(0,3%)
Eliminaciones	(49)	(49)	0	0,0%
<b>Total Ingresos</b>	<b>2.547</b>	<b>2.429</b>	<b>118</b>	<b>4,9%</b>
<b>EBITDA</b>				
TDT local	(120)	(173)	53	30,8%
Radio	1.586	1.530	56	3,6%
Contenidos	2	5	(3)	(56,4%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.468</b>	<b>1.363</b>	<b>106</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
TDT	(120)	(173)	54	30,9%
Radio	1.586	1.530	56	3,6%
Contenidos	2	5	(3)	(56,4%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>1.468</b>	<b>1.363</b>	<b>106</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBIT</b>				
TDT local	(126)	(180)	55	30,3%
Radio	1.583	1.527	56	3,6%
Contenidos	0	4	(3)	(87,7%)
<b>Total EBIT</b>	<b>1.458</b>	<b>1.351</b>	<b>107</b>	<b>7,9%</b>

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

El crecimiento en ingresos y en EBITDA se explica por la evolución de Radio.

### **III. Negocios de diversificación**

#### **Clasificados y Servicios digitales**

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Clasificados	11.309	8.773	2.536	28,9%
Servicios digitales	410	1.379	(970)	(70,3%)
<b>Total Ingresos</b>	<b>11.719</b>	<b>10.152</b>	<b>1.567</b>	<b>15,4%</b>
<b>EBITDA</b>				
Clasificados	2.620	2.012	608	30,2%
Servicios digitales	(51)	184	(236)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>2.569</b>	<b>2.196</b>	<b>372</b>	<b>17,0%</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Clasificados	2.683	2.221	462	20,8%
Servicios digitales	(51)	184	(236)	n.r.
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>2.632</b>	<b>2.405</b>	<b>227</b>	<b>9,4%</b>
<b>EBIT</b>				
Clasificados	1.386	1.071	315	29,4%
Servicios digitales	(112)	77	(189)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>1.274</b>	<b>1.148</b>	<b>126</b>	<b>11,0%</b>

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. La actividad de Pisos.com se ha discontinuado en 1T25.

**Clasificados** experimenta un crecimiento en ingresos del +28,9%. En motor, Sumauto ha aumentado un +11% los ingresos de 'listing' (ingresos de concesionarios por la publicación de su inventario de vehículos, principalmente de segunda mano, para la venta). Dicho crecimiento se explica por una mejora del ARPA ,que a su vez está impulsado por los servicios basados en 'data' y en redes sociales. Por su parte, publicidad 'display' crece un +3%. Por último, los ingresos de 'renting' crecen un +7%. Dicho crecimiento en ingresos tiene su reflejo en el EBITDA ex indemnizaciones que crece un +20,8%. Por otra parte, destaca la mejora en ingresos del +38% en 1S25 de Premium Leads, consultora de 'performance' digital, gracias a la captación de nuevos clientes.

En cuanto a **Servicios digitales**, su evolución debe entenderse en el contexto del abono progresivo de su actividad.

## Gastronomía y Agencias

Miles de euros	1S25	1S24	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Gastronomía	9.692	8.776	916	10,4%
Agencias y Otros	11.044	10.671	372	3,5%
<b>Total ingresos</b>	<b>20.736</b>	<b>19.447</b>	<b>1.289</b>	<b>6,6%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomía	2.305	2.009	296	14,7%
Agencias y Otros	(500)	(351)	(149)	(42,5%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.805</b>	<b>1.658</b>	<b>147</b>	<b>8,9%</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Gastronomía	2.322	2.011	311	15,5%
Agencias y Otros	(362)	(188)	(174)	(92,3%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>1.960</b>	<b>1.823</b>	<b>138</b>	<b>7,6%</b>
<b>EBIT</b>				
Gastronomía	2.144	1.845	298	16,2%
Agencias y Otros	(1.400)	(1.168)	(232)	(19,9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>744</b>	<b>678</b>	<b>66</b>	<b>9,8%</b>

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

En el vertical de **Gastronomía**, se han desarrollado numerosos congresos y eventos, tanto a nivel nacional donde destaca la celebración de la última edición de MadridFusión, como a nivel internacional con Madridfusion Kioto y 'Spain Fusión' en Zurich y Tokio, de la mano del ICEX. Esta actividad ha contribuido a una mejora del +10,4% en ingresos y del 15,5% en EBITDA ex indemnizaciones.

En cuanto a **Agencias y Otros**, con un crecimiento en ingresos del +3,5%, el EBITDA negativo del primer semestre se debe a la estacionalidad inherente al negocio de las Agencias. En el segmento **Agencias** es importante tener en cuenta que este sector experimenta una alta estacionalidad, con más de un 70% de su EBITDA concentrado en el cuarto trimestre según promedio de 2022 y 2023. En cuanto a su actividad, se ha producido la captación de nuevos clientes, lo que unido a la facturación ya contratada con la base de clientes actual, supone una cartera de 10.000 miles de euros. Esta cartera es resultado tanto de acciones de cada agencia como de la venta cruzada bajo el paraguas de la marca &c. Por último, cabe destacar las acciones conjuntas de Vocento Medios (comercializadora publicitaria de Vocento) y de las agencias en la generación de nuevos ingresos. En concreto, la agencia de influencia Yellow Brick Road es 'partner' de las agencias de medios para sus campañas de marketing de influencia.

En cuanto a **Otros**, la actividad de Shows on Demand se ha cerrado en el mes de julio.

## Datos operativos

### Periódicos

Datos de Difusión Media	Jun. 25	Jun. 24	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	32.568	36.276	(3.708)	(10,2%)
<b>Prensa Regional</b>				
El Correo	32.163	35.075	(2.912)	(8,3%)
El Diario Vasco	26.682	28.905	(2.223)	(7,7%)
El Diario Montañés	11.163	12.048	(885)	(7,3%)
Ideal	5.186	5.737	(551)	(9,6%)
La Verdad	4.762	5.265	(503)	(9,6%)
Hoy	3.925	4.308	(383)	(8,9%)
Sur	3.595	4.467	(872)	(19,5%)
La Rioja	4.335	4.689	(354)	(7,5%)
El Norte de Castilla	7.153	7.864	(711)	(9,0%)
El Comercio	7.898	8.433	(535)	(6,3%)
Las Provincias	5.501	6.153	(652)	(10,6%)
<b>TOTAL Prensa Regional</b>	<b>112.363</b>	<b>122.944</b>	<b>(10.581)</b>	<b>(8,6%)</b>

Audiencia	2ªOla 25	2ªOla 24	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	<b>356.000</b>	<b>343.000</b>	<b>13.000</b>	<b>3,8%</b>
<b>Prensa Regional</b>	<b>956.000</b>	<b>1.012.000</b>	<b>(56.000)</b>	<b>(5,5%)</b>
El Correo	209.000	229.000	(20.000)	(8,7%)
El Diario Vasco	153.000	163.000	(10.000)	(6,1%)
El Diario Montañés	95.000	104.000	(9.000)	(8,7%)
Ideal	60.000	76.000	(16.000)	(21,1%)
La Verdad	73.000	73.000	0	0,0%
Hoy	48.000	34.000	14.000	41,2%
Sur	46.000	62.000	(16.000)	(25,8%)
La Rioja	51.000	46.000	5.000	10,9%
El Norte de Castilla	76.000	90.000	(14.000)	(15,6%)
El Comercio	93.000	88.000	5.000	5,7%
Las Provincias	52.000	47.000	5.000	10,6%
<b>Suplementos</b>				
XL Semanal	844.000	920.000	(76.000)	(8,3%)
Mujer Hoy	310.000	372.000	(62.000)	(16,7%)

## 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 seguimiento de las recomendaciones emitidas por la CNMV.

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

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

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

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

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

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

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

**EBITDA proforma:** EBITDA ex indemnizaciones y sin incluir Servicios Digitales ni ingresos extraordinarios en 1S24.

### **EBIT**

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

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

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

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular el EBIT no ha sufrido modificaciones con respecto al año anterior.

### **DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)

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

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

**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

	Junio 2025	Junio 2024
Miles de euros		
Resultado neto del ejercicio	9.084	(10.687)
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	(15.664)	1.776
Ingresos financieros	(465)	(1.086)
Gastos financieros	2.487	2.149
Otros resultados de instrumentos financieros	0	0
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	1.261	(2.349)
Amortizaciones y depreciaciones	11.210	11.489
Deterioro del fondo de comercio	0	3.529
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(9.371)	(1.974)
Resultado de sociedades por el método de participación	481	(104)
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	0	(529)
<b>EBITDA</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>
Indemnizaciones	5.505	6.939
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>4.526</b>	<b>9.152</b>
Servicios digitales	51	(184)
Ingresos extraordinario externalización impresión	0	(3.000)
Ingresos extraordinario plataformas tecnologicas	0	(2.000)
Diferencias temporales publicidad	0	(1.619)
<b>EBITDA ex indemnizaciones ajustado</b>	<b>4.578</b>	<b>2.349</b>
<b>EBITDA proforma</b>	<b>4.578</b>	<b>2.349</b>
Amortización derechos de uso NIIF 16	2.133	1.953
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	203	239
<b>EBITDA proforma sin efecto NIIF16</b>	<b>2.242</b>	<b>157</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>
Amortizaciones y depreciaciones	(11.210)	(11.489)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	9.371	1.974
<b>EBIT</b>	<b>(2.817)</b>	<b>(7.301)</b>
Indemnizaciones	5.505	6.939
Otros costes one off	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(9.371)	(1.974)
<b>EBIT comparable con cambio perímetro y nuevas actividades</b>	<b>(6.683)</b>	<b>(2.336)</b>

Ingresa	tos totales	159.880	162.736
Servicio	s digitales	(410)	(1.379)
Ingresa	extraordinario externalización impresión	0	(3.000)
Ingresa	extraordinario plataformas tecnologicas	0	(2.000)
Efectos	temporales en publicidad	0	(1.619)
<b>Ingresa</b>	<b>comparables</b>	<b>159.470</b>	<b>154.738</b>
Publicidad		66.943	67.024
Servicio	s digitales	(410)	(1.377)
Efectos	temporales en publicidad	0	(1.619)
<b>Publicidad comparable</b>		<b>66.534</b>	<b>64.028</b>
Ingresa	los clasificados	11.309	8.773
Ingresa	os servicios digitales	410	1.379
Ingresa	gastronomía	9.692	8.776
Ingresa	agencias	11.044	10.671
<b>Ingresa</b>	<b>diversificación</b>	<b>32.455</b>	<b>29.599</b>
Ingresa	os servicios digitales	(410)	(1.379)
<b>Ingresa</b>	<b>diversificación comparables</b>	<b>32.045</b>	<b>28.220</b>
<b>EBITDA ex Indemnizaciones Regionales</b>		<b>7.905</b>	<b>8.073</b>
Ingresa	extraordinario plataformas tecnologicas		(1.300)
Efectos	temporales en publicidad		(789)
<b>EBITDA ex Indemnizaciones Regionales comparable</b>		<b>7.905</b>	<b>5.984</b>
<b>EBITDA ex Indemnizaciones ABC</b>		<b>(3.119)</b>	<b>1.424</b>
Ingresa	extraordinario externalización impresión		(3.000)
Ingresa	extraordinario plataformas tecnologicas		(686)
Efectos	temporales en publicidad		(830)
<b>EBITDA ex Indemnizaciones ABC comparable</b>		<b>(3.119)</b>	<b>(3.092)</b>
<b>Otros ingresos</b>		<b>45.866</b>	<b>46.593</b>
Servicio	s digitales	0	(2)
Ingresa	extraordinario externalización impresión	0	(3.000)
Ingresa	extraordinario plataformas tecnologicas	0	(2.000)
<b>Otros ingresos comparable</b>		<b>45.866</b>	<b>41.591</b>

	Junio 2025	Junio 2024
Miles de euros		
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	15.593	16.434
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	173	216
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	10.366	14.539
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	3.730	999
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	26.032	22.877
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	4.283	4.047
Efectivo y activos financieros	(17.297)	(18.182)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(842)	(1.095)
Gastos de apertura del sindicado	0	0
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)</b>	<b>42.038</b>	<b>39.835</b>
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	(10.366)	(14.539)
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	(4.283)	(4.047)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16</b>	<b>27.389</b>	<b>21.249</b>
 DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	 42.038	 39.835
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	0
Derivados de la venta de activos, filiales y asociadas	32.731	4.393
Inversiones nuevos edificios	(203)	(126)
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	(843)	(692)
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	0	0
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	(2.018)	0
Cobros derivados de la inconstitucionalidad RDL 3/2026	3.091	0
Indemnizaciones extraordinarias	(10.355)	(821)
Variaciones Perimetro	0	0
<b>DEUDA FINANCIERA NETA COMPARABLE</b>	<b>64.441</b>	<b>42.589</b>
 DFN del inicio del periodo	 59.330	 34.068
DFN del final del periodo	(42.038)	(39.835)
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	0
Derivados de la venta de activos	(32.731)	(4.393)
Inversiones nuevos edificios	203	126
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	843	692
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	0	0
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	2.018	0
Cobros derivados de la inconstitucionalidad RDL 3/2026	(3.091)	0
Indemnizaciones extraordinarias	10.355	821
Variaciones Perimetro	0	0
<b>GENERACION DE CAJA ORDINARIA</b>	<b>(5.111)</b>	<b>(8.520)</b>
 DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	 42.038	 39.835
Efecto NIIF 16	(14.649)	(18.586)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) sin NIIF 16</b>	<b>27.389</b>	<b>21.249</b>

## 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  
3<sup>a</sup> planta.  
48011. Bilbao. Bizkaia  
Tel.: 902 404 073  
e-mail: [ir@vocento.com](mailto: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**

<i>Thousand Euro</i>	<b>1H25</b>	<b>1H24</b>	<b>Var Abs</b>	<b>Var %</b>
Circulation revenues	47.070	49.119	(2.049)	(4,2%)
Advertising revenues	66.943	67.024	(80)	(0,1%)
Other revenues	45.866	46.593	(727)	(1,6%)
<b>Total revenue</b>	<b>159.880</b>	<b>162.736</b>	<b>(2.857)</b>	<b>(1,8%)</b>
Staff costs	(79.055)	(85.667)	6.613	7,7%
Procurements	(12.511)	(11.893)	(618)	(5,2%)
External Services	(68.849)	(62.315)	(6.533)	(10,5%)
Provisions	(444)	(647)	204	31,5%
<b>Operating expenses (without D&amp;A)</b>	<b>(160.858)</b>	<b>(160.523)</b>	<b>(335)</b>	<b>(0,2%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>	<b>(3.192)</b>	<b>n.r.</b>
Depreciation and amortization	(11.210)	(11.489)	279	2,4%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	9.371	1.974	7.397	n.r.
<b>EBIT</b>	<b>(2.817)</b>	<b>(7.301)</b>	<b>4.484</b>	<b>61,4%</b>
Impairments/reversal of other intangible assets	0	(3.529)	3.529	100,0%
Profit of companies acc. equity method	(481)	104	(586)	n.r.
Net financial income	(2.021)	(1.063)	(958)	(90,1%)
Net income from disposal of non-current assets	0	529	(529)	(100,0%)
<b>Profit before taxes</b>	<b>(5.319)</b>	<b>(11.260)</b>	<b>5.941</b>	<b>52,8%</b>
Corporation tax	(1.261)	2.349	(3.610)	n.r.
Profit after taxes	15.664	(1.776)	17.439	26,2%
<b>BDI assets for sale/discontinued operations</b>	<b>(6.580)</b>	<b>(8.911)</b>	<b>2.331</b>	<b>n.r.</b>
Net profit for the year	9.084	(10.687)	19.771	n.r.
<b>Minority interests</b>	<b>(2.688)</b>	<b>(2.820)</b>	<b>132</b>	<b>4,7%</b>
Net profit attributable to the parent	6.396	(13.507)	19.902	n.r.
Staff costs ex non recurring costs	(73.550)	(78.729)	5.179	6,6%
Operating Expenses ex non recurring costs	(155.353)	(153.584)	(1.769)	(1,2%)
<b>EBITDA ex compens.</b>	<b>4.526</b>	<b>9.152</b>	<b>(4.626)</b>	<b>(50,5%)</b>

## CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Thousand Euro	<b>1H25</b>	<b>2024</b>	<b>Var abs</b>	Thousand Euro	<b>1H25</b>	<b>2024</b>	<b>Var abs</b>
<b>ASSETS</b>							
<b>NON CURRENT ASSETS</b>							
Intangible assets	111.892	115.939	(4.047)	Equity	112.810	106.451	6.359
Goodwill	67.104	68.702	(1.597)	Of the Parent	24.864	24.864	0
Intangible assets	44.787	47.237	(2.450)	Share capital	88.378	185.756	(97.378)
Property, plant and equipment	49.136	53.385	(4.249)	Reserves	(6.828)	(6.919)	92
Use of leases	13.167	14.602	(1.436)	Treasury shares			
Investments accounted for using the equity method	2.925	2.958	(34)	Net profit for the year	6.396	(97.249)	103.645
Financial assets	2.359	2.338	21	Of minority interest	55.933	55.130	803
Non-current investment securities	1.093	1.093	0				
Other non current financial assets	1.266	1.245	21				
Other non current receivables	3.258	3.742	(484)				
Deferred tax assets	27.592	27.741	(150)				
	<b>210.328</b>	<b>220.706</b>	<b>(10.378)</b>				
<b>CURRENT ASSETS</b>							
Inventories	20.184	18.640	1.545	Deferred income	0	0	0
Trade and other receivables	77.123	77.151	(28)	Provisions	630	698	(68)
Tax receivables	13.309	10.384	2.925	Bank borrowings and other financial liabilities	26.121	45.073	(18.952)
Cash and cash equivalents	17.297	18.984	(1.687)	Other non-current payables	6.428	7.398	(971)
	<b>127.912</b>	<b>125.158</b>	<b>2.754</b>	Deferred tax liabilities	12.579	12.159	420
<b>Assets held for sale and discontinued operations</b>	<b>9.863</b>	<b>9.863</b>	<b>0</b>		<b>45.758</b>	<b>65.328</b>	<b>(19.570)</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>348.103</b>	<b>355.727</b>	<b>(7.624)</b>				
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>							
<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>							
Bank borrowings and other financial liabilities				Bank borrowings and other financial liabilities	33.586	33.628	(42)
Trade and other payables				Trade and other payables	86.749	82.807	3.942
Tax payables				Tax payables	13.267	12.382	885
					<b>133.602</b>	<b>128.817</b>	<b>4.785</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>348.103</b>	<b>355.727</b>	<b>(7.624)</b>				

VOCENTO, S.A. AND SUBSIDIARIES - 1Q24

**NET DEBT**

<i>Thousand Euro</i>	<b>1H25</b>	<b>2024</b>	<b>Var Abs</b>	<b>Var %</b>
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	33.586	33.628	(42)	(0,1%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	26.121	45.073	(18.952)	(42,0%)
<b>Gross debt</b>	<b>59.707</b>	<b>78.701</b>	<b>(18.994)</b>	<b>(24,1%)</b>
+ Cash and cash equivalents	17.535	19.140	(1.604)	(8,4%)
+ Other non current financial assets	603	902	(298)	(33,1%)
Deferred expenses	470	670	(200)	(29,8%)
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(42.038)</b>	<b>(59.330)</b>	<b>17.292</b>	<b>29,1%</b>

## CASH FLOW STATEMENT

Thousand Euro	<b>1H25</b>	<b>1H24</b>	<b>Var Abs</b>	<b>% Var</b>
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>6.396</b>	<b>(13.507)</b>	<b>19.903</b>	<b>n.r.</b>
Adjustments to net profit	(9.492)	14.458	(23.950)	n.r.
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>(3.096)</b>	<b>951</b>	<b>(4.047)</b>	<b>n.r.</b>
Changes in working capital & others	(2.745)	(8.556)	5.811	67,9%
Other payables	6.362	5.757	604	10,5%
Income tax paid	1.400	(152)	1.552	n.r.
Interests deduction for tax purposes	(4.595)	0	(4.595)	n.r.
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>(2.675)</b>	<b>(2.000)</b>	<b>(675)</b>	<b>(33,7%)</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(7.082)	(8.008)	927	11,6%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	30.344	3.949	26.394	n.r.
Interests and dividends received	357	189	168	89,0%
Other receivables and payables (investing)	279	151	128	84,4%
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>23.898</b>	<b>(3.719)</b>	<b>27.617</b>	<b>n.r.</b>
Interests and dividends paid	(3.153)	(8.364)	5.211	62,3%
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	(20.517)	5.048	(25.565)	n.r.
Other receivables and payables (financing)	710	(2.088)	2.798	n.r.
Equity related instruments without financial cost	81	(377)	458	n.r.
Equity related instruments with financial cost	51	239	(188)	(78,6%)
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>(22.827)</b>	<b>(5.542)</b>	<b>(17.285)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>(1.604)</b>	<b>(11.261)</b>	<b>9.657</b>	<b>85,8%</b>
<b>Cash and cash equivalents of discounted operations</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of the year</b>	<b>19.140</b>	<b>24.657</b>	<b>(5.517)</b>	<b>(22,4%)</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>17.535</b>	<b>13.396</b>	<b>4.140</b>	<b>30,9%</b>

**CAPEX: (Additions to PPE and intangible assets)**

Thousand Euro	1Q25			1Q24			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Newspapers	1.866	711	2.578	1.454	1.076	2.530	412	(364)	47
Audiovisual	2	6	8	0	0	0	2	6	8
Classified	151	53	204	323	11	334	(172)	43	(130)
Gastronomy & Others	60	89	149	187	61	248	(127)	28	(99)
Corporate	68	7	74	44	16	61	23	(10)	14
<b>TOTAL</b>	<b>2.147</b>	<b>866</b>	<b>3.013</b>	<b>2.009</b>	<b>1.164</b>	<b>3.173</b>	<b>138</b>	<b>(298)</b>	<b>(160)</b>

LINE OF ACTIVITY								
Thousand Euro	1Q25	1Q24	Var Abs	Var %	1H25	1H24	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>								
Newspapers	23.726	24.741	(1.015)	(4,1%)	47.072	49.122	(2.050)	(4,2%)
Audiovisual	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Diversification businesses	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Classifieds & Digital services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Gastronomy & Agencies	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Corporate & adjustments	(1)	(1)	()	(2,4%)	(2)	(2)		20,2%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>23.725</b>	<b>24.741</b>	<b>(1.016)</b>	<b>(4,1%)</b>	<b>47.070</b>	<b>49.119</b>	<b>(2.049)</b>	<b>(4,2%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>								
Newspapers	25.296	25.819	(523)	(2,0%)	55.924	56.667	(743)	(1,3%)
Audiovisual	99	134	(34)	(25,7%)	211	246	(36)	(14,5%)
Diversification businesses	5.402	4.940	462	9,3%	10.686	10.124	563	5,6%
Classifieds & Digital services	5.328	4.897	431	8,8%	10.530	10.009	521	5,2%
Gastronomy & Agencies	74	43	31	71,9%	156	115	41	36,1%
Corporate & adjustments	127	1	126	n.r.	122	(13)	136	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>30.924</b>	<b>30.894</b>	<b>30</b>	<b>0,1%</b>	<b>66.943</b>	<b>67.024</b>	<b>(80)</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Other Revenues</b>								
Newspapers	10.802	12.693	(1.891)	(14,9%)	24.446	26.823	(2.376)	(8,9%)
Audiovisual	1.152	1.092	60	5,5%	2.337	2.183	154	7,0%
Diversification businesses	11.572	9.447	2.125	22,5%	21.768	19.476	2.293	11,8%
Classifieds & Digital services	608	51	557	n.r.	1.189	144	1.045	n.r.
Gastronomy & Agencies	10.964	9.396	1.568	16,7%	20.579	19.332	1.247	6,5%
Corporate & adjustments	(1.335)	(1.025)	(310)	(30,2%)	(2.686)	(1.888)	(797)	(42,2%)
<b>Total Other Revenues</b>	<b>22.191</b>	<b>22.207</b>	<b>(16)</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>45.866</b>	<b>46.593</b>	<b>(727)</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Total Revenues</b>								
Newspapers	59.823	63.253	(3.430)	(5,4%)	127.443	132.611	(5.169)	(3,9%)
Audiovisual	1.251	1.226	26	2,1%	2.547	2.429	118	4,9%
Diversification businesses	16.974	14.387	2.587	18,0%	32.455	29.599	2.855	9,6%
Classifieds & Digital services	5.935	4.948	988	20,0%	11.719	10.152	1.567	15,4%
Gastronomy & Agencies	11.039	9.439	1.599	16,9%	20.736	19.447	1.289	6,6%
Corporate & adjustments	(1.209)	(1.024)	(184)	(18,0%)	(2.565)	(1.904)	(661)	(34,7%)
<b>Total Revenues</b>	<b>76.840</b>	<b>77.842</b>	<b>(1.002)</b>	<b>(1,3%)</b>	<b>159.880</b>	<b>162.736</b>	<b>(2.857)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBITDA</b>								
Newspapers	(1.930)	(3.361)	1.432	42,6%	1.819	6.269	(4.450)	(71,0%)
Audiovisual	723	695	28	4,0%	1.468	1.363	106	7,8%
Diversification businesses	1.895	1.555	341	21,9%	4.374	3.855	519	13,5%
Classifieds & Digital services	1.152	903	250	27,7%	2.569	2.196	372	17,0%
Gastronomy & Agencies	743	652	91	14,0%	1.805	1.658	147	8,9%
Corporate & adjustments	(3.646)	(6.408)	2.763	43,1%	(8.640)	(9.272)	632	6,8%
<b>Total EBITDA</b>	<b>(2.957)</b>	<b>(7.520)</b>	<b>4.563</b>	<b>60,7%</b>	<b>(979)</b>	<b>2.213</b>	<b>(3.192)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA Margin</b>								
Newspapers	(3,2%)	(5,3%)	2,1 p.p.		1,4%	4,7%	(3,3) p.p.	
Audiovisual	57,8%	56,7%	1,1 p.p.		57,6%	56,1%	1,6 p.p.	
Diversification businesses	11,2%	10,8%	0,4 p.p.		13,5%	13,0%	0,5 p.p.	
Classifieds & Digital services	19,4%	18,2%	1,2 p.p.		21,9%	21,6%	0,3 p.p.	
Gastronomy & Agencies	6,7%	6,9%	(0,2) p.p.		8,7%	8,5%	0,2 p.p.	
Corporate & adjustments	301,7%	625,5%	(323,8) p.p.		n.a	n.a		
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(3,8%)</b>	<b>(9,7%)</b>	<b>5,8 p.p.</b>		<b>(0,6%)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(2,0) p.p.</b>	
<b>EBITDA ex compens.</b>								
Newspapers	(1.895)	606	(2.501)	n.r.	4.891	10.303	(5.411)	(52,5%)
Audiovisual	723	695	28	4,1%	1.469	1.363	106	7,8%
Diversification businesses	2.064	1.885	180	9,5%	4.592	4.228	364	8,6%
Classifieds & Digital services	1.215	1.112	104	9,3%	2.632	2.405	227	9,4%
Gastronomy & Agencies	849	773	76	9,8%	1.960	1.823	138	7,6%
Corporate & adjustments	(3.251)	(3.981)	729	18,3%	(6.426)	(6.741)	315	4,7%
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>(2.359)</b>	<b>(795)</b>	<b>(1.564)</b>	<b>n.r.</b>	<b>4.526</b>	<b>9.152</b>	<b>(4.626)</b>	<b>(50,5%)</b>
<b>EBIT</b>								
Newspapers	(6.011)	(6.005)	(7)	(0,1%)	2.603	(781)	3.383	n.r.
Audiovisual	718	689	29	4,2%	1.458	1.351	107	7,9%
Diversification businesses	734	574	160	27,9%	2.018	1.826	192	10,5%
Classifieds & Digital services	508	398	110	27,5%	1.274	1.148	126	11,0%
Gastronomy & Agencies	227	176	51	28,9%	744	678	66	9,8%
Corporate & adjustments	(3.774)	(6.629)	2.855	43,1%	(8.895)	(9.697)	802	8,3%
<b>Total EBIT</b>	<b>(8.334)</b>	<b>(11.371)</b>	<b>3.038</b>	<b>26,7%</b>	<b>(2.817)</b>	<b>(7.301)</b>	<b>4.484</b>	<b>61,4%</b>
<b>EBIT Margin</b>								
Newspapers	(10,0%)	(9,5%)	0,0 p.p.		2,0%	(0,6%)		
Audiovisual	57,3%	56,2%	1,1 p.p.		57,2%	55,6%	1,6 p.p.	
Diversification businesses	4,3%	4,0%	0,3 p.p.		6,2%	6,2%	0,0 p.p.	
Classifieds & Digital services	8,6%	8,0%	0,1 p.p.		10,9%	11,3%	(0,4) p.p.	
Gastronomy & Agencies	2,1%	1,9%	0,0 p.p.		3,6%	3,5%	0,1 p.p.	
Corporate & adjustments	312,3%	647,1%	(15,5) p.p.		n.a	n.a		
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(10,8%)</b>	<b>(14,6%)</b>	<b>(3,0) p.p.</b>		<b>(1,8%)</b>	<b>(4,5%)</b>	<b>2,7 p.p.</b>	

## NEWSPAPERS

Thousand Euro	1Q25	1Q24	Var Abs	Var %	1H25	1H24	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>								
Regionals	17.613	18.399	(786)	(4,3%)	34.842	36.582	(1.740)	(4,8%)
ABC	5.785	5.974	(189)	(3,2%)	11.581	11.815	(234)	(2,0%)
Relevo	0	0	n.a.	n.a.	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1.178	1.315	(136)	(10,4%)	2.338	2.589	(251)	(9,7%)
Adjustments intersegment	(851)	(947)	96	10,1%	(1.689)	(1.863)	174	9,4%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>23.726</b>	<b>24.741</b>	<b>(1.015)</b>	<b>(4,1%)</b>	<b>47.072</b>	<b>49.122</b>	<b>(2.050)</b>	<b>(4,2%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>								
Regionals	17.983	18.304	(321)	(1,8%)	39.613	39.778	(165)	(0,4%)
ABC	5.623	6.093	(469)	(7,7%)	13.310	13.711	(401)	(2,9%)
Relevo	533	469	63	13,4%	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1.158	1.076	82	7,6%	3.025	3.460	(435)	(12,6%)
Adjustments intersegment	(1)	(124)	123	99,0%	(24)	(283)	259	91,6%
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>25.296</b>	<b>25.819</b>	<b>(523)</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>55.924</b>	<b>56.667</b>	<b>(743)</b>	<b>(1,3%)</b>
<b>Other Revenues</b>								
Regionals	6.005	7.342	(1.337)	(18,2%)	14.301	16.452	(2.152)	(13,1%)
ABC	6.203	6.644	(441)	(6,6%)	12.183	12.592	(409)	(3,2%)
Relevo	11	11	1	4,9%	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	96	152	(56)	(36,8%)	950	1.364	(413)	(30,3%)
Adjustments intersegment	(1.514)	(1.456)	(58)	(4,0%)	(2.988)	(3.585)	598	16,7%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>10.802</b>	<b>12.693</b>	<b>(1.891)</b>	<b>(14,9%)</b>	<b>24.446</b>	<b>26.823</b>	<b>(2.376)</b>	<b>(8,9%)</b>
<b>Total Revenues</b>								
Regionals	41.601	44.046	(2.445)	(5,5%)	88.755	92.812	(4.057)	(4,4%)
ABC	17.612	18.711	(1.100)	(5,9%)	37.074	38.118	(1.044)	(2,7%)
Relevo	544	480	64	13,3%	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	2.432	2.543	(111)	(4,3%)	6.313	7.413	(1.099)	(14,8%)
Adjustments intersegment	(2.366)	(2.527)	161	6,4%	(4.701)	(5.732)	1.031	18,0%
<b>Total Revenues</b>	<b>59.823</b>	<b>63.253</b>	<b>(3.430)</b>	<b>(5,4%)</b>	<b>127.443</b>	<b>132.611</b>	<b>(5.169)</b>	<b>(3,9%)</b>
<b>EBITDA</b>								
Regionals	2.292	(470)	2.762	n.r.	6.394	5.524	870	15,8%
ABC	(2.542)	(658)	(1.885)	n.r.	(4.680)	(7)	(4.673)	n.r.
Relevo	(1.137)	(1.679)	542	32,3%	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	(543)	(555)	12	2,2%	105	751	(646)	(86,0%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(1.930)</b>	<b>(3.361)</b>	<b>1.432</b>	<b>42,6%</b>	<b>1.819</b>	<b>6.269</b>	<b>(4.450)</b>	<b>(71,0%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>								
Regionals	5,5%	(1,1%)	6,6 p.p.		7,2%	6,0%	1,3 p.p.	
ABC	(14,4%)	(3,5%)	(10,9) p.p.		(12,6%)	(0,0%)	(12,6) p.p.	
Relevo	(208,9%)	(349,6%)	14074,4%					
Supplements & Magazines	(22,3%)	(21,8%)	(0,5) p.p.		1,7%	10,1%	(8,5) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(3,2%)</b>	<b>(5,3%)</b>	<b>2,1 p.p.</b>		<b>1,4%</b>	<b>4,7%</b>	<b>(3,3) p.p.</b>	
<b>EBITDA ex compens.</b>								
Regionals	2.318	2.106	212	10,1%	7.905	8.073	(168)	(2,1%)
ABC	(2.538)	694	(3.232)	n.r.	(3.119)	1.424	(4.543)	n.r.
Sports	(1.132)	(1.679)	547	32,6%	0	0	0	n.a.
Supplements& Magazines	(543)	(515)	(28)	(5,5%)	105	806	(701)	(87,0%)
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>(1.895)</b>	<b>606</b>	<b>(2.501)</b>	<b>n.r.</b>	<b>4.891</b>	<b>10.303</b>	<b>(5.411)</b>	<b>(52,5%)</b>
<b>EBIT</b>								
Regionals	(184)	115	(300)	n.r.	10.600	3.641	6.959	n.r.
ABC	(4.070)	(3.713)	(357)	(9,6%)	(7.981)	(5.047)	(2.934)	(58,1%)
Relevo	(1.146)	(1.788)	642	35,9%	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	(610)	(618)	8	1,3%	(17)	625	(642)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>(6.011)</b>	<b>(6.005)</b>	<b>(7)</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>2.603</b>	<b>(781)</b>	<b>3.383</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT Margin</b>								
Regionals	(0,4%)	0,3%	(0,7) p.p.		11,9%	3,9%	8,0 p.p.	
ABC	(23,1%)	(19,8%)	(3,3) p.p.		(21,5%)	(13,2%)	(8,3) p.p.	
Relevo	(210,6%)	(372,4%)	16184,4%		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
Supplements & Magazines	(25,1%)	(24,3%)	(0,8) p.p.		(0,3%)	8,4%	(8,7) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(10,0%)</b>	<b>(9,5%)</b>	<b>(0,6) p.p.</b>		<b>2,0%</b>	<b>(0,6%)</b>	<b>2,6 p.p.</b>	

AUDIOVISUAL								
Thousand Euro	1Q25	1Q24	Var Abs	Var %	1H25	1H24	Var Abs	Var %
<b>Advertising revenues</b>								
Local DTT	89	124	(35)	(28,4%)	190	227	(37)	(16,3%)
Radio	11	10	1	9,2%	21	20	1	6,2%
Content	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Adjustments intersegment</b>	<b>99</b>	<b>134</b>	<b>(34)</b>	<b>(25,7%)</b>	<b>211</b>	<b>246</b>	<b>(36)</b>	<b>(14,5%)</b>
<b>Other revenues</b>								
Local DTT	223	188	34	18,3%	479	375	104	27,7%
Radio	910	884	26	2,9%	1.819	1.769	50	2,8%
Content	44	44	()	(0,3%)	88	88	()	(0,3%)
Adjustments intersegment	(24)	(24)		0,0%	(49)	(49)	()	(0,0%)
<b>Total other revenues</b>	<b>1.152</b>	<b>1.092</b>	<b>60</b>	<b>5,5%</b>	<b>2.337</b>	<b>2.183</b>	<b>154</b>	<b>7,0%</b>
<b>Total revenues</b>								
Local DTT	311	312	(1)	(0,3%)	669	602	67	11,1%
Radio	920	894	27	3,0%	1.839	1.788	51	2,9%
Content	44	44	()	(0,3%)	88	88	()	(0,3%)
Adjustments intersegment	(24)	(24)		0,0%	(49)	(49)		0,0%
<b>Total revenues</b>	<b>1.251</b>	<b>1.226</b>	<b>26</b>	<b>2,1%</b>	<b>2.547</b>	<b>2.429</b>	<b>118</b>	<b>4,9%</b>
<b>EBITDA</b>								
Local DTT	(69)	(72)	3	4,0%	(120)	(173)	53	30,8%
Radio	790	764	26	3,5%	1.586	1.530	56	3,6%
Content	1	3	(1)	(44,1%)	2	5	(3)	(56,4%)
Adjustment for discontinued operations	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total EBITDA</b>	<b>723</b>	<b>695</b>	<b>28</b>	<b>4,0%</b>	<b>1.468</b>	<b>1.363</b>	<b>106</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBITDA margin</b>								
Local DTT	(22,1%)	(22,9%)	0,9 p.p.		(17,9%)	(28,8%)	10,9 p.p.	
Radio	85,9%	85,5%	0,4 p.p.		86,2%	85,6%	0,6 p.p.	
Content	3,3%	6,0%	(2,6) p.p.		2,7%	6,2%	(3,5) p.p.	
<b>Total EBITDA margin</b>	<b>57,8%</b>	<b>56,7%</b>	<b>1,1 p.p.</b>		<b>57,6%</b>	<b>56,1%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	
<b>EBITDA ex compens.</b>								
Local DTT	(68)	(72)	3	4,4%	(120)	(173)	54	30,9%
Radio	790	764	26	3,5%	1.586	1.530	56	3,6%
Content	1	3	-1	-44,1%	2	5	-3	-56,4%
Adjustment for discontinued operations	0	0	0	n.a.				
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>723</b>	<b>695</b>	<b>28</b>	<b>4,0%</b>	<b>1.468</b>	<b>1.363</b>	<b>106</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBIT</b>								
Local DTT	(72)	(75)	3	4,6%	(126)	(180)	55	30,3%
Radio	789	762	26	3,5%	1.583	1.527	56	3,6%
Content	1	2	(1)	(71,6%)		4	(3)	(87,7%)
Adjustment for discontinued operations	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total EBIT</b>	<b>718</b>	<b>689</b>	<b>29</b>	<b>4,2%</b>	<b>1.458</b>	<b>1.351</b>	<b>107</b>	<b>7,9%</b>
<b>EBIT margin</b>								
Local DTT	(23,0%)	(24,0%)	1,0 p.p.		(18,8%)	(29,9%)	11,2 p.p.	
Radio	85,7%	85,3%	0,4 p.p.		86,0%	85,4%	0,6 p.p.	
Content	1,1%	4,0%	(2,9) p.p.		0,5%	4,3%	(3,7) p.p.	
<b>Total EBIT margin</b>	<b>57,3%</b>	<b>56,2%</b>	<b>1,1 p.p.</b>		<b>57,2%</b>	<b>55,6%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	

CLASSIFIED & DIGITAL SERVICES								
Thousand Euro	1Q25	1Q24	Var Abs	Var %	1H25	1H24	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>								
Classifieds	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total circulation revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising revenues</b>								
Classifieds	5.086	4.175	911	21,8%	10.120	8.632	1.489	17,2%
Digital Services	242	722	(481)	(66,5%)	410	1.377	(967)	(70,3%)
<b>Total advertising revenues</b>	<b>5.328</b>	<b>4.897</b>	<b>431</b>	<b>8,8%</b>	<b>10.530</b>	<b>10.009</b>	<b>521</b>	<b>5,2%</b>
<b>Other revenues</b>								
Classified	608	51	557	n.r.	1.189	141	1.048	n.r.
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	2	(2)	(100,0%)
<b>Total other revenues</b>	<b>608</b>	<b>51</b>	<b>557</b>	<b>n.r.</b>	<b>1.189</b>	<b>144</b>	<b>1.045</b>	<b>n.r.</b>
<b>Total revenues</b>								
Classified	5.694	4.226	1.468	34,7%	11.309	8.773	2.536	28,9%
Digital Services	242	722	(481)	(66,5%)	410	1.379	(970)	(70,3%)
<b>Total revenues</b>	<b>5.935</b>	<b>4.948</b>	<b>988</b>	<b>20,0%</b>	<b>11.719</b>	<b>10.152</b>	<b>1.567</b>	<b>15,4%</b>
<b>EBITDA</b>								
Classified	1.198	794	404	50,9%	2.620	2.012	608	30,2%
Digital Services	(46)	109	(154)	n.r.	(51)	184	(236)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.152</b>	<b>903</b>	<b>250</b>	<b>27,7%</b>	<b>2.569</b>	<b>2.196</b>	<b>372</b>	<b>17,0%</b>
<b>EBITDA margin</b>								
Classified	21,0%	18,8%	2,3 p.p.		23,2%	22,9%	0,2 p.p.	
Digital Services	(18,9%)	15,1%	(33,9) p.p.		(12,6%)	13,4%	(25,9) p.p.	
<b>Total EBITDA margin</b>	<b>19,4%</b>	<b>18,2%</b>	<b>1,2 p.p.</b>		<b>21,9%</b>	<b>21,6%</b>	<b>0,3 p.p.</b>	
<b>EBITDA ex compens.</b>								
Classified	1.261	1.003	258	25,8%	2.683	2.221	462	20,8%
Digital Services	(46)	109	(154)	n.r.	(51)	184	(236)	n.r.
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>1.215</b>	<b>1.112</b>	<b>104</b>	<b>9,3%</b>	<b>2.632</b>	<b>2.405</b>	<b>227</b>	<b>9,4%</b>
<b>EBIT</b>								
Classified	606	325	281	86,6%	1.386	1.071	315	29,4%
Digital Services	(99)	73	(172)	n.r.	(112)	77	(189)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>508</b>	<b>398</b>	<b>110</b>	<b>27,5%</b>	<b>1.274</b>	<b>1.148</b>	<b>126</b>	<b>11,0%</b>
<b>EBIT margin</b>								
Classified	10,7%	7,7%	3,0 p.p.		12,3%	12,2%	0,0 p.p.	
Digital Services	(40,9%)	10,1%	(51,0) p.p.		(27,3%)	5,6%	(32,9) p.p.	
<b>Total EBIT margin</b>	<b>8,6%</b>	<b>8,0%</b>	<b>0,5 p.p.</b>		<b>10,9%</b>	<b>11,3%</b>	<b>(0,4) p.p.</b>	

GASTRONOMY & AGENCIES								
Thousand Euro	1Q25	1Q24	Var Abs	Var %	1H25	1H24	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>								
Gastronomy	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Agencies & Others	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total circulation revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9,8%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising revenues</b>								
Gastronomy	74	13	61	n.r.	156	71	85	n.r.
Agencies & Others		30	(30)	(99,9%)		44	(44)	(99,9%)
<b>Total advertising revenues</b>	<b>74</b>	<b>43</b>	<b>31</b>	<b>9,8%</b>	<b>156</b>	<b>115</b>	<b>41</b>	<b>36,1%</b>
<b>Other revenues</b>								
Gastronomy	6.178	5.544	634	11,4%	9.536	8.705	831	9,5%
Agencies & Others	4.786	3.852	935	24,3%	11.044	10.628	416	3,9%
<b>Total other revenues</b>	<b>10.964</b>	<b>9.396</b>	<b>1.568</b>	<b>9,8%</b>	<b>20.579</b>	<b>19.332</b>	<b>1.247</b>	<b>6,5%</b>
<b>Total revenues</b>								
Gastronomy	6.252	5.557	695	12,5%	9.692	8.776	916	10,4%
Agencies & Others	4.786	3.882	904	23,3%	11.044	10.671	372	3,5%
<b>Total revenues</b>	<b>11.039</b>	<b>9.439</b>	<b>1.599</b>	<b>16,9%</b>	<b>20.736</b>	<b>19.447</b>	<b>1.289</b>	<b>6,6%</b>
<b>EBITDA</b>								
Gastronomy	1.747	1.663	84	5,0%	2.305	2.009	296	14,7%
Agencies & Others	(1.003)	(1.011)	7	0,7%	(500)	(351)	(149)	(42,5%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>743</b>	<b>652</b>	<b>91</b>	<b>14,0%</b>	<b>1.805</b>	<b>1.658</b>	<b>147</b>	<b>8,9%</b>
<b>EBITDA margin</b>								
Gastronomy	27,9%	29,9%	(2,0) p.p.		23,8%	22,9%	0,9 p.p.	
Agencies & Others	(21,0%)	(26,0%)	5,1 p.p.		(4,5%)	(3,3%)	(1,2) p.p.	
<b>Total EBITDA margin</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,9%</b>	<b>(0,2) p.p.</b>		<b>8,7%</b>	<b>8,5%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	
<b>EBITDA ex compens.</b>								
Gastronomy	1.762	1.663	99	6,0%	2.322	2.011	311	15,5%
Agencies & Others	(913)	(890)	(23)	(2,6%)	(362)	(188)	(174)	(92,3%)
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>849</b>	<b>773</b>	<b>76</b>	<b>9,8%</b>	<b>1.960</b>	<b>1.823</b>	<b>138</b>	<b>7,6%</b>
<b>EBIT</b>								
Gastronomy	1.666	1.581	85	5,4%	2.144	1.845	298	16,2%
Agencies & Others	(1.439)	(1.405)	(34)	(2,4%)	(1.400)	(1.168)	(232)	(19,9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>227</b>	<b>176</b>	<b>51</b>	<b>28,9%</b>	<b>744</b>	<b>678</b>	<b>66</b>	<b>9,8%</b>
<b>EBIT margin</b>								
Gastronomy	27,9%	29,9%	(2,0) p.p.		23,8%	22,9%	0,9 p.p.	
Agencies & Others	(21,0%)	(26,0%)	5,1 p.p.		(4,5%)	(3,3%)	(1,2) p.p.	
<b>Total EBIT margin</b>	<b>2,1%</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,0 p.p.</b>		<b>3,6%</b>	<b>3,5%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	