

Presentación resultados

1S24

29 de julio 2024

Principales Hitos 1S24



EBITDA crece en 2T24

- EBITDA 2T24 mejora en €1,5m
- EBITDA 1S24 €0,1m por publicidad e impactos de 1T24
- Por negocios: sostenimiento en Prensa (mejora margen lectores €1,7m) y buen comportamiento de Clasificados motor y Gastronomía en diversificación



Ingresos estables en 1S24 con caída publicidad Prensa

- Ingresos totales se estabilizan -0,6% (€-1,0m) vs 1S23
- Publicidad -1,6% tras 2T24 +2,3% gracias a *online* +6,1%
- Publicidad Prensa 1S24 -3,4%¹



Ingresos digitales y diversificación crecen

- Ingresos digitales crecen 5,0% e ingresos diversificación +8,9% con peso de ambos en total del 46% vs 43% en 1S23
- Suscriptores digitales +14% hasta 147 miles, e ingresos +20%



Pago dividendo y GCO plana en 2T24

- En 2T24 pago de dividendo €5,5m y GCO² plana (€-0,4m)
- Deuda financiera neta ex NIIF 16 €31,6m (vs €15,1m en 2023) con DFN/EBITDA³ 1,2x

Diagnóstico por áreas y plan de acción

✓ De acuerdo con el Plan

✓ Retrasos y 'one offs'

✗ Peor de lo esperado

Prensa

- ✓ Margen de venta ejemplares
- ✓ Suscripciones digitales

- ✓ **Relevo:**
 - Liderazgo en RRSS con retraso monetización

- ✗ **Publicidad Prensa:**
 - Menor crecimiento esperado en online y offline, parte es a medio plazo
 - Impacto más relevante 2S24
 - Desarrollo nuevos eventos, formato video y contenidos para RRSS

Diversificación

- ✓ Clasificados motor
- ✓ Premium Leads
- ✓ Gastronomía

- ✓ **Clasificados inmobiliario:**
 - Afectado caída operaciones en mercado hipotecario
- ✓ **Agencias:**
 - Retrasos en campañas
 - Sinergias del proyecto "Colectivo &"

- ✗ **Servicios digitales:**
 - Retrasos en los fondos NextGen impactan en el negocio
 - Mayor foco productos no relacionados con NextGen

Audiovisual

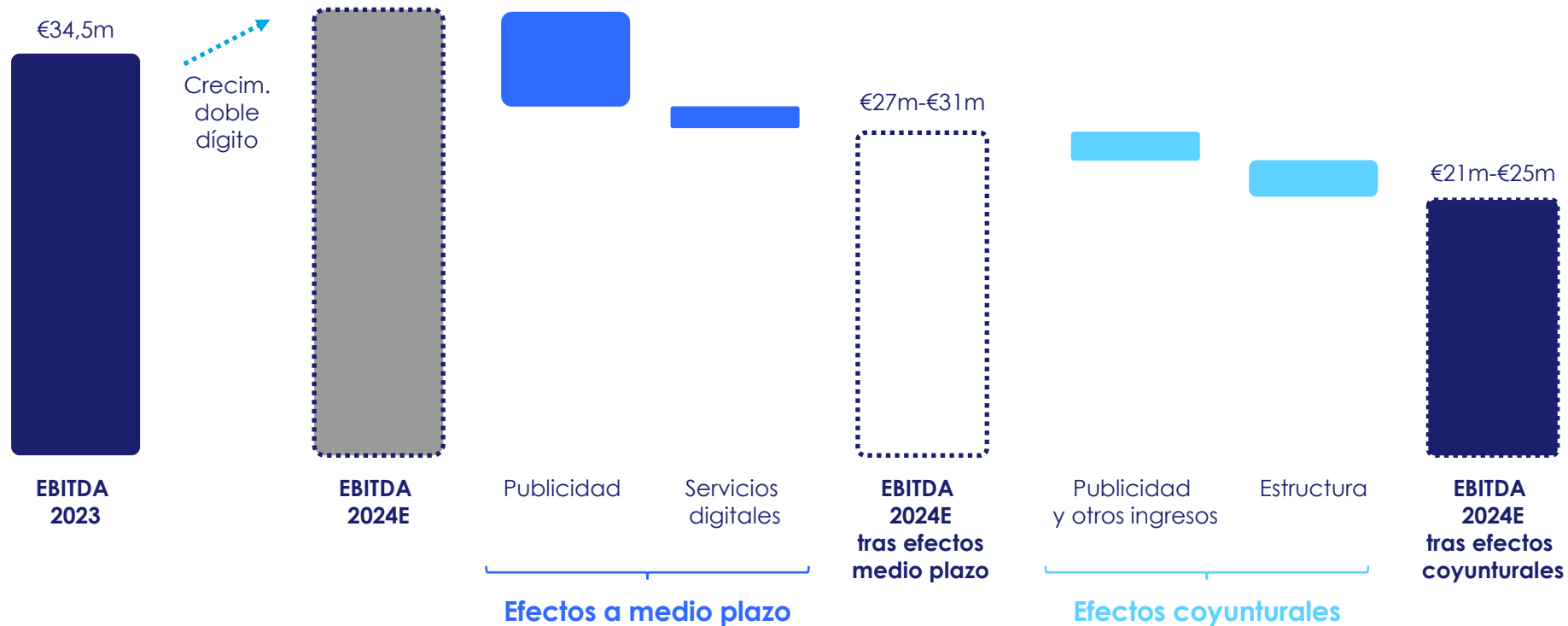
- ✓ Radio

Estructura

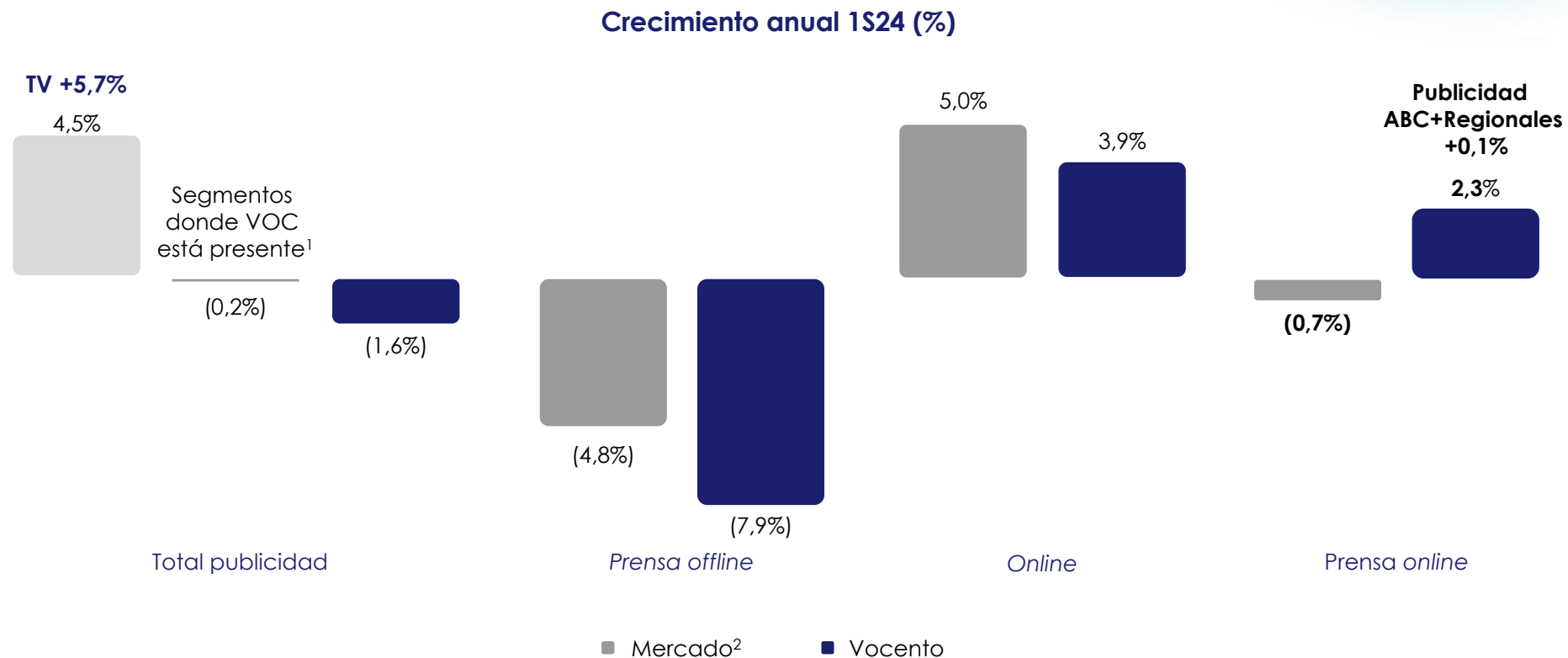
- ✓ **Costes extraordinarios** en 1T24

- **REFLEXIÓN ESTRATÉGICA** EN CURSO (ESPECIALMENTE ENFOCADA EN EL NEGOCIO DE PRENSA)
 - TRABAJANDO **PLAN** DE MEDIDAS **AHORRO** EN COSTES ESTRUCTURALES
- ANALIZANDO **ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS** EN CLASIFICADOS INMOBILIARIO Y SERVICIOS DIGITALES

Revisión de objetivos 2024



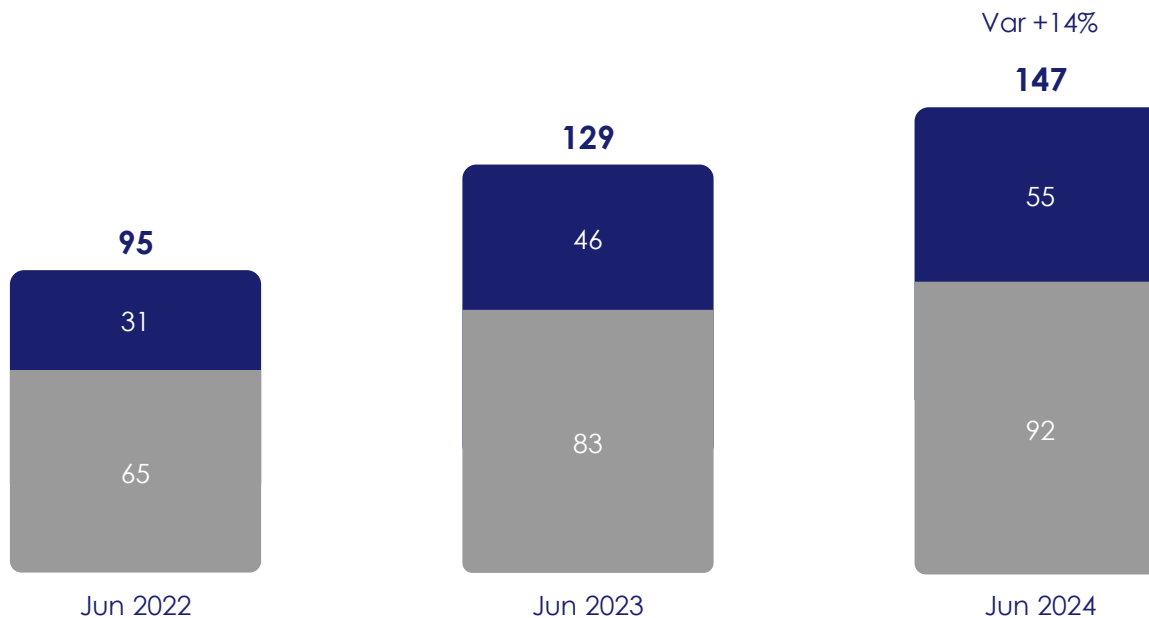
Descenso del mercado publicitario prensa online



Nota 1: incluye 'offline' + 'online' de prensa, revistas, y suplementos, clasificados e 'influencers'. Nota 2: fuente i2p, excluye buscadores y RRSS.

Crecimiento de margen digital de suscripciones

Suscriptores de pago (miles)



Crecimiento ingresos
+20% con efecto positivo ARPU

Mejora del **margen digital €+0,8m** e incrementa su **peso** en el margen total en **+3 p.p.**

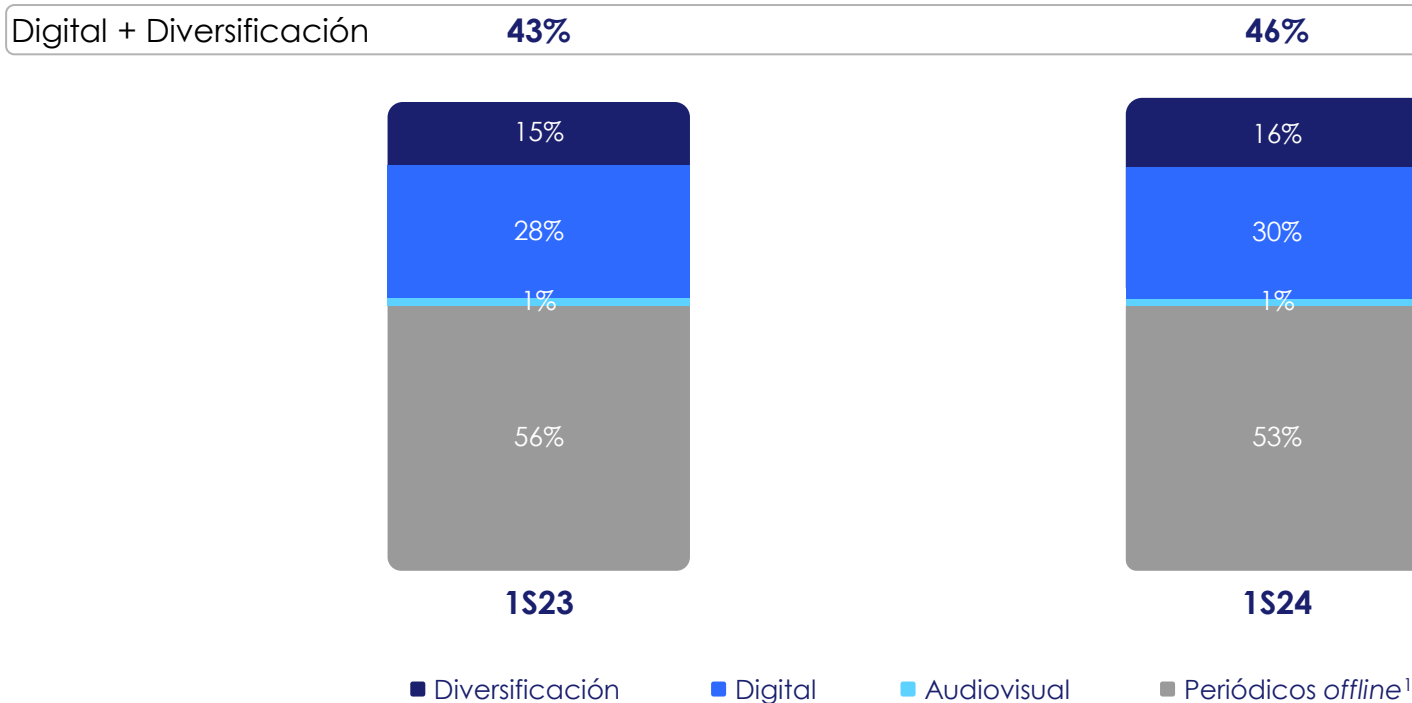
■ ABCPremium★

■ EC DV DM IDEAL LR SUR IIC LV HOY EC LP
on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+

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

Se incrementa el peso de los ingresos estratégicos

Mix ingresos Vocento (%)



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

RELEVO en línea con el objetivo y construyendo un activo

Mejora en las métricas financieras

Ingresos

1,3 millones de euros

▲ +84% vs 1S23

EBITDA

-2,7 millones de euros

▲ +0,9m vs 1S23

Ligeramente por debajo objetivo 24E de mejora €2m

Líder en Redes Sociales



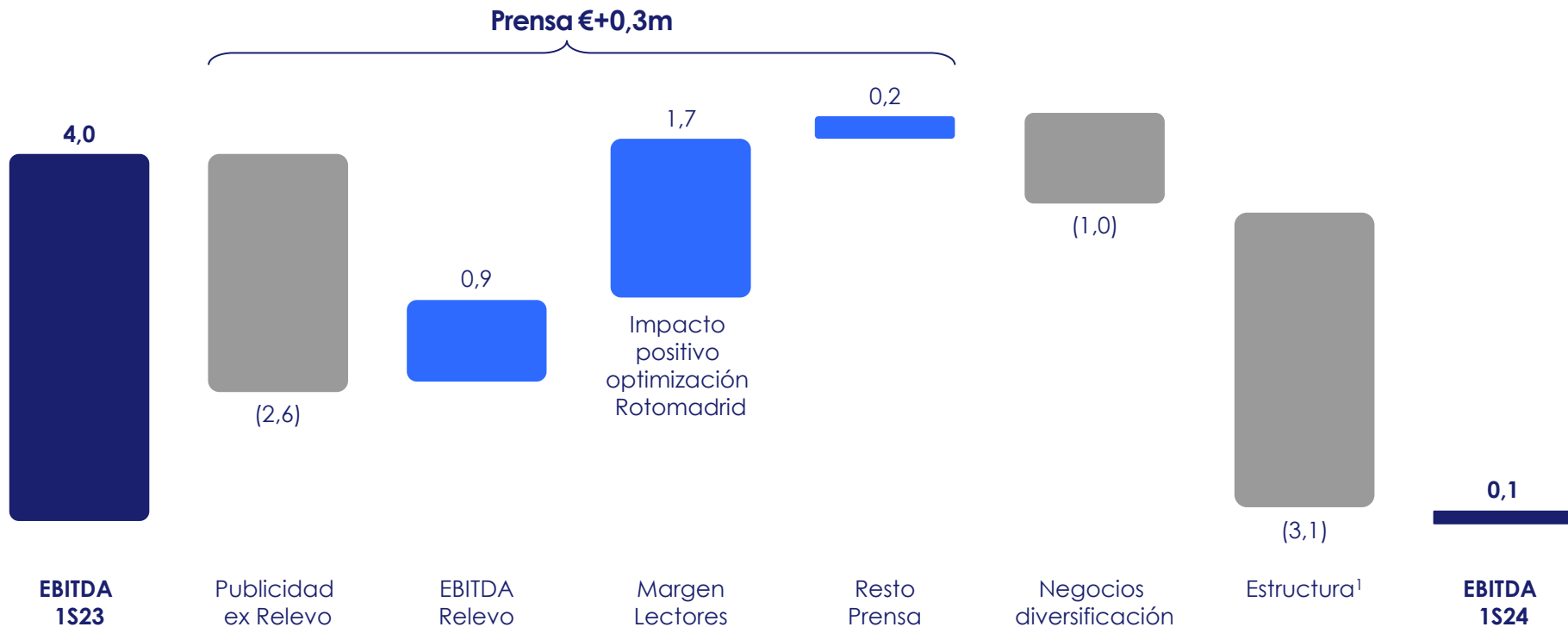
206m¹ de videos vistos en RRSS² con 110m² en TikTok
3x vs los dos principales deportivos

Usuarios únicos³

7,0m
top5

EBITDA impactado por publicidad y Estructura...

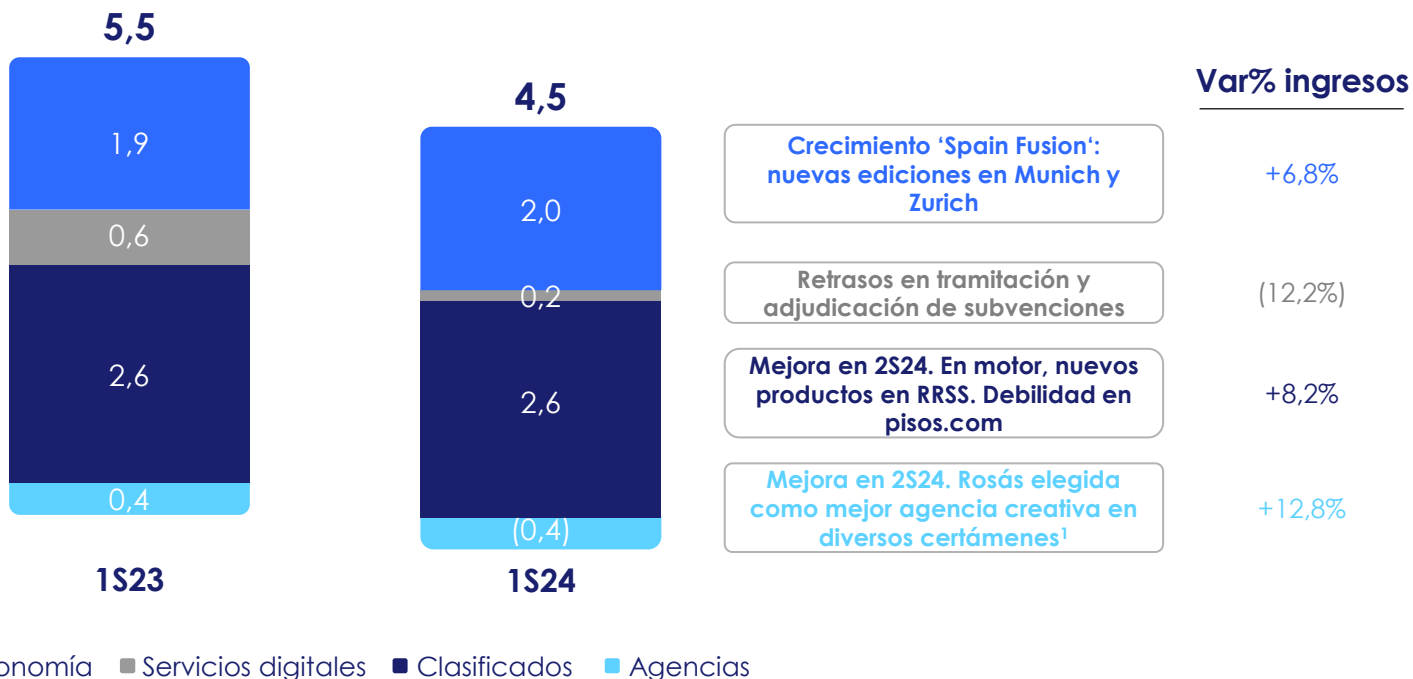
Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye coste de indemnizaciones por €2,5m

...con negocios de diversificación afectados por estacionalidad Agencias y retrasos en Servicios digitales

EBITDA (€m)



Evolución del resultado neto

Datos en €m

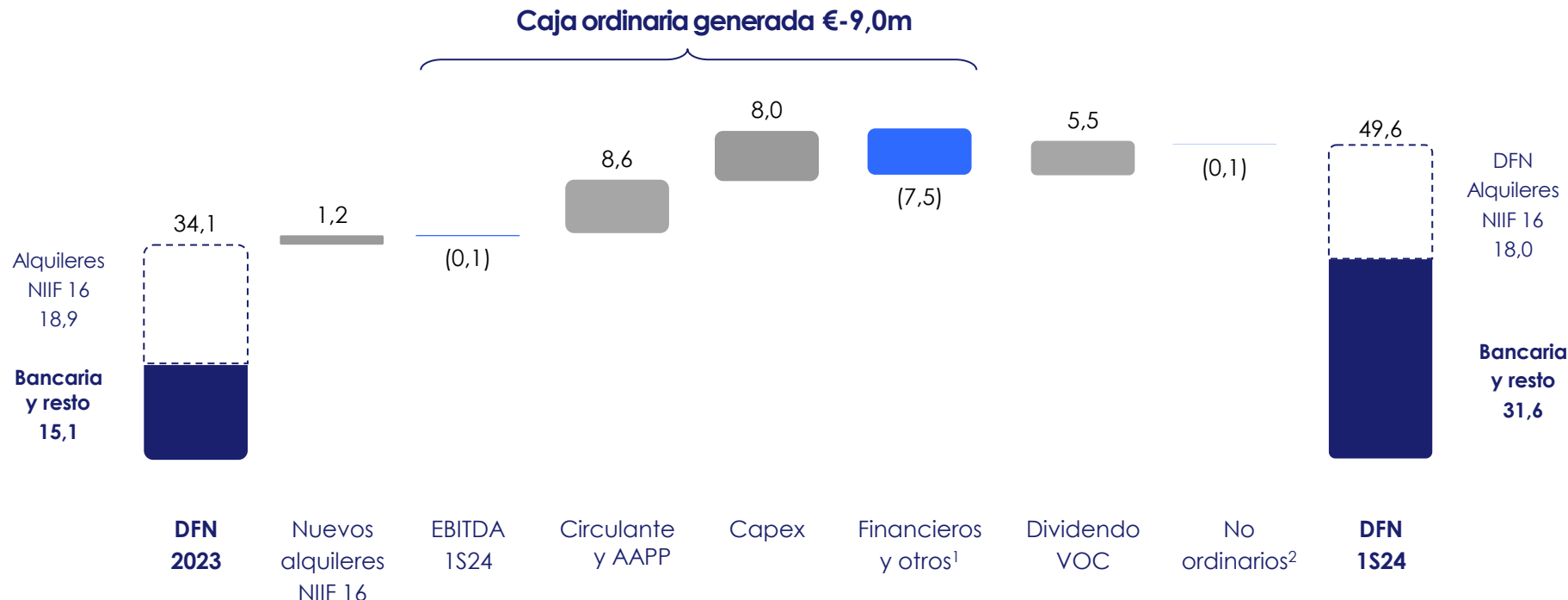
	1S24	1S23	Var%
Ingresos	170,3	171,3	(0,6%)
Gastos explotación sin amortizaciones	(170,2)	(167,4)	(1,7%)
EBITDA	0,1	4,0	(96,4%)
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(9,9)	(12,0)	17,7%
EBIT	(9,8)	(8,0)	(21,4%)
Deterioro de fondo de comercio	(3,5)	0,0	n.a.
Rdo. sociedades método participación	0,1	0,6	(81,9%)
Resultado financiero y otros	(0,9)	(1,2)	25,1%
Resultado antes de impuestos	(13,6)	(8,8)	(54,5%)
Impuesto sobre sociedades	2,9	(0,9)	n.r.
Accionistas minoritarios	(2,8)	(1,5)	(91,9%)
Resultado atribuible sociedad dominante	(13,5)	(11,1)	(21,6%)

- Sentencia favorable TC sobre RDL 3/2016
- Deterioro fondo de comercio en Las Provincias

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

Generación de caja ordinaria estable en 2T24

Datos en €m

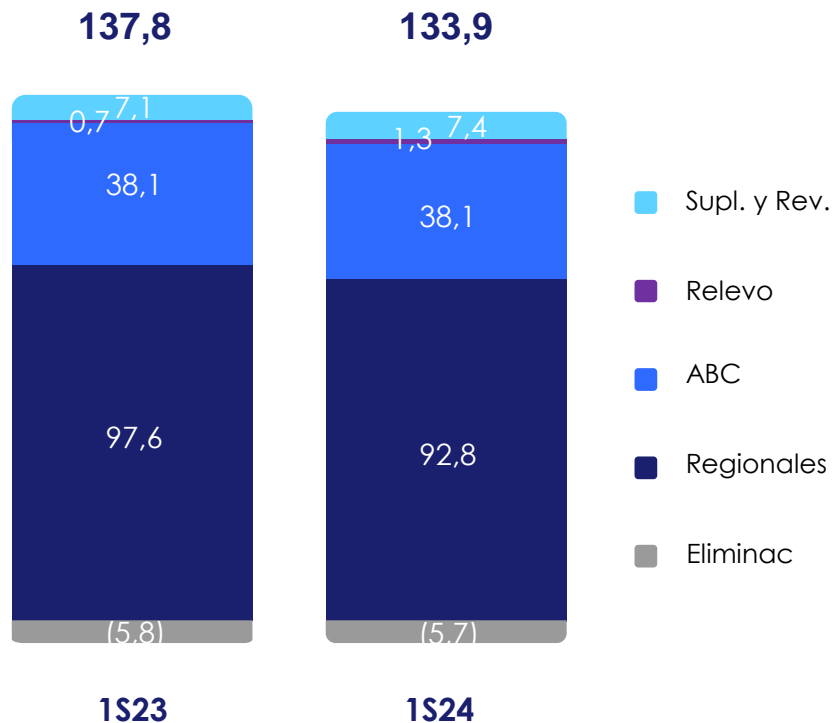


Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades. Nota 2: incluye entre otros entrada de caja por precio aplazado de venta Net TV y Veralia Distribución y el pago indemnizaciones extraordinarias Estructura.

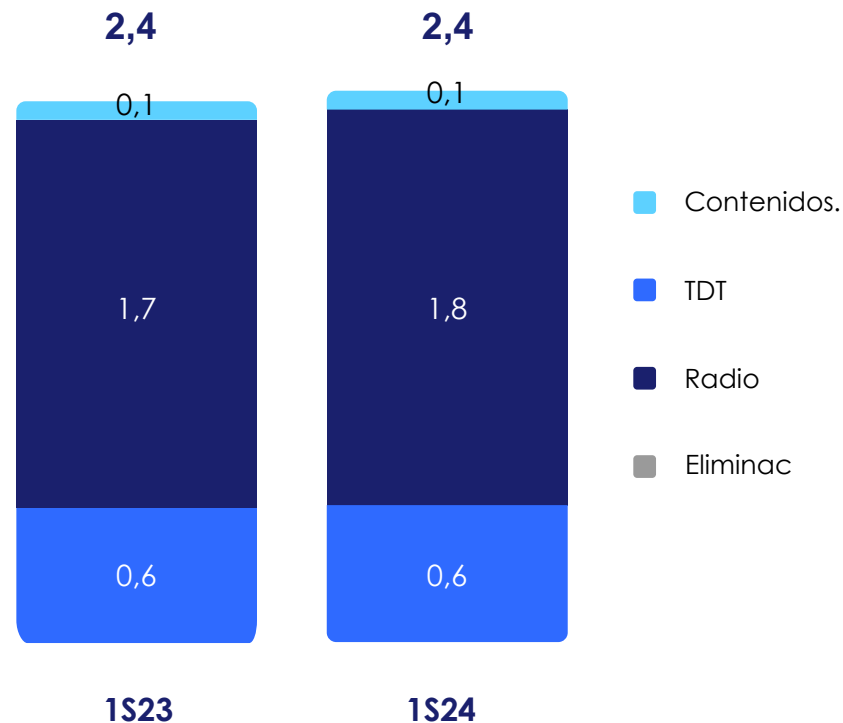
Anexos

Ingresos por negocio (1/2)

Periódicos (€m)

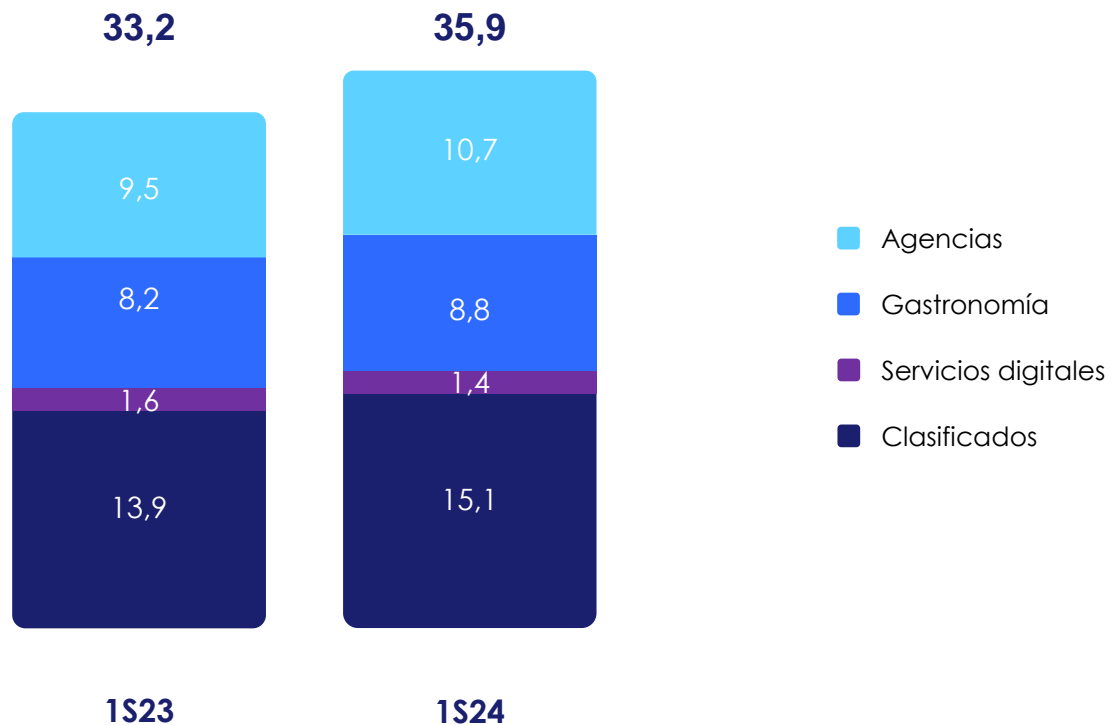


Audiovisual (€m)



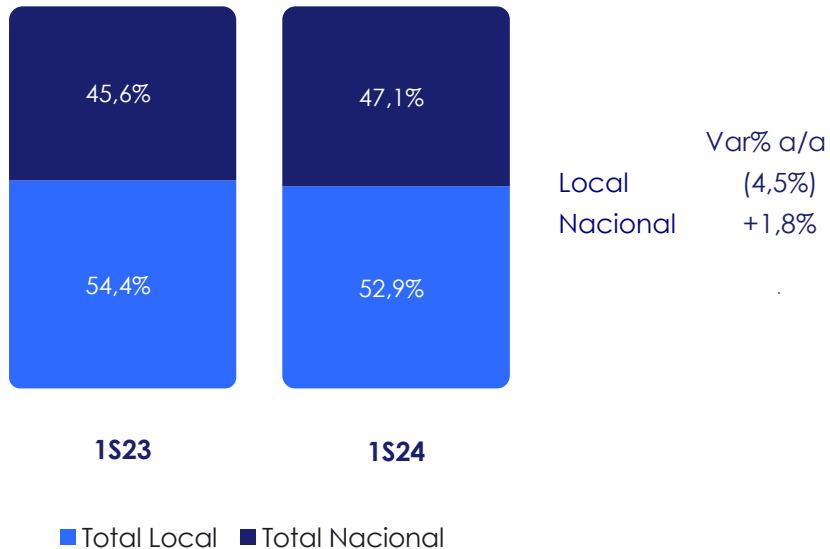
Ingresos por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)

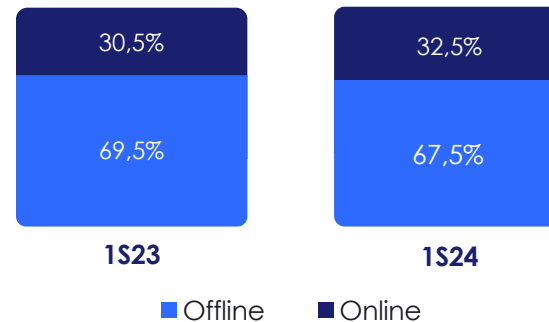


Ingresos de publicidad local y nacional

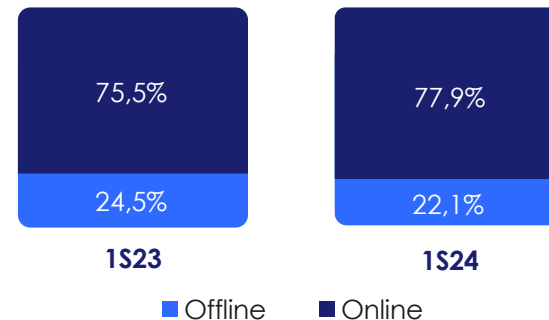
Publicidad nacional vs local¹ (%)



Publicidad local¹: Papel vs Digital



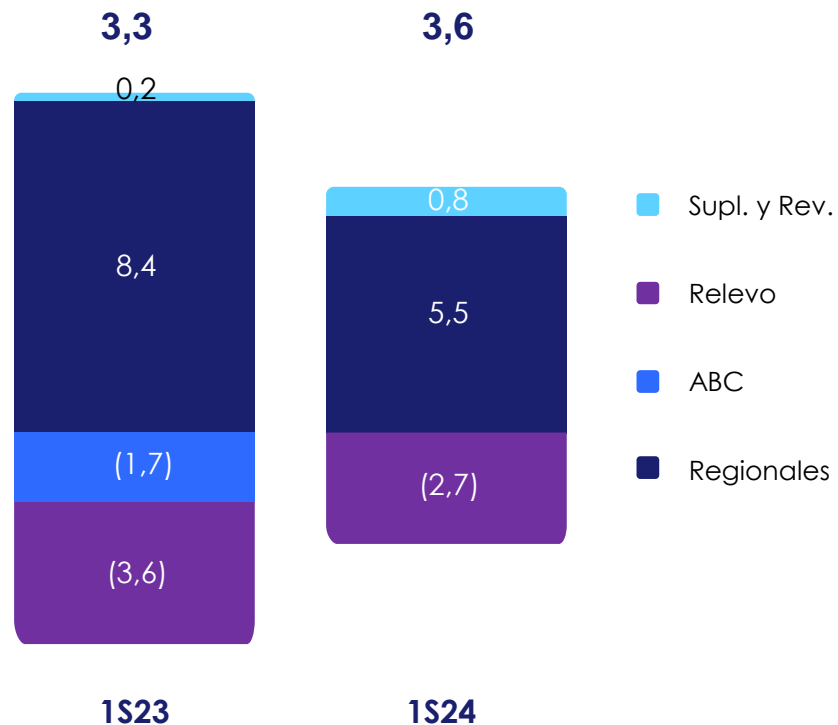
Publicidad nacional¹: Papel vs Digital



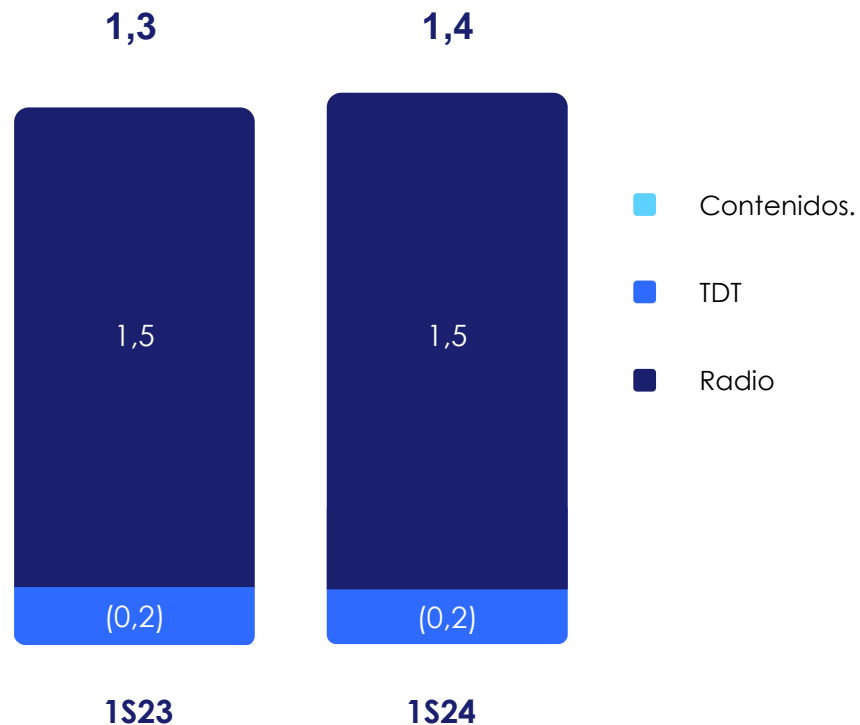
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, Servicios digitales, y Gastronomía.

EBITDA por negocio (1/2)

Periódicos (€m)

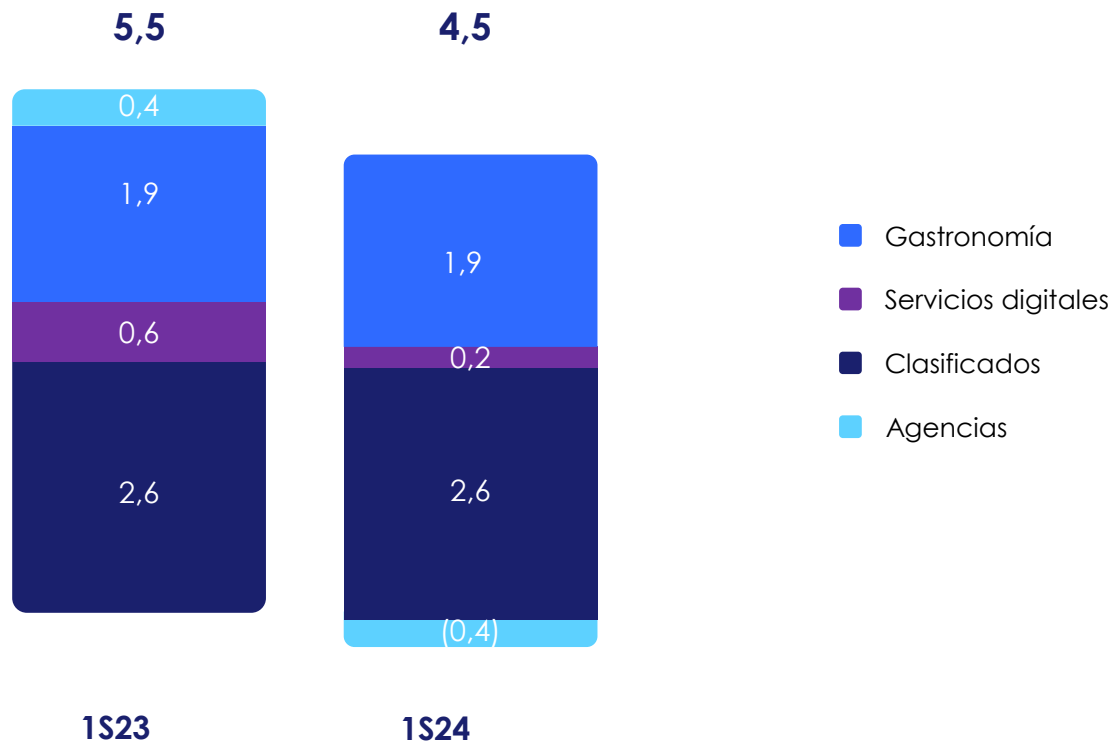


Audiovisual (€m)



EBITDA por negocio (2/2)

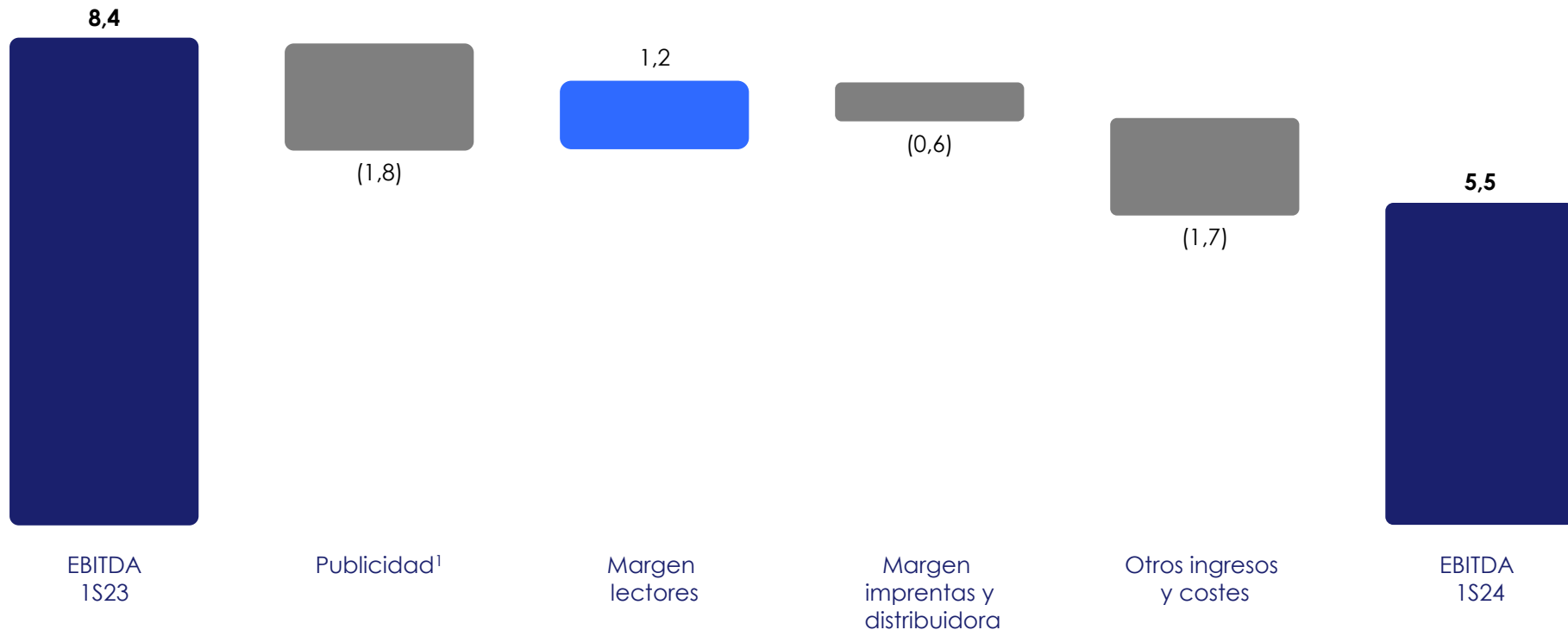
Negocios de Diversificación (€m)



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

EBITDA Regionales

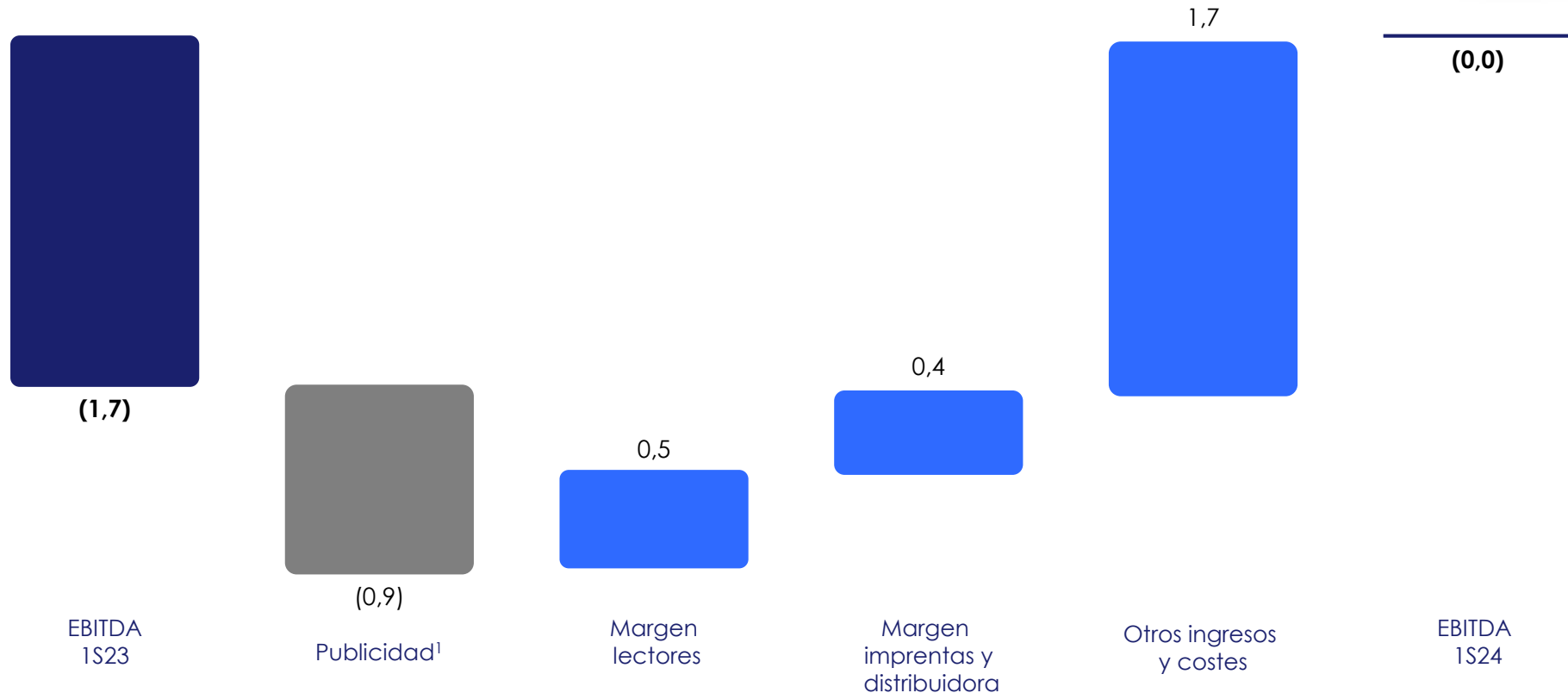
€m datos en variación anual excepto EBITDA 1S23 y 1S24 valores absolutos



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: actividad editora y digital. No incluye ni comercializadoras locales ni otras participadas.

EBITDA ABC

€m datos en variación anual excepto EBITDA 1S23 y 1S24 valores absolutos



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: actividad editora y digital..

Balance consolidado

Datos en €m

	1S24	2023
Activos no corrientes	295,2	298,4
Activos corrientes	132,5	137,5
Activos mantenidos para la venta	1,3	1,3
Total activo	429,0	437,1
Patrimonio neto	246,0	266,8
Deuda financiera	63,1	59,0
Otros pasivos no corrientes	21,3	24,0
Otros pasivos corrientes	98,6	87,4
Total pasivo + patrimonio neto	429,0	437,1
Deuda financiera neta	49,6	34,1
Deuda financiera neta ex NIIF 16	31,6	15,1

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

Variación posición financiera neta

Datos en €m

	1S24	1S23
EBITDA	0,1	4,0
Variación de circulante	(8,6)	(3,4)
Capex	(8,0)	(8,8)
Otras partidas ¹	10,5	4,0
Cash flow proveniente de actividades recurrentes	(5,9)	(4,3)
Dividendos e intereses cobrados	0,2	0,0
Dividendos e intereses pagados ²	(3,2)	(2,5)
Generación Caja Ordinaria	(9,0)	(6,7)
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow ³	0,1	(2,2)
Dividendo VOC	(5,5)	(5,5)
Efecto NIIF 16	(1,2)	(1,7)
Cambio en PFN	(15,5)	(16,2)
PFN	(49,6)	(45,8)

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. Nota 1: incluye impuesto sobre las ganancias pagadas, pago por retenciones intereses y otros.

Nota 2: dividendo a filiales con minoritarios y pagos por intereses. Nota 3: incluye entre otros las entradas y salidas de caja por inversiones y desinversiones.

Medidas Alternativas del Rendimiento

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

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

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

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

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

Respecto 2023 se excluye la MAR de EBITDA pro forma debido que ya no se considera de relevancia el impacto de la incorporación al perímetro de &Rosás.

EBITDA

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

Base de cálculo: EBITDA se calcula como el resultado neto del ejercicio antes de ingresos financieros, gastos financieros, otros resultados de instrumentos financieros, impuesto sobre beneficios, amortizaciones, depreciaciones, deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible, deterioro de fondos de comercio para el 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 de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

EBITDA sin efecto NIIF16: significa EBITDA pro forma ajustado por la amortización de derechos de uso y gastos financieros de uso relacionados con la NIIF16. No ha variado el criterio utilizado con respecto al año anterior.

EBIT

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

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

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

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)

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

Base de cálculo: la deuda financiera neta (DFN) se calcula como el endeudamiento a largo y corto plazo con coste financiero explícito, bien sea con entidades financieras bien con otros terceros, más las deudas derivadas de la emisión de bonos, pagarés, obligaciones convertibles en acciones o instrumentos financieros de naturaleza similar más las garantías o contragarantías en relación con endeudamiento con coste financiero que puedan prestar a favor de terceras partes y no contabilizadas en el pasivo como obligaciones de pago menos la tesorería más el valor de mercado (mark to market) de aquellos instrumentos de cobertura que se suscriban distintos de las Operaciones de Cobertura. A estos efectos se entenderá por tesorería el efectivo y otros medios líquidos, más otros activos financieros corrientes y no corrientes, que se mantengan bien con entidades financieras o bien con terceros. 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

Medidas Alternativas del Rendimiento

decir, no incluye el impacto del diferimiento de los gastos de apertura. No se incluyen dentro de deuda financiera neta ni los avales económicos, ni los avales técnicos, ni los gastos por formalización de la deuda.

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

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

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 de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior

GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)

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

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

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

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior..

CASH FLOW PROVENIENTE DE ACTIVIDADES RECURRENTE

Definición: es la generación de caja del negocio sin tener en cuenta los intereses y dividendos cobrados y pagados por la compañía.

Base cálculo: es la generación de caja excluyendo intereses y dividendos cobrados y pagados.

Utilidad: es una medida para ver la GCO sin los componentes de financiación.

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

CAPEX

Definición: inversiones en activos fijos materiales e inmateriales.

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

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

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

MARGEN DE LECTORES

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

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

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

Coherencia: el criterio utilizado de cálculo no se ha modificado respecto al año anterior.

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

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

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

Adicionalmente, ciertas cifras incluidas en este documento se han redondeado. Por lo tanto, en los gráficos y tablas se pueden producir

discrepancias entre los totales y las sumas de las cifras consideradas individualmente u otra información disponible, debido a este redondeo.

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

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

vocento

vocento

Comunicación innovadora
para *inconformistas*

vocento

Resultados enero-junio 2024

29 DE JULIO DE **2024**

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

Vocento es un Grupo multimedia, 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.

PERIÓDICOS (print y digital)				
REGIONALES		ABC	DEPORTIVO	REVISTAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Correo ▪ La Verdad ▪ El Diario Vasco ▪ El Norte de Castilla ▪ El Diario Montañés ▪ Ideal ▪ Sur ▪ Las Provincias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Comercio ▪ Hoy ▪ La Rioja ▪ Imprentas locales ▪ Distribución local (Beralán) ▪ Agencia de noticias (Colpisa) ▪ Comercializadoras locales ▪ Otras participadas (Donosti Cup, Innevento, Ascentium) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ABC ▪ Imprenta nacional 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relevo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ XLSemanal ▪ MujerHoy ▪ Women Now ▪ Turium ▪ Welfe
AUDIOVISUAL	CLASIFICADOS	SERVICIOS DIGITALES	GASTRONOMÍA	AGENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licencias de radio analógica ▪ Licencias de radio digital ▪ Licencias de TDT local 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pisos.com ▪ Sumauto ▪ Premium Leads ▪ Contact Center Interactiva 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Local Digital Kit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Madrid Fusión ▪ San Sebastián Gastronomika ▪ Foros verticales ▪ 7 Caníbales ▪ Mateo & Co ▪ GSR ▪ MACC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tango ▪ Pro Agency ▪ &Rosàs Agency ▪ Yellow Brick Road ▪ Antrópico ▪ Melé ▪ Shows on Demand

Nota: Negocios de diversificación en azul claro.

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.

Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1S24**Ingresos totales se estabilizan****Crecimiento en diversificación y suscripciones mitigan evolución publicidad****Mejora del EBITDA en 2T24****Pago de dividendo y GCO plana en 2T24****Revisión del objetivo de EBITDA 2024E**

- **Mejor comportamiento de los ingresos en 2T24, gracias a diversificación y digital**
 - i. Los ingresos totales de Vocento se mantienen planos en 1S24 -0,6%, -1.020 miles de euros frente al mismo periodo del año anterior, gracias al buen comportamiento en 2T24 (+1.408 miles de euros).
 - ii. Los ingresos digitales crecen un 5,0% y los de diversificación un 8,9%, con un peso de ambos en el total del 46% vs 43% en 1S23.
 - iii. Los ingresos de publicidad presentan una mejor evolución respecto a 1T24 (1S24 -1,6% vs 1T24 -5,9%). En 2T24 experimentan un crecimiento del 2,3%, donde destaca el crecimiento del formato 'online' +6,1%.
 - iv. Los suscriptores digitales crecen un +14% hasta alcanzar los 147 miles, con un incremento de sus ingresos del 20% frente al 1S23.

- **Buena evolución del EBITDA gracias a un mejor comportamiento en 2T24**
 - i. Continúa la mejora en el margen de ejemplares y digital.
 - ii. El EBITDA en el segundo trimestre presenta una mejora de +1.490 miles de euros, hasta situarse en los 7.468 miles de euros.
 - iii. El EBITDA en el primer semestre se sitúa en 145 miles de euros, lo que supone una variación de -3.844 miles de euros frente 1S23, debido en gran parte a los costes extraordinarios en Estructura incurridos en los primeros tres meses y a la publicidad.
 - iv. Por negocios, el área de Prensa se mantiene estable, mientras que en diversificación destaca el buen comportamiento de Clasificados motor y Gastronomía.

- **En el segundo trimestre, se abona el dividendo, con GCO plana**
 - i. En el segundo trimestre de 2024 se ha abonado un dividendo 5.500 miles de euros y se ha generado una caja ordinaria de -446 miles de euros.
 - ii. La deuda financiera neta ex NIIF 16 en 1S24 alcanza los 31.552 miles de euros (frente a los 15.149 miles de euros en diciembre 2023) con 1,2x DFN/EBITDA LTM ex NIIF16.

- **Revisión de objetivos 2024**
 - i. Se observa un mercado publicitario en prensa más débil de lo esperado, y que afecta al medio plazo, especialmente en el formato 'online'.
 - ii. Los negocios de diversificación evolucionan satisfactoriamente, salvo por una evolución peor de lo esperado en Servicios digitales, y efectos temporales en Agencias o Clasificados inmobiliario. Con todo, se espera un crecimiento del EBITDA 2024 de dígito bajo. A lo anterior se añade el citado efecto de los costes extraordinarios incurridos en 1T24.
 - iii. Por todo ello, se establece un nuevo objetivo EBITDA 2024E €21m-€25m donde una parte significativa es coyuntural. La compañía está trabajando en medidas de ahorro en costes y además con una reflexión estratégica en curso.

Principales datos financieros

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	49.119	50.856	(1.736)	(3,4%)
Ventas de publicidad	74.248	75.472	(1.224)	(1,6%)
Otros ingresos	46.958	45.018	1.940	4,3%
Ingresos	170.325	171.345	(1.020)	(0,6%)
Personal	(90.173)	(86.820)	(3.353)	(3,9%)
Aprovisionamientos	(11.893)	(14.542)	2.649	18,2%
Servicios exteriores	(67.401)	(65.623)	(1.778)	(2,7%)
Provisiones	(713)	(371)	(342)	(92,0%)
Gastos de explotación sin amortizaciones	(170.180)	(167.356)	(2.824)	(1,7%)
EBITDA	145	3.990	(3.844)	(96,4%)
Amortizaciones	(11.872)	(12.247)	375	3,1%
Resultado por enajenación de inmovilizado	1.974	221	1.753	n.r.
EBIT	(9.752)	(8.036)	(1.716)	(21,4%)
Deterioro de fondo de comercio	(3.529)	0	(3.529)	n.a.
Resultado sociedades método de participación	104	575	(471)	(81,9%)
Resultado financiero y otros	(915)	(1.221)	306	25,1%
Resultado neto enaj. activos no corrientes	529	(97)	626	n.r.
Resultado antes de impuestos	(13.563)	(8.779)	(4.784)	(54,5%)
Impuesto sobre sociedades	2.876	(860)	3.736	n.r.
Beneficio después de impuestos	(10.687)	(9.639)	(1.048)	(10,9%)
Resultado neto antes de minoritarios	(10.687)	(9.639)	(1.048)	(10,9%)
Accionistas minoritarios	(2.820)	(1.470)	(1.350)	(91,9%)
Resultado atribuible sociedad dominante	(13.507)	(11.109)	(2.398)	(21,6%)

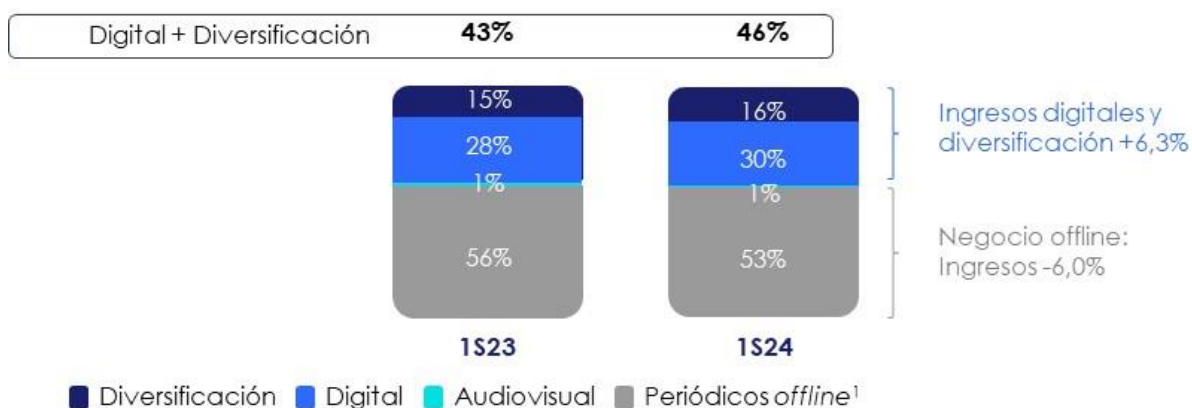
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 1S24 alcanzan 170.325 miles de euros, prácticamente planos respecto 1S23 (-0,6%).

Un 46% de los ingresos del Grupo provienen de los medios digitales y de la diversificación, lo que significa un incremento de 3 p.p. en comparación con 1S23. Estos ingresos presentan un crecimiento en 1S24 del 6,3%.

Evolución 'mix' de ingresos de Vocento

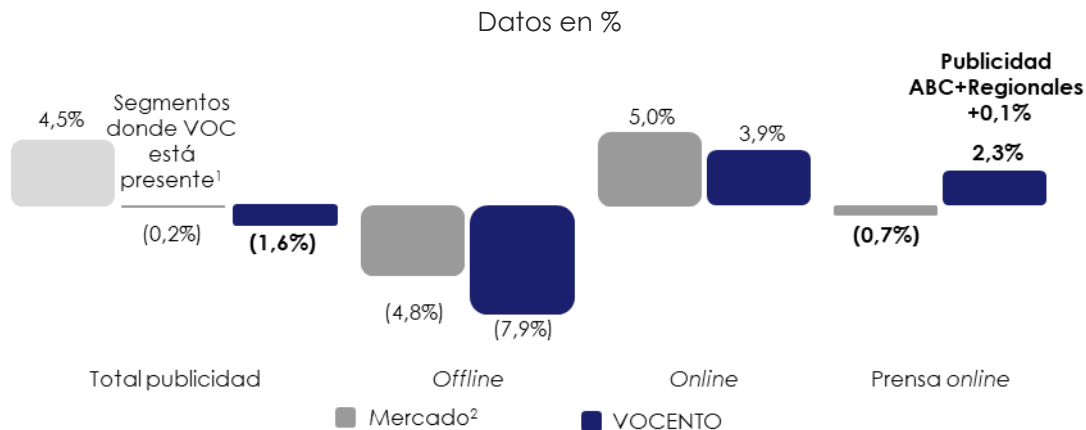


Nota 1: Periódicos offline y resto de ingresos.

Por tipo de ingresos:

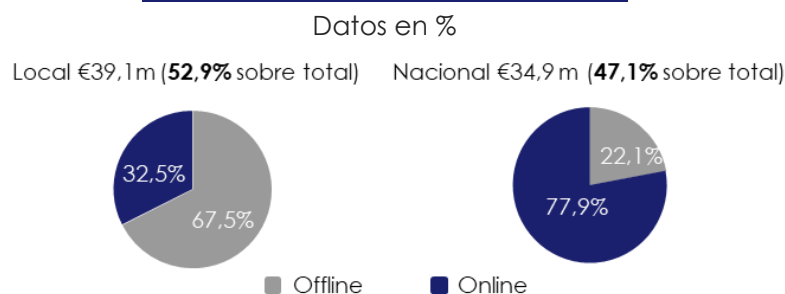
- i. **Ventas de ejemplares** presentan una caída en 1S24 del 3,4%. Merece la pena resaltar el crecimiento de los ingresos por suscripciones digitales del 20%. El número de suscriptores (+14% vs junio 2023) se sitúa en 147 miles.
- ii. **Ingresos por venta de publicidad** presentan descenso del 1,6% vs 1S23, con una evolución mejor que la del mercado en prensa 'online'.

Evolución publicidad de VOCENTO vs mercado 1S24



Por tipo de mercado, los ingresos publicitarios de origen local presentan un comportamiento positivo en el formato digital (+1,8%), mientras que nacional crece un +1,8% gracias al soporte digital (+5,1%).

Publicidad¹ nacional vs local 1S24



- iii. **Otros ingresos:** crecen hasta 46.958 miles de euros (+4,3% vs 1S23) debido, entre otros, al éxito del último congreso gastronómico de Madrid Fusión y a la mayor facturación en Agencias.

EBITDA

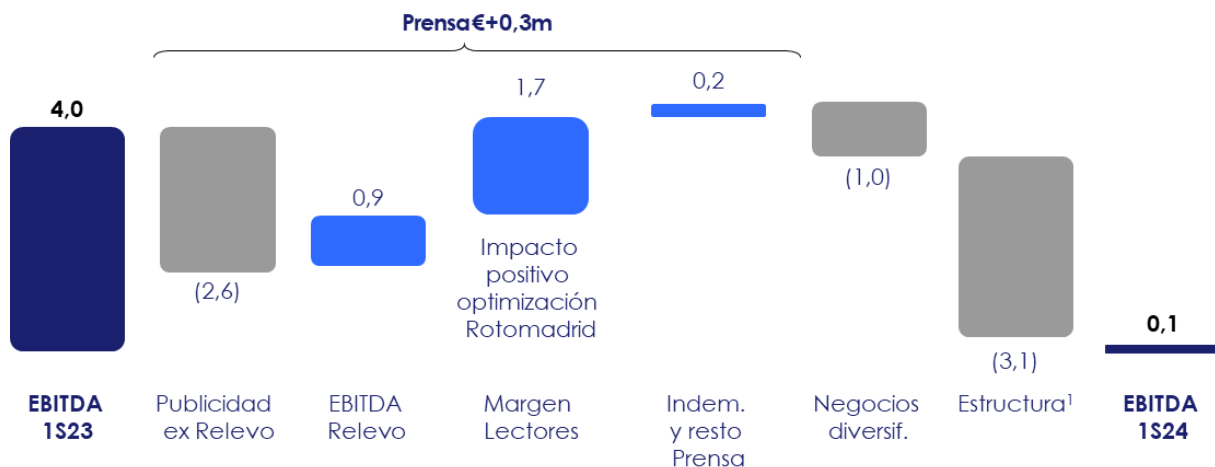
El EBITDA reportado asciende a 145 miles de euros frente a los 3.990 miles de euros del 1S23. Por negocio, lo más significativo es la evolución de Prensa donde el impacto de la caída de la publicidad se ve compensada con la mejora en EBITDA de Relevé y del margen de lectores. Dicha mejora del margen se sustenta no sólo en el comportamiento del margen digital

(suscripciones digitales), sino también en el margen 'print', debido al descenso de costes y a los primeros efectos del plan de optimización del centro de impresión de Rotomadrid. La desviación en el 1S24 en diversificación es debida a la estacionalidad de los negocios, y a la evolución peor de lo esperado en Servicios digitales.

Es importante mencionar el buen comportamiento del 2T24, dónde el EBITDA se sitúa en los 7.468 miles de euros, un 24,9% superior al mismo periodo del año anterior.

Detalle del movimiento de EBITDA 1S23-1S24

Datos en variación en 1S23 vs 1S24 excepto para EBITDA comparable. Todas cifras en €m



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye coste de indemnizaciones por €2,5m.

Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación en 1S24 de -9.752 miles de euros, desciende en 1.716 miles de euros sobre 1S23, lo que se explica por la evolución operativa, compensado en parte por la plusvalía de un cobro por un ajuste en el precio de la sede del Diario Vasco en 2021.

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

Se incluye un deterioro en el fondo de comercio en Las Provincias, que se debe al efecto sobre su valoración de la peor evolución publicitaria.

La variación en el resultado por puesta en equivalencia (-471 miles de euros) se ve afectado principalmente por el cambio en la participación en 'Dinero Gelt, S.L.' que pasó en 1S23 al 16,4%. El mejor resultado financiero (+306 miles de euros), a pesar del incremento de la deuda financiera media del periodo, se debe al reconocimiento de un ingreso financiero por intereses de demora (+932 miles de euro) tras la sentencia del Tribunal Constitucional sobre el Real Decreto-ley 3/2016.

Impuesto sobre sociedades

Este mismo efecto explica el impuesto sobre sociedades positivo de 2.876 miles de euros (efecto positivo de +2.397 miles de euros).

Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado neto antes de minoritarios en 1S24 es de -10.687 miles de euros. Asimismo, el resultado atribuido a los minoritarios es de -2.820 miles de euros en 1S24, una variación de -1.350 miles de euros sobre el año anterior, que se explica, entre otros, por la mejora en el resultado de Sumauto en el negocio de Clasificados.

Balance consolidado

Miles de euros	1S24	2023	Var abs	% Var
Activos no corrientes	295.178	298.382	(3.204)	(1,1%)
Activo intangible y fondo de comercio	137.251	141.400	(4.149)	(2,9%)
Propiedad, planta y equipo e inv. inmobiliarias	84.635	86.079	(1.444)	(1,7%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	16.371	17.185	(814)	(4,7%)
Part. valoradas por el método de participación	2.677	2.735	(59)	(2,1%)
Otros activos no corrientes	54.244	50.983	3.262	6,4%
Activos corrientes	132.513	137.455	(4.942)	(3,6%)
Otros activos corrientes	119.117	112.798	6.319	5,6%
Efectivo y otros medios equivalentes	13.396	24.657	(11.261)	(45,7%)
Activos mantenidos para la venta	1.287	1.287	0	0,0%
TOTAL ACTIVO	428.977	437.124	(8.146)	(1,9%)
Patrimonio neto	245.954	266.753	(20.799)	(7,8%)
Deuda financiera	63.072	59.036	4.036	6,8%
Otros pasivos no corrientes	21.321	23.976	(2.655)	(11,1%)
Otros pasivos corrientes	98.631	87.359	11.272	12,9%
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	428.977	437.124	(8.146)	(1,9%)

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

Principales partidas del balance

La disminución en 'Propiedad, planta y equipo' de 1.444 miles de euros se explica por las amortizaciones que superan las adiciones (Capex) en el periodo, mientras que la de 'Activo intangible y fondo de comercio' por 4.149 miles de euros obedece al deterioro en el Fondo de comercio (ver página 6). Por su parte, el aumento en 'otros activos no corrientes' por importe de 3.262 miles de euros obedece en gran medida a la parte aplazada del ingreso derivado del acuerdo con Bermont por la externalización de impresión de periódicos en Rotomadrid.

Por otro lado, el incremento en 'otros activos corrientes' por importe de 6.319 miles de euros se explica principalmente por el mayor saldo de deudores comerciales, resultado de la estacionalidad del negocio, que afecta también al incremento de 'otros pasivos corrientes'.

La disminución del 'patrimonio neto' en 20.799 miles de euros, es debida, en su mayor parte, por el resultado del ejercicio y por el reparto del dividendo de 5.500 miles de euros.

Posición financiera neta

La 'posición financiera neta' excluidos alquileres es de -31.552 miles de euros.

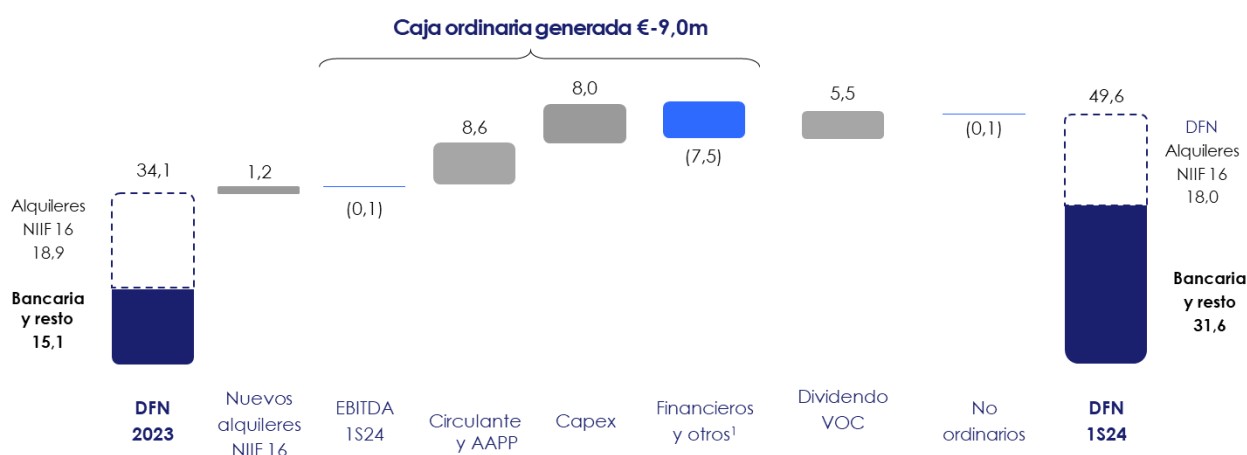
Miles de euros	1S24	2023	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	27.008	27.383	(375)	(1,4%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	36.064	31.653	4.411	13,9%
Endeudamiento financiero bruto	63.072	59.036	4.036	6,8%
+ Efectivo y otros medios equivalentes	13.396	24.657	(11.261)	(45,7%)
+ Otros activos financieros no corrientes	784	1.064	(281)	(26,4%)
Gastos periodificados	690	753	(63)	(8,4%)
Posición de caja neta/ (deuda neta)	(49.583)	(34.068)	(15.515)	(45,5%)
Posición de caja neta ex-NIIF16	(31.552)	(15.149)	(16.403)	n.r.

El endeudamiento financiero bruto, sin ajustar por los gastos periodificados, se descompone en: 1) deuda con entidades de crédito por 23.238 miles de euros (financiación del sindicato, con un saldo a corto plazo de 987 de miles de euros y a largo de 22.251 miles de euros), 2) pagarés del programa a corto plazo con un saldo vivo de 22.000 miles de euros, 3) otras deudas con coste financiero por 494 miles de euros, y 4) alquileres NIIF16 con saldo de 18.030 miles de euros.

Durante 1S24 se ha generado una caja negativa ordinaria de -8.966 miles de euros, con un circulante estable, un impacto temporal en saldos netos con AAPP y unos mayores pagos de 'capex', que se irán normalizando en la segunda parte del año.

Dentro de los movimientos de caja no ordinarios en 1S24 se incluye, entre otros, la entrada de caja por el precio aplazado de venta de Net TV junto con el pago en Veralia Distribución, el pago de indemnizaciones extraordinarias en Estructura y en las vinculadas con el plan de optimización de las plantas de impresión, así como el pago de dividendo de Vocento por 5.500 miles de euros.

Análisis del movimiento de deuda financiera neta 2023-1S24 (€m)



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e Impuesto de Sociedades.

Estado de flujos de efectivo

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	% Var
Resultado del ejercicio	(13.507)	(11.109)	(2.398)	(21,6%)
Ajustes resultado del ejercicio	14.458	15.288	(830)	(5,4%)
Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante	951	4.179	(3.228)	(77,2%)
Variación capital circulante y otros	(8.556)	(3.399)	(5.158)	n.r.
Otras partidas a pagar	5.757	3.838	1.919	50,0%
Impuesto sobre las ganancias pagado	(152)	(222)	70	31,5%
Impuesto de Sociedades y retenciones	0	36	(36)	(100,0%)
Flujos netos de efectivo de actividades explotación (I)	(2.000)	4.432	(6.433)	n.r.
Pagos de inm. material e inmaterial	(8.008)	(8.846)	838	9,5%
Adquisición y venta de activos	3.949	(1.416)	5.365	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	189	50	139	n.r.
Otros cobros y pagos (inversión)	151	199	(47)	(23,9%)
Flujos netos de efectivo de actividades inversión (II)	(3.719)	(10.013)	6.294	62,9%
Dividendos e intereses pagados	(8.364)	(8.020)	(344)	(4,3%)
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	5.048	4.825	223	4,6%
Otras operaciones de financiación	(2.088)	10.089	(12.177)	n.r.
Operaciones societarias	(377)	(803)	426	53,0%
Operaciones societarias con coste	239	54	185	n.r.
Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)	(5.542)	6.145	(11.687)	n.r.
Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo	(11.261)	564	(11.826)	n.r.
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del	24.657	15.303	9.355	61,1%
Efectivo y equivalentes al efectivo final del período	13.396	15.867	(2.471)	(15,6%)

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, la variación del saldo de otras cuentas a pagar relacionado especialmente con periodificaciones.

En relación a los flujos de las actividades de **inversión**, su saldo el impacto del cobro del último plazo de la venta de TDT nacional y del pago en Veralia Distribución, y en 1S23 la adquisición de &Rosás.

Dentro del flujo neto de las actividades de **financiación**, cabe destacar la menor emisión de pagarés en 'otras operaciones de financiación'.

Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (capex)

Miles de euros	1S24			1S23			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	3.463	3.094	6.557	3.884	3.640	7.525	(421)	(547)	(968)
Audiovisual	1	1	2	2	5	7	(1)	(4)	(5)
Clasificados	412	16	428	287	354	641	125	(338)	(213)
Servicios digitales	191	0	191	36	2	38	155	(2)	153
Gastronomía y Agencias	332	172	504	194	231	425	139	(59)	80
Estructura	83	30	113	97	65	162	(14)	(35)	(50)
TOTAL	4.482	3.312	7.794	4.500	4.297	8.797	(18)	(985)	(1.002)

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	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ingresos				
Periódicos	133.900	137.785	(3.885)	(2,8%)
Audiovisual	2.429	2.389	40	1,7%
Clasificados y Servicios digitales	16.452	15.496	956	6,2%
Gastronomía y Agencias	19.447	17.674	1.773	10,0%
Estructura y eliminaciones	(1.904)	(2.000)	96	4,8%
Total Ingresos	170.325	171.345	(1.020)	(0,6%)
EBITDA				
Periódicos	3.596	3.318	278	8,4%
Audiovisual	1.363	1.305	58	4,4%
Clasificados y Servicios digitales	2.801	3.253	(452)	(13,9%)
Gastronomía y Agencias	1.658	2.247	(589)	(26,2%)
Estructura y eliminaciones	(9.272)	(6.133)	(3.139)	(51,2%)
Total EBITDA	145	3.990	(3.844)	(96,4%)
EBIT				
Periódicos	(3.673)	(6.545)	2.872	43,9%
Audiovisual	1.351	1.288	62	4,8%
Clasificados y Servicios digitales	1.589	2.196	(607)	(27,6%)
Gastronomía y Agencias	678	1.588	(910)	(57,3%)
Estructura y eliminaciones	(9.697)	(6.565)	(3.133)	(47,7%)
Total EBIT	(9.752)	(8.036)	(1.716)	(21,4%)

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

Periódicos (incluye actividad offline y online)

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ingresos				
Regionales	92.812	97.629	(4.817)	(4,9%)
ABC	38.118	38.116	2	0,0%
Relevo	1.289	699	590	84,4%
Suplementos y Revistas	7.413	7.150	263	3,7%
Eliminaciones	(5.732)	(5.808)	76	1,3%
Total Ingresos	133.900	137.785	(3.885)	(2,8%)
EBITDA				
Regionales	5.524	8.360	(2.836)	(33,9%)
ABC	(7)	(1.665)	1.658	99,6%
Relevo	(2.673)	(3.578)	905	25,3%
Suplementos y Revistas	751	201	550	n.r.
Total EBITDA	3.596	3.318	278	8,4%
EBIT				
Regionales	3.641	3.497	144	4,1%
ABC	(5.047)	(6.127)	1.080	17,6%
Relevo	(2.892)	(3.786)	894	23,6%
Suplementos y Revistas	625	(129)	754	n.r.
Total EBIT	(3.673)	(6.545)	2.872	43,9%

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.

En la evolución de la rentabilidad de los **Regionales**, cabe señalar la mejor evolución del margen de lectores (+1.249 miles de euros), que no compensa los descensos de la publicidad (-1.806 miles de euros), el incremento de otros costes (principalmente personal) y la caída del margen de imprentas y distribución (desciende -586 miles de euros).

Por su parte, el EBITDA de **ABC** presenta un semestre de mejora tanto en ingresos como en rentabilidad. Destaca el margen de imprentas (+383 miles de euros) y el impacto del acuerdo con Bermont, que más que compensan el peor comportamiento de la publicidad (-893 miles de euros).

El EBITDA de **Suplementos y Revistas** se sitúa en 751 miles de euros en 1S24, con una mejora de 550 miles de euros, tras la celebración de eventos especiales por el 25 aniversario de Mujer Hoy.

En cuanto a **Relevo**, su EBITDA alcanza -2.673 miles en 1S24, con una subida de 905 miles de euros. Una mejora que se une a las métricas operativas, tanto en el número de usuarios únicos mes (7 millones en jun24 según comScore que incluye la audiencia en RRSS y que sitúa a Relevo en el top5) como en el número de videos vistos donde es líder destacado en TikTok (110 millones en jun24 según Rival IQ, 3 veces por encima de los dos principales deportivos). Relevo está sentando las bases en la construcción de un activo de gran valor para Vocento.

Audiovisual

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ingresos				
TDT local	602	615	(13)	(2,2%)
Radio	1.788	1.734	54	3,1%
Contenidos	88	88	0	0,0%
Eliminaciones	(49)	(49)	(0)	(0,0%)
Total Ingresos	2.429	2.389	40	1,7%
EBITDA				
TDT local	(173)	(178)	4	2,4%
Radio	1.530	1.491	39	2,6%
Contenidos	5	(9)	14	n.r.
Total EBITDA	1.363	1.305	58	4,4%
EBIT				
TDT local	(180)	(188)	7	3,9%
Radio	1.527	1.488	39	2,6%
Contenidos	4	(12)	16	n.r.
Total EBIT	1.351	1.288	62	4,8%

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, cuyos ingresos están ligados al IPC.

Clasificados

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ingresos				
Clasificados	15.073	13.924	1.148	8,2%
Servicios digitales	1.379	1.571	(192)	(12,2%)
Total Ingresos	16.452	15.496	956	6,2%
EBITDA				
Clasificados	2.617	2.643	(27)	(1,0%)
Servicios digitales	184	609	(425)	(69,8%)
Total EBITDA	2.801	3.253	(452)	(13,9%)
EBIT				
Clasificados	1.512	1.618	(106)	(6,5%)
Servicios digitales	77	579	(501)	(86,7%)
Total EBIT	1.589	2.196	(607)	(27,6%)

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

El crecimiento en ingresos del +6,2% se ve positivamente impactado por Clasificados motor, impulsado por el lanzamiento de nuevos productos en redes sociales, y Premium Leads. En

cuanto al EBITDA, la caída de la rentabilidad en -452 miles de euros vs 1S23, situándose en 2.801 miles de euros, se explica por los retrasos de los Fondos Next Gen en Servicios digitales que impactan negativamente en el negocio.

Gastronomía y Agencias

Miles de euros	1S24	1S23	Var Abs	Var %
Ingresos				
Gastronomía	8.776	8.214	562	6,8%
Agencias y Otros	10.671	9.461	1.211	12,8%
Total ingresos	19.447	17.674	1.773	10,0%
EBITDA				
Gastronomía	2.009	1.866	143	7,7%
Agencias y Otros	(351)	381	(732)	n.r.
Total EBITDA	1.658	2.247	(589)	(26,2%)
EBIT				
Gastronomía	1.845	1.735	111	6,4%
Agencias y Otros	(1.168)	(147)	(1.021)	n.r.
Total EBIT	678	1.588	(910)	(57,3%)

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

La división de Gastronomía presenta un incremento tanto en ingresos (+562 miles de euros) como en EBITDA (+143 miles de euros), tras un 1T24 en el que tuvo lugar la celebración del congreso MadridFusión, que ha sido una edición récord con más de 21 miles de visitantes. Además, cabe destacar el crecimiento internacional de 'Spain Fusion' con nuevas ediciones en Munich y Zurich.

En cuanto a Agencias y Otros, destaca el incremento en ingresos, con un positivo impacto de los primeros resultados de las sinergias entre las agencias gracias a la creación del Colectivo &. Además, cabe destacar el reconocimiento a Rosás como agencia creativa de referencia según Anuncios ("Agencia Creativa del año"), el Gran Premio en Festival "El Sol", o los Premios del Club de Creativos (galardonada con un oro y dos bronce).

En cuanto al descenso en el EBITDA, existe un impacto por el retraso en algunas campañas. Además, la estacionalidad de su negocio, cuya actividad se concentra en el cuarto trimestre, pero no así sus costes, impacta en su evolución.

Datos operativos

Periódicos

Datos de Difusión Media	1S24	1S23	Var Abs	%
Prensa Nacional- ABC	36.276	40.031	(3.755)	(9,4%)
Prensa Regional				
El Correo	35.075	37.197	(2.122)	(5,7%)
El Diario Vasco	28.905	30.785	(1.880)	(6,1%)
El Diario Montañés	12.048	13.029	(981)	(7,5%)
Ideal	5.737	6.963	(1.226)	(17,6%)
La Verdad	5.265	6.018	(753)	(12,5%)
Hoy	4.308	4.745	(437)	(9,2%)
Sur	4.467	5.772	(1.305)	(22,6%)
La Rioja	4.689	5.120	(431)	(8,4%)
El Norte de Castilla	7.864	8.739	(875)	(10,0%)
El Comercio	8.433	9.057	(624)	(6,9%)
Las Provincias	6.153	6.781	(628)	(9,3%)
TOTAL Prensa Regional	122.944	134.206	(11.262)	(8,4%)

Fuente: OJD.

Audiencia	2ºOla 24	2ºOla 23	Var Abs	%
Prensa Nacional- ABC	343.000	311.000	32.000	10,3%
Prensa Regional	1.012.000	1.103.000	(91.000)	(8,3%)
El Correo	229.000	241.000	(12.000)	(5,0%)
El Diario Vasco	163.000	158.000	5.000	3,2%
El Diario Montañés	104.000	110.000	(6.000)	(5,5%)
Ideal	76.000	90.000	(14.000)	(15,6%)
La Verdad	73.000	75.000	(2.000)	(2,7%)
Hoy	34.000	52.000	(18.000)	(34,6%)
Sur	62.000	75.000	(13.000)	(17,3%)
La Rioja	46.000	59.000	(13.000)	(22,0%)
El Norte de Castilla	90.000	78.000	12.000	15,4%
El Comercio	88.000	105.000	(17.000)	(16,2%)
Las Provincias	47.000	60.000	(13.000)	(21,7%)
Suplementos				
XL Semanal	920.000	1.028.000	(108.000)	(10,5%)
Mujer Hoy	372.000	448.000	(76.000)	(17,0%)

Fuente: EGM.

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 2023 se excluye la MAR de EBITDA pro forma debido que ya no se considera de relevancia el impacto de la incorporación al perímetro de &Rosás.

EBITDA

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

Base de cálculo: EBITDA se calcula como el resultado neto del ejercicio antes de ingresos financieros, gastos financieros, otros resultados de instrumentos financieros, impuesto sobre beneficios, amortizaciones, depreciaciones, deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible, deterioro de fondos de comercio para el 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.

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.

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

Miles de euros	Junio 2024	Junio 2023
Resultado neto del ejercicio	(7.687)	(9.639)
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	0	0
Ingresos financieros	(1.264)	(78)
Gastos financieros	2.179	1.350
Otros resultados de instrumentos financieros	0	(51)
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	(2.876)	860
Amortizaciones y depreciaciones	11.872	12.247
Deterioro del fondo de comercio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(1.974)	(221)
Resultado de sociedades por el método de participación	(104)	(575)
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	0	97
EBITDA	145	3.990
Amortización derechos de uso NIIF 16	1.982	2.013
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	240	238
EBITDA sin efecto NIIF16	(2.077)	1.739
EBITDA	145	3.990
Amortizaciones y depreciaciones	(11.872)	(12.247)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	1.974	221
EBIT	(9.752)	(8.036)

Miles de euros	Junio 2024	Junio 2023
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	22.251	1.805
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	173	350
Acreeedores por contratos de alquiler a largo plazo	13.994	16.714
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	987	22.471
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	22.321	17.240
Acreeedores por contratos de alquiler a corto plazo	4.036	3.861
Efectivo y activos financieros	(13.215)	(15.703)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(965)	(931)
Gastos de apertura del sindicato	0	0
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	49.583	45.807
Acreeedores por contratos de alquiler a largo plazo	(13.994)	(16.714)
Acreeedores por contratos de alquiler a corto plazo	(4.036)	(3.861)
DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16	31.552	25.232
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	49.583	45.807
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	0
Derivados de la venta de activos, filiales y asociadas	3.622	876
Inversiones nuevos edificios	(666)	0
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	(1.161)	(1.693)
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	(5.500)	(5.500)
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	0	(3.351)
Cobros derivados de la inscontitucionalidad RDL 3/2026	272	0
Indemnizaciones extraordinarias	(3.116)	0
Variaciones Perimetro	0	0
DEUDA FINANCIERA NETA COMPARABLE	43.034	36.139
DFN del inicio del periodo	34.069	29.655
DFN del final del periodo	(49.583)	(45.807)
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	0
Derivados de la venta de activos	(3.622)	(1.135)
Inversiones nuevos edificios	666	0
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	1.161	1.693
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	5.500	5.500
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	0	3.351
Pago dividendo Vocento y plan recompra acciones	(272)	0
Indemnizaciones extraordinarias	3.116	0
Variaciones Perimetro	0	0
GENERACION DE CAJA ORDINARIA	(8.965)	(6.742)
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	49.583	45.807
Efecto NIIF 16	(18.030)	(20.574)
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) sin NIIF 16	31.552	25.232

Aviso Legal

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

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

Adicionalmente, ciertas cifras incluidas en este documento se han redondeado. Por lo tanto, en los gráficos y tablas se pueden producir discrepancias entre los totales y las sumas de las cifras consideradas individualmente u otra información disponible, debido a este redondeo.

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

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

Contacto

Relación con Inversores y Accionistas

C/ Gran Vía de Don Diego López de Haro, 45

3ª planta.

48011. Bilbao. Bizkaia

Tel.: 902 404 073

e-mail: ir@vocento.com

Results Presentation

1H24

29 July 2024

Main highlights 1H24



EBITDA increases in 2Q24

- EBITDA 2Q24 improves by €1.5m
- EBITDA 1H24 €0.1m because of advertising and 1Q24
- By business: stability at Press (margin on readers improves €1.7m), good performance of automotive Classifieds and Gastronomy at diversified businesses)



Stable revenues in 1H24 with Press advertising decline

- Total revenues stable -0.6% (€-1.0m) vs 1H23
- Advertising -1.6%, +2.3% in 2Q24 thanks to +6.1% at online
- Press advertising 1H24 -3.4%¹



Digital and diversification revenues grow

- Digital revenues up +5.0%, diversified revenues +8.9%, combined weight of 46% vs. 43% in 1H23
- Digital subscribers +14% to 147 thousand, revenues +20%



Dividend payment and stable FCF in 2Q24

- In 2Q24, dividend payment of €5.5m and stable FCF² (€-0.4m)
- Net financial debt ex IFRS16 €31.6m (vs €15.1m in 2023) with NFD/EBITDA³ 1.2x

Diagnosis by business area + action plan

✓ Complying with the Plan

✓ Delays and one-offs

✗ Worse than expected

Press

- ✓ Margin on circulation
- ✓ Digital subscriptions

- ✓ **Relevo:**
 - Leadership in social media with delays to monetization

- ✗ **Press advertising:**
 - Lower than expected online and offline growth, partly medium-term
 - Greater impact in 2H24
 - Development of new events, video formats and social media content

Diversification

- ✓ Automotive classifieds
- ✓ Premium Leads
- ✓ Gastronomy

- ✓ **Real estate classifieds:**
 - Impacted by fall in mortgages
- Agencies:**
 - Delays to campaigns
 - Synergies from "Colectivo &"

- ✗ **Digital services:**
 - Delays to NextGen funds impact the business
 - Greater focus on products not related to NextGen

Audiovisual

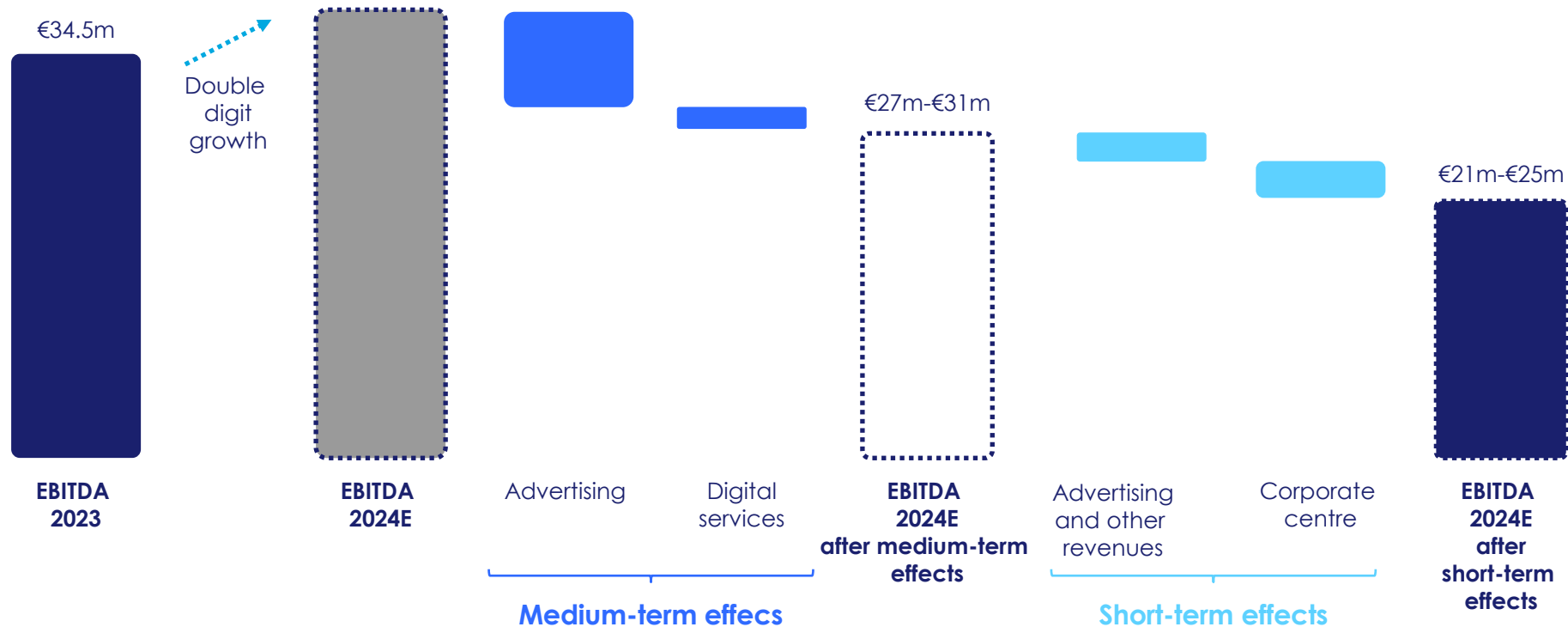
- ✓ Radio

Corporate centre

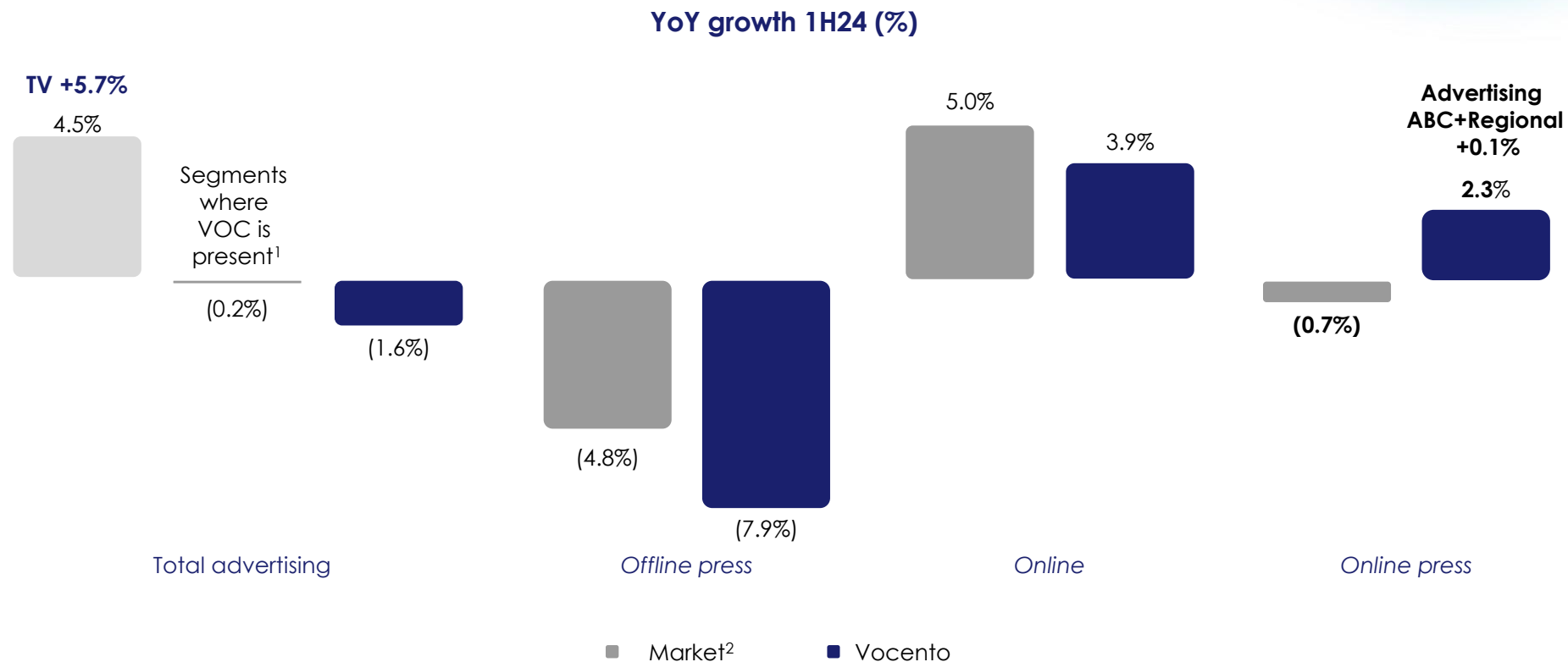
- ✓ **Extraordinary costs** in 1Q24

- **STRATEGIC THINKING** IN PROGRESS (MAINLY FOCUS ON PRESS BUSINESS)
 - WORKING ON A **PLAN** TO CUT **STRUCTURAL COSTS**
- ANALYSING **STRATEGIC ALTERNATIVES** FOR REAL ESTATE CLASSIFIEDS AND DIGITAL SERVICES

2024 targets revised



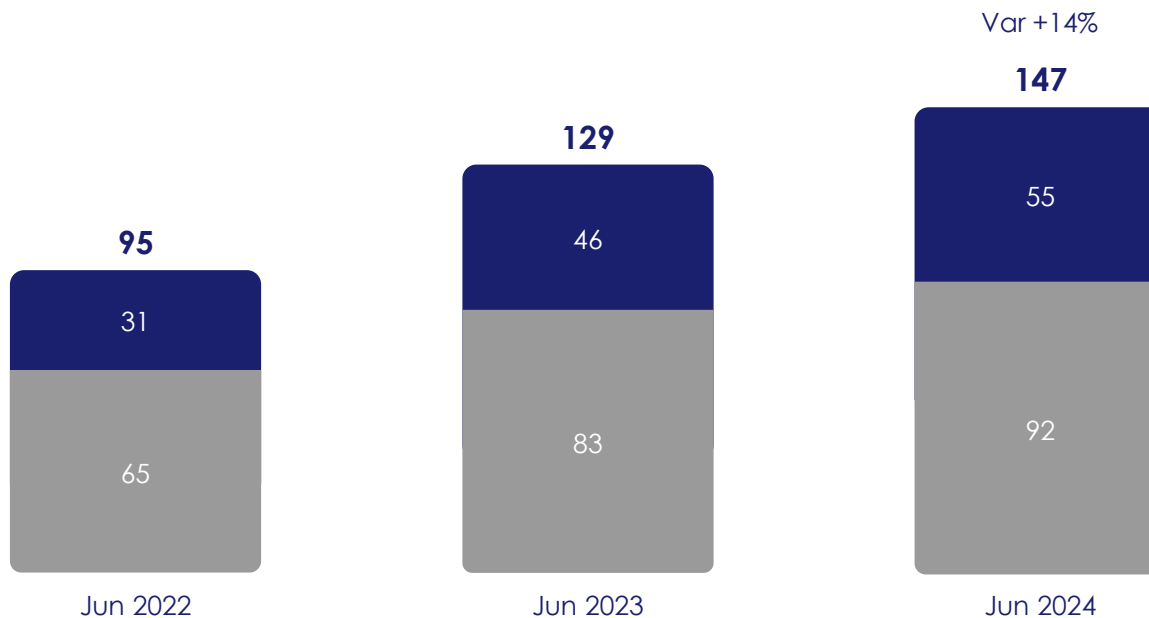
Decrease in advertising market for online press



Note 1: including offline and online for press, magazines, supplements, classifieds and influencers. Note 2: source i2p, excluding search engines and social media.

Increase in digital margin on subscribers

Paying subscribers (thousand)



Revenue growth +20% with positive effect of ARPU

Improvement in digital margin by €+0.8m, increased weight in total margin by +3 p.p.

■ ABCPremium*

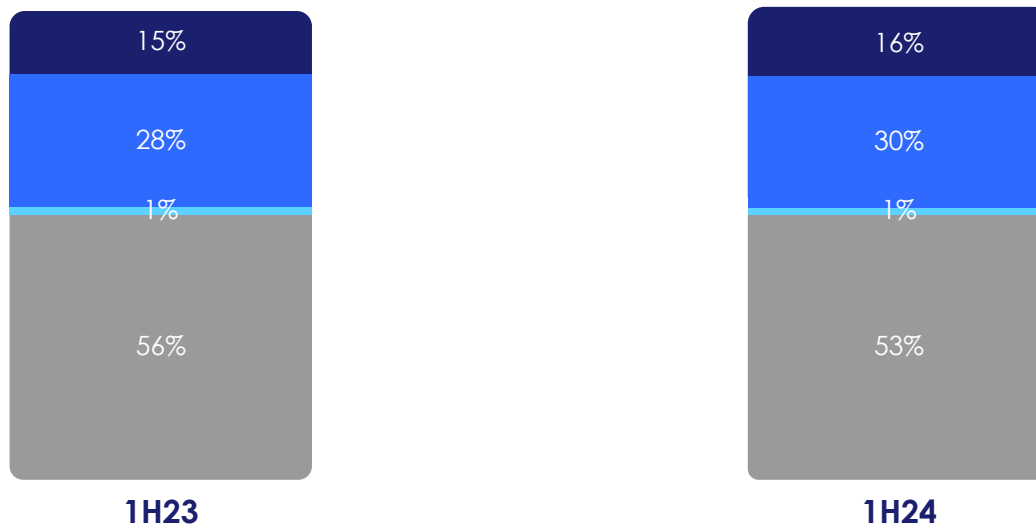
■ EC DV DM IDEAL LR SUR IIC LV HOY EC LP
on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+ on+

Note: data rounded to the nearest thousand.

Increased weight of strategic revenues

Vocento revenue mix (%)

Digital + Diversification **43%** **46%**



■ Diversification ■ Digital ■ Audiovisual ■ Offline newspapers¹

Note: data rounded to the nearest %. Note 1: include mainly offline newspapers and other revenues.

Improvement in financial metrics

Revenues

1.3 million euros

▲ +84% vs 1H23

EBITDA

-2.7 million euros

▲ +0.9m vs 1H23

Slightly below 24E target of an improvement of €2m

Leader on social media

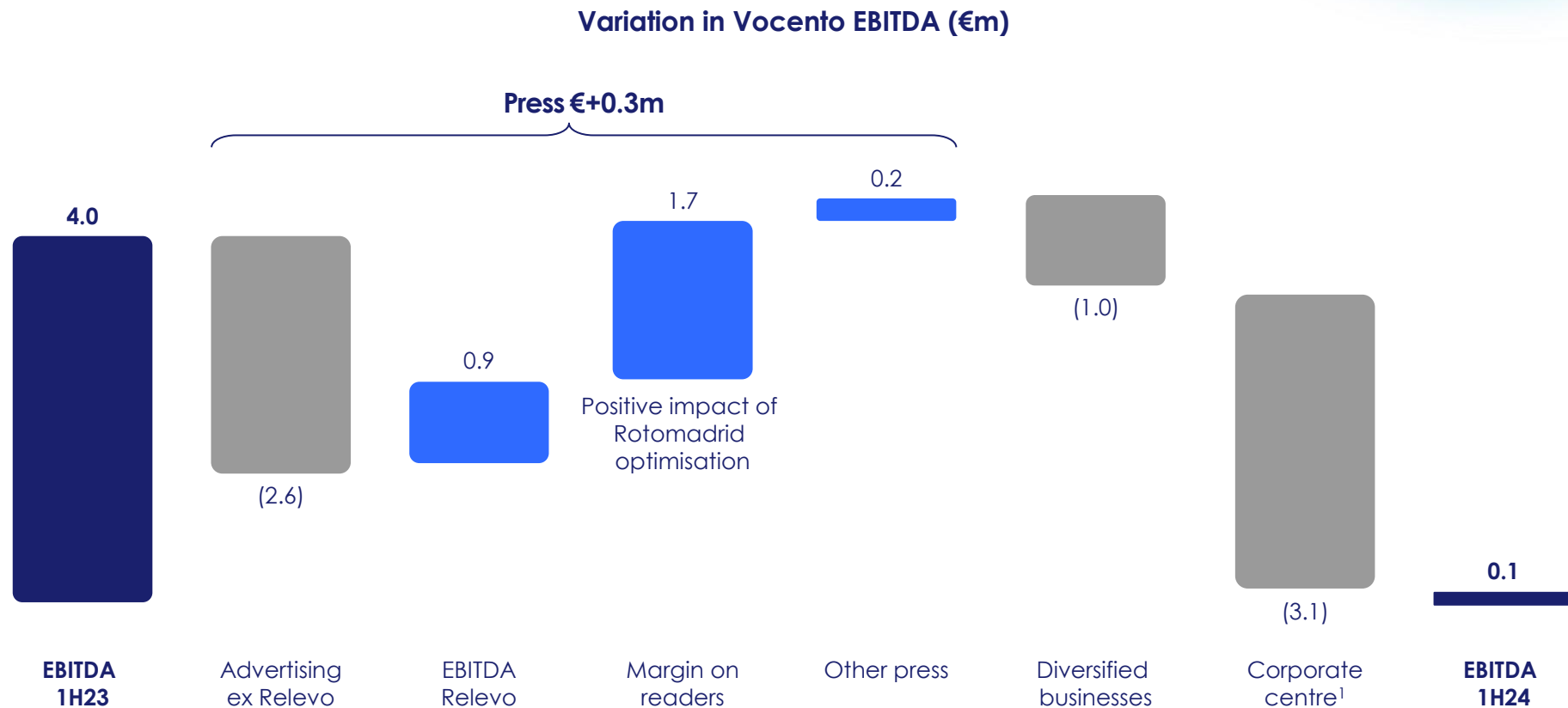


206m¹ video views on social media,² with 110m² on TikTok, 3x the two main sports publications

Unique users³

7.0m
Top5

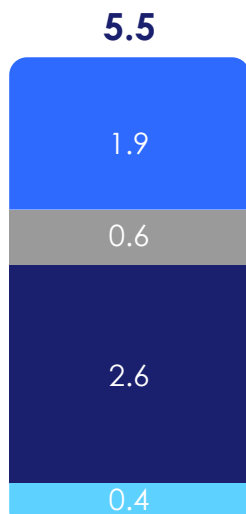
EBITDA impacted by advertising and corporate centre...



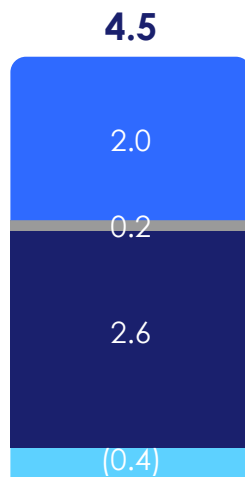
Note: data rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1: including compensation payment of €2.5m

...with diversified businesses impacted by seasonality at Agencies and delays in Digital Services

EBITDA (€m)



1H23



1H24

Var% revenues

Growth of 'Spain Fusion': new events in Munich & Zurich

+6.8%

Delays in processing and allocation of grants

(12.2%)

Improvement in 2H24. New auto products on social media. Weakness at pisos.com.

+8.2%

Improvement in 2H24. Rosás voted the best creative agency in several contests¹

+12.8%

■ Gastronomy ■ Digital services ■ Classifieds ■ Agencies

Net result

Data in €m

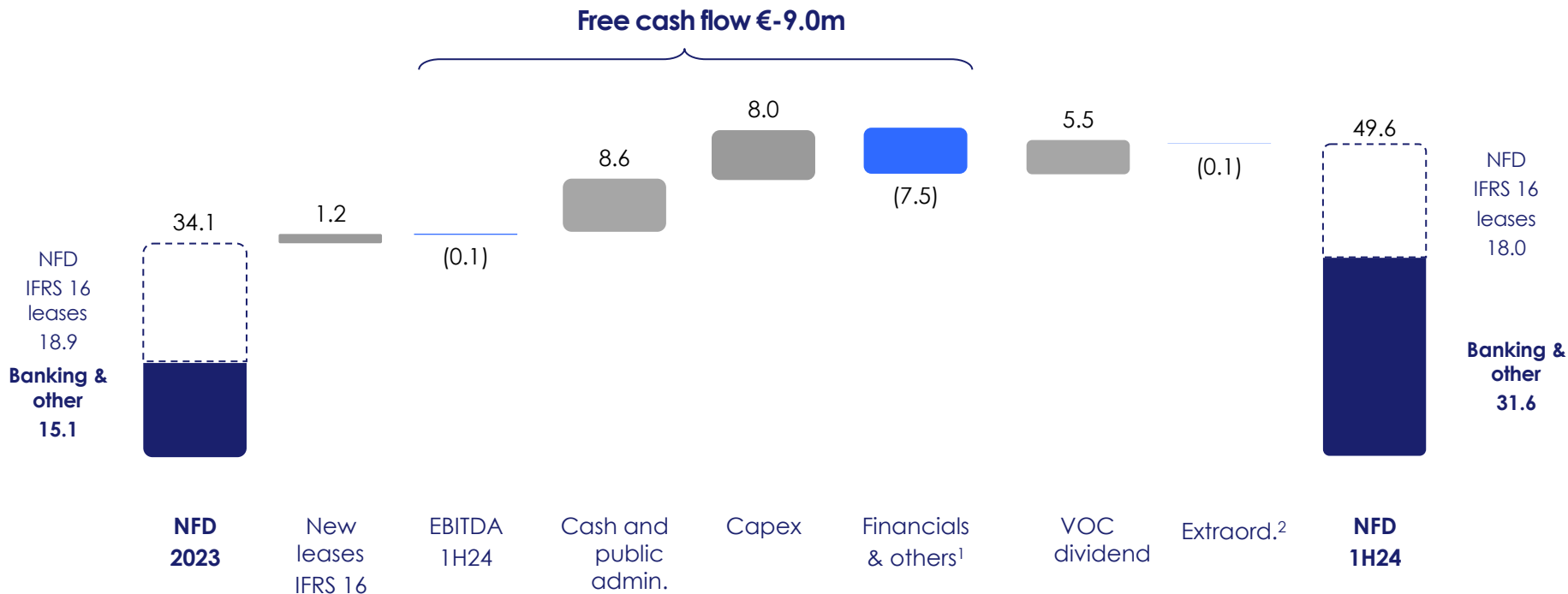
	1H24	1H23	Var%
Revenues	170.3	171.3	(0.6%)
Operating expenses ex depreciation	(170.2)	(167.4)	(1.7%)
EBITDA	0.1	4.0	(96.4%)
Depreciation and result from asset sales	(9.9)	(12.0)	17.7%
EBIT	(9.8)	(8.0)	(21.4%)
Writedown of goodwill	(3.5)	0.0	n.a.
Equity-accounted income	0.1	0.6	(81.9%)
Financial result and others	(0.9)	(1.2)	25.1%
Pre-tax result	(13.6)	(8.8)	(54.5%)
Corporation tax	2.9	(0.9)	n.r.
Minority interest	(2.8)	(1.5)	(91.9%)
Result attributable to parent company	(13.5)	(11.1)	(21.6%)

- Favourable constitutional court ruling on RDL 3/2016
- Writedown of goodwill at Las Provincias

Note: data rounded to the nearest hundred thousand euro.

Stable cash flow in 2Q24

Data in €m

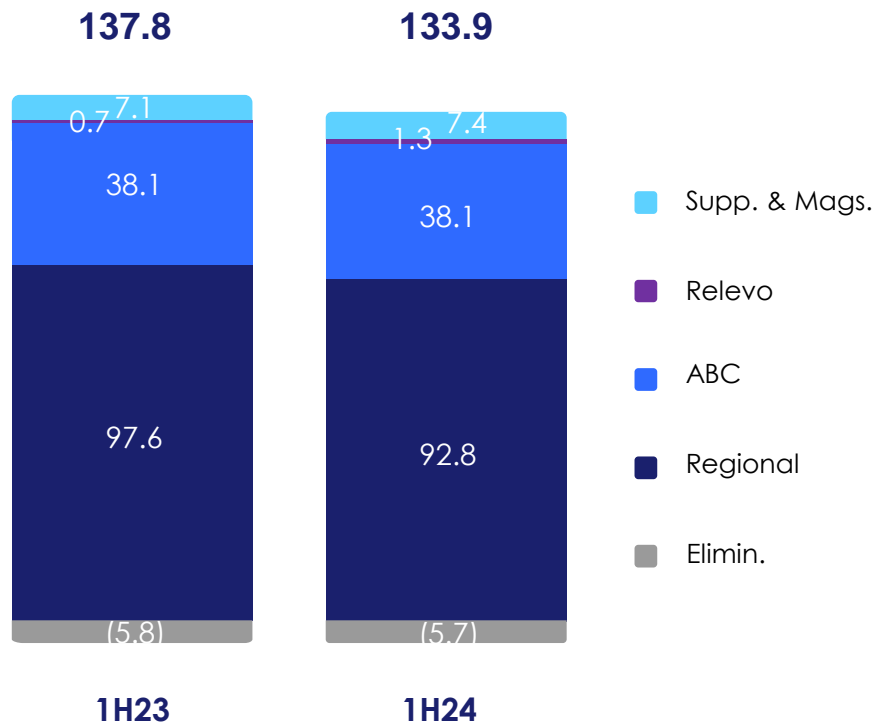


Note: figures are rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1 includes advance income, net financial expenses, dividends to minority interest and taxes. Note 2: includes among others the deferred cash entry from the sale of Net TV and Veralia Distribución and extraordinary compensation payments in the corporate centre.

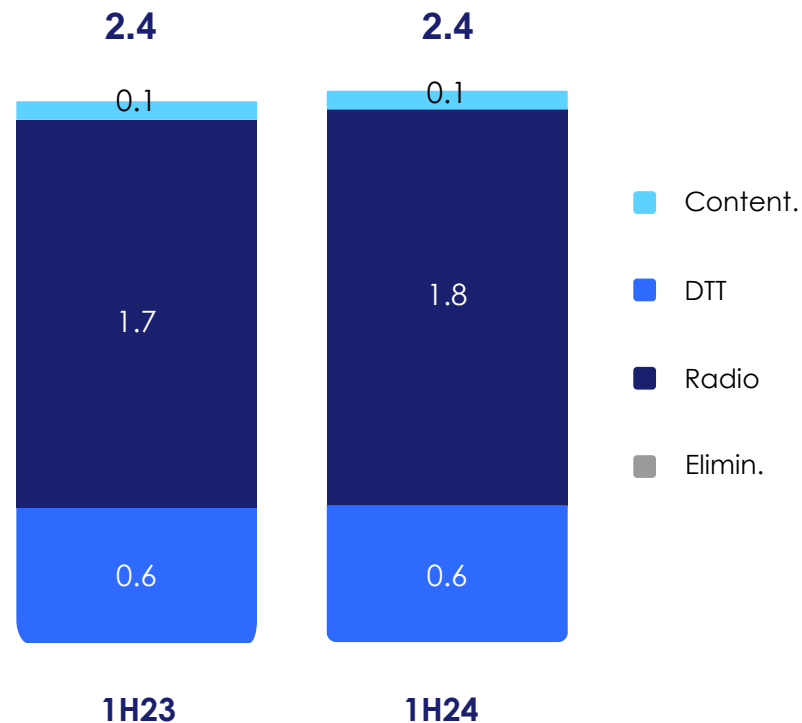
Appendices

Revenues by business (1/2)

Newspapers (€m)

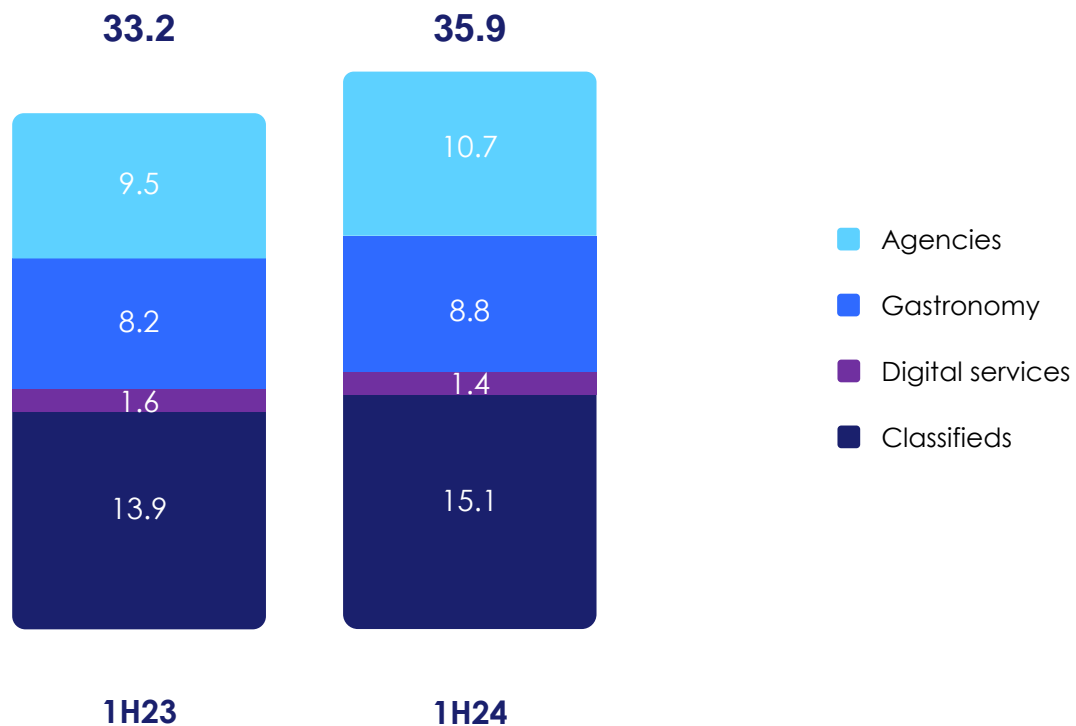


Audiovisual (€m)



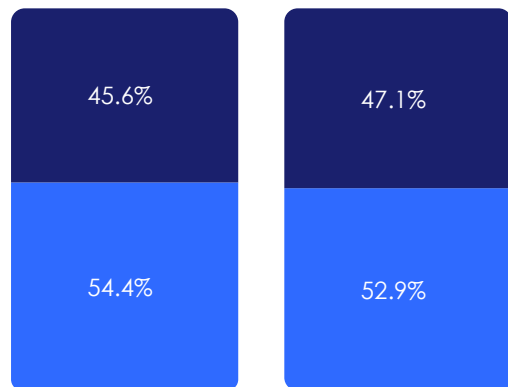
Revenues by business (2/2)

Diversified businesses (€m)



Local and national advertising revenues

National advertising vs local¹ (%)



Local
National

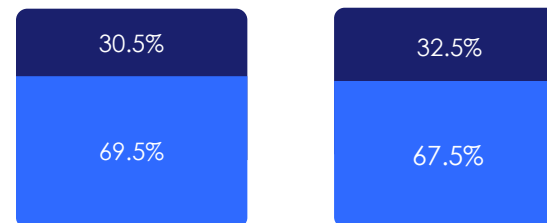
Var% YoY
(4.5%)
+1.8%

■ Total Local ■ Total National

1H23

1H24

Local advertising¹: Print vs Digital

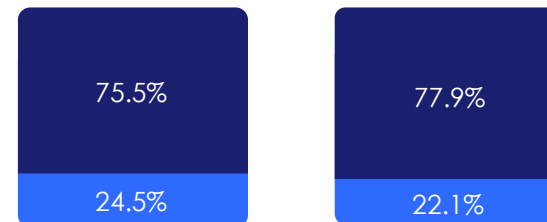


■ Offline ■ Online

1H23

1H24

National advertising¹: Print vs Digital



■ Offline ■ Online

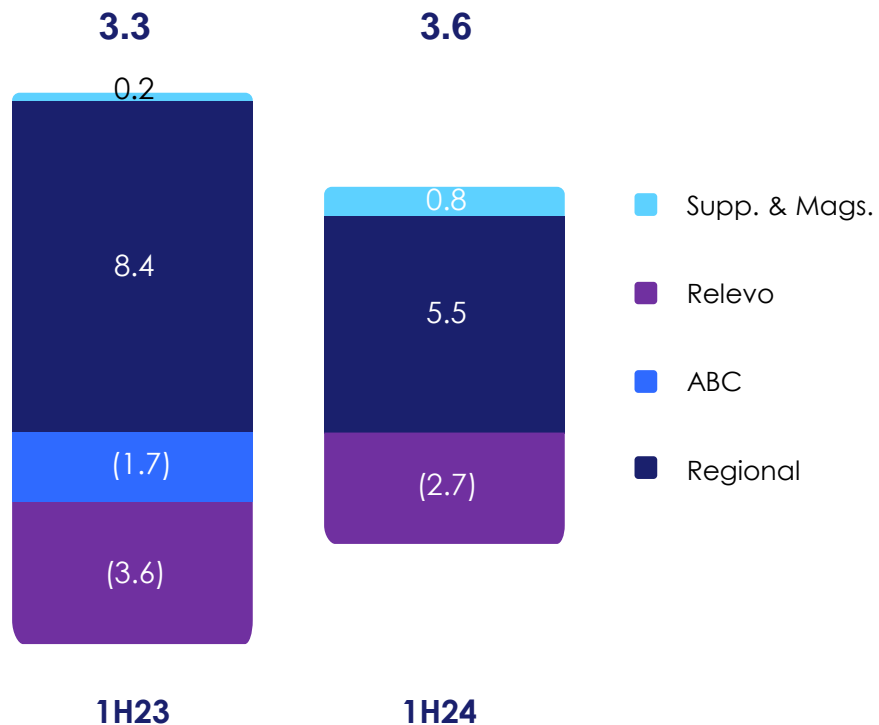
1H23

1H24

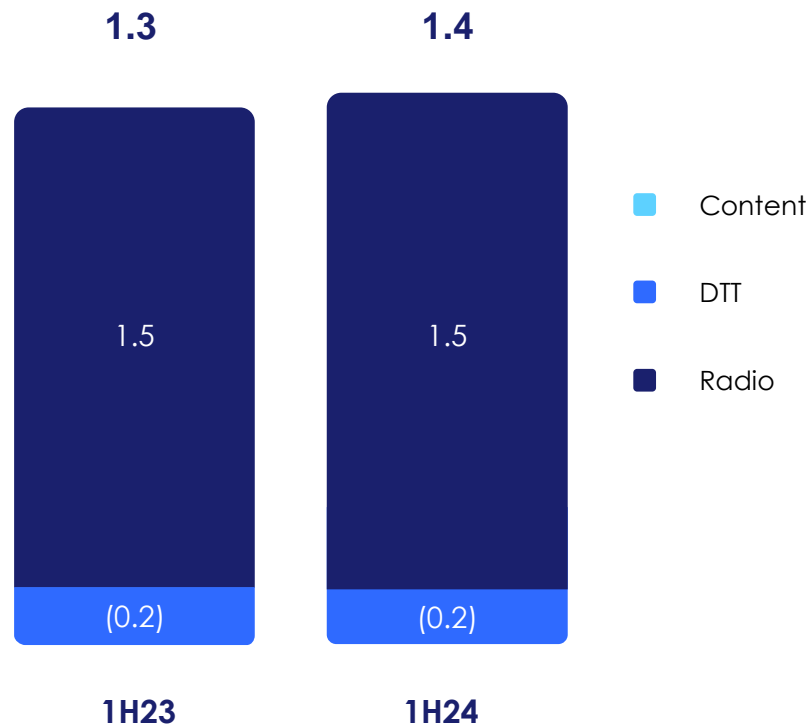
Note 1: net advertising data, including Newspapers, Classifieds, Digital Services and Gastronomy.

EBITDA by business (1/2)

Newspapers (€m)

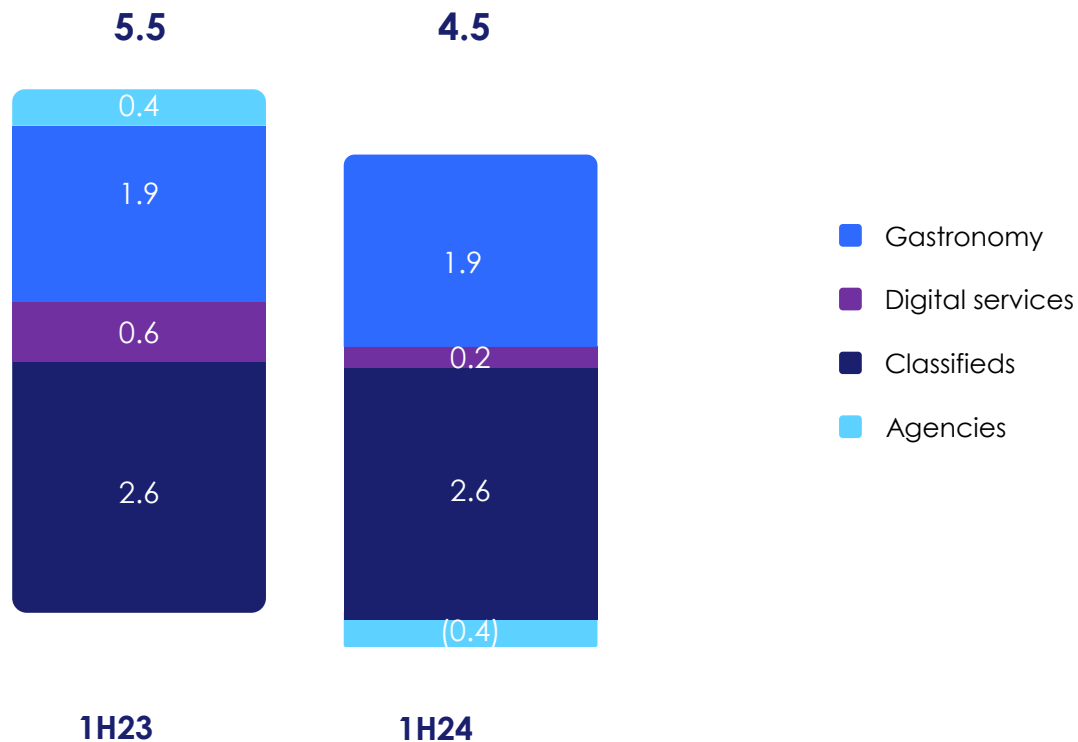


Audiovisual (€m)



EBITDA by business (2/2)

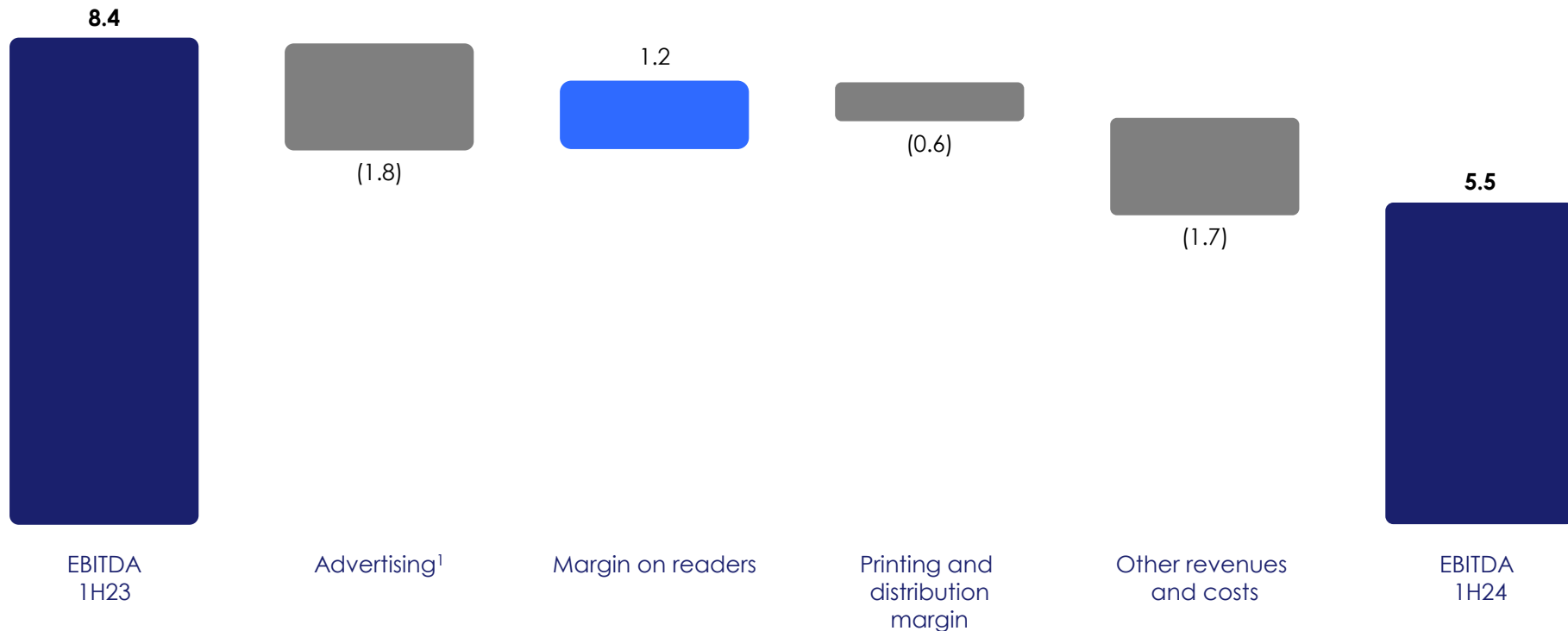
Diversified businesses (€m)



Data rounded to the nearest hundred thousand euro.

EBITDA at Regional

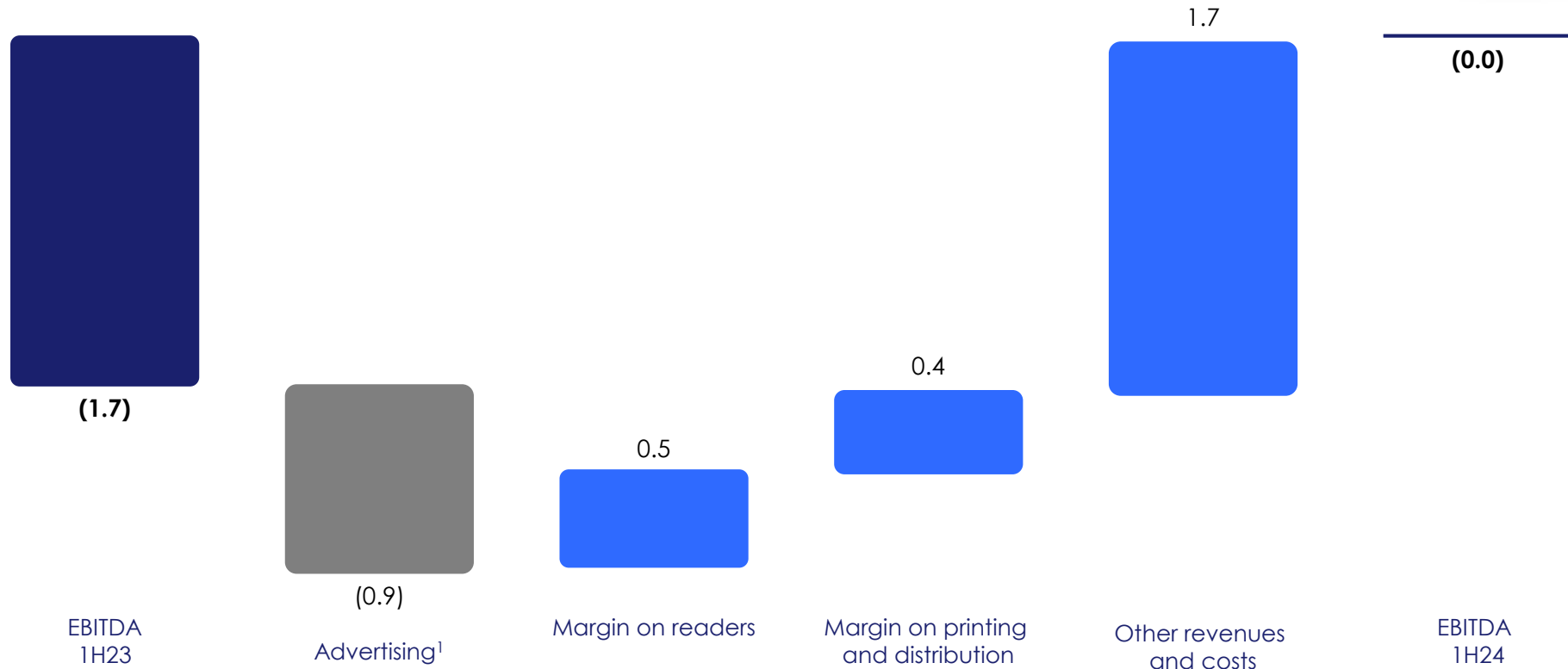
€m data in YoY variation, except absolute values for EBITDA 1H23 and 1H24



Note: numbers are rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1: print and digital. Not including local sales companies and other associates.

EBITDA at ABC

€m data in YoY variation, except absolute values for EBITDA 1H23 and 1H24



Note: numbers are rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1: print and digital..

Consolidated Balance Sheet

Data in €m

	1H24	2023
Non-current assets	295.2	298.4
Current assets	132.5	137.5
Assets held for sale	1.3	1.3
Total assets	429.0	437.1
Equity	246.0	266.8
Financial debt	63.1	59.0
Other non-current liabilities	21.3	24.0
Other current liabilities	98.6	87.4
Total liabilities + equity	429.0	437.1
Net financial debt	49.6	34.1
Net financial debt ex IFRS 16	31.6	15.1

Note: Data rounded to the nearest hundred thousand euro.

Variation in net financial position

Data in €m

	1H24	1H23
EBITDA	0.1	4.0
Variation in working capital	(8.6)	(3.4)
Capex	(8.0)	(8.8)
Other items ¹	10.5	4.0
Cash flow from recurring activities	(5.9)	(4.3)
Dividends and interest received	0.2	0.0
Dividends and interest paid ²	(3.2)	(2.5)
Free Cash Flow	(9.0)	(6.7)
Sum of non-recurring items with an impact on cash flow ³	0.1	(2.2)
VOC dividend	(5.5)	(5.5)
Impact of IFRS 16	(1.2)	(1.7)
Change in NFD	(15.5)	(16.2)
NFD	(49.6)	(45.8)

Note: figures are rounded to the nearest hundred thousand euros. Note 1: including income tax paid, withholding tax on interest payments and others.
 Note 2: dividends at subsidiaries with minority interest and interest payments. Note 3: including among other cash entries and outflows from investments and divestments.

Alternative Performance Measures

VOCENTO discloses its consolidated financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

VOCENTO's financial reporting includes certain Alternative Performance Measures (APMs) which the company believes provide additional information which is useful when assessing the performance of the business.

VOCENTO discloses this information to support the comparability and interpretation of its financial information and in compliance with the ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures (APMs) from the European Securities and Markets Authority (ESMA) and the recommendations published by the CNMV.

Non-Financial Information has been prepared in compliance with the content of Law 11/2018 on non-financial information and with a selection of associated GRI indicators.

This section identifies the Alternative Performance Measures (APMs) used by VOCENTO and includes their definition, basis of calculation, reconciliation, usefulness and consistency.

Compared with 2023, the APM for pro forma EBITDA has been excluded, as the impact of the acquisition of &Rosás is no longer material.

EBITDA

Definition: EBITDA is considered to be the gross operating profit.

Basis of calculation: EBITDA is calculated as the net result of the year before financial income, financial expenses, other results from financial instruments, income tax, amortization and depreciation, the result from the divestment of fixed and intangible assets, and the writedown of goodwill in the period, without including (a) the net result from the sale of current financial assets; and (b) equity-accounted income.

Usefulness: EBITDA enables an analysis of operating results which represent cashflows trends in the short term. As a result, it can be seen as a useful approximation to expected cashflow generation before variations in working capital, taxes and financial payments. EBITDA is considered to be a useful indicator and is commonly accepted and widely used when valuing businesses, comparing performances and assessing solvency, using the net debt to EBITDA indicator.

Consistency: The criteria used to calculate EBITDA have not changed from the prior year.

EBITDA excluding IFRS 16: this is EBITDA adjusted for the amortization of rights of use and the financial expenses of right-of-use, related to IFRS 16

EBIT

Definition: EBIT is considered to be the net operating result.

Basis of calculation: EBIT is calculated by including in EBITDA amortization, depreciation and impairments and results on the divestment of fixed and intangible assets.

Usefulness: EBIT enables an analysis of the operating result, including depreciation and the results from the divestment of assets.

Consistency: The criteria used to calculate EBIT have not changed from the prior year.

NET FINANCIAL DEBT (NFD)

Definition: Financial debt with third parties, net of cash.

Basis of calculation: Net financial debt (NFD) represents current and non-current debt with an explicit financial cost, either with financial institutions or other third parties, plus debt from the issue of bonds, commercial paper, securities convertible into shares or similar financial instruments plus the collateral or guarantees provided to third parties as part of the debt with a financial cost and which are not recorded as liabilities with payment obligations, minus cash plus the mark-to-market value of any hedging instruments apart from hedging for trading. Cash includes cash and other liquid equivalents, plus other current and non-current financial assets held either at financial institutions or with other third parties. The amount of the item of 'debt with credit institutions' is the nominal value and not its amortized cost, i.e. it does not include the impact of deferred arrangement costs. Guarantees of technical and financial capacity are not included in Net Financial Debt, and neither are the arrangement costs for debt.

Alternative Performance Measures

Usefulness: NFD is an intuitive and easy way of understanding the company's financial situation.

Consistency: The criteria used to calculate NFD have not changed from the prior year.

NET FINANCIAL POSITION: is NET FINANCIAL DEBT from the opposite perspective.

NET FINANCIAL DEBT (NFD) EX IFRS 16

Definition: Net Financial Debt (NFD) without the impact of IFRS 16.

Basis of calculation: NFD ex IFRS 16 is NFD less the balances due for non-current and current leases.

Usefulness: NFD ex IFRS 16 shows net financial debt with a financial cost with financial institutions or other third parties. NFD is used in ratios to analyse the balance sheet and to determine the capacity to make payments and generate long-term value.

Consistency: The criteria used to calculate NFD ex IFRS 16 have not changed from the prior year.

FREE CASH FLOW (FCF)

Definition: the free cash flow generated by a business, understood as a variation in NFD excluding exceptional income or payments. It excludes the increase in IFRS 16 debt and dividend payments to Vocento shareholders.

Basis of calculation: free cash flow is calculated as the difference between NFD at the start and end of a period, adjusted for exceptional income and payments, facilitating the comparison between NFD across different periods.

Usefulness: free cash flow is a useful way of measuring the capacity of the ordinary business to generate recurring cash flow.

Consistency: The criteria used to calculate FCF have not changed from the prior year.

CASH FLOW FROM RECURRING ACTIVITIES

Definition: cash generation from the business, excluding the interest and dividend payments made and received by the company.

Basis of calculation: cash generation excluding interest and dividends received and paid.

Usefulness: this measure shows FCF without financing elements.

Consistency: the criteria used to calculate this measure have not changed from the prior year.

CAPEX

Definition: investment in material and intangible assets.

Basis of calculation: the additions to material and intangible assets in the period.

Usefulness: this indicator shows the proportion of cash that is being allocated to investment.

Consistency: The criteria used to calculate Capex have not changed from the prior year.

MARGIN ON READERS

Definition: the margin obtained exclusively from the sale of physical copies and digital sales on all channels.

Basis of calculation: the sum of physical and digital sales, less the operating costs needed for production, distribution and sales, plus the result from promotions.

Usefulness: this indicator shows the operating profitability of newspaper sales and is a useful measure of its profitability.

Consistency: The criteria used to calculate the margin on readers have not changed from the prior year

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 behavior 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 behavior 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.

Certain numerical figures included in this document have been rounded. Therefore, discrepancies in tables and graphs between totals and the sums of the amounts listed may occur due to such rounding.

vocento

vocento

Comunicación innovadora
para *inconformistas*

vocento

Results for January-June 2024

29 JULY 2024

THE PERFORMANCE OF VOCENTO AND ITS BUSINESSES

VOCENTO is a multimedia group, whose parent company is Vocento, S.A. It is dedicated to the various areas that comprise the media sector. The Group organises its management information using the following lines of activity. This is the structure used when reporting to the market about all the businesses where VOCENTO is present, which are assigned to the following business lines.

NEWSPAPERS (offline and online)				
REGIONALS		ABC	SPORTS	SUPPLEMENTS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Correo ▪ La Verdad ▪ El Diario Vasco ▪ El Norte de Castilla ▪ El Diario Montañés ▪ Ideal ▪ Sur ▪ Las Provincias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Comercio ▪ Hoy ▪ La Rioja ▪ Regional printing plants ▪ Regional distr. (Beralán) ▪ News agency (Colpisa) ▪ Regional sales companies ▪ Other regional (Donosti Cup, Innevento, Ascentium) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ABC ▪ National printing plant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relevo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ XLSemanal ▪ MujerHoy ▪ Women Now ▪ Turium ▪ Welife
AUDIOVISUAL	CLASSIFIEDS	DIGITAL SERVICES	GASTRONOMY	AGENCIES
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analog radio licenses ▪ Digital radio licenses ▪ Local DTT 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pisos.com ▪ Sumauto ▪ Premium Leads ▪ Contact Center Interactiva 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Local Digital Kit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Madrid Fusión ▪ San Sebastián Gastronomika ▪ Vertical fóruns ▪ 7Caníbales ▪ Mateo & Co ▪ GRS ▪ MACC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tango ▪ Pro Agency ▪ &Rosàs Agency ▪ Yellow Brick Road ▪ Antropico ▪ Melé ▪ Shows on Demand

Note: Diversified businesses in light blue.

IMPORTANT NOTE

For detail about the calculations of Alternative Performance Measures (APMs) used in the P&L and balance sheet, see Appendix I at the end of this document: Alternative Performance Measures.

Business highlights for 1H24**Stable revenues****Growth in diversification and subscribers mitigate the performance of advertising****EBITDA increases in 2Q24****Dividend payment and stable FCF in 2Q24****EBITDA 2024E target revised**

- **Revenues improve in 2Q24, driven by digital and the diversified businesses**
 - i. Vocento's total revenues were stable in 1H24, down -1,020 thousand euros or -0.6% from 1H23. This was thanks to a solid performance in 2Q24 (+1,408 thousand euros).
 - ii. Digital revenues increased by +5.0% and revenues from the diversified businesses rose by +8.9%. The weight of digital and diversified revenues increased to 46% vs. 43% in 1H23.
 - iii. Advertising revenues improved in comparison to 1Q24 (1H24 advertising -1.6% vs. -5.9% in 1Q24). There was growth of +2.3% in 2Q24, driven by a +6.1% increase in online advertising.
 - iv. The number of digital subscribers increased by +14% to 147 thousand, with revenues up +20% from 1H23.

- **Good performance at the EBITDA level thanks to improvements in 2Q24**
 - i. The margin on circulation and digital subscriptions continued to increase.
 - ii. EBITDA in 2Q24 improved by +1,490 thousand euros to 7,468 thousand euros.
 - iii. EBITDA was 145 thousand euros in the first half of the year, a decrease of -3,844 thousand euros from 1H23, mainly because of the extraordinary costs incurred in the corporate centre in 1Q24 and also because of the advertising performance.
 - iv. By business area, the Press was stable and there was a good performance from automotive Classifieds and Gastronomy.

- **Dividend payment in 2Q, with stable FCF**
 - i. In the second quarter of 2024, a dividend of 5,500 thousand euros was paid and free cash flow of -446 thousand euros was generated.
 - ii. Net financial debt in 1H24, excluding IFRS 16 leases, was 31,552 thousand euros (vs. 15,149 thousand euros in December 2023), with leverage standing at 1.2x NFD/EBITDA LTM ex IFRS 16.

- **2024 targets revised**
 - i. The advertising market is weaker than expected and there are medium-term components to this weakness, especially in the online format.
 - ii. The performance of the diversified businesses has been satisfactory, except for a worse than expected performance at Digital Services and short-term effects at the Agencies and at real estate Classifieds. A low single-digit increase in EBITDA is expected in 2024. There is also an impact from the extraordinary costs incurred in 1Q24.
 - iii. The new 2024E EBITDA target is €21m-€25m, partly because of significant short-term factors. The company is developing a cost savings plan and a strategic thinking plan is in progress.

Main financial data

Consolidated profit and loss statement

Thousand euros	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation revenues	49,119	50,856	(1,736)	(3.4%)
Advertising revenues	74,248	75,472	(1,224)	(1.6%)
Other revenues	46,958	45,018	1,940	4.3%
Total revenue	170,325	171,345	(1,020)	(0.6%)
Staff costs	(90,173)	(86,820)	(3,353)	(3.9%)
Procurements	(11,893)	(14,542)	2,649	18.2%
External Services	(67,401)	(65,623)	(1,778)	(2.7%)
Provisions	(713)	(371)	(342)	(92.0%)
Operating expenses (without D&A)	(170,180)	(167,356)	(2,824)	(1.7%)
EBITDA	145	3,990	(3,844)	(96.4%)
Depreciation and amortization	(11,872)	(12,247)	375	3.1%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	1,974	221	1,753	n.r.
EBIT	(9,752)	(8,036)	(1,716)	(21.4%)
Impairments/reversal of other intangible assets	(3,529)	0	(3,529)	n.a.
Profit of companies acc. equity method	104	575	(471)	(81.9%)
Net financial income	(915)	(1,221)	306	25.1%
Net income from disposal of non-current assets	529	(97)	626	n.r.
Profit before taxes	(13,563)	(8,779)	(4,784)	(54.5%)
Corporation tax	2,876	(860)	3,736	n.r.
Profit after taxes	(10,687)	(9,639)	(1,048)	(10.9%)
Net profit for the year	(10,687)	(9,639)	(1,048)	(10.9%)
Minority interests	(2,820)	(1,470)	(1,350)	(91.9%)
Net profit attributable to the parent	(13,507)	(11,109)	(2,398)	(21.6%)

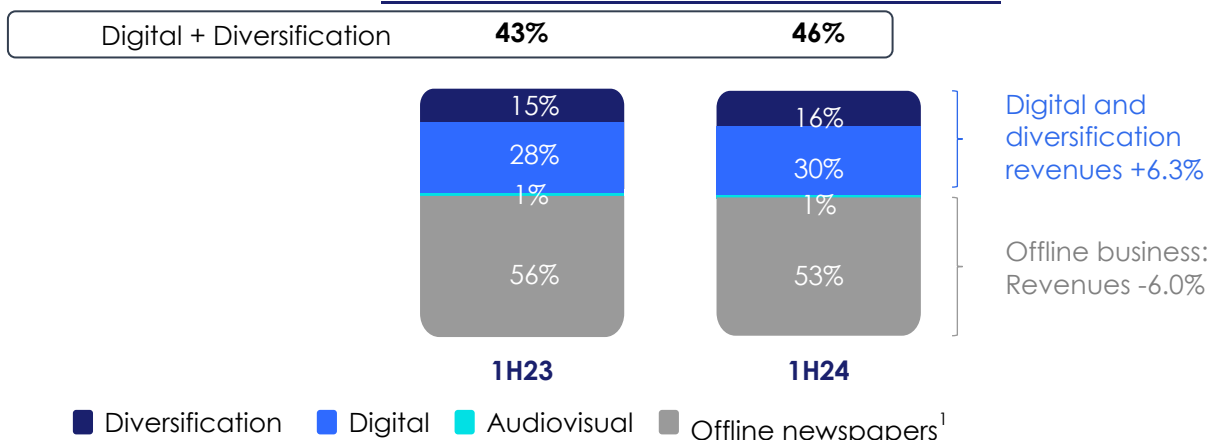
Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

Operating revenues

In 1H24, revenues were 170,325 thousand euros, practically the same level as in 1H23 (-0.6%).

46% of Group revenues came from digital media and diversified businesses, an increase of +3 p.p. from 1H23. These revenues increased by +6.3% in 1H24.

Evolution of the revenue mix at Vocento

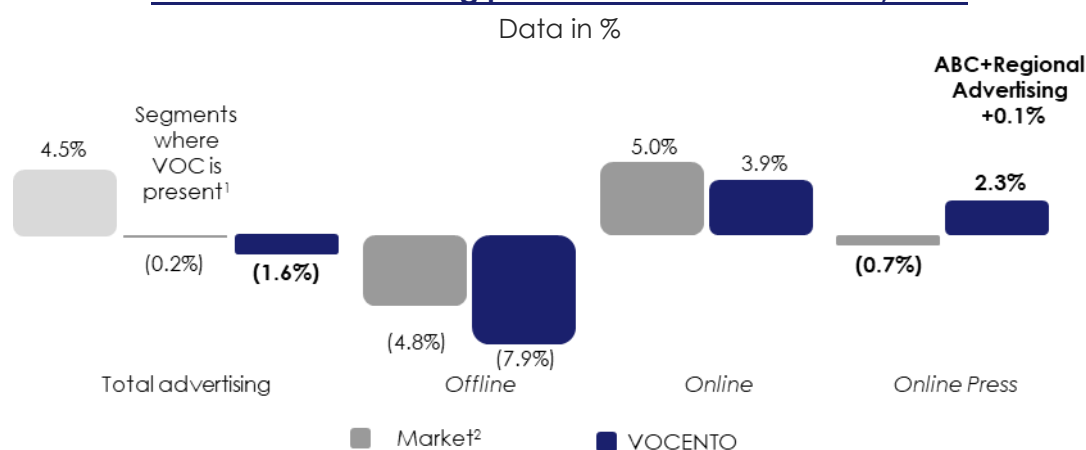


Note 1: Offline newspapers and other revenues.

By type of revenue:

- i. **Circulation revenues** fell by -3.4% in 1H24. Revenues from digital subscriptions increased by +20%. The number of subscribers rose by +14% from June 2023 and stands at 147 thousand.
- ii. **Revenues from advertising sales** fell by -1.6% vs. 1H23, with a similar performance to the press digital market.

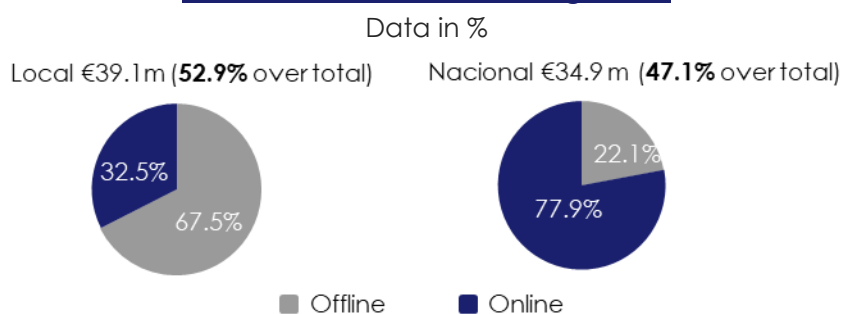
VOCENTO's advertising performance vs. the market, 1H24



Note 1: includes online and offline newspapers, magazines and supplements, classifieds and influencers. Note 2: source i2p, excluding search engines and social media.

Local advertising revenues performed positively in digital formats (+1.8%), while national advertising revenues increased by +1.8% also thanks to digital (+5.1%).

National vs local advertising¹ 1H24



Note 1: net advertising. Includes Newspapers, Classifieds, Digital Services and Gastronomy.

- iii. **Other revenues:** increased to 46,958 thousand euros (+4.3% vs. 1H23), mainly because of the success of the Madrid Fusión gastronomy fair and higher revenues from the Agencies.

EBITDA

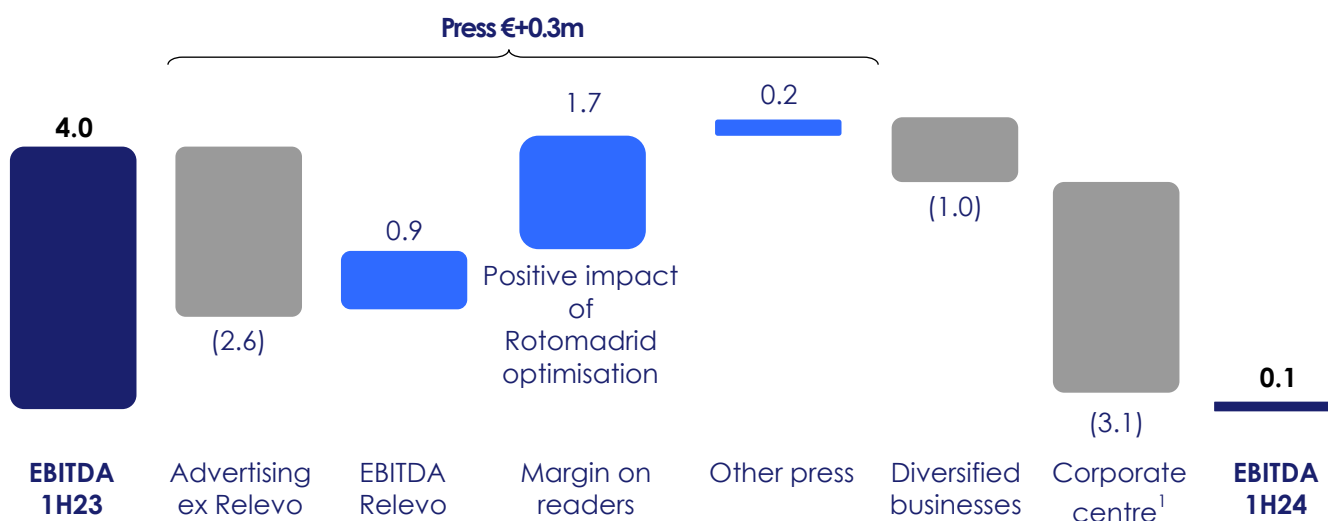
Reported EBITDA was 145 thousand euros vs. 3,990 thousand euros in 1H23. The most significant performance by business line came in the Press area, where the fall in advertising was offset by the improvement in EBITDA at Relevo and an increase in the margin on readers. This improvement in the margin on readers was based not only on digital subscriptions but also on the print margin, reflecting lower costs and the first effects of the printing optimisation plan at Rotomadrid. The

performance of the diversified businesses in 1H24 reflects the seasonality of these businesses and the worse than expected results at Digital Services.

There was a solid performance in 2Q24, with EBITDA rising to 7,468 thousand euros, +24.9% from the same quarter in 2023.

Detail of change in EBITDA 1H23-1H24

Data in variation 1H23 vs 1H24 except for comparable EBITDA. All numbers in €m



Note: numbers are rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1: includes compensation payment of €2.5m.

Operating result (EBIT)

In 1H24, the operating result was -9,752 thousand euros, a decrease of -1,716 thousand euros from 1H23. This was mainly due to the operating performance, partly offset by the capital gains on an adjustment in the sale price of the Diario Vasco building in 2021.

Items below EBIT and before net profit

There was a write-down of goodwill at Las Provincias because of the deterioration in advertising.

The variation in equity-accounted income (-471 thousand euros) reflects mainly the change in shareholding at Dinero Gelt, S.L., which was 16.4% in 1H23. The improvement in the financial result (+306 thousand euros), despite a rise in average financial debt, is the result of interest income of +932 thousand euros which was recognised following the rule of the Constitutional Court on Royal Decree-Law 3/2016.

Corporation tax

The impact of this measure also explains the tax income of 2,876 thousand euros (a positive effect of +2,397 thousand euros).

Net result attributable to the parent company

The net result before minority interest in 1H24 was -10,687 thousand euros. Minority interest was -2,820 thousand euros, a variation of -1,350 thousand euros, reflecting the improved performance at Sumauto in the Classifieds business area.

Consolidated Balance Sheet

Thousand euros	1H24	2023	Var abs	% Var
Non current assets	295,178	298,382	(3,204)	(1.1%)
Intangible assets and goodwill	137,251	141,400	(4,149)	(2.9%)
Property, plant and equipment and investment property	84,635	86,079	(1,444)	(1.7%)
Use of leases	16,371	17,185	(814)	(4.7%)
Investments accounted using equity method	2,677	2,735	(59)	(2.1%)
Other non current assets	54,244	50,983	3,262	6.4%
Current assets	132,513	137,455	(4,942)	(3.6%)
Other current assets	119,117	112,798	6,319	5.6%
Cash and cash equivalents	13,396	24,657	(11,261)	(45.7%)
Assets held for sale	1,287	1,287	0	0.0%
TOTAL ASSETS	428,977	437,124	(8,146)	(1.9%)
Equity	245,954	266,753	(20,799)	(7.8%)
Bank borrowings and other fin. liabilities	63,072	59,036	4,036	6.8%
Other non current liabilities	21,321	23,976	(2,655)	(11.1%)
Other current liabilities	98,631	87,359	11,272	12.9%
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	428,977	437,124	(8,146)	(1.9%)

Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

Main balance sheet items

The decrease by -1,444 thousand euros in Property, plant and equipment reflects the fact that depreciation was higher than capex in the period, meanwhile the decrease in Intangible assets and goodwill of -4,149 thousand euros is explained by the write-down of goodwill (see page 6). The increase in other non-current assets of +3,262 thousand euros mainly reflects the part of the deferred income to be received following the agreement to outsource the printing of newspapers at Rotomadrid to Bermont.

Elsewhere, the increase in other current assets by +6,319 thousand euros is mainly the result of a higher level of trade debtors, because of the seasonality of the business, with a similar impact on other current liabilities.

The decrease in equity by -20,799 thousand euros is mainly the result for the period and the distribution of the dividend of 5,500 thousand euros.

Net financial position

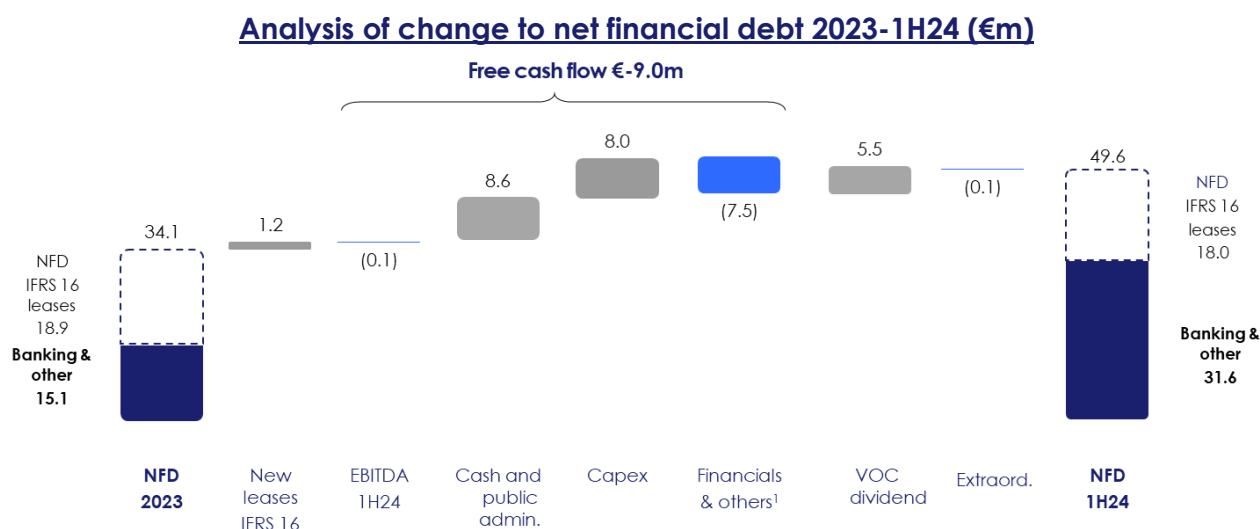
Excluding leases, the net financial position is -31,552 thousand euros.

Thousand euros	1H24	2023	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	27,008	27,383	(375)	(1.4%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	36,064	31,653	4,411	13.9%
Gross debt	63,072	59,036	4,036	6.8%
+ Cash and cash equivalents	13,396	24,657	(11,261)	(45.7%)
+ Other non current financial asstes	784	1,064	(281)	(26.4%)
Deferred expenses	690	753	(63)	(8.4%)
Net cash position/ (net debt)	(49,583)	(34,068)	(15,515)	(45.5%)
Net cash position ex-NIIF16	(31,552)	(15,149)	(16,403)	n.r.

Gross financial debt, excluding accrued expenses, consists of: 1) borrowings with credit institutions of 23,238 thousand euros (syndicated financing, with a current balance of 987 thousand euros and a non-current balance of 22,251 thousand euros), 2) short-term debentures with a live balance of 22,000 euros, 3) other debt with a financial cost, of 494 thousand euros, and 4) IFRS 16 leases with a balance of 18,030 thousand euros.

Cash flow in 1H24 was a negative -8,966 thousand euros. Working capital was stable, there was a temporary impact on net balances with the public administration, as well as higher capex payments, which will normalise over the second half of the year.

Extraordinary movements in cash in 1H24 include the deferred cash inflow from the sale of Net TV and the payment for Veralia Distribución, the payment of extraordinary compensation in the corporate centre, and payments linked to the optimisation plan for the printing plants, as well as the Vocento dividend payment of 5,500 thousand euros.



Note: numbers are rounded to the nearest hundred thousand euro. Note 1: includes advance income, net financial expenses, dividends to minority interest and corporation tax.

Cash flow statement

Thousand euros	1H24	1H23	Var Abs	% Var
Net profit attributable to the parent	(13,507)	(11,109)	(2,398)	(21.6%)
Adjustments to net profit	14,458	15,288	(830)	(5.4%)
Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital	951	4,179	(3,228)	(77.2%)
Changes in working capital & others	(8,556)	(3,399)	(5,158)	n.r.
Other payables	5,757	3,838	1,919	50.0%
Income tax paid	(152)	(222)	70	31.5%
Interests deduction for tax purposes	0	36	(36)	(100.0%)
Net cash flow from operating activities (I)	(2,000)	4,432	(6,433)	n.r.
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(8,008)	(8,846)	838	9.5%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	3,949	(1,416)	5,365	n.r.
Interests and dividends received	189	50	139	n.r.
Other receivables and payables (investing)	151	199	(47)	(23.9%)
Net cash flow from investing activities (II)	(3,719)	(10,013)	6,294	62.9%
Interests and dividends paid	(8,364)	(8,020)	(344)	(4.3%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	5,048	4,825	223	4.6%
Other receivables and payables (financing)	(2,088)	10,089	(12,177)	n.r.
Equity related instruments without financial cost	(377)	(803)	426	53.0%
Equity related instruments with financial cost	239	54	185	n.r.
Net cash flows from financing activities (III)	(5,542)	6,145	(11,687)	n.r.
Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)	(11,261)	564	(11,826)	n.r.
Cash and cash equivalents at beginning of the year	24,657	15,303	9,355	61.1%
Cash and cash equivalents at end of year	13,396	15,867	(2,471)	(15.6%)

Note: Numbers are rounded to the nearest thousand euro.

Flows from **operating** activities include, apart from the variation in working capital, a variation in the balance of other payables, which is related to accruals.

Flows from **investing** activities include the impact of the receipt of the last amount from the sale of national DTT and Verolia Distribución as well as the acquisition of &Rosás in 1H23.

Moving to net flows from **financing** activities, there was a smaller issue of debentures in the "other financing operations" line.

Capex

Thousand euros	1H24			1H23			Var Abs		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Newspapers	3,463	3,094	6,557	3,884	3,640	7,525	(421)	(547)	(968)
Audiovisual	1	1	2	2	5	7	(1)	(4)	(5)
Classifieds	412	16	428	287	354	641	125	(338)	(213)
Digital Services	191	0	191	36	2	38	155	(2)	153
Gastronomy & Others	332	172	504	194	231	425	139	(59)	80
Corporate	83	30	113	97	65	162	(14)	(35)	(50)
TOTAL	4,482	3,312	7,794	4,500	4,297	8,797	(18)	(985)	(1,002)

Note: the difference between the cash outflow and the capex registered in accounts reflects the difference between payments pending for investments last year and investments made this year but not paid for yet. Numbers are rounded to the nearest thousand.

Information by business area

Thousand Euros	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Total revenues				
Newspapers	133,900	137,785	(3,885)	(2.8%)
Audiovisual	2,429	2,389	40	1.7%
Classifieds & Digital services	16,452	15,496	956	6.2%
Gastronomy & Agencies	19,447	17,674	1,773	10.0%
Corporate & adjustments	(1,904)	(2,000)	96	4.8%
Total revenues	170,325	171,345	(1,020)	(0.6%)
EBITDA				
Newspapers	3,596	3,318	278	8.4%
Audiovisual	1,363	1,305	58	4.4%
Classifieds & Digital services	2,801	3,253	(452)	(13.9%)
Gastronomy & Agencies	1,658	2,247	(589)	(26.2%)
Corporate & adjustments	(9,272)	(6,133)	(3,139)	(51.2%)
Total EBITDA	145	3,990	(3,844)	(96.4%)
EBIT				
Newspapers	(3,673)	(6,545)	2,872	43.9%
Audiovisual	1,351	1,288	62	4.8%
Classifieds & Digital services	1,589	2,196	(607)	(27.6%)
Gastronomy & Agencies	678	1,588	(910)	(57.3%)
Corporate & adjustments	(9,697)	(6,565)	(3,133)	(47.7%)
Total EBIT	(9,752)	(8,036)	(1,716)	(21.4%)

Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

Newspapers (offline and online)

Thousand Euro	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Total Revenues				
Regionals	92,812	97,629	(4,817)	(4.9%)
ABC	38,118	38,116	2	0.0%
Sports	1,289	699	590	84.4%
Supplements & Magazines	7,413	7,150	263	3.7%
Adjustments intersegment	(5,732)	(5,808)	76	1.3%
Total Revenues	133,900	137,785	(3,885)	(2.8%)
EBITDA				
Regionals	5,524	8,360	(2,836)	(33.9%)
ABC	(7)	(1,665)	1,658	99.6%
Sports	(2,673)	(3,578)	905	25.3%
Supplements & Magazines	751	201	550	n.r.
Total EBITDA	3,596	3,318	278	8.4%
EBIT				
Regionals	3,641	3,497	144	4.1%
ABC	(5,047)	(6,127)	1,080	17.6%
Sports	(2,892)	(3,786)	894	23.6%
Supplements & Magazines	625	(129)	754	n.r.
Total EBIT	(3,673)	(6,545)	2,872	43.9%

Note: The main eliminations include: a) sales from Supplements to the Regional Press and ABC, b) the distribution revenues of Beralán. Numbers are rounded to the nearest thousand euro.

In terms of the profitability of the **Regional** newspapers, the margin on readers improved (+1,249 thousand euros), but this did not compensate for the decrease in advertising (-1,806 thousand euros), the rise in other costs (mainly personnel), and the decrease in the margin on printing and distribution (-586 thousand euros).

At **ABC**, there were improvements in both revenues and in EBITDA. The margin on printing increased by +383 thousand euros. With the impact of the agreement with Bermont, this more than offset the decrease in advertising (-893 thousand euros).

The EBITDA of **Supplements and Magazines** increased by 550 thousand euros to 751 thousand euros in 1H24, following the special events held to celebrate 25 years of Mujer Hoy.

At **Relevo**, EBITDA improved by 905 thousand euros to -2,673 thousand euros in 1H24. Its operational KPIs continued to improve, both in terms of unique monthly users (7 million in June 2024 according to ComScore's rating, which includes social media and puts Relevo in the Top 5), and in the number of video views, where Relevo is the clear leader on TikTok (110 million views in June 2024 according to Rival IQ, three times the level of the two main sports newspapers). Relevo is laying the foundations for an asset of high value for Vocento.

Audiovisual

Thousand Euros	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Total revenues				
DTT	602	615	(13)	(2.2%)
Radio	1,788	1,734	54	3.1%
Content	88	88	0	0.0%
Adjustments intersegment	(49)	(49)	(0)	(0.0%)
Total revenues	2,429	2,389	40	1.7%
EBITDA				
DTT	(173)	(178)	4	2.4%
Radio	1,530	1,491	39	2.6%
Content	5	(9)	14	n.r.
Total EBITDA	1,363	1,305	58	4.4%
EBIT				
DTT	(180)	(188)	7	3.9%
Radio	1,527	1,488	39	2.6%
Content	4	(12)	16	n.r.
Total EBIT	1,351	1,288	62	4.8%

Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

The increase in revenues and EBITDA reflects the performance of Radio, where revenues are linked to CPI.

Classifieds

Thousand euros	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Total revenues				
Classifieds	15,073	13,924	1,148	8.2%
Digital Services	1,379	1,571	(192)	(12.2%)
Total revenues	16,452	15,496	956	6.2%
EBITDA				
Classifieds	2,617	2,643	(27)	(1.0%)
Digital Services	184	609	(425)	(69.8%)
Total EBITDA	2,801	3,253	(452)	(13.9%)
EBIT				
Classifieds	1,512	1,618	(106)	(6.5%)
Digital Services	77	579	(501)	(86.7%)
Total EBIT	1,589	2,196	(607)	(27.6%)

Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

Revenue growth of +6.2% was positively impacted by automotive classified advertising, the launch of new products for social media, and Premium Leads. The fall in EBITDA by 452 thousand euros to 2,801 thousand euros is the result of delays in NextGen Funds for Digital Services, with a negative impact on this business.

Gastronomy and Agencies

Thousand Euros	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Total Revenues				
Gastronomy	8,776	8,214	562	6.8%
Agencies & Others	10,671	9,461	1,211	12.8%
Total Revenues	19,447	17,674	1,773	10.0%
EBITDA				
Gastronomy	2,009	1,866	143	7.7%
Agencies & Others	(351)	381	(732)	n.r.
Total EBITDA	1,658	2,247	(589)	(26.2%)
EBIT				
Gastronomy	1,845	1,735	111	6.4%
Agencies & Others	(1,168)	(147)	(1,021)	n.r.
Total EBIT	678	1,588	(910)	(57.3%)

Note: numbers are rounded to the nearest thousand euro.

The Gastronomy division recorded increases in both revenues (+562 thousand euros) and in EBITDA (+143 thousand euros), following the Madrid Fusión event in 1Q24, which attracted a record of more than 21 thousand visitors. Another highlight was the international growth of Spain Fusion, with new events in Munich and Zurich.

At Agencies and Others, there was an increase in revenues, with a positive impact from the first synergies created by the Colectivo & Rosás was again recognised as the leading creative agency in Spain by institutions such as Anuncios ("Creative agency of the year"), the Grand Prize in the Festival "El Sol", and the one gold and two bronze medals awarded by the Creatives Club.

The performance at the EBITDA level reflects the delay in some campaigns alongside the seasonality of the revenues (unlike its opex), which is focused on the fourth quarter.

Operating data

Newspapers

Average Circulation Data	1H24	1H23	Var Abs	%
National Press - ABC	36,276	40,031	(3,755)	(9.4%)
Regional Press				
El Correo	35,075	37,197	(2,122)	(5.7%)
El Diario Vasco	28,905	30,785	(1,880)	(6.1%)
El Diario Montañés	12,048	13,029	(981)	(7.5%)
Ideal	5,737	6,963	(1,226)	(17.6%)
La Verdad	5,265	6,018	(753)	(12.5%)
Hoy	4,308	4,745	(437)	(9.2%)
Sur	4,467	5,772	(1,305)	(22.6%)
La Rioja	4,689	5,120	(431)	(8.4%)
El Norte de Castilla	7,864	8,739	(875)	(10.0%)
El Comercio	8,433	9,057	(624)	(6.9%)
Las Provincias	6,153	6,781	(628)	(9.3%)
TOTAL Regional Press	122,944	135,767	(11,262)	(8.3%)

Sources:OJD.

Audience	2 nd Survey 24	2 nd Survey 23	Var Abs	%
National Press - ABC	343,000	311,000	32,000	10.3%
Regional Press	1,012,000	1,103,000	(91,000)	(8.3%)
El Correo	229,000	241,000	(12,000)	(5.0%)
El Diario Vasco	163,000	158,000	5,000	3.2%
El Diario Montañés	104,000	110,000	(6,000)	(5.5%)
Ideal	76,000	90,000	(14,000)	(15.6%)
La Verdad	73,000	75,000	(2,000)	(2.7%)
Hoy	34,000	52,000	(18,000)	(34.6%)
Sur	62,000	75,000	(13,000)	(17.3%)
La Rioja	46,000	59,000	(13,000)	(22.0%)
El Norte de Castilla	90,000	78,000	12,000	15.4%
El Comercio	88,000	105,000	(17,000)	(16.2%)
Las Provincias	47,000	60,000	(13,000)	(21.7%)
Supplements				
XL Semanal	920,000	1,028,000	(108,000)	(10.5%)
Mujer Hoy	372,000	448,000	(76,000)	(17.0%)

Appendix I: Alternative Performance Measures

VOCENTO discloses its consolidated financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

VOCENTO's financial reporting includes certain Alternative Performance Measures (APMs) which the company believes provide additional information which is useful when assessing the performance of the business.

VOCENTO discloses this information to support the comparability and interpretation of its financial information and in compliance with the ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures (APMs) from the European Securities and Markets Authority (ESMA) and the recommendations published by the CNMV.

Non-Financial Information has been prepared in compliance with the content of Law 11/2018 on non-financial information and with a selection of associated GRI indicators.

This section identifies the Alternative Performance Measures (APMs) used by VOCENTO and includes their definition, basis of calculation, reconciliation, usefulness and consistency.

Compared with 2023, the APM for pro forma EBITDA has been excluded, as the impact of the acquisition of &Rosás is no longer material.

EBITDA

Definition: EBITDA is considered to be the gross operating profit.

Basis of calculation: EBITDA is calculated as the net result of the year before financial income, financial expenses, other results from financial instruments, income tax, amortization and depreciation, the result from the divestment of fixed and intangible assets, and the write-down of goodwill in the period, without including (a) the net result from the sale of current financial assets; and (b) equity-accounted income.

Usefulness: EBITDA enables an analysis of operating results which represent cashflows trends in the short term. As a result, it can be seen as a useful approximation to expected cashflow generation before variations in working capital, taxes and financial payments. EBITDA is considered to be a useful indicator and is commonly accepted and widely used when valuing businesses, comparing performances and assessing solvency, using the net debt to EBITDA indicator.

Consistency: The criteria used to calculate EBITDA have not changed from the prior year.

EBITDA excluding IFRS 16: this is EBITDA adjusted for the amortization of rights of use and the financial expenses of right-of-use, related to IFRS 16.

EBIT

Definition: EBIT is considered to be the net operating result.

Basis of calculation: EBIT is calculated by including in EBITDA amortization, depreciation and impairments and results on the divestment of fixed and intangible assets.

Usefulness: EBIT enables an analysis of the operating result, including depreciation and the results from the divestment of assets.

Consistency: The criteria used to calculate EBIT have not changed from the prior year.

NET FINANCIAL DEBT (NFD)

Definition: Financial debt with third parties, net of cash.

Basis of calculation: Net financial debt (NFD) represents current and non-current debt with an explicit financial cost, either with financial institutions or other third parties, plus debt from the issue of bonds, commercial paper, securities convertible into shares or similar financial instruments plus the collateral or guarantees provided to third parties as part of the debt with a financial cost and which are not recorded as liabilities with payment obligations, minus cash plus the mark-to-market value of any hedging instruments apart from hedging for trading. Cash includes cash and other liquid equivalents, plus other current and non-current financial assets held either at financial institutions or with other third parties. The amount of the item of 'debt with credit institutions' is the nominal value and not its amortized cost, i.e. it does not include the impact of deferred arrangement costs. Guarantees of technical and financial capacity are not included in Net Financial Debt, and neither are the arrangement costs for debt.

NET FINANCIAL POSITION (NFP): is Net Financial Debt, from the opposite perspective.

NET FINANCIAL DEBT EX IFRS 16

Definition: Net Financial Debt (NFD) without the impact of IFRS 16.

Basis of calculation: NFD ex IFRS 16 is NFD less the balances due for non-current and current leases.

Usefulness: NFD ex IFRS 16 shows net financial debt with a financial cost with financial institutions or other third parties. NFD is used in ratios to analyse the balance sheet and to determine the capacity to make payments and generate long-term value.

Consistency: The criteria used to calculate NFD ex IFRS 16 have not changed from the prior year.

FREE CASH FLOW (FCF)

Definition: the free cash flow generated by a business, understood as a variation in NFD excluding exceptional income or payments. It excludes the increase in IFRS 16 debt and dividend payments to Vocento shareholders.

Basis of calculation: free cash flow is calculated as the difference between NFD at the start and end of a period, adjusted for exceptional income and payments, facilitating the comparison between NFD across different periods.

Usefulness: free cash flow is a useful way of measuring the capacity of the ordinary business to generate recurring cash flow.

Consistency: The criteria used to calculate FCF have not changed from the prior year.

MARGIN ON READERS

Definition: the margin obtained exclusively from the sale of physical copies and digital sales on all channels.

Basis of calculation: the sum of physical and digital sales, less the operating costs needed for production, distribution and sales, plus the result from promotions.

Usefulness: this indicator shows the operating profitability of newspaper sales and is a useful measure of its profitability.

Consistency: The criteria used to calculate the margin on readers have not changed from the prior year

CAPEX

Definition: investment in material and intangible assets.

Basis of calculation: the additions to material and intangible assets in the period.

Usefulness: this indicator shows the proportion of cash that is being allocated to investment.

Consistency: The criteria used to calculate Capex have not changed from the prior year.

Reconciliation between accounting data and Alternative Performance Measures

Thousand Euros	1H 2023	1H 2022
Net result of the year	(7.687)	(9.639)
Result from discontinued activities	0	0
Financial income	(1.264)	(78)
Financial expenses	2.179	1.350
Other results from financial instruments	0	(51)
Tax on profits of continued operations	(2.876)	860
Amortization and depreciation	11.872	12.247
Impairment of goodwill	0	0
Impairment and result from sale of fixed and non-fixed assets	(1.974)	(221)
Result from equity-accounted subsidiaries	(104)	(575)
Net result of sale of non-current financial assets	0	97
EBITDA	145	3.990
Amortization related to long term lease (IFRS 16)	1.982	2.013
Financial cost related to long term lease (IFRS 16)	240	238
EBITDA proforma without the effect of IFRS 16	(2.077)	1.739
EBITDA	145	3.990
Amortization and depreciation	(11.872)	(12.247)
Impairment and result from sale of fixed and non-fixed assets	1.974	221
EBIT	(9.752)	(8.036)

	1H	1H
	2.023	2.022
Thousand Euros		
Long term financial debt with credit institutions	22.251	1.805
Other liabilities with long term financial cost	173	350
Long term liabilities related to lease contracts	13.994	16.714
Short term financial debt with credit institutions	987	22.471
Other liabilities with short term financial cost	22.321	17.240
Short term liabilities related to lease contracts	4.036	3.861
Cash and cash equivalents	(13.215)	(15.703)
Other non-current payables with financial cost	(965)	(931)
Arrangement fee for syndicated loan	0	0
Net financial debt (NFD)	49.583	45.807
Long term liabilities related to lease contracts	(13.994)	(16.714)
Short term liabilities related to lease contracts	(4.036)	(3.861)
Net financial debt without the effect of IFRS 16	31.552	25.232
Net financial debt (NFD)	49.583	45.807
Compensation payments in the period	0	0
Disposals of buildings and business	3.622	876
Capex in new buildings	(666)	0
IFRS 16 effect	(1.161)	(1.693)
Vocento dividends paid	(5.500)	(5.500)
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	0	(3.351)
Payment received related to the legal sentence of RDL 3/2026	272	0
Extraordinary indemnification	(3.116)	0
Variations from the scope of consolidation	0	0
Comparable net financial debt	43.034	36.138
NFD at start period	34.069	29.655
NFD at end of period	(49.583)	(45.807)
Compensation payments in the period	0	0
Disposals of buildings	(3.622)	(1.135)
Capex in new buildings	666	0
IFRS 16 effect	1.161	1.693
Vocento dividends paid	5.500	5.500
Business purchase	0	3.351
Payment received related to the legal sentence of RDL 3/2026	(272)	0
Extraordinary indemnification	3.116	0
Variations from the scope of consolidation	0	0
Ordinary cash generation	(8.965)	(6.741)
Net financial Debt	49.583	45.807
Effect of IFRS 16	(18.030)	(20.574)
Net Financial debt excluding IFRS 16 effect	31.552	25.232

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.

Certain numerical figures included in this document have been rounded. Therefore, discrepancies in tables and graphs between totals and the sums of the amounts listed may occur due to such rounding.

Contact

Investor and Shareholder Relations

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

DISCLAIMER

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

The statements in this statement should be taken into account by any persons or entities who may have to make decisions or prepare or disseminate opinions on securities issued by the Company and, in particular, by the analysts who handle this document. All are invited to consult the documentation and information published or registered by the Company before the National Securities Market Commission. The financial information contained in this document has been prepared under International Financial Reporting Standards (IFRS). This financial information is unaudited and, therefore, is subject to potential future modifications. This document is only provided for information purposes and does not constitute, nor may it be interpreted as, an offer to sell or exchange or acquire, or solicitation for offers to purchase or accept any kind of compromise.

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Thousand Euro

	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation revenues	49.119	50.856	(1.736)	(3,4%)
Advertising revenues	74.248	75.472	(1.224)	(1,6%)
Other revenues	46.958	45.018	1.940	4,3%
Total revenue	170.325	171.345	(1.020)	(0,6%)
Staff costs	(90.173)	(86.820)	(3.353)	(3,9%)
Procurements	(11.893)	(14.542)	2.649	18,2%
External Services	(67.401)	(65.623)	(1.778)	(2,7%)
Provisions	(713)	(371)	(342)	(92,0%)
Operating expenses (without D&A)	(170.180)	(167.356)	(2.824)	(1,7%)
EBITDA	145	3.990	(3.844)	(96,4%)
Depreciation and amortization	(11.872)	(12.247)	375	3,1%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	1.974	221	1.753	n.r.
EBIT	(9.752)	(8.036)	(1.716)	(21,4%)
Impairments/reversal of other intangible assets	(3.529)	0	(3.529)	n.a.
Profit of companies acc. equity method	104	575	(471)	(81,9%)
Net financial income	(915)	(1.221)	306	25,1%
Net gains on disposal of non- current assets	529	(97)	626	n.r.
Profit before taxes	(13.563)	(8.779)	(4.784)	(54,5%)
Corporation tax	2.876	(860)	3.736	n.r.
BDI assets for sale/discontinued operations	0	0	0	n.a.
Net profit for the year	(10.687)	(9.639)	(1.048)	(10,9%)
Minority interests	(2.820)	(1.470)	(1.350)	(91,9%)
Net profit attributable to the parent	(13.507)	(11.109)	(2.398)	(21,6%)

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Thousand Euro

	1H24	2023	Var abs
ASSETS			
NON CURRENT ASSETS			
Intangible assets	137.251	141.400	(4.149)
Goodwill	87.948	91.477	(3.529)
Intangible assets	49.303	49.923	(620)
Property, plant and equipment	84.635	86.079	(1.444)
Use of leases	16.371	17.185	(814)
Investments accounted for using the equity method	2.677	2.735	(59)
Financial assets	3.397	3.383	14
Non-current investment securities	2.119	2.119	0
Other non current financial assets	1.277	1.263	14
Other non current receivables	5.659	2.909	2.750
Deferred tax assets	45.189	44.691	498
	295.178	298.382	(3.204)
CURRENT ASSETS			
Inventories	20.492	18.537	1.954
Trade and other receivables	86.983	92.164	(5.181)
Tax receivables	11.824	2.283	9.540
Cash and cash equivalents	13.215	24.470	(11.256)
	132.513	137.455	(4.942)
Assets held for sale and discontinued operations	1.287	1.287	0
TOTAL ASSETS	428.977	437.124	(8.146)

Thousand Euro

	1Q24	2023	Var abs
EQUITY AND LIABILITIES			
EQUITY			
Of the Parent	190.524	208.503	(17.978)
Share capital	24.864	24.864	0
Reserves	186.174	186.858	(684)
Treasury shares	(7.007)	(7.231)	224
Net profit for the year	(13.507)	4.011	(17.518)
Of minority interest	55.429	58.250	(2.821)
NON CURRENT LIABILITIES			
Deferred income	0	0	0
Provisions	658	657	1
Bank borrowings and other financial liabilities	36.064	31.653	4.411
Other non-current payables	9.400	12.788	(3.388)
Deferred tax liabilities	11.263	10.531	732
	57.385	55.629	1.756
CURRENT LIABILITIES			
Bank borrowings and other financial liabilities	27.008	27.383	(375)
Trade and other payables	85.049	71.381	13.668
Tax payables	13.582	15.978	(2.396)
	125.639	114.742	10.897
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	428.977	437.124	(8.146)

VOCENTO, S.A. AND SUBSIDIARIES - 1H24

NET DEBT

Thousand Euro

	1H24	2023	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	27.008	27.383	(375)	(1,4%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	36.064	31.653	4.411	13,9%
Gross debt	63.072	59.036	4.036	6,8%
+ Cash and cash equivalents	13.396	24.657	(11.261)	(45,7%)
+ Other non current financial asstes	784	1.064	(281)	(26,4%)
Deferred expenses	690	753	(63)	(8,4%)
<i>Net cash position/ (net debt)</i>	(49.583)	(34.068)	(15.515)	(45,5%)

CASH FLOW STATEMENT

Thousand Euro

	1H24	1H23	Var Abs	% Var
Net profit attributable to the parent	(13.507)	(11.109)	(2.398)	(21,6%)
Adjustments to net profit	14.458	15.288	(830)	(5,4%)
Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital	951	4.179	(3.228)	(77,2%)
Changes in working capital & others	(8.556)	(3.399)	(5.158)	n.r.
Other payables	5.757	3.838	1.919	50,0%
Income tax paid	(152)	(222)	70	31,5%
Interests deduction for tax purposes	0	36	(36)	(100,0%)
Net cash flow from operating activities (I)	(2.000)	4.432	(6.433)	n.r.
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(8.008)	(8.846)	838	9,5%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	3.949	(1.416)	5.365	n.r.
Interests and dividends received	189	50	139	n.r.
Other receivables and payables (investing)	151	199	(47)	(23,9%)
Net cash flow from investing activities (II)	(3.719)	(10.013)	6.294	62,9%
Interests and dividends paid	(8.364)	(8.020)	(344)	(4,3%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	5.048	4.825	223	4,6%
Other receivables and payables (financing)	(2.088)	10.089	(12.177)	n.r.
Equity related instruments without financial cost	(377)	(803)	426	53,0%
Equity related instruments with financial cost	239	54	185	n.r.
Net cash flows from financing activities (III)	(5.542)	6.145	(11.687)	n.r.
Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)	(11.261)	564	(11.826)	n.r.
Cash and cash equivalents of discounted operations	0	0	0	n.a.
Cash and cash equivalents at beginning of the year	24.657	15.303	9.355	61,1%
Cash and cash equivalents at end of year	13.396	15.867	(2.471)	(15,6%)

CAPEX: (Additions to PPE and intangible assets)

Thousand Euro

	1H24			1H23			Var Abs		
	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>
Newspapers	3.463	3.094	6.557	3.884	3.640	7.525	(421)	(547)	(968)
Audiovisual	1	1	2	2	5	7	(1)	(4)	(5)
Classified	412	16	428	287	354	641	125	(338)	(213)
Digital Services	191	0	191	36	2	38	155	(2)	153
Gastronomy & Others	332	172	504	194	231	425	139	(59)	80
Corporate	83	30	113	97	65	162	(14)	(35)	(50)
TOTAL	4.482	3.312	7.794	4.500	4.297	8.797	(18)	(985)	(1.002)

LINE OF ACTIVITY

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation Revenues								
Newspapers	24.741	25.545	(803)	(3,1%)	49.122	50.858	(1.736)	(3,4%)
Audiovisual	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)		8,7%	(2)	(2)	()	(15,7%)
Total Circulation Revenues	24.741	25.544	(803)	(3,1%)	49.119	50.856	(1.736)	(3,4%)
Advertising Revenues								
Newspapers	25.819	28.459	(2.640)	(9,3%)	57.873	59.934	(2.061)	(3,4%)
Audiovisual	134	85	49	57,2%	246	230	16	6,9%
Classifieds & Digital services	7.872	7.319	553	7,6%	16.028	15.054	974	6,5%
Gastronomy & Agencies	43	141	(98)	(69,4%)	115	264	(150)	(56,6%)
Corporate & adjustments	1	(12)	13	n.r.	(13)	(11)	(3)	(26,9%)
Total Advertising Revenues	33.869	35.993	(2.124)	(5,9%)	74.248	75.472	(1.224)	(1,6%)
Other Revenues								
Newspapers	12.693	13.077	(384)	(2,9%)	26.906	26.994	(88)	(0,3%)
Audiovisual	1.092	1.095	(3)	(0,2%)	2.183	2.159	24	1,1%
Classifieds & Digital services	190	191	(1)	(0,5%)	424	442	(20)	(4,5%)
Gastronomy & Agencies	9.396	8.582	815	9,5%	19.332	17.410	1.922	11,0%
Corporate & adjustments	(1.025)	(1.097)	72	6,6%	(1.888)	(1.987)	99	5,0%
Total Other Revenues	22.346	21.847	499	2,3%	46.958	45.018	1.940	4,3%
Total Revenues								
Newspapers	63.253	67.081	(3.828)	(5,7%)	133.900	137.785	(3.885)	(2,8%)
Audiovisual	1.226	1.180	46	3,9%	2.429	2.389	40	1,7%
Classifieds & Digital services	8.062	7.510	552	7,4%	16.452	15.496	956	6,2%
Gastronomy & Agencies	9.439	8.723	717	8,2%	19.447	17.674	1.773	10,0%
Corporate & adjustments	(1.024)	(1.110)	85	7,7%	(1.904)	(2.000)	96	4,8%
Total Revenues	80.956	83.384	(2.428)	(2,9%)	170.325	171.345	(1.020)	(0,6%)
EBITDA								
Newspapers	(3.361)	(1.863)	(1.498)	(80,4%)	3.596	3.318	278	8,4%
Audiovisual	695	669	26	3,9%	1.363	1.305	58	4,4%
Classifieds & Digital services	1.100	1.332	(232)	(17,4%)	2.801	3.253	(452)	(13,9%)
Gastronomy & Agencies	652	1.029	(377)	(36,6%)	1.658	2.247	(589)	(26,2%)
Corporate & adjustments	(6.408)	(3.155)	(3.253)	n.r.	(9.272)	(6.133)	(3.139)	(51,2%)
Total EBITDA	(7.323)	(1.988)	(5.334)	n.r.	145	3.990	(3.844)	(96,4%)
EBITDA Margin								
Newspapers	(5,3%)	(2,8%)	0,4 p.p.		2,7%	2,4%	0,3 p.p.	
Audiovisual	56,7%	56,7%	0,0 p.p.		56,1%	54,6%	1,5 p.p.	
Classifieds & Digital services	13,6%	17,7%	(4,1) p.p.		17,0%	21,0%	(4,0) p.p.	
Gastronomy & Agencies	6,9%	11,8%	(4,9) p.p.		8,5%	12,7%	(4,2) p.p.	
Corporate & adjustments	625,5%	284,3%	341,2 p.p.		487,1%	306,7%	180,3 p.p.	
Total EBITDA Margin	(9,0%)	(2,4%)	(6,7) p.p.		0,1%	2,3%	(2,2) p.p.	
EBIT								
Newspapers	(6.005)	(6.646)	641	9,6%	(3.673)	(6.545)	2.872	43,9%
Audiovisual	689	660	29	4,3%	1.351	1.288	62	4,8%
Classifieds & Digital services	522	815	(293)	(35,9%)	1.589	2.196	(607)	(27,6%)
Gastronomy & Agencies	176	710	(534)	(75,2%)	678	1.588	(910)	(57,3%)
Corporate & adjustments	(6.629)	(3.367)	(3.262)	(96,9%)	(9.697)	(6.565)	(3.133)	(47,7%)
Total EBIT	(11.247)	(7.828)	(3.419)	(43,7%)	(9.752)	(8.036)	(1.716)	(21,4%)
EBIT Margin								
Newspapers	(9,5%)	(9,9%)	0,4 p.p.		(2,7%)	(4,7%)	(0,7) p.p.	
Audiovisual	56,2%	56,0%	0,2 p.p.		55,6%	53,9%	1,5 p.p.	
Classifieds & Digital services	6,5%	10,9%	(4,4) p.p.		9,7%	14,2%	(0,6) p.p.	
Gastronomy & Agencies	1,9%	8,1%	(6,3) p.p.		3,5%	9,0%	(0,5) p.p.	
Corporate & adjustments	n/s	n/s	n/s		509,4%	328,3%	(32,7) p.p.	
Total EBIT Margin	(13,9%)	(9,4%)	(4,5) p.p.		(5,7%)	(4,7%)	1,7 p.p.	

NEWSPAPERS

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation Revenues								
Regionals	18.399	18.735	(335)	(1,8%)	36.582	37.345	(764)	(2,0%)
ABC	5.974	6.284	(310)	(4,9%)	11.815	12.530	(715)	(5,7%)
Relevo	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1.315	1.597	(283)	(17,7%)	2.589	3.093	(504)	(16,3%)
Adjustments intersegment	(947)	(1.071)	124	11,6%	(1.863)	(2.110)	247	11,7%
Total Circulation Revenues	24.741	25.545	(803)	(3,1%)	49.122	50.858	(1.736)	(3,4%)
Advertising Revenues								
Regionals	18.304	20.095	(1.791)	(8,9%)	39.778	41.459	(1.681)	(4,1%)
ABC	6.093	6.887	(794)	(11,5%)	13.711	14.604	(893)	(6,1%)
Relevo	469	269	0	n.a.	1.206	687	518	75,4%
Supplements & Magazines	1.076	1.263	(187)	(14,8%)	3.460	3.264	197	6,0%
Adjustments intersegment	(124)	(55)	(69)	n.r.	(283)	(81)	(203)	n.r.
Total Advertising Revenues	25.819	28.459	(2.640)	(9,3%)	57.873	59.934	(2.061)	(3,4%)
Other Revenues								
Regionals	7.342	9.771	(2.429)	(24,9%)	16.452	18.825	(2.372)	(12,6%)
ABC	6.644	4.982	1.662	33,4%	12.592	10.982	1.611	14,7%
Relevo	11	0	11	n.a.	83	12	72	n.r.
Supplements & Magazines	152	132	19	14,6%	1.364	793	570	71,9%
Adjustments intersegment	(1.456)	(1.808)	352	19,5%	(3.585)	(3.617)	32	0,9%
Total Other Revenues	12.693	13.077	(384)	(2,9%)	26.906	26.994	(88)	(0,3%)
Total Revenues								
Regionals	44.046	48.600	(4.554)	(9,4%)	92.812	97.629	(4.817)	(4,9%)
ABC	18.711	18.153	558	3,1%	38.118	38.116	2	0,0%
Relevo	480	269	211	78,7%	1.289	699	590	84,4%
Supplements & Magazines	2.543	2.993	(450)	(15,0%)	7.413	7.150	263	3,7%
Adjustments intersegment	(2.527)	(2.934)	407	13,9%	(5.732)	(5.808)	76	1,3%
Total Revenues	63.253	67.081	(3.828)	(5,7%)	133.900	137.785	(3.885)	(2,8%)
EBITDA								
Regionals	(470)	3.390	(3.860)	n.r.	5.524	8.360	(2.836)	(33,9%)
ABC	(658)	(2.950)	2.293	77,7%	(7)	(1.665)	1.658	99,6%
Relevo	(1.679)	(1.901)	222	11,7%	(2.673)	(3.578)	905	25,3%
Supplements & Magazines	(555)	(403)	(153)	(37,9%)	751	201	550	n.r.
Total EBITDA	(3.361)	(1.863)	(1.498)	(80,4%)	3.596	3.318	278	8,4%
EBITDA Margin								
Regionals	(1,1%)	7,0%	(8,0) p.p.		6,0%	8,6%	(2,6) p.p.	
ABC	(3,5%)	(16,3%)	12,7 p.p.		(0,0%)	(4,4%)	4,4 p.p.	
Relevo	(349,6%)	(707,3%)	35763,6%		(207,4%)	(511,9%)	30453,7%	
Supplements & Magazines	(21,8%)	(13,5%)	(8,4) p.p.		10,1%	2,8%	7,3 p.p.	
Total EBITDA Margin	(5,3%)	(2,8%)	(2,5) p.p.		2,7%	2,4%	0,3 p.p.	
EBIT								
Regionals	115	1.099	(984)	(89,5%)	3.641	3.497	144	4,1%
ABC	(3.713)	(5.227)	1.513	29,0%	(5.047)	(6.127)	1.080	17,6%
Relevo	(1.788)	(1.974)	186	9,4%	(2.892)	(3.786)	894	23,6%
Supplements & Magazines	(618)	(545)	(74)	(13,5%)	625	(129)	754	n.r.
Total EBIT	(6.005)	(6.646)	641	9,6%	(3.673)	(6.545)	2.872	43,9%
EBIT Margin								
Regionals	0,3%	2,3%	(2,0) p.p.		3,9%	3,6%	0,3 p.p.	
ABC	(19,8%)	(28,8%)	8,9 p.p.		(13,2%)	(16,1%)	2,8 p.p.	
Relevo	(372,4%)	(734,5%)	36206,4%		(224,4%)	(541,7%)	31731,7%	
Supplements & Magazines	(24,3%)	(18,2%)	(6,1) p.p.		8,4%	(1,8%)	10,2 p.p.	
Total EBIT Margin	(9,5%)	(9,9%)	0,4 p.p.		(2,7%)	(4,7%)	2,0 p.p.	

AUDIOVISUAL

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Advertising Revenues								
Local DTT	124	75	49	64,8%	227	211	16	7,6%
Radio	10	10	()	(1,0%)	20	20	()	(0,5%)
Content	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	134	85	49	57,2%	246	230	16	6,9%
Other Revenues								
Local DTT	188	218	(29)	(13,5%)	375	404	(29)	(7,3%)
Radio	884	857	27	3,1%	1.769	1.715	54	3,1%
Content	44	44	0	0,0%	88	88	0	0,0%
Adjustments intersegment	(24)	(24)	0	0,0%	(49)	(49)		0,0%
Total Other Revenues	1.092	1.095	(3)	(0,2%)	2.183	2.159	24	1,1%
Total Revenues								
Local DTT	312	293	19	6,6%	602	615	(13)	(2,2%)
Radio	894	867	27	3,1%	1.788	1.734	54	3,1%
Content	44	44	0	0,0%	88	88	0	0,0%
Adjustments intersegment	(24)	(24)		0,0%	(49)	(49)	()	(0,0%)
Total Revenues	1.226	1.180	46	3,9%	2.429	2.389	40	1,7%
EBITDA								
Local DTT	(72)	(84)	12	14,5%	(173)	(178)	4	2,4%
Radio	764	751	13	1,7%	1.530	1.491	39	2,6%
Content	3	2	1	70,2%	5	(9)	14	n.r.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Total EBITDA	695	669	26	3,9%	1.363	1.305	58	4,4%
EBITDA Margin								
Local DTT	(22,9%)	(28,6%)	5,7 p.p.		(28,8%)	(28,9%)	0,1 p.p.	
Radio	85,5%	86,6%	(1,1) p.p.		85,6%	86,0%	(0,4) p.p.	
Content	6,0%	3,5%	2,5 p.p.		6,2%	(10,0%)	16,2 p.p.	
Total EBITDA Margin	56,7%	56,7%	0,0 p.p.		56,1%	54,6%	1,5 p.p.	
EBIT								
Local DTT	(75)	(89)	14	15,5%	(180)	(188)	7	3,9%
Radio	762	749	13	1,7%	1.527	1.488	39	2,6%
Content	2	0	2	n.r.	4	(12)	16	n.r.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Total EBIT	689	660	29	4,3%	1.351	1.288	62	4,8%
EBIT Margin								
Local DTT	(24,0%)	(30,3%)	6,3 p.p.		(29,9%)	(30,5%)	0,6 p.p.	
Radio	85,3%	86,4%	(1,1) p.p.		85,4%	85,8%	(0,4) p.p.	
Content	4,0%	0,2%	3,8 p.p.		4,3%	(13,3%)	17,6 p.p.	
Total EBIT Margin	56,2%	56,0%	0,2 p.p.		55,6%	53,9%	1,7 p.p.	

CLASSIFIED & DIGITAL SERVICES

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation revenues								
Classifieds	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Total circulation revenues	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Advertising revenues								
Classifieds	7.150	6.613	537	8,1%	14.651	13.482	1.168	8,7%
Digital Services	722	707	16	2,2%	1.377	1.571	(194)	(12,4%)
Total advertising revenues	7.872	7.319	553	7,6%	16.028	15.054	974	6,5%
Other revenues								
Classified	190	191	(1)	(0,5%)	422	442	(20)	(4,5%)
Digital Services	0	0	0	n.a.	2	0	2	n.a.
Total other revenues	190	191	(1)	(0,5%)	424	442	(18)	(4,0%)
Total revenues								
Classified	7.340	6.804	536	7,9%	15.073	13.924	1.148	8,2%
Digital Services	722	707	16	2,2%	1.379	1.571	(192)	(12,2%)
Total revenues	8.062	7.510	552	7,4%	16.452	15.496	956	6,2%
EBITDA								
Classified	991	1.075	(84)	(7,8%)	2.617	2.643	(27)	(1,0%)
Digital Services	109	256	(148)	(57,6%)	184	609	(425)	(69,8%)
Total EBITDA	1.100	1.332	(232)	(17,4%)	2.801	3.253	(452)	(13,9%)
EBITDA margin								
Classified	13,5%	15,8%	(2,3) p.p.		17,4%	19,0%	(1,6) p.p.	
Digital Services	15,1%	36,3%	(21,2) p.p.		13,4%	38,8%	(25,4) p.p.	
Total EBITDA margin	13,6%	17,7%	(4,1) p.p.		17,0%	21,0%	(4,0) p.p.	
EBIT								
Classified	449	572	(123)	(21,4%)	1.512	1.618	(106)	(6,5%)
Digital Services	73	243	(170)	(70,0%)	77	579	(501)	(86,7%)
Total EBIT	522	815	(293)	(35,9%)	1.589	2.196	(607)	(27,6%)
EBIT margin								
Classified	6,1%	8,4%	(2,3) p.p.		10,0%	11,6%	(1,6) p.p.	
Digital Services	10,1%	34,4%	(24,3) p.p.		5,6%	36,8%	(31,2) p.p.	
Total EBIT margin	6,5%	10,9%	(4,4) p.p.		9,7%	14,2%	(4,5) p.p.	

GASTRONOMY & AGENCIES

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %	1H24	1H23	Var Abs	Var %
Circulation Revenues								
Gastronomy	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Agencies	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Total Circulation Revenues	0	0	0	(38,9%)	0	0	0	(28,2%)
Advertising Revenues								
Gastronomy	13	133	(120)	(90,3%)	71	209	(138)	(66,1%)
Agencies	30	8	22	n.r.	44	55	(11)	(20,5%)
Total Advertising Revenues	43	141	(98)	(38,9%)	115	264	(150)	(28,2%)
Other Revenues								
Gastronomy	5.544	4.815	729	15,2%	8.705	8.005	700	8,7%
Agencies	3.852	3.767	85	2,3%	10.628	9.406	1.222	13,0%
Total Other Revenues	9.396	8.582	815	(38,9%)	19.332	17.410	1.922	(28,2%)
Total Revenues								
Gastronomy	5.557	4.948	609	12,3%	8.776	8.214	562	6,8%
Agencies	3.882	3.775	107	2,8%	10.671	9.461	1.211	12,8%
Total Revenues	9.439	8.723	717	8,2%	19.447	17.674	1.773	10,0%
EBITDA								
Gastronomy	1.663	1.430	233	16,3%	2.009	1.866	143	7,7%
Agencies	(1.011)	(400)	(610)	n.r.	(351)	381	(732)	n.r.
Total EBITDA	652	1.029	(377)	(36,6%)	1.658	2.247	(589)	(26,2%)
EBITDA Margin								
Gastronomy	29,9%	28,9%	1,0 p.p.		22,9%	22,7%	0,2 p.p.	
Agencies	(26,0%)	(10,6%)	(15,4) p.p.		(3,3%)	4,0%	(7,3) p.p.	
Total EBITDA Margin	6,9%	11,8%	(4,9) p.p.		8,5%	12,7%	(4,2) p.p.	
EBIT								
Gastronomy	1.581	1.364	217	15,9%	1.845	1.735	111	6,4%
Agencies	(1.405)	(654)	(751)	n.r.	(1.168)	(147)	(1.021)	n.r.
Total EBIT	176	710	(534)	(75,2%)	678	1.588	(910)	(57,3%)
EBIT Margin								
Gastronomy	29,9%	28,9%	1,0 p.p.		22,9%	22,7%	0,2 p.p.	
Agencies	(26,0%)	(10,6%)	(15,4) p.p.		(3,3%)	4,0%	(7,3) p.p.	
Total EBIT Margin	1,9%	8,1%	(0,7) p.p.		3,5%	9,0%	(0,5) p.p.	