

# vocento

## 1T26

Presentación  
de resultados

13 de mayo 2026



# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

# Plan Estratégico: objetivos 2026 y cumplimiento 1T26

	Eje estratégico	Objetivo 2026	Impacto EBITDA ex 2026E	Real 1T26
1	Ingresos Prensa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento <b>publicidad</b></li> <li>• Incremento <b>suscriptores 17%</b></li> </ul>	€+1m	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Publicidad +1,3%</b></li> <li>• <b>Suscriptores ABC +18% y Regionales +7%</b></li> <li>• <b>Impacto EBITDA ex €+0,3m</b></li> </ul>
2	Modelo operativo más eficiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan <b>transformación</b> y reorganización actividad <b>impresión</b></li> </ul>	€+1m/ €+2,5m	<b>Ahorros 1T26 €0,1m (€0,7m en base anual)</b>
3	Negocios de Diversificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento en <b>Clasificados y Agencias</b></li> </ul>	€+1m/ €+1,5m	<b>EBITDA ex €+0,3m</b>
4	Construir Capacidades digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% capex en <b>proyectos de 'data' e IA</b></li> </ul>		

# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

# Principales magnitudes financieras 1T26

## Ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros

- **Ingresos 1T26 €78,2m +2,4%** (€+1,9m)
  - Venta de ejemplares -5,6% (€-1,3m)
  - **Publicidad +3,2% (€+1,0m)** con crecimiento de **Prensa (+1,3%)** y **Clasificados (+12,7%)**
  - **Otros ingresos +10,0%** (€+2,2m) con **Gastronomía +18,1%**, (€+1,1m)
- **Ingresos de diversificación y digitales** crecen un **10,6%** y representan el 47% del total (+3 p.p. vs 1T25)

## EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación

- EBITDA 1T26 €-3,8m vs 1T25 €-1,8m por mayores indemnizaciones (€+2,2m)
- **EBITDA ex indemnizaciones 1T26 €-1,0m<sup>1</sup>** vs 1T25 €-1,2m<sup>1</sup> mejora €0,2m.
  - Negocio recurrente EBITDA €+1,1m
    - Crecimiento de **Prensa €1,2m**
    - **Impresión y Distribución €-0,7m**
    - Negocios de **Diversificación €+0,3m**
    - Otros €+0,3m<sup>2</sup>
  - Impacto €-0,9m<sup>3</sup> costes no recurrentes y efectos temporales

## Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1T25

- **Resultado neto consolidado 1T26 €-10,0m** vs €8,4m en 1T25
- Comparativa impactada por plusvalía de la venta Pisos.com (€18,5m)

## Endeudamiento moderado

- **DFN ex NIIF16 1T26 €16,9m vs €12,2m** cierre 2025
  - Generación de caja ordinaria €-0,8m
  - **Ratio DFN/EBITDA 1T26 ex NIIF16 0,7x<sup>4</sup>**
  - Firma de la refinanciación del préstamo sindicado

**Nota 1:** excluye indemnizaciones 2,8m en 1T26 y 0,6m en 1T25. **Nota 2:** incluye Estructura y Audiovisual. **Nota 3:** costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver comunicación de IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos). **Nota 4:** EBITDA ex indemnizaciones y NIIF 16 sobre DFN ex NIIF.

# Mix de ingresos: ganan terreno Digital y Diversificación

Ingresos VOC

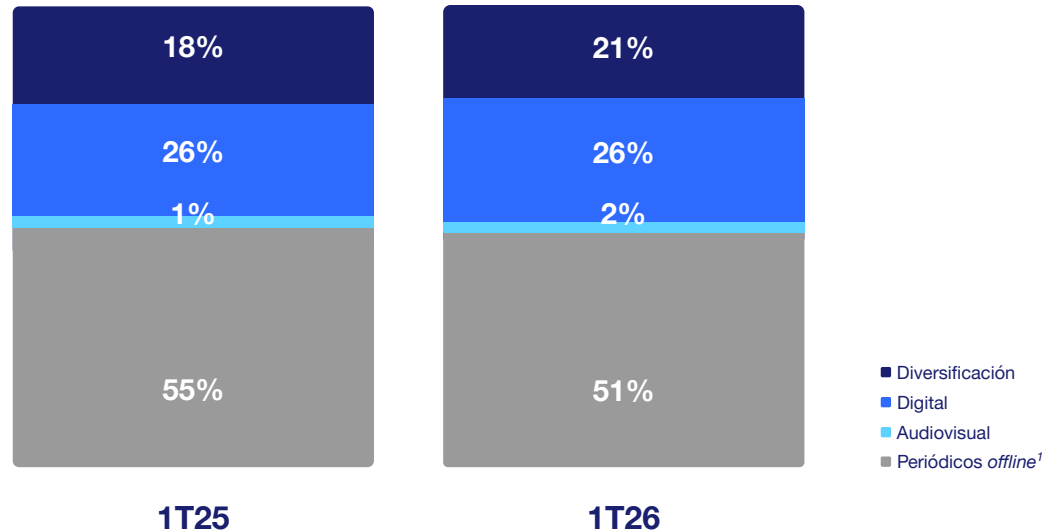
€76,3m

€78,2m

Digital + Diversificación

44%

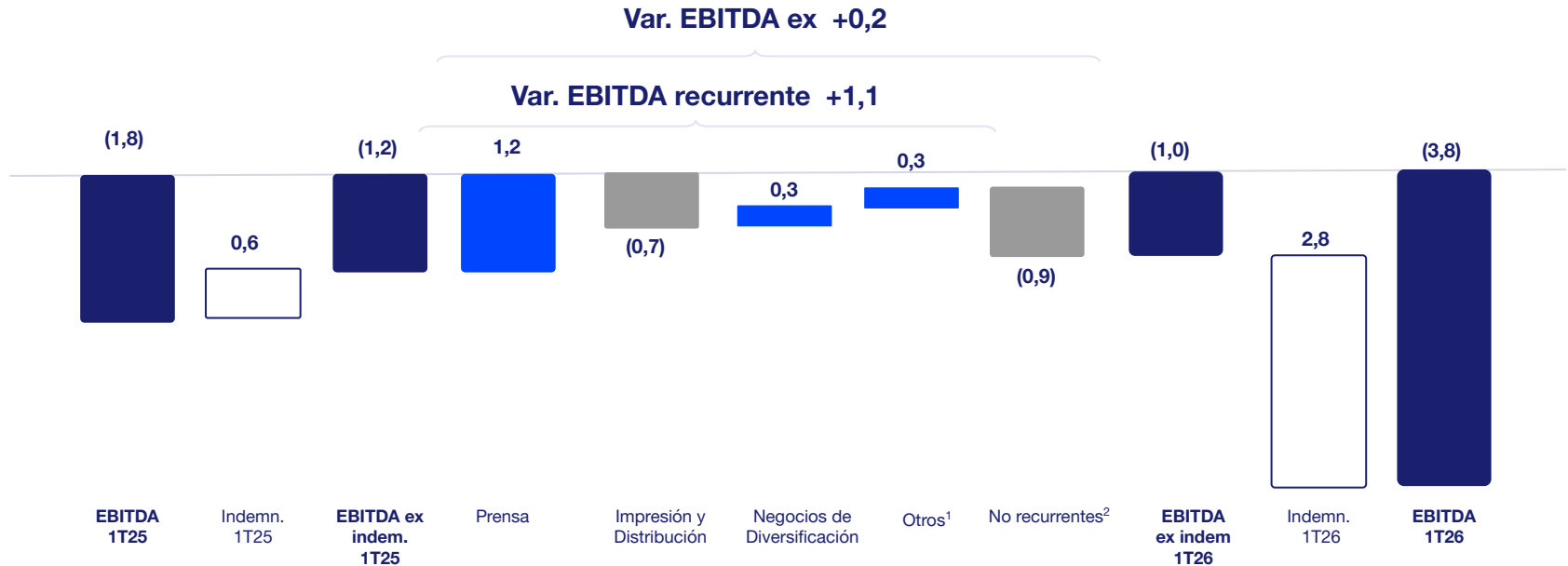
47%



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

# EBITDA ex: mejora por Prensa y Diversificación

Variación EBITDA Vocento (€m)



**Nota:** datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye Estructura y Audiovisual. **Nota 2:** efectos en Estructura de €0,9m por costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver comunicación de IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos).

# Resultado neto: 1T26 vs 1T25 impactado por plusvalías

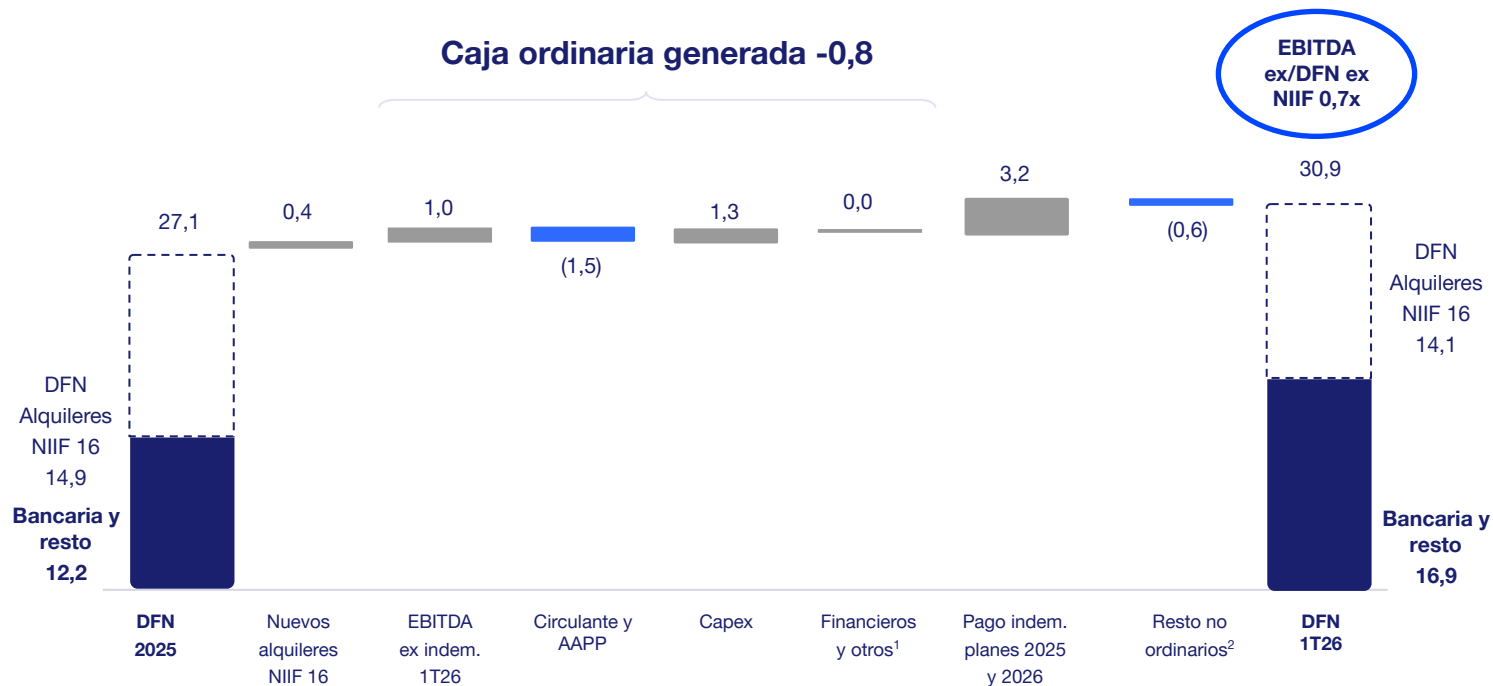
Datos en €m

	1T26	1T25	Var%
<b>Ingresos</b>	<b>78,2</b>	<b>76,3</b>	2,4%
Gastos de explotación sin amortizaciones ex indem.	(79,2)	(77,5)	(2,2%)
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,2)</b>	15,3%
Indemnizaciones	(2,8)	(0,6)	n/s
<b>EBITDA</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(1,8)</b>	n/s
Amortizaciones y resultado por enajenación de inmovilizado	(5,4)	(5,4)	(0,5%)
<b>EBIT</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(7,2)</b>	(28,3%)
Deterioro del fondo de comercio	0,0	0,0	n/s
Resultado de sociedades por el método de participación	(0,5)	(0,2)	n/s
Resultado financiero y otros	(0,5)	(1,3)	63,9%
Resultado neto por enajenación de activos no corrientes	0,0	0,0	n/s
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(10,2)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(17,9%)</b>
Impuesto sobre sociedades	0,7	0,3	n/s
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación <sup>1</sup>	0,0	17,6	(100,0%)
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>(9,5)</b>	<b>9,2</b>	<b>n/s</b>
Accionistas minoritarios	(0,5)	(0,8)	36,6%
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(10,0)</b>	<b>8,4</b>	<b>n/s</b>

Nota 1: incluye en 1T25 plusvalía de venta y resultado de pisos.com y Relevo.

# Sólida posición financiera

Datos en €m



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

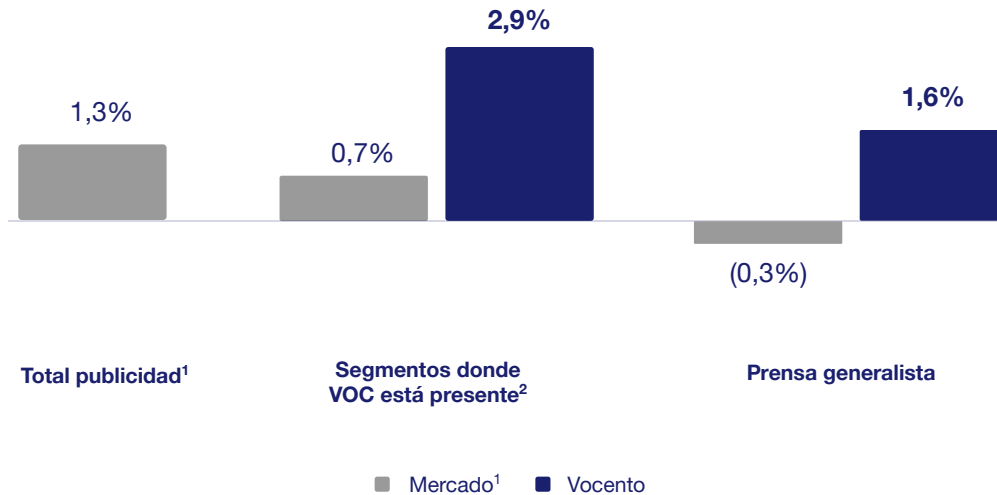
# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa**
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

# Prensa: liderazgo mantenido en publicidad

Variación de publicidad bruta 1T26 vs 1T25 (%)

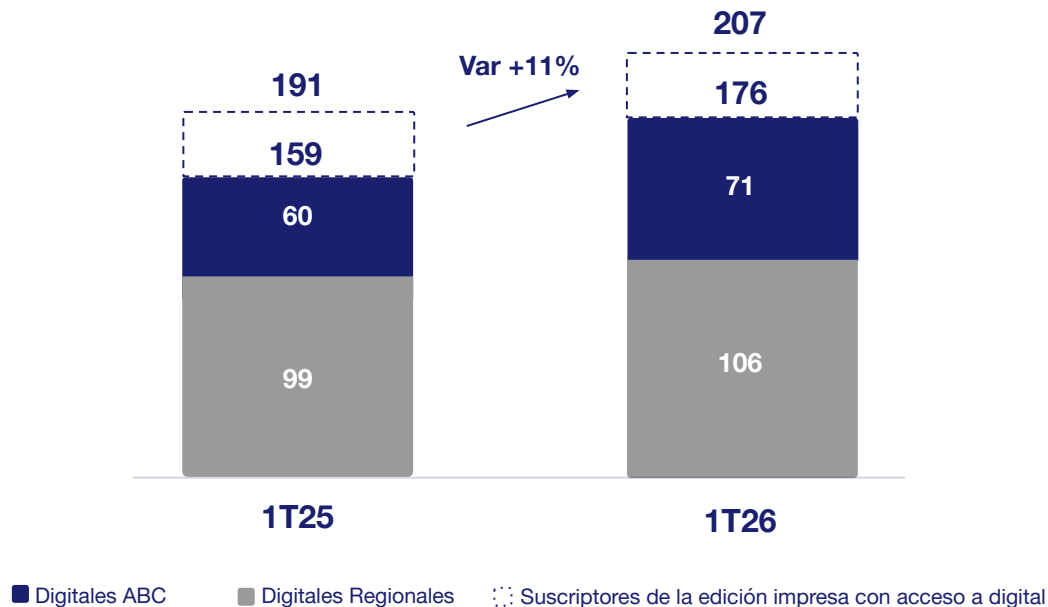


- **Crecimiento publicitario de VOC Prensa** en un entorno de mercado adverso
- **Cuota en prensa generalista 1T26 24,2%<sup>3</sup>** en línea con 1T25

**Nota 1:** datos de i2p. Excluye publicidad en RRSS y buscadores. **Nota 2:** incluye prensa, suplementos, clasificados y marketing de influencia. **Nota 3:** datos de AMI.

# Suscripciones: fuerte impulso por el lanzamiento de productos

Suscriptores de pago (miles)

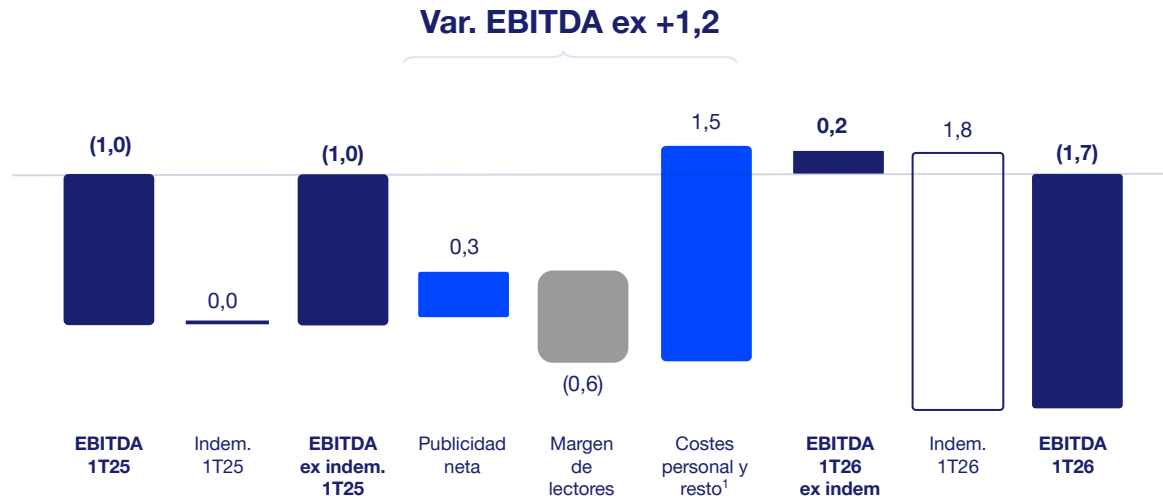


- **Crecimiento suscriptores digitales en línea con objetivo** (2026E +17%)
  - ABC +18% (lanzado producto digital en feb26) y Regionales (abr26) +7%
- En **abr26** ABC +26%, mientras que Regionales ha duplicado la tasa de altas en el lanzamiento del producto
- **Suscriptores totales**, incluye los de la edición impresa con acceso a digital, **1T26 207 miles**
- **Ingresos de suscriptores digitales +9%<sup>1</sup> y margen de lectores €-0,6m**, en línea con lo previsto
  - Peso del margen digital 29% (+5 p.p. vs 1T25)

**Nota:** datos del último día de cada periodo redondeados a la unidad de miles más cercana. **Nota 1:** dato de los tres meses 1T26 vs 1T25.

# EBITDA Prensa: mejora en ingresos publicitarios y eficiencia

Variación EBITDA de Prensa Vocento (€m)



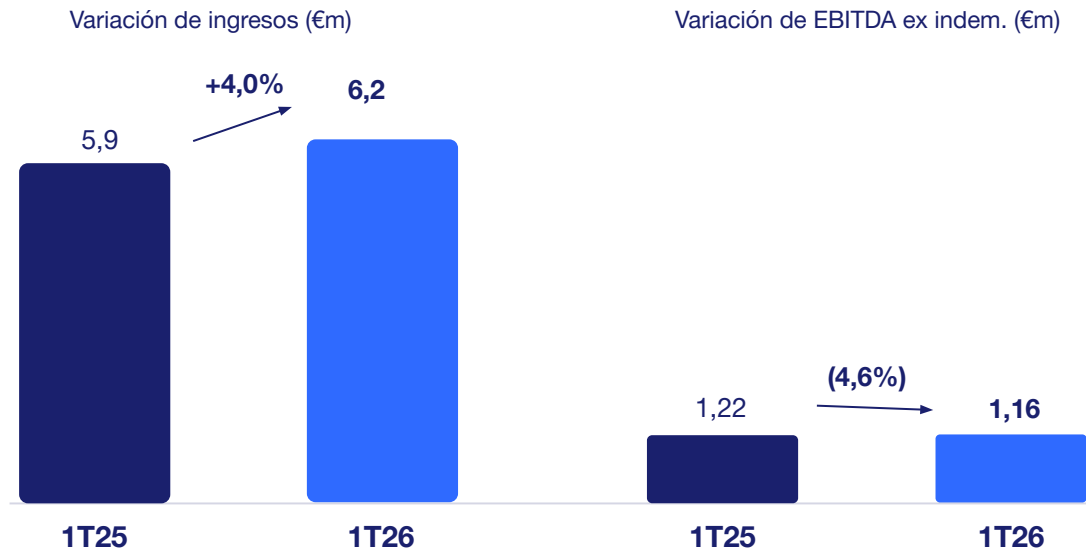
**Nota:** datos redondeados a la unidad cientos de miles más cercana. **Nota 1:** incluye, entre otros, costes de administración, de redacción, y comerciales.

# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación**
- 5 División de Impresión y Distribución
- 6 Objetivos 2026

# Clasificados: relevante perspectiva de crecimiento



SUMAUTO

- Ingresos de publicidad 'display' +13%
- Ingresos 'listing'<sup>1</sup> -1% impactado en 1T26 por reducción de volumen en un cliente
- Mejores perspectivas por ARPA<sup>2</sup> y nuevos productos

premium leads

- Incremento de ingresos por publicidad

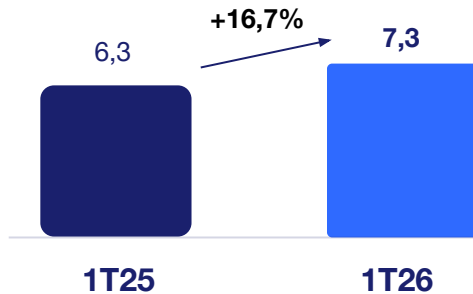
Nota 1: ingresos de concesionarios por la publicación de su inventario de vehículos, principalmente de segunda mano, para la venta. Nota 2: Average Revenue Per Account.

# Gastronomía: excelentes resultados por el éxito de Madrid Fusión

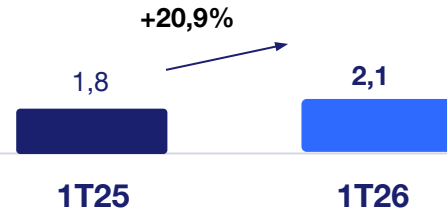


- Edición récord con c.2 miles de congresistas y 26 miles de visitantes

Variación de ingresos (€m)

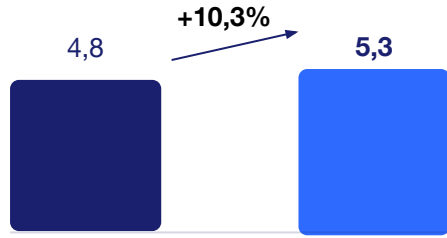


Variación de EBITDA ex indem. (€m)



# Agencias: previsión positiva por nuevo negocio

Variación de ingresos (€m)



1T25

1T26

Variación de EBITDA ex indem. (€m)



(0,91)

(3,0%)

(0,94)

1T25

1T26

- EBITDA se concentra en 4T26

- Buenas expectativas debido al nuevo negocio generado



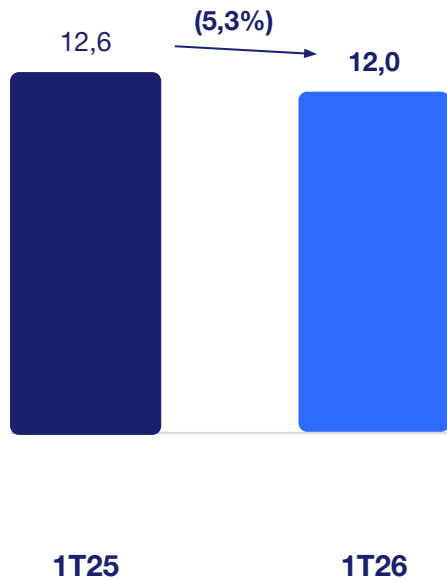
# Índice

---

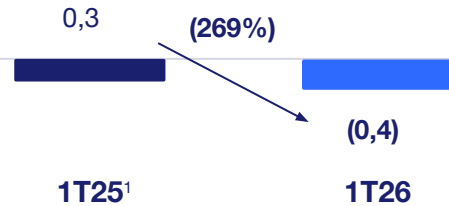
- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 Negocios de Diversificación
- 5 División de Impresión y Distribución**
- 6 Objetivos 2026

# Impresión y Distribución: plan de reorganización en marcha

Variación de ingresos (€m)



Variación de EBITDA ex indem. (€m)



- Se contempla la posibilidad de imprimir ABC en Rotomadrid desde **jul26**

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

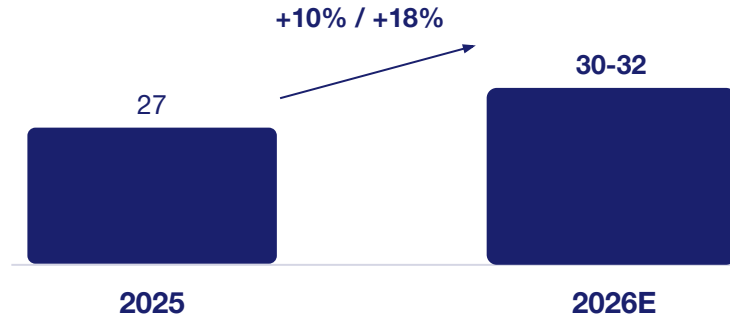
# Índice

---

- 1 Ejecución del Plan Estratégico
- 2 Magnitudes financieras 1T26
- 3 División de Prensa
- 4 División de Impresión y Distribución
- 5 Negocios de Diversificación
- 6 Objetivos 2026**

# Objetivo EBITDA 2026: potente crecimiento de doble dígito

EBITDA ex indemnizaciones (€m)

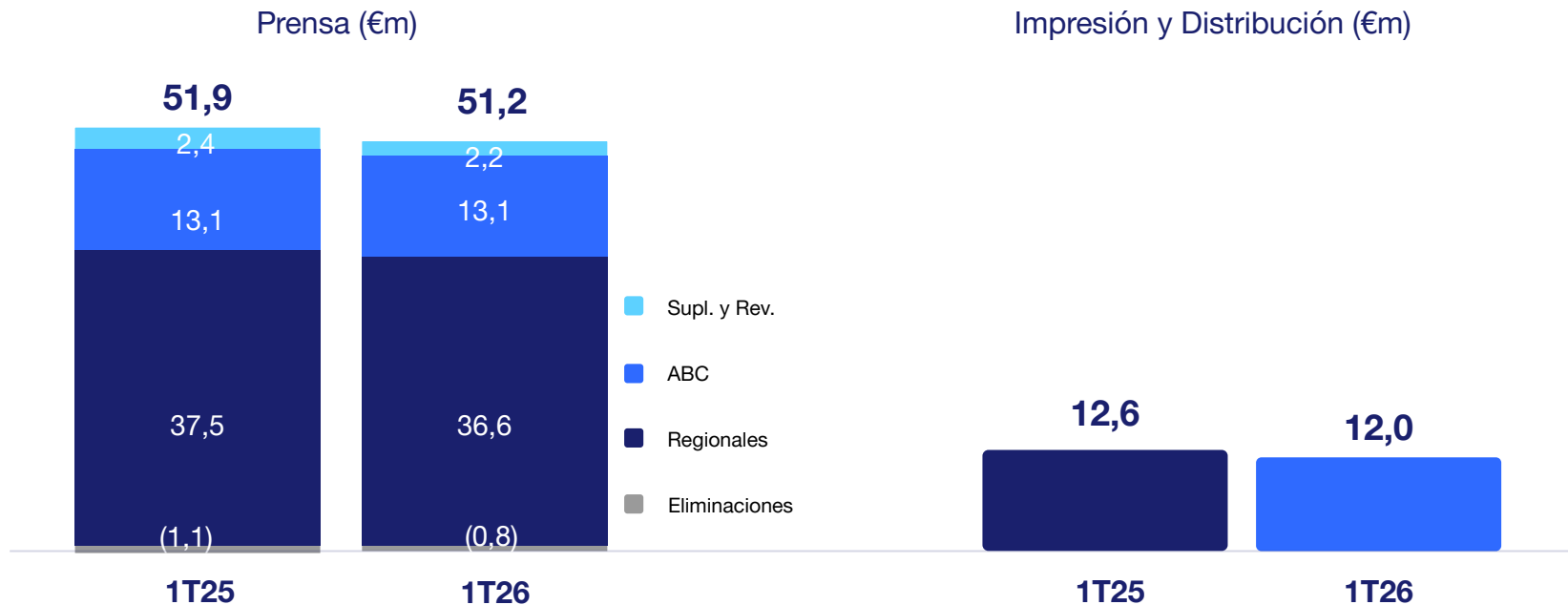


- EBITDA ex indemnizaciones 2026 €30m-€32m **en línea con el Plan Estratégico**
- Objetivo **generación caja ordinaria positiva 2026E**

# Anexos

---

# Ingresos por negocio (1/2)



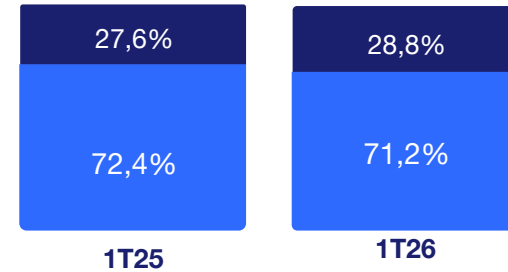
Datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

# Ingresos de publicidad local y nacional

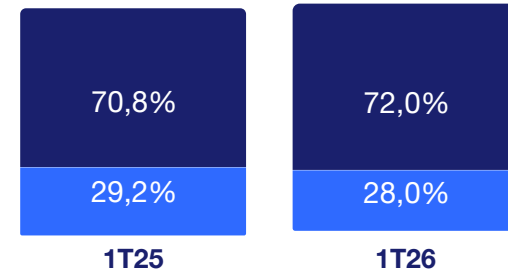
Publicidad<sup>1</sup> nacional vs local (%)



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



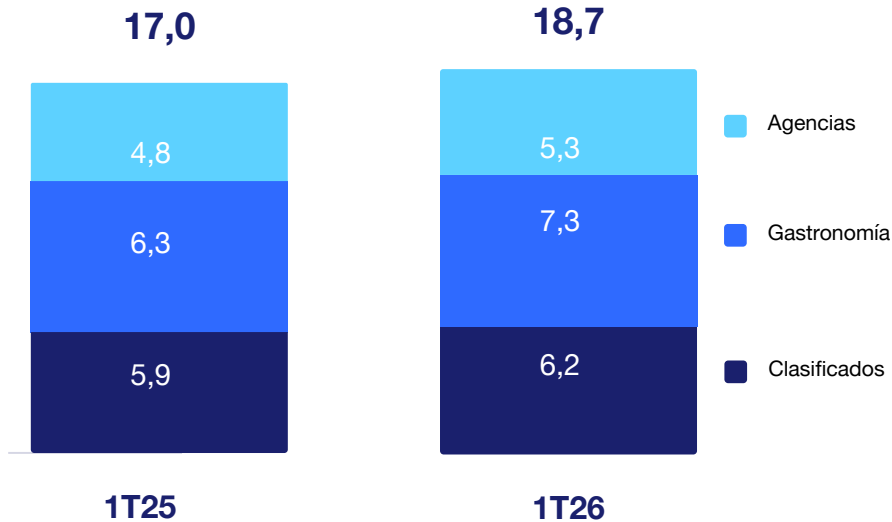
Publicidad nacional<sup>1</sup>: Papel vs Digital



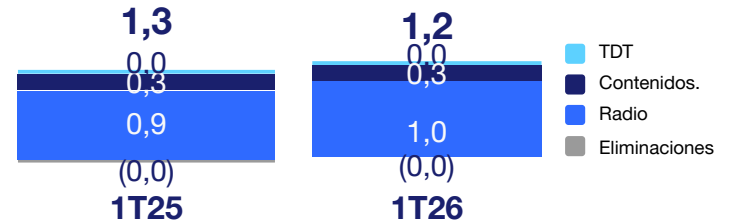
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, y Gastronomía. Publicidad local en Prensa recoge únicamente la de Regionales.

# Ingresos por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)

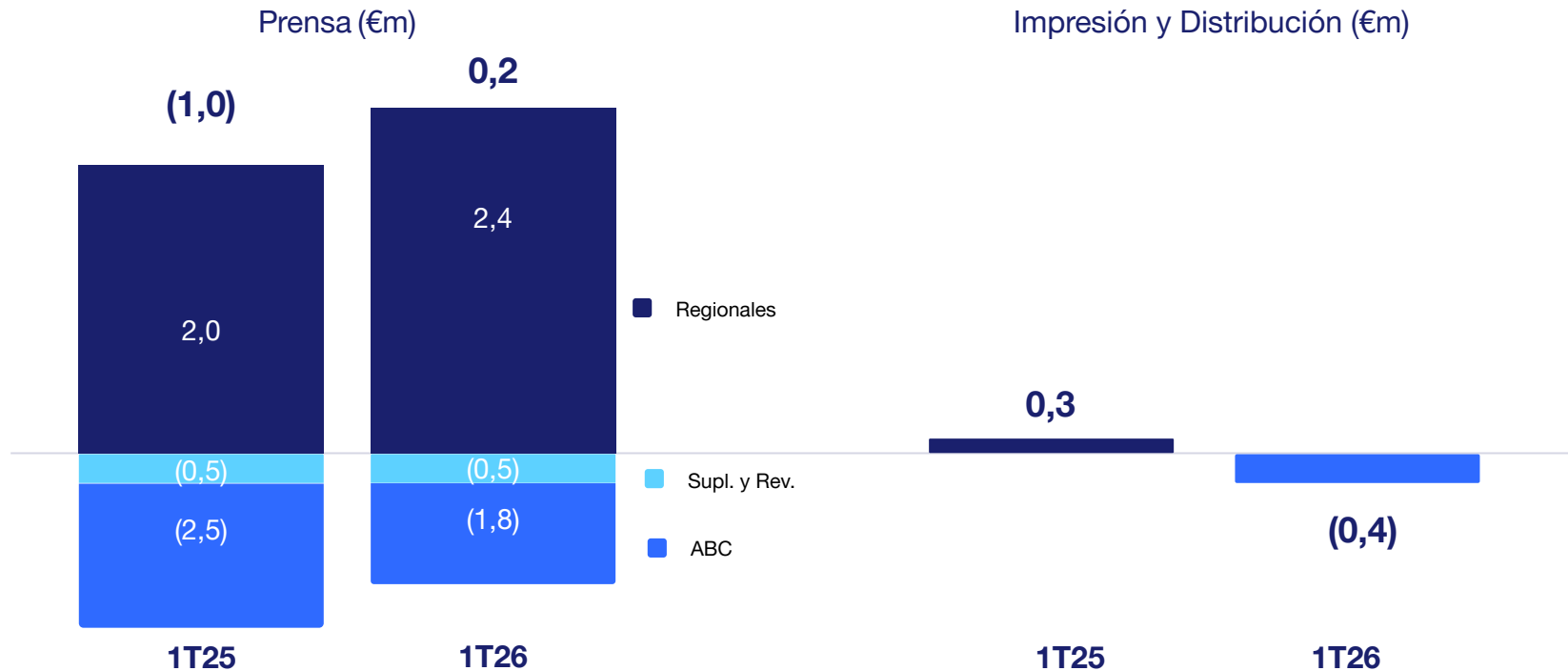


Audiovisual (€m)



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

# EBITDA ex indemnizaciones por negocio (1/2)

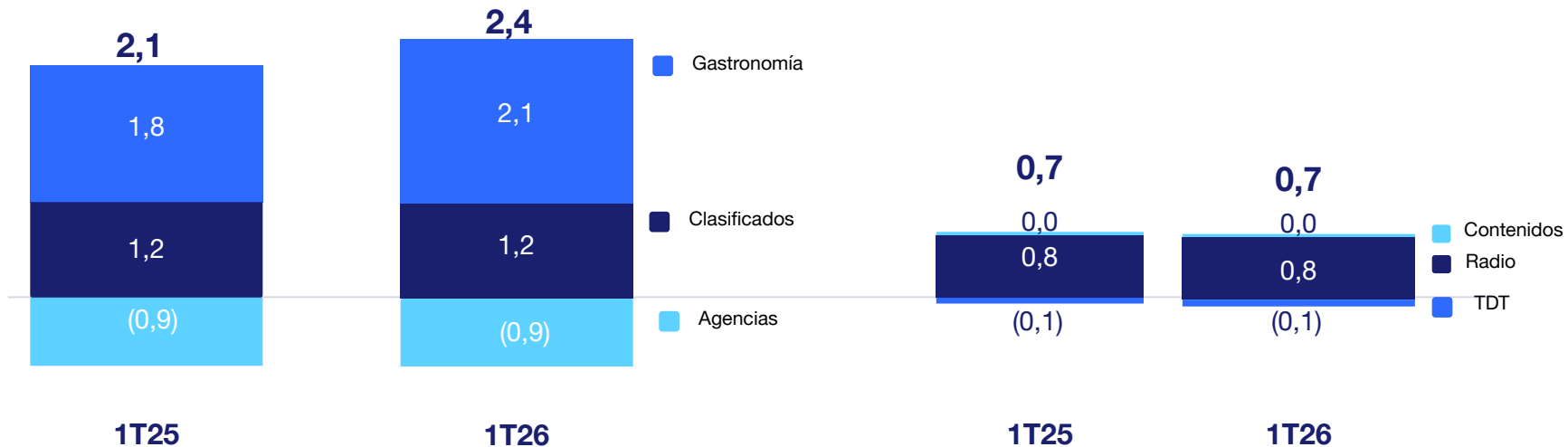


Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana.

# EBITDA ex indemnizaciones por negocio (2/2)

Negocios de Diversificación (€m)

Audiovisual (€m)



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

# Balance Consolidado

Datos en €m

	1T26	2025
Activos no corrientes	194,9	198,0
Activos corrientes	121,9	123,7
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1
<b>Total Activo</b>	<b>316,9</b>	<b>321,8</b>
Patrimonio neto	154,3	164,2
Deuda financiera neta	33,9	36,9
Otros pasivos no corrientes	41,2	23,5
Otros pasivos corrientes	121,4	134,0
<b>Total pasivo + patrimonio neto</b>	<b>316,9</b>	<b>321,8</b>
Deuda financiera neta	(30,9)	(27,1)
<b>Deuda financiera neta ex NIIF 16</b>	<b>(16,9)</b>	<b>(12,2)</b>

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

---

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

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

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

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

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

## EBITDA

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

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

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

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

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

## EBIT

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

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

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

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

## DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)

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

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

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

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

## DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) EX NIIF 16

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

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

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

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

## RATIO DFN/EBITDA EX

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

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

---

## GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)

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

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

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

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

## MARGEN DE LECTORES

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

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

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

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

## CAPEX

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

vocento

# VOCENTO

Comunicación innovadora  
para *inconformistas*

# **vocento**

## **Resultados enero-marzo 2026**

**13 de mayo de 2026**

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

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

PRENSA				
REGIONALES		ABC	REVISTAS	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Correo</li> <li>▪ La Verdad</li> <li>▪ El Diario Vasco</li> <li>▪ El Norte de Castilla</li> <li>▪ El Diario Montañés</li> <li>▪ Ideal</li> <li>▪ Sur</li> <li>▪ Las Provincias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El Comercio</li> <li>▪ Hoy</li> <li>▪ La Rioja</li> <li>▪ Imprentas locales</li> <li>▪ Distribución local (Beralán)</li> <li>▪ Agencia de noticias (Colpisa)</li> <li>▪ Comercializadoras locales</li> <li>▪ Otras participadas (Donosti Cup, Innevento, Ascentium)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ABC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ XLSemanal</li> <li>▪ MujerHoy</li> <li>▪ Women Now</li> <li>▪ Turium</li> <li>▪ Welife</li> </ul>	
IMPRESIÓN Y DISTRIBUCIÓN	AUDIOVISUAL	NEGOCIOS DE DIVERSIFICACIÓN		
IMPRESIÓN Y DISTRIBUCIÓN	RADIO y TDT	CLASIFICADOS	GASTRONOMÍA	AGENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprentas locales</li> <li>▪ Distribución local (Beralán)</li> <li>▪ Imprenta nacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Licencias de radio analógica</li> <li>▪ Licencias de radio digital</li> <li>▪ Licencias de TDT local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sumauto</li> <li>▪ Premium Leads</li> <li>▪ Contact Center Interactiva</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tango</li> <li>▪ Pro Agency</li> <li>▪ &amp;Rosàs Agency</li> <li>▪ Yellow Brick Road</li> <li>▪ Melé</li> </ul>

### NOTA IMPORTANTE

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

Es importante resaltar que tanto el negocio de Relevo, que se cerró en 1S25, como el de pisos.com, vendido en marzo 2025, han pasado a considerarse como actividades discontinuadas, por lo que los datos del 1T25 están reexpresados sin las actividades de pisos.com y Relevo.

## Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1T26

### **Ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros ingresos EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1T25 Endeudamiento moderado**

- **Los ingresos crecen impulsados por la publicidad y otros ingresos**
  - i. Los **ingresos totales** de Vocento ascienden en 1T26 a 78.157 miles de euros y suben un 2,4%, (+1.861 miles de euros) frente al mismo periodo del año anterior.
  - ii. Crecimiento de los **suscriptores digitales** del +11% hasta alcanzar los 176 miles.
  - iii. Los ingresos de **publicidad** crecen en 1T26 un 3,2%. Cabe destacar la positiva evolución tanto de Prensa (+1,3%), como de Clasificados (+12,7%).
  - iv. Otros ingresos crecen 10,0% gracias al impulso de Gastronomía (+18,1%).
- **EBITDA ex indemnizaciones mejora gracias a Prensa y Diversificación**
  - i. El **EBITDA** en 1T26 asciende a -3.825 miles de euros frente a los -1.820 miles de euros de 1T25, descenso de -2.005 miles de euros que se explica principalmente por unas mayores indemnizaciones (variación +2.192 miles de euros).
  - ii. **El EBITDA ex indemnizaciones** se sitúa en -1.040 miles de euros, lo que supone un incremento de 187 miles de euros (+15,3%) frente a los -1.227 miles de euros registrados en 1T25. Si se excluyen los costes no recurrentes y efectos temporales que ascienden en 1T26 a 881 miles de euros<sup>1</sup>, la mejora sería de 1.068 miles de euros. Esta mejora está impulsada principalmente por el crecimiento de Prensa (1.185 miles de euros) y de los Negocios de Diversificación (287 miles de euros).
- **Comparativa del resultado neto afectada por plusvalías 1T25**
  - i. El Resultado neto atribuible a la sociedad dominante en 1T26 es de -10.020 miles de euros, frente a los 8.393 miles de euros de 1T25. Esta variación por -18.413 miles de euros está determinada por las plusvalías derivadas de la venta de pisos.com en 1T25.
- **El nivel de endeudamiento se mantiene en nivel moderado**
  - i. La generación de caja ordinaria (GCO) en el periodo ha sido de -804 miles de euros.
  - ii. La ratio de endeudamiento DFN/EBITDA ex NIIF 16 se mantiene en un nivel muy moderado de 0,7x.
  - iii. En el mes de marzo se ha firmado la refinanciación del préstamo sindicado (ver comunicación de OIR a la CNMV del 20 de marzo de 2026) con el propósito de dar estabilidad a la compañía con un plazo más largo y un menor coste que la financiación anterior, reflejando la estrategia de Vocento de mantener una posición financiera sólida y diferencial.
- **Objetivo de crecimiento de EBITDA 2026**
  - i. En línea con el Plan Estratégico, se estima una mejora del EBITDA ex indemnizaciones 2026 hasta un rango de 30 y 32 millones de euros.

<sup>1</sup> Costes de asesoría y abogados vinculados con la investigación sobre las diferencias en inventarios de materias primas (ver comunicación de IP a la CNMV del 26feb26) e ILP (Plan de incentivos).

## Principales datos financieros

### Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	22.405	23.725	(1.320)	(5,6%)
Ventas de publicidad	31.355	30.392	963	3,2%
Otros ingresos	24.397	22.179	2.217	10,0%
<b>Ingresos</b>	<b>78.157</b>	<b>76.296</b>	<b>1.861</b>	<b>2,4%</b>
Personal	(38.662)	(37.564)	(1.099)	(2,9%)
Aprovisionamientos	(6.209)	(5.934)	(275)	(4,6%)
Servicios exteriores	(36.737)	(34.396)	(2.341)	(6,8%)
Provisiones	(374)	(222)	(151)	(68,0%)
Gastos de explotación sin amortizaciones	(81.981)	(78.116)	(3.866)	(4,9%)
<b>EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>	<b>(2.005)</b>	<b>n.r.</b>
Amortizaciones	(5.417)	(5.496)	80	1,5%
Resultado por enajenación de inmovilizado	21	129	(108)	(83,7%)
<b>EBIT</b>	<b>(9.220)</b>	<b>(7.188)</b>	<b>(2.033)</b>	<b>(28,3%)</b>
Deterioro de fondo de comercio	0	0	0	n.a.
Resultado sociedades método de participación	(526)	(188)	(338)	n.r.
Resultado financiero y otros	(459)	(1.271)	812	63,9%
Resultado neto enaj. activos no corrientes	7	0	7	n.a.
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(10.198)</b>	<b>(8.647)</b>	<b>(1.551)</b>	<b>(17,9%)</b>
Impuesto sobre sociedades	671	263	409	n.r.
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>(9.526)</b>	<b>(8.384)</b>	<b>(1.143)</b>	<b>(13,6%)</b>
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	0	17.555	(17.555)	(100,0%)
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>(9.526)</b>	<b>9.171</b>	<b>(18.698)</b>	<b>n.r.</b>
Accionistas minoritarios	(493)	(778)	285	36,6%
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(10.020)</b>	<b>8.393</b>	<b>(18.413)</b>	<b>n.r.</b>
Gastos de personal ex indemnizaciones	(35.877)	(36.970)	1.093	3,0%
Gastos explotación sin amort. ex indemnizaciones	(79.196)	(77.523)	(1.674)	(2,2%)
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>	<b>187</b>	<b>15,3%</b>

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

### Ingresos de explotación

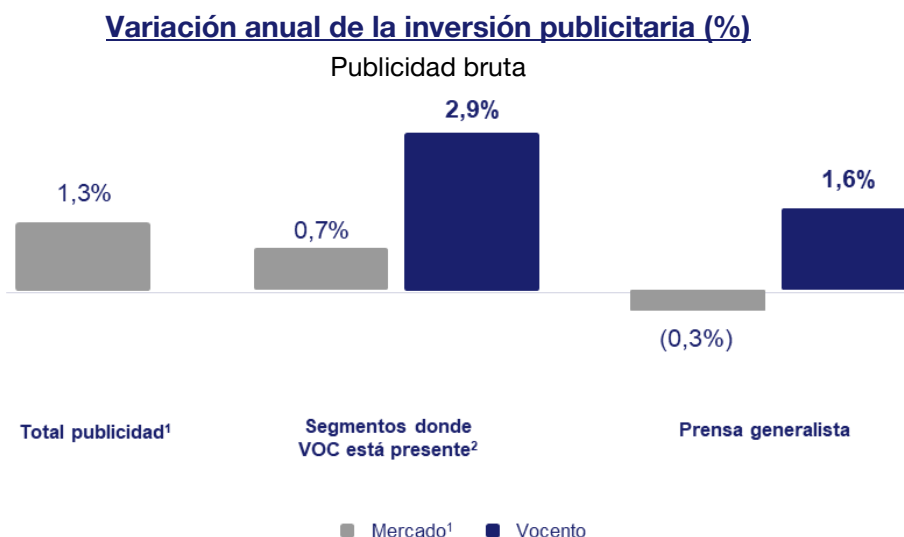
Los ingresos totales en 1T26 alcanzan los 78.157 miles de euros y presentan un aumento del 2,4% (+1.861 miles de euros) vs 1T25. Cabe destacar que los ingresos digitales y de diversificación crecen un 10,6% y ya representan en 1T26 el 47% del total, lo que supone 3 p.p. más que en 1T25.

Por tipo de ingresos:

- i. **Ventas de ejemplares** presentan una caída del 5,6% (-1.320 miles de euros), situándose en 22.405 miles de euros en 1T26 frente a los 23.725 miles de 1T25. Cabe destacar que los ingresos de las suscripciones digitales crecen un 8,7%, en línea con lo previsto. La variación de suscriptores a mes de marzo difiere entre ABC, que ha lanzado su producto en el mes de febrero, +18% y los Regionales, que lo ha lanzado en el mes de abril, +7%. En el mes de abril el crecimiento ha sido en ABC del 26%, mientras que Regionales ha duplicado la tasa de altas en el lanzamiento del producto

- ii. Los **ingresos por venta de publicidad** crecen un 3,2% frente a 1T25, alcanzando los 31.355 miles de euros (un aumento de 963 miles de euros).

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



Nota 1: datos de i2p. Excluye RRSS y buscadores. Nota 2: prensa, suplementos, clasificados y marketing de influencia.

En cuanto al origen de la publicidad, la nacional, que incluye Clasificados y Prensa, crece un 8%, mientras que la de origen local desciende un 2%.

### Publicidad<sup>1</sup> nacional vs local 1T26 (%)



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

- iii. **Otros ingresos:** registran un incremento del 10,0%, situándose en los 24.397 miles de euros (+2.217 miles de euros frente a 1T25), debido principalmente a Gastronomía.

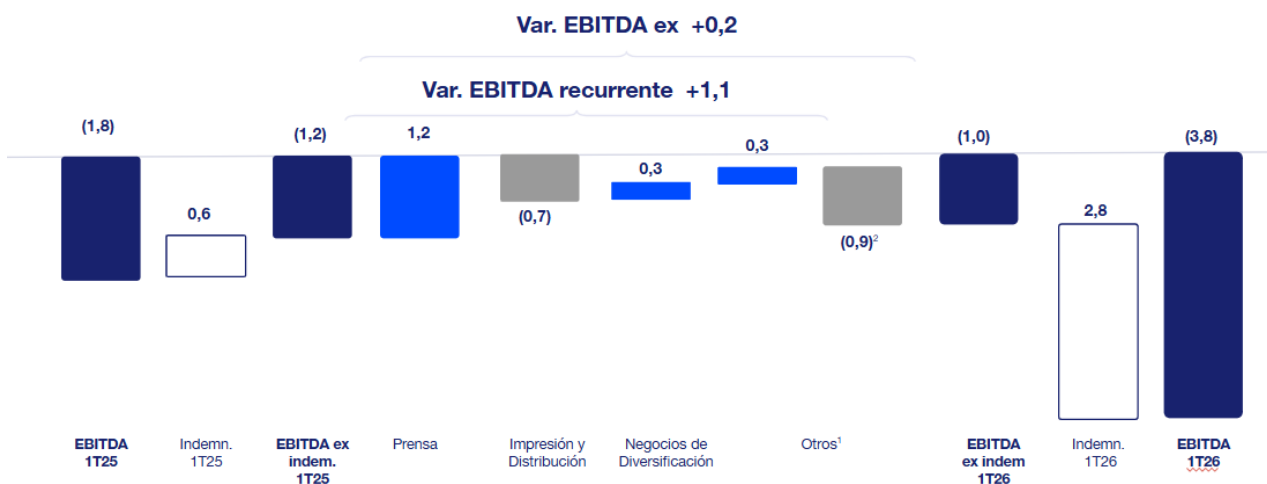
## EBITDA

El EBITDA reportado en 1T26 asciende a -3.825 miles de euros, mientras que el EBITDA ex indemnizaciones es de -1.040 miles de euros, lo que supone una mejora de +187 miles de euros frente a los -1.227 miles de euros registrados en 1T25. Por área de negocio, se observa una positiva evolución de los negocios de

Prensa y de Diversificación. En el negocio de Prensa, el crecimiento de las suscripciones digitales permite compensar parte del descenso en el margen de lectores (variación vs 1T25 -636 miles de euros) donde el peso del margen digital crece en 5 puntos hasta el 29%.

## Detalle del movimiento de EBITDA 1T25-1T26 (€m)

Datos en variación en 1T25 vs 1T26 excepto para EBITDA de Vocento



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

## Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación (EBIT) en el 1T26 asciende a -9.220 miles de euros frente a los -7.188 miles de euros registrados en el 1T25. Esta variación se explica fundamentalmente por la evolución del EBITDA, dado que las partidas de amortizaciones y de resultado por enajenación de inmovilizado se han mantenido estables.

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

Destaca la positiva evolución del resultado financiero y otros, que registra una mejora en 1T26 del 63,9% sobre 1T25 gracias al descenso de la deuda en el periodo.

Por su parte, el resultado de sociedades por el método de participación por -526 miles de euros obedece a los costes de UTAMED, proyecto en el área de formación en Málaga en el que Vocento tiene una participación del 25% y que ha iniciado el primer curso académico con 1.400 alumnos de toda España.

## Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

La comparativa interanual se explica por las citadas plusvalías en 1T25 derivadas de la desinversión de pisos.com.

## Balance consolidado

Miles de euros	1T26	2025	Var abs	% Var
<b>Activos no corrientes</b>	<b>194.938</b>	<b>198.016</b>	<b>(3.078)</b>	<b>(1,6%)</b>
Activo intangible y fondo de comercio	109.296	110.773	(1.477)	(1,3%)
Propiedad, planta y equipo e inv. inmobiliarias	39.289	40.497	(1.208)	(3,0%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	12.697	13.473	(776)	(5,8%)
Part.valoradas por el método de participación	1.924	2.023	(99)	(4,9%)
Otros activos no corrientes	31.733	31.251	483	1,5%
<b>Activos corrientes</b>	<b>121.882</b>	<b>123.730</b>	<b>(1.848)</b>	<b>(1,5%)</b>
Otros activos corrientes	85.973	99.153	(13.180)	(13,3%)
Efectivo y otros medios equivalentes	35.909	24.577	11.332	46,1%
<b>Activos mantenidos para la venta</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>316.882</b>	<b>321.807</b>	<b>(4.925)</b>	<b>(1,5%)</b>
Patrimonio neto	154.331	164.226	(9.895)	(6,0%)
Deuda financiera	66.673	52.165	14.507	27,8%
Otros pasivos no corrientes	13.070	12.923	147	1,1%
Otros pasivos corrientes	82.808	92.493	(9.685)	(10,5%)
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>316.882</b>	<b>321.807</b>	<b>(4.925)</b>	<b>(1,5%)</b>

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

## Principales partidas del balance

La disminución en **Activo intangible y fondo de comercio** (-1.477 miles de euros) y en **Propiedad, planta y equipo** (-1.208 miles de euros) se explica por las amortizaciones que superan el 'Capex' en el periodo.

Por otro lado, la disminución en **Otros activos corrientes** (-1.848 miles de euros) está impactada por la estacionalidad del negocio.

En cuanto el menor importe en **Patrimonio neto** por 9.895 miles de euros, se produce en su mayor parte por el resultado del ejercicio. Por último, el descenso en **Otros pasivos corrientes** (-9.685 miles de euros) está afectada por la estacionalidad del negocio.

## Posición financiera neta

Miles de euros	1T26	2025	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	38.571	41.540	(2.968)	(7,1%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	28.101	10.626	17.476	n.r.
<b>Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>66.673</b>	<b>52.165</b>	<b>14.507</b>	<b>27,8%</b>
+ Efectivo y otros medios equivalentes	35.909	24.577	11.332	46,1%
+ Otros activos financieros no corrientes	767	925	(158)	(17,1%)
Gastos periodificados	944	444	500	n.r.
<b>Posición de caja neta/ (deuda neta)</b>	<b>(30.941)</b>	<b>(27.107)</b>	<b>(3.833)</b>	<b>(14,1%)</b>
<b>Posición de caja neta ex-NIIF16</b>	<b>(16.878)</b>	<b>(12.237)</b>	<b>(4.641)</b>	<b>(37,9%)</b>

La **Posición financiera neta** excluidos alquileres es de -16.878 miles de euros.

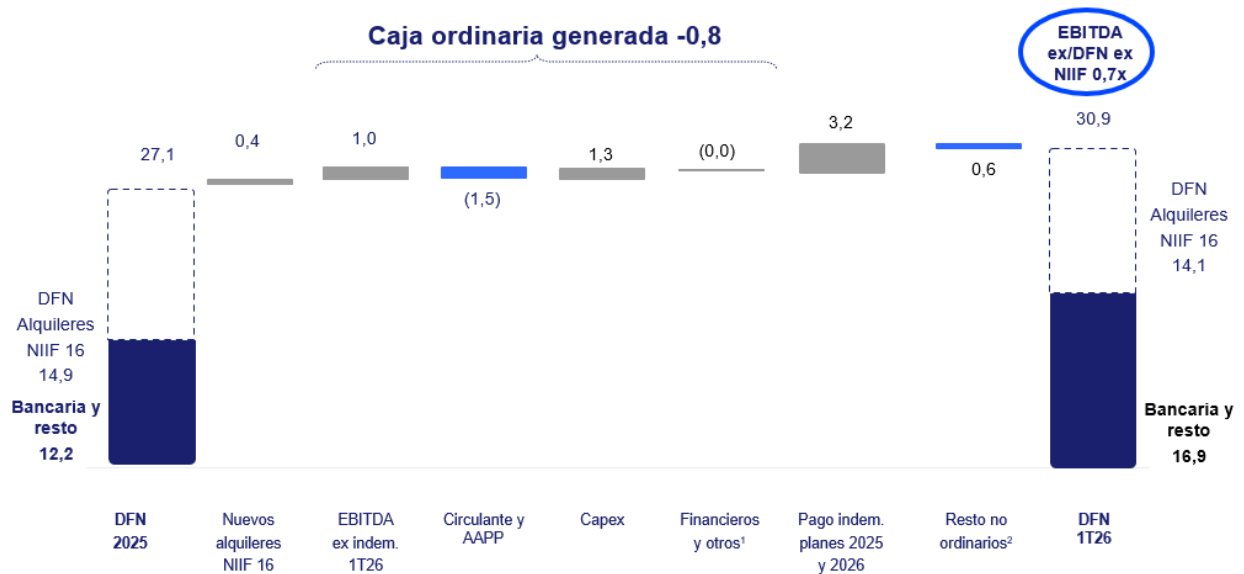
La compañía ha cerrado la refinanciación de su préstamo sindicado que incluye un plazo de 5 años, un importe de la financiación de 40 millones de euros (Tramo A préstamo 20 millones de euros y RCF- 'Revolving Credit Facility' o línea de crédito 'revolving'- de 20 millones de euros) y un margen inicial de 240

pbs que varía en base a la ratio DFN/EBITDA ex NIIF16. Estas condiciones de financiación mejoran las anteriores del sindicado.

Durante 1T26 se ha generado una caja ordinaria de -804 miles de euros. Como efectos no ordinarios, destacan los pagos de los planes de indemnizaciones de 2025 y 2026.

## Movimiento de deuda financiera neta 1T25-1T26 (€m)

Datos en variación en 1T25 vs 1T26 excepto para DFN de Vocento



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

## Estado de flujos de efectivo

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	% Var
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(10,020)</b>	<b>8,393</b>	<b>(18,413)</b>	<b>n.r.</b>
Ajustes resultado del ejercicio	6,681	(11,008)	17,689	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante</b>	<b>(3,339)</b>	<b>(2,615)</b>	<b>(724)</b>	<b>(27.7%)</b>
Variación capital circulante y otros	1,529	7,005	(5,476)	(78.2%)
Otras partidas a pagar	14	2,547	(2,533)	(99.5%)
Impuesto sobre las ganancias pagado	(1,747)	(4,595)	2,849	62.0%
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I)</b>	<b>(3,543)</b>	<b>2,341</b>	<b>(5,884)</b>	<b>n.r.</b>
Pagos de inm. material e inmaterial	(1,286)	(4,119)	2,834	68.8%
Adquisición y venta de activos	980	(344)	1,324	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	582	84	497	n.r.
Otros cobros y pagos (inversión)	501	71	430	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión (II)</b>	<b>776</b>	<b>(4,309)</b>	<b>5,085</b>	<b>n.r.</b>
Dividendos e intereses pagados	(799)	(2,215)	1,416	63.9%
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	7,079	(25,124)	32,203	n.r.
Otras operaciones de financiación	8,183	7,765	418	5.4%
Operaciones societarias	(335)	0	(335)	n.r.
Operaciones societarias con coste	(30)	46	(76)	n.r.
<b>Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)</b>	<b>14,098</b>	<b>(19,528)</b>	<b>33,626</b>	<b>n.r.</b>
<b>Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo (I+II+III)</b>	<b>11,332</b>	<b>(21,496)</b>	<b>32,828</b>	<b>n.r.</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	24,494	19,140	5,354	28.0%
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo final del período</b>	<b>35,826</b>	<b>19,359</b>	<b>16,467</b>	<b>85.1%</b>

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

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

En relación con los flujos de las actividades de **inversión**, reflejan una mejora respecto de 1T25 debido a menores pagos por Capex.

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

## Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (Capex)

Miles de euros	1T26			1T25			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	1.018	103	1.121	1.853	216	2.069	(835)	(113)	(948)
Audiovisual	0	5	5	2	6	8	(2)	(1)	(3)
Clasificados	33	3	36	151	53	204	(117)	(50)	(168)
Gastronomía y Agencias	26	221	247	60	89	149	(35)	132	97
Impresión y Distribución	34	91	124	13	496	509	21	(405)	(384)
Estructura	20	14	34	68	7	74	(47)	7	(40)
<b>TOTAL</b>	<b>1.131</b>	<b>436</b>	<b>1.567</b>	<b>2.147</b>	<b>866</b>	<b>3.013</b>	<b>(1.016)</b>	<b>(430)</b>	<b>(1.446)</b>

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

## Información por área de actividad

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Prensa	51.179	51.941	(761)	(1,5%)
Audiovisual	1.243	1.251	(8)	(0,7%)
Negocios diversificación	18.717	16.974	1.743	10,3%
Clasificados	6.171	5.935	235	4,0%
Gastronomía y Agencias	12.546	11.039	1.507	13,7%
Impresión y distribución	11.958	12.622	(664)	(5,3%)
Estructura y eliminaciones	(4.940)	(6.492)	1.552	23,9%
<b>Total Ingresos</b>	<b>78.157</b>	<b>76.296</b>	<b>1.861</b>	<b>2,4%</b>
<b>EBITDA</b>				
Prensa	(1.657)	(1.045)	(612)	(58,5%)
Audiovisual	710	723	(13)	(1,8%)
Negocios diversificación	2.231	1.895	335	17,7%
Clasificados	1.081	1.152	(71)	(6,2%)
Gastronomía y Agencias	1.150	743	406	54,7%
Impresión y distribución	(476)	252	(729)	n.r.
Estructura y eliminaciones	(4.632)	(3.646)	(986)	(27,1%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>	<b>(2.005)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Prensa	158	(1.027)	1.185	n.r.
Audiovisual	710	723	(13)	(1,8%)
Negocios diversificación	2.351	2.064	287	13,9%
Clasificados	1.160	1.215	(55)	(4,6%)
Gastronomía y Agencias	1.191	849	342	40,3%
Impresión y distribución	(445)	263	(709)	n.r.
Estructura	(3.814)	(3.251)	(563)	(17,3%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>	<b>187</b>	<b>15,3%</b>
<b>EBIT</b>				
Prensa	(5.130)	(4.056)	(1.075)	(26,5%)
Audiovisual	705	718	(13)	(1,8%)
Negocios diversificación	1.472	734	738	n.r.
Clasificados	559	508	51	10,1%
Gastronomía y Agencias	913	227	687	n.r.
Impresión y distribución	(1.444)	(811)	(633)	(78,0%)
Estructura y eliminaciones	(4.822)	(3.772)	(1.050)	(27,8%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(9.220)</b>	<b>(7.188)</b>	<b>(2.033)</b>	<b>(28,3%)</b>

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

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

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Regionales	36.633	37.500	(866)	(2,3%)
ABC	13.138	13.068	70	0,5%
Suplementos y Revistas	2.168	2.432	(264)	(10,9%)
Eliminaciones	(760)	(1.058)	298	28,2%
<b>Total Ingresos</b>	<b>51.179</b>	<b>51.941</b>	<b>(761)</b>	<b>(1,5%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionales	625	1.951	(1.326)	(68,0%)
ABC	(1.811)	(2.453)	642	26,2%
Suplementos y Revistas	(471)	(543)	72	13,3%
<b>Total EBITDA</b>	<b>(1.657)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(612)</b>	<b>(58,5%)</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Regionales	2.381	1.970	411	20,9%
ABC	(1.752)	(2.454)	702	28,6%
Suplementos y Revistas	(471)	(543)	72	13,3%
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>158</b>	<b>(1.027)</b>	<b>1.185</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT</b>				
Regionales	(1.420)	227	(1.647)	n.r.
ABC	(3.172)	(3.672)	500	13,6%
Suplementos y Revistas	(538)	(610)	72	11,8%
<b>Total EBIT</b>	<b>(5.130)</b>	<b>(4.056)</b>	<b>(1.075)</b>	<b>(26,5%)</b>

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

Los periódicos **Regionales** registran unos ingresos de 36.633 miles de euros (-2,3%) y mejoran su EBITDA ex indemnizaciones, gracias a la reducción de costes, en +411 miles de euros (+20,9%), situándose en 2.381 miles de euros.

Por su parte, en **ABC** los ingresos crecen un 0,5%, alcanzando los 13.138 miles de euros, mientras que el EBITDA ex indemnizaciones mejora en 702 miles de euros (+28,6%) respecto a 1T25 debido al crecimiento de la publicidad y a la reducción de costes.

Los ingresos de **Suplementos y Revistas** en 1T26 se sitúan en 2.168 miles de euros (-10,9%), con una mejora en el EBITDA ex indemnizaciones de 72 miles de euros.

Cabe recordar que la actividad de **Relevo** se cerró en 1S25 por lo que se han reexpresado las cuentas de 1T25.

## II. Audiovisual

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
TDT local	278	311	(33)	(10,8%)
Radio	952	920	32	3,4%
Contenidos	30	44	(14)	(31,1%)
Eliminaciones	(17)	(24)	7	29,2%
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.243</b>	<b>1.251</b>	<b>(8)</b>	<b>(0,7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
TDT local	(74)	(69)	(5)	(7,7%)
Radio	781	790	(9)	(1,1%)
Contenidos	3	1	1	81,7%
<b>Total EBITDA</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>(13)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
TDT	(74)	(68)	(6)	(8,1%)
Radio	781	790	(9)	(1,1%)
Contenidos	3	1	1	81,7%
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>(13)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBIT</b>				
TDT local	(76)	(72)	(5)	(6,4%)
Radio	780	789	(9)	(1,1%)
Contenidos	1	1	1	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>705</b>	<b>718</b>	<b>(13)</b>	<b>(1,8%)</b>

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

En 1T26 apenas se registran variaciones en el negocio Audiovisual sobre 1T25.

## III. Negocios de diversificación

### Clasificados

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Clasificados	6.171	5.935	235	4,0%
<b>Total Ingresos</b>	<b>6.171</b>	<b>5.935</b>	<b>235</b>	<b>4,0%</b>
<b>EBITDA</b>				
Clasificados	1.081	1.152	(71)	(6,2%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.081</b>	<b>1.152</b>	<b>(71)</b>	<b>(6,2%)</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Clasificados	1.160	1.215	(55)	(4,6%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>1.160</b>	<b>1.215</b>	<b>(55)</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>EBIT</b>				
Clasificados	559	508	51	10,1%
<b>Total EBIT</b>	<b>559</b>	<b>508</b>	<b>51</b>	<b>10,1%</b>

*Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. Los datos 1T25 han sido modificados respecto de lo publicado el pasado año debido a la discontinuación de Pisos.com.*

Clasificados experimenta un crecimiento en ingresos del 4,0% en 1T26, alcanzando los 6.171 miles de euros. En la división de motor se registra estabilidad en ingresos, con un crecimiento del 13% en publicidad display y un ligero descenso del 1% en 'listing' -ingresos de concesionarios por la publicación de su inventario de vehículos, principalmente de segunda mano, para la venta- impactado por la reducción de volumen de un cliente relevante. En Premium Leads incrementa notablemente su facturación sobre 1T25 debido a una campaña de Utamed.

El EBITDA ex indemnizaciones en 1T26 se sitúa en 1.160 miles de euros, experimentando un ligero descenso del -4,6% (una caída de apenas 55 miles de euros).

De cara al resto del año, las perspectivas son de una mejora de los resultados gracias a un incremento del ARPA (Average Revenue Per Account) y al desarrollo de nuevos productos en motor.

## Gastronomía y Agencias

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Gastronomía	7.295	6.252	1.043	16,7%
Agencias y Otros	5.251	4.786	464	9,7%
<b>Total ingresos</b>	<b>12.546</b>	<b>11.039</b>	<b>1.507</b>	<b>13,7%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomía	2.131	1.747	384	22,0%
Agencias y Otros	(981)	(1.003)	22	2,2%
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.150</b>	<b>743</b>	<b>406</b>	<b>54,7%</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Gastronomía	2.131	1.762	369	20,9%
Agencias y Otros	(940)	(913)	(27)	(3,0%)
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>1.191</b>	<b>849</b>	<b>342</b>	<b>40,3%</b>
<b>EBIT</b>				
Gastronomía	2.098	1.666	432	25,9%
Agencias y Otros	(1.184)	(1.439)	255	17,7%
<b>Total EBIT</b>	<b>913</b>	<b>227</b>	<b>687</b>	<b>n.r.</b>

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

En **Gastronomía**, se han desarrollado en el inicio de año numerosos congresos y eventos como Madrid Fusión, que ha tenido en su 24ª edición cifras récord con 2 mil congresistas y 26 miles de visitantes, Terrae, 4º encuentro internacional de gastronomía rural celebrado en Gran Canaria, así como colaboraciones en Alimentaria, salón internacional de referencia en alimentación, bebidas y gastronomía celebrado en Barcelona, y Barcelona Wine week, evento de referencia del vino español de calidad. Adicionalmente, en el mes de abril se han organizado eventos internacionales de relevancia como Spain Fusion Manila y Spain Fusion Shanghai. En cuanto a la evolución financiera, la mejora de los ingresos (+16,7%) como del EBITDA ex indemnizaciones (+20,9%) se explica por el citado éxito de Madrid Fusión.

En cuanto a **Agencias y Otros**, los ingresos crecen un 9,7% gracias a la mayor actividad de &Rosàs, mientras que el EBITDA ex indemnizaciones de -940 miles de euros refleja la estacionalidad del negocio. Las expectativas en el área son positivas gracias al nuevo negocio captado en el inicio del año.

## IV. Impresión y distribución

Miles de euros	1T26	1T25	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Impresión y distribución	11.958	12.622	(664)	(5,3%)
<b>Total Ingresos</b>	<b>11.958</b>	<b>12.622</b>	<b>(664)</b>	<b>(5,3%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Impresión y distribución	(476)	252	(729)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>(476)</b>	<b>252</b>	<b>(729)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex indem.</b>				
Impresión y distribución	(445)	263	(709)	n.r.
<b>Total EBITDA ex indem.</b>	<b>(445)</b>	<b>263</b>	<b>(709)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT</b>				
Impresión y distribución	(1.444)	(811)	(633)	(78,0%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1.444)</b>	<b>(811)</b>	<b>(633)</b>	<b>(78,0%)</b>

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

Los ingresos descienden un 5,3% debido a la actividad de Impresión. Por su parte, el EBITDA ex indemnizaciones en 1T26 asciende a -445 miles de euros vs 263 miles de euros en 1T25 que se explica por la evolución de los ingresos y que aún no refleja los ahorros del Plan de reorganización en Impresión. Este plan contempla la posibilidad de que ABC se imprima en la planta de Rotomadrid a partir del próximo mes de julio.

## 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.

### EBITDA

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

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

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

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

**EBITDA ex indemnizaciones** significa EBITDA ajustado por gastos de indemnizaciones.

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

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

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

## MARGEN DE LECTORES

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

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

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

**Coherencia:** el criterio utilizado para calcular 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	1T26	1T25
Resultado neto del ejercicio	(9.526)	9.171
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	0	(17.555)
Ingresos financieros	(582)	(464)
Gastos financieros	1.040	1.735
Otros resultados de instrumentos financieros	0	0
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	(671)	(263)
Amortizaciones y depreciaciones	5.417	5.496
Deterioro del fondo de comercio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(21)	(129)
Resultado de sociedades por el método de participación	526	188
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	(7)	0
<b>EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>
Indemnizaciones	2.785	593
Otros One off	0	0
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>
<b>EBITDA ex indemnizaciones</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>
Amortización derechos de uso NIIF 16	1.185	945
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	110	103
<b>EBITDA ex indemnizaciones sin efecto NIIF16</b>	<b>(2.334)</b>	<b>(2.275)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>
Amortizaciones y depreciaciones	(5.417)	(5.496)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	21	129
<b>EBIT</b>	<b>(9.220)</b>	<b>(7.188)</b>

Miles de euros	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	19.017	11.792
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	140	173
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	9.367	11.155
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	1.048	2.933
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	33.348	31.923
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	4.696	4.298
Efectivo y activos financieros	(35.800)	(18.203)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(876)	(1.997)
Gastos de apertura del sindicato	0	0
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)</b>	<b>30.941</b>	<b>42.074</b>
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	(9.367)	(11.155)
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	(4.696)	(4.298)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16</b>	<b>16.878</b>	<b>26.622</b>
DFN del inicio del periodo	27.107	59.330
DFN del final del periodo	30.941	42.074
Indemnizaciones pagadas	3.172	3.746
Ventas de activos	0	(22.003)
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	409	463
Otros 'one offs' caja	(552)	765
<b>GENERACION DE CAJA ORDINARIA</b>	<b>(804)</b>	<b>227</b>
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	30.941	42.074
Efecto NIIF 16	(14.063)	(15.453)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) sin NIIF 16</b>	<b>16.878</b>	<b>26.622</b>

Miles de euros

	1T26			1T25		
	EBITDA	Indemnizaciones	EBITDA ex	EBITDA	Indemnizaciones	EBITDA ex
Regionales	625	1.756	2.381	1.951	19	1.970
ABC	(1.811)	59	(1.752)	(2.453)	(0)	(2.454)
Suplementos y Revistas	(471)	0	(471)	(543)	0	(543)
<b>Total Periodicos</b>	<b>(1.657)</b>	<b>1.816</b>	<b>158</b>	<b>(1.045)</b>	<b>19</b>	<b>(1.027)</b>
Audiovisual	710	0	710	723	0	723
<b>Total Audiovisual</b>	<b>710</b>	<b>0</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>0</b>	<b>723</b>
Clasificados	1.081	79	1.160	1.152	63	1.215
<b>Total Clasificados</b>	<b>1.081</b>	<b>79</b>	<b>1.160</b>	<b>1.152</b>	<b>63</b>	<b>1.215</b>
Gastronomía	2.131	0	2.131	1.747	16	1.762
Agencias y Otros	(981)	41	(940)	(1.003)	90	(913)
<b>Total Gastronomía y Agencias</b>	<b>1.150</b>	<b>41</b>	<b>1.191</b>	<b>743</b>	<b>106</b>	<b>849</b>
Impresión y Distribución	(476)	31	(445)	252	11	263
<b>Total Impresión y Distribución</b>	<b>(476)</b>	<b>31</b>	<b>(445)</b>	<b>252</b>	<b>11</b>	<b>263</b>
<b>Estructura</b>	<b>(4.632)</b>	<b>818</b>	<b>(3.814)</b>	<b>(3.646)</b>	<b>394</b>	<b>(3.251)</b>
<b>Total Vocento</b>	<b>(3.825)</b>	<b>2.785</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.820)</b>	<b>593</b>	<b>(1.227)</b>

## **Aviso Legal**

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

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

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

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

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

## **Contacto**

### **Relación con Inversores y Accionistas**

C/ Gran Vía de Don Diego López de Haro, 45  
3ª planta.

48011. Bilbao. Bizkaia

Tel.: 902 404 073

e-mail: [ir@vocento.com](mailto:ir@vocento.com)

## CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Thousand euros	IFRS			
	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
Circulation revenues	22.405	23.725	(1.320)	(5,6%)
Advertising revenues	31.355	30.392	963	3,2%
Other revenues	24.397	22.179	2.217	10,0%
<b>Total revenue</b>	<b>78.157</b>	<b>76.296</b>	<b>1.861</b>	<b>2,4%</b>
Staff costs	(38.662)	(37.564)	(1.099)	(2,9%)
Procurements	(6.209)	(5.934)	(275)	(4,6%)
External Services	(36.737)	(34.396)	(2.341)	(6,8%)
Provisions	(374)	(222)	(151)	(68,0%)
Operating expenses (without D&A)	(81.981)	(78.116)	(3.866)	(4,9%)
<b>EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>	<b>(2.005)</b>	<b>n.r.</b>
Depreciation and amortization	(5.417)	(5.496)	80	1,5%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	21	129	(108)	(83,7%)
<b>EBIT</b>	<b>(9.220)</b>	<b>(7.188)</b>	<b>(2.033)</b>	<b>(28,3%)</b>
Profit of companies acc. equity method	(526)	(188)	(338)	n.r.
Net financial income	(459)	(1.271)	812	63,9%
<b>Profit before taxes</b>	<b>(10.198)</b>	<b>(8.647)</b>	<b>(1.551)</b>	<b>(17,9%)</b>
Corporation tax	671	263	409	n.r.
BDI assets for sale/discontinued operations	0	17.555	(17.555)	(100,0%)
<b>Net profit for the year</b>	<b>(9.526)</b>	<b>9.171</b>	<b>(18.698)</b>	<b>n.r.</b>
Minority interests	(493)	(778)	285	36,6%
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(10.020)</b>	<b>8.393</b>	<b>(18.413)</b>	<b>n.r.</b>
Staff costs ex non recurring costs	(35.877)	(36.970)	1.093	3,0%
Operating Expenses ex non recurring costs	(79.196)	(77.523)	(1.674)	(2,2%)
<b>EBITDA ex compens.</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>	<b>187</b>	<b>15,3%</b>
<i>EBITDA ex compens. margin</i>	<i>(1,3%)</i>	<i>(1,6%)</i>	<i>0,3 p.p.</i>	

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

Thousand Euros	1Q26	2025	Var abs
<b>ASSETS</b>			
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			
<b>Intangible assets</b>	<b>109.296</b>	<b>110.773</b>	<b>(1.477)</b>
Goodwill	67.104	67.104	0
Intangible assets	42.191	43.668	(1.477)
<b>Property, plant and equipment</b>	<b>39.289</b>	<b>40.497</b>	<b>(1.208)</b>
<b>Use of leases</b>	<b>12.697</b>	<b>13.473</b>	<b>(776)</b>
<b>Investments accounted for using the equity method</b>	<b>1.924</b>	<b>2.023</b>	<b>(99)</b>
<b>Financial assets</b>	<b>2.541</b>	<b>2.478</b>	<b>63</b>
Non-current investment securities	1.093	1.093	0
Other non current financial assets	1.447	1.385	63
<b>Other non current receivables</b>	<b>1.547</b>	<b>1.568</b>	<b>(21)</b>
<b>Deferred tax assets</b>	<b>27.646</b>	<b>27.204</b>	<b>441</b>
	<b>194.938</b>	<b>198.016</b>	<b>(3.078)</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>			
Inventories	10.507	11.860	(1.353)
Trade and other receivables	63.366	76.930	(13.565)
Tax receivables	12.209	10.469	1.740
Cash and cash equivalents	35.800	24.471	11.330
	<b>121.882</b>	<b>123.730</b>	<b>(1.848)</b>
Assets held for sale and discontinued operations	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>316.882</b>	<b>321.807</b>	<b>(4.925)</b>

Thousand of Euros	1Q26	2025	Var abs
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>			
<b>Equity</b>			
<b>Of the Parent</b>	<b>96.481</b>	<b>106.995</b>	<b>(10.514)</b>
Share capital	24.864	24.864	0
Reserves	88.274	82.172	6.102
Treasury shares	(6.638)	(6.704)	66
Net profit for the year	(10.020)	6.663	(16.682)
<b>Of minority interest</b>	<b>57.851</b>	<b>57.231</b>	<b>619</b>
<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>			
Deferred income	0	0	0
Provisions	936	831	105
Bank borrowings and other financial liability	28.101	10.626	17.476
Other non-current payables	2.753	2.317	437
Deferred tax liabilities	9.380	9.775	(395)
	<b>41.171</b>	<b>23.549</b>	<b>17.623</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>			
Bank borrowings and other financial liability	38.571	41.540	(2.968)
Trade and other payables	70.032	80.037	(10.005)
Tax payables	12.776	12.456	320
	<b>121.379</b>	<b>134.033</b>	<b>(12.653)</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>316.882</b>	<b>321.807</b>	<b>(4.925)</b>

**NET DEBT****VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES****IFRS**

<b>Thousand Euro</b>	<b>1Q26</b>	<b>2025</b>	<b>Var Abs</b>	<b>Var %</b>
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	38.571	41.540	(2.968)	(7,1%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	28.101	10.626	17.476	n.r.
<b>Gross debt</b>	<b>66.673</b>	<b>52.165</b>	<b>14.507</b>	<b>27,8%</b>
+ Cash and cash equivalents	35.909	24.577	11.332	46,1%
+ Other non current financial asstes	767	925	(158)	(17,1%)
Deferred expenses	944	444	500	n.r.
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(30.941)</b>	<b>(27.107)</b>	<b>(3.833)</b>	<b>(14,1%)</b>
<b>Net cash position ex-NIIF16</b>	<b>(16.878)</b>	<b>(12.237)</b>	<b>(4.641)</b>	<b>(37,9%)</b>

## CASH FLOW STATEMENT

### VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Thousand euros	1Q26	1Q25	Var Abs	% Var
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(10.020)</b>	<b>8.393</b>	<b>(18.413)</b>	<b>n.r.</b>
Adjustments to net profit	6.681	(11.008)	17.689	n.r.
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>(3.339)</b>	<b>(2.615)</b>	<b>(724)</b>	<b>(27,7%)</b>
Changes in working capital & others	1.529	7.005	(5.476)	(78,2%)
Other payables	14	2.547	(2.533)	(99,5%)
Income tax paid	(1.747)	(4.595)	2.849	62,0%
Interests deduction for tax purposes	0	0	0	n.a.
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>(3.543)</b>	<b>2.341</b>	<b>(5.884)</b>	<b>n.r.</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(1.286)	(4.119)	2.834	68,8%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	980	(344)	1.324	n.r.
Interests and dividends received	582	84	497	n.r.
Other receivables and payables (investing)	501	71	430	n.r.
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>776</b>	<b>(4.309)</b>	<b>5.085</b>	<b>n.r.</b>
Interests and dividends paid	(799)	(2.215)	1.416	63,9%
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	7.079	(25.124)	32.203	n.r.
Other receivables and payables (financing)	8.183	7.765	418	5,4%
Equity related instruments without financial cost	(335)	0	(335)	n.r.
Equity related instruments with financial cost	(30)	46	(76)	n.r.
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>14.098</b>	<b>(19.528)</b>	<b>33.626</b>	<b>n.r.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>11.332</b>	<b>(21.496)</b>	<b>32.828</b>	<b>n.r.</b>
<b>Cash and cash equivalents from acquired companies</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
Cash and cash equivalents of discounted operations	0	21.715	(21.715)	(100,0%)
Cash and cash equivalents at beginning of the year	24.494	19.140	5.354	28,0%
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>35.826</b>	<b>19.359</b>	<b>16.467</b>	<b>85,1%</b>

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

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

Thousand euros

	1Q26			1Q25			Var Abs		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Newspapers	1.018	103	1.121	1.853	216	2.069	(835)	(113)	(948)
Audiovisual	0	5	5	2	6	8	(2)	(1)	(3)
Classifieds	33	3	36	151	53	204	(117)	(50)	(168)
Gastronomy & Agencies	26	221	247	60	89	149	(35)	132	97
Printing & Distribution	34	91	124	13	496	509	21	(405)	(384)
Corporate	20	14	34	68	7	74	(47)	7	(40)
<b>TOTAL</b>	<b>1.131</b>	<b>436</b>	<b>1.567</b>	<b>2.147</b>	<b>866</b>	<b>3.013</b>	<b>(1.016)</b>	<b>(430)</b>	<b>(1.446)</b>

**LINES OF ACTIVITY**

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

Thousand euros	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>				
Newspapers	22.041	23.355	(1.314)	(5,6%)
Audiovisual	0	0	0	n.r.
Diversification businesses	0	0	0	n.r.
Classifieds	0	0	0	n.r.
Gastronomy & Agencies	0	0	0	n.r.
Printing & Distribution	514	524	(10)	(1,8%)
Corporate & adjustments	(150)	(154)	4	(2,7%)
<b>Total Circulation revenues</b>	<b>22.405</b>	<b>23.725</b>	<b>(1.320)</b>	<b>(5,6%)</b>
<b>Advertising revenues</b>				
Newspapers	25.129	24.819	310	1,3%
Audiovisual	71	99	(28)	(28,2%)
Diversification businesses	6.004	5.402	602	11,2%
Classifieds	6.005	5.328	677	12,7%
Gastronomy & Agencies	(0)	74	(75)	(100,6%)
Printing & Distribution	0	0	0	n.r.
Corporate & adjustments	150	71	79	110,6%
<b>Total Advertising revenues</b>	<b>31.355</b>	<b>30.392</b>	<b>963</b>	<b>3,2%</b>
<b>Other revenues</b>				
Newspapers	4.009	3.766	243	6,4%
Audiovisual	1.172	1.152	20	1,7%
Diversification businesses	12.712	11.572	1.140	9,9%
Classifieds	166	608	(442)	(72,7%)
Gastronomy & Agencies	12.546	10.964	1.582	14,4%
Printing & Distribution	11.444	12.098	(654)	(5,4%)
Corporate & adjustments	(4.940)	(6.409)	1.469	(22,9%)
<b>Total other revenues</b>	<b>24.397</b>	<b>22.179</b>	<b>2.217</b>	<b>10,0%</b>
<b>Total revenues</b>				
Newspapers	51.179	51.941	(761)	(1,5%)
Audiovisual	1.243	1.251	(8)	(0,7%)
Diversification businesses	18.717	16.974	1.743	10,3%
Classifieds	6.171	5.935	235	4,0%
Gastronomy & Agencies	12.546	11.039	1.507	13,7%
Printing & Distribution	11.958	12.622	(664)	(5,3%)
Corporate & adjustments	(4.940)	(6.492)	1.552	(23,9%)
<b>Total revenues</b>	<b>78.157</b>	<b>76.296</b>	<b>1.861</b>	<b>2,4%</b>
<b>EBITDA</b>				
Newspapers	(1.657)	(1.045)	(612)	58,5%
Audiovisual	710	723	(13)	(1,8%)
Diversification businesses	2.231	1.895	335	17,7%
Classifieds	1.081	1.152	(71)	(6,2%)
Gastronomy & Agencies	1.150	743	406	54,7%
Printing & Distribution	(476)	252	(729)	(288,7%)
Corporate & adjustments	(4.632)	(3.646)	(986)	27,1%
<b>Total EBITDA</b>	<b>(3.825)</b>	<b>(1.820)</b>	<b>(2.005)</b>	<b>110,2%</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Newspapers	158	(1.027)	1.185	(115,4%)
Audiovisual	710	723	(13)	(1,8%)
Diversification businesses	2.351	2.064	287	13,9%
Classifieds	1.160	1.215	(55)	(4,6%)
Gastronomy & Agencies	1.191	849	342	40,3%
Printing & Distribution	(445)	263	(709)	(269,1%)
Corporate & adjustments	(3.814)	(3.251)	(563)	17,3%
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>(1.040)</b>	<b>(1.227)</b>	<b>187</b>	<b>(15,3%)</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Newspapers	0,3%	(2,0%)	2,3 p.p.	
Audiovisual	57,1%	57,8%	(0,7 p.p.)	
Diversification businesses	12,6%	12,2%	0,4 p.p.	
Classifieds & Digital services	18,8%	20,5%	(1,7 p.p.)	
Gastronomy & Agencies	9,5%	7,7%	1,8 p.p.	
Printing & Distribution	(3,7%)	2,1%	(5,8 p.p.)	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>(1,3%)</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>0,3 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Newspapers	(5.130)	(4.056)	(1.075)	26,5%
Audiovisual	705	718	(13)	(1,8%)
Diversification businesses	1.472	734	738	100,5%
Classifieds	559	508	51	10,1%
Gastronomy & Agencies	913	227	687	303,1%
Printing & Distribution	(1.444)	(811)	(633)	78,0%
Corporate & adjustments	(4.822)	(3.772)	(1.050)	27,8%
<b>Total EBIT</b>	<b>(9.220)</b>	<b>(7.188)</b>	<b>(2.033)</b>	<b>28,3%</b>

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

Thousand Euro	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>				
Regionals	16.404	17.237	(833)	(4,8%)
ABC	5.331	5.785	(454)	(7,8%)
Supplements & Magazines	846	1.178	(332)	(28,2%)
Adjustments intersegment	(540)	(845)	304	36,0%
<b>Total circulation revenues</b>	<b>22.041</b>	<b>23.355</b>	<b>(1.314)</b>	<b>(5,6%)</b>
<b>Advertising revenues</b>				
Regionals	17.858	17.983	(126)	(0,7%)
ABC	6.052	5.623	428	7,6%
Supplements & Magazines	1.220	1.158	62	5,4%
Adjustments intersegment	0	55	(55)	(100,0%)
<b>Total advertising revenues</b>	<b>25.129</b>	<b>24.819</b>	<b>310</b>	<b>1,3%</b>
<b>Other revenues</b>				
Regionals	2.372	2.280	93	4,1%
ABC	1.755	1.659	96	5,8%
Supplements & Magazines	101	96	6	5,8%
Adjustments intersegment	(220)	(268)	49	18,1%
<b>Total other revenues</b>	<b>4.009</b>	<b>3.766</b>	<b>243</b>	<b>6,4%</b>
<b>Total revenues</b>				
Regionals	36.633	37.500	(866)	(2,3%)
ABC	13.138	13.068	70	0,5%
Supplements & Magazines	2.168	2.432	(264)	(10,9%)
Adjustments intersegment	(760)	(1.058)	298	28,2%
<b>Total revenues</b>	<b>51.179</b>	<b>51.941</b>	<b>(761)</b>	<b>(1,5%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionals	625	1.951	(1.326)	-68,0%
ABC	(1.811)	(2.453)	642	26,2%
Supplements & Magazines	(471)	(543)	72	13,3%
<b>Total EBITDA</b>	<b>(1.657)</b>	<b>(1.045)</b>	<b>(612)</b>	<b>-58,5%</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Regionals	2.381	1.970	411	20,9%
ABC	(1.752)	(2.454)	702	28,6%
Supplements & Magazines	(471)	(543)	72	13,3%
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>158</b>	<b>(1.027)</b>	<b>1.185</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Regionals	6,5%	5,3%	1,2 p.p.	
ABC	(13,3%)	(18,8%)	5,4 p.p.	
Supplements & Magazines	(21,7%)	(22,3%)	0,6 p.p.	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>0,3%</b>	<b>(2,0%)</b>	<b>2,3 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Regionals	(1.420)	227	-1.647	n.r.
ABC	(3.172)	(3.672)	500	13,6%
Supplements & Magazines	(538)	(610)	72	11,8%
<b>Total EBIT</b>	<b>(5.130)</b>	<b>(4.056)</b>	<b>-1.075</b>	<b>-26,5%</b>

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

Thousand Euros	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
<b>Advertising revenues</b>				
Local DTT	61	89	(28)	(31,6%)
Radio	11	11	0	0,0%
Content	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Adjustments intersegment</b>	<b>71</b>	<b>99</b>	<b>(28)</b>	<b>(28,2%)</b>
<b>Other revenues</b>				
Local DTT	217	223	(5)	(2,4%)
Radio	941	910	32	3,5%
Content	30	44	(14)	(31,1%)
Adjustments intersegment	(17)	(24)	7	29,2%
<b>Total other revenues</b>	<b>1.172</b>	<b>1.152</b>	<b>20</b>	<b>1,7%</b>
<b>Total revenues</b>				
Local DTT	278	311	(33)	(10,8%)
Radio	952	920	32	3,4%
Content	30	44	(14)	(31,1%)
Adjustments intersegment	(17)	(24)	7	29,2%
<b>Total revenues</b>	<b>1.243</b>	<b>1.251</b>	<b>(8)</b>	<b>(0,7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Local DTT	(74)	(69)	(5)	(7,7%)
Radio	781	790	(9)	(1,1%)
Content	3	1	1	81,7%
<b>Total EBITDA</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>(13)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Local DTT	(74)	(68)	(6)	(8,1%)
Radio	781	790	(9)	(1,1%)
Content	3	1	1	81,7%
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>710</b>	<b>723</b>	<b>(13)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Local DTT	(26,6%)	(22,0%)	(4,7 p.p.)	
Radio	82,1%	85,9%	(3,8 p.p.)	
Content	8,8%	3,3%	5,5 p.p.	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>57,1%</b>	<b>57,8%</b>	<b>(0,7 p.p.)</b>	
<b>EBIT</b>				
Local DTT	(76)	(72)	(5)	(6,4%)
Radio	780	789	(9)	(1,1%)
Content	1	1	1	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>705</b>	<b>718</b>	<b>(13)</b>	<b>-1,8%</b>

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

Thousand Euros	<u>1Q26</u>	<u>1Q25</u>	<u>Var Abs</u>	<u>Var %</u>
<b>Advertising revenues</b>				
Classifieds	6.005	5.328	677	12,7%
<b>Total advertising revenues</b>	<b>6.005</b>	<b>5.328</b>	<b>677</b>	<b>12,7%</b>
<b>Other revenues</b>				
Classified	166	608	(442)	(72,7%)
<b>Total other revenues</b>	<b>166</b>	<b>608</b>	<b>(442)</b>	<b>(72,7%)</b>
<b>Total revenues</b>				
Classified	6.171	5.935	235	4,0%
<b>Total revenues</b>	<b>6.171</b>	<b>5.935</b>	<b>235</b>	<b>4,0%</b>
<b>EBITDA</b>				
Classified	1.081	1.152	(71)	(6,2%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.081</b>	<b>1.152</b>	<b>(71)</b>	<b>(6,2%)</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Classified	1.160	1.215	(55)	(4,6%)
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>1.160</b>	<b>1.215</b>	<b>(55)</b>	<b>(4,6%)</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Classified	18,8%	20,5%	(1,7 p.p.)	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>18,8%</b>	<b>20,5%</b>	<b>(1,7 p.p.)</b>	
<b>EBIT</b>				
Classified	559	508	51	10,1%
<b>Total EBIT</b>	<b>559</b>	<b>508</b>	<b>51</b>	<b>10,1%</b>

**GASTRONOMY & AGENCIES****VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Thousand Euros	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
<b>Advertising revenues</b>				
Gastronomy	0	74	(75)	n.r.
Agencies & Others	0	0	(0)	(100,0%)
<b>Total advertising revenues</b>	<b>()</b>	<b>74</b>	<b>(75)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Other revenues</b>				
Gastronomy	7.296	6.178	1.118	18,1%
Agencies & Others	5.251	4.786	464	9,7%
<b>Total other revenues</b>	<b>12.546</b>	<b>10.964</b>	<b>1.582</b>	<b>14,4%</b>
<b>Total revenues</b>				
Gastronomy	7.295	6.252	1.043	16,7%
Agencies & Others	5.251	4.786	464	9,7%
<b>Total revenues</b>	<b>12.546</b>	<b>11.039</b>	<b>1.507</b>	<b>13,7%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomy	2.131	1.747	384	22,0%
Agencies & Others	(981)	(1.003)	22	2,2%
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.150</b>	<b>743</b>	<b>406</b>	<b>54,7%</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Gastronomy	2.131	1.762	369	20,9%
Agencies & Others	(940)	(913)	(27)	(3,0%)
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>1.191</b>	<b>849</b>	<b>342</b>	<b>40,3%</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Gastronomy	29,2%	28,2%	1,0 p.p.	
Agencies & Others	(17,9%)	(19,1%)	1,2 p.p.	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>9,5%</b>	<b>7,7%</b>	<b>1,8 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Gastronomy	2.098	1.666	432	25,9%
Agencies & Others	(1.184)	(1.439)	255	17,7%
<b>Total EBIT</b>	<b>913</b>	<b>227</b>	<b>687</b>	<b>n.r.</b>

**PRINTING & DISTRIBUTION**

VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

IFRS

Thousand Euros

	1Q26	1Q25	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>				
Printing & Distribution	514	524	(10)	(1,8%)
<b>Total circulation revenues</b>	<b>514</b>	<b>524</b>	<b>(10)</b>	<b>(1,8%)</b>
<b>Other revenues</b>				
Printing & Distribution	11.444	12.098	(654)	(5,4%)
<b>Total other revenues</b>	<b>11.444</b>	<b>12.098</b>	<b>(654)</b>	<b>(5,4%)</b>
<b>Total revenues</b>				
Printing & Distribution	11.958	12.622	(664)	(5,3%)
<b>Total revenues</b>	<b>11.958</b>	<b>12.622</b>	<b>(664)</b>	<b>(5,3%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Printing & Distribution	(476)	252	(729)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>(476)</b>	<b>252</b>	<b>(729)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex compens.</b>				
Printing & Distribution	(445)	263	(709)	n.r.
<b>Total EBITDA ex compens.</b>	<b>(445)</b>	<b>263</b>	<b>(709)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA ex compens. margin</b>				
Printing & Distribution	(3,9%)	2,2%	(6,1 p.p.)	
<b>Total EBITDA ex compens. margin</b>	<b>(3,9%)</b>	<b>2,2%</b>	<b>(6,1 p.p.)</b>	
<b>EBIT</b>				
Printing & Distribution	(1.444)	(811)	(633)	(78,0%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1.444)</b>	<b>(811)</b>	<b>(633)</b>	<b>(78,0%)</b>