

# vocento



**Vocento, S.A. y Sociedades Dependientes**

**Resultados Enero-Marzo 2013**

**9 de mayo de 2013**

## Desglose de áreas de actividad de VOCENTO 1T13

MEDIOS IMPRESOS			
PRENSA REGIONAL		PRENSA NACIONAL	SUPLEMENTOS Y 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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sur</li> <li>▪ Las Provincias</li> <li>▪ El Comercio</li> <li>▪ Hoy</li> <li>▪ La Rioja</li> <li>▪ La Voz de Cádiz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ABC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ XL Semanal</li> <li>▪ Mujer Hoy</li> <li>▪ Hoy Corazón</li> <li>▪ Inversión y Finanzas</li> </ul>

AUDIOVISUAL		
TDT	RADIO	CONTENIDOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TDT nacional - Net TV</li> <li>▪ TDT regionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Licencias de radio analógica</li> <li>▪ Licencias de radio digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veralia</li> </ul> <p>Producción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ BocaBoca</li> <li>▪ Europroducciones</li> <li>▪ Hill Valley</li> </ul> <p>Distribución:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tripictures</li> </ul>

INTERNET			
EDICIONES DIGITALES	PORTALES VERTICALES	CLASIFICADOS Y DIRECTORIOS	B2B
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 12 portales locales</li> <li>▪ ABC.es</li> <li>▪ Que.es</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mujerhoy.com</li> <li>▪ Finanzas.com</li> </ul>	<p>Clasificados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pisos.com</li> <li>▪ Infoempleo</li> <li>▪ Autocasión</li> </ul>	<p>Directorios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sarenet</li> <li>▪ 11870 (34%)</li> </ul>

OTROS NEGOCIOS		
IMPRESIÓN	DISTRIBUCIÓN	OTROS
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comeco Impresión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Distribuciones Comecosa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otras participadas multimedia regional</li> </ul>

### **NOTA IMPORTANTE**

Para facilitar el análisis de la información y poder apreciar la evolución orgánica de la Compañía, a lo largo del informe se explica siempre cuando los gastos de explotación, el EBITDA, el EBIT y el Resultado Neto, están afectados por diferentes impactos no recurrentes o extraordinarios. Los impactos más relevantes se resumen en tres grupos: 1) costes de reestructuración y Plan de Eficiencia, 2) impacto de cierre de negocios (Qué!) y 3) variaciones derivadas de las decisiones adoptadas en TDT y Radio.

## Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios

### **Mejora paulatina del perfil de ingresos hacia digital: publicidad Internet y nuevos negocios digitales representan el 22,1% de los ingresos publicitarios**

**ABC.es crece en ingresos +40,6% y en usuarios únicos +29,2% según ComScore**

**Reducción de costes 1T13 -14,5%**

### **Plan de Eficiencia ejecutado en 1T13 con reflejo en costes a partir de 2T13**

▪ **Mejora de cuota publicitaria y aportación creciente de nuevas fuentes de ingresos con un incremento del peso del negocio digital en las marcas de VOCENTO:**

- (i) Mejor comportamiento que el mercado en ingresos publicitarios de las marcas de VOCENTO tanto en offline (cabeceras regionales y ABC -20,2% vs. -22,9%<sup>1</sup> del mercado) como en online (Ediciones Digitales VOC +2,0% vs. -5,9%<sup>1</sup> del mercado). Destacar que el total de ingresos de publicidad de VOC ex perímetro (Qué y Radio) se reduce -19,9%.
- (ii) Mejora del perfil de ingresos hacia digital: los ingresos publicitarios y de e-commerce de Internet 1T13 aportan el 22,1% del total de ingresos publicitarios y de e-commerce de VOC (+6,5 p.p. vs. 1T12) atenuando parte del impacto del ciclo económico.
- (iii) Desarrollo de nuevos negocios digitales: aportación creciente de Oferplan y Kiosko y Más, con impacto en EBITDA 1T13 de 802 miles de euros (en comparación con 1.606 miles de euros en todo 2012) sin incremento de costes de estructura adicionales.

▪ **El Plan de Eficiencia (ejecutado en 1T13 y con reflejo en costes a partir de 2T13) y el objetivo de rentabilidad en la parte baja del ciclo, permiten continuar con la reducción de costes:**

- (i) Ejecución del Plan de Eficiencia prácticamente en su totalidad en 1T13, materialización de los ahorros alcanzados a partir de 2T13.
- (ii) Ahorro de costes comparables 1T13 -14,5%<sup>2</sup> y gastos de personal -7,1%<sup>2</sup>.
- (iii) Medios Impresos: variación EBITDA comparable 1T13 -2.520 miles de euros a pesar de la caída publicitaria en 1T13 por -9.657 miles de euros (-7.591 miles de euros ajustado por Qué!).
- (iv) Audiovisual: variación EBITDA comparable 1T13 -1.878 miles de euros principalmente por Contenidos. A partir de 2T13 se producirá el impacto positivo en EBITDA derivado del acuerdo de emisión en cadena con COPE (EBITDA comparable 1T13 radio -1.348 miles de euros) y el cambio de proveedor en TDT Autónoma (variación en EBITDA 1T13 -361 miles de euros).

NIIF Miles de Euros	EBITDA comparable			Publicidad
	1T13	1T12	Var Abs	Var Abs (1T13/12)
Medios Impresos	3.590	6.111	(2.520)	(9.567)
Audiovisual	301	2.179	(1.878)	(3.638)
Internet	(88)	(462)	374	(277)
Otros Negocios	2.572	2.887	(315)	(60)
Estructura y Otros	(4.253)	(3.696)	(557)	1
<b>Total</b>	<b>2.123</b>	<b>7.019</b>	<b>(4.897)</b>	<b>(13.541)</b>

▪ **Mantenimiento de la posición financiera neta, diferencial ante la incertidumbre del ciclo.** Deuda financiera neta 148.846 miles de euros:

- (i) Estricta gestión del capital circulante que mejora en 1T13 +5.425 miles de euros.
- (ii) CAPEX selectivo y vinculado principalmente a nuevas fuentes de ingresos digitales.
- (iii) Plan de Eficiencia: salidas de caja 1T13 -13.320 miles de euros.

<sup>1</sup> Fuente: i2p.

<sup>2</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -1 miles de euros y 1T12 -1.258 miles de euros.

## Principales datos financieros

### Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
Venta de ejemplares	54.534	60.096	(5.562)	(9,3%)
Ventas de publicidad	36.842	50.383	(13.541)	(26,9%)
Otros ingresos	38.105	45.419	(7.315)	(16,1%)
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>129.481</b>	<b>155.898</b>	<b>(26.418)</b>	<b>(16,9%)</b>
Personal	(43.834)	(48.442)	(4.608)	(9,5%)
Aprovisionamientos	(22.915)	(27.322)	(4.407)	(16,1%)
Servicios exteriores	(59.461)	(73.394)	(13.933)	(19,0%)
Provisiones	(1.149)	(978)	171	17,4%
Gastos de explotación sin amortizaciones	(127.359)	(150.137)	(22.778)	(15,2%)
<b>EBITDA</b>	<b>2.122</b>	<b>5.762</b>	<b>(3.640)</b>	<b>(63,2%)</b>
Amortizaciones	(7.461)	(8.798)	(1.337)	(15,2%)
Resultado por enajenación de inmovilizado	41	6	36	610,6%
<b>EBIT</b>	<b>(5.297)</b>	<b>(3.030)</b>	<b>(2.267)</b>	<b>(74,8%)</b>
Saneamiento de fondo de comercio	0	0	0	n.a.
Resultado sociedades método de participación	(67)	(131)	64	48,8%
Diferencial financiero y otros	(2.373)	(613)	(1.759)	(286,9%)
Resultado neto enaj. activos no corrientes	(1)	0	(1)	n.a.
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(7.738)</b>	<b>(3.774)</b>	<b>(3.964)</b>	<b>(105,0%)</b>
Impuesto sobre sociedades	946	1.861	(915)	(49,2%)
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>(6.793)</b>	<b>(1.913)</b>	<b>(4.879)</b>	<b>(255,0%)</b>
Accionistas minoritarios	(893)	(1.447)	554	38,3%
<b>Resultado atribuible Sociedad Dominante</b>	<b>(7.686)</b>	<b>(3.360)</b>	<b>(4.325)</b>	<b>(128,7%)</b>
<hr/>				
Ventas de publicidad ex Qué! y Radio	36.493	45.576	(9.084)	(19,9%)
Gastos explotación sin amort. comparables <sup>1</sup>	(127.358)	(148.879)	(21.521)	(14,5%)
EBITDA comparable <sup>1</sup>	2.123	7.019	(4.897)	(69,8%)
EBIT comparable <sup>1 2</sup>	(5.338)	(1.778)	(3.560)	(200,1%)

n.r.: el diferencial es en valor absoluto >1.000%.

n.a.: el diferencial no aplica al ser uno de los valores cero.

<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -1 miles de euros y 1T12 -1.258 miles de euros. <sup>2</sup> Excluye Resultado por enajenación de inmovilizado 1T13 41 miles de euros 1T12 6 miles de euros.

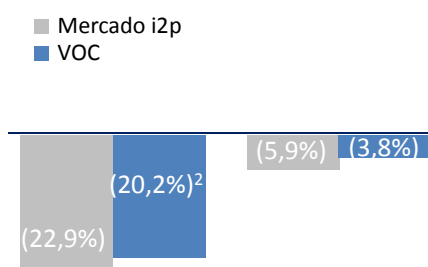
### Ingresos de explotación

Los ingresos en 1T13 alcanzan 129.481 miles de euros, -16,9% comparado con 1T12:

- (i) Ventas de ejemplares, -9,3%, que incluye un descenso en Prensa Regional del -6,6% y en ABC del -14,1%. La evolución está condicionada por la reducción controlada de la difusión no rentable (difusión no ordinaria ABC -25,1% y Prensa Regional -29,9%) que permite mejorar el margen neto por ejemplar.
- (ii) Los ingresos por venta de publicidad se reducen un -26,9%, -19,9% ajustados por perímetro (cierre de la actividad editora del diario gratuito Qué! en julio de 2012 y radio tras acuerdo con COPE).

Destacar el mejor comportamiento que el mercado en ingresos publicitarios 1T13 de las marcas de VOCENTO tanto en offline (cabeceras regionales y ABC -20,2% vs. -22,9% del mercado según i2p) como en online (Ediciones Digitales de VOCENTO +2,0% vs. -5,9% del mercado según i2p). Este mejor comportamiento que el mercado también se observa en el perímetro total de los ingresos de publicidad de VOCENTO en Internet que se reducen un -3,8% vs -5,9% mencionado.

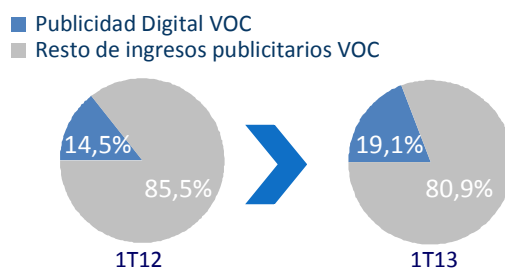
## Evolución publicidad de VOC vs. mercado<sup>1</sup> 1T13 (%)



Nota 1: fuente i2p. Nota 2: suma de Prensa Regional + ABC.

El cambio del perfil de ingresos publicitarios de VOCENTO sigue evolucionando hacia digital. Los ingresos totales de publicidad de VOCENTO del área de Internet representan en 1T13 el 19,1% de los ingresos publicitarios totales de VOCENTO, un crecimiento de +4,6 p.p. en comparación con 1T12.

## Cambio del perfil de ingresos publicitarios hacia digital (%)



(iii) Otros Ingresos -16,1% debido, entre otros, a la menor actividad en el área de Contenidos que se compensa en parte por la aportación creciente de nuevos negocios digitales como Oferplan (modelo digital de pago basado en la comercialización de ofertas de descuento a los usuarios de las ediciones digitales de VOCENTO aprovechando el poder de prescripción de sus marcas).

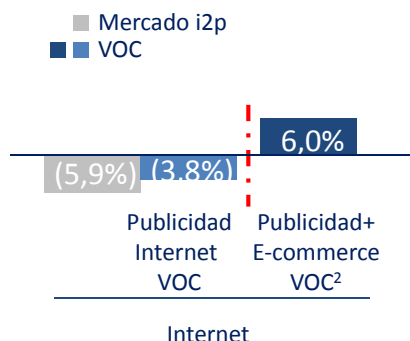
El cambio de perfil de ingresos hacia digital, teniendo en cuenta no solo los ingresos de publicidad digitales de VOCENTO, sino también los ingresos derivados de nuevos modelos digitales basados en e-commerce (e.g. Oferplan) permiten incrementar la exposición a digital de VOCENTO hasta el 22,1% (+6,5 p.p. vs. 1T12).

## Cambio del perfil de ingresos publicitarios hacia digital y nuevos negocios (%)



Siguiendo este mismo análisis combinado del negocio digital, se observa un crecimiento total en ingresos por estos conceptos (publicidad +e-commerce) del +6,0% en 1T13, que permite, como se refleja en el siguiente gráfico, atenuar parte del impacto en ingresos del actual ciclo económico.

## Evolución del negocio digital de VOC vs. mercado<sup>1</sup> 1T13 (%)



Nota 1: fuente i2p. Nota 2: ingresos de publicidad de Internet de VOCENTO + otros ingresos (e-commerce) de las Ediciones Digitales.

### Gastos de explotación

Los costes comparables en 1T13 descienden un -14,5%, -21.521 miles de euros (excluida la inversión en reestructuración en 1T13 por importe de 1 miles de euros y en 1T12 por un total de -1.258 miles de euros).

Las medidas de control y reducción de costes son generalizadas en todas las áreas, en línea con el objetivo de rentabilidad en la parte baja del ciclo reforzado con el Plan de Eficiencia comunicado al mercado (ver hecho relevante de 19 de diciembre de 2012) cuyo reflejo en ahorro de costes se empezará a producir a partir de 2T13.

Por áreas, y teniendo en cuenta que los ahorros de costes derivados de la ejecución del Plan de Eficiencia no están todavía materializados en 1T13, destaca el descenso de costes operativos comparables en el área de Medios Impresos del -13,5%. Asimismo, el área Audiovisual experimenta una reducción de -31,8%, que está en gran parte explicado por la menor actividad en el área de Contenidos y por la ausencia de impacto en radio del acuerdo estratégico (en la parte de emisión en cadena) alcanzado con COPE. Dicho acuerdo está enmarcado en el Plan de Eficiencia cuya autorización por la Comisión Nacional de Competencia (CNC) se obtuvo el 15 de marzo de 2013. La emisión en cadena con COPE permitirá EBITDA positivo a partir de 2T13.

### Detalle de costes operativos comparables por área de negocio

Costes operativos comparables (miles de euros)	1T13	1T12	Var Abs	Var %
Medios Impresos	(80.448)	(93.052)	(12.604)	(13,5%)
Audiovisual	(18.568)	(27.217)	(8.649)	(31,8%)
Internet	(13.182)	(13.443)	(261)	(1,9%)
Otros Negocios	(37.830)	(41.847)	(4.017)	(9,6%)
Estructura y eliminaciones	22.670	26.680	4.010	15,0%
<b>Total</b>	<b>(127.358)</b>	<b>(148.879)</b>	<b>(21.521)</b>	<b>(14,5%)</b>

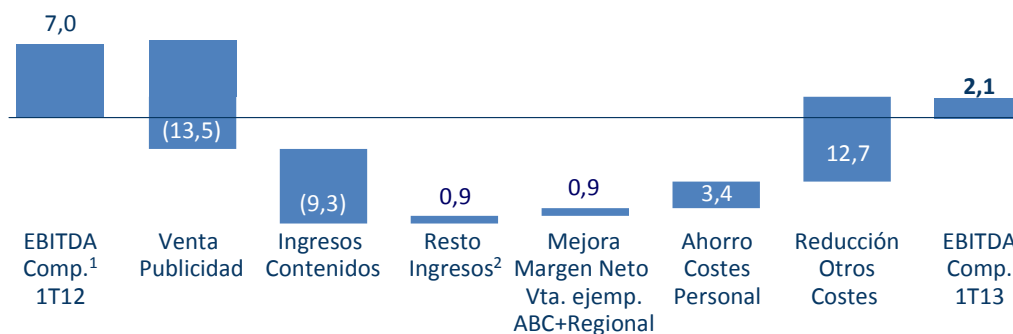
Por partidas de gastos destaca la disminución en los costes de aprovisionamientos y en los gastos de personal comparables, que en 1T13 se reducen en un -16,1% y un -7,1% respectivamente.

## EBITDA comparable

El EBITDA comparable en 1T13 alcanza 2.123 miles de euros vs. 7.019 miles de euros en 1T12.

### Detalle del movimiento de EBITDA comparable<sup>3</sup> 1T13 vs. 1T12 (€m)

Datos 1T13 en variación vs 1T12 excepto EBITDA comparable



Nota 1: excluye inversión en reestructuración 1T12 €-1,3m. Nota 2: TDT, promociones de los diarios, venta de ejemplares de Suplementos y Revistas y Otros Negocios.

Por área de negocio destacar:

- (i) Medios Impresos<sup>4</sup>: EBITDA comparable 1T13 positivo de 3.590 miles de euros vs. 6.111 miles de euros en 1T12, un descenso de -2.520 miles de euros, a pesar de una caída publicitaria en el 1T13 de -9.567 miles de euros.
- (ii) Audiovisual<sup>5</sup>: variación de EBITDA comparable 1T13 -1.878 miles de euros, consecuencia principalmente del descenso en el área de Contenidos por un total de -1.862 miles de euros afectado por los menores estrenos de cine de Trippictures durante el 1T13 y por la menor actividad de las productoras derivada del ciclo económico.
- (iii) Internet<sup>6</sup>: la mejora en EBITDA comparable 1T13 es resultado del mejor comportamiento en ingresos de las Ediciones Digitales, con un creciente peso de los nuevos negocios digitales que no llevan implícito un importante incremento de estructura.

### Evolución del EBITDA comparable<sup>3</sup> por área de negocio 1T13 (€m)

NIIF Miles de Euros	EBITDA comparable			Publicidad
	1T13	1T12	Var Abs	Var Abs (1T13/12)
Medios Impresos	3.590	6.111	(2.520)	(9.567)
Audiovisual	301	2.179	(1.878)	(3.638)
Internet	(88)	(462)	374	(277)
Otros Negocios	2.572	2.887	(315)	(60)
Estructura y Otros	(4.253)	(3.696)	(557)	1
<b>Total</b>	<b>2.123</b>	<b>7.019</b>	<b>(4.897)</b>	<b>(13.541)</b>

## Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación comparable de -5.338 miles de euros se ve positivamente afectado por el descenso de las amortizaciones que se reducen -1.337 miles de euros en comparación con 1T12. La

<sup>3</sup> VOC: excluye inversión en reestructuración 1T13 -1 miles de euros y 1T12 -1.258 miles de euros.

<sup>4</sup> MMII: excluye inversión en reest. 1T13 -45 miles de euros y 1T12 -1.103 miles de euros.

<sup>5</sup> Audiovisual: excluye inversión en reest. 1T13 -73 miles de euros y 1T12 7 miles de euros.

<sup>6</sup> Internet: excluye inversión en reestructuración 1T13 31 miles de euros y 1T12 -27 miles de euros.

reducción en las amortizaciones se explica principalmente por la menor amortización en el área de Contenidos que se reduce -719 miles de euros en 1T13.

### **Diferencial financiero**

El diferencial financiero comparable 1T13 se mantiene prácticamente plano respecto al año anterior (variación de -181 miles de euros). El resultado 1T12 incluye un ingreso financiero de +1.580 miles de euros por el impacto positivo de la negociación a la baja del precio de ejercicio de la opción de venta de Las Provincias (ver Hecho Relevante publicado 10 de mayo de 2012).

### **Impuesto sobre sociedades**

La evolución del resultado operativo y las regularizaciones de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores explican el ingreso por impuestos de 946 miles de euros en 1T13.

### **Resultado neto del ejercicio**

El resultado neto en 1T13 asciende a -6.793 miles de euros.

### **Accionistas minoritarios**

La variación en accionistas minoritarios 1T13 por importe de +554 miles de euros es debido a la evolución de las divisiones de TDT Nacional y especialmente Contenidos.

### **Resultado neto atribuible a la sociedad dominante**

El resultado neto consolidado en 1T13 asciende a -7.686 miles de euros.



## Balance de situación consolidado

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	2012	Var abs	% Var
<b>Activos no Corrientes</b>	<b>590.957</b>	<b>597.187</b>	<b>(6.230)</b>	<b>(1,0%)</b>
Activo Intangible	172.676	174.784	(2.108)	(1,2%)
Propiedad, planta y equipo	193.499	197.409	(3.910)	(2,0%)
Part. valoradas por el método de participaci	10.031	10.098	(67)	(0,7%)
Otros activos no corrientes	214.751	214.897	(146)	(0,1%)
<b>Activos Corrientes</b>	<b>190.029</b>	<b>211.588</b>	<b>(21.560)</b>	<b>(10,2%)</b>
Efectivo y otros medios equivalentes	36.347	40.295	(3.948)	(9,8%)
Otros activos corrientes	153.682	171.293	(17.611)	(10,3%)
<b>Activos mantenidos para la venta</b>	<b>193</b>	<b>193</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>781.179</b>	<b>808.969</b>	<b>(27.790)</b>	<b>(3,4%)</b>
Patrimonio neto	360.956	369.227	(8.271)	(2,2%)
Deuda financiera	185.248	183.287	1.961	1,1%
Otros pasivos	234.975	256.456	(21.480)	(8,4%)
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>781.179</b>	<b>808.969</b>	<b>(27.790)</b>	<b>(3,4%)</b>

## Otros activos corrientes

La disminución en el saldo por importe de -17.611 miles de euros corresponde principalmente al menor saldo de clientes derivado de la estacionalidad de las ventas y del descenso en ingresos, así como a la reducción en el nivel de existencias.

## Posición financiera neta

La posición financiera neta en el periodo se sitúa en -148.846 miles de euros que incluye efectivo y otros medios equivalentes y Otros activos financieros corrientes por 36.402 miles de euros.

En términos comparables, excluyendo los pagos por la reestructuración en 1T13 vinculados al Plan de Eficiencia, la posición financiera neta se situaría en -135.526 miles de euros en comparación con -142.936 miles de euros a cierre de 2012.

## Desglose de Deuda Financiera Neta

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	2012	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a c.p.	101.074	78.964	22.110	28,0%
Endeudamiento financiero a l.p.	84.174	104.323	(20.149)	(19,3%)
<b>Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>185.248</b>	<b>183.287</b>	<b>1.961</b>	<b>1,1%</b>
Efectivo y otros medios equivalentes	36.347	40.295	(3.948)	(9,8%)
Otros activos financieros no corrientes	55	55	0	0,0%
<b>Posición de caja neta/ (deuda neta)</b>	<b>(148.846)</b>	<b>(142.936)</b>	<b>(5.910)</b>	<b>(4,1%)</b>

Las variaciones más significativas se deben a:

- (i) Inversión en reestructuración: vinculado al Plan de Eficiencia comunicado a finales de 2012, se producen salidas de caja en 1T13 por importe total de -13.320 miles de euros.
- (ii) Variación en capital circulante de +5.425 miles de euros por: a) recuperación de saldos de clientes, que incluye el cobro de Administraciones Públicas por Real Decreto Ley 4/2012 para Entidades Locales y 7/2012 para Comunidades Autónomas por importe total de 885 miles de euros. Se estima que en 2013 quedan pendientes de cobro por este concepto aproximadamente 1.900 miles de euros, y b) menor stock de existencias (papel).

La gestión del capital circulante (incluye variación de existencias, clientes, proveedores e impuestos corrientes (IVA)) sigue siendo una de las prioridades clave en la operativa diaria de la compañía.

(iii) Inversiones en inmovilizado material e inmaterial: salidas de caja por un total de -2.585 miles de euros, vinculadas principalmente a las áreas de Internet y Audiovisual

El endeudamiento a c.p. incluye deuda con entidades de crédito por 92.137 miles de euros, cuyo incremento obedece a la reclasificación de deuda de largo a corto plazo y a los pagos por otros pasivos con coste financiero corrientes por 8.936 miles de euros que incluyen planes de pensiones.

El endeudamiento a l.p. incluye: a) deuda con entidades de crédito por 73.168 miles de euros que se reducen por la reclasificación a corto plazo mencionada y b) otros pasivos con coste financiero no corrientes por 11.006 miles de euros que incluyen principalmente planes de pensiones e indemnizaciones pendientes de pago vinculadas al plan de salidas de ABC de 2009.

VOCENTO dispone asimismo de líneas de crédito no utilizadas de aproximadamente 50.000 miles de euros.

### Otros pasivos

La variación en el saldo de Otros Pasivos se debe principalmente a la disminución de saldos con proveedores, principalmente por la menor actividad de Contenidos, y a la aplicación de provisiones correspondientes a las medidas de reestructuración.

## Estado de flujos de efectivo

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	% Var
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(7.685)</b>	<b>(3.360)</b>	<b>(4.325)</b>	<b>(128,7%)</b>
Ajustes resultado del ejercicio	10.875	9.522	1.353	14,2%
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de explotación antes de circulante</b>	<b>3.190</b>	<b>6.162</b>	<b>(2.972)</b>	<b>(48,2%)</b>
Variación capital circulante	5.425	6.926	(1.501)	(21,7%)
Otras partidas a pagar	(9.777)	(6.372)	(3.405)	(53,4%)
Impuesto sobre las ganancias pagado	0	0	0	n.a.
Pago retenciones intereses	(476)	(3.107)	2.631	84,7%
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de explotación (I)</b>	<b>(1.638)</b>	<b>3.609</b>	<b>(5.247)</b>	<b>(145,4%)</b>
Adiciones al inm. material e inmaterial	(2.585)	(3.363)	778	23,1%
Adquisición y venta de activos financieros, filiales y empresas asociadas	0	0	0	n.a.
Dividendos e intereses cobrados	123	362	(239)	(66,0%)
Otros cobros y pagos (inversión)	(410)	0	(410)	n.a.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión (II)</b>	<b>(2.872)</b>	<b>(3.001)</b>	<b>129</b>	<b>4,3%</b>
Dividendos e intereses pagados	(3.984)	(5.699)	1.715	30,1%
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	7.703	(8.863)	16.566	186,9%
Otros cobros y pagos (financiación)	(3.158)	(3.213)	55	1,7%
Operaciones societarias con accionistas y socios	0	0	0	n.a.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de financiación (III)</b>	<b>561</b>	<b>(17.775)</b>	<b>18.336</b>	<b>103,2%</b>
<b>Variación neta de efectivo y equivalentes al efectivo (I + II + III)</b>	<b>(3.949)</b>	<b>(17.167)</b>	<b>13.218</b>	<b>77,0%</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período</b>	<b>40.295</b>	<b>53.346</b>	<b>(13.051)</b>	<b>(24,5%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período</b>	<b>36.346</b>	<b>36.179</b>	<b>167</b>	<b>0,5%</b>

Los flujos netos de efectivo de las actividades de explotación ascienden a -1.638 miles de euros que incluye entre otros: a) pagos relacionados con la inversión en reestructuración de 2012 (Plan de Eficiencia) por -13.320 miles de euros y b) variación en el capital circulante por +5.425 miles de euros anteriormente mencionado.

Los flujos netos de efectivo de las actividades de inversión ascienden a -2.872 miles de euros debido principalmente a la inversión en inmovilizado (ver apartado Capex).

El flujo neto de las actividades de financiación asciende a 561 miles de euros, e incluye los intereses y los dividendos pagados por las filiales de VOCENTO, el pago de -2.664 miles de euros relacionado con el ejercicio de la opción de venta parcial de Las Provincias (ver Hecho Relevante publicado 10 de mayo de 2012), así como disposición de deuda en el periodo.

## Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (Capex)

El control de las inversiones como herramienta de protección de caja es uno de los objetivos de gestión financiera de VOCENTO. Actualmente, dicha inversión está vinculada principalmente con el desarrollo de nuevas fuentes de ingresos digitales.

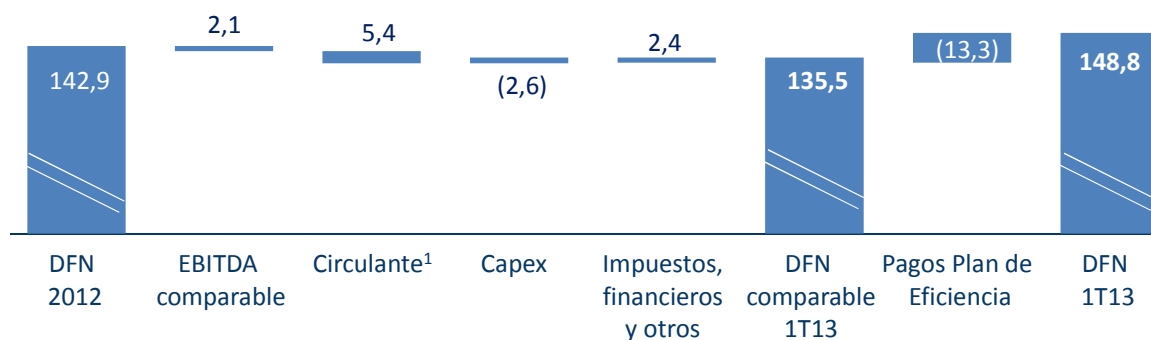
La diferencia entre salida de caja por inversiones en inmovilizado y CAPEX contable (-1.157 miles de euros) obedece principalmente a los pagos pendientes por inversiones realizadas en 2012.

### Detalle de CAPEX por área de negocio

	NIIF (miles de euros)								
	1T13			1T12			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Medios Impresos	8	197	204	60	1.088	1.148	(52)	(891)	(943)
Audiovisual	725	81	806	585	175	760	141	(94)	46
Internet	119	187	306	365	400	766	(247)	(213)	(460)
Otros Negocios	19	49	68	16	116	133	3	(68)	(65)
Estructura	33	11	44	203	41	244	(171)	(30)	(201)
<b>TOTAL</b>	<b>903</b>	<b>524</b>	<b>1.428</b>	<b>1.229</b>	<b>1.821</b>	<b>3.050</b>	<b>(326)</b>	<b>(1.297)</b>	<b>(1.622)</b>

### Análisis del movimiento de Deuda Financiera Neta 31 diciembre 2012-1T13

Datos en €m



<sup>1</sup> Variación de existencias, clientes, proveedores e impuestos corrientes (IVA).

## Información por área de actividad

A continuación se muestra un análisis de los ingresos, EBITDA y resultado de explotación por área de actividad.

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Ingresos de Explotación</b>				
Medios Impresos	84.038	99.163	(15.125)	(15,3%)
Audiovisual	18.869	29.397	(10.528)	(35,8%)
Internet	13.094	12.980	114	0,9%
Otros Negocios	40.402	44.734	(4.333)	(9,7%)
Estructura y Otros	(26.922)	(30.376)	3.453	11,4%
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>129.481</b>	<b>155.898</b>	<b>(26.418)</b>	<b>(16,9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Medios Impresos	3.546	5.008	(1.462)	(29,2%)
Audiovisual	228	2.187	(1.958)	(89,6%)
Internet	(57)	(489)	432	88,3%
Otros Negocios	2.213	2.794	(581)	(20,8%)
Estructura y Otros	(3.808)	(3.738)	(70)	(1,9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2.122</b>	<b>5.762</b>	<b>(3.640)</b>	<b>(63,2%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>				
Medios Impresos	3.590	6.111	(2.520)	(41,2%)
Audiovisual	301	2.179	(1.878)	(86,2%)
Internet	(88)	(462)	374	80,9%
Otros Negocios	2.572	2.887	(315)	(10,9%)
Estructura y Otros	(4.253)	(3.696)	(557)	(15,1%)
<b>Total EBITDA comparable</b>	<b>2.123</b>	<b>7.019</b>	<b>(4.897)</b>	<b>(69,8%)</b>
<b>EBIT</b>				
Medios Impresos	1.848	3.111	(1.263)	(40,6%)
Audiovisual	(1.854)	(753)	(1.101)	(146,2%)
Internet	(1.074)	(1.572)	498	31,7%
Otros Negocios	(178)	230	(408)	(177,5%)
Estructura y Otros	(4.038)	(4.046)	7	0,2%
<b>Total EBIT</b>	<b>(5.297)</b>	<b>(3.030)</b>	<b>(2.267)</b>	<b>(74,8%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1,2</sup></b>				
Medios Impresos	1.889	4.204	(2.315)	(55,1%)
Audiovisual	(1.820)	(757)	(1.063)	(140,4%)
Internet	(1.105)	(1.545)	439	28,4%
Otros Negocios	181	323	(142)	(43,8%)
Estructura y Otros	(4.483)	(4.004)	(480)	(12,0%)
<b>Total EBIT comparable</b>	<b>(5.338)</b>	<b>(1.778)</b>	<b>(3.560)</b>	<b>(200,1%)</b>

<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -1 miles de euros y 1T12 -1.258 miles de euros.

<sup>2</sup> Excluye Resultado por enajenación de inmovilizado 1T13 41 miles de euros 1T12 6 miles de euros.

## Medios Impresos

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Ingresos de Explotación</b>				
Prensa Regional	54.039	62.496	(8.458)	(13,5%)
Prensa Nacional	27.616	31.674	(4.058)	(12,8%)
Suplementos y Revistas	7.472	9.067	(1.595)	(17,6%)
Prensa Gratuita	0	2.020	(2.020)	(100,0%)
Eliminaciones	(5.089)	(6.095)	1.006	16,5%
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>84.038</b>	<b>99.163</b>	<b>(15.125)</b>	<b>(15,3%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Prensa Regional	6.456	7.619	(1.163)	(15,3%)
Prensa Nacional	(3.128)	(2.108)	(1.020)	(48,4%)
Suplementos y Revistas	218	552	(335)	(60,6%)
Prensa Gratuita	0	(1.055)	1.055	100,0%
<b>Total EBITDA</b>	<b>3.546</b>	<b>5.008</b>	<b>(1.462)</b>	<b>(29,2%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>				
Prensa Regional	6.472	8.256	(1.783)	(21,6%)
Prensa Nacional	(3.127)	(1.642)	(1.485)	(90,4%)
Suplementos y Revistas	245	552	(308)	(55,7%)
Prensa Gratuita	0	(1.055)	1.055	100,0%
<b>Total EBITDA comparable</b>	<b>3.590</b>	<b>6.111</b>	<b>(2.520)</b>	<b>(41,2%)</b>
<b>EBIT</b>				
Prensa Regional	5.482	6.430	(948)	(14,7%)
Prensa Nacional	(3.829)	(2.692)	(1.136)	(42,2%)
Suplementos y Revistas	195	467	(272)	(58,3%)
Prensa Gratuita	0	(1.094)	1.094	100,0%
<b>Total EBIT</b>	<b>1.848</b>	<b>3.111</b>	<b>(1.263)</b>	<b>(40,6%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1,2</sup></b>				
Prensa Regional	5.495	7.066	(1.570)	(22,2%)
Prensa Nacional	(3.828)	(2.235)	(1.593)	(71,3%)
Suplementos y Revistas	222	467	(245)	(52,5%)
Prensa Gratuita	0	(1.094)	1.094	100,0%
<b>Total EBIT comparable</b>	<b>1.889</b>	<b>4.204</b>	<b>(2.315)</b>	<b>(55,1%)</b>

Nota: Las principales eliminaciones se producen: a) por las ventas de suplementos (XL Semanal, Mujer Hoy y Hoy Corazón) que TESA realiza a la Prensa Regional y a ABC, y b) por los ingresos derivados de la venta y reparto de suscripciones entre los diferentes periódicos de VOCENTO.

<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -45 miles de euros y 1T12 -1.103 miles de euros.

<sup>2</sup> Excluye Resultado por enajenación de inmovilizado 1T13 3 miles de euros y 1T12 10 miles de euros.

**Ingresos de Explotación:** asciende a 84.038 miles de euros (-15,3%) como consecuencia principalmente del descenso de los ingresos publicitarios, el impacto de la menor difusión ordinaria y la reducción controlada de la difusión no ordinaria. La disminución controlada de la difusión no ordinaria permite la mejoría continua del margen neto por ejemplar.

Según el último estudio EGM (1ª ola 2013) las cabeceras regionales de VOCENTO incrementan su audiencia +2,9%, +62mil lectores. Por su parte, la audiencia de ABC se contrae un -6,2% en un entorno de caídas generalizadas de la prensa nacional. XL Semanal es el único suplemento que incrementa su audiencia vs. estudio anterior, alcanzando los 2,5 millones de lectores.

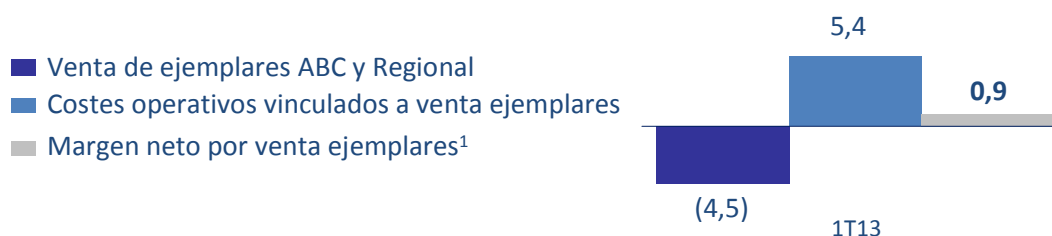
**Ventas de ejemplares:** asciende a 45.650 miles de euros (-8,3%). VOCENTO centra sus esfuerzos en la difusión de calidad y rentable, reduciendo de forma controlada la difusión no ordinaria.

Los ingresos de Prensa Regional descienden en 1T13 un -6,6%. En este periodo la difusión ordinaria ha descendido un -10,0% (difusión en quiosco y suscripciones individuales), mientras que la difusión no ordinaria registra una caída del -29,9%. Destacar el liderazgo de las cabeceras regionales de VOCENTO que alcanzan una cuota de mercado de difusión regional del 25,3% en comparación con su inmediato competidor que alcanza una cuota del 15,1%.

La caída en la venta de ejemplares de ABC del -14,1% es consecuencia de la decisión de reducir de forma controlada la difusión no ordinaria, que según datos 1T13 desciende un -25,1%. ABC alcanza un promedio de difusión en 1T13 de 148.375 ejemplares diarios.

El margen neto variable de la venta de ejemplares de ABC y los periódicos regionales (ingresos por venta de ejemplares menos costes directos asociados de impresión, distribución, marketing y aprovisionamientos) mejoró en +948 miles de euros vs. 1T12, resultado de la estrategia de VOCENTO centrada en la difusión de calidad y rentable:

### Mejora del margen neto 1T13 vs. 1T12 de venta de ejemplares en prensa (nacional + regional) €m



*Nota 1: variación de ingresos menos costes operativos variables vinculados a venta ejemplares*

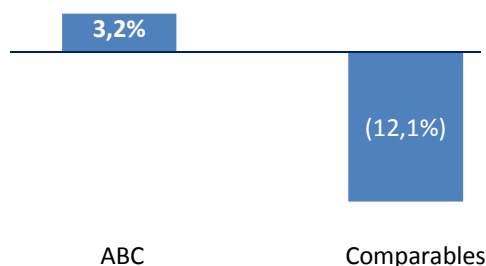
Por su parte, la evolución de los ingresos por venta de ejemplares en Suplementos y Revistas (-10,9%) es resultado de la menor difusión de los diarios con los que se distribuyen los suplementos.

**Ventas de Publicidad:** asciende a 28.465 miles de euros (-25,2%), -21,1% ajustado por perímetro tras la decisión de cierre en julio de 2012 de la actividad editora de Qué!. Los diarios de VOCENTO vuelven a registrar un mejor comportamiento publicitario que el mercado, al caer un -20,2% en comparación con un -22,9% según i2p.

En Prensa Regional se alcanzan 18.649 miles de euros de ingresos, -18,7%. Se pone de manifiesto el mejor comportamiento en términos publicitarios que el mercado.

En ABC, los ingresos publicitarios ascienden a 7.105 miles de euros (-24,0%). ABC ha logrado mantener el precio medio de publicidad (+3,2% en comparación con -12,1% comparables) derivado de la eficacia comercial por la venta conjunta de la marca ABC (ABC prensa + ABC.es + ABC en Kiosko y Más). El precio medio se calcula como inversión publicitaria dividido entre mancha publicitaria.

### Evolución precio medio de publicidad ABC vs. comparables 1T13 (%)



*Fuente: datos internos.*

**Otros Ingresos:** asciende a 9.924 miles de euros (-12,5%) reflejo del menor esfuerzo en promociones en Prensa Regional.

**EBITDA comparable<sup>7</sup>:** asciende a 3.590 miles de euros, un descenso de -2.520 miles de euros, compensándose gran parte de la caída publicitaria (variación 1T13 -9.567 miles de euros) con diversas medidas de ahorro que tendrán su continuación con las mejoras derivadas del Plan de Eficiencia:

### Evolución del EBITDA comparable Medios Impresos 1T13 (€m)

(NIIF Miles de Euros)	EBITDA comparable			Publicidad
	1T13	1T12	Var Abs	Var Abs
Prensa Regional	6.472	8.256	(1.783)	(4.290)
Prensa Nacional	(3.127)	(1.642)	(1.485)	(2.247)
Suplementos y Revistas	245	552	(308)	(1.001)
Prensa Gratuita	0	(1.055)	1.055	(1.976)
<b>Total</b>	<b>3.590</b>	<b>6.111</b>	<b>(2.520)</b>	<b>(9.567)</b>

Los costes comparables 1T13 se reducen en -13,5%<sup>7</sup>, -10,6% ajustados por perímetro:

### Evolución de los costes comparables Medios Impresos 1T13 (€m)

Costes operativos comparables (miles de euros)	1T13	1T12	Var Abs	Var Abs
Prensa Regional	(47.566)	(54.241)	(6.674)	(12,3%)
Prensa Nacional	(30.743)	(33.316)	(2.573)	(7,7%)
Suplementos y Revistas	(7.227)	(8.515)	(1.288)	(15,1%)
Prensa Gratuita	0	(3.075)	(3.075)	(100,0%)
Eliminaciones	5.089	6.095	1.006	16,5%
<b>Total</b>	<b>(80.448)</b>	<b>(93.052)</b>	<b>(12.604)</b>	<b>(13,5%)</b>
<b>Total costes ex-Que!</b>	<b>(80.448)</b>	<b>(89.977)</b>	<b>(9.529)</b>	<b>(10,6%)</b>

- (i) **Prensa Regional:** EBITDA comparable de 6.472 miles de euros en 1T13, -1.783 miles de euros vs. 1T12 con una reducción de costes de -6.674 miles de euros (no incluye el impacto en reducción de costes adicional derivado del Plan de Eficiencia que se pondrá de manifiesto a partir de 2T13) que compensa en parte el impacto de la caída en ingresos. El margen EBITDA comparable 1T13 asciende a 12,0% (11,4% incluyendo la actividad digital).

### Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13 Marcas regionales<sup>1</sup> (€m)

Var abs. Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Margen EBITDA 1T13 11,4%.  
Pendiente impacto Plan Eficiencia a  
partir de 2T13**



Nota 1: excluye inversión en reestructuración 1T12 €-0,6m. Incluye Prensa regional y PPLL.

- (ii) **ABC:** EBITDA comparable de -3.127 miles de euros vs. -1.642 de euros en 1T12, con una reducción de costes de -2.573 miles de euros.

<sup>7</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -45 miles de euros y 1T12 -1.103 miles de euros.



Un análisis combinado de la marca ABC (actividad editora, digital y plantas de impresión) muestra asimismo la absorción del deterioro publicitario por medio de ahorro de gastos que no incluye el impacto en reducción de costes adicional derivado del Plan de Eficiencia que se pondrá de manifiesto a partir de 2T13.

Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13 perímetro ABC<sup>1</sup> (€m)

Var abs. Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Pendiente impacto Plan Eficiencia a partir de 2T13**



Var. Ingresos totales    Var. EBITDA Comparable

*Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 1T12 por €-0,5m. Incluye ABC, ABC.es y plantas de impresión de ABC.*

- (iii) Suplementos y Revistas: alcanza EBITDA comparable de 245 miles de euros, una variación de -308 miles de euros vs. 1T12, absorbiendo gran parte de la caída en ingresos que asciende a un total de -1.595 miles de euros.

## Audiovisual

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Ingresos de Explotación</b>				
TDT	12.402	11.428	974	8,5%
Radio	834	3.155	(2.321)	(73,6%)
Contenidos	5.771	15.109	(9.338)	(61,8%)
Eliminaciones	(139)	(296)	157	53,0%
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>18.869</b>	<b>29.397</b>	<b>(10.528)</b>	<b>(35,8%)</b>
<b>EBITDA</b>				
TDT	1.674	1.750	(75)	(4,3%)
Radio	(1.453)	(1.380)	(73)	(5,3%)
Contenidos	7	1.817	(1.810)	(99,6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>228</b>	<b>2.187</b>	<b>(1.958)</b>	<b>(89,6%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>				
TDT	1.692	1.741	(49)	(2,8%)
Radio	(1.348)	(1.380)	32	2,4%
Contenidos	(44)	1.818	(1.862)	(102,4%)
<b>Total EBITDA comparable</b>	<b>301</b>	<b>2.179</b>	<b>(1.878)</b>	<b>(86,2%)</b>
<b>EBIT</b>				
TDT	1.581	1.622	(41)	(2,5%)
Radio	(1.537)	(1.568)	30	1,9%
Contenidos	(1.898)	(807)	(1.091)	(135,1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1.854)</b>	<b>(753)</b>	<b>(1.101)</b>	<b>(146,2%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>12</sup></b>				
TDT	1.599	1.613	(15)	(0,9%)
Radio	(1.470)	(1.564)	94	6,0%
Contenidos	(1.949)	(806)	(1.142)	(141,7%)
<b>Total EBIT comparable</b>	<b>(1.820)</b>	<b>(757)</b>	<b>(1.063)</b>	<b>(140,4%)</b>

Nota: Las eliminaciones se producen por la venta de programas de las productoras a la TDT Nacional y a la Radio.

Nota: el EBIT y EBIT comparable de Contenidos incluye la amortización del fondo de comercio asignado al catálogo de películas de TriPictures en 1T 13 por 615 miles de euros y en 1T12 por 686 miles de euros

<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -73 miles de euros y 1T12 7 miles de euros.

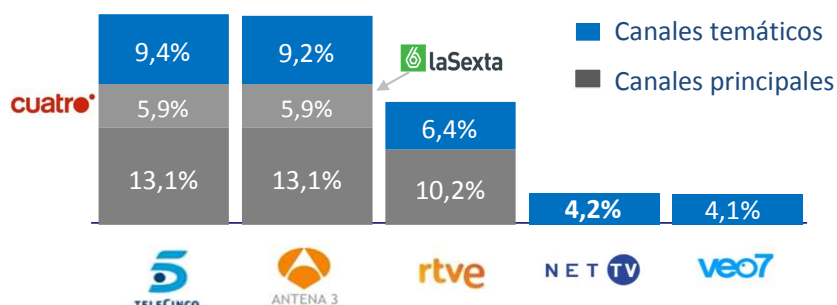
<sup>2</sup> Excluye Resultado por enajenación de inmovilizado 1T13 38 miles de euros y 1T12 -3 miles de euros.

**Ingresos de Explotación:** alcanza en 1T13 18.869 miles de euros, -35,8% principalmente por:

- (i) La menor actividad del área de Contenidos (ingresos 1T13 -61,8%) afectada por el actual ciclo económico.
- (ii) El acuerdo estratégico con COPE derivado del Plan de Eficiencia comunicado al mercado a finales de 2012 (Ver Hecho Relevante del 19 de diciembre de 2012), tiene un impacto negativo inicial en el área de radio en 1T13 por la explotación de un negocio que con el cambio de programación de cadena anunciado no supone ingresos derivados equivalentes (ingresos -73,6%).
- (iii) En TDT se obtienen unos ingresos de 12.402 miles de euros, +8,5% que reflejan el desarrollo de la estrategia en TDT Nacional que se refuerza tras la alianza alcanzada con Paramount Channel.

Destacar que la audiencia del múltiplex de Net TV alcanza una cuota del 4,2%<sup>8</sup> según datos de marzo de 2013.

### Cuota de audiencia por familia de canales mar13 (%)



Fuente: Kantar Media. Se separa canal generalista Cuatro de TL5 y La Sexta de A3TV. No incluye canales TDT de pago.

**EBITDA comparable<sup>9</sup>:** 301 miles de euros que muestran una progresiva recuperación en la rentabilidad de los negocios en pérdidas.

- (i) **TDT:** EBITDA comparable positivo de 1.692 miles de euros en 1T13, con un descenso de -49 miles de euros comparado con 1T12. Mientras que TDT Nacional mejora su EBITDA comparable 1T13 en +312 miles de euros, en TDT Autónoma el cambio de proveedor de contenidos anunciado no se produce hasta el 20 de febrero por lo que el EBITDA comparable no refleja el impacto positivo total y se reduce el EBITDA 1T13 en -361 miles de euros. A partir de 2T13, el acuerdo con el nuevo proveedor en Autónoma será totalmente visible en resultados.
- (ii) **Radio:** EBITDA comparable de -1.348 miles de euros comparado con -1.380 miles de euros en 1T12. La autorización administrativa por parte de CNC se obtuvo el pasado 20 de marzo por lo que a partir de 2T13 se empezará a materializar el positivo impacto del acuerdo citado con reflejo positivo en EBITDA.
- (iii) **Contenidos:** EBITDA comparable -44 miles de euros, un descenso de -1.862 miles de euros comparado con 1T12. En 1T13 el negocio se ve afectado por la menor actividad de las productoras y la menor facturación de los estrenos de las películas en cine. Desde un punto de vista de rentabilidad, el deterioro de EBITDA es menor que en ingresos dado que los costes son también proporcionalmente menores al descenso de la demanda.

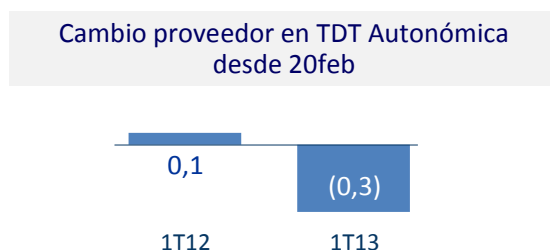
<sup>8</sup> Fuente: Kantar media mar13.

<sup>9</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 -73 miles de euros y 1T12 7 miles de euros.

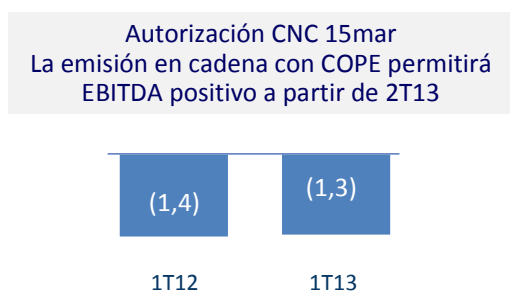
## Evolución EBITDA comparable TDT nacional (€m)



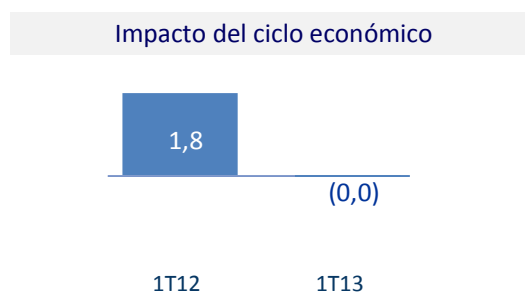
## Evolución EBITDA comp. TDT autonómica (€m)



## Evolución EBITDA comparable Radio (€m)



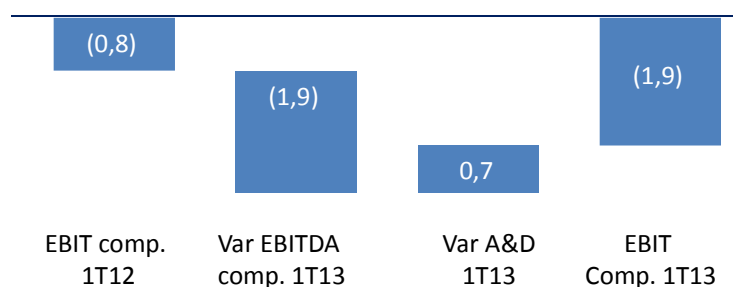
## Evolución EBITDA comparable Contenidos<sup>1</sup> (€m)



Nota 1: excluye inversión en reestructuración 1T13 por €0,1m.

**Resultado de Explotación comparable:** (dado el importe de las amortizaciones en este área se comenta su evolución) asciende a -1.820 miles de euros, un descenso de -1.063 miles de euros comparado con 1T12, reducción que obedece principalmente a la menor amortización en el área de Contenidos que disminuye -719 miles de euros en 1T13.

## Evolución EBIT y EBITDA comparables de Contenidos 1T12 y 1T13 (€m)



## Internet

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Ingresos de Explotación</b>				
Ediciones Digitales	5.824	4.981	843	16,9%
Portales Verticales	296	464	(167)	(36,1%)
Clasificados	3.066	3.518	(453)	(12,9%)
B2B	3.981	4.112	(131)	(3,2%)
Eliminaciones	(73)	(94)	21	22,7%
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>13.094</b>	<b>12.980</b>	<b>114</b>	<b>0,9%</b>
<b>EBITDA</b>				
Ediciones Digitales	68	(560)	628	112,2%
Portales Verticales	(200)	(108)	(91)	(84,3%)
Clasificados	(844)	(924)	80	8,6%
B2B	919	1.103	(184)	(16,7%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(57)</b>	<b>(489)</b>	<b>432</b>	<b>88,3%</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>				
Ediciones Digitales	93	(556)	649	116,7%
Portales Verticales	(200)	(108)	(91)	(84,3%)
Clasificados	(900)	(900)	0	0,0%
B2B	919	1.103	(184)	(16,7%)
<b>Total EBITDA comparable</b>	<b>(88)</b>	<b>(462)</b>	<b>374</b>	<b>80,9%</b>
<b>EBIT</b>				
Ediciones Digitales	(215)	(814)	599	73,6%
Portales Verticales	(267)	(191)	(76)	(40,0%)
Clasificados	(1.207)	(1.385)	179	12,9%
B2B	614	818	(204)	(24,9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1.074)</b>	<b>(1.572)</b>	<b>498</b>	<b>31,7%</b>
<b>EBIT comparable<sup>1</sup></b>				
Ediciones Digitales	(190)	(811)	621	76,6%
Portales Verticales	(267)	(191)	(76)	(40,0%)
Clasificados	(1.262)	(1.361)	99	7,3%
B2B	614	818	(204)	(24,9%)
<b>Total EBIT comparable</b>	<b>(1.105)</b>	<b>(1.545)</b>	<b>439</b>	<b>28,4%</b>

*Nota: Las principales eliminaciones provienen del servicio de conectividad se producen fundamentalmente entre Sarenet (B2B) y el resto de las sociedades que componen el área de actividad de Internet.*

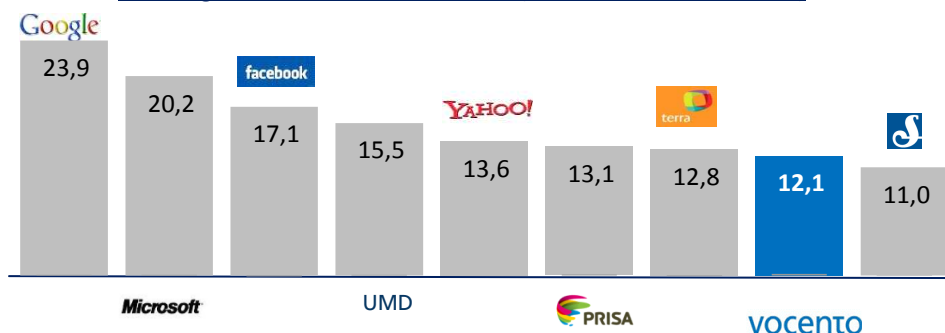
<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 31 miles de euros y 1T12 -27 miles de euros.

**Ingresos de Explotación:** ascienden a 13.094 miles de euros (+0,9%).

VOCENTO consolida su liderazgo en la categoría de noticias y ocupa el octavo<sup>10</sup> puesto en el ranking total de audiencias en Internet reflejo de la apuesta digital de VOCENTO.

<sup>10</sup> Fuente: ComScore mar13.

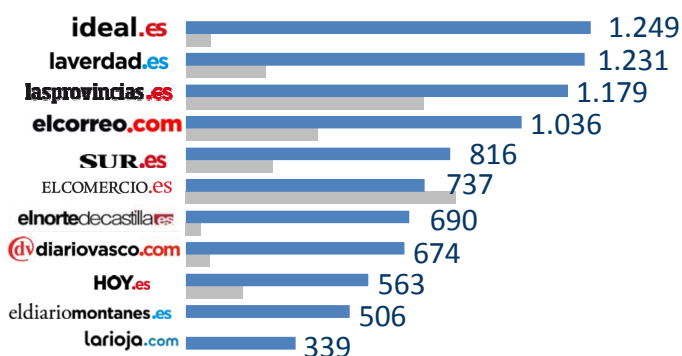
## Ranking de audiencia en Internet (m usuarios únicos mes)



Fuente: ComScore mar13.

Los Portales Locales confirman su claro liderazgo en sus respectivos mercados con la única excepción de El Comercio Digital.

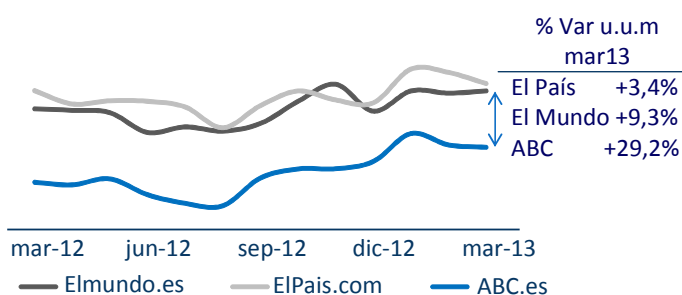
## Detalle audiencias Portales Locales (miles u.u.m.)



Fuente: ComScore mar13.

ABC.es por su parte, mejora su cuota de mercado online con un crecimiento en audiencia del +29,2% por encima de sus competidores, y alcanza 5,9m de usuario únicos según ComScore.

## Evolución audiencia ABC.es y competencia (%)



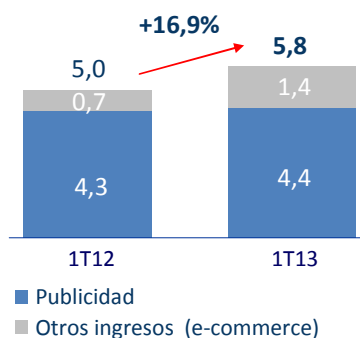
Fuente: ComScore.

**Venta de Publicidad:** descenso del -3,8% de los ingresos (en comparación con una contracción del mercado según i2p del -5,9%) con una lectura combinada: crecimiento de la publicidad de las Ediciones Digitales en un +2,0% e impacto negativo del deterioro macroeconómico y publicitario en los ingresos de publicidad de los Portales Verticales y Clasificados.

**Otros Ingresos:** alcanza 6.053 miles de euros, un crecimiento del +6,9% gracias a la creciente aportación de los nuevos negocios digitales desarrollados por VOCENTO basados principalmente en modelos de pago como Oferplan. El crecimiento en 1T13 de las Ediciones Digitales por este concepto más que se duplicó.

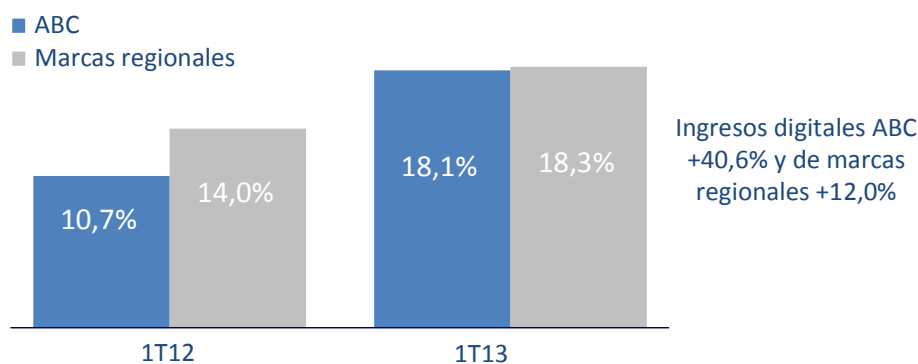
Es relevante realizar una lectura conjunta de las dos principales fuentes de ingresos de las ediciones digitales: ingresos por publicidad por un lado, e ingresos por nuevos modelos basados en e-commerce por el otro. El crecimiento combinado de ambas fuentes en ingresos alcanza en 1T13 +16,9%, atenuando parte del impacto del ciclo económico.

### Mejora de ingresos Ediciones Digitales de VOC (%)



Esta paulatina incorporación del modelo complementario digital se refleja en el creciente peso de los ingresos digitales tanto en las marcas regionales (18,3% +4,3 p.p.) como en ABC (18,1% +7,4 p.p.). Es destacable que el crecimiento total de ingresos de ABC.es es del +40,6% y el de las marcas digitales regionales del +12,0%.

### Peso de publicidad e e-commerce de Internet en las marcas de VOC (%)



**EBITDA comparable<sup>11</sup>**: mejora en +374 miles de euros hasta -88 miles de euros gracias a la entrada en rentabilidad en las Ediciones Digitales que alcanzan break even de EBITDA en 1T13 con una mejora de +649 miles de euros. Esta mejora de EBITDA se pone de manifiesto tanto en los Portales Locales (incremento de margen EBITDA 1T13 +10,8 p.p.) como en ABC.es (margen EBITDA 1T13 +22,9 p.p.) y es resultado del crecimiento en ingresos pero no de estructuras adicionales vinculadas a los nuevos negocios digitales.

Destacar en relación a los nuevos negocios digitales que los ingresos procedentes de Oferplan representan en 1T13 más del 20% de los ingresos totales de las ediciones digitales. En el caso de Kiosco y Más el crecimiento de ingresos es superior al 30%. Estos crecimientos permiten alcanzar un EBITDA agregado 1T13 de ambas iniciativas de €0,8m al no tener que incurrir en importantes costes de estructura adicionales.

<sup>11</sup> Excluye inversión en reestructuración 1T13 31 miles de euros y -27 miles de euros en 1T12.

## Otros Negocios

Miles de Euros	NIIF			
	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Ingresos de Explotación</b>				
Distribucion	29.505	32.590	(3.085)	(9,5%)
Impresión	9.777	10.711	(934)	(8,7%)
Otras Participadas	1.161	1.515	(354)	(23,4%)
Eliminaciones	(41)	(82)	40	49,5%
<b>Total Ingresos de Explotación</b>	<b>40.402</b>	<b>44.734</b>	<b>(4.333)</b>	<b>(9,7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Distribucion	265	162	103	63,9%
Impresión	1.950	2.600	(650)	(25,0%)
Otras Participadas	(3)	33	(35)	(108,6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2.213</b>	<b>2.794</b>	<b>(581)</b>	<b>(20,8%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>				
Distribucion	326	172	153	89,0%
Impresión	2.249	2.682	(433)	(16,2%)
Otras Participadas	(3)	33	(35)	(108,1%)
<b>Total EBITDA comparable</b>	<b>2.572</b>	<b>2.887</b>	<b>(315)</b>	<b>(10,9%)</b>
<b>EBIT</b>				
Distribucion	176	64	112	174,3%
Impresión	(344)	143	(487)	(341,6%)
Otras Participadas	(10)	23	(33)	(142,1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(178)</b>	<b>230</b>	<b>(408)</b>	<b>(177,5%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1</sup></b>				
Distribucion	237	75	162	216,4%
Impresión	(46)	225	(270)	(120,2%)
Otras Participadas	(10)	23	(33)	(141,5%)
<b>Total EBIT comparable</b>	<b>181</b>	<b>323</b>	<b>(142)</b>	<b>(43,8%)</b>

Nota: Las eliminaciones que se producen se deben a la distribución de los gratuitos por parte de las distribuidoras.

<sup>1</sup> Excluye inversión en reestructuración de -359 miles de euros en 1T13 y de -93 miles de euros en 1T12.

**Ingresos de Explotación:** alcanzan 40.402 miles de euros, -9,7% por la vinculación al área de Medios Impresos.

**EBITDA comparable:** asciende a 2.572 miles de euros. En el área de Impresión el EBITDA alcanza 2.249 miles de euros, con aportación de las plantas de impresión de ABC en Madrid y Sevilla de 1.155 miles de euros. En Distribución, el EBITDA alcanza 326 miles de euros.



## Datos operativos

### Medios Impresos

Datos de Difusión Media	1T13	1T12	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	148.375	188.269	(39.894)	(21,2%)
<b>Prensa Regional</b>				
El Correo	84.893	94.595	(9.702)	(10,3%)
El Diario Vasco	60.171	65.535	(5.364)	(8,2%)
El Diario Montañés	28.266	30.148	(1.882)	(6,2%)
Ideal	23.387	26.042	(2.655)	(10,2%)
La Verdad	22.590	27.056	(4.466)	(16,5%)
Hoy	13.519	16.592	(3.073)	(18,5%)
Sur	20.706	23.520	(2.814)	(12,0%)
La Rioja	11.656	12.877	(1.221)	(9,5%)
El Norte de Castilla	26.055	28.855	(2.800)	(9,7%)
El Comercio	19.844	21.259	(1.415)	(6,7%)
Las Provincias	21.950	26.699	(4.749)	(17,8%)
La Voz de Cádiz	2.083	4.706	(2.623)	(55,7%)
<b>TOTAL Prensa Regional</b>	<b>335.120</b>	<b>377.884</b>	<b>(42.764)</b>	<b>(11,3%)</b>

Fuente: OJD. Datos 1T13 no certificados.

Audiencia	1ªOla 13	1ªOla 12	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	<b>609.000</b>	<b>649.000</b>	<b>(40.000)</b>	<b>(6,2%)</b>
<b>Prensa Regional</b>	<b>2.237.000</b>	<b>2.175.000</b>	<b>62.000</b>	<b>2,9%</b>
El Correo	449.000	435.000	14.000	3,2%
El Diario Vasco	239.000	240.000	(1.000)	(0,4%)
El Diario Montañés	190.000	160.000	30.000	18,8%
Ideal	201.000	162.000	39.000	24,1%
La Verdad	246.000	275.000	(29.000)	(10,5%)
Hoy	147.000	132.000	15.000	11,4%
Sur	152.000	156.000	(4.000)	(2,6%)
La Rioja	98.000	96.000	2.000	2,1%
El Norte de Castilla	216.000	198.000	18.000	9,1%
El Comercio	152.000	142.000	10.000	7,0%
Las Provincias	141.000	157.000	(16.000)	(10,2%)
La Voz de Cádiz	6.000	22.000	(16.000)	(72,7%)
<b>Suplementos</b>				
XL Semanal	2.527.000	2.750.000	(223.000)	(8,1%)
Mujer Hoy	1.670.000	1.917.000	(247.000)	(12,9%)
Mujer Hoy Corazón	328.000	420.000	(92.000)	(21,9%)
Inversión y Finanzas	53.000	66.000	(13.000)	(19,7%)

### Audiovisual

Mercado TDT Nacional	mar-13	mar-12	Var Abs
NET TV audiencia	4,2%	3,8%	0,4 p.p.

Fuente: Kantar Media último mes.

### Internet

Usuarios Unicos Mensuales (Miles)	mar-13	mar-12	Var Abs	%
Vocento	12.136	12.306	(170)	(1,4%)

Fuente: ComScore.

## **Aviso Legal**

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Sociedad o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, y entre ellos, al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la Sociedad y a distintos otros aspectos de la actividad y situación de la misma.

Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales intenciones, expectativas o estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Sociedad podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

Lo expuesto en la presente declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Sociedad y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la Sociedad ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.

Este documento no representa oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases la oferta o la aceptación de cualquier tipo de compromiso.

## **Contacto**

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

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 7  
28027 Madrid  
Tel.: 91.339.98.09  
Fax: 91.742.63.52  
e-mail: [ir@vocento.com](mailto:ir@vocento.com)

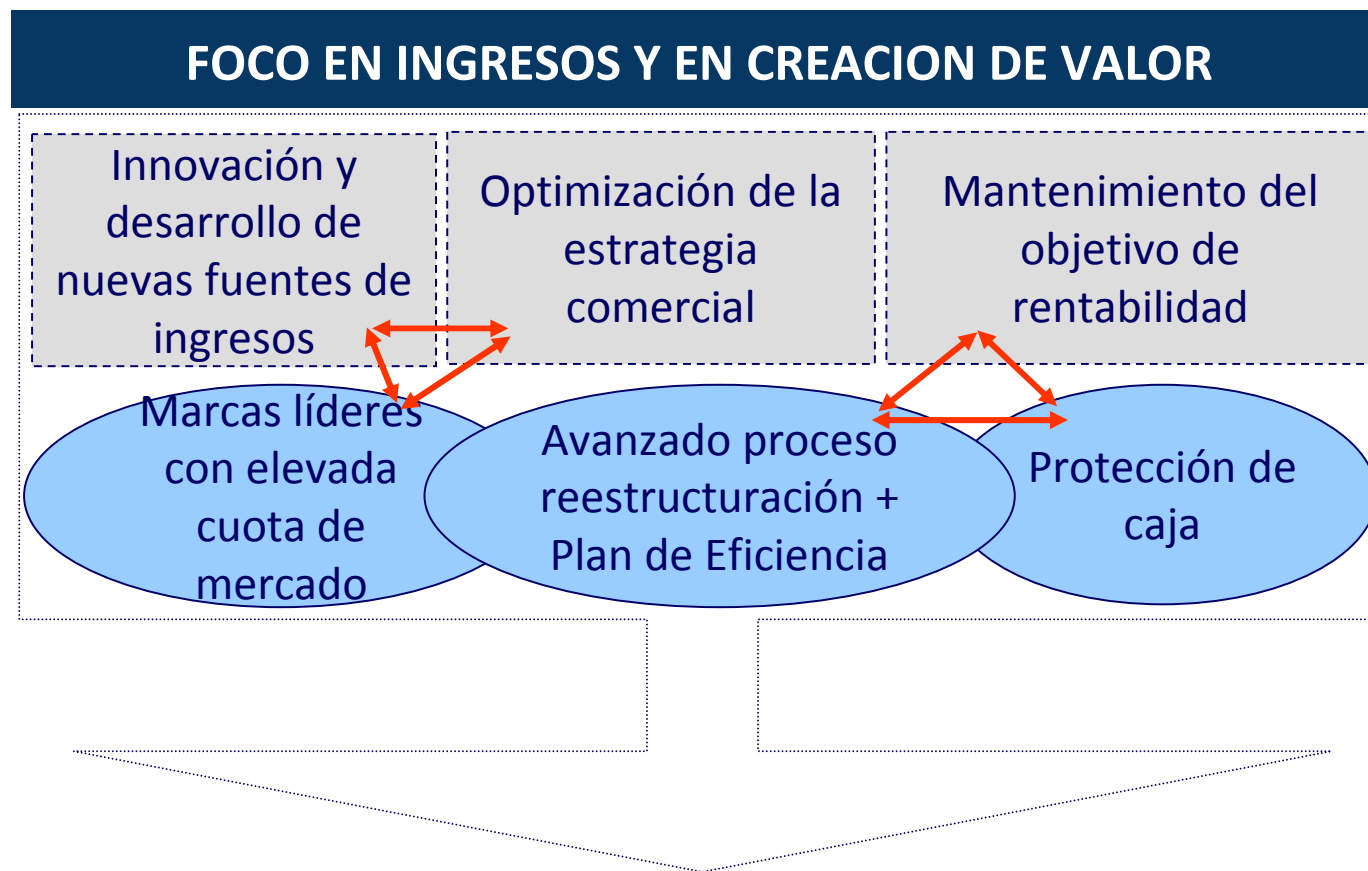


**Resultados 1T13**  
**9 de mayo de 2013**

---

VOCENTO ver, escuchar, leer y sentir.

# Foco VOCENTO: ingresos, rentabilidad y protección de caja



**VOCENTO posicionado para liderar el sector Media en el futuro**

## Resumen 1T13

▶ **Marcas VOC: esfuerzo en digital que atenúa el impacto del ciclo**

- Mejora de cuota de mercado publicitaria en prensa e Internet
- Crecimiento digital: mayor peso de publicidad online y nuevos negocios digitales sin incremento estructura de costes

▶ **Foco en control y reducción de costes con reflejo a partir de 2T13**

- Plan de Eficiencia: ejecución durante 1T13
- Rentabilidad en la parte baja del ciclo mediante creación de apalancamiento operativo

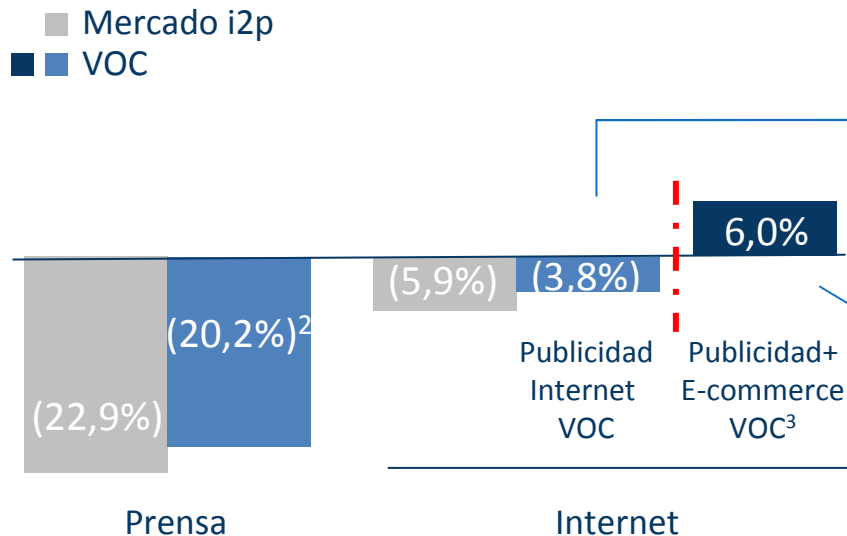
▶ **Mantenimiento de posición financiera diferencial en el sector ante la incertidumbre del ciclo**

- Estricta gestión del circulante
- CAPEX selectivo

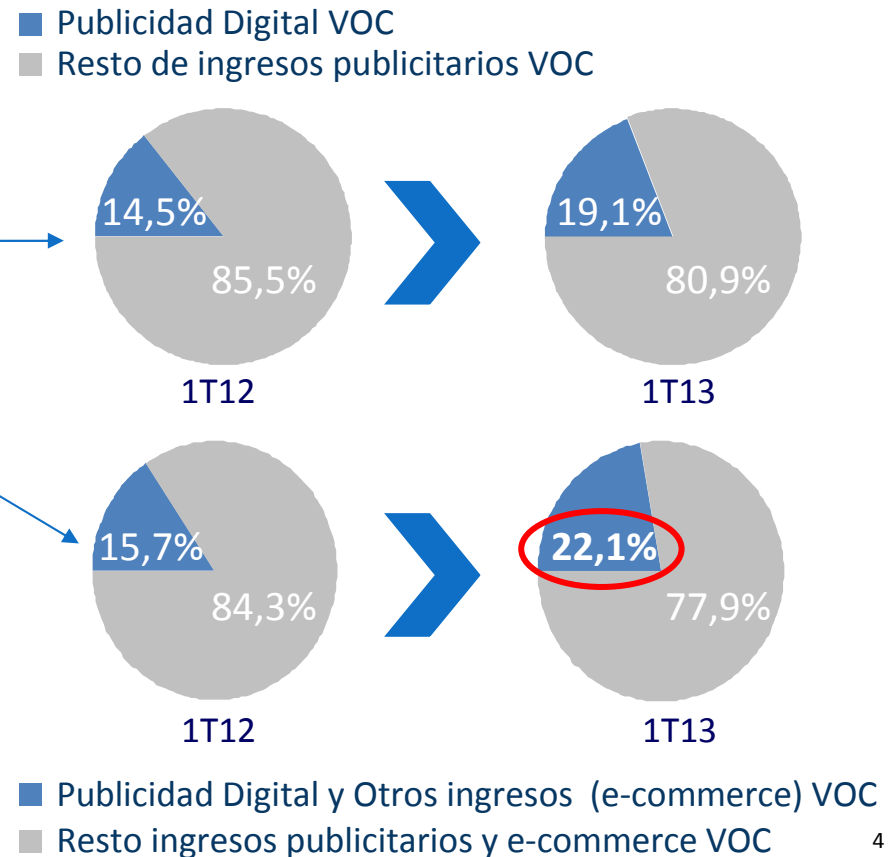
# Mejora de cuota de mercado publicitaria y mix ingresos

Las marcas de VOC mejoran su cuota de mercado publicitaria en un entorno macroeconómico adverso ...  
 ... Los nuevos negocios digitales de VOC permiten cambiar el perfil de ingresos atenuando parte del impacto del ciclo económico

Evolución publicidad VOC vs. mercado<sup>1</sup> 1T13 (%)



Cambio del mix de ingresos hacia digital (%)



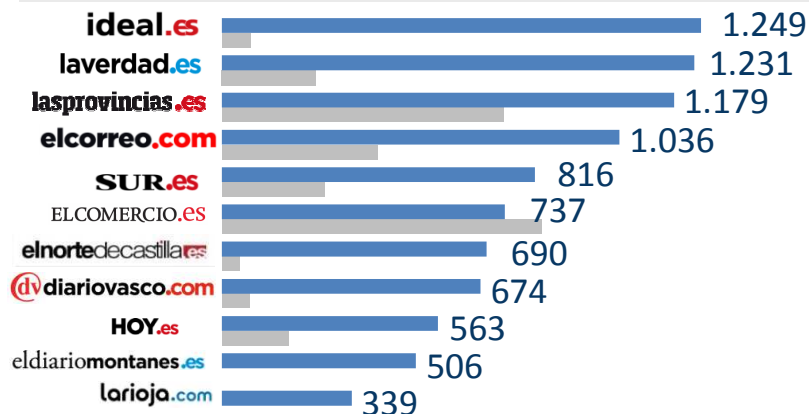
Nota 1: fuente i2p. Nota 2: suma de Prensa Regional+ABC.

Nota 3: ingresos de publicidad de Internet de VOCENTO + otros ingresos (e-commerce) de las Ediciones Digitales.

# Marcas regionales: liderazgo, exposición digital y rentabilidad

## Detalle audiencias Portales Locales (miles u.u.m.)

**Cuota mercado regionales VOC offline 25,3% vs. #2 15,1%.**



Fuente: ComScore mar13.

## Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13

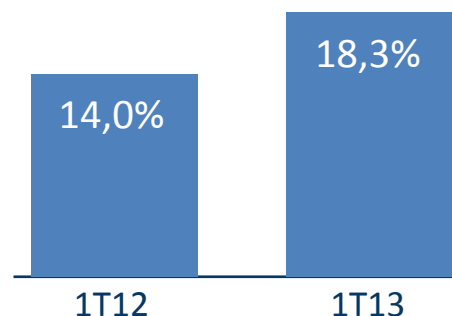
Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Margen EBITDA 1T13 11,4%.  
Pendiente impacto Plan Eficiencia a partir de 2T13**



Nota 1: excluye inversión reestructuración 1T13 €0,6m y 1T12 €-0,6m. Incluye Prensa Regional y Portales Locales.

## % Digital sobre ingresos<sup>1</sup> marcas regionales (%)



Nota 1: suma de publicidad e ingresos de e-commerce.

## Nuevo negocio digital

- Ingresos ediciones digitales locales +12,0%
- Mejora margen EBITDA digital +10,8 p.p.

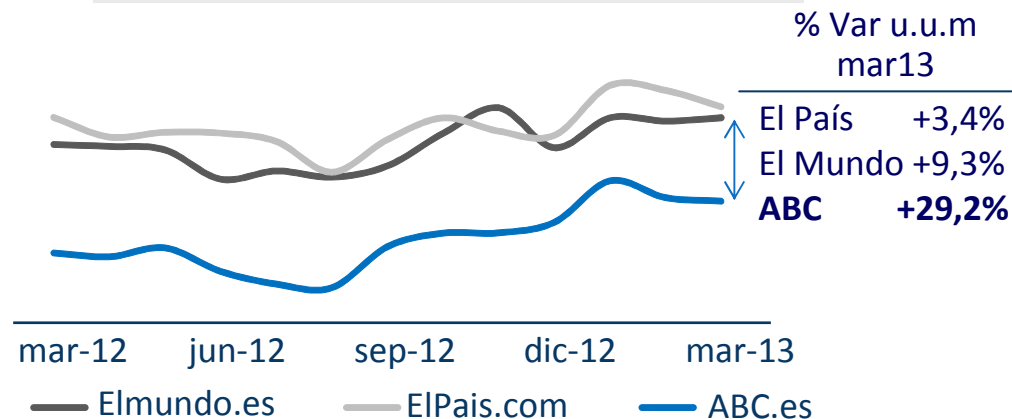
## EBITDA marca: foco en rentabilidad

- Mejora margen neto venta ejemplares €+0,5m
- Ahorro costes comp. prensa -12,3% (€-6,7m)

# ABC: cuota de mercado, negocio digital y control de pérdidas

Evolución audiencia ABC.es y comparables (m u.u.m.)

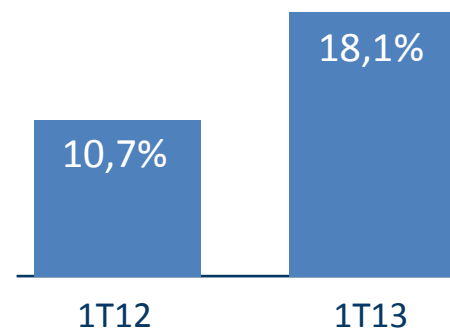
**Reducción controlada de difusión no ordinaria**



Fuente: ComScore.

% Digital sobre ingresos<sup>1</sup> de ABC (%)

**Crecimiento ingresos ABC.es +40,6%**



Nota 1: suma de publicidad e ingresos de e-commerce.

**Absorción deterioro ingresos vía costes 1T13**

Var abs. Ingresos y EBITDA comparable<sup>1</sup>

**Pendiente impacto Plan Eficiencia a partir de 2T13**



**Nuevo negocio digital**

- Mejora margen EBITDA digital +22,9 p.p.

**EBITDA marca ABC: control pérdidas**

- Mejora margen neto venta ejemplares €+0,4m
- Ahorro costes comp. prensa -7,7% (€-2,6m)

Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 1T12 por €-0,5 y 1T13 por €0m. Incluye ABC, ABC.es y plantas de impresión de ABC.



# Nuevos negocios digitales y publicidad online

El esfuerzo de diversificación en nuevas líneas de negocio digitales (basadas en modelos de pago-e-commerce) tiene reflejo tanto en ingresos como en rentabilidad

## Nuevas fuentes de ingresos (e-commerce)



Supone >20% del total ingresos de las ediciones digitales

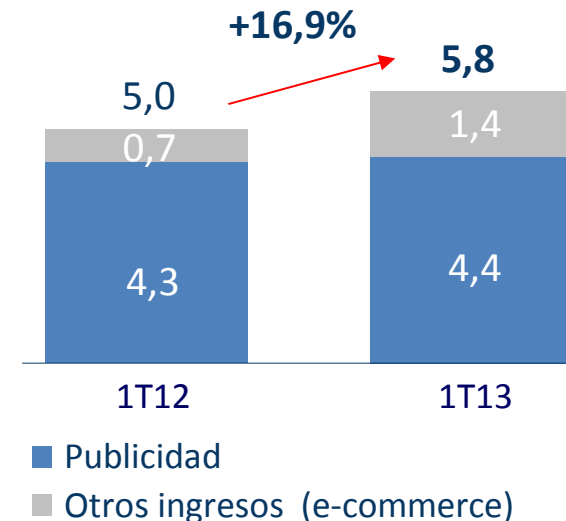


Crecimiento en ingresos >+30%



EBITDA agregado 1T13 €0,8m sin costes de estructura adicionales

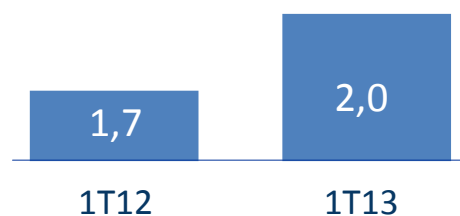
## Mejora ingresos Ediciones Digitales de VOC (%)



# Audiovisual: cambio proveedor Autonómica y acuerdo COPE

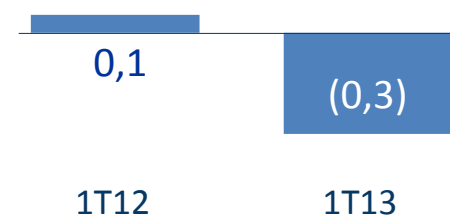
## TDT Nacional: evolución EBITDA comparable (€m)

Apuesta por TV de nicho y rentable



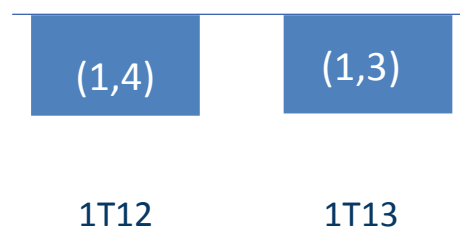
## TDT Autonómica: evolución EBITDA comparable (€m)

Cambio proveedor en TDT Autonómica desde 20feb



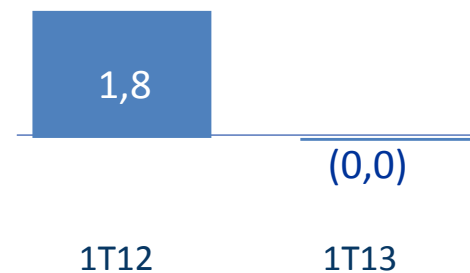
## Radio: evolución EBITDA comparable (€m)

Autorización CNC 15mar  
La emisión en cadena con COPE permitirá EBITDA positivo a partir de 2T13



## Contenidos: evolución EBITDA comparable<sup>1</sup> (€m)

Impacto del ciclo económico



Nota 1: excluye inversión en reestructuración en 1T13 por €0,1m.

# EBITDA: absorción costes aún sin impacto del Plan Eficiencia

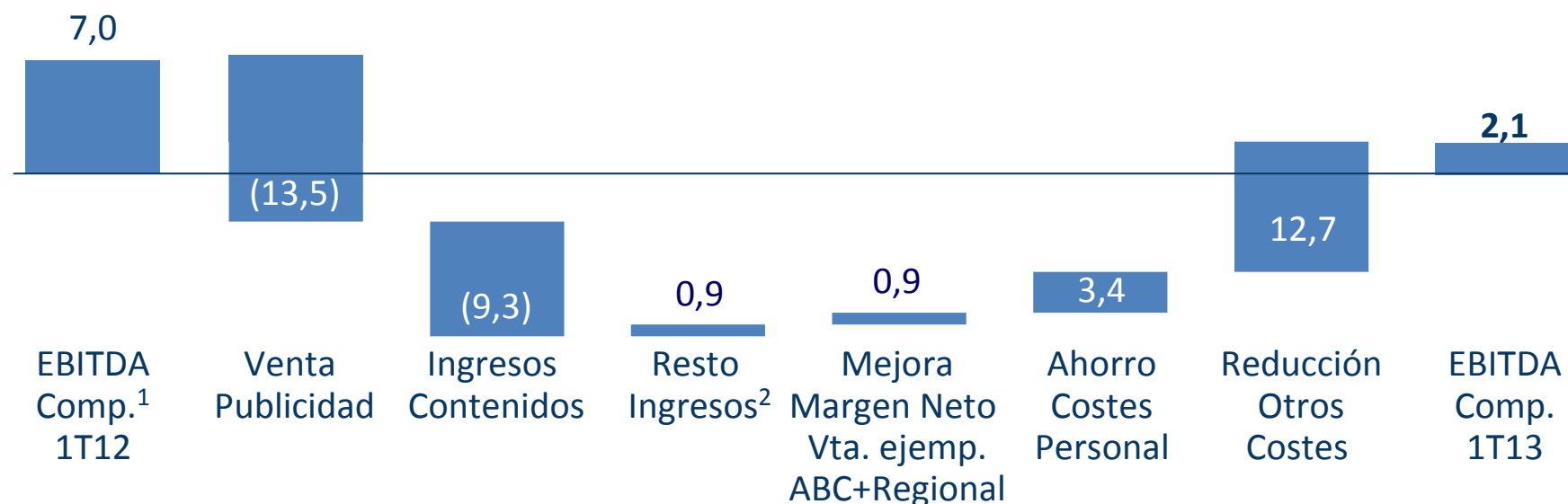
## Absorción vía costes del deterioro publicitario en 1T13:

- Variación EBITDA 1T13 €-4,9m vs. descenso publicidad €-13,5m
- Costes comparables -14,5%<sup>1</sup>

## A partir de 2T13 se producirá el reflejo en costes de:

- Plan de Eficiencia: ejecutado prácticamente al 100% en 1T13. Ahorros alcanzados y materialización del acuerdo con COPE a partir de 2T13
- Cambio de proveedor en TDT Autonómica

## Datos 1T13 en variación vs 1T12 excepto EBITDA comparable (€m)



# Mantenimiento posición financiera neta diferencial

Posición financiera diferencial frente al sector ante la incertidumbre del ciclo

Protección de caja y gestión del circulante como objetivos clave:

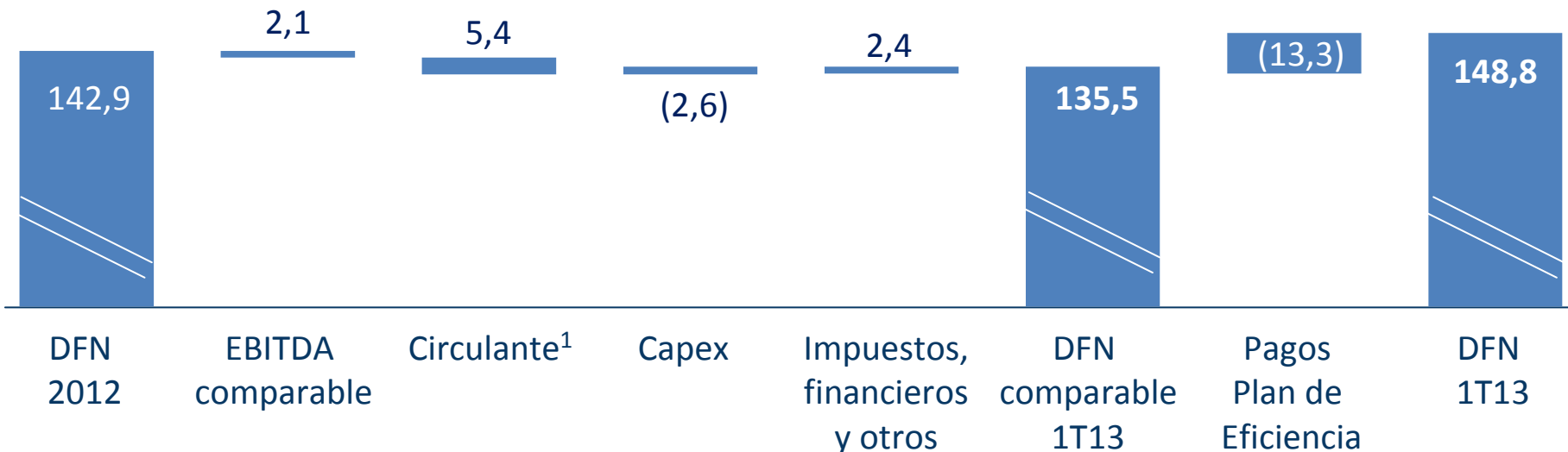
- Cobros de las AA.PP. según RD: €0,9m en 1T13 (pendiente €1,9m)
- Control de CAPEX y vinculación a nuevas fuentes de ingresos digitales

Plan de Eficiencia: salidas de caja por importe de €-13,3m

Líneas de crédito disponibles aproximadamente €50m en VOCENTO

Posición autocartera de 3,1% a 31 de marzo de 2013

Análisis del movimiento de deuda financiera neta mar2013-dic2012



Nota 1: variación de existencias, clientes, proveedores e impuestos corrientes (IVA).



## **Información Financiera 1T13**

# Cuenta de Resultados Consolidada 1T13

<b>NIIF. €m</b>	<b>1T13</b>	<b>1T12</b>	<b>Var %</b>
Ventas de ejemplares	54,5	60,1	(9,3%)
Ventas de publicidad	36,8	50,4	(26,9%)
Otros ingresos	38,1	45,4	(16,1%)
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>129,5</b>	<b>155,9</b>	<b>(16,9%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,1</b>	<b>5,8</b>	<b>(63,2%)</b>
Amortizaciones	(7,5)	(8,8)	(15,2%)
<b>Rdo. de explotación (EBIT)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(74,8%)</b>
Saneamiento de fondo de comercio	0,0	0,0	n.a.
Rdo. sociedades método participación	(0,1)	(0,1)	48,8%
Diferencial financiero y otros	(2,4)	(0,6)	(287,1%)
Impuesto sobre sociedades	0,9	1,9	(49,2%)
<b>Resultado neto del ejercicio antes minorit.</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(255,0%)</b>
Minoritarios	(0,9)	(1,4)	38,3%
<b>Rdo. Neto atribuible a la soc. dominante</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(128,7%)</b>
<b>Venta de publicidad ex Qué y Radio</b>	<b>36,5</b>	<b>45,6</b>	<b>(19,9%)</b>
<b>Gastos explotación comparables<sup>1</sup></b>	<b>(127,4)</b>	<b>(148,9)</b>	<b>(14,5%)</b>
<b>EBITDA comparable<sup>1</sup></b>	<b>2,1</b>	<b>7,0</b>	<b>(69,8%)</b>
<b>EBIT comparable<sup>1 2</sup></b>	<b>(5,3)</b>	<b>(1,8)</b>	<b>(200,1%)</b>

n.r.: el diferencial es en valor absoluto >1.000%. Nota 1: Excluye inversión en reestructuración 1T12 €-1,3m (valores por debajo €0,1 se omiten).  
 Nota 2: excluye Rdo. enajenación inmovilizado.

## Balance Consolidado a 31 de marzo de 2013

NIF. €m	1T13	1T12		1T13	1T12
<b>Activos no corrientes</b>	<b>591,0</b>	<b>597,2</b>	<b>Patrimonio neto</b>	<b>361,0</b>	<b>369,2</b>
Activo intangible	172,7	174,8			
Propiedad, planta y equipo	193,5	197,4			
Part. por método participación	10,0	10,1			
Otros activos no corrientes	214,8	214,9			
<b>Activos corrientes</b>	<b>190,0</b>	<b>211,6</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>420,2</b>	<b>439,7</b>
Otros activos corrientes	153,7	171,3	Deuda financiera	185,2	183,3
Efectivo y medios equivalentes	36,3	40,3	Otros pasivos	235,0	256,5
<b>Activos mantenidos a la venta</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>			
<b>Total Activo</b>	<b>781,2</b>	<b>809,0</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>781,2</b>	<b>809,0</b>

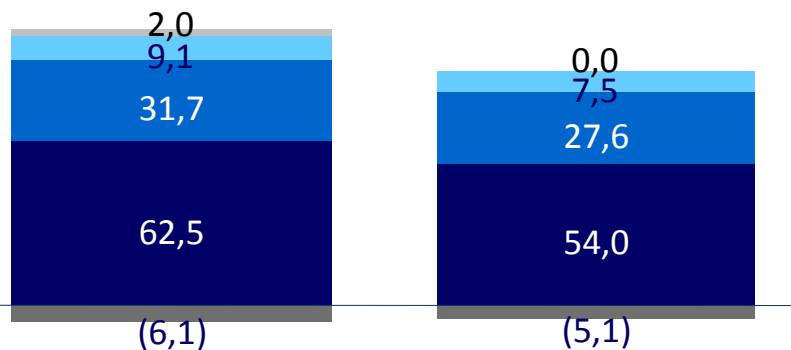
# Ingresos por área de negocio

## Medios Impresos

(€ m)

99,2

84,0



1T12

1T13

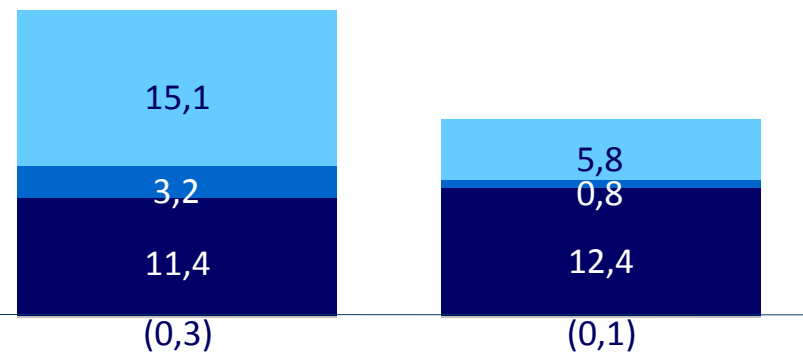
■ P. Regional ■ P. Nacional ■ Supl. y Rev ■ P. Gratuita ■ Elim.

## Audiovisual

(€ m)

29,4

18,9



1T12

1T13

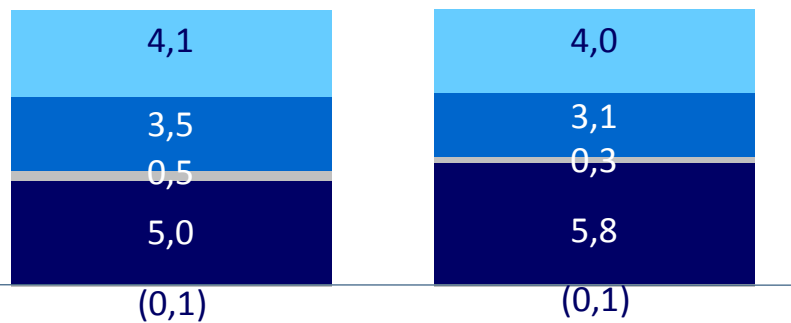
■ TDT ■ Radio ■ Contenidos ■ Elim.

## Internet

(€ m)

13,0

13,1



1T12

1T13

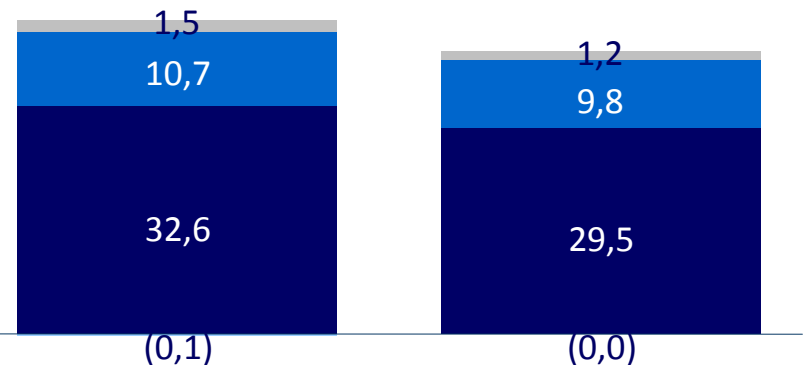
■ Ed. Digitales ■ Port. Vertical ■ Clasificados ■ B2B ■ Elim.

## Otros Negocios

(€ m)

44,7

40,4



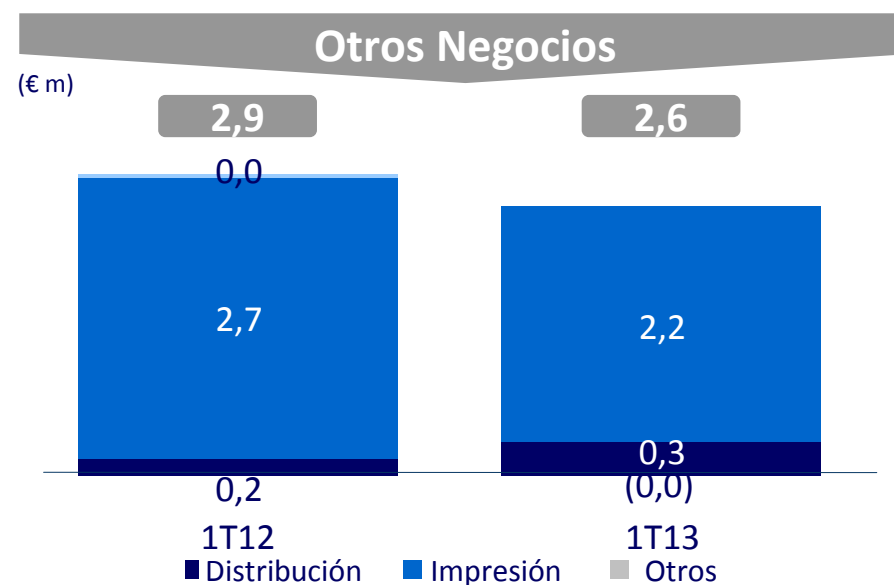
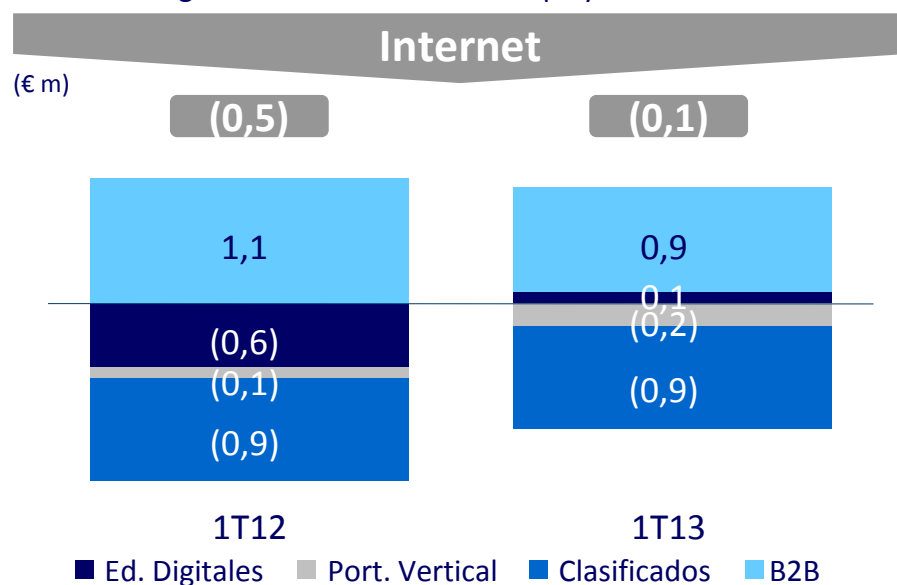
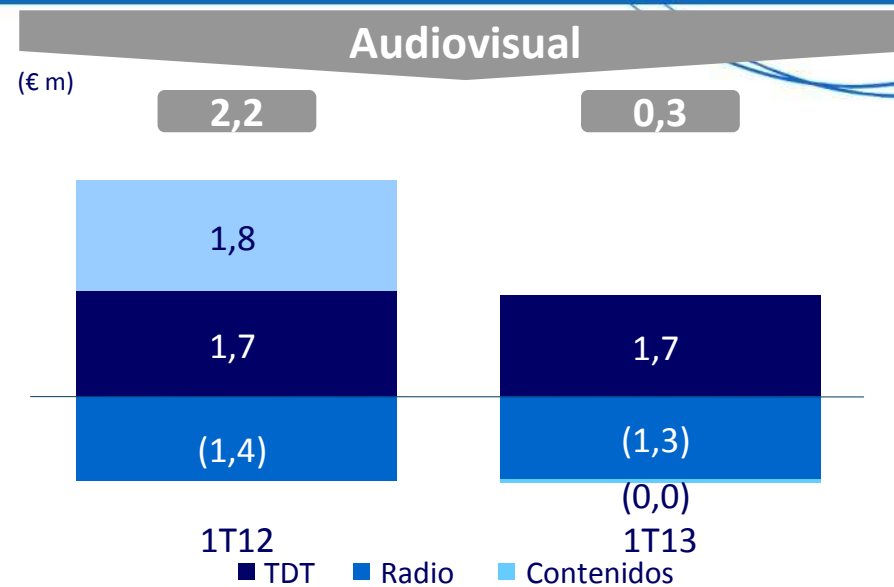
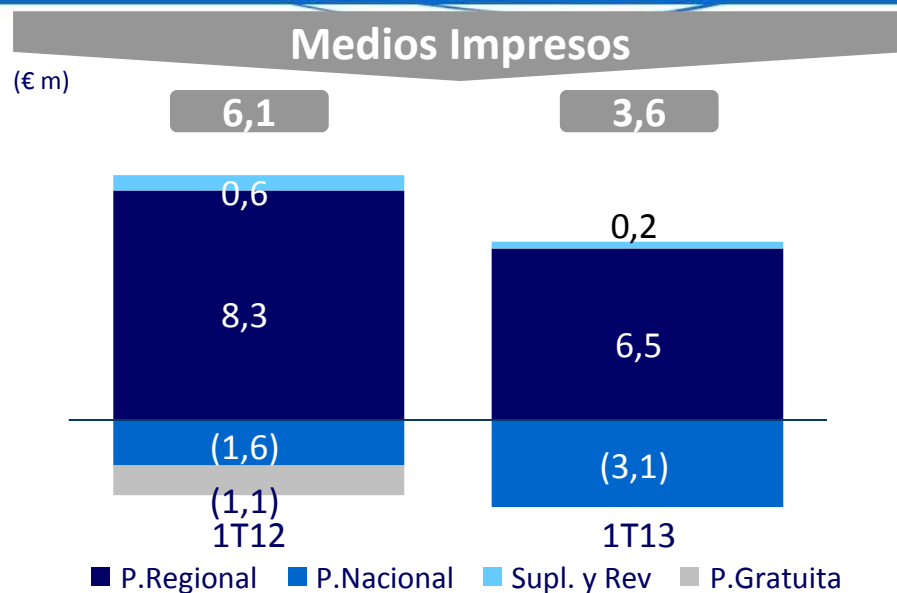
1T12

1T13

■ Distribución ■ Impresión ■ Otros ■ Elim.



# EBITDA comparable<sup>1</sup> por área de negocio



Nota 1: MMII excluye inversión en reest. 1T12 €-1,1m (valores por debajo €0,1 se omiten).

## Aviso Legal

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Sociedad o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, y entre ellos, al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la Sociedad y a otros aspectos de la actividad y situación de la misma.

Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales intenciones, expectativas o estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Sociedad podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

Lo expuesto en la presente declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Sociedad y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la Sociedad ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.

Este documento no representa oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases de la oferta o la aceptación de cualquier tipo de compromiso.

## Departamento de Relación con Inversores y Accionistas

Directora de Relación con Inversores

Loles Mendoza

Relación con Inversores

Javier García Echegaray

**vocento** ver, escuchar, leer y sentir.

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 7

28027 Madrid

Tel.: 91.743.81.04

Fax: 91.742.63.52

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

# vocento



**Vocento, S.A. and Subsidiaries**

**Results for January-March 2013**

**9 May 2013**

## 1Q13 Breakdown of VOCENTO business areas

### PRINT MEDIA

REGIONAL PRESS	NATIONAL PRESS	SUPPLEMENTS & MAGAZINES
----------------	----------------	-------------------------

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <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> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sur</li> <li>▪ Las Provincias</li> <li>▪ El Comercio</li> <li>▪ Hoy</li> <li>▪ La Rioja</li> <li>▪ La Voz de Cádiz</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ABC</li> <li>▪ XL Semanal</li> <li>▪ Mujer Hoy</li> <li>▪ Hoy Corazón</li> <li>▪ Inversión y Finanzas</li> </ul> |
|--|--|---|

### AUDIOVISUAL

DTT	RADIO	CONTENT
-----	-------	---------

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ National DTT – Net TV</li> <li>▪ Regional DTT</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analog radio licenses</li> <li>▪ Digital radio licenses</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veralia</li> </ul> <p>Production:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ BocaBoca</li> <li>▪ Europroducciones</li> <li>▪ Hill Valley</li> </ul> <p>Distribution:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tripictures</li> </ul> |
|---|---|---|

### INTERNET

DIGITAL EDITIONS	VERTICAL PORTALS	CLASSIFIEDS & DIRECTORIES	B2B
------------------	------------------	---------------------------	-----

- |  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 12 Local Portals</li> <li>▪ ABC.es</li> <li>▪ Que.es</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mujerhoy.com</li> <li>▪ Finanzas.com</li> </ul> | <p>Classifieds:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pisos.com</li> <li>▪ Infoempleo</li> <li>▪ Autocasión</li> </ul> <p>Directories:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 11870 (34%)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sarenet</li> </ul> |
|--|--|---|---|

### OTHER BUSINESSES

PRINTING	DISTRIBUTION	OTHER
----------	--------------	-------

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comeco Impresión</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Distribuciones Comecosa</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Other regional multimedia companies</li> </ul> |
|--|---|---|

#### IMPORTANT NOTE

To facilitate the analysis of this information and to understand the organic performance of the Company, this report always notes when operating expenses, EBITDA, EBIT and the Net Result are impacted by various non-recurring or extraordinary items. The most relevant impacts fall into three groups: 1) restructuring costs and the Efficiency Plan, 2) the close of businesses (Qué!), and 3) variations derived from decisions made at DTT and Radio.

## Highlights of the financial performance of the business

**Steady shift of the revenue mix towards digital: Internet advertising and new digital businesses provide 22.1% of advertising revenues**

**ABC.es revenue growth +40.6% and unique users +29.2% according to ComScore**

**Costs reduced in 1Q13 by -14.5%**

**Efficiency Plan implemented in 1Q13 with an impact on costs from 2Q13**

- **Higher share of the advertising market and increased contribution from new revenue sources, with an increased proportion from the digital businesses of VOCENTO brands:**
  - (i) VOCENTO's brands are outperforming the ad market in both offline formats (regional titles and ABC -20.2% vs. -22.9%<sup>1</sup> for the market) and online (VOC Digital Editions +2.0% vs. -5.9%<sup>1</sup> for the market). Revenues from advertising sales decreased by -19.9% adjusted for the change in perimeter (the closure of the print edition of Qué! and radio business).
  - (ii) Improvement in the revenue mix, moving towards digital: Internet advertising and e-commerce revenues in 1Q13 contributed 22.1% of the total advertising and e-commerce revenues of VOC (+6.5 p.p. vs. 1Q12) offsetting part of the impact in revenues due to current economic conditions.
  - (iii) Development of new digital businesses: increased contribution from Oferplan and Kiosko y Más, with an impact on 1Q13 EBITDA of 802 thousand euros (compared to 1,606 thousand euros in FY 2012), with no additional increase in structural costs.
- **The Efficiency Plan (implemented in 1Q13 and reflected in costs from 2Q13) and the focus on profitability during the bottom of the cycle, enable continued cost reductions:**
  - (i) Efficiency Plan implemented nearly in full in 1Q13, with the savings made noticed from 2Q13.
  - (ii) Comparable cost savings 1Q13 -14.5%<sup>2</sup> and personnel expenses -7.1%<sup>2</sup>.
  - (iii) Print Media: variation in comparable EBITDA 1Q13 -2,520 thousand euros despite the fall in advertising in 1Q13 of -9,657 thousand euros (-7,591 thousand euros when adjusted for Qué!).
  - (iv) Audiovisual: variation in comparable EBITDA 1Q13 -1,878 thousand euros mainly due to Content. From 2Q13, there will be a positive impact on EBITDA from the radio broadcasting agreement with COPE (comparable EBITDA 1Q13 -1,348 thousand euros) and the change of supplier in Regional DTT (variation in EBITDA 1Q13 -361 thousand euros).

IFRS thousand euros	Comparable EBITDA			Advertising
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var Abs (1Q13/12)
Print Media	3,590	6,111	(2,520)	(9,567)
Audiovisual	301	2,179	(1,878)	(3,638)
Internet	(88)	(462)	374	(277)
Other Businesses	2,572	2,887	(315)	(60)
Corporate and Other	(4,253)	(3,696)	(557)	1
<b>Total</b>	<b>2,123</b>	<b>7,019</b>	<b>(4,897)</b>	<b>(13,541)</b>

- **Net financial position maintained, differentiating VOC in an uncertain cycle.** Net financial debt 148,846 thousand euros:
  - (i) Strict management of working capital, which in 1Q13 improved by +5,425 thousand euros.
  - (ii) Selective Capex, mainly in new sources of digital revenues.
  - (iii) Efficiency Plan: cash exits 1Q13 -13,320 thousand euros.

<sup>1</sup> Source: i2p.

<sup>2</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -1 thousand euros and 1Q12 -1,258 thousand euros.

## Main financial data

### Consolidated Profit and Loss Account

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
Circulation revenues	54,534	60,096	(5,562)	(9.3%)
Advertising revenues	36,842	50,383	(13,541)	(26.9%)
Other revenues	38,105	45,419	(7,315)	(16.1%)
<b>Total revenue</b>	<b>129,481</b>	<b>155,898</b>	<b>(26,418)</b>	<b>(16.9%)</b>
	(43,834)	(48,442)	(4,608)	(9.5%)
Procurements	(22,915)	(27,322)	(4,407)	(16.1%)
External Services	(59,461)	(73,394)	(13,933)	(19.0%)
Provisions	(1,149)	(978)	171	17.4%
<b>Operating expenses (without D&amp;A)</b>	<b>(127,359)</b>	<b>(150,137)</b>	<b>(22,778)</b>	<b>(15.2%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,122</b>	<b>5,762</b>	<b>(3,640)</b>	<b>(63.2%)</b>
Depreciation and amortization	(7,461)	(8,798)	(1,337)	(15.2%)
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	41	6	36	610.6%
<b>EBIT</b>	<b>(5,297)</b>	<b>(3,030)</b>	<b>(2,267)</b>	<b>(74.8%)</b>
Impairments/reversal of other intangible assets	0	0	0	n.a.
Profit of companies acc. equity method	(67)	(131)	64	48.8%
Net financial income	(2,373)	(613)	(1,759)	(286.9%)
Net gains on disposal of non- current assets	(1)	0	(1)	n.a.
<b>Profit before taxes</b>	<b>(7,738)</b>	<b>(3,774)</b>	<b>(3,964)</b>	<b>(105.0%)</b>
Corporation tax	946	1,861	(915)	(49.2%)
<b>Net profit for the year</b>	<b>(6,793)</b>	<b>(1,913)</b>	<b>(4,879)</b>	<b>(255.0%)</b>
Minority interests	(893)	(1,447)	554	38.3%
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(7,686)</b>	<b>(3,360)</b>	<b>(4,325)</b>	<b>(128.7%)</b>
Advertising revenues ex Qué! & Radio	36,493	45,576	(9,084)	(19.9%)
Operating Expenses ex non recurring costs <sup>1</sup>	(127,358)	(148,879)	(21,521)	(14.5%)
Comparable EBITDA <sup>1</sup>	2,123	7,019	(4,897)	(69.8%)
Comparable EBIT <sup>1 2</sup>	(5,338)	(1,778)	(3,560)	200.1%

n.r.: the change in absolute terms is over >1.000%.

n.a.: not applicable as one of the values is zero.

<sup>1</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -1 thousand euros and 1Q12 -1,258 thousand euros. <sup>2</sup> Excluding result from divestment of fixed assets, 1Q13 41 thousand euros and 1Q12 6 thousand euros.

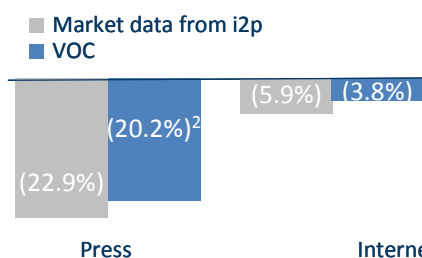
### Operating revenues

Revenues in 1Q13 were 129,481 thousand euros, -16.9% compared to 1Q12:

- (i) Circulation sales, -9.3%, including a decline at Regional Press of -6.6% and at ABC of -14.1%. This performance reflected the controlled reduction of unprofitable circulation (non-ordinary circulation of ABC -25.1% and Regional Press -29.9%), leading to an improvement in the net margin per newspaper.
- (ii) Revenues from advertising sales decreased by -26.9%, or -19.9% adjusted for the change in perimeter (the closure of the print edition of the free daily Qué! in July 2012 and radio business).

In 1Q13 VOCENTO's brands outperformed the market in terms of advertising revenues, both in offline formats (regional titles and ABC -20.2% vs. -22.9% for the market, according to i2p) and online (VOCENTO Digital Editions +2.0% vs. -5.9% for the market, according to i2p). This outperformance was also recorded for the total perimeter of VOCENTO's Internet advertising revenues, which fell by -3.8% vs. the -5.9% level already mentioned.

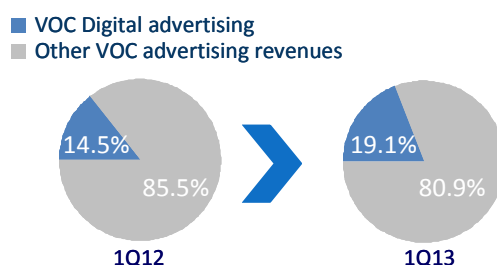
## VOC advertising performance vs. the market<sup>1</sup> 1Q13 (%)



Note 1: Source i2p. Note 2: sum of Regional Press + ABC.

The change in VOCENTO's advertising revenues mix continues to evolve towards digital. Internet advertising revenues represented 19.1% of VOCENTO's total advertising revenues in 1Q13, up +4.6 p.p. from 1Q12.

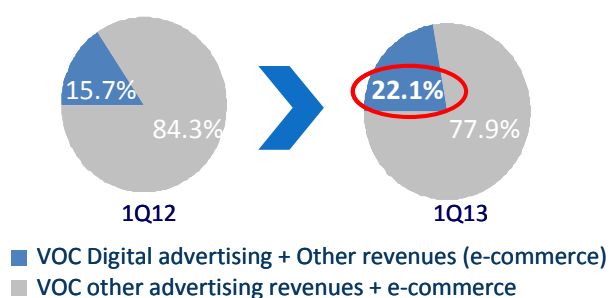
## Change of advertising revenues mix towards digital (%)



(iii) Other Revenues -16.1% due, among other factors, to the lower level of activity in the Content area, partly offset by the increased contribution of new digital businesses such as Oferplan (a payment-based business that markets discount offers to users of VOCENTO's digital editions, leveraging on the influence of VOCENTO brands).

The shift in the revenue mix towards digital, due not only to the digital advertising revenues of VOCENTO but also to revenues from new digital business models based on e-commerce (e.g. Oferplan), has enabled VOCENTO to increase its exposure to digital to 22.1% (+6.5 p.p. vs. 1Q12).

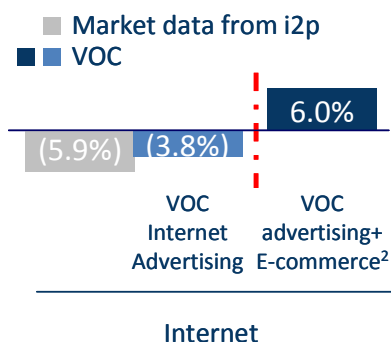
## Change of profile of advertising revenues towards digital and new businesses (%)



Applying this analysis of the combined digital business, it can be seen that in 1Q13 there was a +6.0% increase in revenues from these businesses (advertising + e-commerce), enabling the impact of the fall in revenues in current economic conditions to be partly offset.



## Performance of VOC digital business vs. the market<sup>1</sup> 1Q13 (%)



Note 1: Source i2p. Note 2: VOCENTO Internet advertising revenues + other revenues (e-commerce) of the Digital Editions.

### Operating expenses

Comparable costs in 1Q13 decreased by -14.5%, -21,521 thousand euros (excluding a 1 thousand euro investment in restructuring in 1Q13 and -1,258 thousand euros in 1Q12).

Cost controls and reductions are generalised across all areas, in line with the objective for profitability even at the bottom of the economic cycle, as reiterated in the Efficiency Plan that has been disclosed to the market (Relevant Fact of 19 December 2012), which will start to be reflected in cost savings from 2Q13.

By business area, and remembering that in 1Q13 the cost savings resulting from the implementation of the Efficiency Plan were not become visible, highlights include the -13.5% decline in comparable operating expenses in the Print Media area. The Audiovisual area reported a -31.8% reduction, mainly due to the lower level of activity in the Content area, with no impact yet on radio from the strategic agreement with COPE (in the part of simultaneous broadcasting). This agreement, which forms part of the Efficiency Plan, was authorised by the CNC competition authority on 15 March 2013. Simultaneous broadcasting with COPE will enable positive EBITDA from 2Q13.

### Detail of comparable operating costs by business area

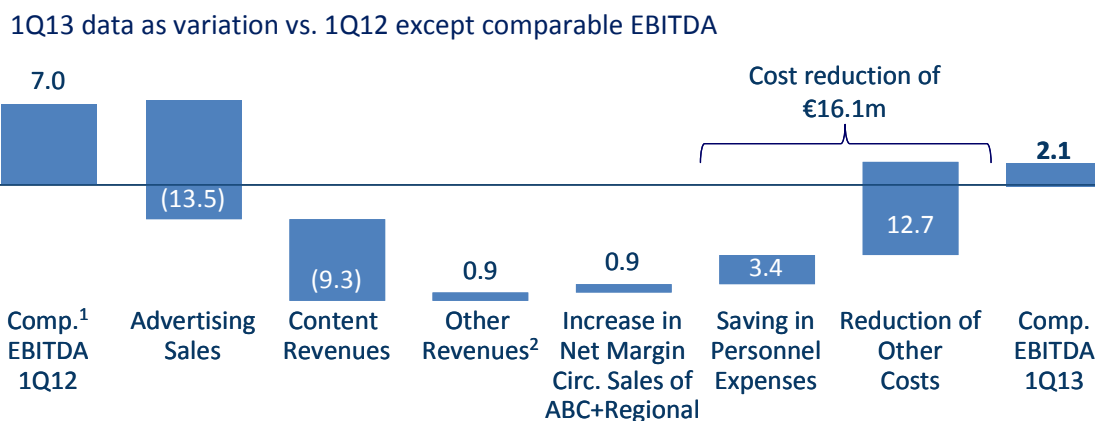
Like for like opex (thousand euros)	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
Print Media	(80,448)	(93,052)	(12,604)	(13.5%)
Audiovisual	(18,568)	(27,217)	(8,649)	(31.8%)
Internet	(13,182)	(13,443)	(261)	(1.9%)
Other Businesses	(37,830)	(41,847)	(4,017)	(9.6%)
Corporate and adjustments	22,670	26,680	4,010	15.0%
<b>Total</b>	<b>(127,358)</b>	<b>(148,879)</b>	<b>(21,521)</b>	<b>(14.5%)</b>

Highlights by cost item included the reductions in comparable costs of supply and personnel expenses, which in 1Q13 were -16.1% and -7.1% lower respectively.

## Comparable EBITDA

Comparable in EBITDA in 1Q13 was 2,123 thousand euros vs. 7,019 thousand euros in 1Q12.

### Detail of movement of comparable EBITDA<sup>3</sup> 1Q13 vs. 1Q12 (€m)



Note 1: Excluding investment in restructuring 1Q12 €-1.3m. Note 2: DTT, newspaper promotions, circulation sales of Supplements and Magazines and Other Businesses.

By business areas:

- (i) Print Media<sup>4</sup>: comparable EBITDA in 1Q13 of 3,590 thousand euros vs. 6,111 thousand euros in 1Q12, a reduction of -2,520 thousand euros, despite a fall in advertising in 1Q13 of -9,567 thousand euros.
- (ii) Audiovisual<sup>5</sup>: variation in comparable EBITDA 1Q13 of -1,878 thousand euros, mainly because of the decline in the Content area of -1,862 thousand euros, as a result of a lower number of cinema releases at Tripictures in 1Q13 and the lower level of activity at the production companies because of current economic conditions.
- (iii) Internet<sup>6</sup>: the improvement in comparable EBITDA in 1Q13 is the result of the improved performance of the revenues of the Digital Editions, with an increasing weight for revenues from new digital businesses which have not resulted in major increases in structural costs.

### Performance of comparable EBITDA<sup>3</sup> by business area, 1Q13 (€m)

IFRS thousand euros	Comparable EBITDA			Advertising
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var Abs (1Q13/12)
Print Media	3,590	6,111	(2,520)	(9,567)
Audiovisual	301	2,179	(1,878)	(3,638)
Internet	(88)	(462)	374	(277)
Other Businesses	2,572	2,887	(315)	(60)
Corporate and Other	(4,253)	(3,696)	(557)	1
<b>Total</b>	<b>2,123</b>	<b>7,019</b>	<b>(4,897)</b>	<b>(13,541)</b>

<sup>3</sup> VOC: Excluding investment in restructuring 1Q13 -1 thousand euros and 1Q12 -1,258 thousand euros.

<sup>4</sup> Print Media: Excluding investment in restructuring 1Q13 -45 thousand euros and 1Q12 -1.103 thousand euros.

<sup>5</sup> Audiovisual: Excluding investment in restructuring 1Q13 -73 thousand euros and 1Q12 7 thousand euros.

<sup>6</sup> Internet: Excluding investment in restructuring 1Q13 31 thousand euros and 1Q12 -27 thousand euros.

## **Operating result (EBIT)**

The comparable operating result of -5,338 thousand euros was positively affected by the reduction in depreciation by -1,337 thousand euros compared to 1Q12. This was mainly due to the lower level of depreciation at the Content area, where it was reduced by -719 thousand euros in 1Q13.

## **Net financial result**

The comparable financial result for 1Q13 was practically flat compared to the same period last year (a variation of -181 thousand euros). The result in 1Q12 included financial income of +1,580 thousand euros due to a positive adjustment because of the decline in fair value of the put option on Las Provincias (see Relevant Fact of 10 May 2012).

## **Corporation tax**

The performance of the operating result and the regularisation of the negative tax bases from previous years resulted in tax income of 946 thousand euros in 1Q13.

## **Net result of the period**

The net result in 1Q13 was -6,793 thousand euros.

## **Minority interest**

The variation in minority interest in 1Q13 of +554 thousand euros was due to the performance of the National DTT and in particular Content businesses.

## **Net result attributable to parent company**

The net consolidated result in 1Q13 was -7,686 thousand euros.

## Consolidated Balance Sheet

Miles de Euros	IFRS			
	1Q13	2012	Var abs	% Var
<b>Non current assets</b>	<b>590,957</b>	<b>597,187</b>	<b>(6,230)</b>	<b>(1.0%)</b>
Intangible assets	172,676	174,784	(2,108)	(1.2%)
Property, plant and equipment	193,499	197,409	(3,910)	(2.0%)
Investments accounted using equity method	10,031	10,098	(67)	(0.7%)
Other non current assets	214,751	214,897	(146)	(0.1%)
<b>Current assets</b>	<b>190,029</b>	<b>211,588</b>	<b>(21,560)</b>	<b>(10.2%)</b>
Cash and cash equivalents	36,347	40,295	(3,948)	(9.8%)
Other current assets	153,682	171,293	(17,611)	(10.3%)
<b>Assets held for sale</b>	<b>193</b>	<b>193</b>	<b>0</b>	<b>0.0%</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>781,179</b>	<b>808,969</b>	<b>(27,790)</b>	<b>(3.4%)</b>
Equity	360,956	369,227	(8,271)	(2.2%)
Bank borrowings and other fin. liabilities	185,248	183,287	1,961	1.1%
Other liabilities	234,975	256,456	(21,480)	(8.4%)
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>781,179</b>	<b>808,969</b>	<b>(27,790)</b>	<b>(3.4%)</b>

### Other current assets

The amount declined by -17,611 thousand euros, corresponding mainly to lower balances from clients because of the seasonality of sales and the decline in revenues, as well as the reduction of inventories.

### Net financial position

The net financial position in the period was -148,846 thousand euros, including cash and cash equivalents and other current financial assets of 36,402 thousand euros.

In comparable terms, excluding from 1Q13 restructuring payments associated with the Efficiency Plan, the net financial position would be -135,526 thousand euros, compared to -142,936 thousand euros at the end of 2012.

### Breakdown of Net Financial Debt

Thousand Euro	IFRS			
	1T13	2012	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (short term)	101,074	78,964	22,110	28.0%
Bank borrowings and other financial liabilities (long term)	84,174	104,323	(20,149)	(19.3%)
<b>Gross Debt</b>	<b>185,248</b>	<b>183,287</b>	<b>1,961</b>	<b>1.1%</b>
Cash and cash equivalents	36,347	40,295	(3,948)	(9.8%)
Other non current financial assets	55	55	0	0.0%
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(148,846)</b>	<b>(142,936)</b>	<b>(5,910)</b>	<b>(4.1%)</b>

The most significant variations are due to:

- (i) Investment in restructuring: associated with the Efficiency Plan disclosed at the end of 2012, there were cash exits in 1Q13 of a total -13,320 thousand euros.
- (ii) Variation in working capital of +5,425 thousand euros, due to: a) recovery of balances from clients, including receivables from the Public Administration in accordance with Royal Decree 4/2012 for Local Authorities and 7/2012 for Regional Authorities, totalling 885 thousand euros. In 2013, an estimated amount of about 1,900 thousand euros will be recovered, and b) a lower level of inventories (paper).

The management of working capital (including variation in inventories, clients, suppliers and current taxes (VAT)) continues to be one of the main priorities of the company's daily operations.

(iii) Investments in fixed and intangible assets: total cash exits of -2,585 thousand euros, mainly in the Internet and Audiovisual areas.

Short term borrowings and other financial liabilities include debt with credit institutions of 92,137 thousand euros, which increased because of the reclassification of long term debt as short term debt and payments for other liabilities with a current financial cost of 8,936 thousand euros, including pension plans.

Long term bank borrowings and other financial liabilities include: a) debt with credit institutions of 73,168 thousand euros, which was reduced because of the reclassification of debt to short term as mentioned above, and b) other liabilities with a non-current financial cost of 11,006 thousand euros, including mainly pension plans and compensation pending payment, associated with the downsizing at ABC in 2009.

VOCENTO also has available to it unused credit lines of about 50,000 thousand euros.

### **Other liabilities**

The variation in Other Liabilities is due mainly to the reduction of balances with suppliers, mainly because of the lower level of activity in the Content area, and the application of provisions corresponding to the restructuring measures.

## Cash flow statement

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	% Var
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(7,685)</b>	<b>(3,360)</b>	<b>(4,325)</b>	<b>(128.7%)</b>
Adjustments to net profit	10,875	9,522	1,353	14.2%
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>3,190</b>	<b>6,162</b>	<b>(2,972)</b>	<b>(48.2%)</b>
Changes in working capital	5,425	6,926	(1,501)	(21.7%)
Other payables	(9,777)	(6,372)	(3,405)	(53.4%)
Income tax paid	0	0	0	n.a.
Interests deduction for tax purposes	(476)	(3,107)	2,631	84.7%
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>(1,638)</b>	<b>3,609</b>	<b>(5,247)</b>	<b>(145.4%)</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(2,585)	(3,363)	778	23.1%
Net proceed on disposal of financial assets	0	0	0	n.a.
Interests and dividends received	123	362	(239)	(66.0%)
Other receivables and payables (investing)	(410)	0	(410)	n.a.
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>(2,872)</b>	<b>(3,001)</b>	<b>129</b>	<b>4.3%</b>
Interests and dividends paid	(3,984)	(5,699)	1,715	30.1%
Interests deduction for tax purposes	7,703	(8,863)	16,566	186.9%
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings & other finan. liabilities	(3,158)	(3,213)	55	1.7%
Other receivables and payables (financing)	0	0	0	n.a.
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>561</b>	<b>(17,775)</b>	<b>18,336</b>	<b>103.2%</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>(3,949)</b>	<b>(17,167)</b>	<b>13,218</b>	<b>77.0%</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of the year</b>	<b>40,295</b>	<b>53,346</b>	<b>(13,051)</b>	<b>(24.5%)</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>36,346</b>	<b>36,179</b>	<b>167</b>	<b>0.5%</b>

Net cash flow from operating activities was -1,638 thousand euros, including: a) payments associated with the investment made in restructuring in 2012 (the Efficiency Plan) of -13,320 thousand euros, and b) the variation in working capital of +5,425 thousand euros that has been discussed before.

Net cash flow from investing activities was -2,872 thousand euros, mainly due to investments in fixed assets (see Capex section).

Net cash flow from financing activity was 561 thousand euros, and included interest and dividend payments from subsidiaries of VOCENTO, the payment of -2,664 thousand euros for the put option of Las Provincias (see Relevant Fact of 10 May 2012), and the debt drawn in the period.

## Capex

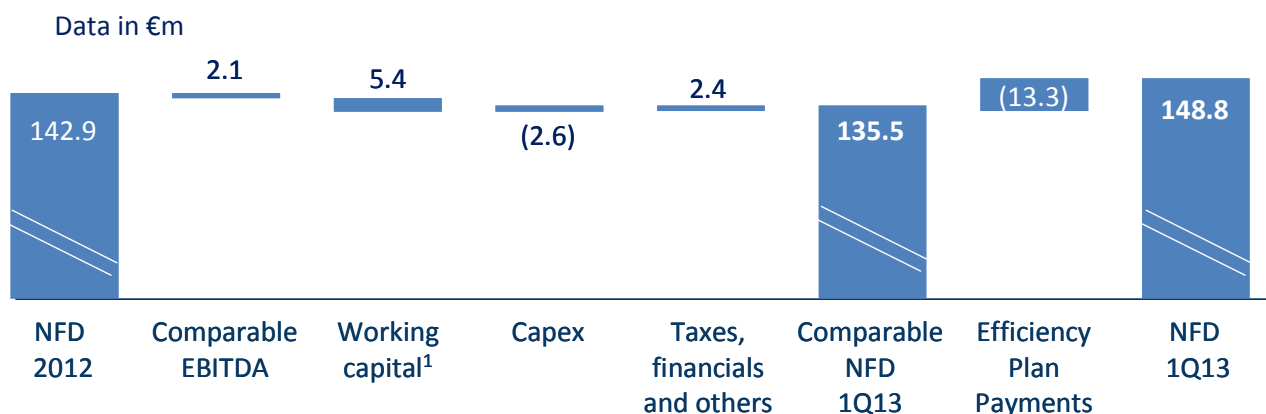
The control of investment in order to protect cash is one of the main objectives of VOCENTO's financial management. Currently, investments are mainly associated with developing new sources of digital revenues.

The difference between cash exits because of investments in fixed assets and the Capex booked in accounts (-1,157 thousand euros) is mainly because payments are pending for investments made in 2012.

### CAPEX breakdown by business area

Thousand Euro	IFRS (Thousan euros)								
	1Q13			1Q12			Var abs.		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Print Media	8	197	204	60	1,088	1,148	(52)	(891)	(943)
Audiovisual	725	81	806	585	175	760	141	(94)	46
Internet	119	187	306	365	400	766	(247)	(213)	(460)
Other Businesses	19	49	68	16	116	133	3	(68)	(65)
Corporate and Others	33	11	44	203	41	244	(171)	(30)	(201)
<b>TOTAL</b>	<b>903</b>	<b>524</b>	<b>1,428</b>	<b>1,229</b>	<b>1,821</b>	<b>3,050</b>	<b>(326)</b>	<b>(1,297)</b>	<b>(1,622)</b>

### Analysis of movement of Net Financial Debt, 31 December 2012-1Q13



<sup>1</sup> Variation in inventories, clients, suppliers and current taxes (VAT).

## Information by business area

The following section analyses the revenues, EBITDA and operating result by business area.

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Total Revenues</b>				
Print Media	84,038	99,163	(15,125)	(15.3%)
Audiovisual	18,869	29,397	(10,528)	(35.8%)
Internet	13,094	12,980	114	0.9%
Other Businesses	40,402	44,734	(4,333)	(9.7%)
Corporate and Other	(26,922)	(30,376)	3,453	11.4%
<b>Total Revenues</b>	<b>129,481</b>	<b>155,898</b>	<b>(26,418)</b>	<b>(16.9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Print Media	3,546	5,008	(1,462)	(29.2%)
Audiovisual	228	2,187	(1,958)	(89.6%)
Internet	(57)	(489)	432	88.3%
Other Businesses	2,213	2,794	(581)	(20.8%)
Corporate and Other	(3,808)	(3,738)	(70)	(1.9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2,122</b>	<b>5,762</b>	<b>(3,640)</b>	<b>(63.2%)</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>				
Print Media	3,590	6,111	(2,520)	(41.2%)
Audiovisual	301	2,179	(1,878)	(86.2%)
Internet	(88)	(462)	374	80.9%
Other Businesses	2,572	2,887	(315)	(10.9%)
Corporate and Other	(4,253)	(3,696)	(557)	(15.1%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>2,123</b>	<b>7,019</b>	<b>(4,897)</b>	<b>(69.8%)</b>
<b>EBIT</b>				
Print Media	1,848	3,111	(1,263)	(40.6%)
Audiovisual	(1,854)	(753)	(1,101)	(146.2%)
Internet	(1,074)	(1,572)	498	31.7%
Other Businesses	(178)	230	(408)	(177.5%)
Corporate and Other	(4,038)	(4,046)	7	0.2%
<b>Total EBIT</b>	<b>(5,297)</b>	<b>(3,030)</b>	<b>(2,267)</b>	<b>(74.8%)</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1,2</sup></b>				
Print Media	1,889	4,204	(2,315)	(55.1%)
Audiovisual	(1,820)	(757)	(1,063)	(140.4%)
Internet	(1,105)	(1,545)	439	28.4%
Other Businesses	181	323	(142)	(43.8%)
Corporate and Other	(4,483)	(4,004)	(480)	(12.0%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(5,338)</b>	<b>(1,778)</b>	<b>(3,560)</b>	<b>(200.1%)</b>

<sup>1</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -1 thousand euros and 1Q12 -1,258 thousand euros.

<sup>2</sup> Excluding result from divestment of fixed assets 1Q13 41 thousand euros and 1Q12 6 thousand euros.



## Print Media

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Total Revenues</b>				
Regional Press	54,039	62,496	(8,458)	(13.5%)
National Press	27,616	31,674	(4,058)	(12.8%)
Supplements & Magazines	7,472	9,067	(1,595)	(17.6%)
Free Press	0	2,020	(2,020)	(100.0%)
Adjustments Intersegment	(5,089)	(6,095)	1,006	16.5%
<b>Total Revenues</b>	<b>84,038</b>	<b>99,163</b>	<b>(15,125)</b>	<b>(15.3%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regional Press	6,456	7,619	(1,163)	(15.3%)
National Press	(3,128)	(2,108)	(1,020)	(48.4%)
Supplements & Magazines	218	552	(335)	(60.6%)
Free Press	0	(1,055)	1,055	100.0%
<b>Total EBITDA</b>	<b>3,546</b>	<b>5,008</b>	<b>(1,462)</b>	<b>(29.2%)</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>				
Regional Press	6,472	8,256	(1,783)	(21.6%)
National Press	(3,127)	(1,642)	(1,485)	(90.4%)
Supplements & Magazines	245	552	(308)	(55.7%)
Free Press	0	(1,055)	1,055	100.0%
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>3,590</b>	<b>6,111</b>	<b>(2,520)</b>	<b>(41.2%)</b>
<b>EBIT</b>				
Regional Press	5,482	6,430	(948)	(14.7%)
National Press	(3,829)	(2,692)	(1,136)	(42.2%)
Supplements & Magazines	195	467	(272)	(58.3%)
Free Press	0	(1,094)	1,094	100.0%
<b>Total EBIT</b>	<b>1,848</b>	<b>3,111</b>	<b>(1,263)</b>	<b>(40.6%)</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1 2</sup></b>				
Regional Press	5,495	7,066	(1,570)	(22.2%)
National Press	(3,828)	(2,235)	(1,593)	(71.3%)
Supplements & Magazines	222	467	(245)	(52.5%)
Free Press	0	(1,094)	1,094	100.0%
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>1,889</b>	<b>4,204</b>	<b>(2,315)</b>	<b>(55.1%)</b>

Note: The main principal eliminations are due to: a) the supplement revenues (XL Semanal, Mujer Hoy and Hoy Corazón) that TESA makes to the Regional Press and ABC and b) revenues from the sale and distribution of subscriptions to the different newspapers of VOCENTO.

<sup>1</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -45 thousand euros and 1Q12 -1,103 thousand euros.

<sup>2</sup> Excluding result from divestment of fixed assets 1Q13 3 thousand euros and 1Q12 10 thousand euros.

**Operating Revenues:** 84,038 thousand euros (-15.3%) mainly because of the decline in advertising revenues, the lower level of ordinary circulation and the controlled decline of non-ordinary circulation. The controlled reduction of non-ordinary circulation has enabled a continued improvement in the net margin on circulation sales.

According to the latest EGM survey (1st survey of 2013), VOCENTO's regional titles have increased their readership by +2.9% or +62 thousand readers. ABC readership contracted by -6.2% in a context of generalised declines in the readership of the national press. XL Semanal was the only supplement to increase its readership compared to the previous survey, reaching 2.5 million readers.

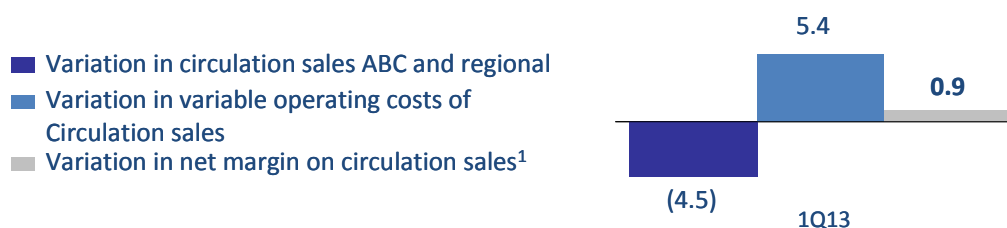
**Circulation sales:** 45,650 thousand euros (-8.3%). VOCENTO is focused on high quality and profitable circulation and is reducing non-ordinary circulation in a controlled way.

Revenues at the Regional Press fell by -6.6% in 1Q13. During this period, ordinary circulation (kiosk sales and individual subscriptions) fell by -10.0% while non-ordinary circulation fell by -29.9%. VOCENTO's regional titles are leaders in their markets, with a 25.3% share of the regional press circulation market, compared to the number two player on 15.1%.

The -14.1% fall in circulation sales at ABC is a result of the decision for the controlled reduction of non-ordinary circulation, which fell by -25.1% in 1Q13. ABC had average circulation of 148,375 copies per day in 1Q13.

The variable net margin on the circulation sales of ABC and the regional newspapers (revenues from circulation sales minus the direct associated costs of printing, distribution, marketing and supplies) improved by +948 thousand euros vs. 1Q12, reflecting VOCENTO's focus on high quality, profitable circulation:

Improvement of net margin 1Q13 vs. 1Q12 of press circulation sales (national + regional) €m



Note 1: variation of revenues less variable operating costs linked to circulation sales

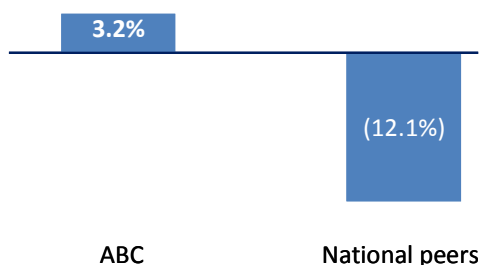
The performance of Revenues from the sales of Supplements and Magazines (-10.9%) reflected the lower circulation of the newspapers with which the supplements are distributed.

**Advertising Sales:** 28,465 thousand euros (-25.2%), or by -21.1% when adjusted for the decision to close the print edition of Qué! in July 2012. VOCENTO's newspapers again outperformed the advertising market, recording a decline of -20.2% compared to -22.9% for the market, according to i2p.

The Regional Press recorded 18,649 thousand euros of revenues, down -18.7%, outperforming the market in terms of advertising.

At ABC, advertising revenues were 7,105 thousand euros (-24.0%). ABC was able to maintain its average advertising rate (+3.2% compared with -12.1% for other national dailies) thanks to the commercial effectiveness of combined sales for the ABC brand (ABC print edition + ABC.es + ABC on Kiosko y Más). The average rate is calculated as the advertising spend divided by advertising space.

Performance of ABC average advertising rates vs. peers 1Q13 (%)



Source: internal data.

**Other Revenues:** 9,924 thousand euros (-12.5%) reflecting the reduction of promotions at the Regional Press.

**Comparable EBITDA<sup>7</sup>:** 3,590 thousand euros, a decrease of -2,520 thousand euros, with a large part of the fall in advertising (1Q13 down -9,567 thousand euros in 1Q13) offset by various savings measures that will be reinforced by the implementation of the Efficiency Plan:

Performance of comparable EBITDA, Print Media 1Q13 (€m)

IFRS Thousand Euro	Comparable EBITDA			Advertising
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var Abs
Regional Press	6,472	8,256	(1,783)	(4,290)
National Press	(3,127)	(1,642)	(1,485)	(2,247)
Supplements& Magazines	245	552	(308)	(1,001)
Free Press	0	(1,055)	1,055	(1,976)
<b>Total</b>	<b>3,590</b>	<b>6,111</b>	<b>(2,520)</b>	<b>(9,567)</b>

Comparable costs in 1Q13 fell by -13.5%<sup>7</sup>, or by -10.6% when adjusted for the perimeter:

Performance of comparable costs, Print Media 1Q13 (€m)

Like for like opex (thousand euros)	1Q13	1Q12	Var Abs	Var Abs
Regional Press	(47,566)	(54,241)	(6,674)	(12.3%)
National Press	(30,743)	(33,316)	(2,573)	(7.7%)
Supplements& Magazines	(7,227)	(8,515)	(1,288)	(15.1%)
Free Press	0	(3,075)	(3,075)	(100.0%)
Adjustments	5,089	6,095	1,006	16.5%
<b>Total</b>	<b>(80,448)</b>	<b>(93,052)</b>	<b>(12,604)</b>	<b>(13.5%)</b>
<b>Total cost ex Qué!</b>	<b>(80,448)</b>	<b>(89,977)</b>	<b>(9,529)</b>	<b>(10.6%)</b>

- (i) **Regional Press:** Comparable EBITDA of 6,472 thousand euros in 1Q13, -1,783 thousand euros vs. 1Q12 with a reduction in costs of -6,674 thousand euros (which does not include any impact from the additional cost cuts derived from the Efficiency Plan, which will be recorded from 2Q13), partly offsetting the fall in revenues. The comparable EBITDA margin in 1Q13 was 12.0% (11.4% including the digital activity).

Absorption of revenue declines by costs in 1Q13, Regional brands<sup>1</sup> (€m)

Absolute Variation in Revenues and comparable EBITDA<sup>1</sup>

EBITDA Margin 1Q13 11.4%.  
Impact of Efficiency Plan from 2Q13

(8.0)	(1.4)
Var. Total Revenues	Var. Comparable EBITDA

Note 1: Excluding investment in restructuring 1Q12 €-0.6m. Includes Regional Press and Local Portals.

- (ii) **ABC:** Comparable EBITDA of -3,127 thousand euros vs. -1,642 thousand euros in 1Q12, with a reduction in costs of -2,573 thousand euros.

<sup>7</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -45 thousand euros and 1Q12 -1,103 thousand euros.

A combined analysis of the ABC brand (print and digital editions and the printing plants) shows how the decline in advertising has been absorbed by savings, even before the impact of the additional cost cuts of the Efficiency Plan, which will be recorded from 2Q13.

Absorption of revenue declines by costs in 1Q13, ABC perimeter<sup>1</sup> (€m)

Absolute variation in Revenues and comparable EBITDA <sup>1</sup>

Impact of Efficiency Plan from 2Q13



*Note 1: Excluding investment in restructuring in 1Q12 of €-0.5m. Includes ABC, ABC.es and ABC print plants.*

- (iii) Supplements and Magazines: comparable EBITDA of 245 thousand euros, a variation of -308 thousand euros vs. 1Q12, absorbing a large part of the total decrease of -1,595 thousand euros in revenues.

## Audiovisual

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Total Revenues</b>				
DTT	12,402	11,428	974	8.5%
Radio	834	3,155	(2,321)	(73.6%)
Content	5,771	15,109	(9,338)	(61.8%)
Adjustments Intersegment	(139)	(296)	157	53.0%
<b>Total Revenues</b>	<b>18,869</b>	<b>29,397</b>	<b>(10,528)</b>	<b>(35.8%)</b>
<b>EBITDA</b>				
DTT	1,674	1,750	(75)	(4.3%)
Radio	(1,453)	(1,380)	(73)	(5.3%)
Content	7	1,817	(1,810)	(99.6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>228</b>	<b>2,187</b>	<b>(1,958)</b>	<b>(89.6%)</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>				
DTT	1,692	1,741	(49)	(2.8%)
Radio	(1,348)	(1,380)	32	2.4%
Content	(44)	1,818	(1,862)	(102.4%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>301</b>	<b>2,179</b>	<b>(1,878)</b>	<b>(86.2%)</b>
<b>EBIT</b>				
DTT	1,581	1,622	(41)	(2.5%)
Radio	(1,537)	(1,568)	30	1.9%
Content	(1,898)	(807)	(1,091)	(135.1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1,854)</b>	<b>(753)</b>	<b>(1,101)</b>	<b>(146.2%)</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1,2</sup></b>				
DTT	1,599	1,613	(15)	(0.9%)
Radio	(1,470)	(1,564)	94	6.0%
Content	(1,949)	(806)	(1,142)	(141.7%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(1,820)</b>	<b>(757)</b>	<b>(1,063)</b>	<b>(140.4%)</b>

Note: Eliminations are due to the sale of production programs to DTT and Radio National.

Note: EBIT and Comparable EBIT of Content segment include the goodwill amortization assigned to Tripictures' film catalogue of 615 thousand euros in 1Q13 and 686 thousand euros in 1Q12.

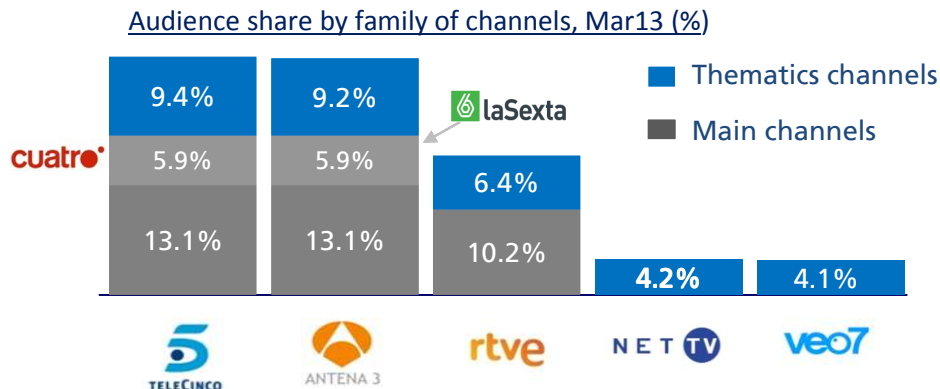
<sup>1</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -73 thousand euros and 1Q12 7 thousand euros.

<sup>2</sup> Excluding result from divestment of fixed asset 1Q13 38 thousand euros and 1Q12 -3 thousand euros.

**Operating Revenues:** 18,869 thousand euros, -35.8% in 1Q13, mainly as a result of:

- (i) The lower level of activity in the Content area (1Q13 revenues -61.8%), which was impacted by current economic conditions.
- (ii) The strategic agreement with COPE based on the Efficiency Plan disclosed to the market at the end of 2012 (Relevant Fact of 19 December 2012) had an initially negative impact on the radio area in 1Q13, because of the change of simultaneous broadcast programming announced without equivalent advertising revenues (revenues -73.6%).
- (iii) DTT recorded revenues of 12,402 thousand euros, +8.5%, reflecting the nationwide DTT strategy, which has been strengthened as a result of the agreement with Paramount Channel.

The audience for the NET TV multiplex achieved a share of 4.2%<sup>8</sup> according to data for March 2013.



Source: Kantar Media. The general channel Cuatro is separated from TL5 and La Sexta from A3TV.  
Excludes pay DTT channels.

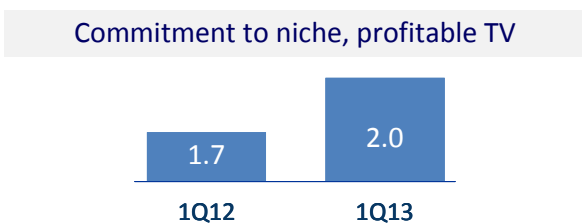
**Comparable EBITDA<sup>9</sup>:** 301 thousand euros, reflecting a steady improvement in the margins of loss-making businesses.

- (i) **DTT:** comparable EBITDA of 1,692 thousand euros in 1Q13, down -49 thousand euros from 1Q12. While National DTT improved comparable EBITDA in 1Q13 by +312 thousand euros, at Regional DTT the change in content supplier did not occur until 20 February, so that comparable EBITDA does not reflect this positive impact and EBITDA fell by -361 thousand euros in 1Q13. From 2Q13, the agreement with the new supplier for Regional content will be fully visible in results.
- (ii) **Radio:** Comparable EBITDA of -1,348 thousand euros compared to -1,380 thousand euros in 1Q12. The approval from the CNC for the agreement with COPE was obtained on 20 March, following which from 2Q13 the positive impact on EBITDA of the agreement will begin to be felt.
- (iii) **Content:** Comparable EBITDA -44 thousand euros, down -1,862 thousand euros compared to 1Q12. In 1Q13 the business was impacted by the lower level of activity at the production companies and by lower revenues from cinema releases. From a profitability standpoint, the deterioration of EBITDA is lower than in revenues since costs are also proportionately less to the decline in demand.

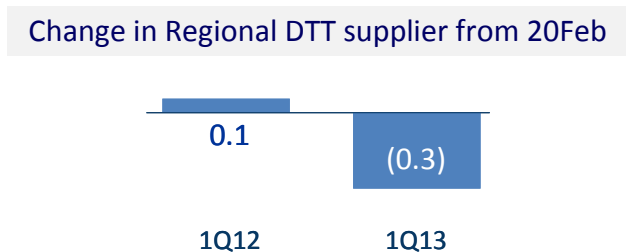
<sup>8</sup> Source: Kantar media Mar13.

<sup>9</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 -73 thousand euros and 1Q12 7 thousand euros.

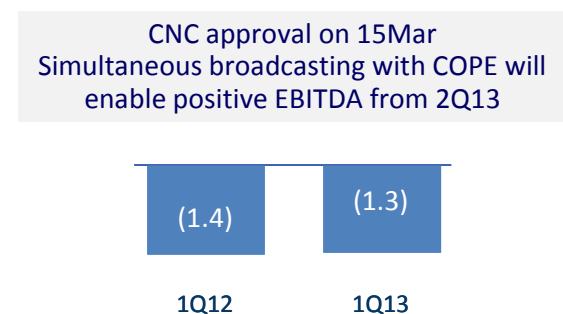
## Comparable EBITDA, National DTT (€m)



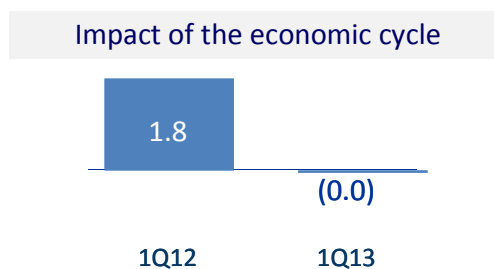
## Comparable EBITDA, Regional DTT (€m)



## Comparable EBITDA, Radio (€m)



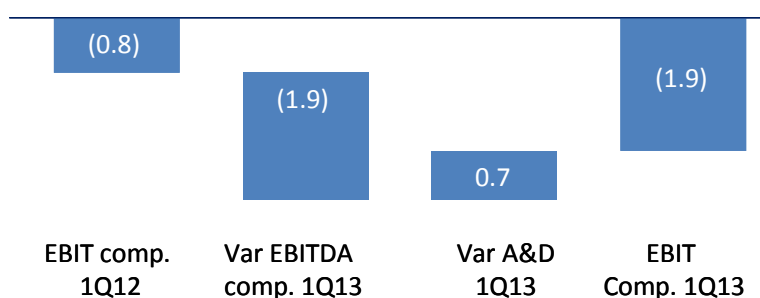
## Comparable EBITDA, Content<sup>1</sup> (€m)



Noe1: excluding investment in restructuring 1Q13 of €0.1m.

**Comparable Operating Result:** (given the level of amortization in this area, the Operating Result is provided) was -1,820 thousand euros, down -1,063 thousand euros compared to 1Q12, mainly because of a lower level of amortization in the Content area, which was reduced by -719 thousand euros in 1Q13.

## Comparable EBIT and EBITDA of the Content area, 1Q12 and 1Q13 (€m)



## Internet

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Total Revenues</b>				
Digital Editions	5,824	4,981	843	16.9%
Vertical Portals & Others	296	464	(167)	(36.1%)
Classified	3,066	3,518	(453)	(12.9%)
B2B	3,981	4,112	(131)	(3.2%)
Adjustments Intersegment	(73)	(94)	21	22.7%
<b>Total Revenues</b>	<b>13,094</b>	<b>12,980</b>	<b>114</b>	<b>0.9%</b>
<b>EBITDA</b>				
Digital Editions	68	(560)	628	112.2%
Vertical Portals & Others	(200)	(108)	(91)	(84.3%)
Classified	(844)	(924)	80	8.6%
B2B	919	1,103	(184)	(16.7%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(57)</b>	<b>(489)</b>	<b>432</b>	<b>88.3%</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>				
Digital Editions	93	(556)	649	116.7%
Vertical Portals & Others	(200)	(108)	(91)	(84.3%)
Classified	(900)	(900)	0	0.0%
B2B	919	1,103	(184)	(16.7%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>(88)</b>	<b>(462)</b>	<b>374</b>	<b>80.9%</b>
<b>EBIT</b>				
Digital Editions	(215)	(814)	599	73.6%
Vertical Portals & Others	(267)	(191)	(76)	(40.0%)
Classified	(1,207)	(1,385)	179	12.9%
B2B	614	818	(204)	(24.9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1,074)</b>	<b>(1,572)</b>	<b>498</b>	<b>31.7%</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1</sup></b>				
Digital Editions	(190)	(811)	621	76.6%
Vertical Portals & Others	(267)	(191)	(76)	(40.0%)
Classified	(1,262)	(1,361)	99	7.3%
B2B	614	818	(204)	(24.9%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(1,105)</b>	<b>(1,545)</b>	<b>439</b>	<b>28.4%</b>

Note: The main eliminations are due to the connectivity service, mainly between Sarnet (B2B) and the rest of companies in the Internet business area.

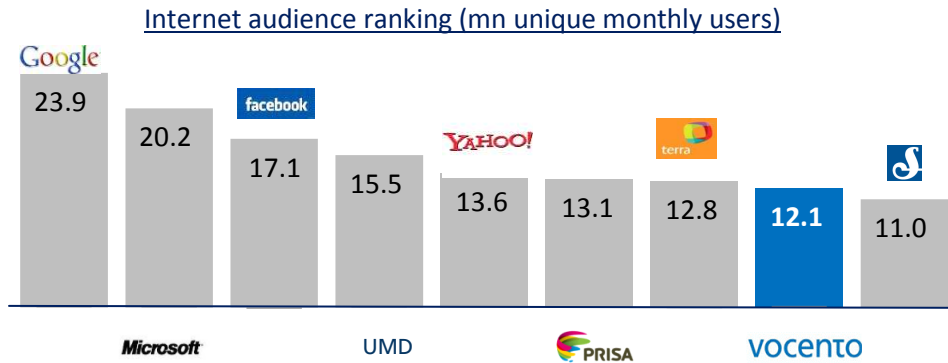
<sup>1</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 31 thousand euros and 1Q12 -27 thousand euros.

**Operating Revenues:** rose to 13,094 thousand euros (+0.9%).

VOCENTO has consolidated its leadership of the news category, and is in the eighth<sup>10</sup> position in the overall ranking of Internet audiences, reflecting its commitment to digital.

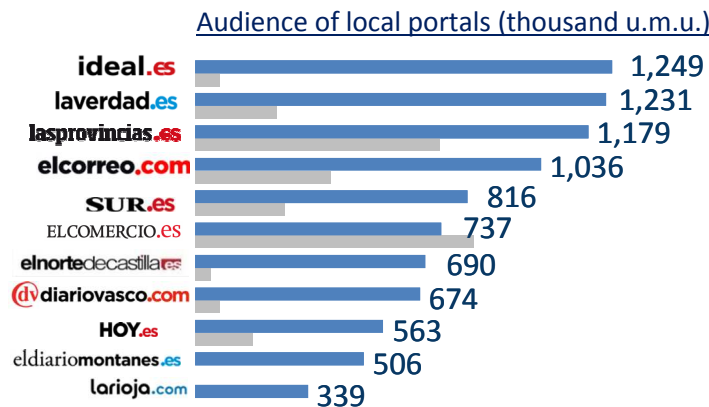
<sup>10</sup> Source: ComScore Mar13.





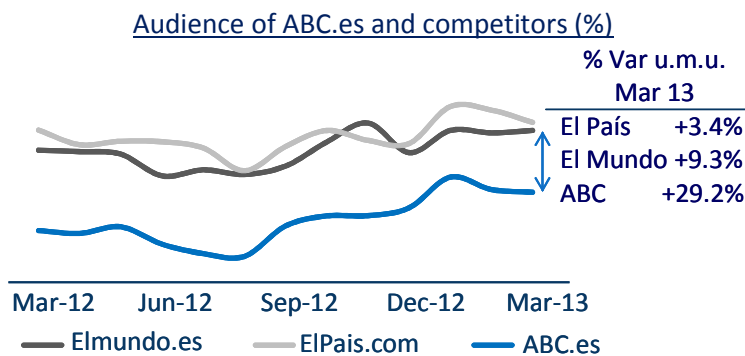
Source: ComScore Mar13.

The Local Portals have confirmed their clear leadership in their respective markets, with the only exception to this being El Comercio Digital.



Source: ComScore Mar13.

ABC.es improved its online market share with an increase in its audience of +29.2%, more than its competitors, and it now reaches 5.9 mn unique users according to ComScore.



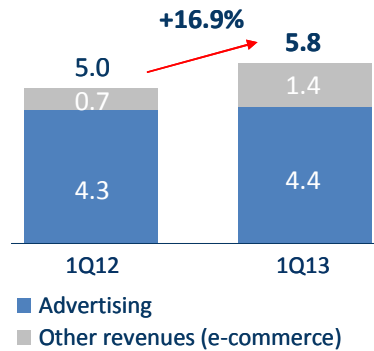
Source: ComScore.

**Advertising Sales:** revenues fell by -3.8% (compared to a contraction in the market of -5.9% according to i2p), with advertising on the Digital Editions increasing by +2.0% and advertising on Vertical Portals and Classified Advertising feeling the impact of current economic and advertising market conditions.

**Other Revenues:** 6,053 thousand euros, up +6.9% thanks to the increased contribution from the digital businesses that VOCENTO has developed, especially payment-based business models such as Oferplan. In 1Q13, their contribution to the Digital Editions more than doubled.

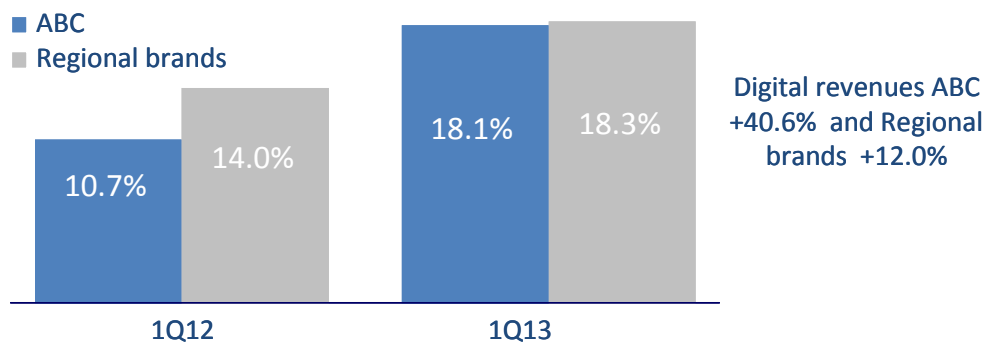
It is important to note that the revenues of the Digital Editions derive from two main sources: advertising revenues and revenues from new e-commerce businesses. The combined growth of both revenue sources in 1Q13 was +16.9%, offsetting part of the impact of the decline due to the economic cycle.

### Improvement of Revenues from Digital Editions at VOC (%)



This steady incorporation of complementary digital businesses is reflected in the increased proportion of digital revenues in the revenues of the digital brands (18.3%, +4.3 p.p.) and at ABC (18.1%, +7.4 p.p.). It is important to note that total revenues of ABC.es increases by +40.6% and those from regional brands +12.0%.

### Weight of Internet advertising and e-commerce revenues at ABC and Regional Brands of VOC (%)



**Comparable EBITDA<sup>11</sup>:** improved by +374 thousand euros to -88 thousand euros, thanks to the Digital Editions, which reached EBITDA breakeven in 1Q13, improving by +649 thousand euros. This improvement in EBITDA has also been achieved at the Local Portals (EBITDA margin +10.8 p.p. in 1Q13) and at ABC.es (EBITDA margin +22.9 p.p. in 1Q13), and reflects the growth of revenues without any additional increase in structural costs as a result of the new digital businesses.

Of the new digital businesses, revenues from Oferplan represented more than 20% of the total revenues of the digital editions in 1Q13. At Kiosko y Más, revenue growth was more than 30%. These levels of growth enabled both businesses to achieve a combined EBITDA in 1Q13 of €0.8 million, as they did not lead to major additional structural costs.

<sup>11</sup> Excluding investment in restructuring 1Q13 31 thousand euros and -27 thousand euros in 1Q12.

## Other Businesses

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Total Revenues</b>				
Distribution	29,505	32,590	(3,085)	(9.5%)
Printing	9,777	10,711	(934)	(8.7%)
Others	1,161	1,515	(354)	(23.4%)
Adjustments Intersegment	(41)	(82)	40	49.5%
<b>Total Revenues</b>	<b>40,402</b>	<b>44,734</b>	<b>(4,333)</b>	<b>(9.7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Distribution	265	162	103	63.9%
Printing	1,950	2,600	(650)	(25.0%)
Others	(3)	33	(35)	(108.6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2,213</b>	<b>2,794</b>	<b>(581)</b>	<b>(20.8%)</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>				
Distribution	326	172	153	89.0%
Printing	2,249	2,682	(433)	(16.2%)
Others	(3)	33	(35)	(108.1%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>2,572</b>	<b>2,887</b>	<b>(315)</b>	<b>(10.9%)</b>
<b>EBIT</b>				
Distribution	176	64	112	174.3%
Printing	(344)	143	(487)	(341.6%)
Others	(10)	23	(33)	(142.1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(178)</b>	<b>230</b>	<b>(408)</b>	<b>(177.5%)</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1</sup></b>				
Distribution	237	75	162	216.4%
Printing	(46)	225	(270)	(120.2%)
Others	(10)	23	(33)	(141.5%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>181</b>	<b>323</b>	<b>(142)</b>	<b>(43.8%)</b>

Note: Eliminations are due to the distribution of free dailies by the distribution companies.

Excluding investment in restructuring of -359 thousand euros in 1Q13 and of -93 thousand euros in 1Q12.

**Operating Revenues:** 40,402 thousand euros, -9.7% reflecting the area's links to Print Media.

**Comparable EBITDA:** 2,572 thousand euros. In the printing area, EBITDA was 2,249 thousand euros, including the contribution of the ABC printing plants in Madrid and Seville of 1,155 thousand euros. In Distribution, EBITDA reached 326 thousand euros.

## Operating data

### Print Media

Average Circulation Data	1Q13	1Q12	Var Abs	%
<b>National Press - ABC</b>	148,375	188,269	(39,894)	(21.2%)
<b>Regional Press</b>				
El Correo	84,893	94,595	(9,702)	(10.3%)
El Diario Vasco	60,171	65,535	(5,364)	(8.2%)
El Diario Montañés	28,266	30,148	(1,882)	(6.2%)
Ideal	23,387	26,042	(2,655)	(10.2%)
La Verdad	22,590	27,056	(4,466)	(16.5%)
Hoy	13,519	16,592	(3,073)	(18.5%)
Sur	20,706	23,520	(2,814)	(12.0%)
La Rioja	11,656	12,877	(1,221)	(9.5%)
El Norte de Castilla	26,055	28,855	(2,800)	(9.7%)
El Comercio	19,844	21,259	(1,415)	(6.7%)
Las Provincias	21,950	26,699	(4,749)	(17.8%)
La Voz de Cádiz	2,083	4,706	(2,623)	(55.7%)
<b>TOTAL Regional Press</b>	<b>335,120</b>	<b>377,884</b>	<b>(42,764)</b>	<b>(11.3%)</b>

Sources: OJD. 1Q13 non audited data.

Audience	1st Survey 13	1st Survey 12	Var Abs	%
<b>National Press - ABC</b>	<b>609,000</b>	<b>649,000</b>	<b>(40,000)</b>	<b>(6.2%)</b>
<b>Regional Press</b>	<b>2,237,000</b>	<b>2,175,000</b>	<b>62,000</b>	<b>2.9%</b>
El Correo	449,000	435,000	14,000	3.2%
El Diario Vasco	239,000	240,000	(1,000)	(0.4%)
El Diario Montañés	190,000	160,000	30,000	18.8%
Ideal	201,000	162,000	39,000	24.1%
La Verdad	246,000	275,000	(29,000)	(10.5%)
Hoy	147,000	132,000	15,000	11.4%
Sur	152,000	156,000	(4,000)	(2.6%)
La Rioja	98,000	96,000	2,000	2.1%
El Norte de Castilla	216,000	198,000	18,000	9.1%
El Comercio	152,000	142,000	10,000	7.0%
Las Provincias	141,000	157,000	(16,000)	(10.2%)
La Voz de Cádiz	6,000	22,000	(16,000)	(72.7%)
<b>Supplements</b>				
XL Semanal	2,527,000	2,750,000	(223,000)	(8.1%)
Mujer Hoy	1,670,000	1,917,000	(247,000)	(12.9%)
Mujer Hoy Corazón	328,000	420,000	(92,000)	(21.9%)
Inversión y Finanzas	53,000	66,000	(13,000)	(19.7%)

Source: EGM accumulated waves

### Audiovisual

National TV Market	mar-13	mar-12	Var Abs
Audience share Net TV	4.2%	3.8%	0.4 p.p.

Source: Kantar Media last month.

### Internet

Monthly Unique uses (Th)	mar-13	mar-12	Var Abs	%
Vocento	12,136	12,306	(170)	(1.4%)

Source: ComScore

## **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 document 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.

***Translation of a report originally issued in Spanish. In the event of a discrepancy, the Spanish-language version prevails.***

## **Contact**

### **Investor and Shareholder Relations**

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 7

28027 Madrid

Tel.: +34.91.339.98.09

Fax: +34. 91.742.63.52

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



**1Q13 Results**

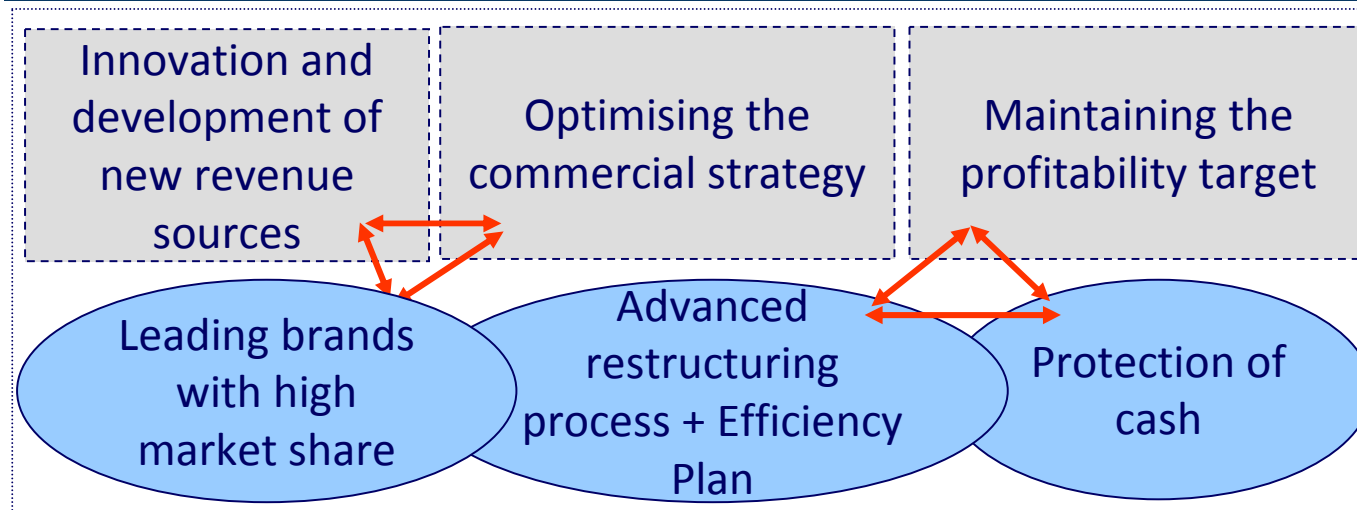
**9 May 2013**

---

**VOCENTO** ver, escuchar, leer y sentir.

# VOCENTO's focus: revenues, profitability, cash protection

## FOCUS ON REVENUES AND VALUE CREATION



VOCENTO is positioned to lead the Media sector in the future

# 1Q13 Summary

▶ **VOC brands: digital efforts mitigate the impact of the cycle**

- Improved share of advertising market in press and Internet
- Digital growth: increased weight of online advertising and new digital businesses, with no rise in structural costs

▶ **Focus on cost control and reduction, with impact from 2Q13**

- Efficiency Plan: execution in 1Q13
- Profitability at the bottom of the cycle by creating operational gearing

▶ **Maintaining a financial position that differentiates from the sector in an uncertain cycle**

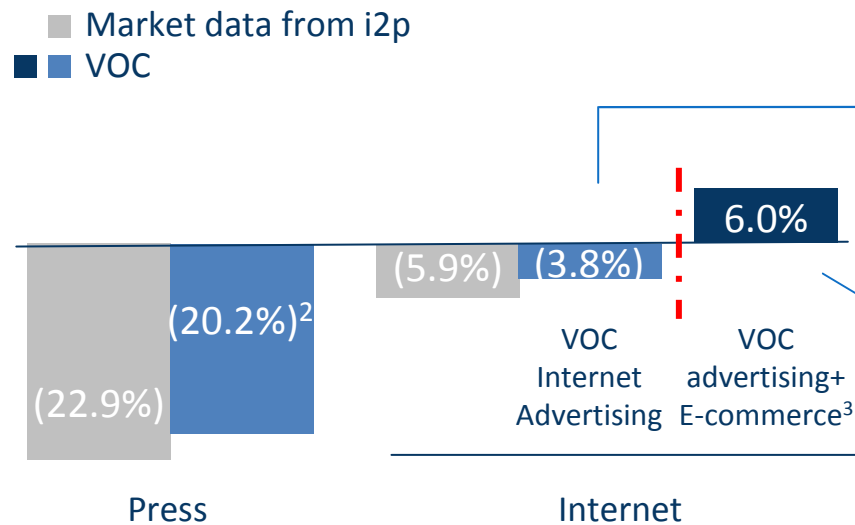
- Strict management of working capital
- Selective Capex



# Improved share of advertising market and revenue mix

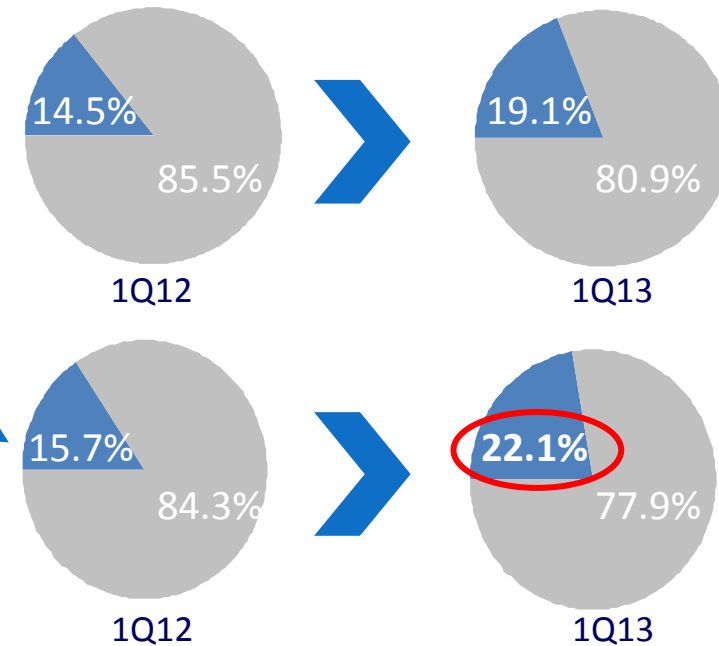
VOC brands are improving their ad share in difficult economic conditions ...  
 ... VOC's new digital businesses enable a change in the revenue mix, mitigating part of the impact of economic cycle

VOC advertising vs. market<sup>1</sup> 1Q13 (%)



Increased weight of digital in revenue mix (%)

■ VOC Digital advertising  
 ■ Other VOC advertising revenues



■ VOC Digital advertising + Other revenues (e-commerce)  
 ■ VOC other advertising revenues + e-commerce

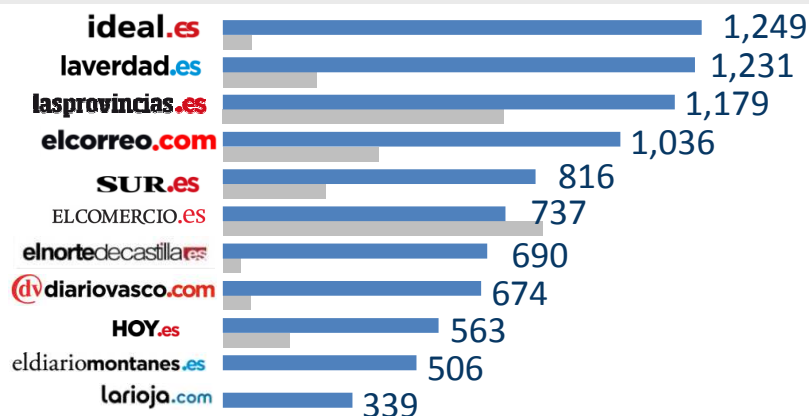
Note 1: source i2p. Note 2: sum of Regional Press + ABC.

Note 3: VOCENTO Internet advertising revenues + other revenues (e-commerce) from the Digital Editions.

# Regional brands: leadership, digital exposure, profitability

## Audiences for Local Portals (thousand u.m.u)

**VOC offline regional market share 25.3% vs. #2 15.1%.**

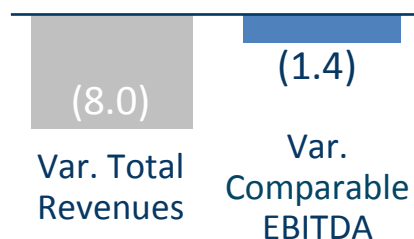


Source: ComScore Mar13.

## Revenue decline absorbed in costs in 1Q13

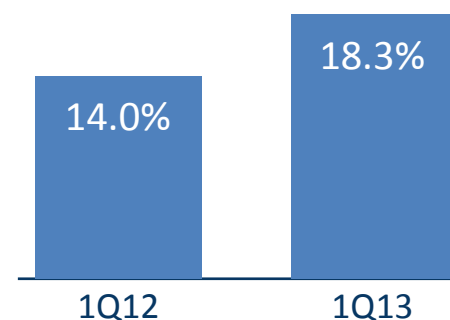
Revenues and comparable EBITDA<sup>1</sup>

**EBITDA Margin 1Q13 11.4%.  
Impact of Efficiency Plan from 2Q13**



Note 1: excluding investment in restructuring 1Q13 €0.6m and 1Q12 €-0.6m. Includes Regional Press and Local Portals.

## % of Digital revenues<sup>1</sup> at regional brands (%)



Note 1: sum of advertising and e-commerce revenues.

## New digital business

- Revenues of local digital editions +12.0%
- Digital EBITDA margin improves +10.8 p.p.

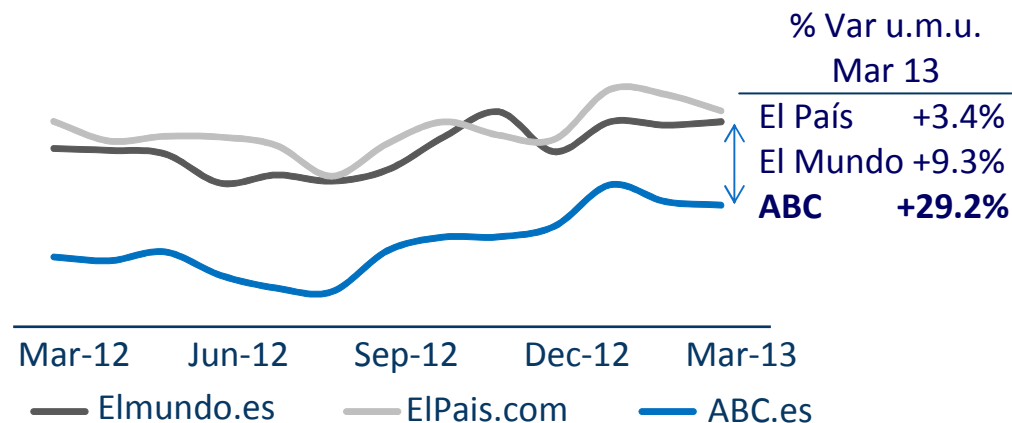
## EBITDA goal: focus on profitability

- Improvement of net margin on circulation sales €+0.5m
- Comparable cost savings in press -12.3% (€-6.7m)

# ABC: market share, digital business and control of losses

ABC.es audience and peers evolution (thousand u.m.u.)

**Controlled reduction of non-kiosk sales**

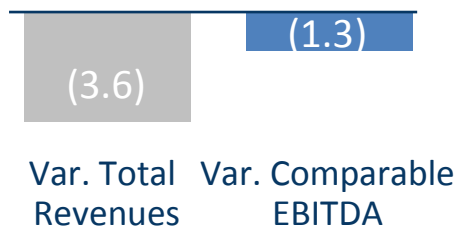


Source: ComScore.

Revenue decline absorbed in costs in 1Q13

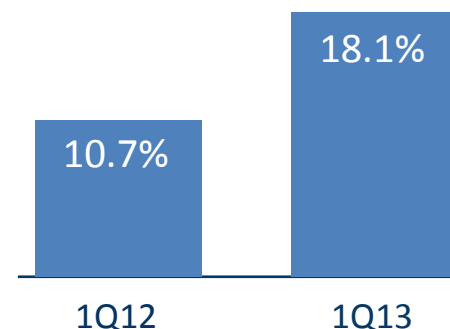
Abs. Var. in Revenues and comparable EBITDA<sup>1</sup>

**Impact of Efficiency Plan from 2Q13**



% Digital revenues<sup>1</sup> at ABC (%)

**Growth of revenues at ABC.es +40.6%**



Note 1: sum of advertising and e-commerce revenues.

New digital business

- Improvement of digital EBITDA margin +22.9 p.p.

EBITDA of ABC brand: control of losses

- Improvement in net margin on circulation sales €+0.4m
- Comparable cost savings in press -7.7% (€-2.6m)

Note 1: excludes investment in restructuring in 1Q12 of €-0.5m and 1Q13 €0m. Includes ABC, ABC.es and ABC print plants.

# New digital businesses and online advertising

Diversification into new digital business lines (based on e-commerce and payment models) is reflected in both revenues and profitability

## New sources of revenues (e-commerce)



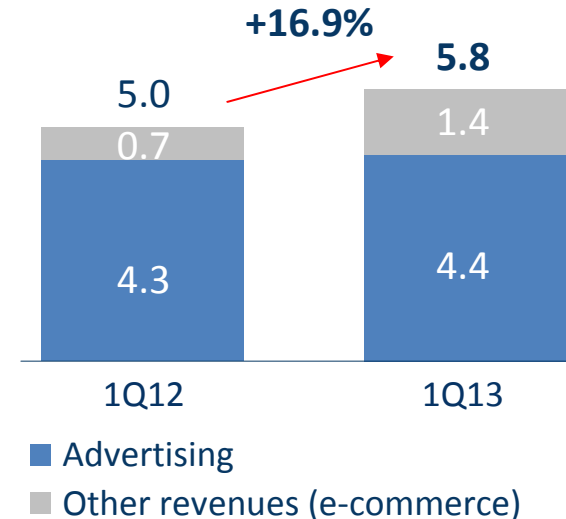
Represents >20% of total revenues of the digital editions



Growth in revenues of >+30%



## Improvement in revenues of VOC Digital Editions (%)

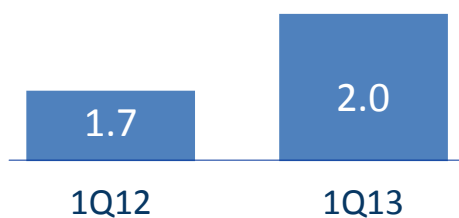


Combined EBITDA 1Q13 €0.8m with no additional increase in structural costs

# Audiovisual: change of regional supplier, COPE agreement

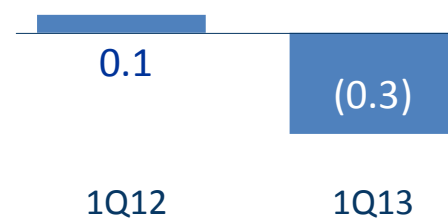
## National DTT: comparable EBITDA (€m)

Commitment to niche, profitable TV



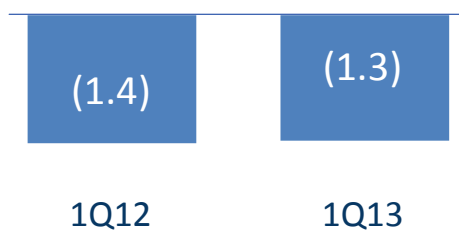
## Regional DTT: comparable EBITDA (€m)

Change in Regional DTT supplier from 20Feb



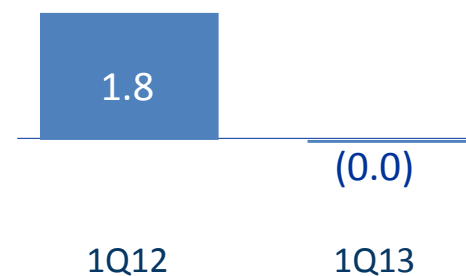
## Radio: comparable EBITDA (€m)

CNC approval on 15Mar  
Simultaneous broadcasting with COPE will enable positive EBITDA from 2Q13



## Content: comparable EBITDA<sup>1</sup> (€m)

Impact of the economic cycle



Note 1: excludes investment in restructuring in 1Q13 of €0.1m.

# EBITDA: cost cuts, even before the Efficiency Plan

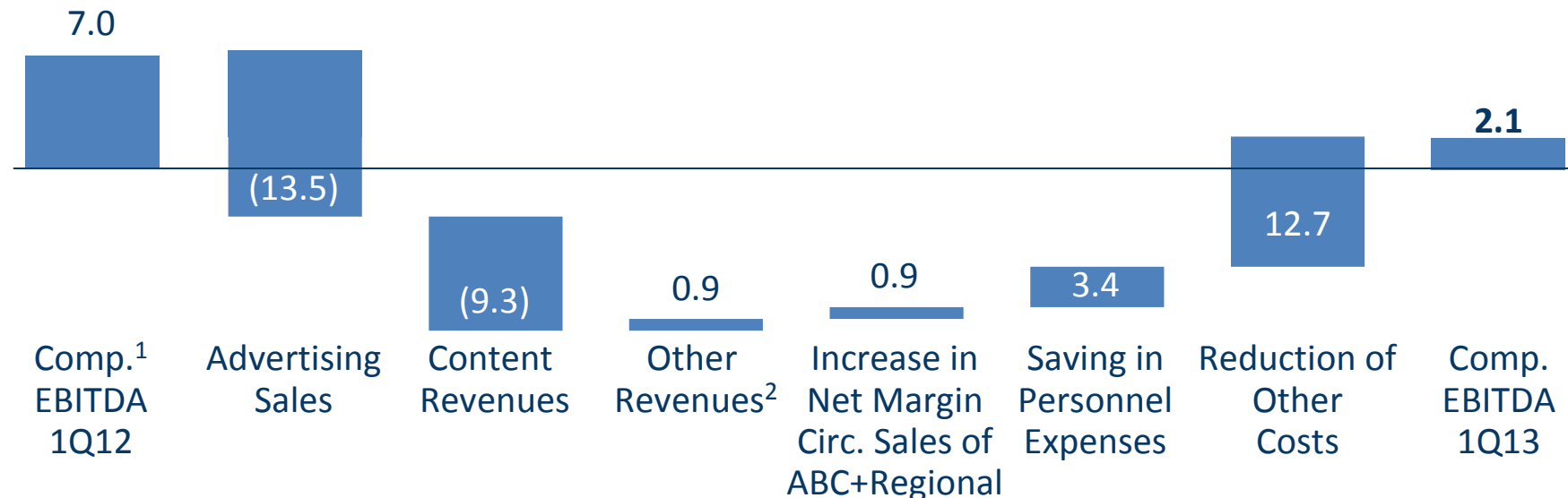
## Advertising decline in 1Q13 absorbed in costs:

- Variation in EBITDA 1Q13 €-4.9m vs. advertising decline of €-13.5m
- Comparable costs -14.5%<sup>1</sup>

## Starting in 2Q13, costs will be further impacted by:

- Efficiency Plan: nearly 100% implemented in 1Q13. Savings made and implementation of the agreement with COPE from 2Q13
- Change of supplier in Regional DTT

## 1Q13 data as a variation vs 1Q12 except for comparable EBITDA (in €m)



Note 1: excludes investment in restructuring in 1Q12 €-1.3m. Note 2: DTT, newspaper promotions, sales of Supplements and Magazines and Other Businesses.

# The net financial position continues to differentiate

The financial position differentiates VOC from the sector in an uncertain cycle

Cash protection and working capital management are key objectives:

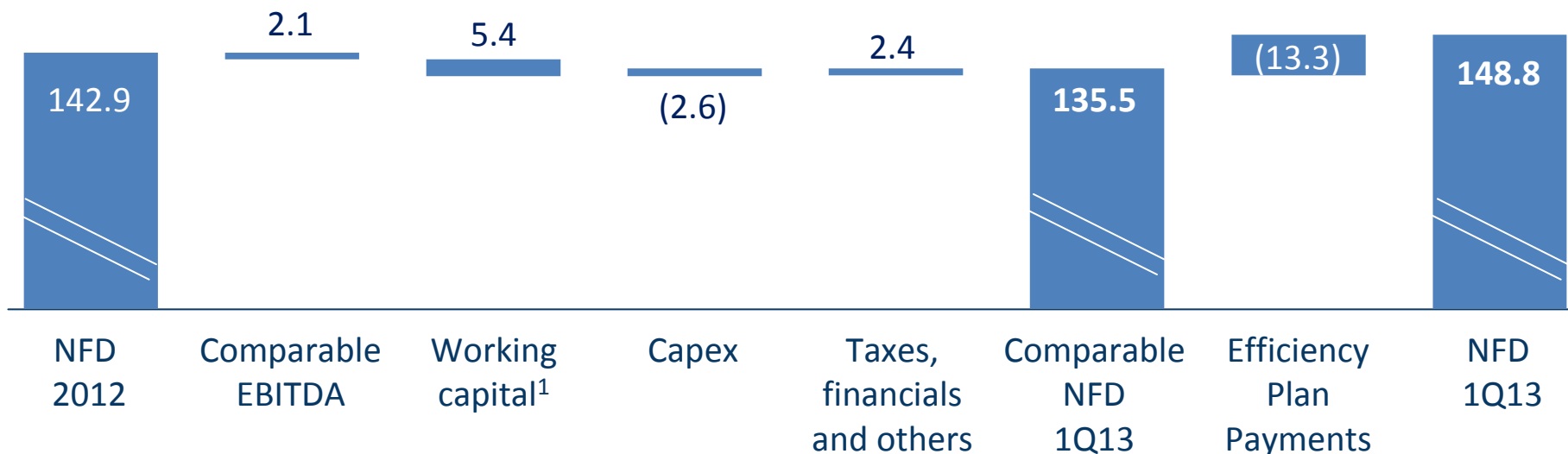
- Receivables from public administration: €0.9m in 1Q13 (€1.9m pending)
- Control of Capex, associated with new sources of digital revenues

Efficiency Plan: cash exit of €-13.3m

Credit lines available for c. €50m at VOCENTO

Treasury stock at 3.1% as of 31 March 2013

## Analysis of movement in net financial debt, Mar 2013-Dec 2012



Note 1: variation in inventories, clients, suppliers and current taxes (VAT).



## **Financial Information for 1Q13**



# Consolidated Profit and Loss Account 1Q13

IFRS. €m	1Q13	1Q12	Var %
Circulation revenues	54.5	60.1	(9.3%)
Advertising sales	36.8	50.4	(26.9%)
Other revenues	38.1	45.4	(16.1%)
<b>Operating revenues</b>	<b>129.5</b>	<b>155.9</b>	<b>(16.9%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2.1</b>	<b>5.8</b>	<b>(63.2%)</b>
Amortization	(7.5)	(8.8)	(15.2%)
<b>Operating result (EBIT)</b>	<b>(5.3)</b>	<b>(3.0)</b>	<b>(74.8%)</b>
Impairment/reversal of goodwill	0.0	0.0	n.a.
Profit of companies acc. Equity method	(0.1)	(0.1)	48.8%
Financial result and others	(2.4)	(0.6)	(287.1%)
Corporation tax	0.9	1.9	(49.2%)
<b>Net result for the year</b>	<b>(6.8)</b>	<b>(1.9)</b>	<b>(255.0%)</b>
Minorities	(0.9)	(1.4)	38.3%
<b>Net result of the parent company</b>	<b>(7.7)</b>	<b>(3.4)</b>	<b>(128.7%)</b>

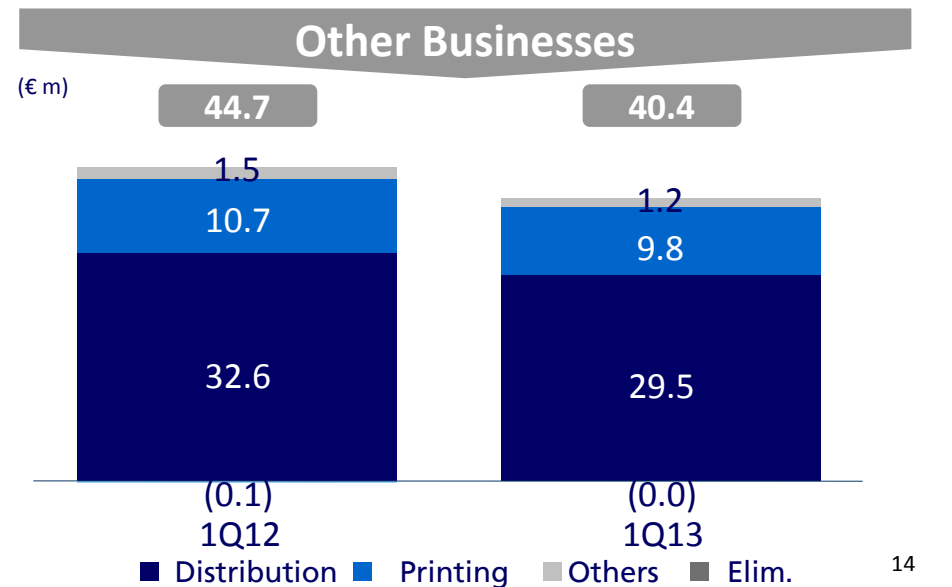
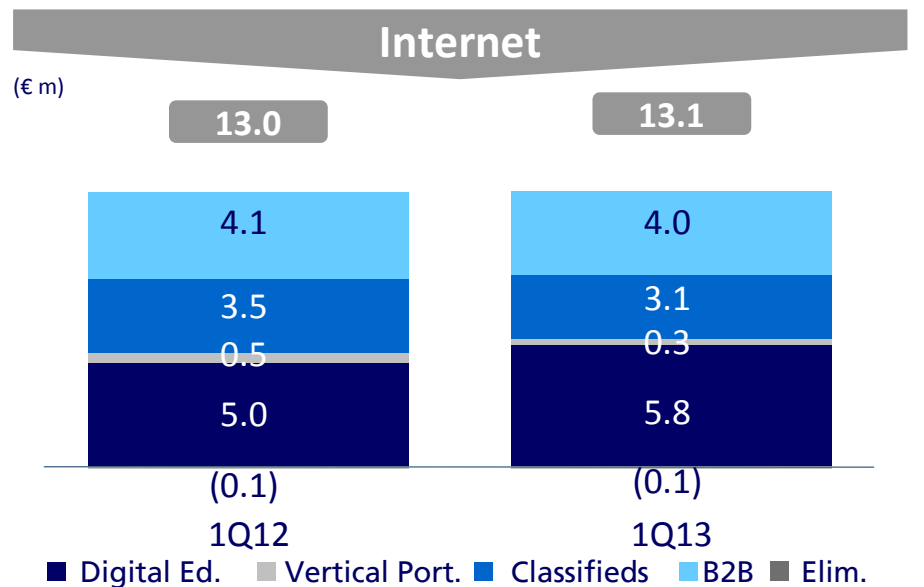
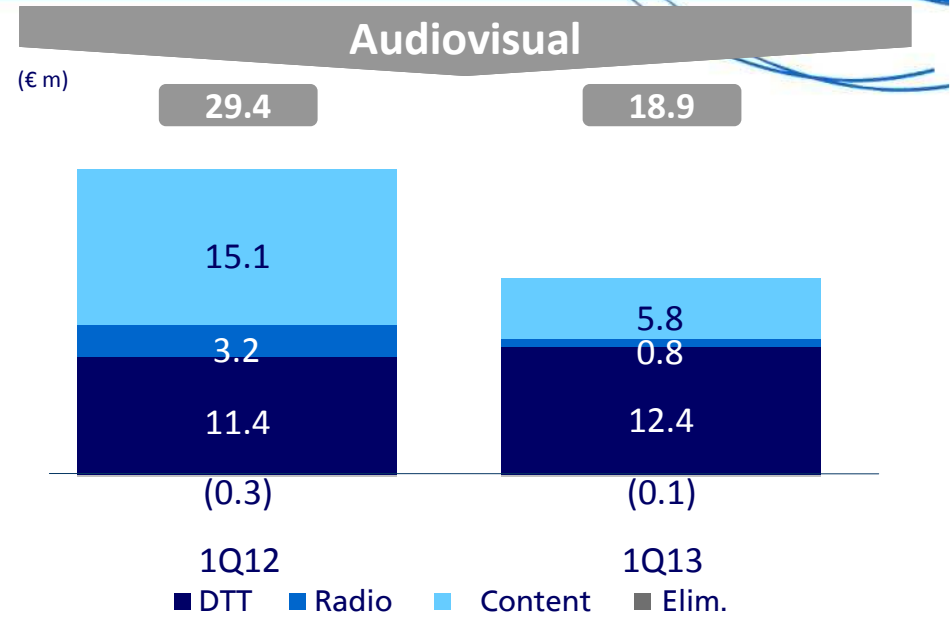
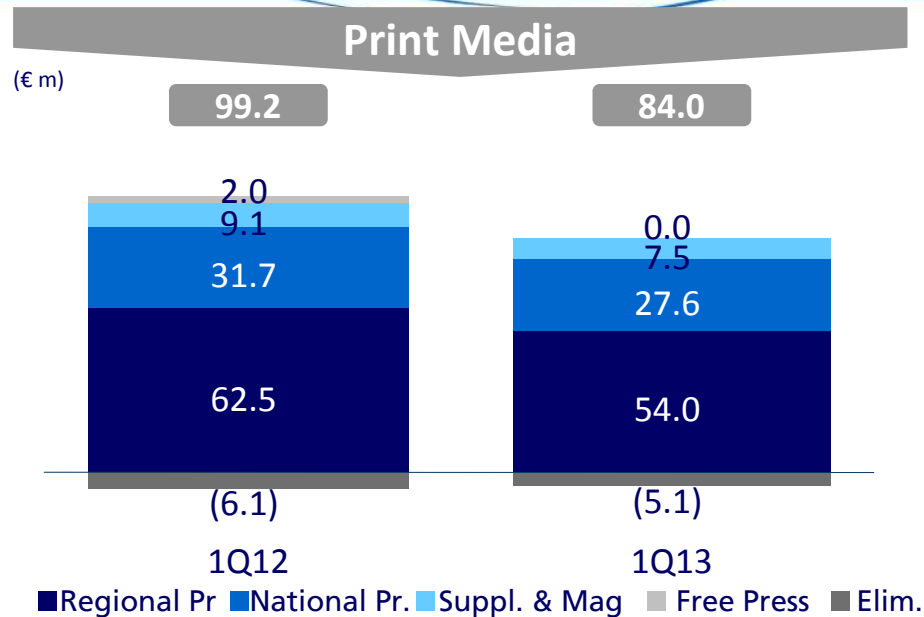
<b>Venta de publicidad ex Qué y Radio</b>	<b>36.5</b>	<b>45.6</b>	<b>(19.9%)</b>
<b>Comparable opex<sup>1</sup></b>	<b>(127.4)</b>	<b>(148.9)</b>	<b>(14.5%)</b>
<b>Comparable EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>2.1</b>	<b>7.0</b>	<b>(69.8%)</b>
<b>Comparable EBIT<sup>1 2</sup></b>	<b>(5.3)</b>	<b>(1.8)</b>	<b>(200.1%)</b>

n.r.: the change in absolute terms is over >1.000%. n.a.: not applicable as one of the values is zero. Note 1: ex. investment in restructuring 1Q12 €-1.3m (values undero €0.1 are omitted). Note 2: ex. result from sale of fixed assets.

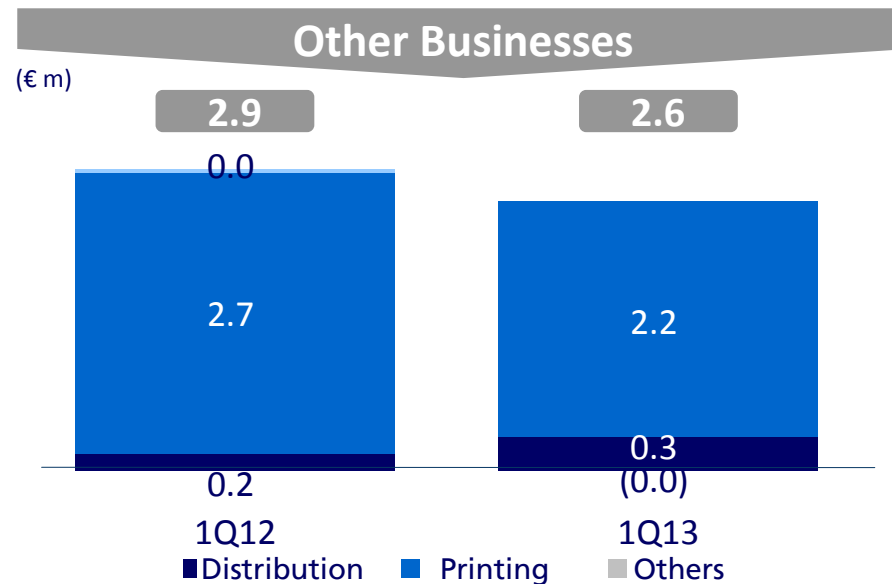
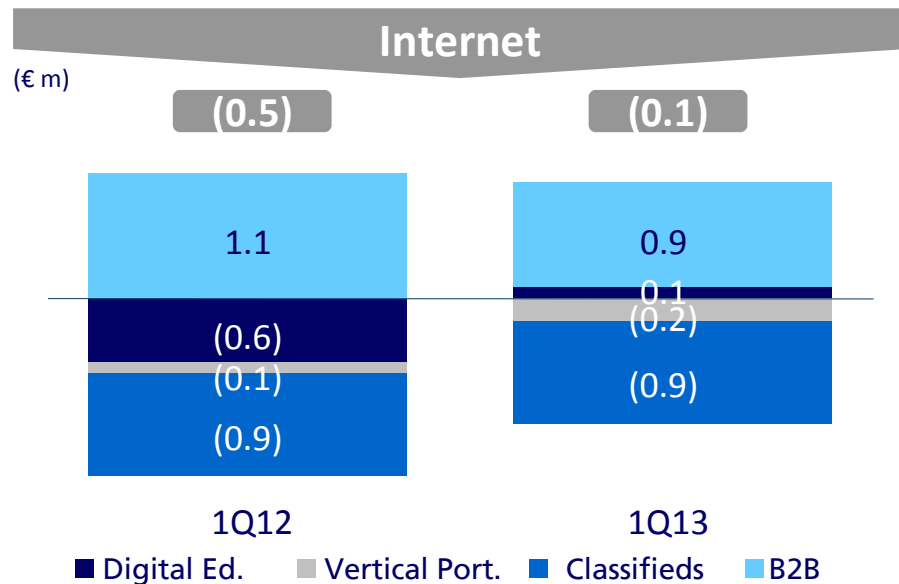
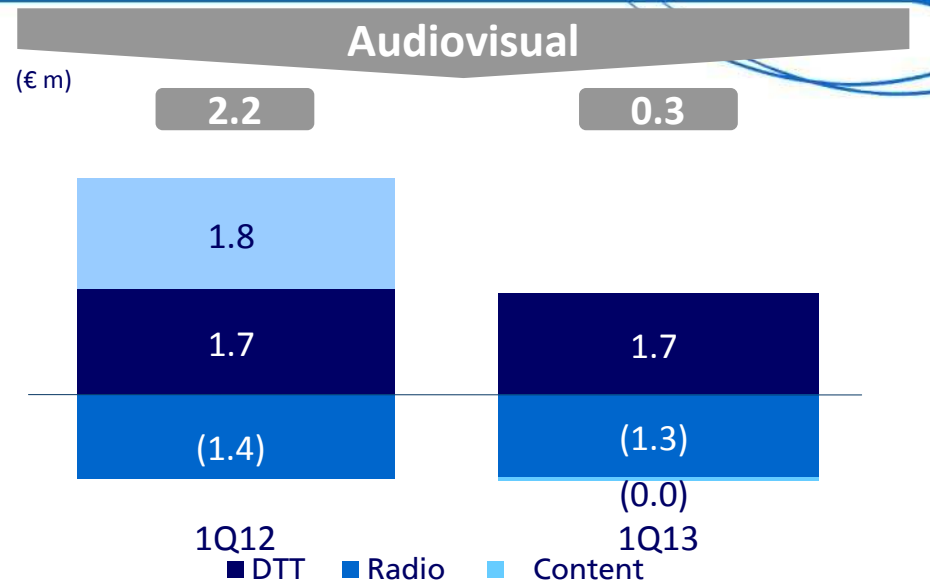
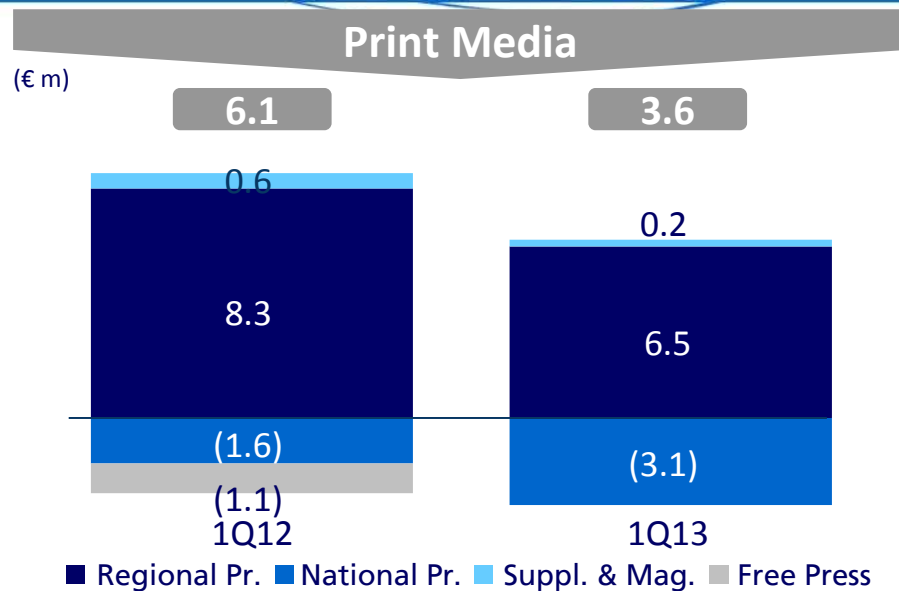
# Consolidated Balance Sheet, 31 March 2013

IFRS. €m	1Q13	1Q12		1Q13	1Q12
<b>Non current assets</b>	<b>591.0</b>	<b>597.2</b>	<b>Total Equity</b>	<b>361.0</b>	<b>369.2</b>
Intangible assets	172.7	174.8			
Property, plant and equipment	193.5	197.4			
Investments in Associates	10.0	10.1			
Other non current assets	214.8	214.9			
<b>Current assets</b>	<b>190.0</b>	<b>211.6</b>	<b>Total liabilities</b>	<b>420.2</b>	<b>439.7</b>
Other current assets	153.7	171.3	Financial debt	185.2	183.3
Cash and cash equivalents	36.3	40.3	Other liabilities	235.0	256.5
<b>Assets held for sale</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>			
<b>Total Assets</b>	<b>781.2</b>	<b>809.0</b>	<b>Total Equity</b>	<b>781.2</b>	<b>809.0</b>

# Revenues by business area



# Comparable EBITDA<sup>1</sup> by business area



Note 1: Pr. Media excluding investment in restructuring 1Q12 €-1.1m (amounts below €0.1m are omitted).

## 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.

*Translation of a report originally issued in Spanish. In the event of a discrepancy, the Spanish-language version prevails.*

## Department of Investor and Shareholder Relations

Director of Investor Relations

Loles Mendoza

Investor Relations

Javier García Echegaray

**vocento** ver, escuchar, leer y sentir.

C/ Juan Ignacio Luca de Tena, 7

28027 Madrid

Tel.: +34.91.743.81.04

Fax: +34. 91.742.63.52

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



### Legal 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 BALANCE SHEETS](#)

VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Thousand Euro	1Q13	2012	Var abs
<b>ASSETS</b>			
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			
<b>Intangible assets</b>	<b>172,676</b>	<b>174,784</b>	<b>(2,108)</b>
Goodwill	122,126	122,126	0
Intangible assets	50,550	52,658	(2,108)
<b>Tangible assets</b>	<b>186,783</b>	<b>190,662</b>	<b>(3,879)</b>
Property, plant and equipment in use	186,685	190,564	(3,879)
Property, plant and equipment in the course of construction	98	98	0
<b>Real Estate investments</b>	<b>6,716</b>	<b>6,747</b>	<b>(30)</b>
<b>Investments accounted for using the equity method</b>	<b>10,031</b>	<b>10,098</b>	<b>(67)</b>
<b>Financial assets</b>	<b>10,930</b>	<b>10,919</b>	<b>12</b>
Non-current investment securities	10,355	10,355	(0)
Other non current financial assets	576	564	12
<b>Other non current receivables</b>	<b>370</b>	<b>1,083</b>	<b>(712)</b>
<b>Deferred tax assets</b>	<b>203,450</b>	<b>202,895</b>	<b>555</b>
	<b>590,957</b>	<b>597,187</b>	<b>(6,230)</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>			
Inventories	14,645	18,336	(3,691)
Trade and other receivables	130,337	140,310	(9,974)
Tax receivables	8,700	12,646	(3,946)
Cash and cash equivalents	36,347	40,295	(3,948)
	<b>190,029</b>	<b>211,588</b>	<b>(21,560)</b>
⊠Assets held for sale and discontinued operations	<b>193</b>	<b>193</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>781,179</b>	<b>808,969</b>	<b>(27,790)</b>

Thousand of Euros	1Q13	2012	Var abs
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>			
<b>Equity</b>			
<b>Of the Parent</b>	<b>291,180</b>	<b>298,865</b>	<b>(7,685)</b>
Share capital	24,994	24,994	0
Reserves	306,039	359,812	(53,774)
Treasury shares	(32,167)	(32,572)	405
Net profit for the year	(7,686)	(53,369)	45,684
<b>Of minority interest</b>	<b>69,776</b>	<b>70,361</b>	<b>(586)</b>
<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>			
Deferred income	106	139	(34)
Provisions	3,819	3,919	(99)
Bank borrowings and other financial liabilities	84,174	104,323	(20,149)
Other non-current payables	25,060	24,961	99
Deferred tax liabilities	41,039	41,239	(200)
	<b>154,199</b>	<b>174,581</b>	<b>(20,382)</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>			
Bank borrowings and other financial liabilities	101,074	78,964	22,110
Trade and other payables	149,449	166,674	(17,226)
Tax payables	15,502	19,523	(4,021)
	<b>266,025</b>	<b>265,161</b>	<b>864</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>781,179</b>	<b>808,969</b>	<b>(27,790)</b>



## NET DEBT

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

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	2012	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (short term)	101,074	78,964	22,110	28.0%
Bank borrowings and other financial liabilities (long term)	84,174	104,323	(20,149)	(19.3%)
<b>Gross Debt</b>	<b>185,248</b>	<b>183,287</b>	<b>1,961</b>	<b>1.1%</b>
Cash and cash equivalents	36,347	40,295	(3,948)	(9.8%)
Other non current financial assets	55	55	0	n.a.
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(148,846)</b>	<b>(142,936)</b>	<b>(5,910)</b>	<b>4.1%</b>

## CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
Circulation revenues	54,534	60,096	(5,562)	(9.3%)
Advertising revenues	36,842	50,383	(11,475)	(22.8%)
Other revenues	38,105	45,419	(7,315)	(16.1%)
<b>Total revenue</b>	<b>129,481</b>	<b>155,898</b>	<b>(26,418)</b>	<b>(16.9%)</b>
Staff costs	(43,834)	(48,442)	(4,608)	(9.5%)
Procurements	(22,915)	(27,322)	(4,407)	(16.1%)
External Services	(59,461)	(73,394)	(13,933)	(19.0%)
Provisions	(1,149)	(978)	171	17.4%
<b>Operating expenses (without D&amp;A)</b>	<b>(127,359)</b>	<b>(150,137)</b>	<b>(22,778)</b>	<b>(15.2%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,122</b>	<b>5,762</b>	<b>(3,640)</b>	<b>(63.2%)</b>
Depreciation and amortization	(7,461)	(8,798)	(1,337)	(15.2%)
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	41	6	36	610.6%
<b>EBIT</b>	<b>(5,297)</b>	<b>(3,030)</b>	<b>(2,267)</b>	<b>(74.8%)</b>
Impairments/reversal of other intangible assets	0	0	0	n.a.
Profit of companies acc. equity method	(67)	(131)	64	48.8%
Net financial income	(2,373)	(613)	(1,759)	(286.9%)
Net gains on disposal of non- current assets	(1)	0	(1)	n.a.
<b>Profit before taxes</b>	<b>(7,738)</b>	<b>(3,774)</b>	<b>(3,964)</b>	<b>(105.0%)</b>
Corporation tax	946	1,861	(915)	(49.2%)
<b>Profit after taxes</b>	<b>(6,793)</b>	<b>(1,913)</b>	<b>(4,879)</b>	<b>(255.0%)</b>
Net result of assets as maintained for sale	0	0	0	n.a.
<b>Net profit for the year</b>	<b>(6,793)</b>	<b>(1,913)</b>	<b>(4,879)</b>	<b>(255.0%)</b>
Minority interests	(893)	(1,447)	554	38.3%
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(7,686)</b>	<b>(3,360)</b>	<b>(4,325)</b>	<b>(128.7%)</b>
Advertising revenues ex Qué! & Radio	36,493	45,576	(9,084)	(19.9%)
Operating Expenses ex non recurring costs	(127,358)	(148,879)	(21,521)	(14.5%)
Comparable EBITDA1	2,123	7,019	(4,897)	(69.8%)

## CASH FLOW STATEMENT

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

Thousand Euro	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	% Var
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(7,685)</b>	<b>(3,360)</b>	<b>(4,325)</b>	<b>(128.7%)</b>
Adjustments to net profit	10,875	9,522	1,353	14.2%
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>3,190</b>	<b>6,162</b>	<b>(2,972)</b>	<b>(48.2%)</b>
Changes in working capital	5,425	6,926	(1,501)	(21.7%)
Other payables	(9,777)	(6,372)	(3,405)	(53.4%)
Income tax paid	-	-	-	n.a.
Interests deduction for tax purposes	(476)	(3,107)	2,631	84.7%
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>(1,638)</b>	<b>3,609</b>	<b>(5,247)</b>	<b>(145.4%)</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(2,585)	(3,363)	778	23.1%
Net proceed on disposal of financial assets	0	0	-	n.a.
Interests and dividends received	123	362	(239)	(66.0%)
Other receivables and payables (investing)	(410)	0	(410)	n.a.
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>(2,872)</b>	<b>(3,001)</b>	<b>129</b>	<b>4.3%</b>
Interests and dividends paid	(3,984)	(5,699)	1,715	30.1%
Interests deduction for tax purposes	7,703	(8,863)	16,566	186.9%
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings & other finan. liabilities	(3,158)	(3,213)	55	1.7%
Other receivables and payables (financing)	0	0	-	n.a.
Equity related instruments	561	(17,775)	18,336	103.2%
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>(3,949)</b>	<b>(17,167)</b>	<b>13,218</b>	<b>77.0%</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>(3,949)</b>	<b>(17,167)</b>	<b>13,218</b>	<b>77.0%</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of the year</b>	<b>40,295</b>	<b>53,346</b>	<b>(13,051)</b>	<b>(24.5%)</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>36,346</b>	<b>36,179</b>	<b>167</b>	<b>0.5%</b>

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

VOCENTO, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

IFRS

Thousand Euro	1Q13			1Q12			Var abs.		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Print Media	8	197	204	60	1,088	1,148	(52)	(891)	(943)
Audiovisual	725	81	806	585	175	760	141	(94)	46
Internet	119	187	306	365	400	766	(247)	(213)	(460)
Other Businesses	19	49	68	16	116	133	3	(68)	(65)
Corporate and Others	33	11	44	203	41	244	(171)	(30)	(201)
<b>TOTAL</b>	<b>903</b>	<b>524</b>	<b>1,428</b>	<b>1,229</b>	<b>1,821</b>	<b>3,050</b>	<b>(326)</b>	<b>(1,297)</b>	<b>(1,622)</b>

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

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Print Media	45,650	49,794	(4,144)	(8.3%)
Audiovisual	0	0	0	n.a.
Internet	0	0	0	n.a.
Other Businesses	22,751	24,770	(2,020)	(8.2%)
Corporate and Other	(13,866)	(14,468)	602	4.2%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>54,534</b>	<b>60,096</b>	<b>(5,562)</b>	<b>(9.3%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Print Media	28,465	38,032	(9,567)	(25.2%)
Audiovisual	1,097	4,736	(3,638)	(76.8%)
Internet	7,041	7,318	(277)	(3.8%)
Other Businesses	291	350	(60)	(17.0%)
Corporate and Other	(52)	(53)	1	2.0%
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>36,842</b>	<b>50,383</b>	<b>(13,541)</b>	<b>(26.9%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Print Media	9,924	11,337	(1,413)	(12.5%)
Audiovisual	17,771	24,661	(6,890)	(27.9%)
Internet	6,053	5,662	391	6.9%
Other Businesses	17,360	19,613	(2,253)	(11.5%)
Corporate and Other	(13,004)	(15,854)	2,850	18.0%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>38,105</b>	<b>45,419</b>	<b>(7,315)</b>	<b>(16.1%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Print Media	84,038	99,163	(15,125)	(15.3%)
Audiovisual	18,869	29,397	(10,528)	(35.8%)
Internet	13,094	12,980	114	0.9%
Other Businesses	40,402	44,734	(4,333)	(9.7%)
Corporate and Other	(26,922)	(30,376)	3,453	11.4%
<b>Total Revenues</b>	<b>129,481</b>	<b>155,898</b>	<b>(26,418)</b>	<b>(16.9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Print Media	3,546	5,008	(1,462)	(29.2%)
Audiovisual	228	2,187	(1,958)	(89.6%)
Internet	(57)	(489)	432	88.3%
Other Businesses	2,213	2,794	(581)	(20.8%)
Corporate and Other	(3,808)	(3,738)	(70)	(1.9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2,122</b>	<b>5,762</b>	<b>(3,640)</b>	<b>(63.2%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Print Media	4.2%	5.1%	(0.8) p.p.	
Audiovisual	1.2%	7.4%	(6.2) p.p.	
Internet	(0.4%)	(3.8%)	3.3 p.p.	
Other Businesses	5.5%	6.2%	(0.8) p.p.	
Corporate and Other	(14.1%)	(12.3%)	(1.8) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>1.6%</b>	<b>3.7%</b>	<b>(2.1) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Print Media	1,848	3,111	(1,263)	(40.6%)
Audiovisual	(1,854)	(753)	(1,101)	(146.2%)
Internet	(1,074)	(1,572)	498	31.7%
Other Businesses	(178)	230	(408)	(177.5%)
Corporate and Other	(4,038)	(4,046)	7	0.2%
<b>Total EBIT</b>	<b>(5,297)</b>	<b>(3,030)</b>	<b>(2,267)</b>	<b>(74.8%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Print Media	2.2%	3.1%	(0.9) p.p.	
Audiovisual	(9.8%)	(2.6%)	(7.3) p.p.	
Internet	(8.2%)	(12.1%)	3.9 p.p.	
Other Businesses	(0.4%)	0.5%	(1.0) p.p.	
Corporate and Other	(15.0%)	(13.3%)	(1.7) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(4.1%)</b>	<b>(1.9%)</b>	<b>(2.1) p.p.</b>	
<b>Comparable EBITDA</b>				
Print Media	3,590	6,111	(2,520)	(41.2%)
Audiovisual	301	2,179	(1,878)	(86.2%)
Internet	(88)	(462)	374	80.9%
Other Businesses	2,572	2,887	(315)	(10.9%)
Corporate and Other	(4,253)	(3,696)	(557)	(15.1%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>2,123</b>	<b>7,019</b>	<b>(4,897)</b>	<b>(69.8%)</b>
<b>Comparable EBIT</b>				
Print Media	1,889	4,204	(2,315)	(1)
Audiovisual	(1,820)	(757)	(1,063)	(140.4%)
Internet	(1,105)	(1,545)	439	28.4%
Other Businesses	181	323	(142)	(43.8%)
Corporate and Other	(4,483)	(4,004)	(480)	(12.0%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(5,338)</b>	<b>(1,778)</b>	<b>(3,560)</b>	<b>(200.1%)</b>

	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Regional Press	30,398	32,539	(2,141)	(6.6%)
National Press	14,341	16,686	(2,345)	(14.1%)
Supplements & Magazines	4,458	5,002	(543)	(10.9%)
Free Press	0	0	0	n.a.
Adjustments Intersegment	(3,548)	(4,433)	885	20.0%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>45,650</b>	<b>49,794</b>	<b>(4,144)</b>	<b>(8.3%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Regional Press	18,649	22,939	(4,290)	(18.7%)
National Press	7,105	9,351	(2,247)	(24.0%)
Supplements & Magazines	2,765	3,766	(1,001)	(26.6%)
Free Press	0	1,976	(1,976)	(100.0%)
Adjustments Intersegment	(54)	0	(54)	n.a.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>28,465</b>	<b>38,032</b>	<b>(9,567)</b>	<b>(25.2%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Regional Press	4,992	7,019	(2,027)	(28.9%)
National Press	6,170	5,637	533	9.5%
Supplements & Magazines	248	300	(51)	(17.1%)
Free Press	0	44	(43)	(99.5%)
Adjustments Intersegment	(1,487)	(1,662)	175	10.5%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>9,924</b>	<b>11,337</b>	<b>(1,413)</b>	<b>(12.5%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Regional Press	54,039	62,496	(8,458)	(13.5%)
National Press	27,616	31,674	(4,058)	(12.8%)
Supplements & Magazines	7,472	9,067	(1,595)	(17.6%)
Free Press	0	2,020	(2,020)	(100.0%)
Adjustments Intersegment	(5,089)	(6,095)	1,006	16.5%
<b>Total Revenues</b>	<b>84,038</b>	<b>99,163</b>	<b>(15,125)</b>	<b>(15.3%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regional Press	6,456	7,619	(1,163)	(15.3%)
National Press	(3,128)	(2,108)	(1,020)	(48.4%)
Supplements & Magazines	218	552	(335)	(60.6%)
Free Press	0	(1,055)	1,055	100.0%
<b>Total EBITDA</b>	<b>3,546</b>	<b>5,008</b>	<b>(1,462)</b>	<b>(29.2%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Regional Press	11.9%	12.2%	(0.2) p.p.	
National Press	(11.3%)	(6.7%)	(4.7) p.p.	
Supplements & Magazines	2.9%	6.1%	(3.2) p.p.	
Free Press	55.5%	(52.2%)	107.7 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>4.2%</b>	<b>5.1%</b>	<b>(0.8) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Regional Press	5,482	6,430	(948)	(14.7%)
National Press	(3,829)	(2,692)	(1,136)	(42.2%)
Supplements & Magazines	195	467	(272)	(58.3%)
Free Press	0	(1,094)	1,094	100.0%
<b>Total EBIT</b>	<b>1,848</b>	<b>3,111</b>	<b>(1,263)</b>	<b>(40.6%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Regional Press	10.1%	10.3%	(0.1) p.p.	
National Press	(13.9%)	(8.5%)	(5.4) p.p.	
Supplements & Magazines	2.6%	5.1%	(2.5) p.p.	
Free Press	55.5%	(54.2%)	109.6 p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>2.2%</b>	<b>3.1%</b>	<b>(0.9) p.p.</b>	
<b>Comparable EBITDA</b>				
Regional Press	6,472	8,256	(1,783)	(21.6%)
National Press	(3,127)	(1,642)	(1,485)	(90.4%)
Supplements & Magazines	245	552	(308)	(55.7%)
Free Press	0	(1,055)	1,055	100.0%
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>3,590</b>	<b>6,111</b>	<b>(2,520)</b>	<b>(41.2%)</b>
<b>Comparable EBIT</b>				
Regional Press	5,495	7,066	(1,570)	(22.2%)
National Press	(3,828)	(2,235)	(1,593)	(71.3%)
Supplements & Magazines	222	467	(245)	(52.5%)
Free Press	0	(1,094)	1,094	100.0%
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>1,889</b>	<b>4,204</b>	<b>(2,315)</b>	<b>(55.1%)</b>

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

Thousand Euro

IFRS

	1T13	1T12	Var Abs	Var %
<b>Advertising Revenues</b>				
DTT	748	1,905	(1,157)	(60.7%)
Radio	349	2,830	(2,481)	(87.7%)
Content	0	0	0	n.a.
Adjustments Intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>1,097</b>	<b>4,736</b>	<b>(3,638)</b>	<b>(76.8%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
DTT	11,654	9,523	2,131	22.4%
Radio	485	325	160	49.3%
Content	5,771	15,109	(9,338)	(61.8%)
Adjustments Intersegment	(139)	(296)	157	53.0%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>17,771</b>	<b>24,661</b>	<b>(6,890)</b>	<b>(27.9%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
DTT	12,402	11,428	974	8.5%
Radio	834	3,155	(2,321)	(73.6%)
Content	5,771	15,109	(9,338)	(61.8%)
Adjustments Intersegment	(139)	(296)	157	53.0%
<b>Total Revenues</b>	<b>18,869</b>	<b>29,397</b>	<b>(10,528)</b>	<b>(35.8%)</b>
<b>EBITDA</b>				
DTT	1,674	1,750	(75)	(4.3%)
Radio	(1,453)	(1,380)	(73)	(5.3%)
Content	7	1,817	(1,810)	(99.6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>228</b>	<b>2,187</b>	<b>(1,958)</b>	<b>(89.6%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
DTT	13.5%	15.3%	(1.8) p.p.	
Radio	(174.1%)	(43.7%)	(130.4) p.p.	
Content	0.1%	12.0%	(11.9) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>1.2%</b>	<b>7.4%</b>	<b>(6.2) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
DTT	1,581	1,622	(41)	(2.5%)
Radio	(1,537)	(1,568)	30	1.9%
Content	(1,898)	(807)	(1,091)	(135.1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1,854)</b>	<b>(753)</b>	<b>(1,101)</b>	<b>(146.2%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
DTT	12.7%	14.2%	(1.4) p.p.	
Radio	(184.2%)	(49.7%)	(134.5) p.p.	
Content	(32.9%)	(5.3%)	(27.5) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(9.8%)</b>	<b>(2.6%)</b>	<b>(7.3) p.p.</b>	
<b>Comparable EBITDA</b>				
DTT	1,692	1,741	(49)	(2.8%)
Radio	(1,348)	(1,380)	32	2.4%
Content	(44)	1,818	(1,862)	(102.4%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>301</b>	<b>2,179</b>	<b>(1,878)</b>	<b>(86.2%)</b>
<b>Comparable EBIT</b>				
DTT	1,599	1,613	(15)	(0.9%)
Radio	(1,470)	(1,564)	94	6.0%
Content	(1,949)	(806)	(1,142)	(141.7%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(1,820)</b>	<b>(757)</b>	<b>(1,063)</b>	<b>(140.4%)</b>

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

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Digital Editions	0	0	0	n.a.
Vertical Portals & Others	0	0	0	n.a.
Classified	0	0	0	n.a.
B2B	0	0	0	n.a.
Adjustments Intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Digital Editions	4,393	4,308	85	2.0%
Vertical Portals & Others	245	384	(140)	(36.4%)
Classified	2,381	2,607	(226)	(8.7%)
B2B	23	12	11	98.8%
Adjustments Intersegment	0	8	(8)	(100.0%)
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>7,041</b>	<b>7,318</b>	<b>(277)</b>	<b>(3.8%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Digital Editions	1,431	673	758	112.6%
Vertical Portals & Others	52	79	(28)	(34.7%)
Classified	685	911	(226)	(24.8%)
B2B	3,958	4,100	(142)	(3.5%)
Adjustments Intersegment	(73)	(102)	29	28.5%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>6,053</b>	<b>5,662</b>	<b>391</b>	<b>6.9%</b>
<b>Total Revenues</b>				
Digital Editions	5,824	4,981	843	16.9%
Vertical Portals & Others	296	464	(167)	(36.1%)
Classified	3,066	3,518	(453)	(12.9%)
B2B	3,981	4,112	(131)	(3.2%)
Adjustments Intersegment	(73)	(94)	21	22.7%
<b>Total Revenues</b>	<b>13,094</b>	<b>12,980</b>	<b>114</b>	<b>0.9%</b>
<b>EBITDA</b>				
Digital Editions	68	(560)	628	112.2%
Vertical Portals & Others	(200)	(108)	(91)	(84.3%)
Classified	(844)	(924)	80	8.6%
B2B	919	1,103	(184)	(16.7%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(57)</b>	<b>(489)</b>	<b>432</b>	<b>88.3%</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Digital Editions	1.2%	(11.2%)	12.4 p.p.	
Vertical Portals & Others	(67.4%)	(23.4%)	(44.1) p.p.	
Classified	(27.5%)	(26.3%)	(1.3) p.p.	
B2B	23.1%	26.8%	(3.7) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(0.4%)</b>	<b>(3.8%)</b>	<b>3.3 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Digital Editions	(215)	(814)	599	73.6%
Vertical Portals & Others	(267)	(191)	(76)	(40.0%)
Classified	(1,207)	(1,385)	179	12.9%
B2B	614	818	(204)	(24.9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(1,074)</b>	<b>(1,572)</b>	<b>498</b>	<b>31.7%</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Digital Editions	(3.7%)	(16.3%)	12.7 p.p.	
Vertical Portals & Others	(90.1%)	(41.1%)	(49.0) p.p.	
Classified	(39.4%)	(39.4%)	0.0 p.p.	
B2B	15.4%	19.9%	(4.5) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(8.2%)</b>	<b>(12.1%)</b>	<b>(5.2) p.p.</b>	
<b>Comparable EBITDA</b>				
Digital Editions	93	(556)	649	116.7%
Vertical Portals & Others	(200)	(108)	(91)	(84.3%)
Classified	(900)	(900)		0.0%
B2B	919	1,103	(184)	(16.7%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>(88)</b>	<b>(462)</b>	<b>374</b>	<b>80.9%</b>
<b>Comparable EBIT</b>				
Digital Editions	(190)	(811)	621	76.6%
Vertical Portals & Others	(267)	(191)	(76)	(40.0%)
Classified	(1,262)	(1,361)	99	7.3%
B2B	614	818	(204)	(24.9%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>(1,105)</b>	<b>(1,545)</b>	<b>439</b>	<b>28.4%</b>



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

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q13	1Q12	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Distribution	22,751	24,770	(2,020)	(8.2%)
Printing	0	0	0	n.a.
Others	0	0	0	n.a.
Adjustments Intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>22,751</b>	<b>24,770</b>	<b>(2,020)</b>	<b>(8.2%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Distribution	0	0	0	n.a.
Printing	0	0	0	n.a.
Others	291	350	(60)	(17.0%)
Adjustments Intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>291</b>	<b>350</b>	<b>(60)</b>	<b>(17.0%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Distribution	6,754	7,820	(1,065)	(13.6%)
Printing	9,777	10,711	(934)	(8.7%)
Others	870	1,164	(294)	(25.3%)
Adjustments Intersegment	(41)	(82)	40	49.5%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>17,360</b>	<b>19,613</b>	<b>(2,253)</b>	<b>(11.5%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Distribution	29,505	32,590	(3,085)	(9.5%)
Printing	9,777	10,711	(934)	(8.7%)
Others	1,161	1,515	(354)	(23.4%)
Adjustments Intersegment	(41)	(82)	40	49.5%
<b>Total Revenues</b>	<b>40,402</b>	<b>44,734</b>	<b>(4,333)</b>	<b>(9.7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Distribution	265	162	103	63.9%
Printing	1,950	2,600	(650)	(25.0%)
Others	(3)	33	(35)	(108.6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>2,213</b>	<b>2,794</b>	<b>(581)</b>	<b>(20.8%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Distribution	0.9%	0.5%	0.4 p.p.	
Printing	19.9%	24.3%	(4.3) p.p.	
Others	(0.2%)	2.1%	(2.4) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>5.5%</b>	<b>6.2%</b>	<b>(0.8) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Distribution	176	64	112	174.3%
Printing	(344)	143	(487)	(341.6%)
Others	(10)	23	(33)	(142.1%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(178)</b>	<b>230</b>	<b>(408)</b>	<b>(177.5%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Distribution	0.6%	0.2%	0.4 p.p.	
Printing	(3.5%)	1.3%	(4.9) p.p.	
Others	(0.8%)	1.5%	(2.4) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(0.4%)</b>	<b>0.5%</b>	<b>(1.0) p.p.</b>	
<b>Comparable EBITDA</b>				
Distribution	326	172	153	89.0%
Printing	2,249	2,682	(433)	(16.2%)
Others	(3)	33	(35)	(108.1%)
<b>Total comparable EBITDA</b>	<b>2,572</b>	<b>2,887</b>	<b>(315)</b>	<b>(10.9%)</b>
<b>Comparable EBIT</b>				
Distribution	237	75	162	216.4%
Printing	(46)	225	(270)	(120.2%)
Others	(10)	23	(33)	(141.5%)
<b>Total comparable EBIT</b>	<b>181</b>	<b>323</b>	<b>(142)</b>	<b>(43.8%)</b>