

# Presentación resultados 1T24

13 de mayo 2024

# Principales Hitos 1T24

✓ **Ingresos en negocios de diversificación y suscripciones digitales mitigan publicidad**

- Ingresos totales descienden -2,9% (€-2,4m) vs 1T23
- Publicidad -5,9% con crecimiento de digital (+1,4%) vs diarios 'print' (-12,8%; afectada por Semana Santa y publicidad institucional)
- Ingresos negocios de diversificación crecen +7,8%, donde Gastronomía +12,3% o Clasificados +7,9%
- Suscriptores digitales +18% hasta 144 miles, e ingresos +20%

✓ **EBITDA impactado por entorno publicitario e indemnizaciones**

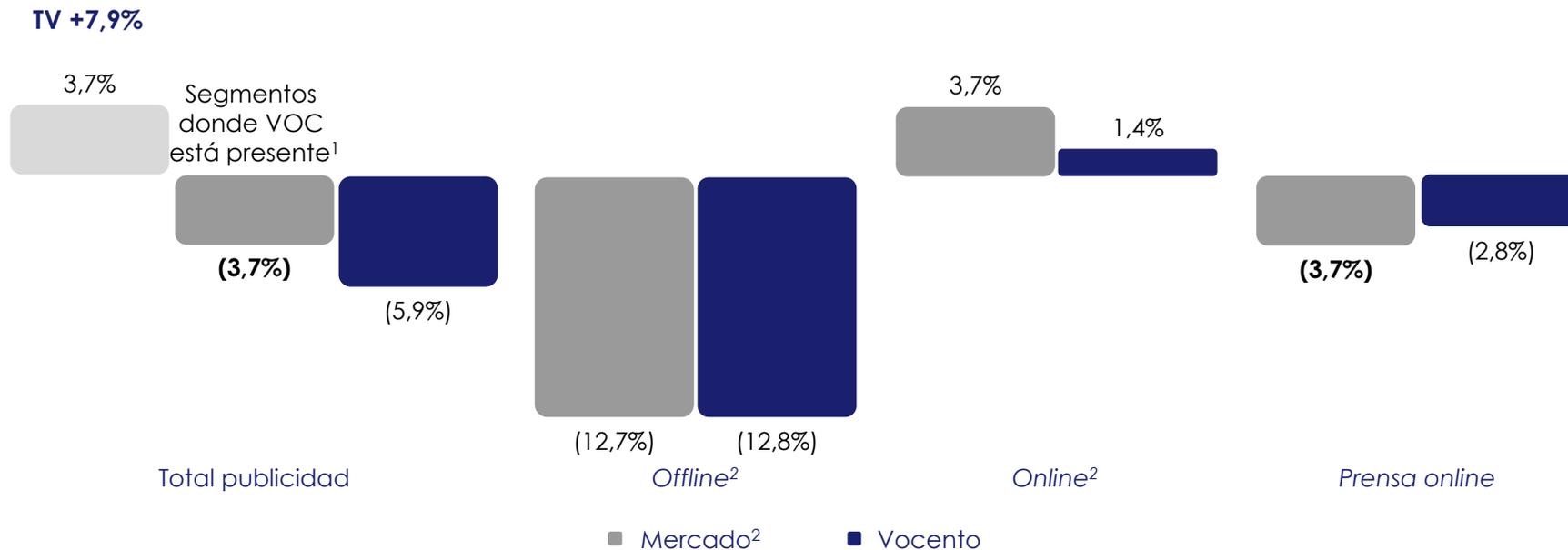
- EBITDA 1T24 (€-7,3m) desciende €-5,3m vs 1T23 por descenso de publicidad y evolución de Estructura (impactada por indemnizaciones €-2,4m)
- Buena evolución negocios de diversificación. EBITDA €1,8m afectado según lo previsto
- Optimización área de impresión: mayor peso de trabajos comerciales y reestructuración con ahorros desde 2025

✓ **Posición de deuda diferencial**

- Deuda financiera neta ex NIIF 16 €21,2m (vs €15,1m en 2023) con DFN/EBITDA<sup>1</sup> 0,9x, refleja GCO<sup>2</sup> €-8,5m

# Débil entorno publicitario en segmentos de Vocento

Crecimiento anual 1T24 (%)

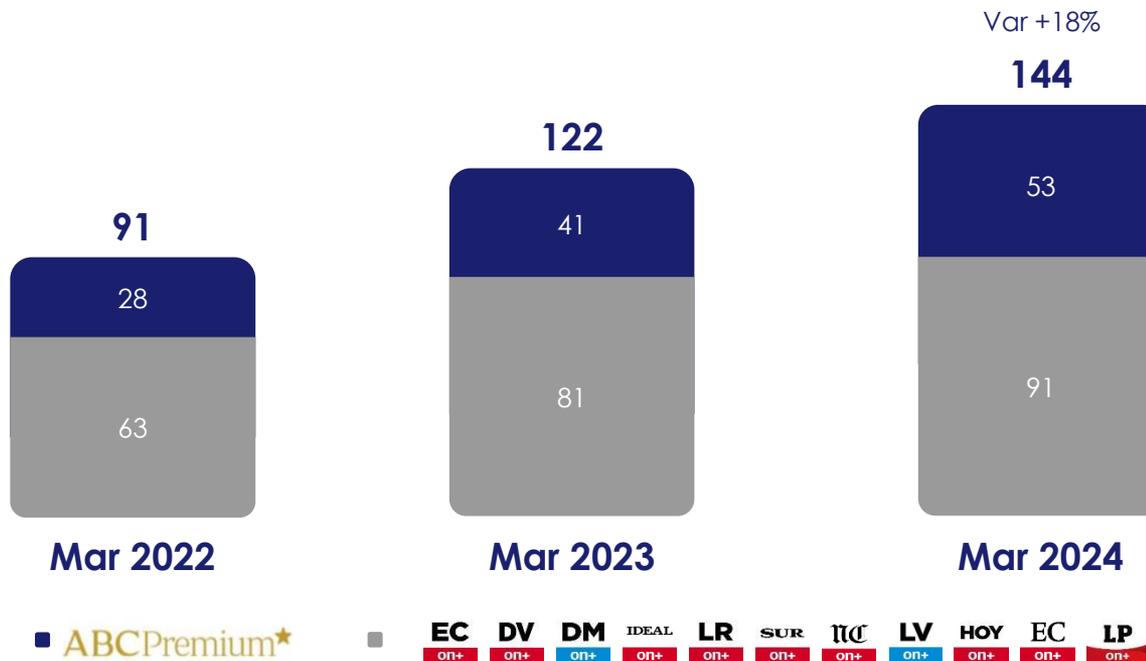


## Impacto del ciclo electoral (País Vasco y europeas) en la publicidad

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

# Crecimiento de margen digital de suscripciones

Suscriptores de pago (miles)



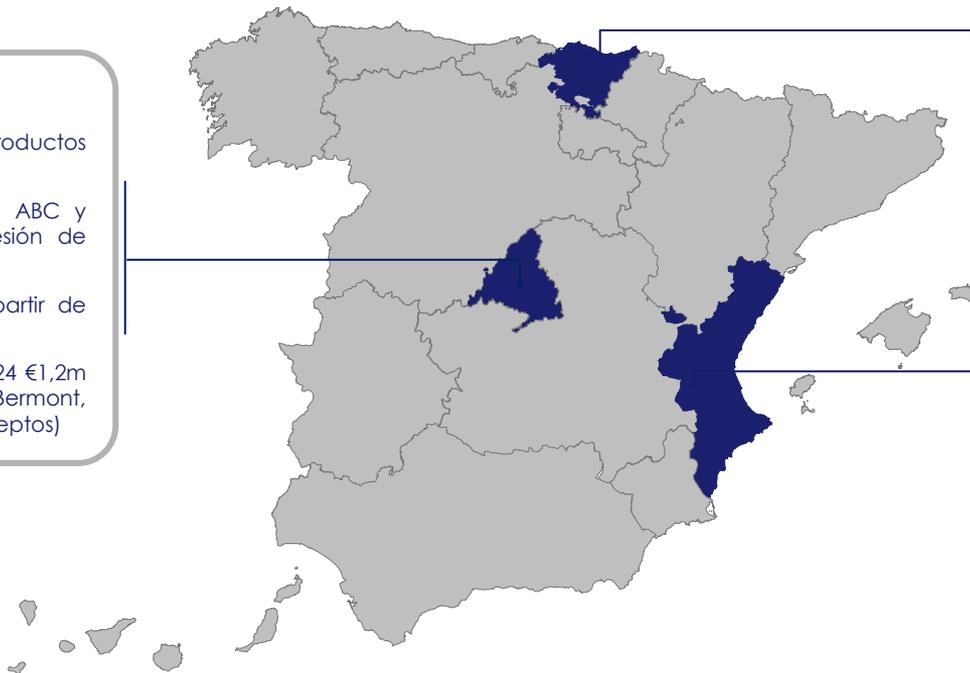
**Crecimiento ingresos**  
+20% con efecto positivo ARPU

Mejora del **margen digital €+0,5m** e incrementa su **peso** en el margen total en **+4 p.p.**

# Optimización del área de impresión

## Rotomadrid (100% VOC)

- Evolución hacia productos comerciales
- Finalizan contratos impresión ABC y Prisa, y se externaliza impresión de ABC con Bermont 10 años:
  - Ahorro global impresión a partir de 2025
  - Impacto neto positivo en 2024 €1,2m (neto de acuerdo con Bermont, indemnizaciones y otros conceptos)



## Comeco Gráfico Norte (100% VOC)

- Sin cambios
- Concentración: producto editorial y comercial zona norte de España y Francia

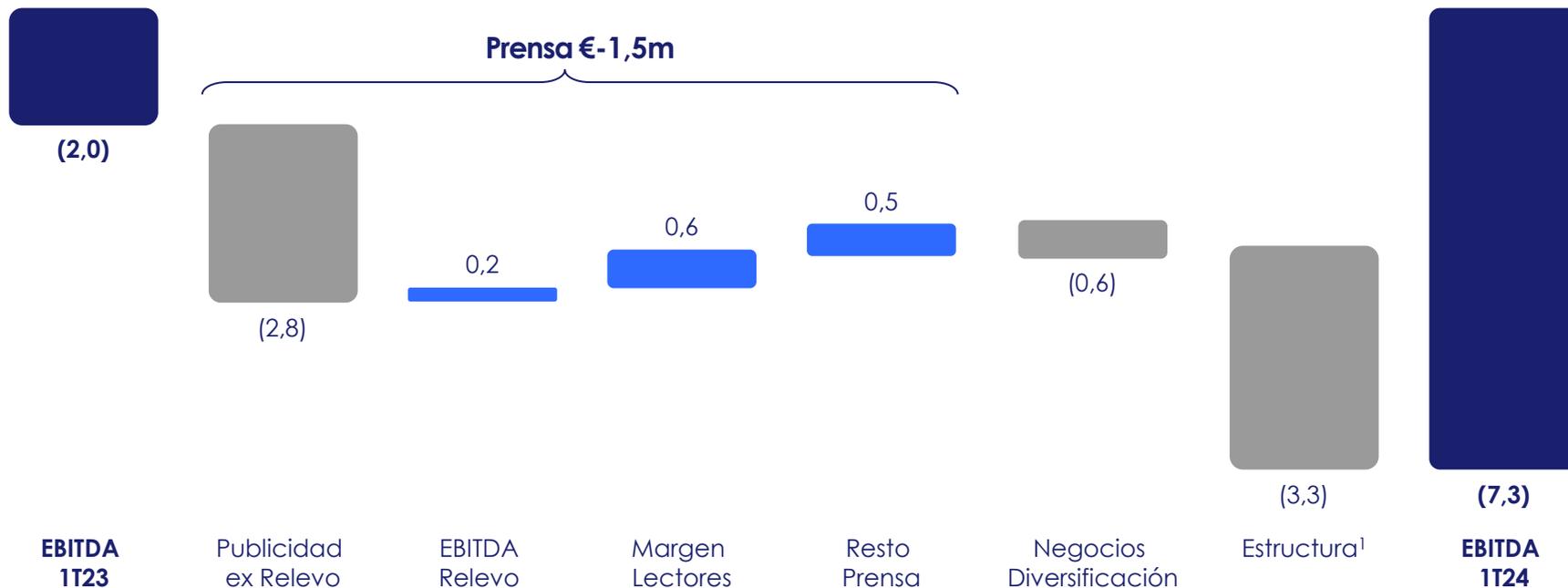
## Localprint/Bidasoa (50% VOC)

- Cierre rotativa Bidasoa en jun24
- Ahorros a partir de 2025

Ahorros a partir de 2025

# EBITDA impactado por publicidad e indemnizaciones...

Variación EBITDA Vocento (€m)



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye coste de indemnizaciones por €2,4m

# ...con los negocios de diversificación afectados por estacionalidad

EBITDA (€m)



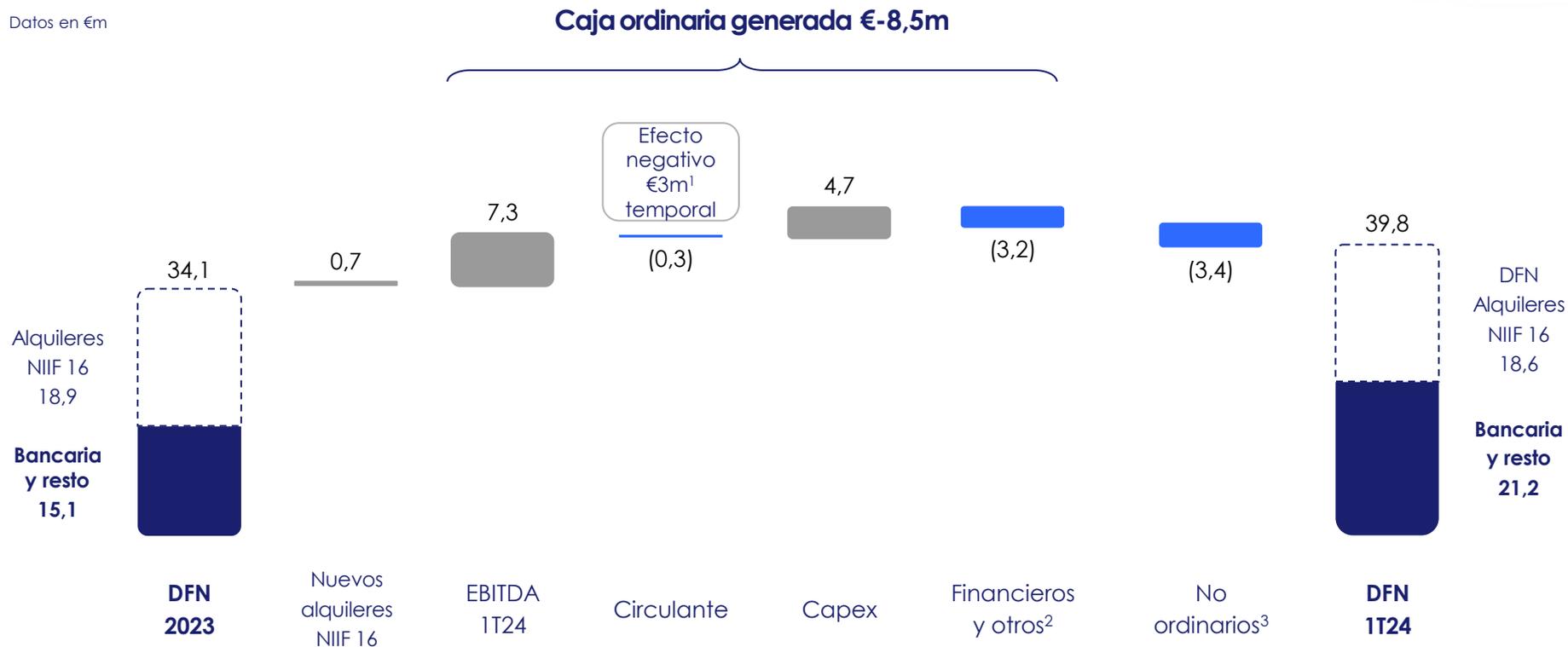
# Evolución del resultado neto

Datos en €m

	1T24	1T23	Var%
<b>Ingresos</b>	<b>81,0</b>	<b>83,4</b>	<b>(2,9%)</b>
Gastos explotación sin amortizaciones	(88,3)	(85,4)	(3,4%)
<b>EBITDA</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>n.r.</b>
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(3,9)	(5,8)	32,8%
<b>EBIT</b>	<b>(11,2)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(43,7%)</b>
Rdo. sociedades método participación	0,0	0,1	(41,0%)
Resultado financiero y otros	(0,9)	(0,6)	(57,0%)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(45,3%)</b>
Impuesto sobre sociedades	0,2	(0,4)	n.r.
Accionistas minoritarios	(0,8)	(0,5)	(82,9%)
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(39,0%)</b>

# Mantiene posición de deuda prudente

Datos en €m

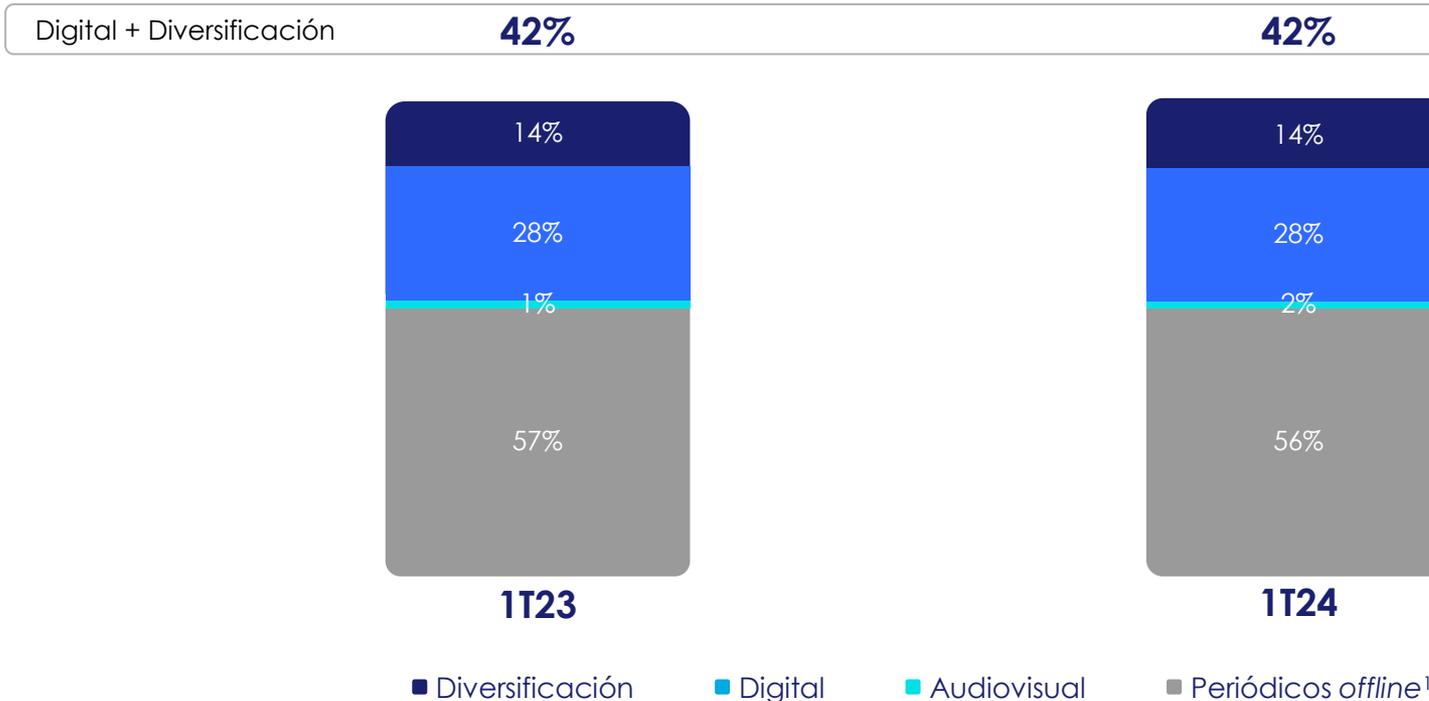


Nota: las cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: efecto impuestos corrientes. Nota 2: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e impuestos. Nota 3: incluye entre otros entrada de caja por precio aplazado de venta de Net TV y Veralia Distribución.

# Anexos

# 'Mix' de ingresos 1T poco significativo por estacionalidad

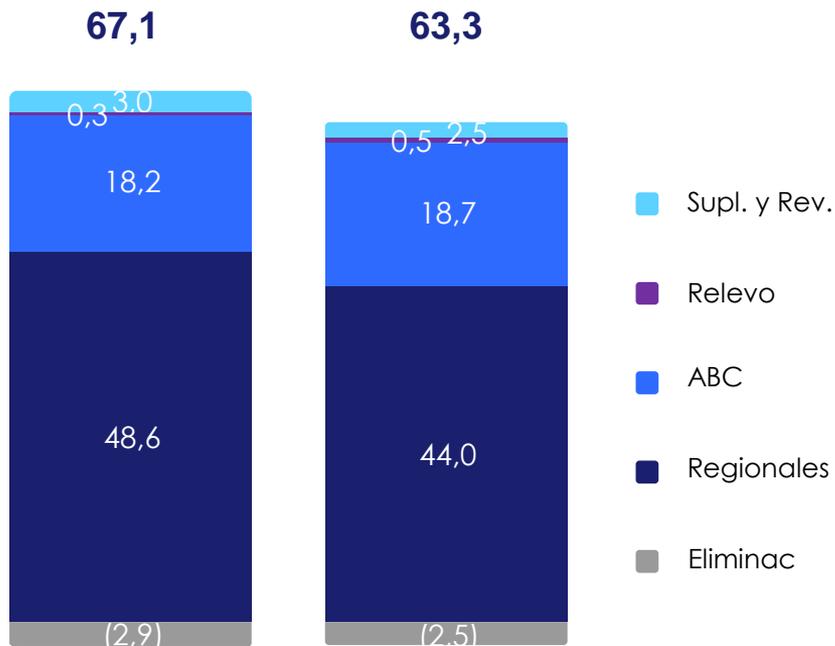
Mix ingresos Vocento (%)



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

# Ingresos por negocio (1/2)

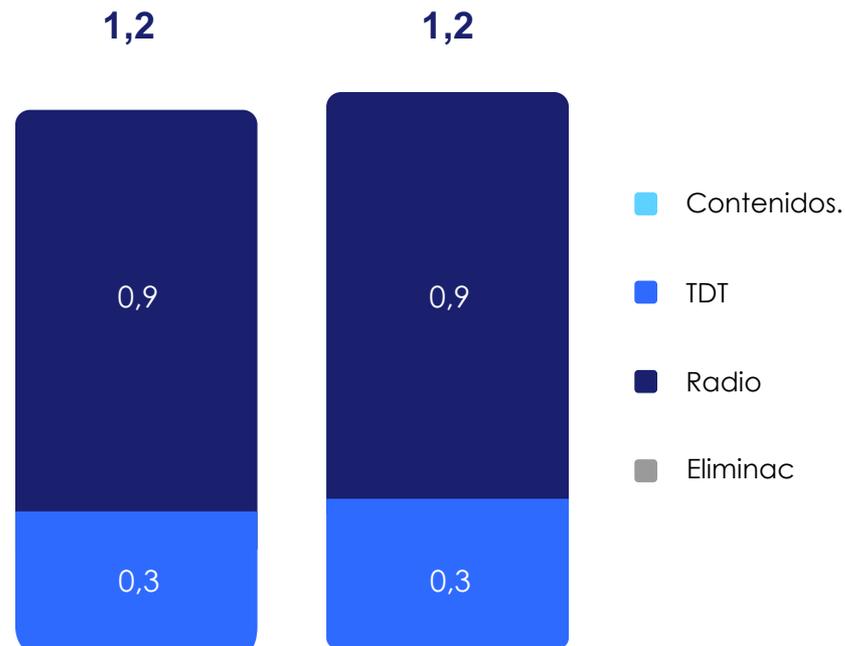
Periódicos (€m)



1T23

1T24

Audiovisual (€m)

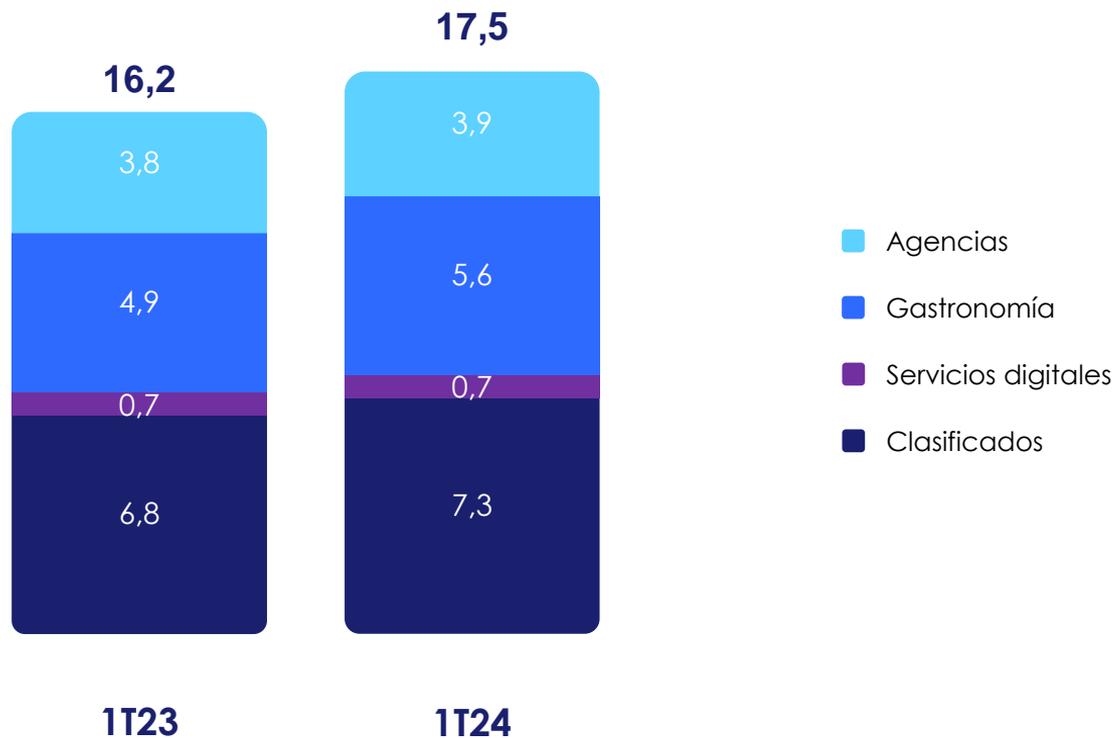


1T23

1T24

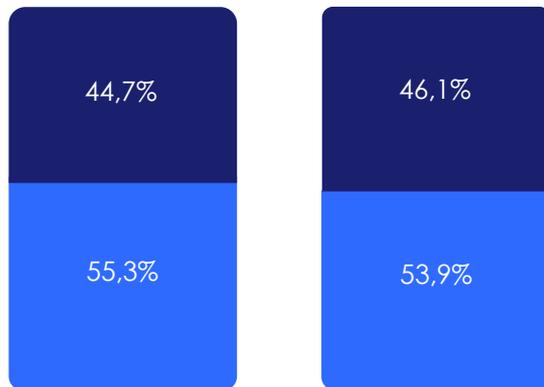
# Ingresos por negocio (2/2)

## Negocios de Diversificación (€m)



# Ingresos de publicidad local y nacional

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



1T23

1T24

■ Total Local ■ Total Nacional

Local (8,5%)  
Nacional (3,2%)

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

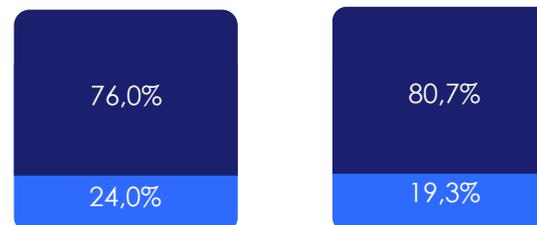


1T23

1T24

■ Offline ■ Online

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



1T23

1T24

■ Offline ■ Online

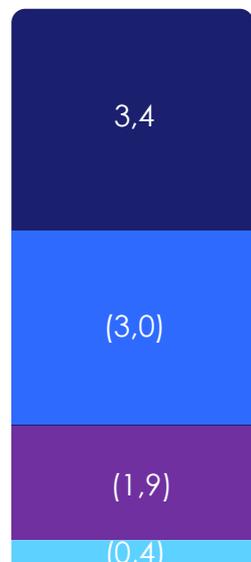
Nota 1: datos de publicidad neta. Incluye Periódicos, Clasificados, Servicios digitales, y Gastronomía.

# EBITDA por negocio (1/2)

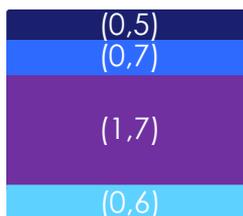
Periódicos (€m)

(1,9)

(3,4)



1T23



1T24

- Supl. y Rev.
- Relevo
- ABC
- Regionales

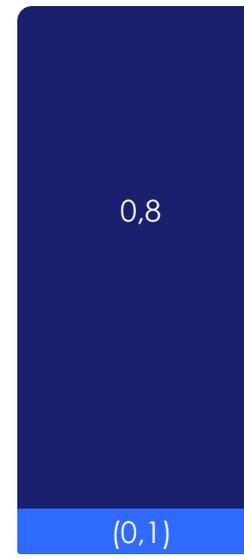
Audiovisual (€m)

0,7

0,7



1T23

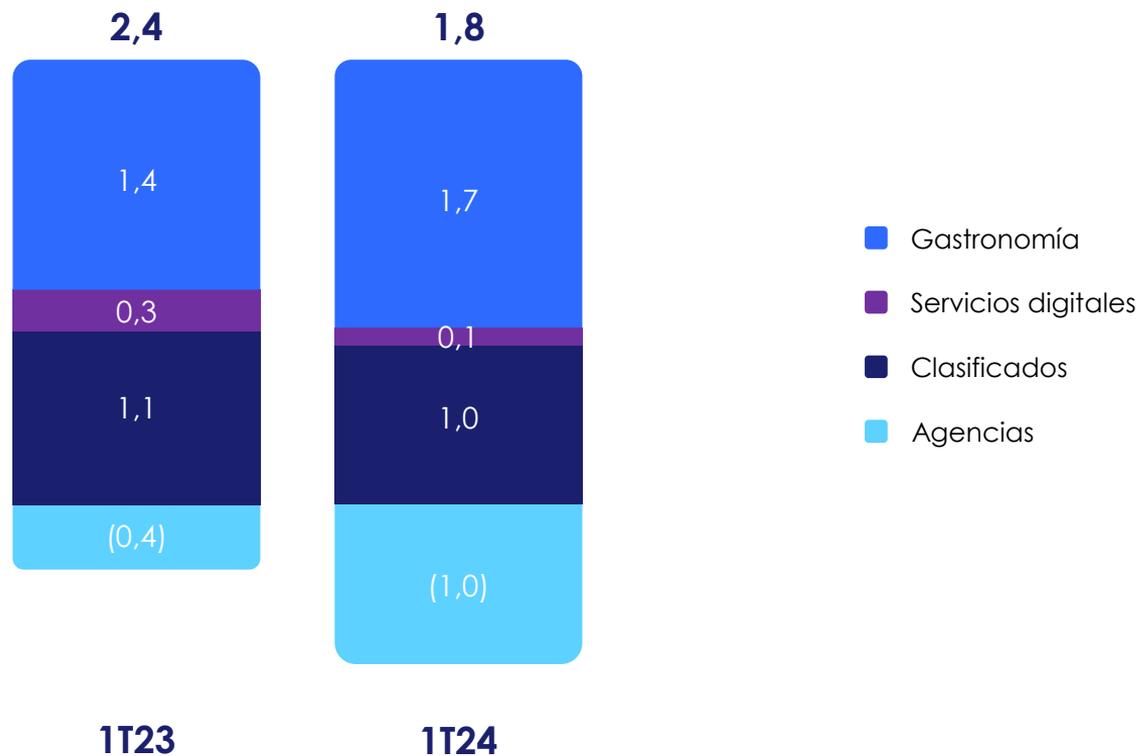


1T24

- Contenidos.
- TDT
- Radio

# EBITDA por negocio (2/2)

## Negocios de Diversificación (€m)



# EBITDA Regionales

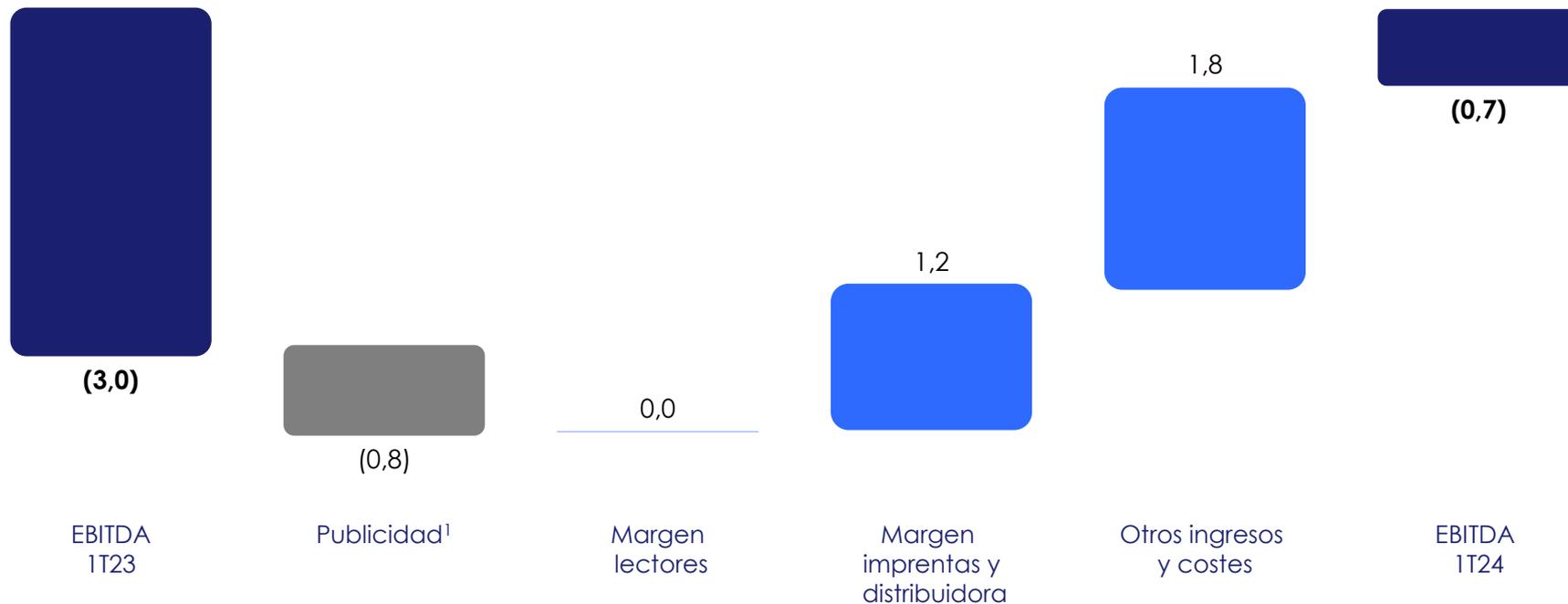
€m datos en variación anual excepto EBITDA 1T23 y 1T24 valores absolutos



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

# EBITDA ABC

€m datos en variación anual excepto EBITDA 1T23 y 1T24 valores absolutos



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

# Balance consolidado

Datos en €m

	1T24	2023
Activos no corrientes	298,7	298,4
Activos corrientes	121,2	137,5
Activos mantenidos para la venta	1,3	1,3
<b>Total activo</b>	<b>421,1</b>	<b>437,1</b>
Patrimonio neto	254,7	266,8
Deuda financiera	58,4	59,0
Otros pasivos no corrientes	23,6	24,0
Otros pasivos corrientes	84,4	87,4
<b>Total pasivo + patrimonio neto</b>	<b>421,1</b>	<b>437,1</b>
Deuda financiera neta	39,8	34,1
<b>Deuda financiera neta ex NIIF 16</b>	<b>21,2</b>	<b>15,1</b>

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

# Variación posición financiera neta

Datos en €m

	1T24	1T23
EBITDA	(7,3)	(2,0)
Variación de circulante	0,3	4,2
Capex	(4,7)	(5,0)
Otras partidas <sup>1</sup>	5,2	2,0
<b>Cash flow proveniente de actividades recurrentes</b>	<b>(6,5)</b>	<b>(0,7)</b>
Dividendos e intereses cobrados	0,0	0,0
Dividendos e intereses pagados <sup>2</sup>	(2,0)	(1,7)
<b>Generación Caja Ordinaria</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(2,4)</b>
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow <sup>3</sup>	3,4	(4,4)
Dividendo VOC	0,0	0,0
Efecto NIIF 16	(0,7)	(0,4)
<b>Cambio en PFN</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(7,1)</b>
<b>PFN</b>	<b>(39,8)</b>	<b>(36,8)</b>

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

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

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

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

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

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

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

## EBITDA

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

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

**Utilidad:** se considera que el EBITDA proporciona un análisis de los resultados operativos que representan movimientos de caja en el corto plazo. El EBITDA puede considerarse, por tanto, como una aproximación útil al origen de generación esperada de efectivo antes de la variación del fondo de maniobra, impuestos y pagos financieros.

El EBITDA se considera como un indicador útil, comúnmente aceptado y ampliamente utilizado a la hora de valorar negocios, comparar comportamientos o evaluar el nivel de solvencia utilizando el indicador deuda neta sobre EBITDA.

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

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

## EBIT

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

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

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

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

## DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)

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

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

# Medidas Alternativas del Rendimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)**

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

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

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

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

## **CASH FLOW PROVENIENTE DE ACTIVIDADES RECURRENTE**

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

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

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

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

## **CAPEX**

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

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

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

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

## **MARGEN DE LECTORES**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# vocento

Comunicación innovadora  
para *inconformistas*

# **vocento**

**Resultados enero-marzo 2024**

13 DE MAYO DE **2024**

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

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

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

Nota: negocios de diversificación con trama azul clara

### NOTA IMPORTANTE

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

**Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1T24****Crecimiento de ingresos en los negocios de diversificación y suscripciones digitales mitigan la publicidad****EBITDA impactado por entorno publicitario e indemnizaciones extraordinarias****Negocios de diversificación, estacionales, evolucionan según lo previsto****Posición de deuda diferencial**

- **Ingresos en negocios de diversificación y suscripciones digitales mitigan la publicidad**
  - i. Los ingresos totales de Vocento descienden en 1T24 -2,9%, o -2.428 miles de euros frente al mismo periodo del año anterior.
  - ii. Los ingresos de los negocios de diversificación crecen +7,8%, y destacan especialmente el comportamiento de Gastronomía +12,3% y Clasificados +7,9%.
  - iii. Los ingresos de publicidad descienden un -5,9%. La parte digital experimenta un crecimiento de +1,4%, mientras que los periódicos 'print' caen un -12,8%, afectados por el efecto Semana Santa y por la publicidad institucional. La caída de ingresos totales se debe en gran parte al impacto de la publicidad 'offline' (-2.349 miles de euros).
  - iv. Los suscriptores digitales crecen un +18% hasta alcanzar los 144 miles, con un incremento de sus ingresos de +20% frente al 1T23, y mejora del margen de lectores.
  
- **EBITDA impactado por entorno publicitario e indemnizaciones**
  - i. El EBITDA en los tres primeros meses del año se sitúa en los -7.323 miles de euros, lo que supone una variación de -5.334 miles de euros frente 1T23, por un peor comportamiento de la publicidad y de Estructura (que recoge indemnizaciones – en gran parte extraordinarias - por importe de 2.428 miles de euros).
  - ii. EBITDA de los negocios de diversificación se sitúa en los 1.752 miles de euros, en línea con lo previsto y donde el primer trimestre está afectado por la estacionalidad.
  - iii. Optimización del área de impresión en dos de sus tres plantas con un mayor peso de los trabajos comerciales y ahorros a partir del 2025E.
  
- **Posición diferencial de deuda**
  - i. La deuda financiera neta ex NIF 16 en el primer trimestre del 2024 se sitúa en -21.249 miles de euros (frente -15.149 miles de euros en 2023) y refleja una generación de caja -8.520 miles de euros. El apalancamiento DFN/EBITDA LTM ex NIF16 fue de 0,9x en 1T24.

## Principales datos financieros

### Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	24.741	25.544	(803)	(3,1%)
Ventas de publicidad	33.869	35.993	(2.124)	(5,9%)
Otros ingresos	22.346	21.847	499	2,3%
<b>Ingresos</b>	<b>80.956</b>	<b>83.384</b>	<b>(2.428)</b>	<b>(2,9%)</b>
Personal	(49.303)	(45.801)	(3.502)	(7,6%)
Aprovisionamientos	(6.483)	(7.224)	741	10,3%
Servicios exteriores	(32.208)	(32.205)	(3)	(0,0%)
Provisiones	(285)	(143)	(142)	(99,0%)
Gastos de explotación sin amortizaciones	(88.279)	(85.373)	(2.906)	(3,4%)
<b>EBITDA</b>	<b>(7.323)</b>	<b>(1.988)</b>	<b>(5.334)</b>	<b>n.r.</b>
Amortizaciones	(5.900)	(6.082)	182	3,0%
Resultado por enajenación de inmovilizado	1.975	243	1.733	n.r.
<b>EBIT</b>	<b>(11.247)</b>	<b>(7.828)</b>	<b>(3.419)</b>	<b>(43,7%)</b>
Deterioro de fondo de comercio	0	0	0	n.a.
Resultado sociedades método de participación	42	71	(29)	(41,0%)
Resultado financiero y otros	(933)	(595)	(339)	(57,0%)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(12.138)</b>	<b>(8.351)</b>	<b>(3.787)</b>	<b>(45,3%)</b>
Impuesto sobre sociedades	202	(382)	583	n.r.
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>(11.937)</b>	<b>(8.733)</b>	<b>(3.204)</b>	<b>(36,7%)</b>
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>(11.937)</b>	<b>(8.733)</b>	<b>(3.204)</b>	<b>(36,7%)</b>
Accionistas minoritarios	(833)	(456)	(378)	(82,9%)
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(12.770)</b>	<b>(9.188)</b>	<b>(3.581)</b>	<b>(39,0%)</b>

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

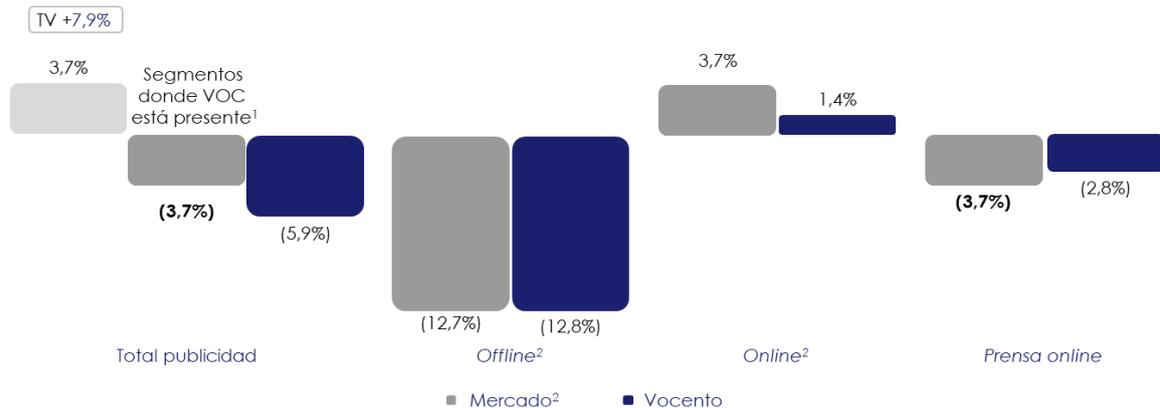
### Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 1T24 alcanzan 80.956 miles de euros, con un descenso del 2,9% vs 1T23. Un 42% de los ingresos del Grupo provienen de los medios digitales y la diversificación.

Por tipo de ingresos:

- i. Ventas de ejemplares presentan una caída anual del -3,1%. Cabe destacar el crecimiento de los ingresos por suscriptores digitales del +20%, tanto por el mayor número de suscriptores digitales (144 miles) como por un aumento en los precios (ARPU).
- ii. Los ingresos por venta de publicidad presentan un descenso de 5,9% vs 1T23. El peor comportamiento de las marcas de Vocento en 1T24 frente al mercado (-5,9% vs +3,7%), así como en el segmento offline y online, se debe a la ausencia de Vocento en ciertos segmentos publicitarios que se han comportado especialmente bien en 1T24 (e.g. TVs con +7,9%), así como por el mayor impacto en Vocento del ciclo electoral (especialmente en el País Vasco). Cabe destacar que los ingresos de la Prensa digital en Vocento evolucionan ligeramente mejor que el mercado.

## Variación anual publicidad 1T24 (%)



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

Los ingresos publicitarios de origen local caen un -8,5%, afectados por los ingresos institucionales y debido al descenso en el formato offline, mientras que digital se mantiene plano.

## Publicidad<sup>1</sup> nacional vs local 1T24 (%)



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

Considerando no sólo los ingresos de publicidad, sino también los de e-commerce contabilizados dentro de 'otros ingresos', el peso digital sobre el total alcanza el 54,8%, con un incremento de +3,9 p.p. sobre 1T23.

- iii. **Otros ingresos:** crecen 2,3% hasta 22.346 miles de euros, debido entre otros a Gastronomía tras la exitosa celebración del último congreso gastronómico de MadridFusión.

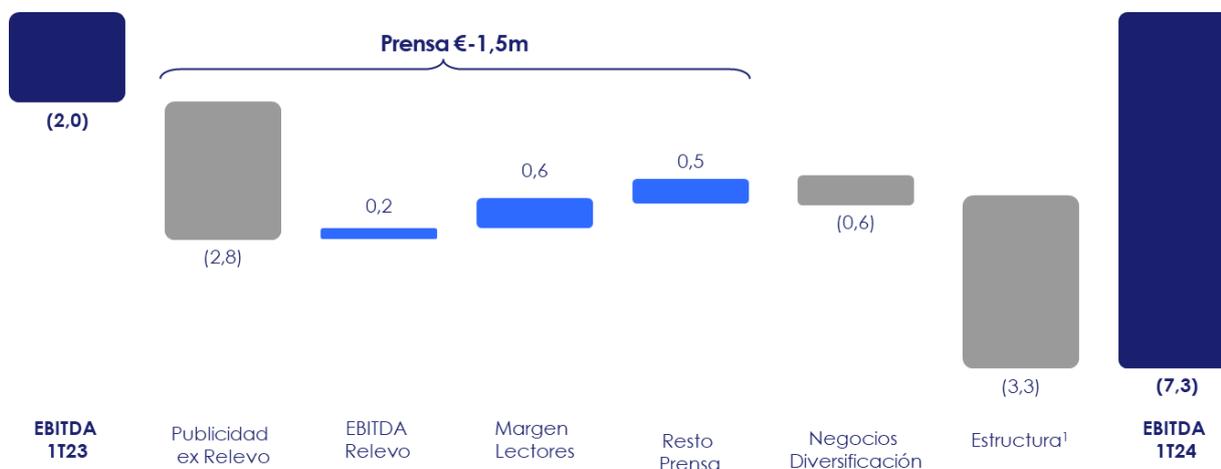
## EBITDA

El EBITDA reportado asciende a -7.323 miles de euros frente a los -1.988 miles de euros del 1T23.

Por negocio, lo más significativo es el impacto de la caída de la publicidad en Prensa y el de las indemnizaciones en Estructura. El margen de lectores evoluciona positivamente, empujado no solo por el comportamiento del margen digital (suscripciones digitales), sino también del margen 'print', debido a una buena contención de costes. La desviación en Diversificación es debida a la estacionalidad del negocio, comportándose según lo previsto.

## Detalle del movimiento de EBITDA 1T23-1T24 (€m)

Datos en variación en 1T23 vs 1T24 excepto para EBITDA



Nota: datos redondeados a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye indemnizaciones por 2,4m

### Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación en 1T24 de -11.247 miles de euros, desciende en -3.419 miles de euros sobre 1T23, lo que se explica por la evolución operativa, compensado en parte por la plusvalía de un pago por la venta de la sede del Diario Vasco en 2021.

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

Sin apenas movimientos en estas partidas, lo más relevante es la variación del resultado financiero (-339 miles de euros), consecuencia del incremento de los tipos de interés y, en menor medida, de la deuda media.

### Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado neto consolidado en 1T24 es de -12.770 miles de euros. Asimismo, el resultado atribuido a los minoritarios es de -833 miles de euros en 1T24, una variación de -378 miles de euros sobre el año anterior que se explica, entre otros, por la mejora en el resultado de Sumauto en el negocio de Clasificados.

## Balance consolidado

Miles de euros	1T24	2023	Var abs	% Var
<b>Activos no corrientes</b>	<b>298.657</b>	<b>298.382</b>	<b>275</b>	<b>0,1%</b>
Activo intangible y fondo de comercio	140.881	141.400	(519)	(0,4%)
Propiedad, planta y equipo e inv. inmobiliarias	84.901	86.079	(1.178)	(1,4%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	16.893	17.185	(292)	(1,7%)
Part.valoradas por el método de participación	2.634	2.735	(102)	(3,7%)
Otros activos no corrientes	53.349	50.983	2.366	4,6%
<b>Activos corrientes</b>	<b>121.180</b>	<b>137.455</b>	<b>(16.275)</b>	<b>(11,8%)</b>
Otros activos corrientes	102.843	112.798	(9.955)	(8,8%)
Efectivo y otros medios equivalentes	18.337	24.657	(6.321)	(25,6%)
<b>Activos mantenidos para la venta</b>	<b>1.287</b>	<b>1.287</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>421.124</b>	<b>437.124</b>	<b>(16.000)</b>	<b>(3,7%)</b>
Patrimonio neto	254.724	266.753	(12.029)	(4,5%)
Deuda financiera	58.408	59.036	(628)	(1,1%)
Otros pasivos no corrientes	23.605	23.976	(371)	(1,5%)
Otros pasivos corrientes	84.388	87.359	(2.971)	(3,4%)
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>421.124</b>	<b>437.124</b>	<b>(16.000)</b>	<b>(3,7%)</b>

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

## Principales partidas del balance

La disminución en 'Propiedad, planta y equipo' por -1.178 miles de euros se explica por las amortizaciones que superan las adiciones (Capex) en el periodo. Por su parte, el aumento en 'otros activos no corrientes' por importe de +2.366 miles de euros obedece en gran medida a la parte no cobrada del ingreso derivado del acuerdo con Bermont por la externalización de la impresión de periódicos en Rotomadrid.

Por otro lado, la disminución en 'otros activos corrientes' por importe de -16.275 miles de euros obedece principalmente al menor saldo de deudores comerciales resultado de la estacionalidad del negocio, que afecta igualmente en el descenso de 'otros pasivos corrientes'.

En cuanto a la disminución en 'patrimonio neto' por -12.029 miles de euros, se produce en su mayor parte por el resultado del ejercicio.

## Posición financiera neta

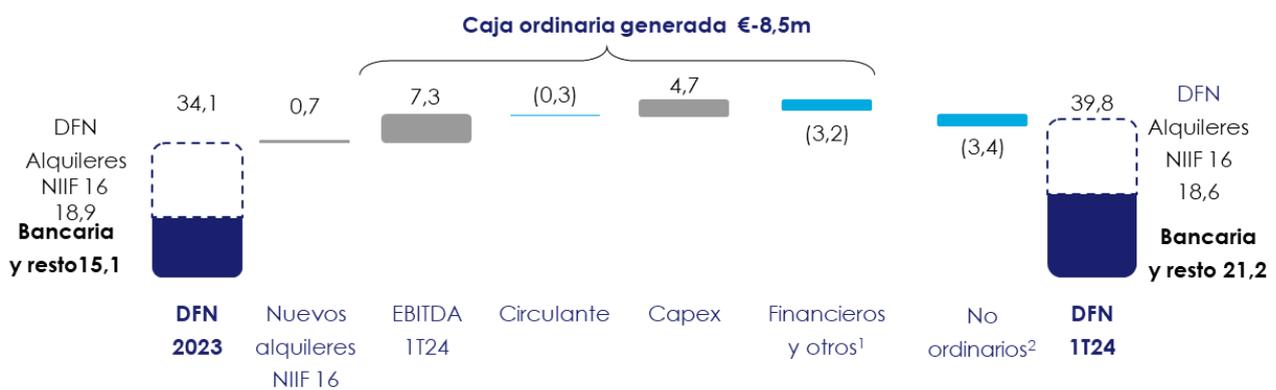
Miles de euros	1T24	2023	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	27.477	27.383	94	0,3%
Endeudamiento financiero a largo plazo	30.931	31.653	(722)	(2,3%)
<b>Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>58.408</b>	<b>59.036</b>	<b>(628)</b>	<b>(1,1%)</b>
+ Efectivo y otros medios equivalentes	18.337	24.657	(6.321)	(25,6%)
+ Otros activos financieros no corrientes	940	1.064	(124)	(11,7%)
Gastos periodificados	704	753	(50)	(6,6%)
<b>Posición de caja neta/ (deuda neta)</b>	<b>(39.835)</b>	<b>(34.068)</b>	<b>(5.767)</b>	<b>(16,9%)</b>
<b>Posición de caja neta ex-NIIF16</b>	<b>(21.249)</b>	<b>(15.149)</b>	<b>(6.100)</b>	<b>(40,3%)</b>

La 'posición financiera neta' excluidos alquileres es de -21.249 miles de euros, lo que se refleja en un apalancamiento DFN/EBITDA LTM ex NIIF16 de 0,9x, y coloca al Grupo en una buena situación para llevar a cabo su plan estratégico.

El endeudamiento financiero bruto, sin ajustar por los gastos periodificados, se descompone en: 1) deuda con entidades de crédito por 17.433 miles de euros (en su práctica totalidad de la financiación del sindicado, y con un saldo a corto plazo de 999 de miles de euros y a largo de 16.434 miles de euros), 2) pagarés de los programas a corto plazo en el MARF y en la AIAF con un saldo vivo de 22.600 miles de euros, 3) otras deudas con coste por 493 miles de euros, y 4) los alquileres NIIF16 con saldo de 18.586 miles de euros.

Durante 1T24 se ha generado una caja negativa ordinaria de -8.520 miles de euros, con un impacto temporal en el capital circulante de 3 millones y unos mayores pagos capex, que se irán normalizando lo largo del año.

## Análisis del movimiento de deuda financiera neta 2023-1T24



Nota: cifras redondeadas unidad cientos miles más cercana. Nota 1: incluye ing. anticipados, gastos finan. netos, div.. a minoritarios, e impuestos. Nota 2: incluye entre otros la entrada precio aplazado venta NET TV y Veralia Distribución

## Estado de flujos de efectivo

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	% Var
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(12.770)</b>	<b>(9.188)</b>	<b>(3.581)</b>	<b>(39,0%)</b>
Ajustes resultado del ejercicio	5.772	7.210	(1.438)	(19,9%)
<b>Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante</b>	<b>(6.998)</b>	<b>(1.979)</b>	<b>(5.020)</b>	<b>n.r.</b>
Variación capital circulante y otros	302	4.209	(3.907)	(92,8%)
Otras partidas a pagar	3.841	1.917	1.924	n.r.
Impuesto sobre las ganancias pagado	(204)	(0)	(204)	n.r.
Impuesto de Sociedades y retenciones	0	36	(36)	(100,0%)
<b>Flujos netos de efectivo de actividades explotación (I)</b>	<b>(3.059)</b>	<b>4.184</b>	<b>(7.242)</b>	<b>n.r.</b>
Pagos de inm. material e inmaterial	(4.703)	(4.955)	252	5,1%
Adquisición y venta de activos	4.393	(4.386)	8.779	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	21	20	1	4,4%
Otros cobros y pagos (inversión)	76	59	17	28,0%
<b>Flujos netos de efectivo de actividades inversión (II)</b>	<b>(213)</b>	<b>(9.261)</b>	<b>9.049</b>	<b>97,7%</b>
Dividendos e intereses pagados	(1.873)	(1.660)	(213)	(12,9%)
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	(804)	(2.211)	1.407	63,6%
Otras operaciones de financiación	(449)	12.763	(13.211)	n.r.
Operaciones societarias	(34)	0	(34)	n.a.
Operaciones societarias con coste	110	0	110	n.a.
<b>Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)</b>	<b>(3.049)</b>	<b>8.891</b>	<b>(11.941)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>(6.321)</b>	<b>3.814</b>	<b>(10.134)</b>	<b>n.r.</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del	24.657	15.303	9.355	61,1%
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo final del período</b>	<b>18.337</b>	<b>19.116</b>	<b>(779)</b>	<b>(4,1%)</b>

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

En los flujos de las actividades de **explotación** destaca, aparte de la variación del circulante, la variación del saldo de otras cuentas a pagar que está relacionado con indemnizaciones no pagadas y con periodificaciones.

En relación a los flujos de las actividades de **inversión** refleja el impacto de los cobros de los últimos plazos de la venta de TDT nacional y Veralia Distribución, y en 1T23 la adquisición de &Rosás.

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

## Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (capex)

Miles de euros	1T24			1T23			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	1.454	1.076	2.530	1.302	3.056	4.358	152	(1.980)	(1.828)
Audiovisual	0	0	0	1	4	5	(0)	(4)	(5)
Clasificados	222	11	233	98	219	318	124	(209)	(85)
Servicios digitales	101	0	101	0	0	0	101	0	101
Gastronomía y Agencias	187	61	248	85	151	236	102	(90)	12
Estructura	44	16	61	27	45	72	17	(28)	(11)
<b>TOTAL</b>	<b>2.009</b>	<b>1.164</b>	<b>3.173</b>	<b>1.513</b>	<b>3.475</b>	<b>4.988</b>	<b>496</b>	<b>(2.311)</b>	<b>(1.816)</b>

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

## Información por área de actividad

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Periódicos	63.253	67.081	(3.828)	(5,7%)
Audiovisual	1.226	1.180	46	3,9%
Clasificados y Servicios digitales	8.062	7.510	552	7,4%
Gastronomía y Agencias	9.439	8.723	717	8,2%
Estructura y eliminaciones	(1.024)	(1.110)	85	7,7%
<b>Total Ingresos</b>	<b>80.956</b>	<b>83.384</b>	<b>(2.428)</b>	<b>(2,9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Periódicos	(3.361)	(1.863)	(1.498)	(80,4%)
Audiovisual	695	669	26	3,9%
Clasificados y Servicios digitales	1.100	1.332	(232)	(17,4%)
Gastronomía y Agencias	652	1.029	(377)	(36,6%)
Estructura y eliminaciones	(6.408)	(3.155)	(3.253)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>(7.323)</b>	<b>(1.988)</b>	<b>(5.334)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT</b>				
Periódicos	(6.005)	(6.646)	641	9,6%
Audiovisual	689	660	29	4,3%
Clasificados y Servicios digitales	522	815	(293)	(35,9%)
Gastronomía y Agencias	176	710	(534)	(75,2%)
Estructura y eliminaciones	(6.629)	(3.367)	(3.262)	(96,9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(11.247)</b>	<b>(7.828)</b>	<b>(3.419)</b>	<b>(43,7%)</b>

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

## Periódicos (incluye actividad offline y online)

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Regionales	44.046	48.600	(4.554)	(9,4%)
ABC	18.711	18.153	558	3,1%
Relevo	480	269	211	78,7%
Suplementos y Revistas	2.543	2.993	(450)	(15,0%)
Eliminaciones	(2.527)	(2.934)	407	13,9%
<b>Total Ingresos</b>	<b>63.253</b>	<b>67.081</b>	<b>(3.828)</b>	<b>(5,7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionales	(470)	3.390	(3.860)	n.r.
ABC	(658)	(2.950)	2.293	77,7%
Relevo	(1.679)	(1.901)	222	11,7%
Suplementos y Revistas	(555)	(403)	(153)	(37,9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(3.361)</b>	<b>(1.863)</b>	<b>(1.498)</b>	<b>(80,4%)</b>
<b>EBIT</b>				
Regionales	115	1.099	(984)	(89,5%)
ABC	(3.713)	(5.227)	1.513	29,0%
Relevo	(1.788)	(1.974)	186	9,4%
Suplementos y Revistas	(618)	(545)	(74)	(13,5%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(6.005)</b>	<b>(6.646)</b>	<b>641</b>	<b>9,6%</b>

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

En la evolución de la rentabilidad de los **Regionales**, destaca el crecimiento del margen de venta a lectores (+601 miles de euros) que no logra compensar las caídas de la publicidad (-1.838 miles de euros), en parte por el ciclo electoral, ni el menor margen de imprentas y distribución (-381 miles de euros).

Por su parte, **ABC** presenta un buen trimestre tanto en ingresos como en rentabilidad. Destaca la mejora del margen de imprentas (+1.246 miles de euros) y la eficiencia de los costes de personal (+1.748 miles de euros), que más que compensan el peor comportamiento de la publicidad (-794 miles de euros).

Cabe destacar la optimización del área de impresión en las plantas de Rotomadrid y Localprint/Bidasoa. En Rotomadrid se ha externalizado la impresión de ABC con Grupo Bermont tras finalizar los contratos de impresión de ABC y Prisa, y se incrementa la exposición hacia productos comerciales, mientras que en la planta de Bidasoa se está negociando su cierre, para concentrar la producción en Localprint. Estas medidas, que suponen en 1T24 unas indemnizaciones y otros gastos de 1,8 millones de euros y unos ingresos de 3 millones derivados del acuerdo con Bermont, generarán ahorros a partir del 2025.

El EBITDA de **Suplementos y Revistas** se sitúa en -555 miles de euros en 1T24.

En cuanto a **Relevo**, su EBITDA alcanza -1.679 miles de en 1T24, una mejora de +222 miles de euros. Cabe destacar su posicionamiento en redes sociales superando los 1,3 millones de seguidores en el agregado de TikTok, Instagram, Twitter, YouTube y Twitch.

## Audiovisual

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
TDT local	312	293	19	6,6%
Radio	894	867	27	3,1%
Contenidos	44	44	0	0,0%
Eliminaciones	(24)	(24)	0	0,0%
<b>Total Ingresos</b>	<b>1.226</b>	<b>1.180</b>	<b>46</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA</b>				
TDT local	(72)	(84)	12	14,5%
Radio	764	751	13	1,7%
Contenidos	3	2	1	70,2%
<b>Total EBITDA</b>	<b>695</b>	<b>669</b>	<b>26</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBIT</b>				
TDT local	(75)	(89)	14	15,5%
Radio	762	749	13	1,7%
Contenidos	2	0	2	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>689</b>	<b>660</b>	<b>29</b>	<b>4,3%</b>

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

El crecimiento en ingresos y en EBITDA se explica por la evolución de Radio y en menor medida por TDT local.

## Clasificados y Servicios digitales

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Clasificados	7.340	6.804	536	7,9%
Servicios digitales	722	707	16	2,2%
<b>Total Ingresos</b>	<b>8.062</b>	<b>7.510</b>	<b>552</b>	<b>7,4%</b>
<b>EBITDA</b>				
Clasificados	991	1.075	(84)	(7,8%)
Servicios digitales	109	256	(148)	(57,6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.100</b>	<b>1.332</b>	<b>(232)</b>	<b>(17,4%)</b>
<b>EBIT</b>				
Clasificados	449	572	(123)	(21,4%)
Servicios digitales	73	243	(170)	(70,0%)
<b>Total EBIT</b>	<b>522</b>	<b>815</b>	<b>(293)</b>	<b>(35,9%)</b>

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

**Clasificados** experimenta un crecimiento en ingresos del +7,9% se ve positivamente impactado por motor gracias una mejora en la comercialización segmentada por cliente a través de la data, que permite un incremento del ARPA a los concesionarios, así como Premium Leads, mientras que en inmobiliario se ve afectado por el débil entorno de ese mercado. Este crecimiento en ingresos no se refleja en EBITDA debido al incremento en costes, consecuencia del refuerzo del equipo comercial y del impacto de la inflación en los costes.

**Servicios digitales** se encuentra afectado por el retraso en el pago de los Fondos Next Generation que afectan en un descenso del EBITDA de 148 miles de euros respecto al mismo periodo del año anterior, así como en una mayor necesidad de circulante (+1,7 millones de euros vs 1T23).

## Gastronomía y Agencias

Miles de euros	1T24	1T23	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Gastronomía	5.557	4.948	609	12,3%
Agencias y Otros	3.882	3.775	107	2,8%
<b>Total ingresos</b>	<b>9.439</b>	<b>8.723</b>	<b>717</b>	<b>8,2%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomía	1.663	1.430	233	16,3%
Agencias y Otros	(1.011)	(400)	(610)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>652</b>	<b>1.029</b>	<b>(377)</b>	<b>(36,6%)</b>
<b>EBIT</b>				
Gastronomía	1.581	1.364	217	15,9%
Agencias y Otros	(1.405)	(654)	(751)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>176</b>	<b>710</b>	<b>(534)</b>	<b>(75,2%)</b>

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

La división de **Gastronomía** tras la celebración de la última edición de MadridFusión, la cual estableció un nuevo récord, registra un notable crecimiento en los ingresos y una mejora significativa en el EBITDA.

En cuanto a **Agencias y Otros** el EBITDA negativo del primer trimestre se debe a la estacionalidad inherente al negocio y está evolucionando según lo previsto. Es importante tener en cuenta que este sector experimenta una alta estacionalidad, con una parte significativa de su EBITDA concentrada en el cuarto trimestre.

## Datos operativos

### Periódicos

Datos de Difusión Media	1T24	1T23	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	37.165	40.161	(2.996)	(7,5%)
<b>Prensa Regional</b>				
El Correo	35.097	37.888	(2.791)	(7,4%)
El Diario Vasco	29.250	31.213	(1.963)	(6,3%)
El Diario Montañés	12.153	13.092	(939)	(7,2%)
Ideal	5.771	6.986	(1.215)	(17,4%)
La Verdad	4.492	5.995	(1.503)	(25,1%)
Hoy	4.333	4.787	(454)	(9,5%)
Sur	4.492	5.891	(1.399)	(23,7%)
La Rioja	4.739	5.167	(428)	(8,3%)
El Norte de Castilla	7.975	8.855	(880)	(9,9%)
El Comercio	8.508	9.134	(626)	(6,9%)
Las Provincias	6.238	6.759	(521)	(7,7%)
<b>TOTAL Prensa Regional</b>	<b>123.048</b>	<b>135.767</b>	<b>(12.719)</b>	<b>(9,4%)</b>

Fuente: OJD.

Audiencia	1ºOla 24	1ºOla 23	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	<b>327.000</b>	<b>336.000</b>	<b>(9.000)</b>	<b>(2,7%)</b>
<b>Prensa Regional</b>	<b>1.028.000</b>	<b>1.073.000</b>	<b>(45.000)</b>	<b>(4,2%)</b>
El Correo	239.000	250.000	(11.000)	(4,4%)
El Diario Vasco	150.000	164.000	(14.000)	(8,5%)
El Diario Montañés	112.000	90.000	22.000	24,4%
Ideal	83.000	82.000	1.000	1,2%
La Verdad	74.000	72.000	2.000	2,8%
Hoy	38.000	57.000	(19.000)	(33,3%)
Sur	55.000	74.000	(19.000)	(25,7%)
La Rioja	53.000	52.000	1.000	1,9%
El Norte de Castilla	88.000	80.000	8.000	10,0%
El Comercio	83.000	97.000	(14.000)	(14,4%)
Las Provincias	53.000	55.000	(2.000)	(3,6%)
<b>Suplementos</b>				
XL Semanal	934.000	1.094.000	(160.000)	(14,6%)
Mujer Hoy	394.000	454.000	(60.000)	(13,2%)

Fuente: EGM.

## **Anexo I: Medidas Alternativas del Rendimiento**

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

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

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

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

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

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

### **EBITDA**

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

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

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

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

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

### **EBIT**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **GENERACIÓN DE CAJA ORDINARIA (GCO)**

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

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

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

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

## MARGEN DE LECTORES

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

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

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

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

## CAPEX

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

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

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

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

## Conciliación entre los datos contables y las Medidas Alternativas al Rendimiento

	<b>Marzo 2024</b>	<b>Marzo 2023</b>
Miles de euros		
Resultado neto del ejercicio	(11.937)	(8.733)
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	0	0
Ingresos financieros	(170)	(20)
Gastos financieros	1.103	615
Otros resultados de instrumentos financieros	0	0
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	(202)	382
Amortizaciones y depreciaciones	5.900	6.082
Deterioro del fondo de comercio	0	0
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(1.975)	(243)
Resultado de sociedades por el método de participación	(42)	(71)
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	0	0
<b>EBITDA</b>	<b>(7.323)</b>	<b>(1.988)</b>
Amortización derechos de uso NIIF 16	992	998
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	123	119
<b>EBITDA sin efecto NIIF16</b>	<b>(8.438)</b>	<b>(3.106)</b>
EBITDA	(7.323)	(1.988)
Amortizaciones y depreciaciones	(5.900)	(6.082)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	1.975	243
<b>EBIT</b>	<b>(11.247)</b>	<b>(7.828)</b>

	<b>Marzo 2024</b>	<b>Marzo 2023</b>
Miles de euros		
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	16.434	1.958
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	216	351
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	14.539	16.562
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	999	15.286
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	22.877	18.937
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	4.047	3.630
Efectivo y activos financieros	(18.182)	(18.966)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(1.095)	(996)
Gastos de apertura del sindicato	0	0
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)</b>	<b>39.835</b>	<b>36.763</b>
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	(14.539)	(16.562)
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	(4.047)	(3.630)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16</b>	<b>21.249</b>	<b>16.570</b>
DFN del inicio del periodo	34.068	29.655
DFN del final del periodo	(39.835)	(36.763)
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	0
Derivados de la venta de activos	(4.393)	(1.425)
Inversiones nuevos edificios	126	0
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	692	357
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	0	0
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	0	5.810
Pago dividendo Vocento y plan recompra acciones	0	0
Indemnizaciones extraordinarias	821	0
Variaciones Perimetro	0	0
<b>GENERACION DE CAJA ORDINARIA</b>	<b>(8.520)</b>	<b>(2.365)</b>
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	39.835	36.763
Efecto NIIF 16	(18.586)	(20.192)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) sin NIIF 16</b>	<b>21.249</b>	<b>16.570</b>

## **Aviso Legal**

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

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

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

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

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

## **Contacto**

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

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

3º planta.

48011. Bilbao. Bizkaia

Tel.: 902 404 073

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

## DISCLAIMER

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

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

## CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
Circulation revenues	24.741	25.544	(803)	(3,1%)
Advertising revenues	33.869	35.993	(2.124)	(5,9%)
Other revenues	22.346	21.847	499	2,3%
<b>Total revenue</b>	<b>80.956</b>	<b>83.384</b>	<b>(2.428)</b>	<b>(2,9%)</b>
Staff costs	(49.303)	(45.801)	(3.502)	(7,6%)
Procurements	(6.483)	(7.224)	741	10,3%
External Services	(32.208)	(32.205)	(3)	(0,0%)
Provisions	(285)	(143)	(142)	(99,0%)
<b>Operating expenses (without D&amp;A)</b>	<b>(88.279)</b>	<b>(85.373)</b>	<b>(2.906)</b>	<b>(3,4%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(7.323)</b>	<b>(1.988)</b>	<b>(5.334)</b>	<b>n.r.</b>
Depreciation and amortization	(5.900)	(6.082)	182	3,0%
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	1.975	243	1.733	n.r.
<b>EBIT</b>	<b>(11.247)</b>	<b>(7.828)</b>	<b>(3.419)</b>	<b>(43,7%)</b>
Impairments/reversal of other intangible assets	0	0	0	n.a.
Profit of companies acc. equity method	42	71	(29)	(41,0%)
Net financial income	(933)	(595)	(339)	(57,0%)
Net gains on disposal of non- current assets	0	0	0	n.a.
<b>Profit before taxes</b>	<b>(12.138)</b>	<b>(8.351)</b>	<b>(3.787)</b>	<b>(45,3%)</b>
Corporation tax	202	(382)	583	n.r.
BDI assets for sale/discontinued operations	0	0	0	n.a.
<b>Net profit for the year</b>	<b>(11.937)</b>	<b>(8.733)</b>	<b>(3.204)</b>	<b>(36,7%)</b>
Minority interests	(833)	(456)	(378)	(82,9%)
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(12.770)</b>	<b>(9.188)</b>	<b>(3.581)</b>	<b>(39,0%)</b>

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS**

<i>Thousand Euro</i>	<b>1Q24</b>	<b>2023</b>	<b>Var abs</b>	<i>Thousand Euro</i>	<b>1Q24</b>	<b>2023</b>	<b>Var abs</b>
<b><u>ASSETS</u></b>				<b><u>EQUITY AND LIABILITIES</u></b>			
<b>NON CURRENT ASSETS</b>				<b>EQUITY</b>			
<b>Intangible assets</b>	<b>140.881</b>	<b>141.400</b>	<b>(519)</b>	<b>Of the Parent</b>	<b>195.685</b>	<b>208.503</b>	<b>(12.818)</b>
Goodwill	91.477	91.477	0	Share capital	24.864	24.864	0
Intangible assets	49.404	49.923	(519)	Reserves	190.696	186.858	3.838
<b>Property, plant and equipment</b>	<b>84.901</b>	<b>86.079</b>	<b>(1.178)</b>	Treasury shares	(7.105)	(7.231)	126
<b>Use of leases</b>	<b>16.893</b>	<b>17.185</b>	<b>(292)</b>	Net profit for the year	(12.770)	4.011	(16.781)
<b>Investments accounted for using the equity method</b>	<b>2.634</b>	<b>2.735</b>	<b>(102)</b>	<b>Of minority interest</b>	<b>59.039</b>	<b>58.250</b>	<b>789</b>
<b>Financial assets</b>	<b>3.372</b>	<b>3.383</b>	<b>(10)</b>				
Non-current investment securities	2.119	2.119	0				
Other non current financial assets	1.253	1.263	(10)	<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>			
<b>Other non current receivables</b>	<b>5.079</b>	<b>2.909</b>	<b>2.170</b>	Deferred income	0	0	0
<b>Deferred tax assets</b>	<b>44.898</b>	<b>44.691</b>	<b>207</b>	Provisions	605	657	(52)
	<b>298.657</b>	<b>298.382</b>	<b>275</b>	Bank borrowings and other financial liabilities	30.931	31.653	(722)
<b>CURRENT ASSETS</b>				Other non-current payables	12.676	12.788	(112)
Inventories	19.498	18.537	960	Deferred tax liabilities	10.323	10.531	(207)
Trade and other receivables	76.702	92.164	(15.462)		<b>54.536</b>	<b>55.629</b>	<b>(1.093)</b>
Tax receivables	6.798	2.283	4.514	<b>CURRENT LIABILITIES</b>			
Cash and cash equivalents	18.182	24.470	(6.288)	Bank borrowings and other financial liabilities	27.477	27.383	94
	<b>121.180</b>	<b>137.455</b>	<b>(16.275)</b>	Trade and other payables	73.211	71.381	1.830
				Tax payables	11.176	15.978	(4.801)
Assets held for sale and discontinued operations	<b>1.287</b>	<b>1.287</b>	<b>0</b>		<b>111.865</b>	<b>114.742</b>	<b>(2.878)</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>421.124</b>	<b>437.124</b>	<b>(16.000)</b>	<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>421.124</b>	<b>437.124</b>	<b>(16.000)</b>

## NET DEBT

Thousand Euro

	1Q24	2023	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	27.477	27.383	94	0,3%
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	30.931	31.653	(722)	(2,3%)
<b>Gross debt</b>	<b>58.408</b>	<b>59.036</b>	<b>(628)</b>	<b>(1,1%)</b>
+ Cash and cash equivalents	18.337	24.657	(6.321)	(25,6%)
+ Other non current financial asstes	940	1.064	(124)	(11,7%)
Deferred expenses	704	753	(50)	(6,6%)
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(39.835)</b>	<b>(34.068)</b>	<b>(5.767)</b>	<b>(16,9%)</b>

## CASH FLOW STATEMENT

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	% Var
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(12.770)</b>	<b>(9.188)</b>	<b>(3.581)</b>	<b>(39,0%)</b>
Adjustments to net profit	5.772	7.210	(1.438)	(19,9%)
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>(6.998)</b>	<b>(1.979)</b>	<b>(5.020)</b>	<b>n.r.</b>
Changes in working capital & others	302	4.209	(3.907)	(92,8%)
Other payables	3.841	1.917	1.924	n.r.
Income tax paid	(204)	(0)	(204)	n.r.
Interests deduction for tax purposes	0	36	(36)	(100,0%)
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>(3.059)</b>	<b>4.184</b>	<b>(7.242)</b>	<b>n.r.</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(4.703)	(4.955)	252	5,1%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	4.393	(4.386)	8.779	n.r.
Interests and dividends received	21	20	1	4,4%
Other receivables and payables (investing)	76	59	17	28,0%
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>(213)</b>	<b>(9.261)</b>	<b>9.049</b>	<b>97,7%</b>
Interests and dividends paid	(1.873)	(1.660)	(213)	(12,9%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	(804)	(2.211)	1.407	63,6%
Other receivables and payables (financing)	(449)	12.763	(13.211)	n.r.
Equity related instruments without financial cost	(34)	0	(34)	n.a.
Equity related instruments with financial cost	110	0	110	n.a.
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>(3.049)</b>	<b>8.891</b>	<b>(11.941)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>(6.321)</b>	<b>3.814</b>	<b>(10.134)</b>	<b>n.r.</b>
<b>Cash and cash equivalents of discounted operations</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of the year</b>	<b>24.657</b>	<b>15.303</b>	<b>9.355</b>	<b>61,1%</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>18.337</b>	<b>19.116</b>	<b>(779)</b>	<b>(4,1%)</b>

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

Thousand Euro

	1Q24			1Q23			Var Abs		
	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>	<i>Inmat.</i>	<i>Mat.</i>	<i>Total</i>
Newspapers	1.454	1.076	2.530	1.302	3.056	4.358	152	(1.980)	(1.828)
Audiovisual	0	0	0	1	4	5	(0)	(4)	(5)
Classified	222	11	233	98	219	318	124	(209)	(85)
Digital Services	101	0	101	0	0	0	101	0	101
Gastronomy & Others	187	61	248	85	151	236	102	(90)	12
Corporate	44	16	61	27	45	72	17	(28)	(11)
<b>TOTAL</b>	<b>2.009</b>	<b>1.164</b>	<b>3.173</b>	<b>1.513</b>	<b>3.475</b>	<b>4.988</b>	<b>496</b>	<b>(2.311)</b>	<b>(1.816)</b>

**LINE OF ACTIVITY**

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Newspapers	24.741	25.545	(803)	(3,1%)
Audiovisual	0	0	0	n.a.
Classifieds & Digital services	0	0	0	n.a.
Gastronomy & Agencies	0	0	0	n.a.
Corporate & adjustments	(1)	(1)		8,7%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>24.741</b>	<b>25.544</b>	<b>(803)</b>	<b>(3,1%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Newspapers	25.819	28.459	(2.640)	(9,3%)
Audiovisual	134	85	49	57,2%
Classifieds & Digital services	7.872	7.319	553	7,6%
Gastronomy & Agencies	43	141	(98)	(69,4%)
Corporate & adjustments	1	(12)	13	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>33.869</b>	<b>35.993</b>	<b>(2.124)</b>	<b>(5,9%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Newspapers	12.693	13.077	(384)	(2,9%)
Audiovisual	1.092	1.095	(3)	(0,2%)
Classifieds & Digital services	190	191	(1)	(0,5%)
Gastronomy & Agencies	9.396	8.582	815	9,5%
Corporate & adjustments	(1.025)	(1.097)	72	6,6%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>22.346</b>	<b>21.847</b>	<b>499</b>	<b>2,3%</b>
<b>Total Revenues</b>				
Newspapers	63.253	67.081	(3.828)	(5,7%)
Audiovisual	1.226	1.180	46	3,9%
Classifieds & Digital services	8.062	7.510	552	7,4%
Gastronomy & Agencies	9.439	8.723	717	8,2%
Corporate & adjustments	(1.024)	(1.110)	85	7,7%
<b>Total Revenues</b>	<b>80.956</b>	<b>83.384</b>	<b>(2.428)</b>	<b>(2,9%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Newspapers	(3.361)	(1.863)	(1.498)	(80,4%)
Audiovisual	695	669	26	3,9%
Classifieds & Digital services	1.100	1.332	(232)	(17,4%)
Gastronomy & Agencies	652	1.029	(377)	(36,6%)
Corporate & adjustments	(6.408)	(3.155)	(3.253)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>(7.323)</b>	<b>(1.988)</b>	<b>(5.334)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Newspapers	(5,3%)	(2,8%)	0,4 p.p.	
Audiovisual	56,7%	56,7%	0,0 p.p.	
Classifieds & Digital services	13,6%	17,7%	(4,1) p.p.	
Gastronomy & Agencies	6,9%	11,8%	(4,9) p.p.	
Corporate & adjustments	625,5%	284,3%	341,2 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(9,0%)</b>	<b>(2,4%)</b>	<b>(6,7) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Newspapers	(6.005)	(6.646)	641	9,6%
Audiovisual	689	660	29	4,3%
Classifieds & Digital services	522	815	(293)	(35,9%)
Gastronomy & Agencies	176	710	(534)	(75,2%)
Corporate & adjustments	(6.629)	(3.367)	(3.262)	(96,9%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(11.247)</b>	<b>(7.828)</b>	<b>(3.419)</b>	<b>(43,7%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Newspapers	(9,5%)	(9,9%)	0,4 p.p.	
Audiovisual	56,2%	56,0%	0,2 p.p.	
Classifieds & Digital services	6,5%	10,9%	(4,4) p.p.	
Gastronomy & Agencies	1,9%	8,1%	(6,3) p.p.	
Corporate & adjustments	n/s	n/s	n/s	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(13,9%)</b>	<b>(9,4%)</b>	<b>(4,5) p.p.</b>	

## NEWSPAPERS

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Regionals	18.399	18.735	(335)	(1,8%)
ABC	5.974	6.284	(310)	(4,9%)
Relevo	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1.315	1.597	(283)	(17,7%)
Adjustments intersegment	(947)	(1.071)	124	11,6%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>24.741</b>	<b>25.545</b>	<b>(803)</b>	<b>(3,1%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Regionals	18.304	20.095	(1.791)	(8,9%)
ABC	6.093	6.887	(794)	(11,5%)
Relevo	469	269	0	n.a.
Supplements & Magazines	1.076	1.263	(187)	(14,8%)
Adjustments intersegment	(124)	(55)	(69)	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>25.819</b>	<b>28.459</b>	<b>(2.640)</b>	<b>(9,3%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Regionals	7.342	9.771	(2.429)	(24,9%)
ABC	6.644	4.982	1.662	33,4%
Relevo	11	0	11	n.a.
Supplements & Magazines	152	132	19	14,6%
Adjustments intersegment	(1.456)	(1.808)	352	19,5%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>12.693</b>	<b>13.077</b>	<b>(384)</b>	<b>(2,9%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Regionals	44.046	48.600	(4.554)	(9,4%)
ABC	18.711	18.153	558	3,1%
Relevo	480	269	211	78,7%
Supplements & Magazines	2.543	2.993	(450)	(15,0%)
Adjustments intersegment	(2.527)	(2.934)	407	13,9%
<b>Total Revenues</b>	<b>63.253</b>	<b>67.081</b>	<b>(3.828)</b>	<b>(5,7%)</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionals	(470)	3.390	(3.860)	n.r.
ABC	(658)	(2.950)	2.293	77,7%
Relevo	(1.679)	(1.901)	222	11,7%
Supplements & Magazines	(555)	(403)	(153)	(37,9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(3.361)</b>	<b>(1.863)</b>	<b>(1.498)</b>	<b>(80,4%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Regionals	(1,1%)	7,0%	(8,0) p.p.	
ABC	(3,5%)	(16,3%)	12,7 p.p.	
Relevo	(349,6%)	(707,3%)	35763,6%	
Supplements & Magazines	(21,8%)	(13,5%)	(8,4) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(5,3%)</b>	<b>(2,8%)</b>	<b>(2,5) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Regionals	115	1.099	(984)	(89,5%)
ABC	(3.713)	(5.227)	1.513	29,0%
Relevo	(1.788)	(1.974)	186	9,4%
Supplements & Magazines	(618)	(545)	(74)	(13,5%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(6.005)</b>	<b>(6.646)</b>	<b>641</b>	<b>9,6%</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Regionals	0,3%	2,3%	(2,0) p.p.	
ABC	(19,8%)	(28,8%)	8,9 p.p.	
Relevo	(372,4%)	(734,5%)	36206,4%	
Supplements & Magazines	(24,3%)	(18,2%)	(6,1) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(9,5%)</b>	<b>(9,9%)</b>	<b>0,4 p.p.</b>	

## AUDIOVISUAL

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
<b>Advertising Revenues</b>				
Local DTT	124	75	49	64,8%
Radio	10	10	()	(1,0%)
Content	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Adjustments intersegment</b>	<b>134</b>	<b>85</b>	<b>49</b>	<b>57,2%</b>
<b>Other Revenues</b>				
Local DTT	188	218	(29)	(13,5%)
Radio	884	857	27	3,1%
Content	44	44	0	0,0%
Adjustments intersegment	(24)	(24)	0	0,0%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>1.092</b>	<b>1.095</b>	<b>(3)</b>	<b>(0,2%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Local DTT	312	293	19	6,6%
Radio	894	867	27	3,1%
Content	44	44	0	0,0%
Adjustments intersegment	(24)	(24)	0	0,0%
<b>Total Revenues</b>	<b>1.226</b>	<b>1.180</b>	<b>46</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA</b>				
Local DTT	(72)	(84)	12	14,5%
Radio	764	751	13	1,7%
Content	3	2	1	70,2%
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total EBITDA</b>	<b>695</b>	<b>669</b>	<b>26</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Local DTT	(22,9%)	(28,6%)	5,7 p.p.	
Radio	85,5%	86,6%	(1,1) p.p.	
Content	6,0%	3,5%	2,5 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>56,7%</b>	<b>56,7%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Local DTT	(75)	(89)	14	15,5%
Radio	762	749	13	1,7%
Content	2	0	2	n.r.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.
<b>Total EBIT</b>	<b>689</b>	<b>660</b>	<b>29</b>	<b>4,3%</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Local DTT	(24,0%)	(30,3%)	6,3 p.p.	
Radio	85,3%	86,4%	(1,1) p.p.	
Content	4,0%	0,2%	3,8 p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>56,2%</b>	<b>56,0%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	

## CLASSIFIED & DIGITAL SERVICES

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
<b>Circulation revenues</b>				
Classifieds	0	0	0	n.a.
Digital Services	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>				
Classifieds	7.150	6.613	537	8,1%
Digital Services	722	707	16	2,2%
<b>Total advertising revenues</b>	<b>7.872</b>	<b>7.319</b>	<b>553</b>	<b>7,6%</b>
<b>Other revenues</b>				
Classified	190	191	(1)	(0,5%)
Digital Services	0	0	0	n.a.
<b>Total other revenues</b>	<b>190</b>	<b>191</b>	<b>(1)</b>	<b>(0,5%)</b>
<b>Total revenues</b>				
Classified	7.340	6.804	536	7,9%
Digital Services	722	707	16	2,2%
<b>Total revenues</b>	<b>8.062</b>	<b>7.510</b>	<b>552</b>	<b>7,4%</b>
<b>EBITDA</b>				
Classified	991	1.075	(84)	(7,8%)
Digital Services	109	256	(148)	(57,6%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.100</b>	<b>1.332</b>	<b>(232)</b>	<b>(17,4%)</b>
<b>EBITDA margin</b>				
Classified	13,5%	15,8%	(2,3) p.p.	
Digital Services	15,1%	36,3%	(21,2) p.p.	
<b>Total EBITDA margin</b>	<b>13,6%</b>	<b>17,7%</b>	<b>(4,1) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Classified	449	572	(123)	(21,4%)
Digital Services	73	243	(170)	(70,0%)
<b>Total EBIT</b>	<b>522</b>	<b>815</b>	<b>(293)</b>	<b>(35,9%)</b>
<b>EBIT margin</b>				
Classified	6,1%	8,4%	(2,3) p.p.	
Digital Services	10,1%	34,4%	(24,3) p.p.	
<b>Total EBIT margin</b>	<b>6,5%</b>	<b>10,9%</b>	<b>(4,4) p.p.</b>	

## GASTRONOMY & AGENCIES

Thousand Euro

	1Q24	1Q23	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>				
Gastronomy	0	0	0	n.a.
Agencies	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(38,9%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>				
Gastronomy	13	133	(120)	(90,3%)
Agencies	30	8	22	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>43</b>	<b>141</b>	<b>(98)</b>	<b>(38,9%)</b>
<b>Other Revenues</b>				
Gastronomy	5.544	4.815	729	15,2%
Agencies	3.852	3.767	85	2,3%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>9.396</b>	<b>8.582</b>	<b>815</b>	<b>(38,9%)</b>
<b>Total Revenues</b>				
Gastronomy	5.557	4.948	609	12,3%
Agencies	3.882	3.775	107	2,8%
<b>Total Revenues</b>	<b>9.439</b>	<b>8.723</b>	<b>717</b>	<b>8,2%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomy	1.663	1.430	233	16,3%
Agencies	(1.011)	(400)	(610)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>652</b>	<b>1.029</b>	<b>(377)</b>	<b>(36,6%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>				
Gastronomy	29,9%	28,9%	1,0 p.p.	
Agencies	(26,0%)	(10,6%)	(15,4) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>6,9%</b>	<b>11,8%</b>	<b>(4,9) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>				
Gastronomy	1.581	1.364	217	15,9%
Agencies	(1.405)	(654)	(751)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>176</b>	<b>710</b>	<b>(534)</b>	<b>(75,2%)</b>
<b>EBIT Margin</b>				
Gastronomy	29,9%	28,9%	1,0 p.p.	
Agencies	(26,0%)	(10,6%)	(15,4) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>1,9%</b>	<b>8,1%</b>	<b>(0,7) p.p.</b>	