

VOCENTO

# VOCENTO

**Resultados enero-septiembre 2023**

**14 DE NOVIEMBRE DE 2023**

## EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

VOCENTO es un Grupo multimedia, cuya sociedad cabecera es VOCENTO, S.A., dedicado a las diferentes áreas que configuran la actividad en medios de comunicación. Las líneas de actividad del Grupo se definen en la organización de la información de gestión. Esta es la utilizada para el reporte al mercado e incluye todos los negocios donde VOCENTO está presente, y que están asignados a cada una de dichas líneas de actividad. En 2023 se desagrega una nueva línea de negocio, 'Servicios digitales', que hasta ahora se contabilizaba dentro de 'Clasificados'.

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, Innevento)</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>▪ XL Semanal</li> <li>▪ Mujer Hoy</li> <li>▪ Women Now</li> <li>▪ Turium</li> <li>▪ Welife</li> </ul>
AUDIOVISUAL		CLASIFICADOS*	SERVICIOS DIGITALES*	GASTRONOMÍA* Y AGENCIAS*
TDT	RADIO			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Licencias de TDT local</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>▪ Pisos.com</li> <li>▪ Sumauto</li> <li>▪ Premium Leads</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>▪ Gastronomika</li> <li>▪ Mateo &amp; Co</li> <li>▪ Tango</li> <li>▪ Pro Agency</li> <li>▪ &amp;Rosàs Agency</li> <li>▪ Yellow Brick Road</li> <li>▪ Antrópico</li> </ul>

Nota: \*Negocios de Diversificación

### 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 9M23****Fuerte crecimiento de ingresos en las áreas estratégicas, cuyo peso en digital y diversificación alcanza el 44%****Evolución positiva del EBITDA en el 3T23 en línea con el objetivo 2023E****Posición de deuda neta afectada por la evolución de la generación de caja ordinaria.**

- **Fuerte crecimiento de ingresos en las áreas estratégicas**
  - i. Los ingresos totales crecen un +5,1% frente al 9M22, impulsados principalmente por los ingresos digitales y de diversificación, que aumentan un +16,0%. Estos ingresos suponen ya el 44% del total.
  - ii. La publicidad crece en el 9M23 (+4,6%). Por origen y negocio, destaca la publicidad local que crece un +6,7%, pese al impacto de las elecciones, mientras que la nacional ex-Clasificados cae un -0,6%, y la de Clasificados crece un +5,9%.
  - iii. Los suscriptores digitales crecen un +32% vs sep22, alcanzando los 133 miles, dato mejor de lo esperado. La evolución del ARPU (9M23 €5,6, -4,7%) se encuentra impactada por la estrategia de incrementar el peso de las suscripciones anuales (+9 p.p. en 9M23 vs 9M22).
  
- **EBITDA evoluciona en línea con el objetivo marcado por la compañía**
  - i. El EBITDA en el 3T23 mejora en +1.967 miles de euros, situándose en los 3.296 miles de euros. La mejora se debe a los Negocios de Diversificación (+1.321 miles de euros) y a Relevo (+890 miles de euros). El EBITDA en 9M23 se sitúa en 7.285 miles de euros.
  - ii. El EBITDA de los Negocios de Diversificación alcanza 8.138 miles de euros en 9M23, que duplica el de 9M22. Estos negocios aumentan su peso sobre el total EBITDA ex-Estructura (9M23 LTM 32% vs 2022 21%).
  - iii. Se mantiene el objetivo de crecimiento anual de EBITDA a perímetro constante, i.e. excluida la contribución de &Rosàs, sobre los 33.543 miles de euros de 2022. El Plan de eficiencia en costes ha generado unos ahorros durante el 3T23 en línea con lo previsto.
  - iv. La comparativa del resultado neto en 9M23 (resultado atribuible sociedad dominante -15.657 miles de euros) con 9M22 se ve afectada por los extraordinarios en 9M22 derivados de las plusvalías por las desinversiones en NET TV y Veralia Cine.
  
- **Deuda neta afectada por la evolución negativa de la generación de caja ordinaria**
  - i. La deuda financiera neta ex-NIIF 16 se sitúa en 34.210 miles de euros, frente a los 8.891 miles de euros al cierre de 2022, como consecuencia, entre otros, de la generación de caja ordinaria en el periodo negativa, del pago del dividendo y de la adquisición de &Rosas.
  - ii. La generación de caja ordinaria ha sido de -16.368 miles de euros, impactada por la coincidencia de varios factores, incluyendo entre otros, Relevo, los retrasos en cobros en servicios digitales (programa REDES en Kit Digital), mayores pagos a proveedores de papel al contado, y adelanto en Capex.
  - iii. En julio 2023 se ha producido la venta de la participación en Dinero Gelt, S.L., generando una entrada neta en caja de 2.052 miles de euros.

## Principales datos financieros

### Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
Ventas de ejemplares	76.338	80.004	(3.666)	(4,6%)
Ventas de publicidad	109.472	104.639	4.832	4,6%
Otros ingresos	69.887	58.644	11.244	19,2%
<b>Ingresos</b>	<b>255.697</b>	<b>243.287</b>	<b>12.410</b>	<b>5,1%</b>
Personal	(126.903)	(113.506)	(13.397)	(11,8%)
Aprovisionamientos	(21.674)	(21.303)	(371)	(1,7%)
Servicios exteriores	(99.256)	(98.451)	(805)	(0,8%)
Provisiones	(579)	97	(677)	n.r.
Gastos de explotación sin amortizaciones	(248.412)	(233.163)	(15.249)	(6,5%)
<b>EBITDA</b>	<b>7.285</b>	<b>10.124</b>	<b>(2.839)</b>	<b>(28,0%)</b>
Amortizaciones	(18.537)	(16.498)	(2.039)	(12,4%)
Resultado por enajenación de inmovilizado	221	287	(66)	(23,0%)
<b>EBIT</b>	<b>(11.031)</b>	<b>(6.087)</b>	<b>(4.944)</b>	<b>(81,2%)</b>
Resultado sociedades método de participación	533	(101)	633	n.r.
Resultado financiero y otros	(2.276)	(1.079)	(1.196)	n.r.
Resultado neto enaj. activos no corrientes	1.158	24	1.134	n.r.
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(11.616)</b>	<b>(7.244)</b>	<b>(4.372)</b>	<b>(60,4%)</b>
Impuesto sobre sociedades	(1.406)	(1.354)	(52)	(3,9%)
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>(13.022)</b>	<b>(8.597)</b>	<b>(4.425)</b>	<b>(51,5%)</b>
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	0	9.136	(9.136)	(100,0%)
<b>Resultado neto antes de minoritarios</b>	<b>(13.022)</b>	<b>538</b>	<b>(13.560)</b>	<b>n.r.</b>
Accionistas minoritarios	(2.635)	(1.795)	(840)	(46,8%)
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(15.657)</b>	<b>(1.257)</b>	<b>(14.400)</b>	<b>n.r.</b>

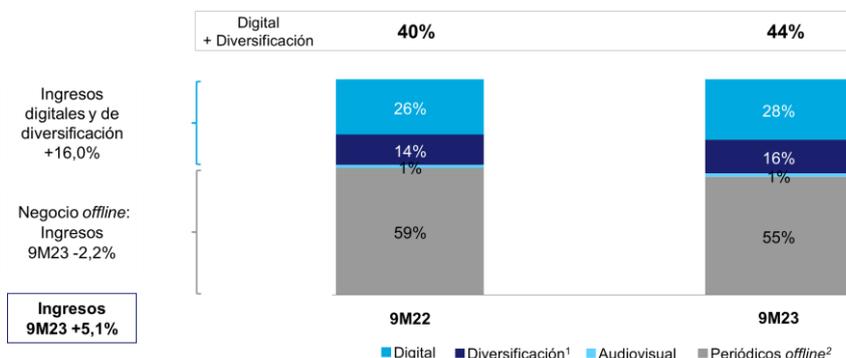
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana.

### Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 9M23 alcanzan 255.697 miles de euros, con un incremento del +5,1% vs 9M22.

Vocento continúa manteniendo su estrategia, cuyo objetivo es que los ingresos de medios digitales y actividades de diversificación superen el 60% de los ingresos totales en 2026. En los primeros nueve meses del año 2023, estos ingresos han experimentado un sólido crecimiento del +16,0% y representan ya un 44% del total, lo que equivale a un aumento de +4 p.p con respecto 9M22.

### Evolución mix de ingresos de Vocento

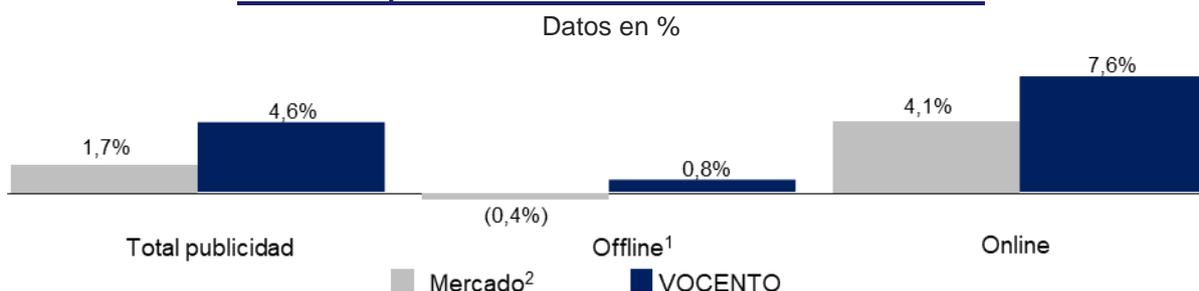


Nota 1: incluye Gastronomía, Agencias e ingresos offline eventos en Periódicos. Nota 2: Periódicos offline y resto de ingresos

Por tipo de ingresos:

- i. **Ventas de ejemplares** presentan una caída en 9M23 del -4,6%. Cabe resaltar el crecimiento de los ingresos por suscriptores digitales del +24%. El número de suscriptores se sitúa en 133 miles, un 32% superior a un año antes. Por su parte, el ingreso medio, o ARPU, se encuentra afectado por la mayor relevancia de las suscripciones anuales. Prima en este caso la mayor fidelización de los suscriptores vía este tipo de suscripciones, aceptando que su ingreso medio es inferior al de las mensuales.
- ii. **Ingresos por venta de publicidad** presentan un incremento del +4,6% vs 9M22. VOCENTO registra un mejor comportamiento que el mercado total de publicidad (+4,6% vs +1,7%), así como en el formato *online*.

## Evolución publicidad de VOCENTO vs mercado 9M23



Nota 1: offline es el mercado de prensa y VOCENTO es ABC + Prensa Regional print. Nota 2: fuente de mercado i2p sin redes sociales ni buscadores.

Por mercado, los ingresos publicitarios de origen local aumentan un +6,7% pese a la celebración de elecciones, con un positivo comportamiento tanto en formato digital (+18,9%, que incluye Servicios Digitales) como en *offline* (+1,9%), mientras que nacional lo hace un +2,0%. El equilibrado mix local/nacional de 54%/46% prueba ser una fortaleza de Vocento.

## Publicidad<sup>1</sup> nacional vs local 9M23



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

La publicidad en Prensa de origen nacional digital (sin Relevo) cae un -6,7%, mientras que la de origen local digital se incrementa +8,3% y la publicidad en Clasificados lo hace un +5,9%.

- iii. **Otros ingresos:** crecen hasta 69.887 miles de euros (+19,2% vs 9M22), debido, entre otros, al éxito del Congreso gastronómico de MadridFusión, y a la mayor facturación de Agencias, que a su vez se ve impactada por la incorporación al perímetro de &Rosas (el crecimiento de otros ingresos 'pro-forma' es del +13,5%).

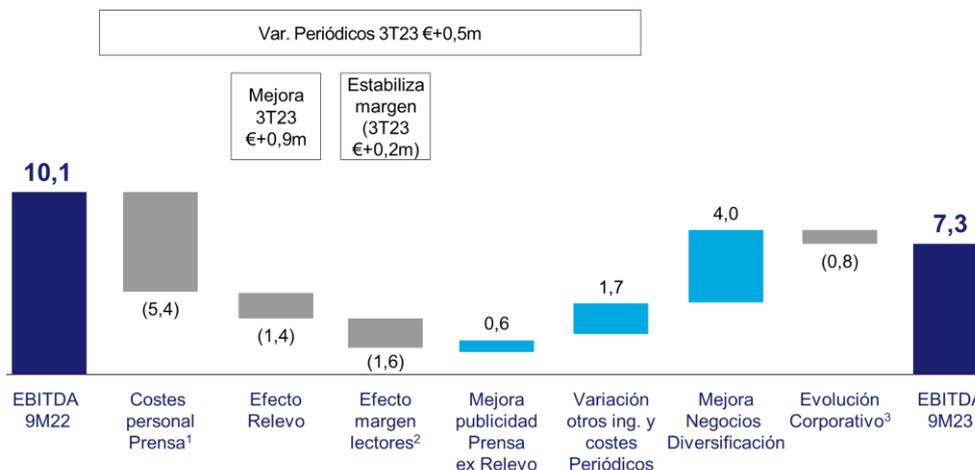
## EBITDA

En el tercer trimestre el EBITDA mejora en +1.967 miles de euros, situándose en los 3.296 miles de euros. Dicho aumento se debe al mejor comportamiento a las áreas de diversificación (+1.321 miles de euros)

destacando Clasificados y Agencias, así como a Relevo, que mejora respecto al tercer trimestre del 2022 en +890 miles de euros. El EBITDA reportado a 9M23 asciende a 7.285 miles de euros frente a los 10.124 miles de euros del 9M22. El EBITDA de los Negocios de Diversificación se sitúa en 8.138 miles de euros, casi duplicando al EBITDA de 9M22 (4.115 miles de euros), y donde su peso total excluyendo Estructura es del 32% del total EBITDA de Vocento de los últimos doce meses.

## Detalle del movimiento de EBITDA 9M22-9M23

Datos en variación en 9M22 vs 9M23 excepto para EBITDA comparable. Todas cifras en €m



*Nota: cifras están redondeadas a unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: Datos sin Relevo. incluye entre otras indemnizaciones, o recuperación de paga extra. Nota 2: suma ingresos por venta de ejemp. y suscrip. digitales menos aquellos costes necesarios para la impresión, distribución y venta de dichos ejemp. y suscrip. Nota 3: incluye Audiovisual (var. €+0,1m).*

Se mantiene el objetivo marcado por la compañía para el 2023 de superar los 33.543 miles de euros registrados en 2022 a perímetro constante.

- Debe considerarse la importante estacionalidad del negocio de Vocento, que acumula una parte importante de su actividad en el 4T.
- El EBITDA de la compañía ha estado afectado en la primera parte del año por una serie de impactos negativos que en el resto del ejercicio bien generarán un ahorro (i.e. las indemnizaciones 1T generan un *pay-off*), bien se estabilizan (precio de papel), bien mejoran su rentabilidad (Relevo).
- Finalmente, en la segunda parte del año se estima que el plan de costes genere ahorros (una parte ya se han reflejado en el 3T23).

## Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación en 9M23 de -11.031 miles de euros, desciende en -4.944 miles de euros sobre 9M22, lo que se explica, aparte de por la evolución operativa, por un aumento de las amortizaciones resultado de un incremento del capex en 2021 y 2022.

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

Destacan la mejora del resultado por puesta en equivalencia (+633 miles de euros), la partida de "Resultado neto por enajenación activos no corrientes" que refleja entre otros la venta de la participación en 'Dinero Gelt, S.L.' que ha generado una plusvalía de 1.255 miles de euros, y el peor resultado financiero (-1.196 miles de euros) derivado del incremento de los tipos de interés y mayor endeudamiento medio, así como de las comisiones ligadas a la renegociación del préstamo sindicado (ver Comunicado a la CNMV del 19 de julio de 2023).

## Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado neto antes de minoritarios en 9M23 es de -13.022 miles de euros. El resultado del mismo periodo del año anterior estuvo impactado positivamente por la plusvalía derivada de la venta de NET TV y Veralia Cine (9.136 miles de euros).

Asimismo, la parte atribuida a los minoritarios es de -2.635 miles de euros en 9M23, una variación de -840 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. Con ello, el 'resultado neto atribuible a la sociedad dominante' es de -15.657 miles de euros.

## Balance consolidado

Miles de euros	9M23	2022	Var abs	% Var
<b>Activos no corrientes</b>	<b>304.639</b>	<b>307.943</b>	<b>(3.304)</b>	<b>(1,1%)</b>
Activo intangible y fondo de comercio	141.918	136.880	5.038	3,7%
Propiedad, planta y equipo e inv. inmobiliarias	90.033	92.533	(2.500)	(2,7%)
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	18.162	19.264	(1.102)	(5,7%)
Part.valoradas por el método de participación	2.767	2.376	392	16,5%
Otros activos no corrientes	51.758	56.889	(5.131)	(9,0%)
<b>Activos corrientes</b>	<b>107.743</b>	<b>120.767</b>	<b>(13.024)</b>	<b>(10,8%)</b>
Otros activos corrientes	96.511	105.465	(8.953)	(8,5%)
Efectivo y otros medios equivalentes	11.232	15.303	(4.071)	(26,6%)
<b>Activos mantenidos para la venta</b>	<b>1.361</b>	<b>1.361</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>413.743</b>	<b>430.071</b>	<b>(16.328)</b>	<b>(3,8%)</b>
Patrimonio neto	245.983	268.144	(22.160)	(8,3%)
Deuda financiera	65.362	45.561	19.800	43,5%
Otros pasivos no corrientes	24.201	23.404	798	3,4%
Otros pasivos corrientes	78.197	92.962	(14.766)	(15,9%)
<b>TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO</b>	<b>413.743</b>	<b>430.071</b>	<b>(16.328)</b>	<b>(3,8%)</b>

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

## Principales partidas del balance

El aumento en 'activo intangible' por +5.038 miles de euros se debe principalmente al fondo de comercio ligado a la adquisición de &Rosás. Por su parte, la disminución en 'otros activos no corrientes' por importe de -5.131 miles de euros se explica por una reclasificación de largo a corto plazo relacionada con la venta de NET TV y Veralia Cine (ver Comunicado a la CNMV del 29 de noviembre de 2021).

Por otro lado, la disminución en 'otros activos corrientes' por importe de -8.953 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 -22.160 miles de euros, se produce en su mayor parte por el resultado del ejercicio y por el reparto del dividendo de 5.500 miles de euros.

## Posición financiera neta

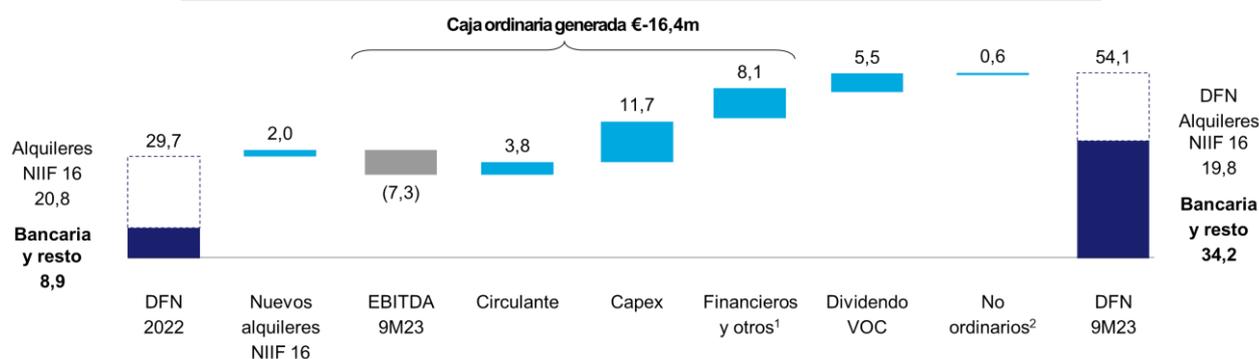
La posición financiera neta, excluidos alquileres por NIIF16, es de -34.210 miles de euros.

Miles de euros	9M23	2022	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	21.867	25.943	(4.076)	(15,7%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	43.495	19.618	23.877	n.r.
<b>Endeudamiento financiero bruto</b>	<b>65.362</b>	<b>45.561</b>	<b>19.800</b>	<b>43,5%</b>
+ Efectivo y otros medios equivalentes	11.232	15.303	(4.071)	(26,6%)
+ Otros activos financieros no corrientes	792	846	(55)	(6,4%)
Gastos periodificados	718	242	476	n.r.
<b>Posición de caja neta/ (deuda neta)</b>	<b>(54.056)</b>	<b>(29.654)</b>	<b>(24.402)</b>	<b>(82,3%)</b>
<b>Posición de caja neta ex-NIIF16</b>	<b>(34.210)</b>	<b>(8.891)</b>	<b>(25.319)</b>	<b>n.r.</b>

El endeudamiento financiero bruto, 66.079 miles de euros sin ajustar por los gastos periodificados, se descompone en: 1) deuda con entidades de crédito por 29.242 miles de euros (en su práctica totalidad de la financiación del sindicado, y con un saldo a corto plazo de 1.582 de miles de euros y a largo de 27.660 miles de euros), 2) pagarés a corto plazo con un saldo vivo de 16.500 miles de euros, 3) otras deudas con coste por 491 miles de euros, y 4) los alquileres NIIF16 con saldo de 19.846 miles de euros.

Durante 9M23 se ha generado una caja ordinaria negativa de -16.368 miles de euros. Dentro de los movimientos de caja no ordinarios en 9M23 se incluye, entre otros, el desembolso por la compra de &Rosàs, la entrada de caja por un plazo de la venta de NET TV y Veralia Cine, y el pago de dividendo de Vocento por -5.500 miles de euros.

## Análisis del movimiento de deuda financiera neta 2022-9M23 (€m)



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye ingresos anticipados, gastos financieros netos, dividendos a minoritarios, e impuestos. Nota 2: incluye entre otros el desembolso por la compra de &Rosàs y la entrada de caja por el precio aplazado de la venta de NET TV y Veralia Distribución.

Han coincidido varios factores que explican la evolución de la generación de caja ordinaria en 9M23 respecto de 9M22, incluyendo:

1. Relevo, proyecto que en 2023 ha estado en plena fase de inversión, y cuya necesidad combinada de EBITDA, circulante, Capex y otros ha aumentado en -4,9 millones de euros;
2. la inversión en circulante ex-Relevo aumenta vs 2022 por -7,0 millones de euros y recoge entre otros: a) el mayor suministro de papel extranjero que requiere pronto pago (€-1,6m), b) en Servicios Digitales, retrasos en los pagos por el Gobierno del programa REDES (€-1,9m; se espera una mejora en 2024), c) la mayor necesidad de circulante por el incremento de la actividad de Clasificados (€-1,8m), y d) el cambiante 'mix' de negocio y las prácticas de los clientes de Agencias (€-0,4m);
3. adelantos temporales del Capex por -2,0 millones de euros llevan los pagos por capex en 9M23 hasta los -11,7 millones;
4. mayores gastos financieros en 9M23 (€-1,7m) derivados entre otros de las mayores comisiones de refinanciación;

5. mayores pagos por Impuesto de Sociedades (€-0,6m) por sociedades que quedan fuera de los grupos fiscales.

## Estado de flujos de efectivo

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	% Var
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(15.657)</b>	<b>(1.257)</b>	<b>(14.400)</b>	<b>n.r.</b>
Ajustes resultado del ejercicio	23.256	10.254	13.002	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante</b>	<b>7.599</b>	<b>8.997</b>	<b>(1.398)</b>	<b>(15,5%)</b>
Variación capital circulante y otros	(3.791)	7.218	(11.008)	n.r.
Otras partidas a pagar	(2.680)	(3.464)	784	22,6%
Impuesto sobre las ganancias pagado	(469)	232	(701)	n.r.
Impuesto de Sociedades y retenciones	36	0	36	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades explotación (I)</b>	<b>696</b>	<b>12.983</b>	<b>(12.287)</b>	<b>(94,6%)</b>
Pagos de inm. material e inmaterial	(11.737)	(11.232)	(506)	(4,5%)
Adquisición y venta de activos	1.132	(2.439)	3.572	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	201	405	(204)	(50,4%)
Otros cobros y pagos (inversión)	269	(1.258)	1.527	n.r.
<b>Flujos netos de efectivo de actividades inversión (II)</b>	<b>(10.135)</b>	<b>(14.524)</b>	<b>4.389</b>	<b>30,2%</b>
Dividendos e intereses pagados	(11.916)	(11.359)	(556)	(4,9%)
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	9.474	2.417	7.057	n.r.
Otras operaciones de financiación	8.470	(4.408)	12.878	n.r.
Operaciones societarias	(783)	(621)	(162)	(26,0%)
Operaciones societarias con coste	9	(98)	107	n.r.
<b>Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)</b>	<b>5.255</b>	<b>(14.069)</b>	<b>19.324</b>	<b>n.r.</b>
<b>Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo (I+II+III)</b>	<b>(4.184)</b>	<b>(15.610)</b>	<b>11.425</b>	<b>73,2%</b>
<b>Efectivo y equivalentes operaciones discontinuadas</b>	<b>0</b>	<b>7.142</b>	<b>(7.142)</b>	<b>(100,0%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período</b>	<b>15.303</b>	<b>29.356</b>	<b>(14.053)</b>	<b>(47,9%)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo final del período</b>	<b>11.118</b>	<b>20.888</b>	<b>(9.770)</b>	<b>(46,8%)</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, cuyas principales causas ya han sido objeto de explicación, la variación del saldo de otras cuentas a pagar relacionado especialmente con periodificaciones.

En relación a los flujos de las actividades de **inversión** destaca el impacto de la adquisición de &Rosás y la entrada de caja del segundo plazo de la venta de NET TV y Veralia Cine.

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

## Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (capex)

Miles de euros	9M23			9M22			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	5.272	3.990	9.262	2.914	5.980	8.893	2.358	(1.989)	369
Audiovisual	3	5	8	0	5	6	3	(0)	2
Clasificados	416	376	792	368	57	425	48	318	366
Servicios digitales	62	2	64	94	2	96	(32)	(1)	(32)
Gastronomía y Agencias	553	260	813	500	72	572	53	189	242
Estructura	136	83	219	95	24	119	41	59	100
<b>TOTAL</b>	<b>6.442</b>	<b>4.716</b>	<b>11.158</b>	<b>3.972</b>	<b>6.140</b>	<b>10.111</b>	<b>2.471</b>	<b>(1.424)</b>	<b>1.047</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	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Periódicos	206.447	203.463	2.985	1,5%
Audiovisual	3.556	3.333	222	6,7%
Clasificados	20.732	19.742	990	5,0%
Servicios digitales	2.479	762	1.718	n.r.
Gastronomía y Agencias	25.614	19.511	6.102	31,3%
Estructura y eliminaciones	(3.131)	(3.525)	394	11,2%
<b>Total Ingresos</b>	<b>255.697</b>	<b>243.287</b>	<b>12.410</b>	<b>5,1%</b>
<b>EBITDA</b>				
Periódicos	5.370	11.475	(6.105)	(53,2%)
Audiovisual	1.954	1.842	112	6,1%
Clasificados	4.291	3.205	1.085	33,9%
Servicios digitales	926	(324)	1.250	n.r.
Gastronomía y Agencias	2.922	1.234	1.688	n.r.
Estructura y eliminaciones	(8.176)	(7.308)	(868)	(11,9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>7.285</b>	<b>10.124</b>	<b>(2.839)</b>	<b>(28,0%)</b>
<b>EBIT</b>				
Periódicos	(9.629)	(1.998)	(7.632)	n.r.
Audiovisual	1.930	1.807	123	6,8%
Clasificados	2.727	1.787	940	52,6%
Servicios digitales	870	(350)	1.221	n.r.
Gastronomía y Agencias	1.905	331	1.575	n.r.
Estructura y eliminaciones	(8.835)	(7.664)	(1.171)	(15,3%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(11.031)</b>	<b>(6.087)</b>	<b>(4.944)</b>	<b>(81,2%)</b>

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

## Periódicos (incluye actividad offline y online)

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Regionales	146.263	145.149	1.114	0,8%
ABC	57.160	56.278	882	1,6%
Deportivo	1.229	74	1.155	n.r.
Suplementos y Revistas	10.326	11.151	(825)	(7,4%)
Eliminaciones	(8.532)	(9.190)	658	7,2%
<b>Total Ingresos</b>	<b>206.447</b>	<b>203.463</b>	<b>2.985</b>	<b>1,5%</b>
<b>EBITDA</b>				
Regionales	11.991	14.284	(2.293)	(16,1%)
ABC	(1.651)	519	(2.170)	n.r.
Deportivo	(5.213)	(3.803)	(1.410)	(37,1%)
Suplementos y Revistas	242	475	(233)	(49,0%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>5.370</b>	<b>11.475</b>	<b>(6.105)</b>	<b>(53,2%)</b>
<b>EBIT</b>				
Regionales	4.427	7.414	(2.986)	(40,3%)
ABC	(8.319)	(5.679)	(2.641)	(46,5%)
Deportivo	(5.513)	(3.809)	(1.704)	(44,7%)
Suplementos y Revistas	(224)	77	(301)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>(9.629)</b>	<b>(1.998)</b>	<b>(7.632)</b>	<b>n.r.</b>

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

En la evolución de la rentabilidad de los **Regionales**, destaca el crecimiento en la publicidad (+946 miles de euros por la suma de Prensa Regional y Portales Locales), la caída del margen de venta de lectores (-1.712 miles de euros, afectado por el incremento del precio de papel) y la variación de otros costes (principalmente personal) e ingresos (-1.452 miles de euros).

Por su parte, el EBITDA de **ABC** está afectado por la evolución de los costes, especialmente de personal, y de otros ingresos (-1.175 miles de euros), los menores ingresos publicitarios (-609 miles de euros), y el menor margen en impresión (-514 miles de euros). Cabe destacar que el margen de lectores en 9M23 se mantiene sobre el de 9M22 gracias a la positiva contribución de las suscripciones digitales.

El EBITDA de **Suplementos y Revistas** se sitúa en 242 miles de euros en 9M23.

En cuanto a **Relevo**, su EBITDA en el tercer trimestre mejora en +890 miles de euros frente al mismo periodo del año anterior, situándose 3T23 en -1.635 miles de euros. Es importante mencionar el reconocimiento internacional que ha recibido Relevo, por Reuter Institute (entidad que pertenece a la Universidad de Oxford), el cual, acredita a Relevo como un medio clave en la cobertura de la actualidad y su innovadora estrategia digital. Además, durante y tras la celebración del Mundial de Fútbol femenino, Relevo, ha tenido gran repercusión en redes sociales siendo primero en visualizaciones vídeos en TikTok y en interacciones en Twitter, frente a las cuatro principales cabeceras deportivas en España.

En cuanto a los indicadores operativos el tráfico web crece un +85% en páginas vistas y un +49% de navegadores únicos en el tercer trimestre frente al segundo. Adicionalmente, el tiempo activo por página es un 52% por encima de media *publishers* del Sur de Europa según Chartbeat.

## Audiovisual

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
TDT	905	885	20	2,3%
Radio	2.591	2.378	213	9,0%
Contenidos	132	143	(11)	(7,7%)
Eliminaciones	(73)	(73)	(0)	(0,0%)
<b>Total Ingresos</b>	<b>3.556</b>	<b>3.333</b>	<b>222</b>	<b>6,7%</b>
<b>EBITDA</b>				
TDT	(264)	(213)	(51)	(23,9%)
Radio	2.228	2.056	171	8,3%
Contenidos	(9)	(1)	(8)	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>1.954</b>	<b>1.842</b>	<b>112</b>	<b>6,1%</b>
<b>EBIT</b>				
TDT	(279)	(235)	(44)	(18,7%)
Radio	2.223	2.048	174	8,5%
Contenidos	(14)	(7)	(7)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>1.930</b>	<b>1.807</b>	<b>123</b>	<b>6,8%</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, cuyos ingresos están ligados al IPC.

## Clasificados

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
<b>Total Ingresos</b>	<b>20.732</b>	<b>19.742</b>	<b>990</b>	<b>5,0%</b>
<b>EBITDA</b>				
<b>Total EBITDA</b>	<b>4.291</b>	<b>3.205</b>	<b>1.085</b>	<b>33,9%</b>
<b>EBIT</b>				
<b>Total EBIT</b>	<b>2.727</b>	<b>1.787</b>	<b>940</b>	<b>52,6%</b>

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. Se han reexpresado los datos de 9M22 que anteriormente incluía Servicios digitales.

El crecimiento en ingresos del +5,0% se ve positivamente impactado principalmente por el vertical de motor. En cuanto al EBITDA, se incrementa en +1.085 miles de euros vs 9M22, situándose en 4.291 miles

de euros. Actualmente, el área se centra en una estrategia de comunicación y marketing centrada en RRSS, y cuyo foco es una mejor monetización de las marcas, especialmente en motor.

En 2024 se lanzarán dos proyectos. El primero (proyecto DATA Carsight) está centrado en negocio y comercial, y su objetivo es aprovechar la *data* para proveer a los concesionarios de mejor información y de este modo realizar mejores campañas de *performance* para maximizar la generación de *leads*. El segundo (Autoproff.de en España) se enfoca en producto: proyecto C2B para compraventa del particular al concesionario, junto al socio en el vertical de motor Autoscout24 Alemania.

## Servicios digitales

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
<b>Total Ingresos</b>	<b>2.479</b>	<b>762</b>	<b>1.718</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA</b>				
<b>Total EBITDA</b>	<b>926</b>	<b>(324)</b>	<b>1.250</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT</b>				
<b>Total EBIT</b>	<b>870</b>	<b>(350)</b>	<b>1.221</b>	<b>n.r.</b>

*Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. En 9M22 se han reexpresado las cifras que anteriormente se contabilizaban en Clasificados*

Esta nueva área de Vocento incluye la actividad de Local Digital Kit, cuyos servicios se basan en dar presencia *online* a las pymes a través de páginas web, redes sociales y e-commerce, y que previamente se reflejaba en 'Clasificados'. Dicha actividad cae bajo el paraguas del programa de digitalización de pymes Kit Digital a cierre de septiembre cuenta con una cartera activa de 6 miles pymes. Por su parte, el crecimiento del EBITDA de +1.250 miles de euros se encuentran en línea con objetivo en 2023E de €+1,1m. La posición de circulante del negocio se ha visto afectada por retrasos en los pagos por el Gobierno por el programa REDES (€-1,9m; se espera una mejora en 2024).

A largo plazo, el negocio tiene como ambición ir ampliando sus servicios para convertirse en un *hub* de digitalización para pymes con soluciones en marketing, a nivel vertical y sectorial, generales y tecnológicas.

## Gastronomía y Agencias

Miles de euros	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Ingresos</b>				
Gastronomía	9.710	7.655	2.055	26,8%
Agencias y Otros	15.904	11.856	4.048	34,1%
<b>Total ingresos</b>	<b>25.614</b>	<b>19.511</b>	<b>6.102</b>	<b>31,3%</b>
<b>EBITDA</b>				
Gastronomía	1.866	810	1.056	n.r.
Agencias y Otros	1.056	424	632	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>2.922</b>	<b>1.234</b>	<b>1.688</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT</b>				
Gastronomía	1.655	614	1.041	n.r.
Agencias y Otros	250	(284)	534	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>1.905</b>	<b>331</b>	<b>1.575</b>	<b>n.r.</b>

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

La división de [Gastronomía](#) presenta un incremento tanto en ingresos (+2.055 miles de euros) como en EBITDA (+1.056 miles de euros).

En septiembre ha tenido lugar la celebración del 1<sup>er</sup> curso del Grado de Gastronomía e Innovación Culinaria en el MACC (Madrid Culinary Campus), cuya visión es ser el ecosistema de formación, creación e intercambio gastronómico más relevante del mundo. Ofrece una formación integral y multidisciplinar en gastronomía, empresa y agronomía. En el desarrollo participan chefs de reconocido prestigio como Ferran Adrià o Andoni Luis Aduriz. Además, en el mes de octubre ha tenido lugar el congreso de Gastronomika celebrando su 25<sup>o</sup> aniversario, contando con cerca de 15 mil asistentes acreditados de 48 nacionalidades y 1.500 congresistas.

En cuanto a [Agencias y Otros](#), su actividad se concentra en el cuarto trimestre. En septiembre nace &©, la marca que va a identificar al conjunto de agencias de publicidad y comunicación de Vocento (Tango, Pro Agency, Melé, Antrópico, Yellow Brick Road y &Rosàs). El  *naming*  de &© responde a la filosofía de suma de valor, independencia, colaboración, versatilidad y puntos de vista complementarios.

También destacar los reconocimientos a &Rosàs como agencia creativa de referencia tanto en los premios Eficacia 2023 (mejor estrategia publicitaria y de comunicación) como por la publicación El Publicista (mejor agencia creativa por quinto año consecutivo).

## Datos operativos

Datos de Difusión Media	9M23	9M22	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	39.601	44.884	(5.283)	(11,8%)
<b>Prensa Regional</b>				
El Correo	36.673	40.650	(3.977)	(9,8%)
El Diario Vasco	30.572	33.322	(2.750)	(8,3%)
El Diario Montañés	13.087	14.226	(1.139)	(8,0%)
Ideal	6.845	7.631	(786)	(10,3%)
La Verdad	6.040	6.675	(635)	(9,5%)
Hoy	4.662	5.237	(575)	(11,0%)
Sur	5.583	6.019	(436)	(7,2%)
La Rioja	5.093	5.523	(430)	(7,8%)
El Norte de Castilla	8.589	9.548	(959)	(10,0%)
El Comercio	9.007	9.862	(855)	(8,7%)
Las Provincias	6.631	7.189	(558)	(7,8%)
<b>TOTAL Prensa Regional</b>	<b>132.782</b>	<b>145.881</b>	<b>(13.099)</b>	<b>(9,0%)</b>

Audiencia	2ªOla 23	2ªOla 22	Var Abs	%
<b>Prensa Nacional- ABC</b>	<b>311.000</b>	<b>359.000</b>	<b>(48.000)</b>	<b>(13,4%)</b>
<b>Prensa Regional</b>	<b>1.103.000</b>	<b>1.035.000</b>	<b>68.000</b>	<b>6,6%</b>
El Correo	241.000	271.000	(30.000)	(11,1%)
El Diario Vasco	158.000	149.000	9.000	6,0%
El Diario Montañés	110.000	74.000	36.000	48,6%
Ideal	90.000	86.000	4.000	4,7%
La Verdad	75.000	79.000	(4.000)	(5,1%)
Hoy	52.000	45.000	7.000	15,6%
Sur	75.000	65.000	10.000	15,4%
La Rioja	59.000	54.000	5.000	9,3%
El Norte de Castilla	78.000	83.000	(5.000)	(6,0%)
El Comercio	105.000	71.000	34.000	47,9%
Las Provincias	60.000	58.000	2.000	3,4%
<b>Suplementos</b>				
XL Semanal	1.028.000	974.000	54.000	5,5%
Mujer Hoy	448.000	445.000	3.000	0,7%
Mujer Hoy Corazón				

Fuente: EGM. 2ª Ola 2023.

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

CNMV notificó el 20 de octubre de 2015 su intención de cumplir con las “Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento” publicadas por La Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 30 de junio de 2015 y emitidas al amparo del artículo 16 del Reglamento (EU) N° 1095/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2010. En este contexto, se incluyen las Medidas Alternativas del Rendimiento utilizadas.

La descripción de dichas Medidas Alternativas de Rendimiento, utilizadas en este informe, que no han cambiado sobre lo presentado en los anteriores Resultados es:

**Ingresos comparables con operaciones clasificadas como interrumpidas:** significa ajustar los ingresos por cambios en el perímetro o en el calendario que facilitan la comparación entre los periodos en cuestión.

**EBITDA** significa, 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.

**EBITDA comparables con operaciones clasificadas como interrumpidas:** significa ajustar al EBITDA todos aquellos ingresos y gastos con una sensible variación o cambios en el perímetro o en el calendario que facilitan la comparación entre los periodos en cuestión.

**EBIT** significa, restar al EBITDA las amortizaciones y depreciaciones y el deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible.

**Deuda financiera neta (DFN)** significa 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 decir, no incluye el impacto del diferimiento de los gastos de apertura. No se incluyen dentro de deuda financiera neta los Avales Económicos y los Avales Técnicos.

**Deuda financiera neta (DFN) comparable** significa ajustar la DFN por todos aquellos cobros y pagos excepcionales no recurrentes que facilitan la comparación entre la DFN de los periodos en cuestión.

**Generación de caja ordinaria** significa 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) como los impactos resultantes de compraventa de participaciones financieras y/o de inmuebles.

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

Miles de euros	Septiembre 2023	Septiembre 2022
Resultado neto del ejercicio	(13.022)	538
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	0	(9.136)
Ingresos financieros	(217)	(59)
Gastos financieros	2.492	1.138
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	1.406	1.354
Amortizaciones y depreciaciones	18.537	16.498
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(221)	(287)
Resultado de sociedades por el método de participación	(533)	101
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	(1.158)	(24)
<b>EBITDA con operaciones clasificadas como interrumpidas</b>	<b>7.285</b>	<b>10.124</b>
Cambio perimetro	(451)	0
<b>EBITDA comparable con operaciones clasificadas como interrumpidas y cambio perimetro</b>	<b>6.834</b>	<b>10.124</b>
<b>EBITDA Relevó</b>	5.213	3.803
<b>EBITDA proforma</b>	<b>12.047</b>	<b>13.927</b>
Amortización derechos de uso NIIF 16	3.053	2.909
Gastos Financieros derechos de uso NIIF16	360	392
<b>EBITDA proforma sin efecto NIIF16</b>	<b>8.634</b>	<b>10.626</b>
EBITDA	12.047	10.124
Amortizaciones y depreciaciones	(18.537)	(16.498)
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	221	287
<b>EBIT</b>	<b>(6.269)</b>	<b>(6.087)</b>
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(221)	(287)
<b>EBIT comparable con cambio perimetro y nuevas actividades</b>	<b>(6.490)</b>	<b>(6.374)</b>
Ingresos totales	255.697	243.287
Relevó	(1.229)	(74)
Cambio perimetro (Rosas)	(3.345)	0
<b>Ingresos comparables</b>	<b>251.123</b>	<b>243.213</b>

	<b>Septiembre 2023</b>	<b>Septiembre 2022</b>
Miles de euros		
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	27.660	9.061
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	220	352
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	15.972	17.919
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	1.582	17.262
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	16.771	5.927
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	3.874	3.612
Efectivo y activos financieros	(10.933)	(20.748)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(1.091)	(1.137)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)</b>	<b>54.056</b>	<b>32.248</b>
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	(15.972)	(17.919)
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	(3.874)	(3.612)
<b>DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16</b>	<b>34.210</b>	<b>10.717</b>
DFN del inicio del periodo	29.655	22.999
DFN del final del periodo	(54.056)	(32.248)
Derivados de la venta de activos	(3.671)	(5.719)
Inversiones nuevos edificios	0	2.369
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	1.950	2.907
Pago dividendo Vocento y extraordinario a minoritarios	5.500	7.476
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	4.253	3.666
<b>GENERACION DE CAJA ORDINARIA</b>	<b>(16.367)</b>	<b>1.449</b>

## **Aviso Legal**

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

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

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

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

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

## **Contacto**

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

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

# Resultados 9M23

14 noviembre 2023

# Principales Hitos 9M23



## Crecimiento de ingresos por digital y diversificación

- Ingresos totales crecen +5,1% vs 9M22
- Estrategia se refleja en mix de ingresos: ingresos digitales+ diversificación suben +16,0%, y suponen el 44% del total
- Suscriptores digitales sep23 +32% hasta 133 miles, mejor de lo esperado. ARPU 9M23 €5,6, -4,7% por mayor peso de suscripciones anuales (sep23 48% vs sep22 39%)
- Publicidad +4,6%. Publicidad local +6,7% pese a las elecciones, publicidad nacional ex Clasificados -0,6%, y Clasificados +5,9%



## EBITDA evoluciona en línea con el objetivo

- EBITDA 3T23 vs 3T22 mejora €+2,0m por Negocios de Diversificación (€+1,3m) y Relevó (€+0,9m). EBITDA 9M23 €7,3m. Se mantiene objetivo EBITDA 2023E
- Plan eficiencia en costes: ahorros en línea con previsto 3T23
- EBITDA Negocios Diversificación 9M23 duplica 9M22 a €8,1m
- Comparativa Resultado neto 9M23 afectado por extraordinarios 9M22

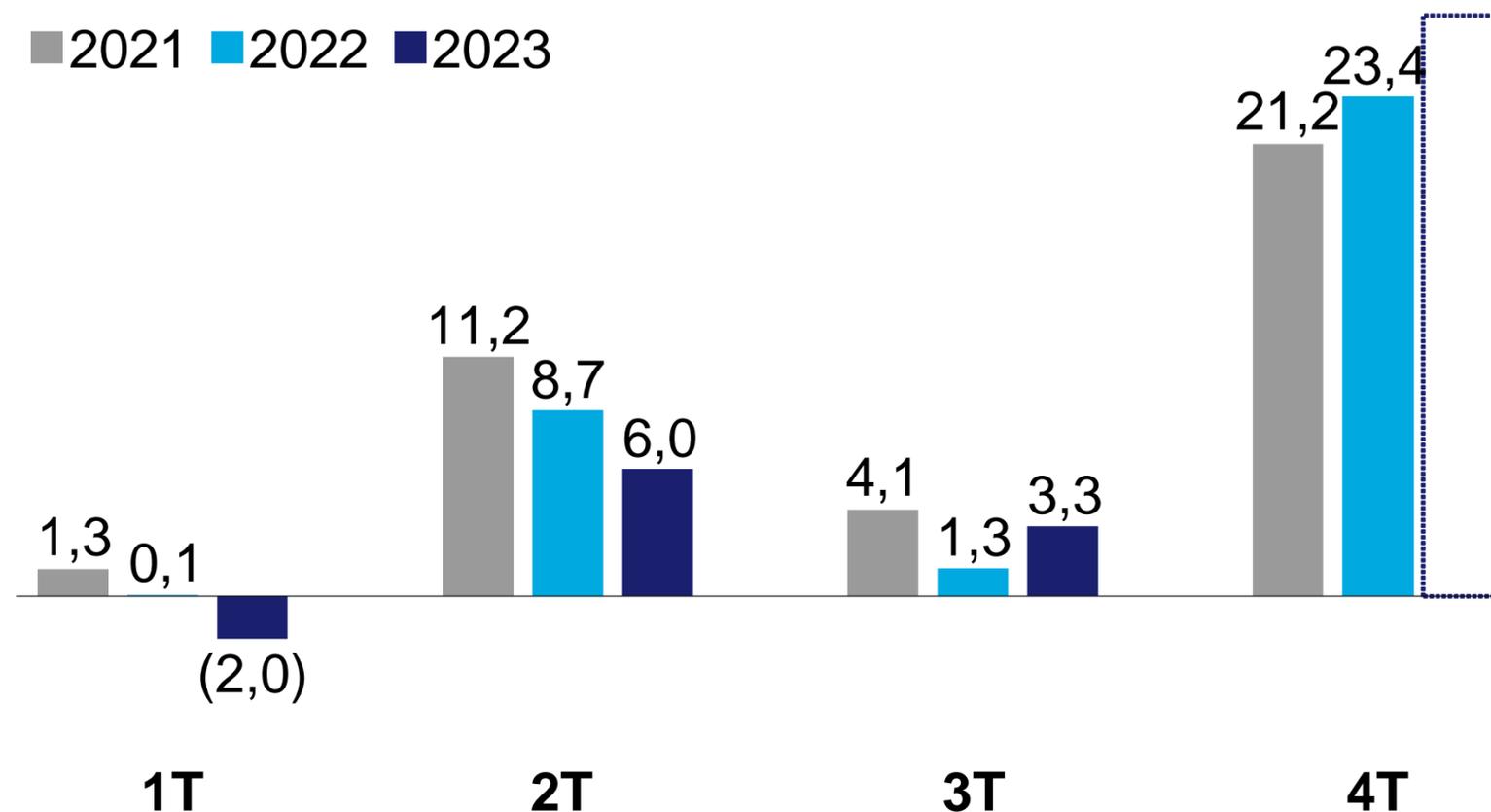


## Deuda neta afectada por GCO

- GCO<sup>1</sup> €-16,4m, impactada por coincidencia de múltiples factores: Relevó, retrasos cobros (e.g. programa REDES), condiciones compras papel y adelanto de capex
- DFN ex NIIF 16 €34,2m (vs €8,9m en 2022) afectada por GCO, pago dividendo y adquisición de &Rosàs. Entrada de caja 3T23 €2,1m por venta de Gelt

# Alcanzar el objetivo de EBITDA se apoya en la estacionalidad del negocio y medidas tomadas

## Estacionalidad del EBITDA<sup>1</sup> (€m)



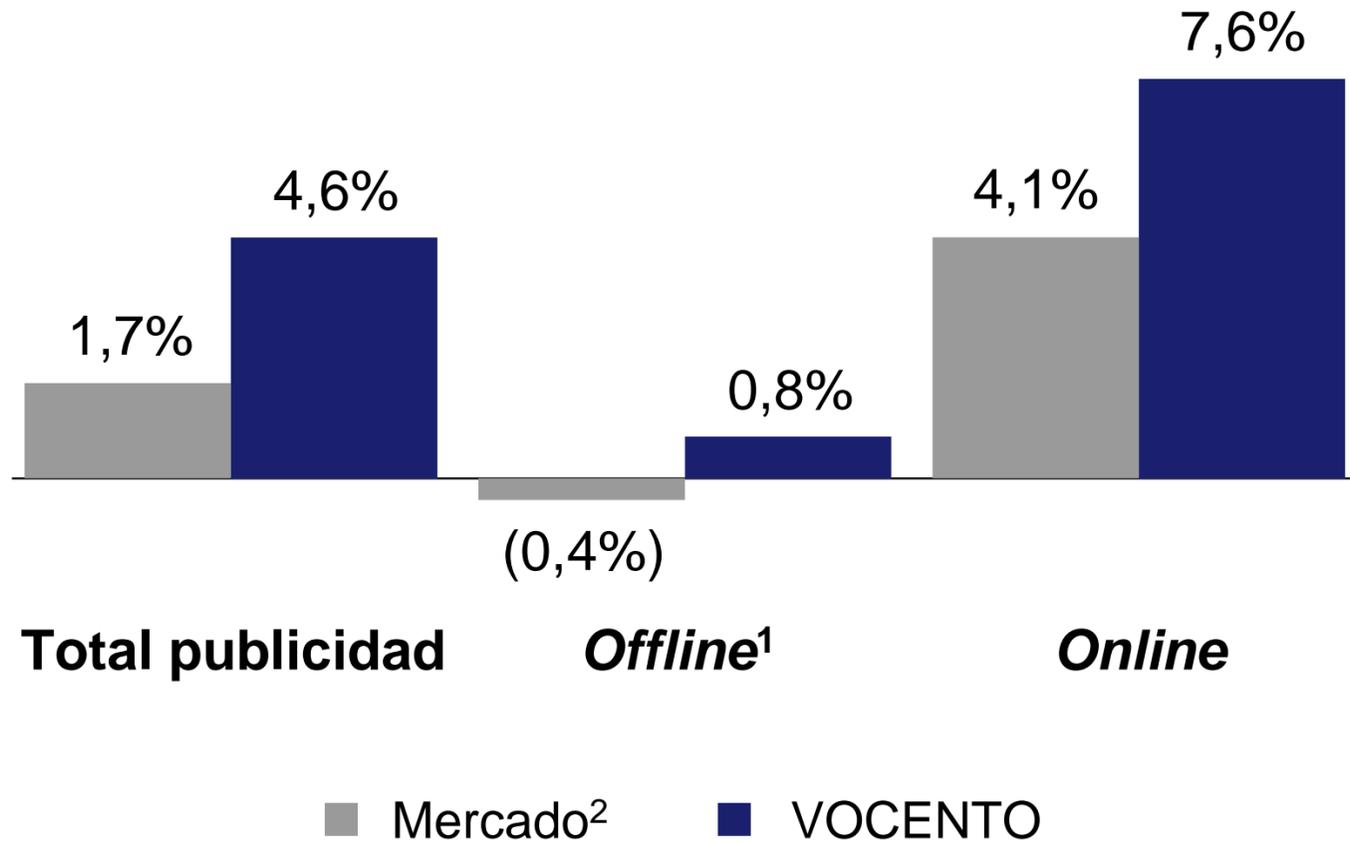
- ✓ Indemnizaciones 1T generan 'pay-off' en el resto del año
- ✓ Efecto del precio de papel estable en 2S23
- ✓ Mejora de rentabilidad de Relevo en 2S23
- ✓ Plan de ahorro de costes en 2S23
- ✓ Agencias concentran actividad en 4T23

- Se mantiene objetivo de crecimiento a perímetro constante (excluye &Rosás) vs €33,5m de 2022
- Con ello, DFN 23E ex NIIF de €19m

# Mejora cuota mercado publicitaria de VOCENTO



Crecimiento 9M23 vs 9M22 (%)



Crecimiento de publicidad local Vocento +6,7% con equilibrado mix local/nacional (54%/46%)

Nota 1: offline es el mercado de prensa y VOCENTO es ABC + Prensa Regional print. Nota 2: fuente de mercado i2p sin redes sociales ni buscadores.

# Crecimiento de ingresos con un mayor peso de digital y diversificación

## Evolución de ingresos (%)

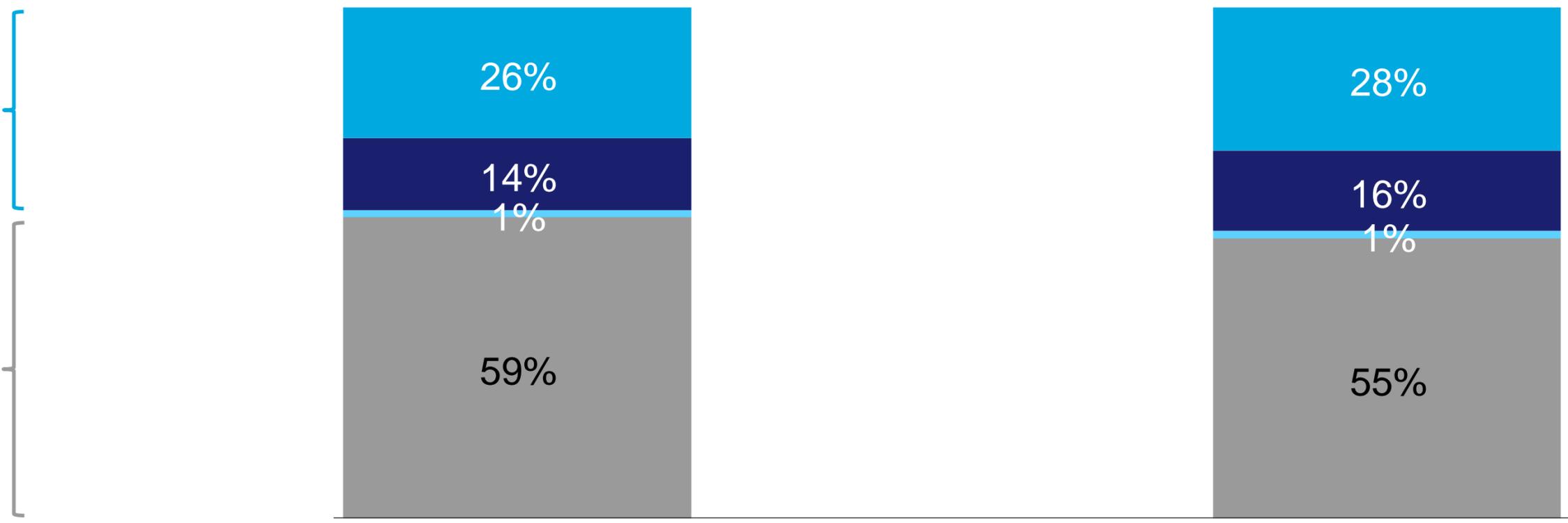
## Mix de ingresos (%)



Ingresos digitales y de diversificación +16,0%

Negocio *offline*: Ingresos 9M23 -2,2%

**Ingresos 9M23 +5,1%**

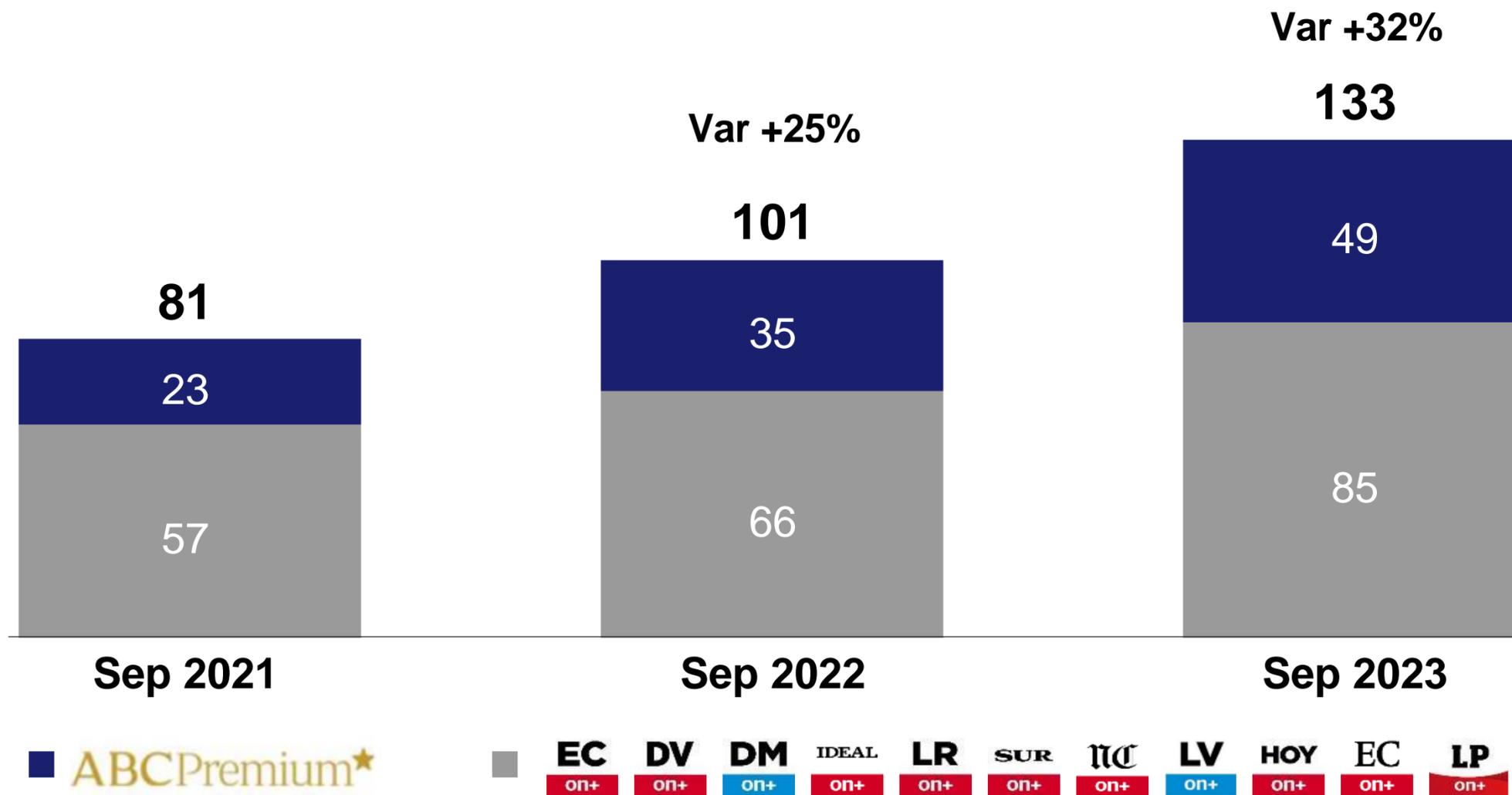


■ Digital ■ Diversificación<sup>1</sup> ■ Audiovisual ■ Periódicos *offline*<sup>2</sup>

Nota 1: incluye Gastronomía, Agencias e ingresos offline de eventos en Periódicos. Nota 2: Periódicos offline y resto de ingresos.

# Crecimiento de suscripciones digitales por encima del objetivo 2023E

## Suscriptores de pago (miles)



Ingresos 9M23  
+24%

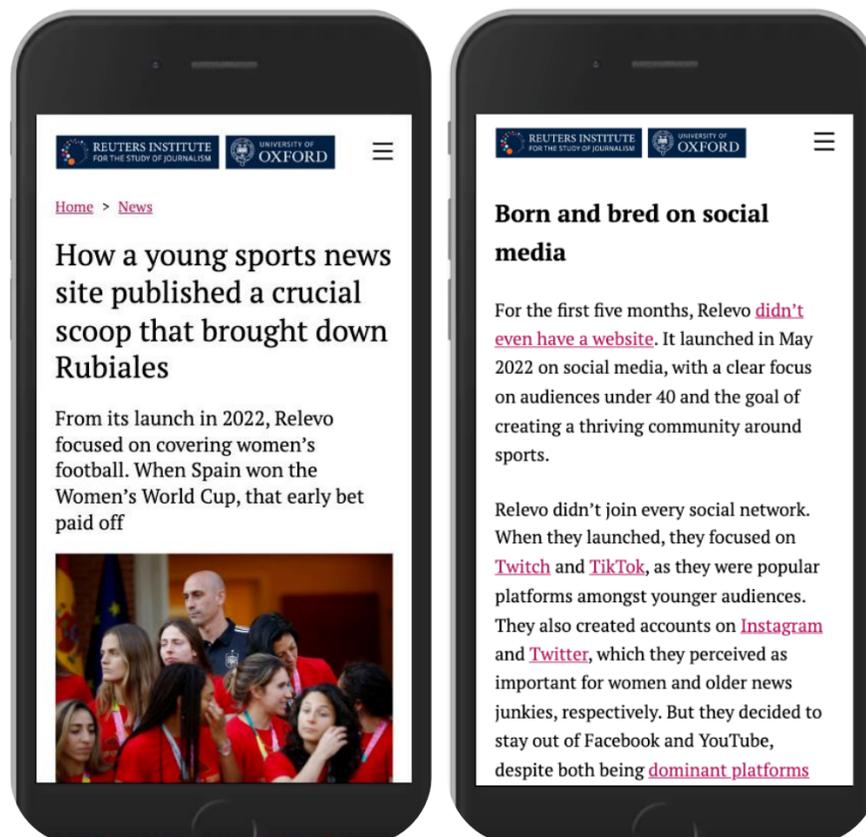
ARPU 9M23 €5,6, -4,7% por mayor peso suscripciones anuales (sep23 +9,0 p.p vs sep22)

Margen digital compensa más del 40% del margen 'print'

# Reconocimiento de Relevo y mejora del tráfico...

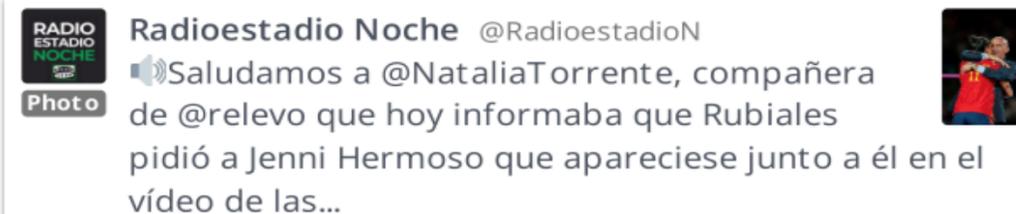
## Reconocimiento internacional

Reuters Institute (Universidad Oxford) acredita Relevo como medio clave en cobertura de actualidad y su innovadora estrategia digital

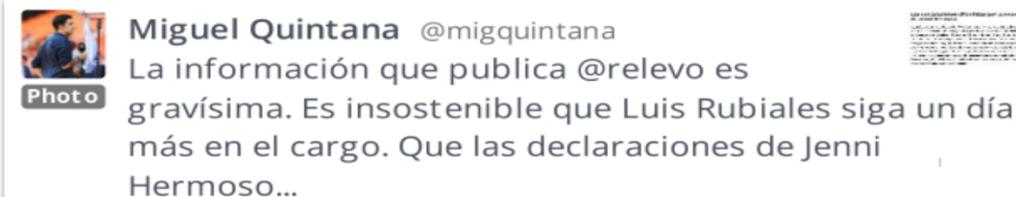


## Potente repercusión en RRSS

Onda Cero 78k seguidores



Radio Marca/DAZN 193k seguidores



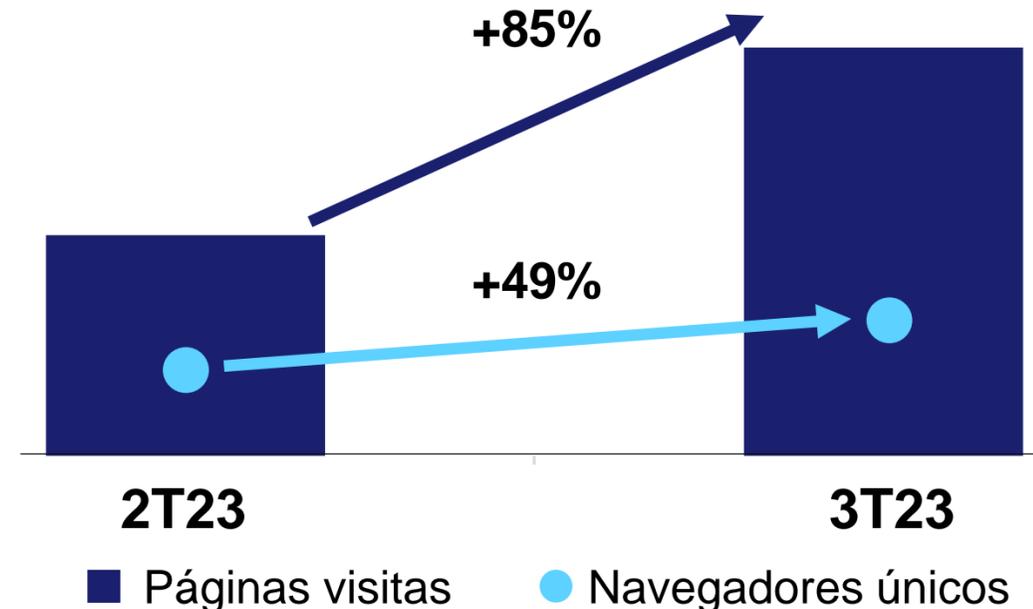
ESPN/Onda Cero 3,5m seguidores



TNT 93k seguidores



## Mejora tráfico web



### Notables métricas de 'engagement':

- visitas/usuario sep23 1,5x vs ene23
- tiempo activo por página es 52% por encima de media 'publishers' del Sur de Europa<sup>1</sup>

# ... con liderazgo en RRSS y mejora financiera

## Datos operativos

1,1m usuarios  
(objetivo 23E 1,5m):

 **637k**  
#1 visualizaciones  
vídeos<sup>1</sup>

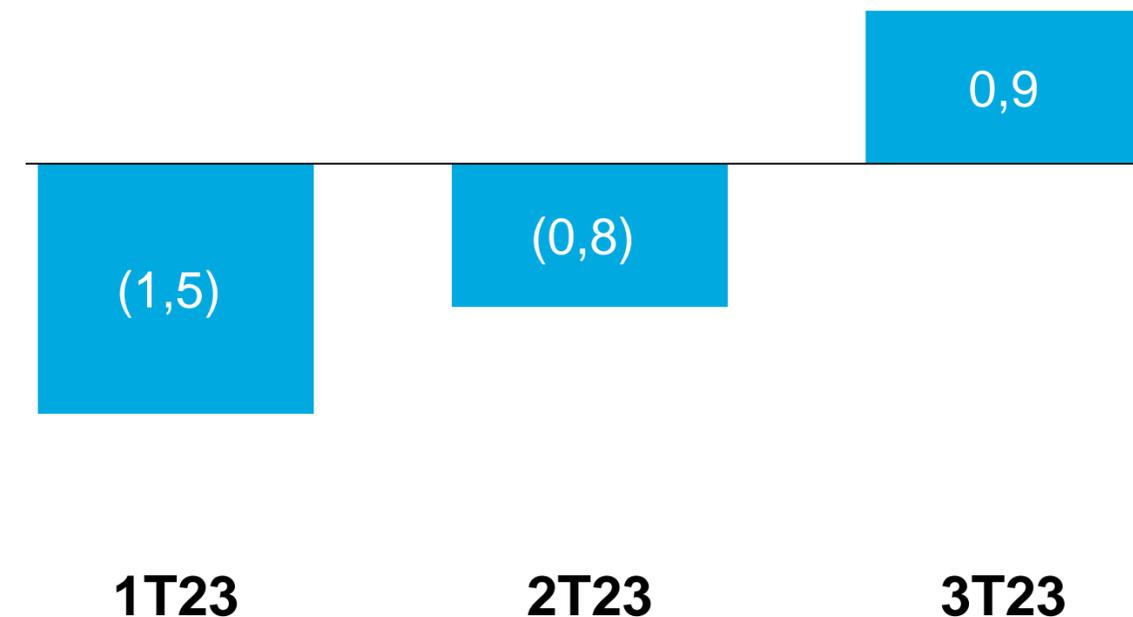
 **222k**  
#1 interacciones totales<sup>1</sup>

 **39k**  
#1 en seguidores<sup>1</sup>

 **190k**  
#1 en interacciones  
por post / 1k  
seguidores<sup>1</sup>

## Datos financieros

EBITDA vs año anterior (€m)



# Estrategia de expansión en los Negocios de Diversificación I: Clasificados



## Negocio y comercial

- Lanzamiento en 2024 del proyecto DATA Carsight:
- Aprovechar la data para proveer mejor información a los concesionarios
- Mejores campañas de 'performance' para maximizar la generación de 'leads'



## Producto

Lanzamiento en 2024 Autoproff.de en España, proyecto C2B para compraventas con Autoscout24 Alemania



## Comunicación y marketing

Nueva estrategia centrada en RRSS y foco en monetización con las marcas especialmente en motor

**EBITDA 9M23 €4,3m vs €3,2m 9M22 (+33,9%)**

# Estrategia de expansión en los Negocios de Diversificación II: Gastronomía

VOCENTO



1ª curso del Grado en Gastronomía e Innovación Culinaria



Edición 2023 celebrada en octubre ha sido la mejor de sus 25 años de historia



Visión: ser el ecosistema de formación, creación e intercambio gastronómico más relevante del mundo



Cerca de 15 mil acreditados de 48 nacionalidades y 1.500 congresistas



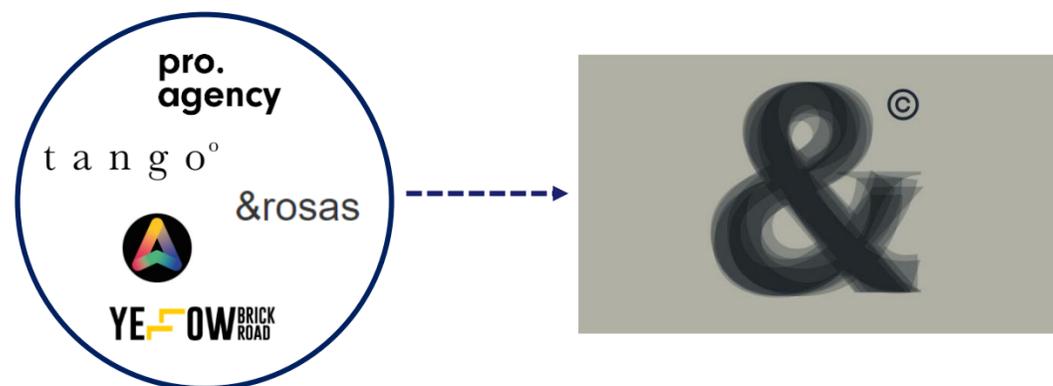
Ofrece una formación integral y multidisciplinar en gastronomía, empresa y agronomía. Participan en el desarrollo Ferran Adrià y Andoni Luis Aduriz.



Ingresos 4T23 €2,2m y EBITDA €0,6m

**EBITDA 9M23 €1,9m vs €0,8m 9M22 (130,4%)**

## AGENCIAS



La marca va a identificar **al conjunto de agencias de publicidad y comunicación de Vocento**

- Reconocimientos de &Rosàs:
- Gran Premio<sup>1</sup> en los Eficacia 2023
  - Mejor agencia creativa<sup>2</sup> por 5<sup>o</sup> año consecutivo

**EBITDA 9M23 €1,1m<sup>3</sup> vs €0,4m 9M22 (149%<sup>4</sup>)**

## SERVICIOS DIGITALES



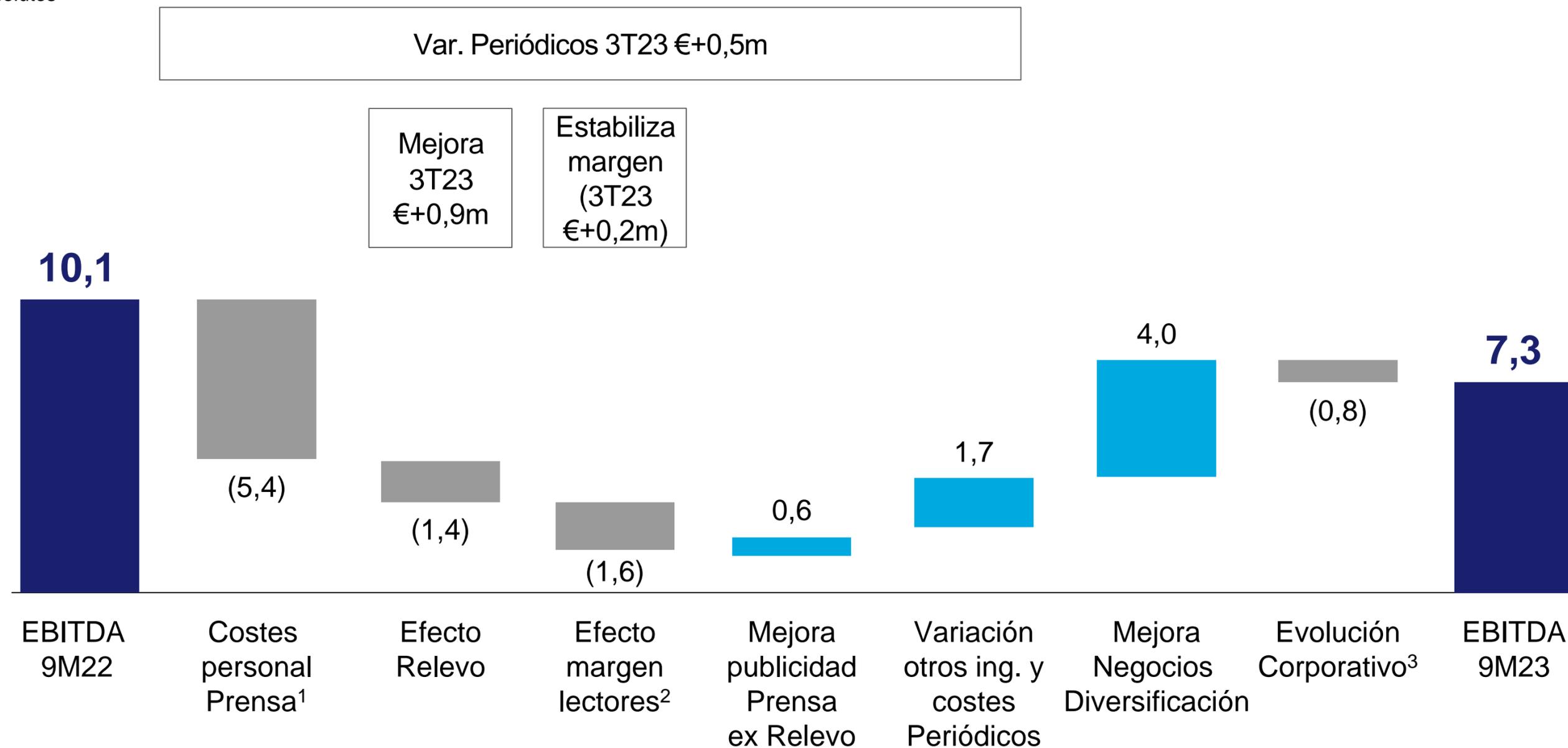
Programa KIT DIGITAL fondos NextGen (6k pymes)

Ampliación de los servicios ofrecidos hacia 'hub' de servicios digitalización con soluciones

**EBITDA 9M23 €0,9m vs €-0,3m 9M22**

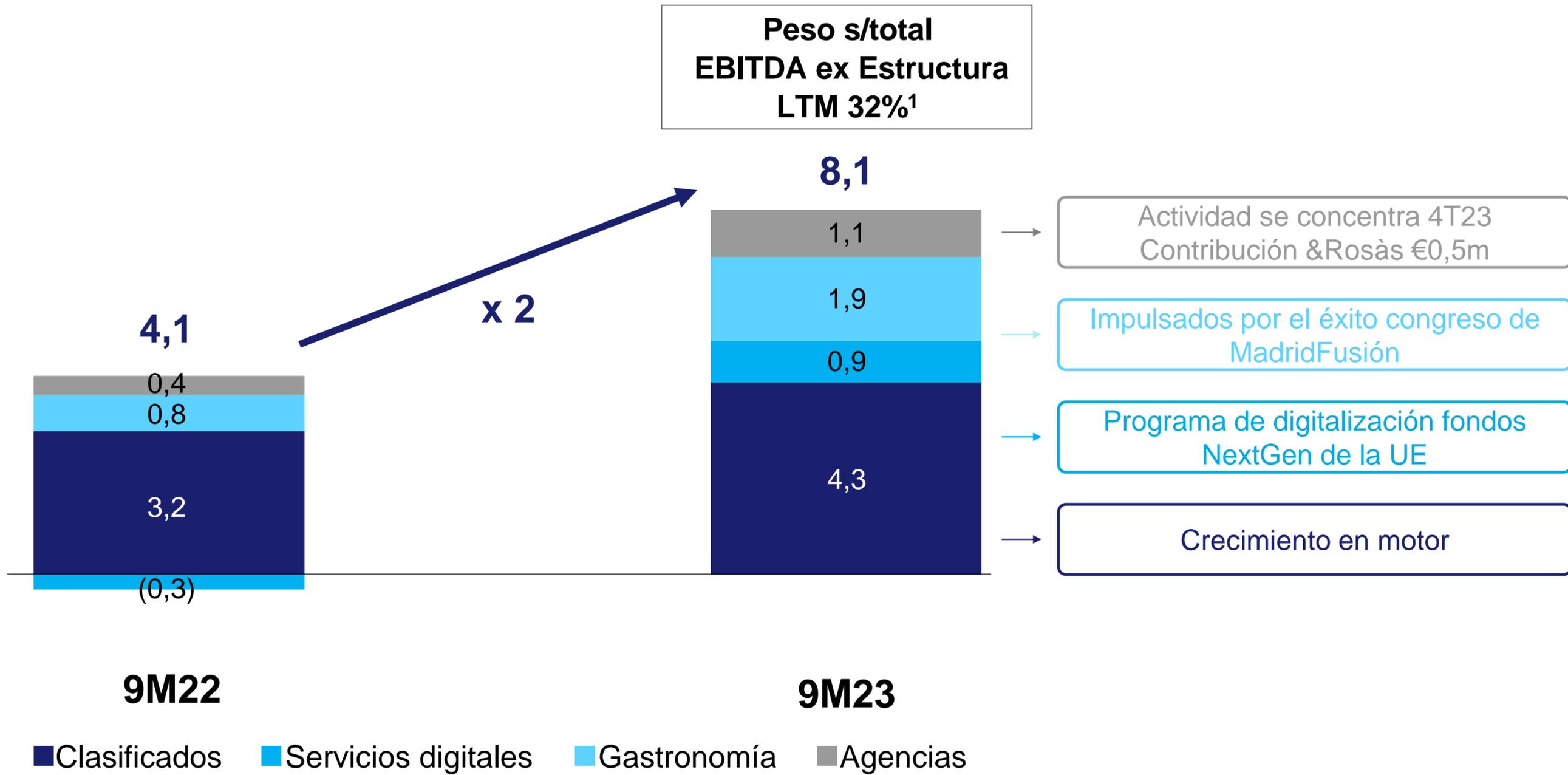
# EBITDA del Negocio de Prensa mejora su evolución en 3T...

€m datos en variación anual  
excepto EBITDA 9M22 y 9M23  
valores absolutos



# ... mientras Negocios de Diversificación siguen incrementando su peso en el EBITDA

Datos en €m



Nota 1: LTM últimos doce meses.

# Comparativa en el beneficio neto impactada por plusvalías en 9M22

Datos en €m

	9M23	9M22	Var %
<b>Ingresos</b>	<b>255,7</b>	<b>243,3</b>	<b>5,1%</b>
Gastos explotación sin amort. comparables	(248,4)	(233,2)	6,5%
<b>EBITDA</b>	<b>7,3</b>	<b>10,1</b>	<b>(28,0%)</b>
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(18,3)	(16,2)	13,0%
<b>EBIT</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(6,1)</b>	<b>81,2%</b>
Rdo. sociedades método participación	0,5	(0,1)	n.r
Resultado financiero y otros	(2,3)	(1,1)	n.r
Resultado neto enaj. activos no corrientes	1,2	0,0	n.r
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(11,6)</b>	<b>(7,2)</b>	<b>60,4%</b>
Impuesto sobre sociedades	(1,4)	(1,4)	3,9%
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	0,0	9,1	(100,0%)
Accionistas minoritarios	(2,6)	(1,8)	46,8%
<b>Resultado atribuible sociedad dominante</b>	<b>(15,7)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>n.r</b>

## Comparativa resultado neto 9M23 afectado por extraordinarios 9M22

Nota: cuenta de resultados no exhaustiva. Las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

# La GCO a 3T23 se ve afectada por la Coincidencia de múltiples factores

## Efectos especiales que afectan Generación de Caja Ordinaria a 9M23: diferencias vs 9M22 (en €m)

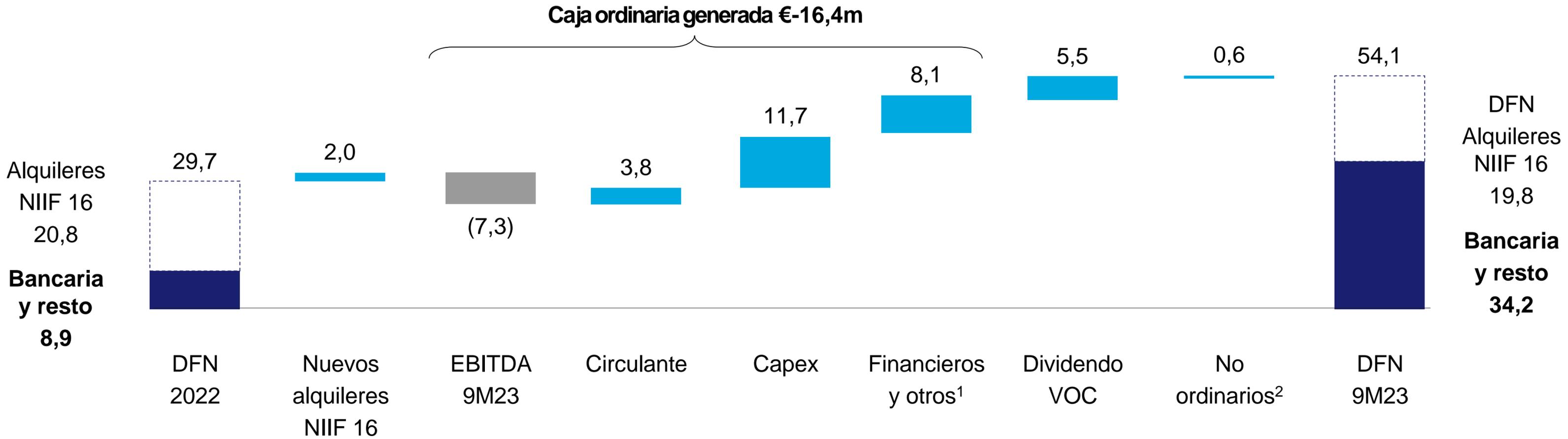
CONCEPTO		EXPLICACIÓN Y EVOLUCIÓN ESPERADA	
<b>Impacto de Relevo<sup>1</sup></b>	<b>(4,9)</b>	Durante periodo inversión y hasta punto de equilibrio	<b>(4,9)</b>
Mayor suministro de papel extranjero requiere pronto pago	(1,6)	Negociadas ya nuevas condiciones	
Retrasos Gobierno pagos programa REDES	(1,9)	Se espera mejora en 2024	
Clasificados: incremento actividad	(1,8)	Se debería estabilizar a nuevo nivel	
Agencias: mix negocio y práctica clientes	(0,4)	Se debería estabilizar a nuevo nivel	
<b>Impacto total en circulante y otros<sup>2 3</sup></b>	<b>(7,0)</b>		
<b>Capex<sup>2</sup></b>	<b>(2,0)</b>	En gran media, adelantos temporales	
<b>Gastos financ. y comisiones refinanciación</b>	<b>(1,7)</b>	Incluye comisión puntual de refinanciación	
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>(1,4)</b>		
<b>Pago IS</b>	<b>(0,6)</b>	Sociedades fuera de grupos fiscales	
<b>Resto</b>	<b>(0,2)</b>		
			<b>(12,9)</b>
			<b>Diferencia: (17,8)</b>

GCO 9M22: 1,4

GCO 9M23: (16,4)

# Deuda neta refleja los impactos en caja ordinaria

Datos en €m



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: incluye gastos financieros netos (€2,8m), dividendos a minoritarios (€3,8m), impuestos (€0,5m) y otros (e.g. ingresos anticipados). Nota 2: incluye entre otros el desembolso por la compra de &Rosàs, la entrada de caja por el precio aplazado de la venta de NET TV y Veralia Distribución y el cobro por la desinversión en Gelt.

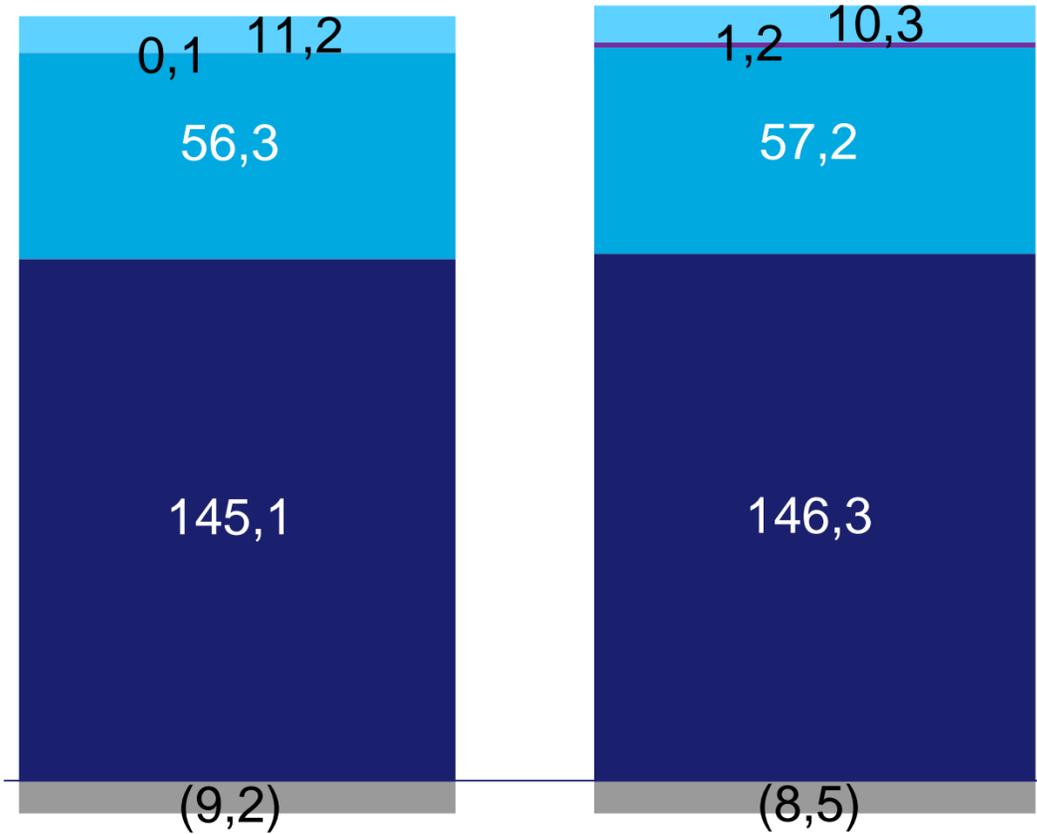
# Anexos

# Ingresos por negocio (1/2)

## Periódicos (€m)

203,5

206,4

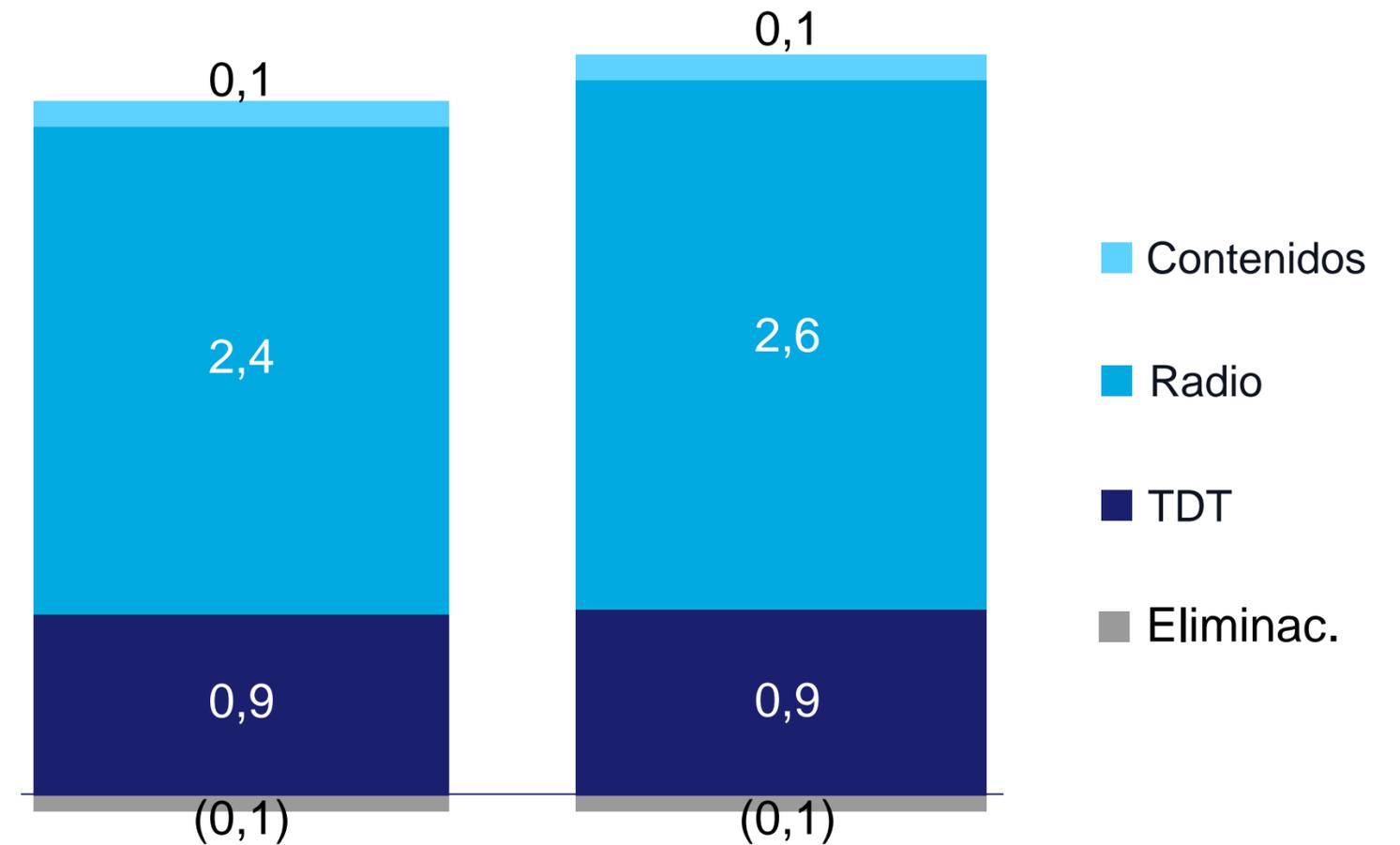


- Deportivo
- Supl. y Rev
- ABC
- Regionales
- Eliminac.

## Audiovisual (€m)

3,3

3,6



- Contenidos
- Radio
- TDT
- Eliminac.

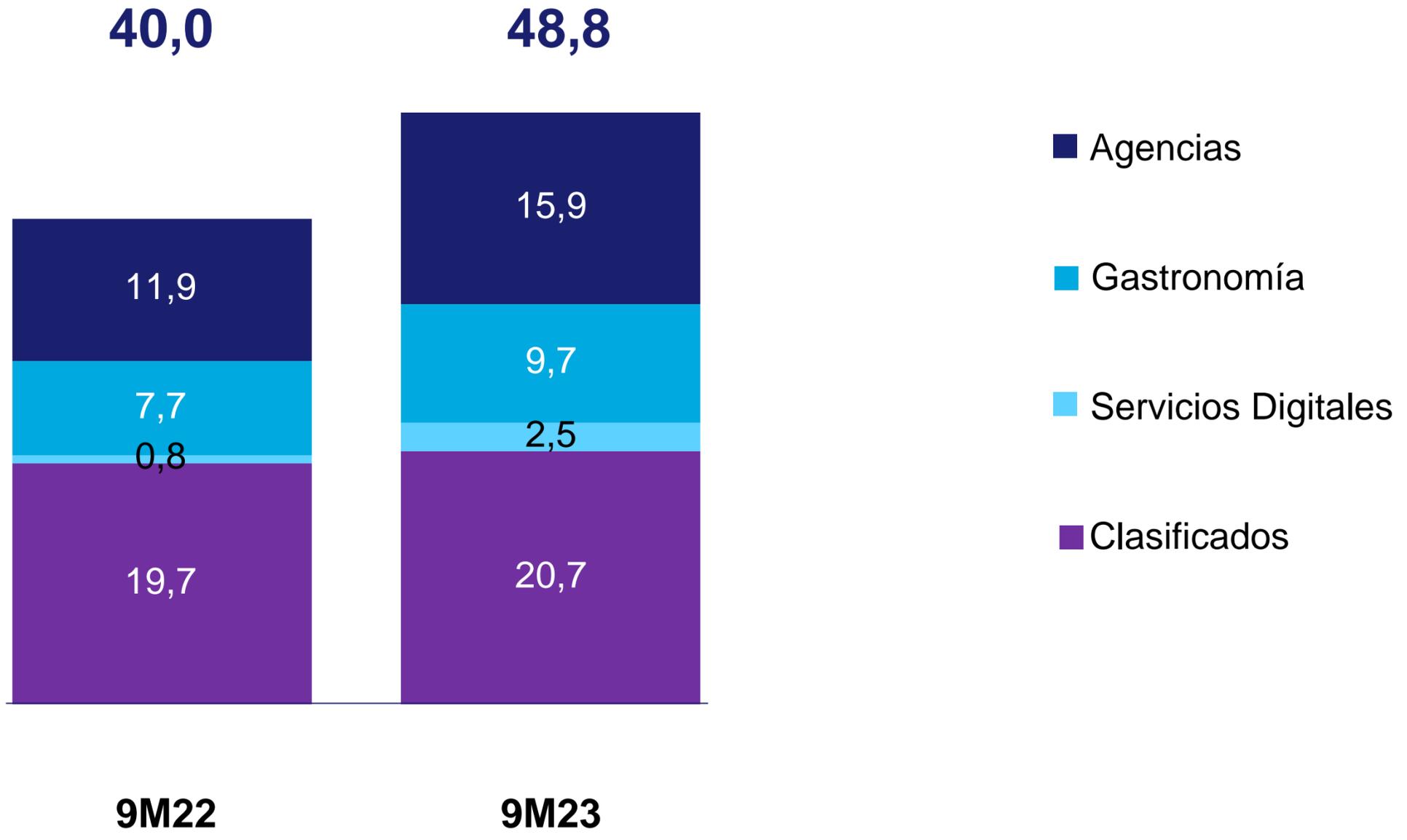
9M22

9M23

9M22

9M23

## Negocios de Diversificación (€m)

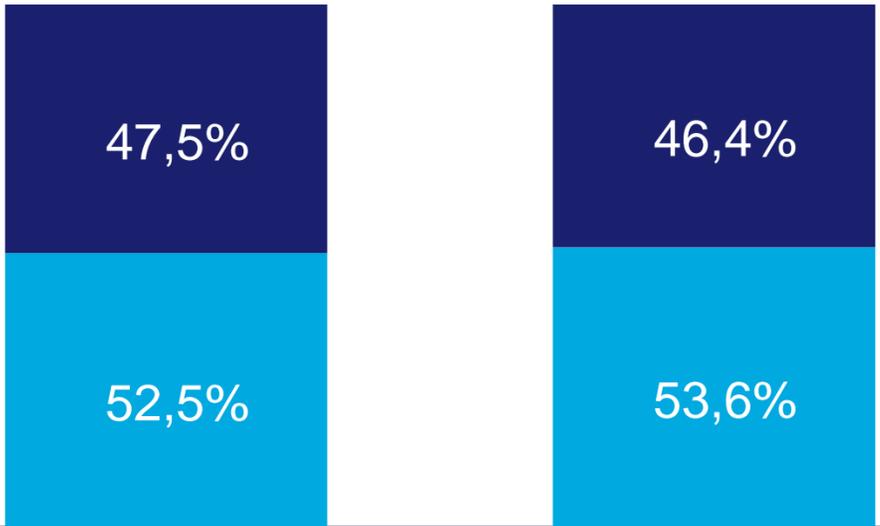


Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

# Evolución de publicidad local y nacional

Datos en %

## Publicidad nacional vs local<sup>1</sup>



9M22

9M23

■ Total Local ■ Total Nacional

Local	+6,7%
Nacional	+2,0%
<b>Total<sup>1</sup></b>	<b>+4,6%</b>

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



9M22

9M23

■ Offline ■ Online

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



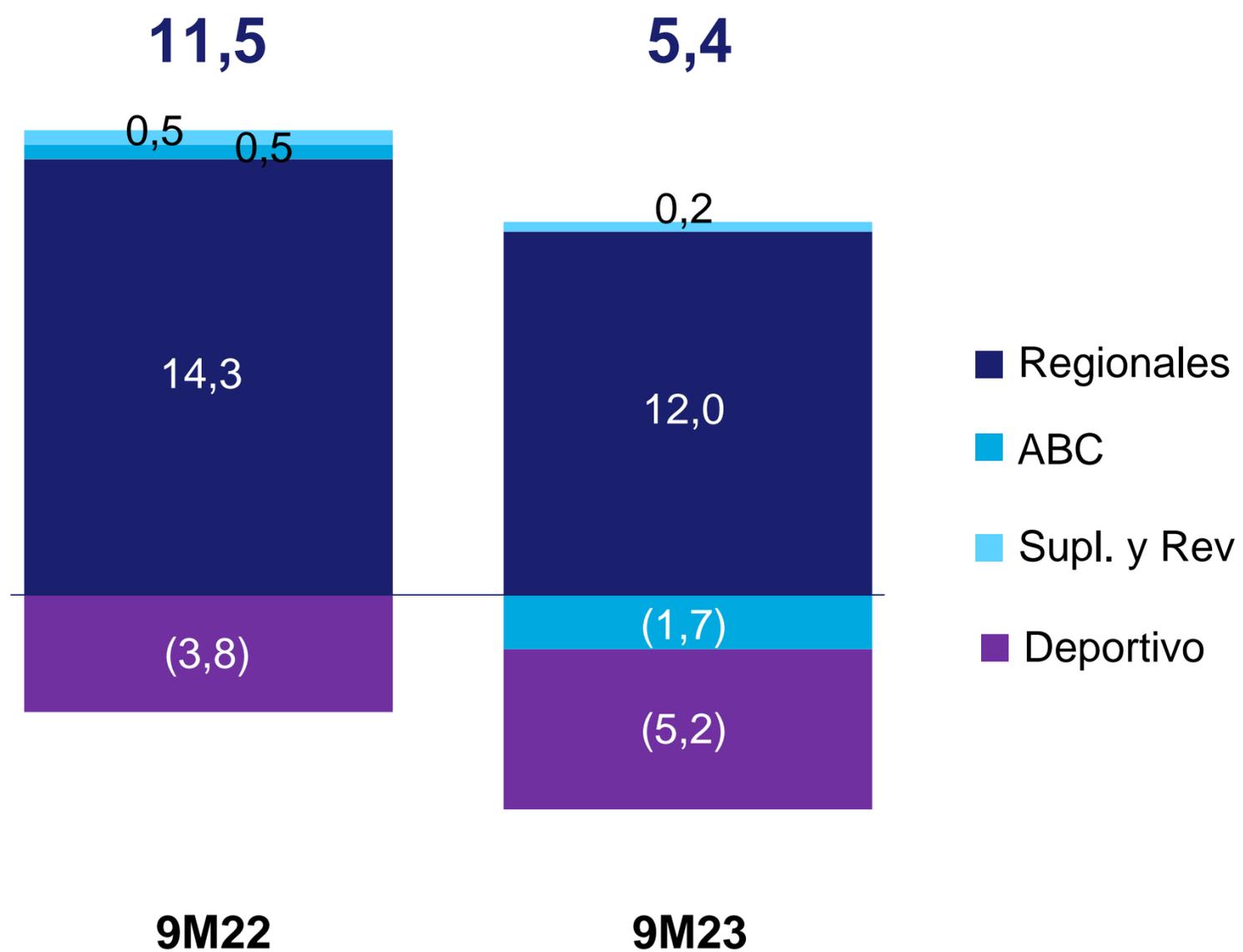
9M22

9M23

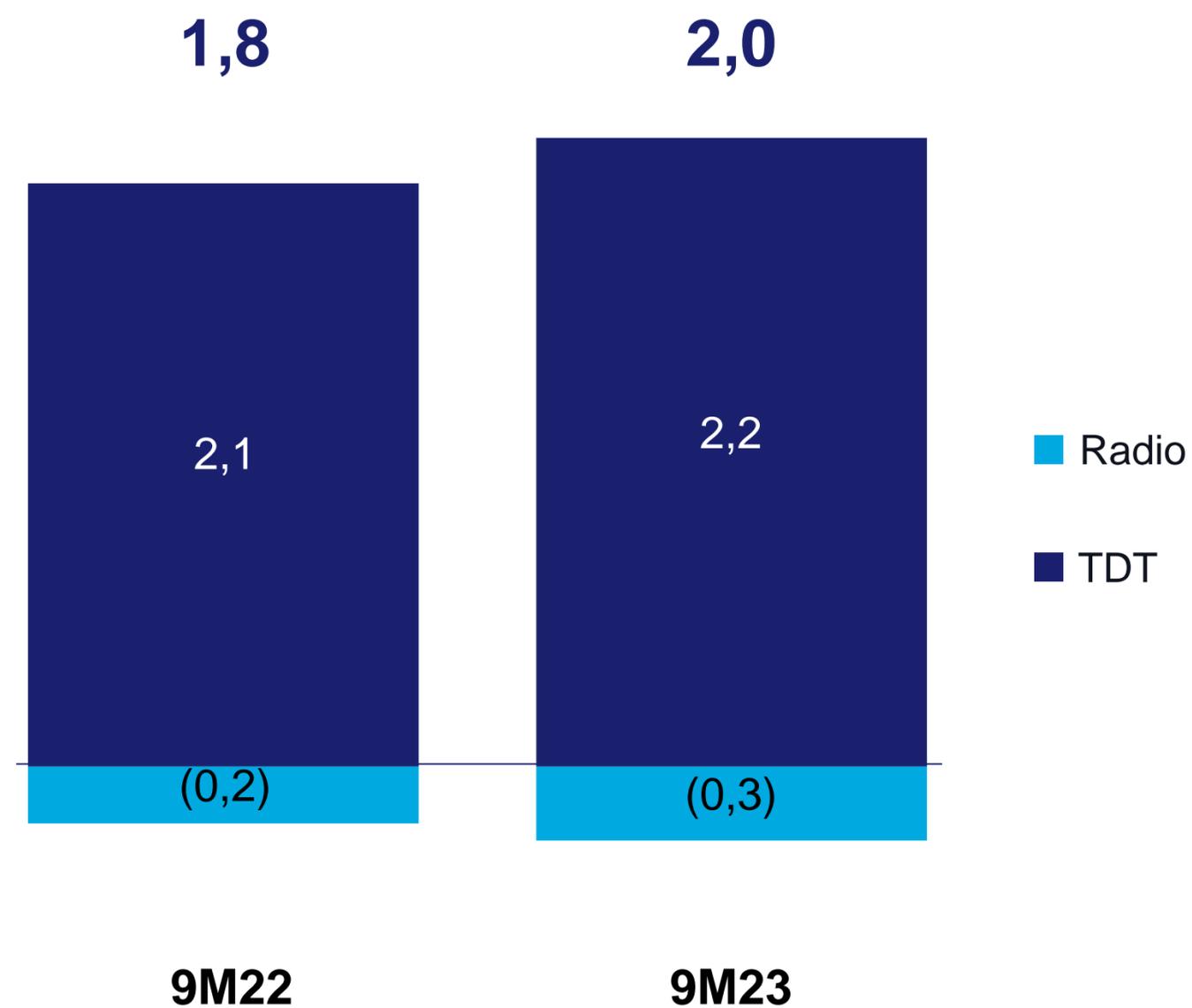
■ Offline ■ Online

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

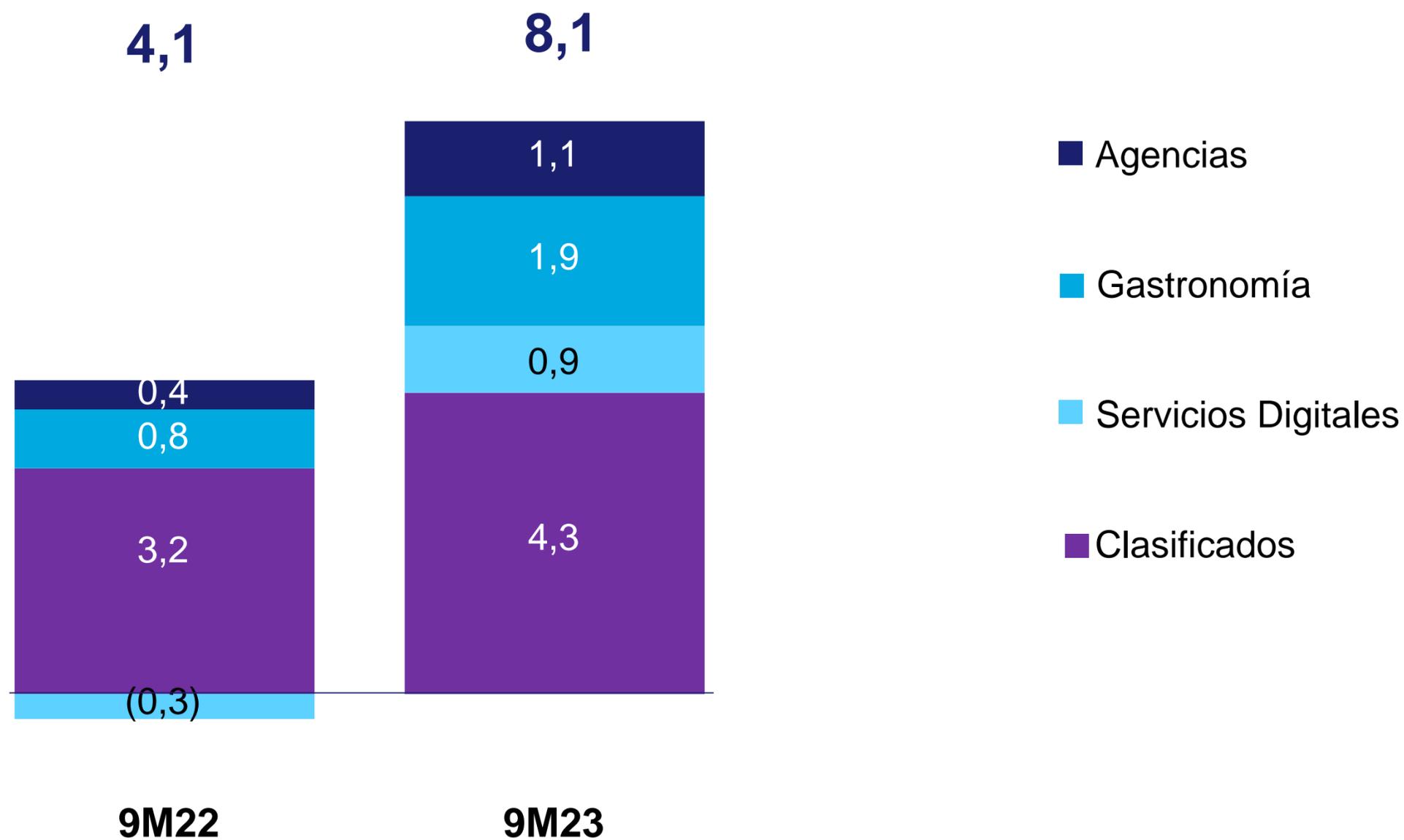
## Periódicos (€m)



## Audiovisual (€m)

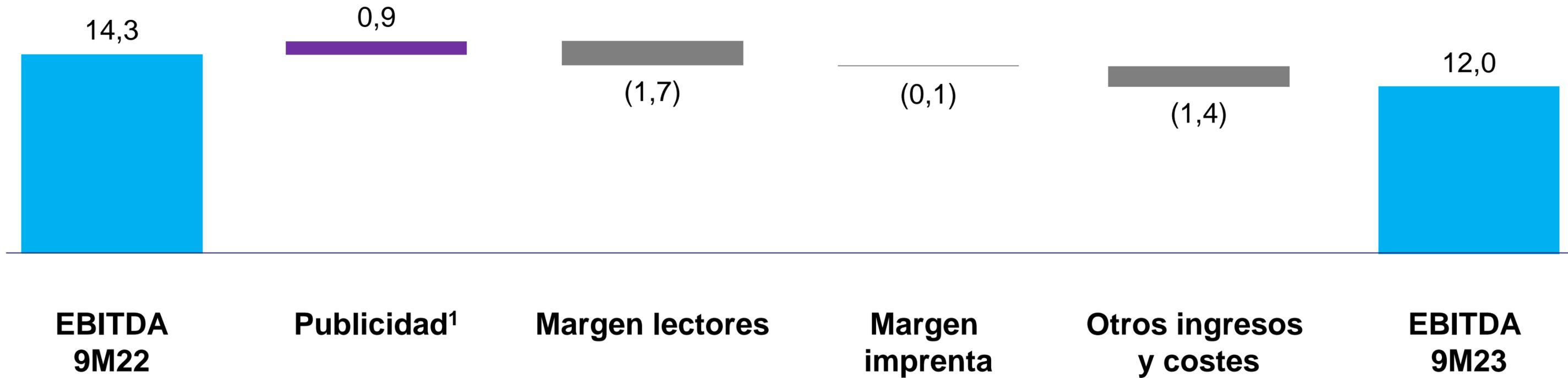


## Negocios de Diversificación (€m)



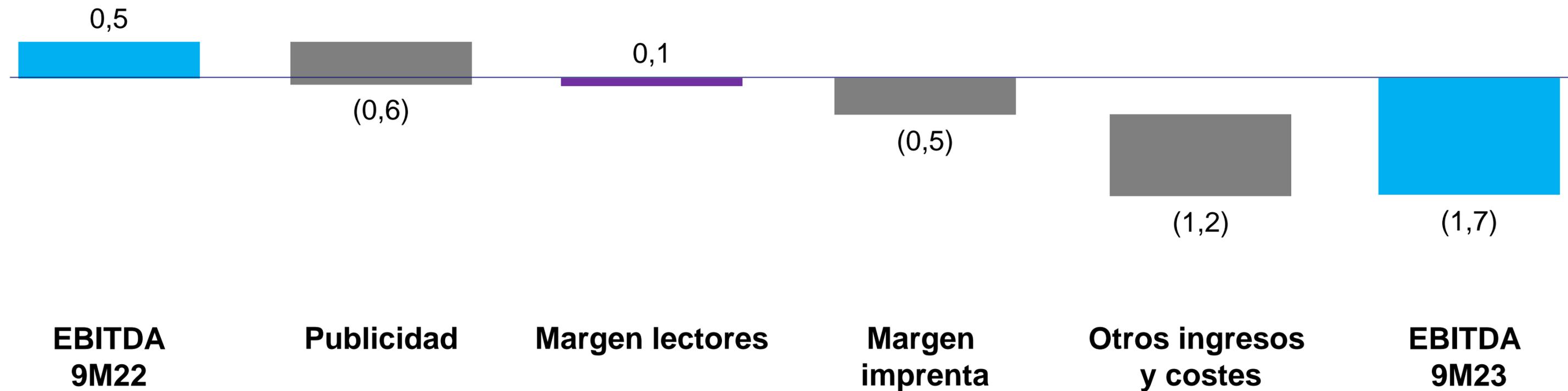
# EBITDA Regionales

€m datos en variación anual  
excepto EBITDA 9M22 y 9M23  
valores absolutos



# EBITDA ABC

€m datos en variación anual  
excepto EBITDA 9M22 y 9M23  
valores absolutos



# Balance consolidado

Datos en €m

	9M23	2022
Activos no corrientes	304,6	307,9
Activos corrientes	107,7	120,8
Activos mantenidos para la venta	1,4	1,4
<b>Total activo</b>	<b>413,7</b>	<b>430,1</b>
<b>Patrimonio neto</b>	<b>246,0</b>	<b>268,1</b>
Deuda financiera	65,4	45,6
Otros pasivos no corrientes	24,2	23,4
Otros pasivos corrientes	78,2	93,0
<b>Total pasivo + patrimonio neto</b>	<b>413,7</b>	<b>430,1</b>
Deuda financiera neta	54,1	29,7
<b>Deuda financiera neta ex NIIF 16</b>	<b>34,2</b>	<b>8,9</b>

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

# Variación posición financiera neta

Datos en €m

	9M23	9M22
EBITDA comparable	7,3	10,1
Variación de circulante	(3,8)	7,2
Capex	(11,7)	(8,9)
Otras partidas <sup>1</sup>	(1,6)	(3,5)
Cash flow proveniente de actividades recurrentes	(9,8)	4,9
Dividendos e intereses cobrados	0,2	0,4
Dividendos e intereses pagados <sup>2</sup>	(6,7)	(3,9)
Total cash flow recurrente	(16,4)	1,4
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow <sup>3</sup>	(0,6)	(2,4)
Dividendo VOC	(5,5)	(5,4)
Efecto NIIF 16	(2,0)	(2,9)
<b>Cambio en PFN</b>	<b>(24,4)</b>	<b>9,2</b>
<b>PFN</b>	<b>(54,1)</b>	<b>32,2</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.

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

ABC

EL CORREO

EL DIARIO VASCO

EL DIARIO MONTAÑÉS

LA VERDAD

IDEAL

HOY

SUR

LA RIOJA

El Norte de Castilla

EL COMERCIO

LAS PROVINCIAS

LA VOZ DE CÁDIZ

BURGOScónecta

leonoticias

SALAMANCAHÓY

TODOAlicante

RELEVO

XISemanal

MUJER HOY

K+ KIOSKO Y MAS

COLPISA

Oferplan

cmvocento

WEMASS  
MEDIA AUDIENCE SAFE SOLUTION

premium leads

t a n g o °

pro. agency

& ROSÁS

YE FOW BRICK ROAD

MELE

pisos .com

SUD

madrid fusión #alimentos despaña

Bogotá madrid fusión

SAN SEBASTIAN gastronomika EUSKADI BASQUE COUNTRY

encuentro DE LOS mares

WORLDcANIC

FEMINAS

TE RR AE

grup gsr

MATEO WE COOK BRANDS mateoandco.es

MAC madrid culinary campus COMILLAS vocento

WOMEN NOW

TURIUM

welife\* A new way of living

ldk LOCAL DIGITAL KIT

ANTROPIA

comeco integra

Autocasión Auto Scout24

uno Auto renting coches Motocasión

Empowered by SUMAUTO

# vocento

Comunicación innovadora  
para *inconformistas*

## 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

	9M23	9M22	Var Abs	Var %
Circulation revenues	76,338	80,004	(3,666)	(4.6%)
Advertising revenues	109,472	104,639	4,832	4.6%
Other revenues	69,887	58,644	11,244	19.2%
<b>Total revenue</b>	<b>255,697</b>	<b>243,287</b>	<b>12,410</b>	<b>5.1%</b>
Staff costs	(126,903)	(113,506)	(13,397)	(11.8%)
Procurements	(21,674)	(21,303)	(371)	(1.7%)
External Services	(99,256)	(98,451)	(805)	(0.8%)
Provisions	(579)	97	(677)	n.r.
<b>Operating expenses (without D&amp;A)</b>	<b>(248,412)</b>	<b>(233,163)</b>	<b>(15,249)</b>	<b>(6.5%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,285</b>	<b>10,124</b>	<b>(2,839)</b>	<b>(28.0%)</b>
Depreciation and amortization	(18,537)	(16,498)	(2,039)	(12.4%)
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	221	287	(66)	(23.0%)
<b>EBIT</b>	<b>(11,031)</b>	<b>(6,087)</b>	<b>(4,944)</b>	<b>(81.2%)</b>
Impairments/reversal of other intangible assets	0	0	0	n.a.
Profit of companies acc. equity method	533	(101)	633	n.r.
Net financial income	(2,276)	(1,079)	(1,196)	n.r.
Net gains on disposal of non- current assets	1,158	24	1,134	n.r.
<b>Profit before taxes</b>	<b>(11,616)</b>	<b>(7,244)</b>	<b>(4,372)</b>	<b>(60.4%)</b>
Corporation tax	(1,406)	(1,354)	(52)	(3.9%)
BDI assets for sale/discontinued operations	0	9,136	(9,136)	(100.0%)
<b>Net profit for the year</b>	<b>(13,022)</b>	<b>538</b>	<b>(13,560)</b>	<b>n.r.</b>
Minority interests	(2,635)	(1,795)	(840)	(46.8%)
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(15,657)</b>	<b>(1,257)</b>	<b>(14,400)</b>	<b>n.r.</b>

**CONSOLIDATED BALANCE SHEETS**

Thousand Euro

	9M23	2022	Var abs
<b>ASSETS</b>			
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			
<b>Intangible assets</b>	<b>141,918</b>	<b>136,880</b>	<b>5,038</b>
Goodwill	93,441	86,918	6,524
Intangible assets	48,477	49,963	(1,486)
<b>Property, plant and equipment</b>	<b>90,033</b>	<b>92,533</b>	<b>(2,500)</b>
<b>Use of leases</b>	<b>18,162</b>	<b>19,264</b>	<b>(1,102)</b>
<b>Investments accounted for using the equity method</b>	<b>2,767</b>	<b>2,376</b>	<b>392</b>
<b>Financial assets</b>	<b>3,370</b>	<b>3,790</b>	<b>(420)</b>
Non-current investment securities	2,119	2,642	(522)
Other non current financial assets	1,250	1,148	102
<b>Other non current receivables</b>	<b>2,693</b>	<b>6,433</b>	<b>(3,740)</b>
<b>Deferred tax assets</b>	<b>45,695</b>	<b>46,667</b>	<b>(972)</b>
	<b>304,639</b>	<b>307,943</b>	<b>(3,304)</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>			
Inventories	18,427	19,084	(657)
Trade and other receivables	73,576	83,625	(10,050)
Tax receivables	4,807	2,896	1,911
Cash and cash equivalents	10,933	15,161	(4,228)
	<b>107,743</b>	<b>120,767</b>	<b>(13,024)</b>
Assets held for sale and discontinued operations	<b>1,361</b>	<b>1,361</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>413,743</b>	<b>430,071</b>	<b>(16,328)</b>

Thousand Euro

	9M23	2022	Var abs
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>			
<b>EQUITY</b>			
<b>Of the Parent</b>	<b>189,594</b>	<b>210,736</b>	<b>(21,142)</b>
Share capital	24,864	24,864	0
Reserves	187,667	180,668	6,999
Treasury shares	(7,280)	(7,682)	402
Net profit for the year	(15,657)	12,886	(28,543)
<b>Of minority interest</b>	<b>56,389</b>	<b>57,408</b>	<b>(1,019)</b>
<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>			
Deferred income	0	3	(3)
Provisions	701	1,139	(439)
Bank borrowings and other financial liabilities	43,495	19,618	23,877
Other non-current payables	13,303	11,417	1,887
Deferred tax liabilities	10,197	10,844	(647)
	<b>67,696</b>	<b>43,022</b>	<b>24,674</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>			
Bank borrowings and other financial liabilities	21,867	25,943	(4,076)
Trade and other payables	66,729	80,960	(14,231)
Tax payables	11,467	12,002	(535)
	<b>100,063</b>	<b>118,905</b>	<b>(18,842)</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>413,743</b>	<b>430,071</b>	<b>(16,328)</b>

## NET DEBT

Thousand Euro

	9M23	2022	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	21,867	25,943	(4,076)	(15.7%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	43,495	19,618	23,877	n.r.
<b>Gross debt</b>	<b>65,362</b>	<b>45,561</b>	<b>19,800</b>	<b>43.5%</b>
+ Cash and cash equivalents	11,232	15,303	(4,071)	(26.6%)
+ Other non current financial asstes	792	846	(55)	(6.4%)
Deferred expenses	718	242	476	n.r.
<b>Net cash position/ (net debt)</b>	<b>(54,056)</b>	<b>(29,654)</b>	<b>(24,402)</b>	<b>(82.3%)</b>

## CASH FLOW STATEMENT

Thousand Euro

	9M23	9M22	Var Abs	% Var
<b>Net profit attributable to the parent</b>	<b>(15,657)</b>	<b>(1,257)</b>	<b>(14,400)</b>	<b>n.r.</b>
Adjustments to net profit	23,256	10,254	13,002	n.r.
<b>Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital</b>	<b>7,599</b>	<b>8,997</b>	<b>(1,398)</b>	<b>(15.5%)</b>
Changes in working capital & others	(3,791)	7,218	(11,008)	n.r.
Other payables	(2,680)	(3,464)	784	22.6%
Income tax paid	(469)	232	(701)	n.r.
Interests deduction for tax purposes	36	0	36	n.r.
<b>Net cash flow from operating activities (I)</b>	<b>696</b>	<b>12,983</b>	<b>(12,287)</b>	<b>(94.6%)</b>
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(11,737)	(11,232)	(506)	(4.5%)
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	1,132	(2,439)	3,572	n.r.
Interests and dividends received	201	405	(204)	(50.4%)
Other receivables and payables (investing)	269	(1,258)	1,527	n.r.
<b>Net cash flow from investing activities (II)</b>	<b>(10,135)</b>	<b>(14,524)</b>	<b>4,389</b>	<b>30.2%</b>
Interests and dividends paid	(11,916)	(11,359)	(556)	(4.9%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	9,474	2,417	7,057	n.r.
Other receivables and payables (financing)	8,470	(4,408)	12,878	n.r.
Equity related instruments without financial cost	(783)	(621)	(162)	(26.0%)
Equity related instruments with financial cost	9	(98)	107	n.r.
<b>Net cash flows from financing activities (III)</b>	<b>5,255</b>	<b>(14,069)</b>	<b>19,324</b>	<b>n.r.</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)</b>	<b>(4,184)</b>	<b>(15,610)</b>	<b>11,425</b>	<b>73.2%</b>
<b>Cash and cash equivalents of discounted operations</b>	<b>0</b>	<b>7,142</b>	<b>(7,142)</b>	<b>(100.0%)</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of the year</b>	<b>15,303</b>	<b>29,356</b>	<b>(14,053)</b>	<b>(47.9%)</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of year</b>	<b>11,118</b>	<b>20,888</b>	<b>(9,770)</b>	<b>(46.8%)</b>

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

Thousand Euro

	9M23			9M22			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	5,272	3,990	9,262	2,914	5,980	8,893	2,358	(1,989)	369
Audiovisual	3	5	8	0	5	6	3	(0)	2
Classified	416	376	792	368	57	425	48	318	366
Digital Services	62	2	64	94	2	96	(32)	(1)	(32)
Gastronomy & Others	553	260	813	500	72	572	53	189	242
Corporate	136	83	219	95	24	119	41	59	100
<b>TOTAL</b>	<b>6,442</b>	<b>4,716</b>	<b>11,158</b>	<b>3,972</b>	<b>6,140</b>	<b>10,111</b>	<b>2,471</b>	<b>(1,424)</b>	<b>1,047</b>

LINE OF ACTIVITY

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>												
Newspapers	25,545	27,221	(1,676)	(6.2%)	50,858	53,700	(2,842)	(5.3%)	76,341	80,004	(3,663)	(4.6%)
Audiovisual	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Classified	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Gastronomy and Agencies	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Corporate and adjustments	(1)	(1)	(1)	n.s.	(2)	(1)	(2)	n.s.	(3)	(1)	(2)	n.s.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>25,544</b>	<b>27,220</b>	<b>(1,677)</b>	<b>(6.2%)</b>	<b>50,856</b>	<b>53,699</b>	<b>(2,843)</b>	<b>(5.3%)</b>	<b>76,338</b>	<b>80,004</b>	<b>(3,666)</b>	<b>(4.6%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>												
Newspapers	28,459	26,030	2,429	9.3%	59,934	58,781	1,153	2.0%	86,221	84,509	1,711	2.0%
Audiovisual	85	95	(10)	(10.3%)	230	215	16	7.3%	343	321	22	6.8%
Classified	6,613	6,003	609	10.1%	13,482	12,579	903	7.2%	20,034	18,922	1,111	5.9%
Digital Services	707	287	419	n.s.	1,571	528	1,044	n.s.	2,479	762	1,718	n.s.
Gastronomy and Agencies	141	41	100	n.s.	264	98	167	n.s.	410	217	193	88.9%
Corporate and adjustments	(12)	(74)	62	84.2%	(10)	(51)	41	80.0%	(33)	(124)	90	73.0%
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>35,993</b>	<b>32,452</b>	<b>3,541</b>	<b>10.9%</b>	<b>75,472</b>	<b>72,173</b>	<b>3,299</b>	<b>4.6%</b>	<b>109,472</b>	<b>104,639</b>	<b>4,832</b>	<b>4.6%</b>
<b>Other Revenues</b>												
Newspapers	13,077	9,873	3,204	32.4%	26,994	23,116	3,878	16.8%	43,886	38,949	4,937	12.7%
Audiovisual	1,095	1,012	82	8.1%	2,159	2,032	127	6.2%	3,212	3,012	200	6.7%
Classified	191	279	(88)	(31.6%)	442	557	(115)	(20.6%)	698	820	(122)	(14.8%)
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Gastronomy and Agencies	8,582	6,607	1,974	29.9%	17,410	14,309	3,101	21.7%	25,204	19,294	5,910	30.6%
Corporate and adjustments	(1,097)	(1,112)	15	2.2%	(1,987)	(2,227)	240	3.9%	(3,113)	(3,431)	319	3.8%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>21,847</b>	<b>16,660</b>	<b>5,187</b>	<b>31.1%</b>	<b>45,018</b>	<b>37,787</b>	<b>7,231</b>	<b>19.1%</b>	<b>69,887</b>	<b>58,644</b>	<b>11,244</b>	<b>19.2%</b>
<b>Total Revenues</b>												
Newspapers	67,081	63,124	3,957	6.3%	137,785	135,596	2,189	1.6%	206,447	203,463	2,985	1.5%
Audiovisual	1,180	1,107	73	6.6%	2,389	2,247	142	6.3%	3,556	3,333	222	6.7%
Classified	6,804	6,283	521	8.3%	13,924	13,136	788	6.0%	20,732	19,742	990	5.0%
Digital Services	707	287	419	n.r.	1,571	528	1,044	n.r.	2,479	762	1,718	n.r.
Gastronomy and Agencies	8,723	6,649	2,074	31.2%	17,674	14,407	3,268	22.7%	25,614	19,511	6,102	31.3%
Corporate and adjustments	(1,110)	(1,117)	7	0.7%	(2,000)	(2,255)	255	11.3%	(3,131)	(3,525)	394	11.2%
<b>Total Revenues</b>	<b>83,384</b>	<b>76,333</b>	<b>7,051</b>	<b>9.2%</b>	<b>171,345</b>	<b>163,659</b>	<b>7,686</b>	<b>4.7%</b>	<b>255,697</b>	<b>243,287</b>	<b>12,410</b>	<b>5.1%</b>
<b>EBITDA</b>												
Newspapers	(1,863)	361	(2,224)	n.r.	3,318	9,940	(6,621)	(66.6%)	5,370	11,475	(6,105)	(53.2%)
Audiovisual	669	611	58	9.5%	1,305	1,215	89	7.4%	1,954	1,842	112	6.1%
Classified	1,075	662	413	62.4%	2,643	1,939	704	36.3%	4,291	3,205	1,085	33.9%
Digital Services	256	(92)	348	n.r.	609	(261)	870	n.r.	926	(324)	1,250	n.r.
Gastronomy and Agencies	1,029	618	412	66.6%	2,247	1,120	1,127	n.r.	2,922	1,234	1,688	n.r.
Corporate and adjustments	(3,155)	(2,087)	(1,068)	(51.2%)	(6,133)	(5,157)	(976)	(18.9%)	(8,176)	(7,308)	(868)	(11.9%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(1,988)</b>	<b>73</b>	<b>(2,061)</b>	<b>n.r.</b>	<b>3,990</b>	<b>8,796</b>	<b>(4,807)</b>	<b>(54.6%)</b>	<b>7,285</b>	<b>10,124</b>	<b>(2,839)</b>	<b>(28.0%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
Newspapers	(2.8%)	0.6%	(3.3) p.p.		2.4%	7.3%	(4.9) p.p.		2.6%	5.6%	(3.0) p.p.	
Audiovisual	56.7%	55.2%	1.5 p.p.		54.6%	54.1%	0.5 p.p.		54.9%	55.3%	(0.3) p.p.	
Classified	15.8%	10.5%	5.3 p.p.		19.0%	14.8%	4.2 p.p.		20.7%	16.2%	4.5 p.p.	
Digital Services	36.3%	(31.9%)	68.2 p.p.		38.8%	(49.4%)	88.2 p.p.		37.3%	(42.5%)	79.9 p.p.	
Gastronomy and Agencies	11.8%	9.3%	2.5 p.p.		12.7%	7.8%	4.9 p.p.		11.4%	6.3%	5.1 p.p.	
Corporate and adjustments	284.3%	186.9%	9,745.8%		306.7%	228.7%	7,798.7%		261.2%	207.3%	5,382.5%	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(2.4%)</b>	<b>0.1%</b>	<b>(2.5) p.p.</b>		<b>2.3%</b>	<b>5.4%</b>	<b>(3.0) p.p.</b>		<b>2.8%</b>	<b>4.2%</b>	<b>(1.3) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
Newspapers	(6,646)	(3,815)	(2,831)	(74.2%)	(6,545)	1,272	(7,817)	n.r.	(9,629)	(1,998)	(7,632)	n.r.
Audiovisual	660	596	64	10.7%	1,288	1,190	98	8.2%	1,930	1,807	123	6.8%
Classified	572	136	436	n.r.	1,618	962	656	68.2%	2,727	1,787	940	52.6%
Digital Services	243	(92)	335	n.r.	579	(274)	853	n.r.	870	(350)	1,221	n.r.
Gastronomy and Agencies	710	318	392	n.r.	1,588	518	1,070	n.r.	1,905	331	1,575	n.r.
Corporate and adjustments	(3,367)	(2,202)	(1,165)	(52.9%)	(6,565)	(5,393)	(1,171)	(21.7%)	(8,835)	(7,664)	(1,171)	(15.3%)
<b>Total EBIT</b>	<b>(7,828)</b>	<b>(5,059)</b>	<b>(2,769)</b>	<b>(54.7%)</b>	<b>(8,036)</b>	<b>(1,725)</b>	<b>(6,312)</b>	<b>n.r.</b>	<b>(11,031)</b>	<b>(6,087)</b>	<b>(4,944)</b>	<b>(81.2%)</b>
<b>EBIT Margin</b>												
Newspapers	(9.9%)	(6.0%)	(3.9) p.p.		(4.7%)	0.9%	(5.7) p.p.		(4.7%)	(1.0%)	(3.7) p.p.	
Audiovisual	56.0%	53.9%	2.1 p.p.		53.9%	53.0%	1.0 p.p.		54.3%	54.2%	0.1 p.p.	
Classified	8.4%	2.2%	6.2 p.p.		11.6%	7.3%	4.3 p.p.		13.2%	9.1%	4.1 p.p.	
Digital Services	34.4%	(32.1%)	66.5 p.p.		36.8%	(51.9%)	88.7 p.p.					
Gastronomy and Agencies	8.1%	4.8%	3.4 p.p.		9.0%	3.6%	5.4 p.p.		7.4%	1.7%	5.7 p.p.	
Corporate and adjustments	n/s	n/s	n/s		n/s	n/s	n/s		n/s	n/s	n/s	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(9.4%)</b>	<b>(6.6%)</b>	<b>(2.8) p.p.</b>		<b>(4.7%)</b>	<b>(1.1%)</b>	<b>(3.6) p.p.</b>		<b>(4.3%)</b>	<b>(2.5%)</b>	<b>(1.8) p.p.</b>	

**NEWSPAPERS**

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>												
Regionals	18,735	19,792	(1,058)	(5.3%)	37,345	38,956	(1,611)	(4.1%)	56,113	58,026	(1,912)	(3.3%)
ABC	6,284	6,689	(405)	(6.0%)	12,530	13,278	(748)	(5.6%)	18,792	19,780	(989)	(5.0%)
Sports	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1,597	2,124	(527)	(24.8%)	3,093	4,190	(1,097)	(26.2%)	4,618	6,268	(1,650)	(26.3%)
Adjustments intersegment	(1,071)	(1,384)	313	22.6%	(2,110)	(2,724)	614	22.5%	(3,181)	(4,070)	888	21.8%
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>25,545</b>	<b>27,221</b>	<b>(1,676)</b>	<b>(6.2%)</b>	<b>50,858</b>	<b>53,700</b>	<b>(2,842)</b>	<b>(5.3%)</b>	<b>76,341</b>	<b>80,004</b>	<b>(3,663)</b>	<b>(4.6%)</b>
<b>Advertising Revenues</b>												
Regionals	20,095	18,101	1,994	11.0%	41,459	40,409	1,050	2.6%	59,037	58,139	898	1.5%
ABC	6,887	6,843	44	0.6%	14,604	15,497	(893)	(5.8%)	21,478	22,087	(609)	(2.8%)
Sports	269	0	0	n.a.	687	0	0	n.a.	1,196	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1,263	1,088	175	16.1%	3,264	2,876	388	13.5%	4,658	4,211	448	10.6%
Adjustments intersegment	(55)	(2)	(53)	n.r.	(81)	(1)	(80)	n.r.	(149)	(1)	(147)	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>28,459</b>	<b>26,030</b>	<b>2,429</b>	<b>9.3%</b>	<b>59,934</b>	<b>58,781</b>	<b>1,153</b>	<b>2.0%</b>	<b>86,221</b>	<b>84,509</b>	<b>1,711</b>	<b>2.0%</b>
<b>Other Revenues</b>												
Regionals	9,771	8,038	1,733	21.6%	18,825	16,863	1,962	11.6%	31,113	28,985	2,129	7.3%
ABC	4,982	4,011	971	24.2%	10,982	9,239	1,742	18.9%	16,890	14,411	2,480	17.2%
Sports	0	0	0	n.a.	12	0	12	n.a.	33	0	33	n.a.
Supplements & Magazines	132	92	40	43.6%	793	576	218	37.8%	1,050	672	378	56.2%
Adjustments intersegment	(1,808)	(2,268)	460	20.3%	(3,617)	(3,563)	(55)	(1.5%)	(5,201)	(5,119)	(83)	(1.6%)
<b>Total Other Revenues</b>	<b>13,077</b>	<b>9,873</b>	<b>3,204</b>	<b>32.4%</b>	<b>26,994</b>	<b>23,116</b>	<b>3,878</b>	<b>16.8%</b>	<b>43,886</b>	<b>38,949</b>	<b>4,937</b>	<b>12.7%</b>
<b>Total Revenues</b>												
Regionals	48,600	45,931	2,669	5.8%	97,629	96,228	1,401	1.5%	146,263	145,149	1,114	0.8%
ABC	18,153	17,542	611	3.5%	38,116	38,014	101	0.3%	57,160	56,278	882	1.6%
Sports	269	0	269	n.a.	699	0	699	n.a.	1,229	74	1,155	n.r.
Supplements & Magazines	2,993	3,304	(312)	(9.4%)	7,150	7,641	(491)	(6.4%)	10,326	11,151	(825)	(7.4%)
Adjustments intersegment	(2,934)	(3,654)	720	19.7%	(5,808)	(6,288)	479	7.6%	(8,532)	(9,190)	658	7.2%
<b>Total Revenues</b>	<b>67,081</b>	<b>63,124</b>	<b>3,957</b>	<b>6.3%</b>	<b>137,785</b>	<b>135,596</b>	<b>2,189</b>	<b>1.6%</b>	<b>206,447</b>	<b>203,463</b>	<b>2,985</b>	<b>1.5%</b>
<b>EBITDA</b>												
Regionals	3,390	2,328	1,063	45.7%	8,360	10,311	(1,951)	(18.9%)	11,991	14,284	(2,293)	(16.1%)
ABC	(2,950)	(1,322)	(1,628)	n.r.	(1,665)	427	(2,092)	n.r.	(1,651)	519	(2,170)	n.r.
Sports	(1,901)	(439)	(1,462)	n.r.	(3,578)	(1,278)	(2,300)	n.r.	(5,213)	(3,803)	(1,410)	(37.1%)
Supplements & Magazines	(403)	(206)	(197)	(95.6%)	201	479	(278)	(58.1%)	242	475	(233)	(49.0%)
<b>Total EBITDA</b>	<b>(1,863)</b>	<b>361</b>	<b>(2,224)</b>	<b>n.r.</b>	<b>3,318</b>	<b>9,940</b>	<b>(6,621)</b>	<b>(66.6%)</b>	<b>5,370</b>	<b>11,475</b>	<b>(6,105)</b>	<b>(53.2%)</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
Regionals	7.0%	5.1%	1.9 p.p.		8.6%	10.7%	(2.2) p.p.		8.2%	9.8%	(1.6) p.p.	
ABC	(16.3%)	(7.5%)	(8.7) p.p.		(4.4%)	1.1%	(5.5) p.p.		(2.9%)	0.9%	(3.8) p.p.	
Sports	(707.3%)	n.a.	n.a.		(511.9%)	n.a.	n.a.		(424.1%)	(5137.2%)	471304.7%	
Supplements & Magazines	(13.5%)	(6.2%)	(7.2) p.p.		2.8%	6.3%	(3.5) p.p.		2.3%	4.3%	(1.9) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>(2.8%)</b>	<b>0.6%</b>	<b>(3.3) p.p.</b>		<b>2.4%</b>	<b>7.3%</b>	<b>(4.9) p.p.</b>		<b>2.6%</b>	<b>5.6%</b>	<b>(3.0) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
Regionals	1,099	184	916	n.r.	3,497	5,815	(2,317)	(39.9%)	4,427	7,414	(2,986)	(40.3%)
ABC	(5,227)	(3,231)	(1,996)	(61.8%)	(6,127)	(3,478)	(2,648)	(76.1%)	(8,319)	(5,679)	(2,641)	(46.5%)
Sports	(1,974)	(439)	(1,535)	n.r.	(3,786)	(1,280)	(2,506)	n.r.	(5,513)	(3,809)	(1,704)	(44.7%)
Supplements & Magazines	(545)	(329)	(216)	(65.6%)	(129)	216	(345)	n.r.	(224)	77	(301)	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>(6,646)</b>	<b>(3,815)</b>	<b>(2,831)</b>	<b>(74.2%)</b>	<b>(6,545)</b>	<b>1,272</b>	<b>(7,817)</b>	<b>n.r.</b>	<b>(9,629)</b>	<b>(1,998)</b>	<b>(7,632)</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT Margin</b>												
Regionals	2.3%	0.4%	1.9 p.p.		3.6%	6.0%	(2.5) p.p.		3.0%	5.1%	(2.1) p.p.	
ABC	(28.8%)	(18.4%)	(10.4) p.p.		(16.1%)	(9.2%)	(6.9) p.p.		(14.6%)	(10.1%)	(4.5) p.p.	
Sports	(734.5%)	n.a.	n.a.		(541.7%)	n.a.	n.a.		(448.5%)	(5145.4%)	469688.5%	
Supplements & Magazines	(18.2%)	(9.9%)	(8.2) p.p.		(1.8%)	2.8%	(4.6) p.p.		(2.2%)	0.7%	(2.9) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>(9.9%)</b>	<b>(6.0%)</b>	<b>(3.9) p.p.</b>		<b>(4.7%)</b>	<b>0.9%</b>	<b>(5.7) p.p.</b>		<b>(4.7%)</b>	<b>(1.0%)</b>	<b>(3.7) p.p.</b>	

**AUDIOVISUAL**

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Advertising Revenues</b>												
DTT	75	85	(10)	(11.4%)	211	195	16	8.1%	321	298	22	7.4%
Radio	10	10	()	(0.5%)	20	20	()	(0.8%)	23	23	()	(0.7%)
Content	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Adjustments intersegment</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>(10)</b>	<b>(10.3%)</b>	<b>230</b>	<b>215</b>	<b>16</b>	<b>7.3%</b>	<b>343</b>	<b>321</b>	<b>22</b>	<b>6.8%</b>
<b>Other Revenues</b>												
DTT	218	198	20	9.9%	404	409	(5)	(1.2%)	584	586	(2)	(0.3%)
Radio	857	783	74	9.4%	1,715	1,572	143	9.1%	2,568	2,355	213	9.1%
Content	44	55	(11)	(20.0%)	88	99	(11)	(11.1%)	132	143	(11)	(7.7%)
Adjustments intersegment	(24)	(24)	()	(0.0%)	(49)	(49)	()	(0.0%)	(73)	(73)	()	(0.0%)
<b>Total Other Revenues</b>	<b>1,095</b>	<b>1,012</b>	<b>82</b>	<b>8.1%</b>	<b>2,159</b>	<b>2,032</b>	<b>127</b>	<b>6.2%</b>	<b>3,212</b>	<b>3,012</b>	<b>200</b>	<b>6.7%</b>
<b>Total Revenues</b>												
DTT	293	283	10	3.5%	615	604	11	1.8%	905	885	20	2.3%
Radio	867	793	74	9.3%	1,734	1,592	143	9.0%	2,591	2,378	213	9.0%
Content	44	55	(11)	(20.0%)	88	99	(11)	(11.1%)	132	143	(11)	(7.7%)
Adjustments intersegment	(24)	(24)	()	(0.0%)	(49)	(49)	()	(0.0%)	(73)	(73)	()	(0.0%)
<b>Total Revenues</b>	<b>1,180</b>	<b>1,107</b>	<b>73</b>	<b>6.6%</b>	<b>2,389</b>	<b>2,247</b>	<b>142</b>	<b>6.3%</b>	<b>3,556</b>	<b>3,333</b>	<b>222</b>	<b>6.7%</b>
<b>EBITDA</b>												
DTT	(84)	(80)	(4)	(5.1%)	(178)	(162)	(15)	(9.4%)	(264)	(213)	(51)	(23.9%)
Radio	751	686	65	9.5%	1,491	1,377	114	8.3%	2,228	2,056	171	8.3%
Content	2	5	(3)	(66.7%)	(9)	1	(10)	n.r.	(9)	(1)	(8)	n.r.
Adjustments intersegment	0	0	()	(100.0%)	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total EBITDA</b>	<b>669</b>	<b>611</b>	<b>58</b>	<b>9.5%</b>	<b>1,305</b>	<b>1,215</b>	<b>89</b>	<b>7.4%</b>	<b>1,954</b>	<b>1,842</b>	<b>112</b>	<b>6.1%</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
DTT	(28.6%)	(28.2%)	(0.4) p.p.		(28.9%)	(26.9%)	(2.0) p.p.		(29.2%)	(24.1%)	(5.1) p.p.	
Radio	86.6%	86.4%	0.2 p.p.		86.0%	86.5%	(0.5) p.p.		86.0%	86.5%	(0.5) p.p.	
Content	3.5%	8.4%	(4.9) p.p.		(10.0%)	0.7%	(10.8) p.p.		(7.1%)	(0.6%)	(6.5) p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>56.7%</b>	<b>55.2%</b>	<b>1.5 p.p.</b>		<b>54.6%</b>	<b>54.1%</b>	<b>0.5 p.p.</b>		<b>54.9%</b>	<b>55.3%</b>	<b>(0.3) p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
DTT	(89)	(87)	(1)	(1.6%)	(188)	(177)	(10)	(5.9%)	(279)	(235)	(44)	(18.7%)
Radio	749	681	68	10.0%	1,488	1,370	117	8.6%	2,223	2,048	174	8.5%
Content	73	3	(3)	(97.3%)	(12)	(3)	(9)	n.r.	(14)	(7)	(7)	n.r.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total EBIT</b>	<b>660</b>	<b>596</b>	<b>64</b>	<b>10.7%</b>	<b>1,288</b>	<b>1,190</b>	<b>98</b>	<b>8.2%</b>	<b>1,930</b>	<b>1,807</b>	<b>123</b>	<b>6.8%</b>
<b>EBIT Margin</b>												
DTT	(30.3%)	(30.9%)	0.6 p.p.		(30.5%)	(29.3%)	(1.2) p.p.		(30.8%)	(26.5%)	(4.3) p.p.	
Radio	86.4%	85.8%	0.6 p.p.		85.8%	86.1%	(0.3) p.p.		85.8%	86.1%	(0.4) p.p.	
Content	0.2%	5.0%	(4.8) p.p.		(13.3%)	(3.1%)	(10.3) p.p.		(10.4%)	(4.6%)	(5.8) p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>56.0%</b>	<b>53.9%</b>	<b>2.1 p.p.</b>		<b>53.9%</b>	<b>53.0%</b>	<b>1.0 p.p.</b>		<b>54.3%</b>	<b>54.2%</b>	<b>0.1 p.p.</b>	

**CLASSIFIED**

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>												
Classified	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising Revenues</b>												
Classified	6,613	6,003	609	10.1%	13,482	12,579	903	7.2%	20,034	18,922	1,111	5.9%
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>6,613</b>	<b>6,003</b>	<b>609</b>	<b>10.1%</b>	<b>13,482</b>	<b>12,579</b>	<b>903</b>	<b>7.2%</b>	<b>20,034</b>	<b>18,922</b>	<b>1,111</b>	<b>5.9%</b>
<b>Other Revenues</b>												
Classified	191	279	(88)	(31.6%)	442	557	(115)	(20.6%)	698	820	(122)	(14.8%)
<b>Total Other Revenues</b>	<b>191</b>	<b>279</b>	<b>(88)</b>	<b>(31.6%)</b>	<b>442</b>	<b>557</b>	<b>(115)</b>	<b>(20.6%)</b>	<b>698</b>	<b>820</b>	<b>(122)</b>	<b>(14.8%)</b>
<b>Total Revenues</b>												
Classified	6,804	6,283	521	8.3%	13,924	13,136	788	6.0%	20,732	19,742	990	5.0%
<b>Total Revenues</b>	<b>6,804</b>	<b>6,283</b>	<b>521</b>	<b>8.3%</b>	<b>13,924</b>	<b>13,136</b>	<b>788</b>	<b>6.0%</b>	<b>20,732</b>	<b>19,742</b>	<b>990</b>	<b>5.0%</b>
<b>EBITDA</b>												
Classified	1,075	662	413	62.4%	2,643	1,939	704	36.3%	4,291	3,205	1,085	33.9%
<b>Total EBITDA</b>	<b>1,075</b>	<b>662</b>	<b>413</b>	<b>62.4%</b>	<b>2,643</b>	<b>1,939</b>	<b>704</b>	<b>36.3%</b>	<b>4,291</b>	<b>3,205</b>	<b>1,085</b>	<b>33.9%</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
Classified	15.8%	10.5%	5.3 p.p.		19.0%	14.8%	4.2 p.p.		20.7%	16.2%	4.5 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>15.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>5.3 p.p.</b>		<b>19.0%</b>	<b>14.8%</b>	<b>4.2 p.p.</b>		<b>20.7%</b>	<b>16.2%</b>	<b>4.5 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
Classified	572	136	436	n.r.	1,618	962	656	68.2%	2,727	1,787	940	52.6%
<b>Total EBIT</b>	<b>572</b>	<b>136</b>	<b>436</b>	<b>n.r.</b>	<b>1,618</b>	<b>962</b>	<b>656</b>	<b>68.2%</b>	<b>2,727</b>	<b>1,787</b>	<b>940</b>	<b>52.6%</b>
<b>EBIT Margin</b>												
Classified	8.4%	2.2%	6.2 p.p.		11.6%	7.3%	4.3 p.p.		13.2%	9.1%	4.1 p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>8.4%</b>	<b>2.2%</b>	<b>6.2 p.p.</b>		<b>11.6%</b>	<b>7.3%</b>	<b>4.3 p.p.</b>		<b>13.2%</b>	<b>9.1%</b>	<b>4.1 p.p.</b>	

**DIGITAL SERVICES**

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>												
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising Revenues</b>												
Digital Services	707	287	419	n.r.	1,571	528	1,044	n.r.	2,479	762	1,718	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>707</b>	<b>287</b>	<b>419</b>	<b>n.r.</b>	<b>1,571</b>	<b>528</b>	<b>1,044</b>	<b>n.r.</b>	<b>2,479</b>	<b>762</b>	<b>1,718</b>	<b>n.r.</b>
<b>Other Revenues</b>												
Digital Services	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total Other Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Total Revenues</b>												
Digital Services	707	287	419	n.r.	1,571	528	1,044	n.r.	2,479	762	1,718	n.r.
<b>Total Revenues</b>	<b>707</b>	<b>287</b>	<b>419</b>	<b>n.r.</b>	<b>1,571</b>	<b>528</b>	<b>1,044</b>	<b>n.r.</b>	<b>2,479</b>	<b>762</b>	<b>1,718</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA</b>												
Digital Services	256	(92)	348	n.r.	609	(261)	870	n.r.	926	(324)	1,250	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>256</b>	<b>(92)</b>	<b>348</b>	<b>n.r.</b>	<b>609</b>	<b>(261)</b>	<b>870</b>	<b>n.r.</b>	<b>926</b>	<b>(324)</b>	<b>1,250</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
Digital Services	36.3%	(31.9%)	68.2 p.p.		38.8%	(49.4%)	88.2 p.p.		37.3%	(42.5%)	79.9 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>36.3%</b>	<b>(31.9%)</b>	<b>68.2 p.p.</b>		<b>38.8%</b>	<b>(49.4%)</b>	<b>88.2 p.p.</b>		<b>37.3%</b>	<b>(42.5%)</b>	<b>79.9 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
Digital Services	243	(92)	335	n.r.	579	(274)	853	n.r.	870	(350)	1,221	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>243</b>	<b>(92)</b>	<b>335</b>	<b>n.r.</b>	<b>579</b>	<b>(274)</b>	<b>853</b>	<b>n.r.</b>	<b>870</b>	<b>(350)</b>	<b>1,221</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT Margin</b>												
Digital Services	34.4%	(32.1%)	66.5 p.p.		36.8%	(51.9%)	88.7 p.p.		35.1%	(46.0%)	81.1 p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>34.4%</b>	<b>(32.1%)</b>	<b>66.5 p.p.</b>		<b>36.8%</b>	<b>(51.9%)</b>	<b>88.7 p.p.</b>		<b>35.1%</b>	<b>(46.0%)</b>	<b>81.1 p.p.</b>	

**GASTRONOMY & AGENCIES**

Thousand Euro

	1Q23	1Q22	Var Abs	Var %	1H23	1H22	Var Abs	Var %	9M23	9M22	Var Abs	Var %
<b>Circulation Revenues</b>												
Gastronomy	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
Agencies	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.	0	0	0	n.a.
<b>Total Circulation Revenues</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>63.3%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>
<b>Advertising Revenues</b>												
Gastronomy	133	28	105	n.r.	209	72	137	n.r.	308	179	129	72.3%
Agencies	8	13	(5)	(40.8%)	55	25	30	n.r.	102	38	64	n.r.
<b>Total Advertising Revenues</b>	<b>141</b>	<b>41</b>	<b>100</b>	<b>63.3%</b>	<b>264</b>	<b>98</b>	<b>167</b>	<b>95.9%</b>	<b>410</b>	<b>217</b>	<b>193</b>	<b>n.r.</b>
<b>Other Revenues</b>												
Gastronomy	4,815	3,933	881	22.4%	8,005	6,269	1,735	27.7%	9,402	7,476	1,926	25.8%
Agencies	3,767	2,674	1,093	40.9%	9,406	8,039	1,366	17.0%	15,802	11,818	3,984	33.7%
<b>Total Other Revenues</b>	<b>8,582</b>	<b>6,607</b>	<b>1,974</b>	<b>63.3%</b>	<b>17,410</b>	<b>14,309</b>	<b>3,101</b>	<b>95.9%</b>	<b>25,204</b>	<b>19,294</b>	<b>5,910</b>	<b>n.r.</b>
<b>Total Revenues</b>												
Gastronomy	4,948	3,961	987	24.9%	8,214	6,342	1,872	29.5%	9,710	7,655	2,055	26.8%
Agencies	3,775	2,687	1,087	40.5%	9,461	8,065	1,396	17.3%	15,904	11,856	4,048	34.1%
<b>Total Revenues</b>	<b>8,723</b>	<b>6,649</b>	<b>2,074</b>	<b>31.2%</b>	<b>17,674</b>	<b>14,407</b>	<b>3,268</b>	<b>22.7%</b>	<b>25,614</b>	<b>19,511</b>	<b>6,102</b>	<b>31.3%</b>
<b>EBITDA</b>												
Gastronomy	1,430	927	503	54.2%	1,866	1,017	849	83.6%	1,866	810	1,056	n.r.
Agencies	(400)	(309)	(91)	(29.4%)	381	103	278	n.r.	1,056	424	632	n.r.
<b>Total EBITDA</b>	<b>1,029</b>	<b>618</b>	<b>412</b>	<b>66.6%</b>	<b>2,247</b>	<b>1,120</b>	<b>1,127</b>	<b>n.r.</b>	<b>2,922</b>	<b>1,234</b>	<b>1,688</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBITDA Margin</b>												
Gastronomy	28.9%	23.4%	5.5 p.p.		22.7%	16.0%	6.7 p.p.		19.2%	10.6%	8.6 p.p.	
Agencies	(10.6%)	(11.5%)	0.9 p.p.		4.0%	1.3%	2.7 p.p.		6.6%	3.6%	3.1 p.p.	
<b>Total EBITDA Margin</b>	<b>11.8%</b>	<b>9.3%</b>	<b>2.5 p.p.</b>		<b>12.7%</b>	<b>7.8%</b>	<b>4.9 p.p.</b>		<b>11.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>5.1 p.p.</b>	
<b>EBIT</b>												
Gastronomy	1,364	862	501	58.2%	1,735	886	849	95.9%	1,655	614	1,041	n.r.
Agencies	(654)	(545)	(110)	(20.1%)	(147)	(367)	221	60.1%	250	(284)	534	n.r.
<b>Total EBIT</b>	<b>710</b>	<b>318</b>	<b>392</b>	<b>n.r.</b>	<b>1,588</b>	<b>518</b>	<b>1,070</b>	<b>n.r.</b>	<b>1,905</b>	<b>331</b>	<b>1,575</b>	<b>n.r.</b>
<b>EBIT Margin</b>												
Gastronomy	28.9%	23.4%	5.5 p.p.		22.7%	16.0%	6.7 p.p.		19.2%	10.6%	8.6 p.p.	
Agencies	(10.6%)	(11.5%)	0.9 p.p.		4.0%	1.3%	2.7 p.p.		6.6%	3.6%	3.1 p.p.	
<b>Total EBIT Margin</b>	<b>8.1%</b>	<b>4.8%</b>	<b>0.2 p.p.</b>		<b>9.0%</b>	<b>3.6%</b>	<b>0.3 p.p.</b>		<b>7.4%</b>	<b>1.7%</b>	<b>0.3 p.p.</b>	