

vocento

vocento

Resultados enero-marzo 2022

18 DE MAYO DE **2022**

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE VOCENTO

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

PERIÓDICOS (print y digital)				
REGIONALES		ABC	DEPORTIVO	REVISTAS
- El Correo - La Verdad - El Diario Vasco - El Norte de Castilla - El Diario Montañés - Ideal - Sur - Las Provincias		- ABC - Imprenta nacional	Relevo	- XL Semanal - Mujer Hoy - Women Now - Turium - Welfare
- El Comercio - Hoy - La Rioja - Imprentas locales - Distribución local (Beralán) - Agencia de noticias (Colpisa) - Comercializadoras locales - Otras participadas (Donosti Cup, Innevento)				
AUDIOVISUAL		CLASIFICADOS		GASTRONOMÍA Y AGENCIAS
TDT	RADIO			
Licencias de TDT local	- Licencias de radio analógica - Licencias de radio digital	- Pisos.com - Sumauto - Local Digital Kit - Premium Leads		- Madrid Fusión - Gastronomika - Mateo & Co - Tango - Pro Agency - Yellow Brick Road - Antrópico

NOTA IMPORTANTE

Para facilitar el análisis de la información y poder apreciar la evolución orgánica de la Compañía, a lo largo del informe se incluye un análisis proforma donde se eliminan los efectos de la venta de NET TV y Veralia Distribución. Para un detalle de los cálculos de los epígrafes de PyG y de balance ver Anexo I al final del documento: Medidas Alternativas del Rendimiento.

Aspectos destacables en la evolución financiera de los negocios 1T22

Crecimiento en los ingresos publicitarios

Resiliencia de la rentabilidad del Grupo

Posición financiera neta positiva ex NIIF16

Continuidad en la estrategia del Grupo, fortaleciendo las áreas de digital y diversificación. Desarrollo del proyecto deportivo

▪ **Ingresos publicitarios impulsados por publicidad local**

- i. **La publicidad VOCENTO** crece un +5,8% en el 1T22. Impulsado por el buen comportamiento de la publicidad local +20,7%, la cual supone un 57% sobre la publicidad total. Publicidad nacional afectada por la incertidumbre en el ciclo económico y la demanda de Brand Safety de anunciantes. El equilibrio local/nacional prueba ser una fortaleza de Vocento en estos momentos.
- ii. Destaca la publicidad offline con tasas de crecimiento del 11,0%, mientras que el formato online en el 1T22 aumenta +4,0%. Si no se considera el negocio de Clasificados, la publicidad digital crecería un +2,9%. En ambos soportes, mejora de cuota publicitaria.

▪ **EBITDA impactado por perímetro y mayores costes**

- i. Se produce una caída del margen conjunto de difusión y suscripciones digitales 1T22 de -1.199 miles de euros vs 1T21. Se debe a que los costes, ante el incremento en los precios del papel y energía, no compensan la caída en ingresos.
- ii. EBITDA 1T22 de 73 miles de euros, si se compara en perímetro constante y excluyendo la contabilización de indemnizaciones (2.539 miles de euros en 1T22, que supondrán ahorros en el año) y el cambio de calendario del evento MadridFusión, hubiese mejorado en +617 miles de euros.

▪ **Elevada Generación de Caja y Posición Diferencial Deuda**

- i. **La posición financiera neta positiva ex NIIF 16** en 1T22 es de +4.049 miles de euros frente a -1.721 miles de euros en el cierre de 2021.
- ii. **La generación de caja ordinaria se sitúa en 4.364 miles de euros** en 1T22 frente a 7.111 miles de euros del 1T21. Ajustada por perímetro constante y por indemnizaciones (en 1T21 se consideraban no ordinarias), el nivel de 1T22 sería superior al del año anterior.

▪ **Primeros pasos del proyecto deportivo “Relevo”**

- i. Entrada en mercado atractivo dónde existe un potencial de crecimiento de ingresos publicitarios con anunciantes propios, audiencias jóvenes, y la posibilidad de generar nuevas líneas de negocio. Relevo ofrece la oportunidad a VOC de obtener nuevos segmentos, narrativas, formativos y conocimiento de RRSS.
- ii. Se trata de un formato 100% digital, enfocado a las RRSS con gran importancia del contenido audiovisual, sin contenido generalista, ni “clickbait”.
- iii. El contenido se enfoca a los intereses y gustos de la generación Zeta, a los usuarios descontentos con el formato de los medios actuales, y al público femenino.

Principales datos financieros

Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %	1T21 proforma
Ventas de ejemplares	27.220	28.835	(1.615)	(5,6%)	28.835
Ventas de publicidad	32.452	30.681	1.771	5,8%	30.369
Otros ingresos	16.660	18.875	(2.215)	(11,7%)	12.841
Ingresos	76.333	78.392	(2.059)	(2,6%)	72.045
Personal	(38.984)	(36.648)	(2.336)	(6,4%)	(36.619)
Aprovisionamientos	(6.138)	(6.106)	(32)	(0,5%)	(6.106)
Servicios exteriores	(30.867)	(32.119)	1.253	3,9%	(27.550)
Provisiones	(272)	(482)	210	43,6%	(482)
Gastos de explotación sin amortizaciones	(76.260)	(75.355)	(905)	(1,2%)	(70.757)
EBITDA	73	3.037	(2.964)	(97,6%)	1.288
Amortizaciones	(5.302)	(4.881)	(421)	(8,6%)	(4.839)
Resultado por enajenación de inmovilizado	170	103	67	65,3%	103
EBIT	(5.059)	(1.741)	(3.318)	n.r.	(3.447)
Deterioro de fondo de comercio	0	(500)	500	100,0%	0
Resultado sociedades método de participación	(136)	(89)	(47)	(52,3%)	(89)
Resultado financiero y otros	(381)	(708)	327	46,2%	(709)
Resultado antes de impuestos	(5.576)	(3.038)	(2.537)	(83,5%)	(4.245)
Impuesto sobre sociedades	(238)	(931)	693	74,4%	(515)
Beneficio después de impuestos	(5.814)	(3.969)	(1.845)	(46,5%)	(4.761)
BDI activos en venta/operaciones en discontinuación	9.136	0	9.136	n.a.	791
Resultado neto antes de minoritarios	3.322	(3.969)	7.291	n.r.	(3.969)
Accionistas minoritarios	218	(937)	1.154	n.r.	(937)
Resultado atribuible Sociedad Dominante	3.539	(4.906)	8.446	n.r.	(4.906)

Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de miles más cercana. 1T21 Pro forma considera a NET TV y a Veralia como discontinuadas.

Ingresos de explotación

Los ingresos totales en 1T22 alcanzan 76.333 miles de euros, con una disminución del -2,6% vs 1T21. Dicho descenso se explica por la salida del perímetro de NET TV y Veralia Distribución (sin cuyo efecto los ingresos hubiesen crecido un +6,0% proforma), la incorporación de Premium Leads y el efecto calendario de MadridFusión (celebrado en 1T22 y en 2T21). Los ingresos ajustados por todos estos efectos se habrían mantenido estables (variación +0,1%)

Por tipo de ingresos:

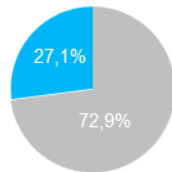
- Ventas de ejemplares presentan una caída en 1T22 del -5,6%. El número de los suscriptores digitales crece +26% en tasa interanual hasta los 91 miles en el mes de marzo, siendo de 63 miles en los Regionales (ON+ y de KyM) y de 28 miles en ABC (ABC Premium y de KyM).
- Los ingresos por venta de publicidad crecen en 1T22 un +5,8% gracias al buen comportamiento de la publicidad local, que dentro del equilibrado mix de ingresos local-nacional supone un 57,0% del total de la publicidad. La publicidad local crece un +20,7% con un positivo comportamiento tanto en formato digital +37,4% como en offline +15,9%. El equilibrio local/nacional prueba ser una fortaleza de Vocento en estos momentos.

Publicidad¹ nacional vs local

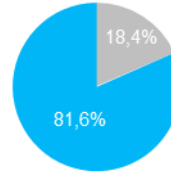
Datos en %

Local €18,1m (57,0% sobre total)

Nacional €13,6m (43,0% sobre total)



Offline



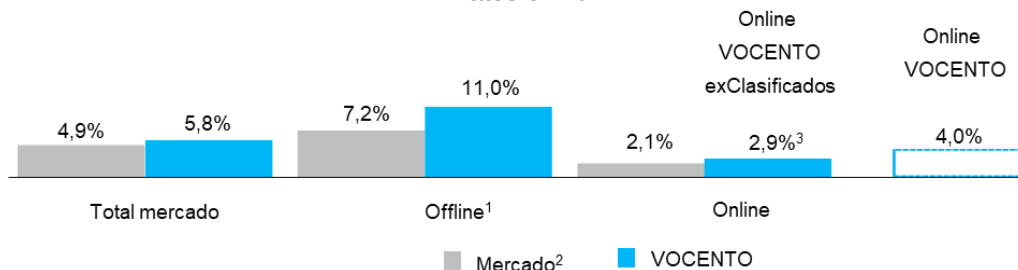
Online

Nota 1: publicidad neta. No incluye Audiovisual, ni comercializadoras, ni eliminaciones.

Las marcas de VOCENTO registran en 1T22 un comportamiento mejor que el mercado en el total del Grupo, prensa offline y en online.

Evolución publicidad de VOCENTO vs mercado 1T22

Datos en %



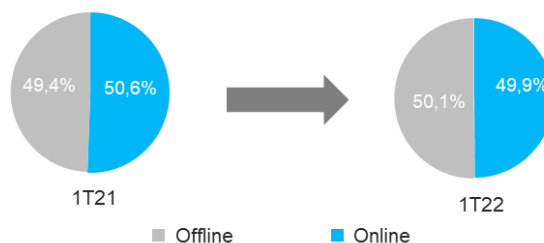
Nota 1: offline en mercado y VOCENTO es "prensa" (no incluye Suplementos y Revistas). Nota 2: fuente de mercado i2p sin redes sociales ni buscadores. Nota 3: incluye en 1T22 reclasificación de LDK.

Cabe destacar que, en el actual entorno de mercado de publicidad online, en el que los anunciantes nacionales evitan realizar campañas por "Brand Safety" (i.e. evitar que la marca aparezca en contexto de una noticia sobre el conflicto armado en Ucrania), VOCENTO es el único grupo de medios que tiene un software capaz de alojar el mensaje de anunciantes en un contexto seguro.

Considerando no sólo los ingresos de publicidad digital, sino también los de "e-commerce" contabilizados dentro de otros ingresos, digital supone el 50% del total de la publicidad.

Evolución del perfil de ingresos publicitarios y nuevos negocios digitales

Datos en %



- iii. Otros Ingresos: caen un -11,7%, debido en gran parte a la desconsolidación en 1T22 de NET TV y Veralia Distribución. La evolución ajustada por dicho efecto y por el cambio de calendario de MadridFusión sería de un crecimiento del +1,1%.

EBITDA

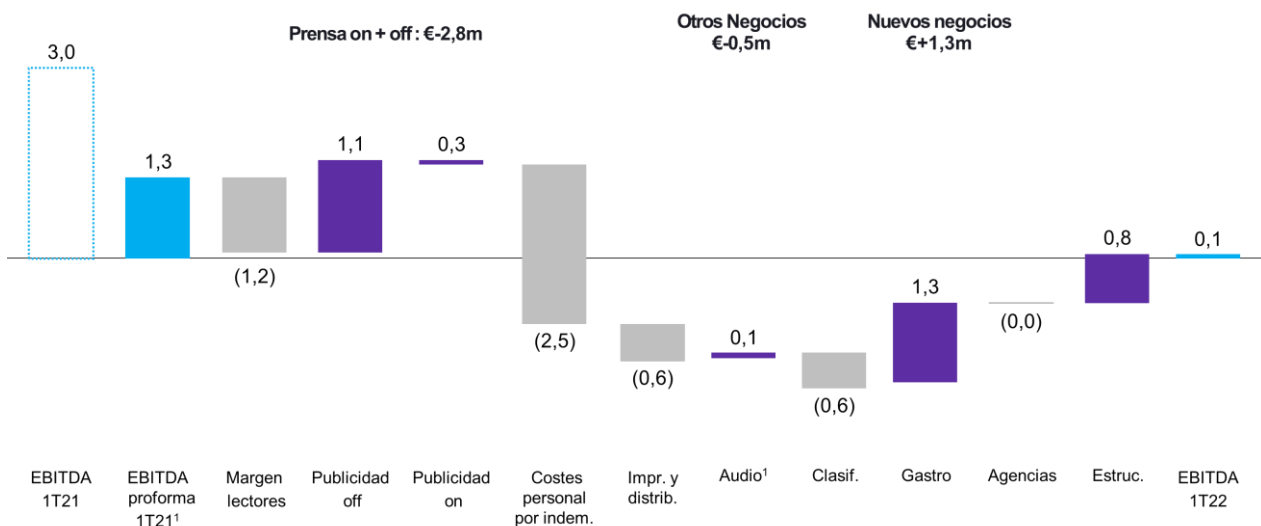
Cabe destacar la resiliencia en el negocio VOCENTO, en el contexto actual de incertidumbre macroeconómica, retraimiento del consumo privado e incrementos del precio del papel y de la energía.

El EBITDA de 73 miles de euros a marzo 2022 refleja una mejora de +617 miles de euros si se ajusta:

- La salida del perímetro de NET TV y Veralia Distribución.
- Por los mayores costes de personal (que incluyen indemnizaciones -“ordinarias” y con ahorros futuros de costes en el año- por 2,5 millones de euros, mientras que en 1T21 fueron prácticamente cero).
- La celebración de MadridFusión en 1T22 que compensa parcialmente los afectos anteriores.

Detalle del movimiento de EBITDA 1T21-1T22

Datos en variación en 1T21 vs 1T22 excepto para EBITDA comparable. Todas cifras en €m



Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: pro-forma ex TDT y Contenidos

Resultado de explotación (EBIT)

El resultado de explotación en 1T22 de -5.059 miles de euros, desciende en -3.318 miles de euros sobre 1T21, que se explica, aparte de por la evolución operativa, por las mayores amortizaciones derivadas de las inversiones realizadas en las nuevas sedes.

Partidas por debajo de EBIT y antes beneficio después de impuestos

La no dotación de Fondo de comercio en 1T22 se explica por la salida de perímetro de Veralia Distribución.

En lo que respecta al diferencial financiero, se sitúa en -381 miles de euros, una variación de +327 miles de euros sobre 1T21, que se explica por la reducción de la deuda.

BDI de activos en venta/operaciones en discontinuación

La venta de NET TV y Veralia Distribución supone una plusvalía de 9.136 miles de euros en 1T22. En la PyG proforma 1T21 este epígrafe recoge el Resultado neto de NET TV y de Veralia Distribución.

Accionistas minoritarios

El resultado atribuido a los minoritarios es de 218 miles de euros en 1T22 cuya variación sobre el año anterior se explica por la salida de perímetro de NET TV y de Veralia Distribución.

Resultado neto atribuible a la sociedad dominante

El resultado neto consolidado positivo en 1T22 es de 3.539 miles de euros impactado positivamente por la citada plusvalía.

Balance consolidado

NIIF miles de euros	1T22	2021	Var abs	% Var
Activos no corrientes	317.559	313.494	4.065	1,3%
Activo intangible	138.099	139.216	(1.117)	(0,8%)
Propiedad, planta y equipo	96.276	94.812	1.464	1,5%
Derechos de uso sobre bienes en alquiler	19.505	20.114	(609)	(3,0%)
Part. valoradas por el método de participación	4.406	4.385	21	0,5%
Otros activos no corrientes	59.273	54.966	4.307	7,8%
Activos corrientes	97.203	106.035	(8.832)	(8,3%)
Otros activos corrientes	73.119	76.679	(3.560)	(4,6%)
Efectivo y otros medios equivalentes	24.083	29.356	(5.272)	(18,0%)
Activos mantenidos para la venta	1.410	15.702	(14.292)	(91,0%)
TOTAL ACTIVO	416.171	435.231	(19.059)	(4,4%)
Patrimonio neto	265.926	268.694	(2.767)	(1,0%)
Deuda financiera	40.915	52.686	(11.771)	(22,3%)
Otros pasivos no corrientes	27.732	28.864	(1.132)	(3,9%)
Otros pasivos corrientes	81.598	84.987	(3.389)	(4,0%)
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	416.171	435.231	(19.059)	(4,4%)

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

Principales partidas del balance

El activo intangible desciende en -1.117 miles de euros, lo que se debe principalmente a la amortización realizada en 1T22 que supera a la inversión en intangibles en el periodo. El incremento en Propiedad planta y equipo por +1.464 miles de euros, se explica por altas de inmovilizado debidas entre otros a la inversión en paneles fotovoltaicos en las plantas de impresión, así como en las nuevas sedes.

Por su parte, el aumento en Otros activos no corrientes por importe de +4.307 miles de euros obedece principalmente al importe pendiente de cobro por la venta de NET TV. Finalmente, el descenso en Otros activos corrientes en -3.560 miles de euros está relacionado con la estacionalidad del negocio.

En cuanto a la disminución en el Patrimonio neto por -2.767 miles de euros obedece principalmente a la salida del perímetro de los minoritarios de NET TV y de Veralia Distribución que se compensa parcialmente por el beneficio neto del periodo. El descenso en Otros pasivos no corrientes de -1.132 miles de euros es resultado de reclasificaciones de partidas de largo a corto, mientras que el saldo de Otros pasivos corrientes se reduce por la estacionalidad del negocio.

Posición financiera neta

La Posición financiera neta excluidos alquileres es positiva en 4.049 miles de euros, y sitúa al Grupo en una situación idónea para llevar a cabo su plan estratégico.

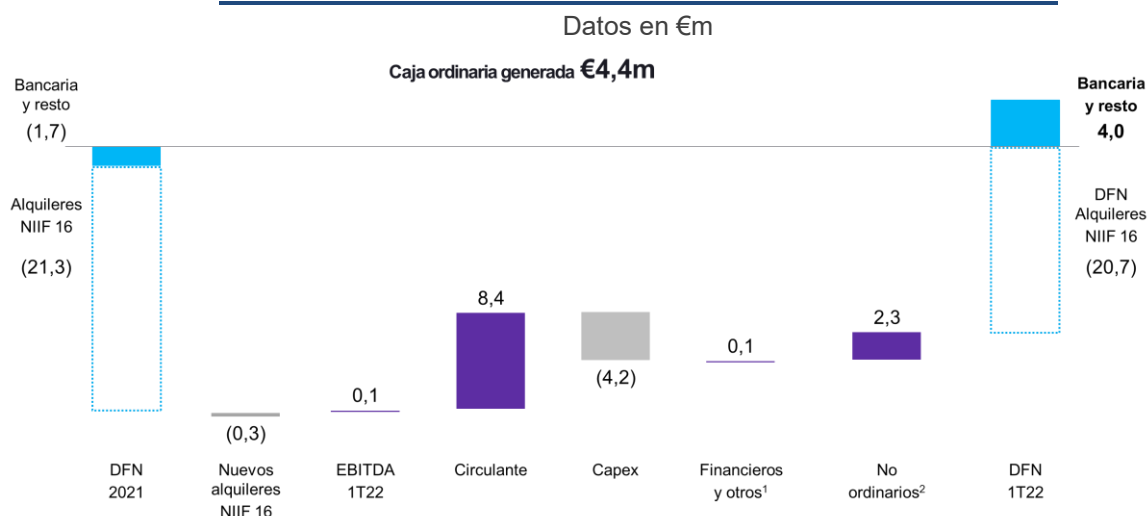
NIIF miles de euros	1T22	2021	Var Abs	Var %
Endeudamiento financiero a corto plazo	16.909	27.758	(10.849)	(39,1%)
Endeudamiento financiero a largo plazo	24.006	24.927	(922)	(3,7%)
Endeudamiento financiero bruto	40.915	52.686	(11.771)	(22,3%)
+ Efectivo y otros medios equivalentes	24.083	29.356	(5.272)	(18,0%)
+ Otros activos financieros no corrientes	628	801	(173)	(21,6%)
Gastos periodificados	429	470	(41)	(8,7%)
Posición de caja neta/ (deuda neta)	(16.633)	(22.999)	6.366	27,7%
Posición de caja neta ex NIIF16	4.049	(1.721)	5.770	n.r.

El endeudamiento financiero bruto, sin ajustar por los gastos periodificados, se descompone en deuda con entidades de crédito por 8.697 miles de euros (en su práctica totalidad de la financiación del sindicado, y con un saldo a corto plazo de 2.020 de miles de euros y a largo de 6.677 miles de euros), pagarés a corto plazo del programa en el MARF con un saldo vivo de 11.500 miles de euros, otras deudas con coste por 466 miles de euros, y los alquileres NIIF16 con saldo de 20.681 miles de euros.

Durante 1T22 se ha generado una caja positiva de la operativa ordinaria de 4.364 miles de euros, donde el impacto más destacable ha sido la variación en capital circulante positiva por +8.374 miles de euros, que se explica principalmente por la evolución de los PMC y PMP de clientes y proveedores. En 1T21, la caja ordinaria generada, ajustada por las indemnizaciones, que este año se consideran parte de la misma, y por NET TV y Veralia Distribución, fue de 3.826 miles de euros.

Dentro de los movimientos de caja no ordinarios en 1T22 se incluyen la entrada de caja por el cobro de la venta de NET TV y Veralia Distribución más la desconsolidación de deuda correspondiente, los pagos de Capex por las nuevas oficinas en San Sebastián, y el pago de un dividendo extraordinario del Diario Vasco relacionado con la venta de su sede.

Análisis del movimiento de deuda financiera neta 2021-1T22



Nota: cifras 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 la entrada de caja por desinversiones y derivados de las ventas de inmuebles

Estado de flujos de efectivo

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	% Var
Resultado del ejercicio	3.539	(4.906)	8.446	n.r.
Ajustes resultado del ejercicio	(3.600)	8.630	(12.229)	n.r.
Flujos netos de efectivo activ. explot. antes de circulante	(60)	3.724	(3.784)	n.r.
Variación capital circulante y otros	8.374	7.347	1.027	14,0%
Otras partidas a pagar	17	(663)	680	n.r.
Impuesto sobre las ganancias pagado	554	6	548	n.r.
Retenciones intereses (tesorería centralizada)	(0)	(804)	804	100,0%
Flujos netos de efectivo de actividades explotación (I)	8.884	9.609	(725)	(7,5%)
Pagos de inm. material e inmaterial	(5.148)	(7.673)	2.526	32,9%
Adquisición y venta de activos	126	(408)	534	n.r.
Dividendos e intereses cobrados	19	108	(89)	(82,3%)
Otros cobros y pagos (inversión)	(1.199)	30	(1.229)	n.r.
Flujos netos de efectivo de actividades inversión (II)	(6.202)	(7.943)	1.741	21,9%
Dividendos e intereses pagados	(3.186)	(2.832)	(354)	(12,5%)
Disposición/ (devolución) de deuda financiera	(15.204)	(285)	(14.920)	n.r.
Otras operaciones de financiación	3.121	(736)	3.857	n.r.
Flujos netos efectivo de actividades de financiación (III)	(15.270)	(3.854)	(11.416)	n.r.
Variación neta efectivo y equivalentes al efectivo (I+II+III)	(12.588)	(2.188)	(10.400)	n.r.
Efectivo y equivalentes operaciones discontinuadas	7.142	0	7.142	n.a.
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	29.528	25.175	4.353	17,3%
Efectivo y equivalentes al efectivo final del período	24.083	22.987	1.096	4,8%

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, el saldo de otras cuentas a pagar, que se explica en gran parte por las diferentes indemnizaciones pendientes de pago en 1T21 y 1T22.

En los flujos de las actividades de inversión destaca el descenso de los pagos por inmovilizado hacia niveles más normalizados tras los desembolsos realizados por las nuevas sedes.

El efectivo y equivalentes de operaciones discontinuadas por 7.142 miles de euros se corresponde con la operación de NET TV y Veralia.

Dentro del flujo neto de las actividades de financiación, cabe destacar la amortización de deuda bancaria y la emisión de pagarés (en otras operaciones de financiación).

Adiciones de inmovilizado material e inmaterial (Capex)

NIIF miles de euros	1T22			1T21			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Periódicos	780	3.526	4.305	898	2.674	3.572	(118)	851	733
Audiovisual	0	0	0	0	5	5	0	(5)	(5)
Clasificados	169	35	203	48	8	56	120	27	147
Gastronomía y Agencias	21	78	99	3	1	4	18	77	95
Estructura	67	6	74	7	11	18	60	(5)	55
TOTAL	1.036	3.645	4.681	956	2.699	3.655	80	946	1.026

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

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %	1T21 proforma
Ingresos					
Periódicos	63.124	62.992	132	0,2%	62.992
Audiovisual	1.107	7.477	(6.369)	(85,2%)	1.130
Clasificados	6.570	5.964	606	10,2%	5.964
Gastronomía y Agencias	6.649	2.921	3.728	n.r.	2.921
Estructura y eliminaciones	(1.117)	(962)	(155)	(16,2%)	(962)
Total Ingresos	76.333	78.392	(2.059)	(2,6%)	72.045
EBITDA					
Periódicos	361	3.143	(2.782)	(88,5%)	3.143
Audiovisual	611	2.270	(1.659)	(73,1%)	522
Clasificados	570	1.138	(567)	(49,8%)	1.138
Gastronomía y Agencias	618	(643)	1.261	n.r.	(643)
Estructura y eliminaciones	(2.087)	(2.871)	784	27,3%	(2.871)
Total EBITDA	73	3.037	(2.964)	(97,6%)	1.288
EBIT					
Periódicos	(3.815)	(848)	(2.966)	n.r.	(848)
Audiovisual	596	2.236	(1.640)	(73,3%)	530
Clasificados	44	753	(708)	(94,1%)	753
Gastronomía y Agencias	318	(886)	1.204	n.r.	(886)
Estructura y eliminaciones	(2.202)	(2.995)	793	26,5%	(2.995)
Total EBIT	(5.059)	(1.741)	(3.318)	n.r.	(3.447)

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

Periódicos (incluye actividad offline y online)

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %
Ingresos				
Regionales	45.931	45.059	872	1,9%
ABC	17.542	17.401	142	0,8%
Deportivo	0	0	0	n.a.
Suplementos y Revistas	3.304	3.638	(334)	(9,2%)
Eliminaciones	(3.654)	(3.106)	(548)	(17,6%)
Total Ingresos	63.124	62.992	132	0,2%
EBITDA				
Regionales	2.328	4.157	(1.829)	(44,0%)
ABC	(1.322)	(1.042)	(280)	(26,8%)
Deportivo	(439)	0	(439)	n.a.
Suplementos y Revistas	(206)	28	(234)	n.r.
Total EBITDA	361	3.143	(2.782)	(88,5%)
EBIT				
Regionales	184	2.111	(1.927)	(91,3%)
ABC	(3.231)	(2.882)	(349)	(12,1%)
Deportivo	(439)	0	(439)	n.a.
Suplementos y Revistas	(329)	(77)	(252)	n.r.
Total EBIT	(3.815)	(848)	(2.966)	n.r.

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](#), el crecimiento en la publicidad (+1.164 miles de euros, actividad editora y digital) compensa parte de la caída del margen de venta a lectores (-1.636 miles de euros) afectado por el incremento del precio de papel, del menor margen de imprentas y distribución (-320 miles de euros) y del incremento de otros costes por -1.038 miles de euros que se explica principalmente por las indemnizaciones.

Por su parte, el EBITDA de [ABC](#) está afectado por los costes de personal y otros costes (básicamente por indemnizaciones) de -919 miles de euros, así como por el margen de impresión (-134 miles de euros), que se ven parcialmente compensados por un incremento de la publicidad (+338 miles de euros), y por la mejora del margen de lectores (+437 miles de euros).

En el caso del EBITDA de [Suplementos y Revistas](#) se sitúa en -206 miles de euros en 1T22.

En cuanto al proyecto de deportivo “Relevo”, contabiliza unos costes en 1T22 de 439 miles de euros y se estima que obtenga un EBITDA de aproximadamente €-6m en 2022. Cabe destacar que contará con un equipo de 80 personas con una edad media de 33 años con acredita experiencia, multidisciplinares y sin silos, dónde el 35% son mujeres. Es un producto 100% digital, comprometido con el usuario, el deporte y con el Periodismo. Relevo aportará innovación en el diseño y formato, con contenido audiovisuales con programación en directo, específicos de RRSS dónde se crearán comunidades, para posteriormente pasar

a la app y finalmente a la web. Los contenidos aportarán un análisis estadístico en profundidad y habrá una cobertura de deportes nicho.

Audiovisual

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %	1T21 proforma
Ingresos					
TDT	283	6.351	(6.068)	(95,5%)	342
Radio	793	768	25	3,3%	768
Contenidos	55	410	(355)	(86,5%)	72
Eliminaciones	(24)	(52)	28	53,6%	(52)
Total Ingresos	1.107	7.477	(6.369)	(85,2%)	1.130
EBITDA					
TDT	(80)	1.307	(1.387)	n.r.	(143)
Radio	686	651	34	5,3%	651
Contenidos	5	312	(307)	(98,5%)	13
Total EBITDA	611	2.270	(1.659)	(73,1%)	522
EBIT					
TDT	(87)	1.320	(1.407)	n.r.	(130)
Radio	681	649	32	4,9%	649
Contenidos	3	267	(264)	(99,0%)	11
Total EBIT	596	2.236	(1.640)	(73,3%)	530

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

Esta área se encuentra afectado por la salida de perímetro de NET TV y de Veralia Distribución, operación cerrada en enero de 2022.

Tras la venta de NET TV, la actividad en TDT se limita a la operativa de algunas licencias de TDT locales, mientras que el segmento de Contenidos ha quedado reducido a una actividad marginal.

Clasificados

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %
Ingresos				
Total Ingresos	6.570	5.964	606	10,2%
EBITDA				
Total EBITDA	570	1.138	(567)	(49,8%)
EBIT				
Total EBIT	44	753	(708)	(94,1%)

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

El crecimiento en ingresos del +10,2% se ve positivamente impactado por la incorporación de Premium Leads. Por verticales, se observa un crecimiento en inmobiliario, pero un descenso en la facturación en motor, afectado a su vez por la falta de stock de vehículos derivados de la crisis de suministro de chips.

En cuanto al EBITDA, el descenso en 1T22 se debe principalmente al vertical del motor, mientras que el vertical inmobiliario crece adecuadamente.

Gastronomía y Agencias

NIIF miles de euros	1T22	1T21	Var Abs	Var %
Ingresos				
Gastronomía	3.961	349	3.613	n.r.
Agencias y Otros	2.687	2.572	115	4,5%
Total ingresos	6.649	2.921	3.728	n.r.
EBITDA				
Gastronomía	927	(345)	1.273	n.r.
Agencias y Otros	(309)	(298)	(12)	(3,9%)
Total EBITDA	618	(643)	1.261	n.r.
EBIT				
Gastronomía	862	(359)	1.222	n.r.
Agencias y Otros	(545)	(527)	(18)	(3,3%)
Total EBIT	318	(886)	1.204	n.r.

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

La división de Gastronomía presenta un incremento tanto en ingresos (+3.613 miles de euros) como en EBITDA (+1.273 miles de euros), que se explica por la celebración del congreso MadridFusión que el año anterior se celebró en el segundo trimestre. Destacar que 2022 ha sido una edición record en MadridFusión con 16.500 visitantes, y que ha generado una cobertura en medios valorada en €40,4m según Kantar Media.

En cuanto a Agencias y Otros su actividad se concentra en los trimestres segundo y cuarto.

Datos operativos

Periódicos

Datos de Difusión Media	1T22	1T21	Var Abs	%
Prensa Nacional- ABC	47.033	50.923	(3.890)	(7,6%)
Prensa Regional				
El Correo	42.636	47.286	(4.650)	(9,8%)
El Diario Vasco	34.540	37.900	(3.360)	(8,9%)
El Diario Montañés	14.381	15.495	(1.114)	(7,2%)
Ideal	8.079	9.710	(1.631)	(16,8%)
La Verdad	6.740	7.027	(287)	(4,1%)
Hoy	5.418	5.704	(286)	(5,0%)
Sur	6.049	7.040	(991)	(14,1%)
La Rioja	5.651	6.299	(648)	(10,3%)
El Norte de Castilla	10.634	11.157	(523)	(4,7%)
El Comercio	10.115	10.474	(359)	(3,4%)
Las Provincias	7.503	7.955	(452)	(5,7%)
TOTAL Prensa Regional	151.746	166.047	(14.301)	(8,6%)

Fuente:OJD. Datos 2022 no auditados.

Audiencia	1ªOla 22	1ªOla 21	Var Abs	%
Prensa Nacional- ABC	380.000	394.000	(14.000)	(3,6%)
Prensa Regional	1.055.000	1.260.000	(205.000)	(16,3%)
El Correo	263.000	265.000	(2.000)	(0,8%)
El Diario Vasco	142.000	150.000	(8.000)	(5,3%)
El Diario Montañés	77.000	109.000	(32.000)	(29,4%)
Ideal	100.000	136.000	(36.000)	(26,5%)
La Verdad	84.000	93.000	(9.000)	(9,7%)
Hoy	45.000	67.000	(22.000)	(32,8%)
Sur	69.000	87.000	(18.000)	(20,7%)
La Rioja	47.000	60.000	(13.000)	(21,7%)
El Norte de Castilla	82.000	90.000	(8.000)	(8,9%)
El Comercio	83.000	111.000	(28.000)	(25,2%)
Las Provincias	63.000	92.000	(29.000)	(31,5%)
Suplementos				
XL Semanal	1.029.000	1.224.000	(195.000)	(15,9%)
Mujer Hoy	547.000	651.000	(104.000)	(16,0%)

Fuente: EGM. Olas acumuladas

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 Avaless Económicos y los Avaless 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 incluyendo pagos por indemnizaciones.

Conciliación entre los datos contables y las Medidas Alternativas al Rendimiento

	Marzo 2022	Marzo 2021
Miles de euros		
Resultado neto del ejercicio	3.322	(3.969)
Resultado de activos mantenidos para su venta y actividades interrumpidas	(9.136)	0
Ingresos financieros	(19)	(108)
Gastos financieros	400	817
Otros resultados de instrumentos financieros	0	0
Impuesto sobre beneficios de las operaciones continuadas	238	931
Amortizaciones y depreciaciones	5.302	4.881
Deterioro del fondo de comercio	0	500
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	(170)	(103)
Resultado de sociedades por el método de participación	136	89
Resultado neto en enajenación de activos financieros no corrientes	0	(0)
EBITDA con operaciones clasificadas como interrumpidas	73	3.037
Indemnizaciones	2.539	13
Madrid Fusion	(1.214)	0
Cambio perimetro	521	(1.748)
EBITDA comparable con operaciones clasificadas como interrumpidas	1.918	1.302
EBITDA	1.918	3.037
Amortizaciones y depreciaciones	(5.302)	(4.881)
Amortización NET TV y Veralia Distribución	0	42
Deterioro y resultado por enajenación de inmovilizado material e intangible	170	103
EBIT	(3.213)	(1.699)
Ingresos totales	76.333	78.392
Madrid Fusion	(3.672)	0
Cambio perimetro	(574)	(6.347)
Ingresos comparables con operaciones clasificadas como interrumpidas	72.086	72.045

	Marzo 2022	Marzo 2021
Miles de euros		
Deuda financiera con entidades de crédito a largo plazo	6.677	28.106
Otros pasivos con coste financiero a largo plazo	356	6.798
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	17.122	17.081
Deuda financiera con entidades de crédito a corto plazo	2.020	6.524
Otros pasivos con coste financiero a corto plazo	11.610	31.700
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	3.560	2.835
Efectivo y activos financieros	(23.787)	(22.874)
Otras cuentas a cobrar con coste financiero	(925)	(1.682)
Gastos de apertura del sindicato	0	0
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	16.633	68.486
Acreedores por contratos de alquiler a largo plazo	(17.122)	(17.081)
Acreedores por contratos de alquiler a corto plazo	(3.560)	(2.835)
DEUDA FINANCIERA NETA sin el efecto de la NIIF 16	(4.049)	48.571
 DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	16.633	68.486
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	(3.922)
Derivados de la venta de activos, filiales y asociadas	5.142	91
Inversiones nuevos edificios	(933)	(3.986)
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	(276)	1
Pago dividendo extraordinario a minoritarios	(2.057)	0
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	(129)	(502)
Pago dividendo Vocento y plan recompra acciones	0	0
Subvención	0	0
Variaciones Perimetro	0	0
DEUDA FINANCIERA NETA COMPARABLE	18.380	60.168
 DFN del inicio del periodo	22.999	67.280
DFN del final del periodo	(16.633)	(68.487)
Indemnizaciones pagadas en el ejercicio	0	3.922
Derivados de la venta de activos	(5.397)	(91)
Inversiones nuevos edificios	933	3.986
Nuevos contratos / adaptación a la NIIF16	276	(1)
Pago por renegociación de opciones	2.057	0
Adquisición de activos financieros, filiales y asociadas	129	502
Pago dividendo Vocento y plan recompra acciones	0	0
Subvención	0	0
Variaciones Perimetro	0	0
GENERACION DE CAJA ORDINARIA	4.364	7.110
 DEUDA FINANCIERA NETA (DFN)	16.633	68.486
Efecto NIIF 16	(20.681)	(19.916)
DEUDA FINANCIERA NETA (DFN) sin NIIF 16	(4.049)	48.571

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

vocento

Resultados 1T22

Principales Hitos 1T22



Ingresos impulsados por publicidad local y por crecimiento diversificación

- Publicidad crece +5,8%; buen equilibrio de publicidad local +20,7% (57% s/ publicidad total)
- Edición record de MadridFusión (16,5k visitantes, impacto económico €40,4m¹)



Resiliencia en EBITDA a pesar del precio papel / energía

- Margen lectores desciende €-1,2m, entre otros por incremento precio papel / energía (ya previsto)
- En perímetro constante, caída €1,2m por indemnizaciones (€-2,5m) que supondrán ahorros en el año, y MadridFusión (€+1,2m) por efecto calendario.



Elevada Generación de Caja y Posición Diferencial Deuda

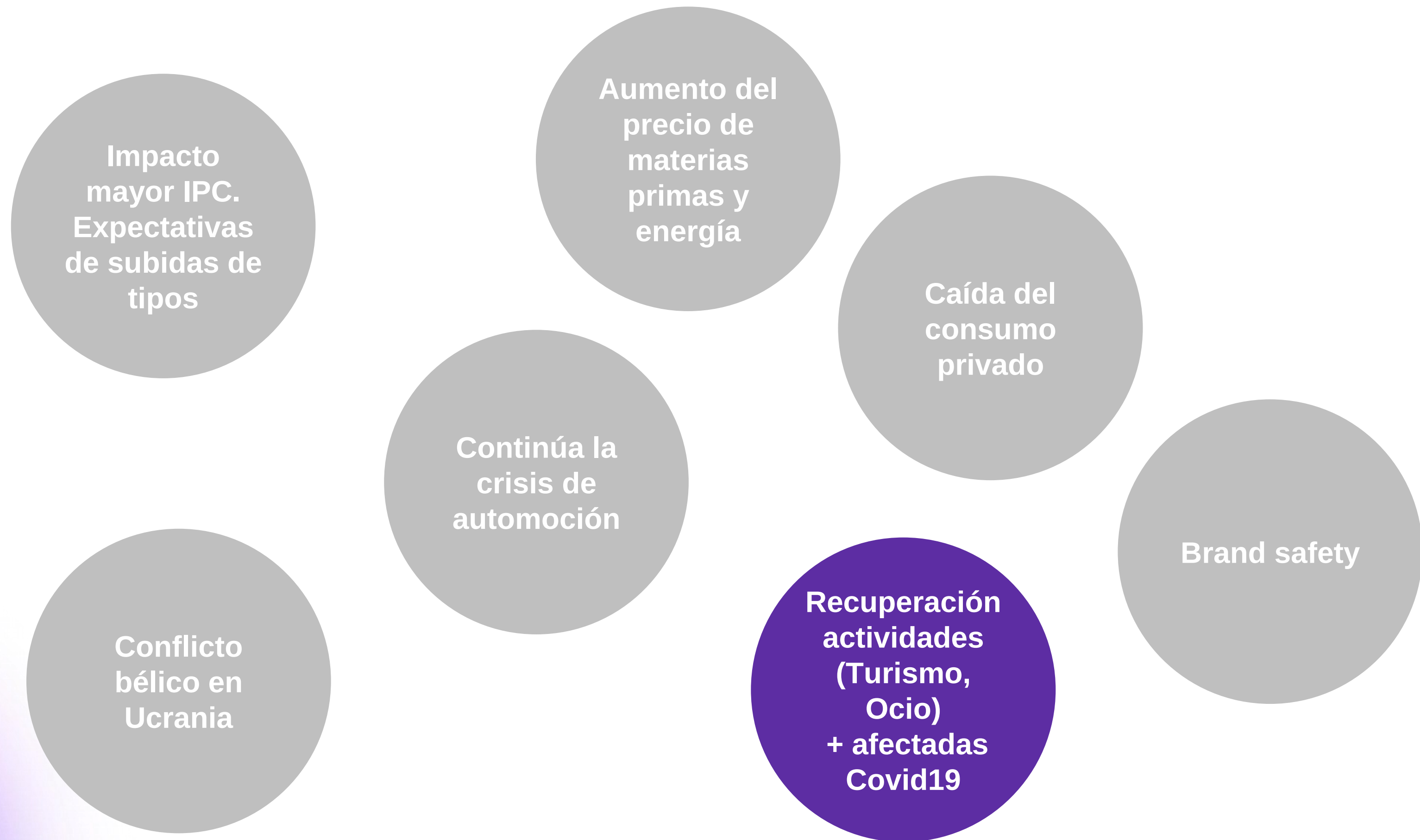
- Posición financiera neta positiva €4,0m² y elevada generación de caja €+4,4m
- CF yield 26%³



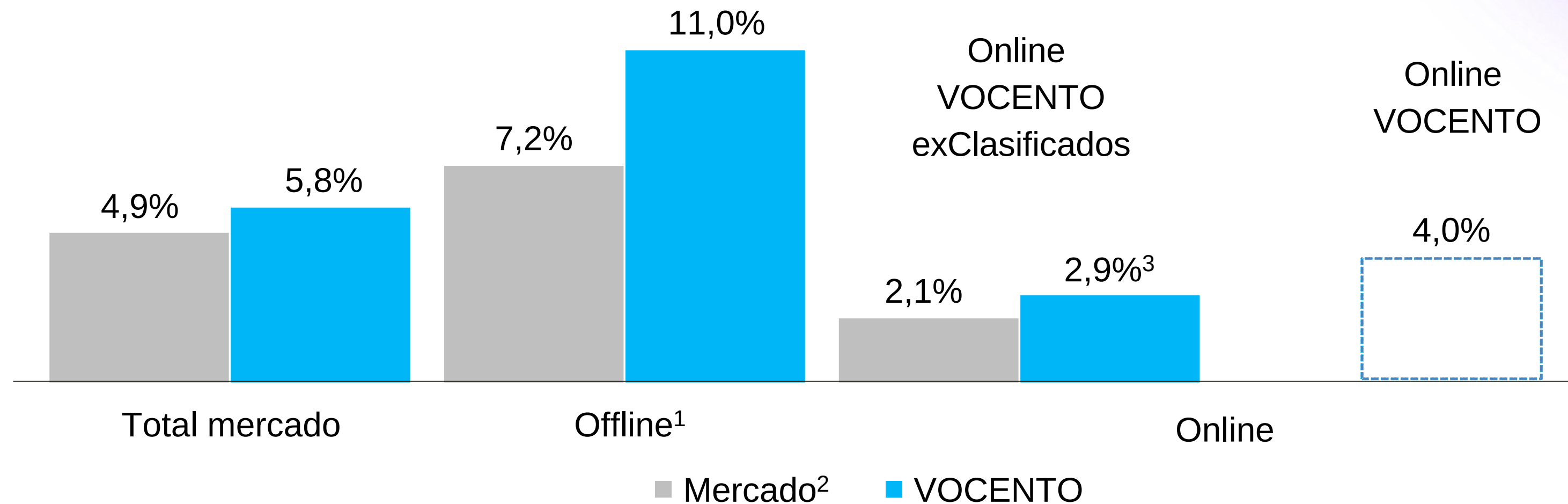
Primeros pasos del proyecto deportivo “Relevo”

- Nuevas audiencias y anunciantes
- Oportunidad por un producto diferencial y complementario
- Digital, enfoque en RRSS

vocento Trimestre muy afectado por incertidumbre mercado



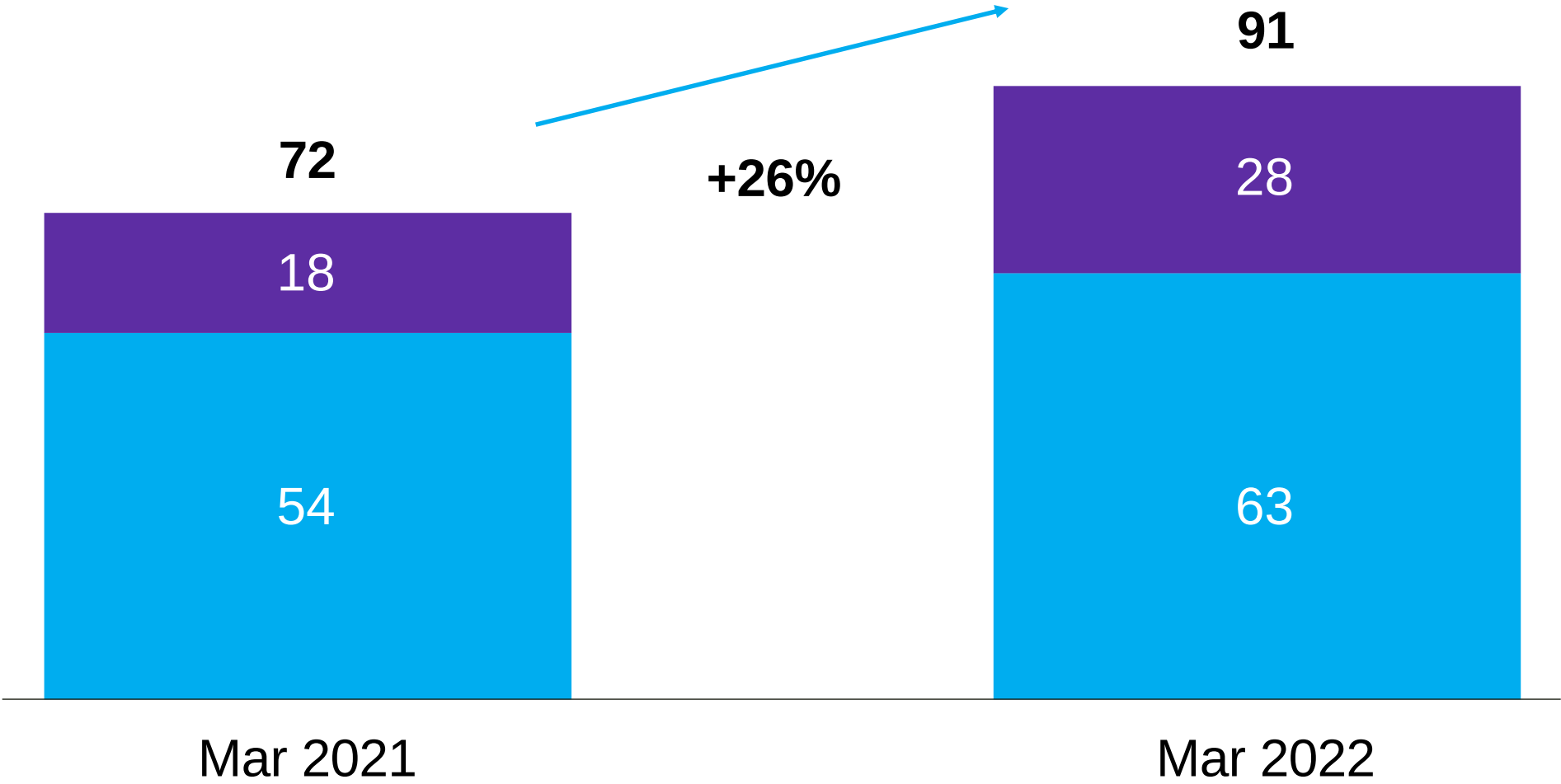
Mejora cuota mercado publicitaria de VOCENTO



Brand safety: VOC único grupo con software IAS capaz de alojar el mensaje de anunciantes en un contexto seguro

Foco en rentabilidad de suscripciones digitales

Suscriptores
de pago



Protección de
la rentabilidad con
mejora del ARPU

ABC Premium★

EC

DV

DM

IDEAL

LR

SUR

NC

LV

HOY

EC

LP

on+

on+

on+

on+

on+

on+

on+

on+

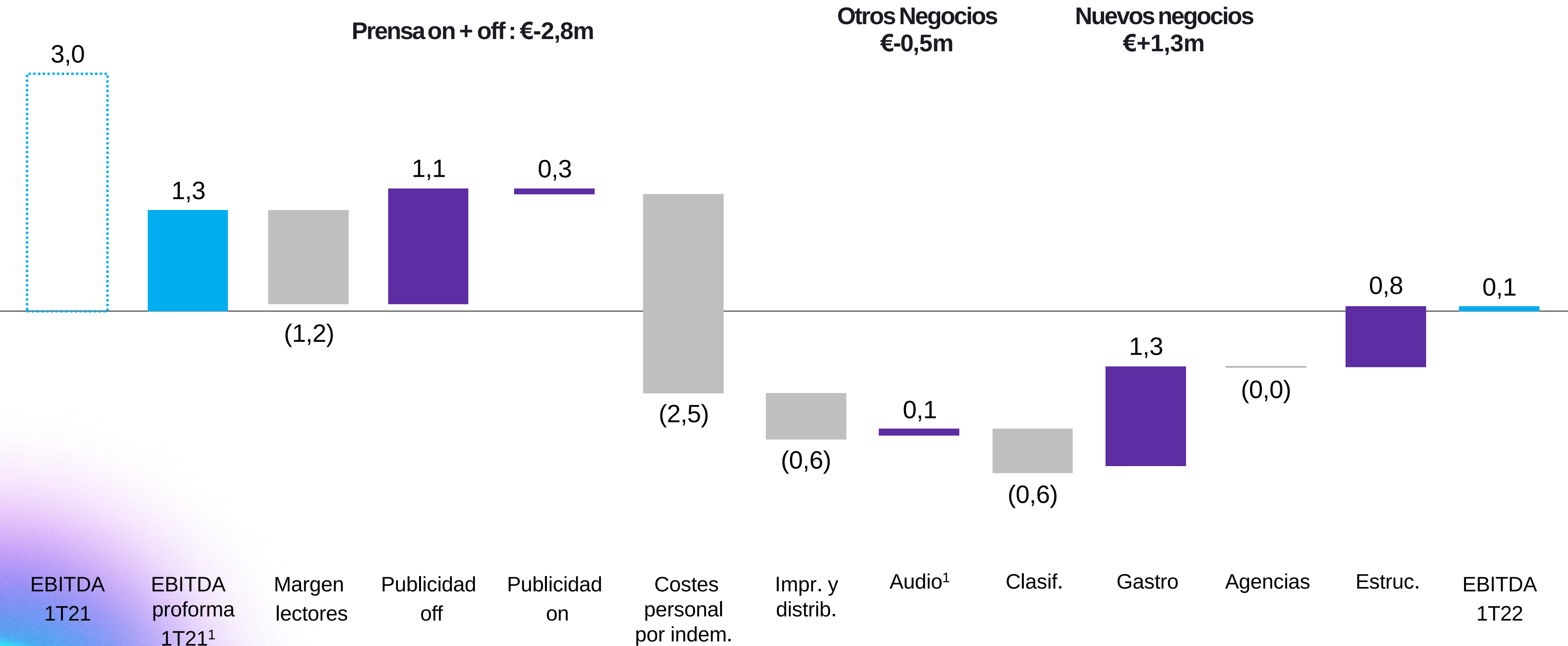
on+

on+

on+

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

Resiliencia EBITDA a pesar impacto costes



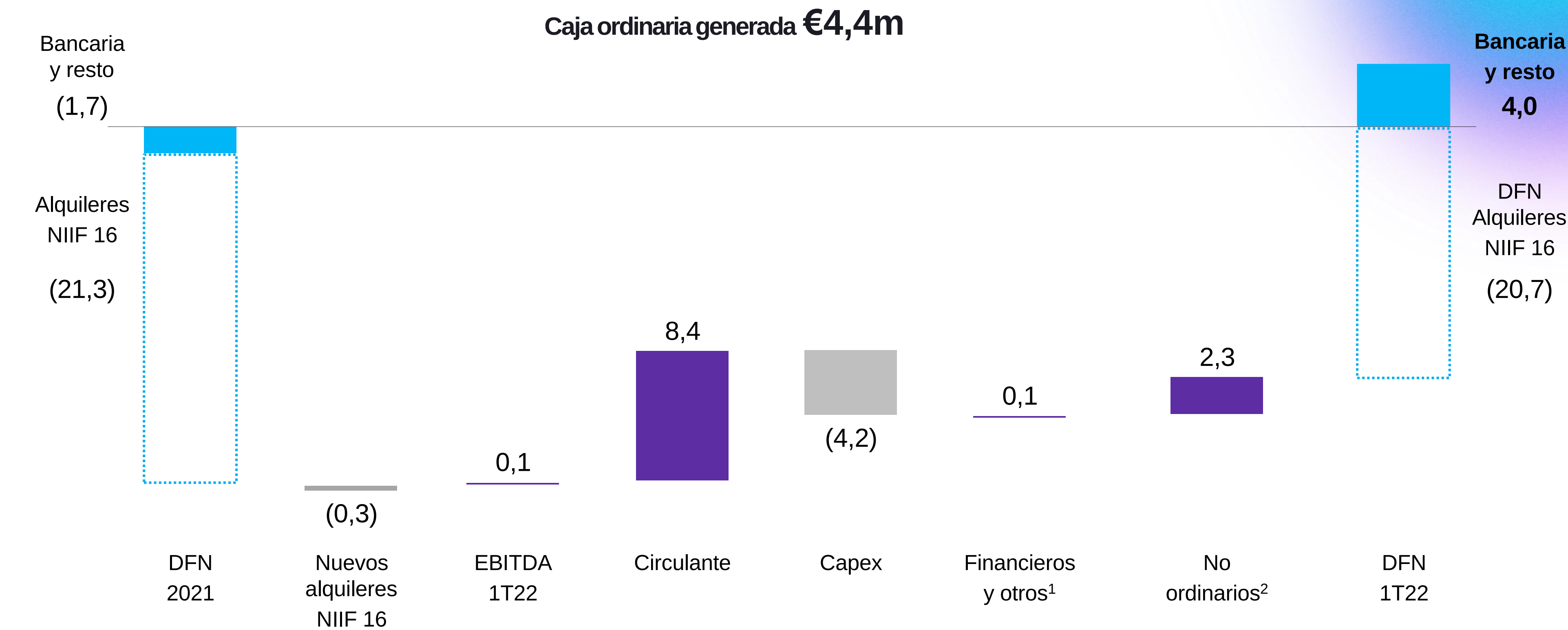
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: pro-forma ex TDT y Contenidos

vocento Resultado refleja la plusvalía de NET TV y Veralia

Datos en €m	1T22	1T21	Var %	1T21 proforma	Var %
Ingresos	76,3	78,4	(2,6%)	72,0	6,0%
Gastos explotación sin amort.	(76,3)	(75,4)	(1,2%)	(70,8)	(7,8%)
EBITDA	0,1	3,0	(97,6%)	1,3	(94,3%)
Amortizaciones y rdo enaj. inmov.	(5,1)	(4,8)	(7,4%)	(4,7)	(8,4%)
EBIT	(5,1)	(1,7)	n.r.	(3,4)	(46,7%)
Deterioro de fondo de comercio	0,0	(0,5)	100,0%	0,0	(100,0%)
Rdo. sociedades método participación	(0,1)	(0,1)	(52,3%)	(0,1)	(52,3%)
Resultado financiero y otros	(0,4)	(0,7)	46,2%	(0,7)	46,2%
Resultado antes de impuestos	(5,6)	(3,0)	(83,5%)	(4,2)	(31,3%)
Impuesto sobre sociedades	(0,2)	(0,9)	74,4%	(0,5)	53,8%
Resultado operaciones en discontinuación	9,1	0,0	n.r.	0,8	n.r.
Accionistas minoritarios	0,2	(0,9)	n.r.	(0,9)	n.r.
Resultado Sociedad Dominante	3,5	(4,9)	n.r.	(4,9)	n.r.

Nota: cuenta de resultados no exhaustiva. Las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Proforma excluye NET TV y Veralia en 1T21

Posición Financiera Neta positiva



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, impuestos. Nota 2: incluye entre otros la entrada de caja por desinversiones y derivados de las ventas de inmuebles.

Iniciativas Estratégicas

Periódicos

- Plan aseguramiento suministros papel; negociaciones proveedores reducir impacto precios energía y materias primas
- Desarrollo herramientas software independientes de Google: nuevo ad server “Smart Server”
- **Proyecto del Deportivo “Relevo”**

Negocios diversificación

- Clasificados: agente digitalizador con Kit Digital apoyado en fondos NextGen (duplicado el número clientes pymes)
- Expansión internacional de Premium Leads (acuerdo comercial con El Comercio de Perú)
- Agencias: lanzamiento Yellow Brick Road y Antrópico





Deporte: un mercado atractivo y en expansión

- ✓ Nuevos anunciantes: Llegada directa a segmentos con foco en entretenimiento
- ✓ Audiencias jóvenes, con menor acceso desde medios generalistas
- ✓ Ingresos publicitarios en crecimiento (aumento del interés de las marcas por el deporte, patrocinios)
- ✓ Oportunidad para un producto nuevo diferencial
- ✓ Nuevas líneas de negocio ligadas al deporte (eventos, e-sports, moda)

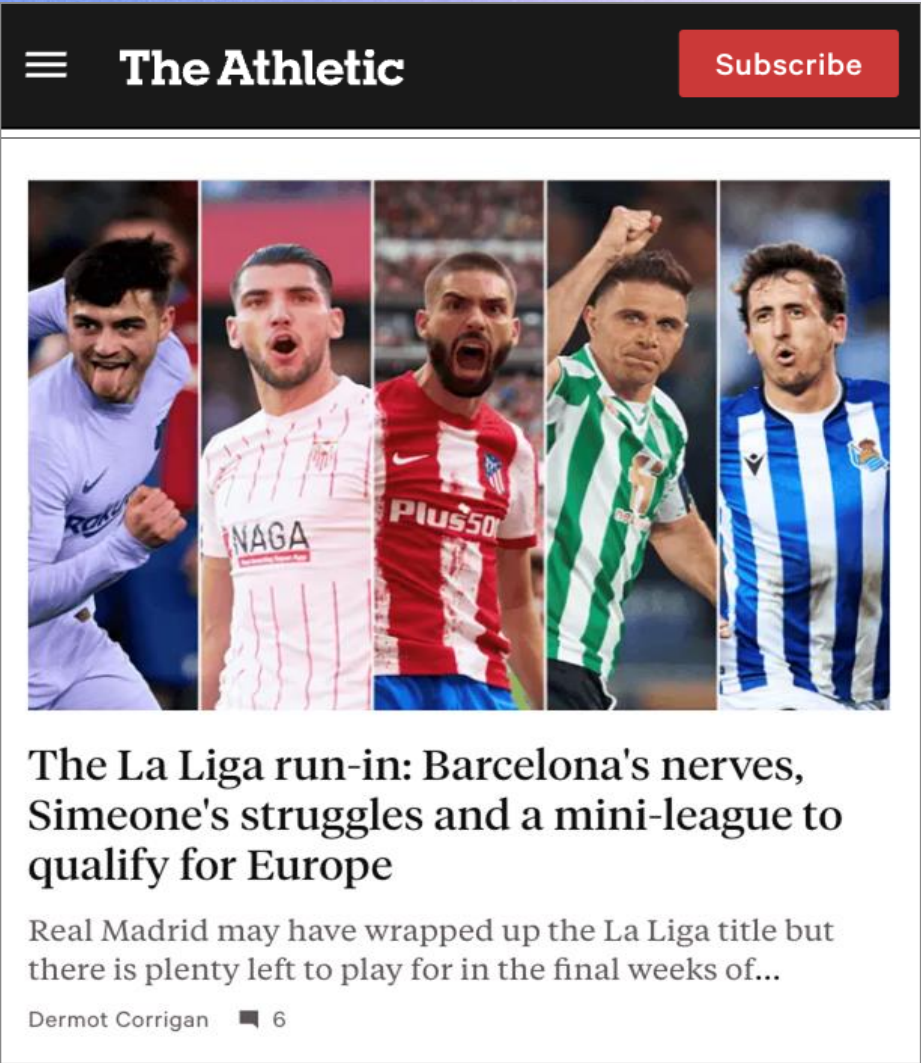
¿Qué aporta a VOCENTO?



The Athletic

Análisis expertos y reportajes en profundidad.

Adquirido por New York Times (\$550m)



Bleacher Report

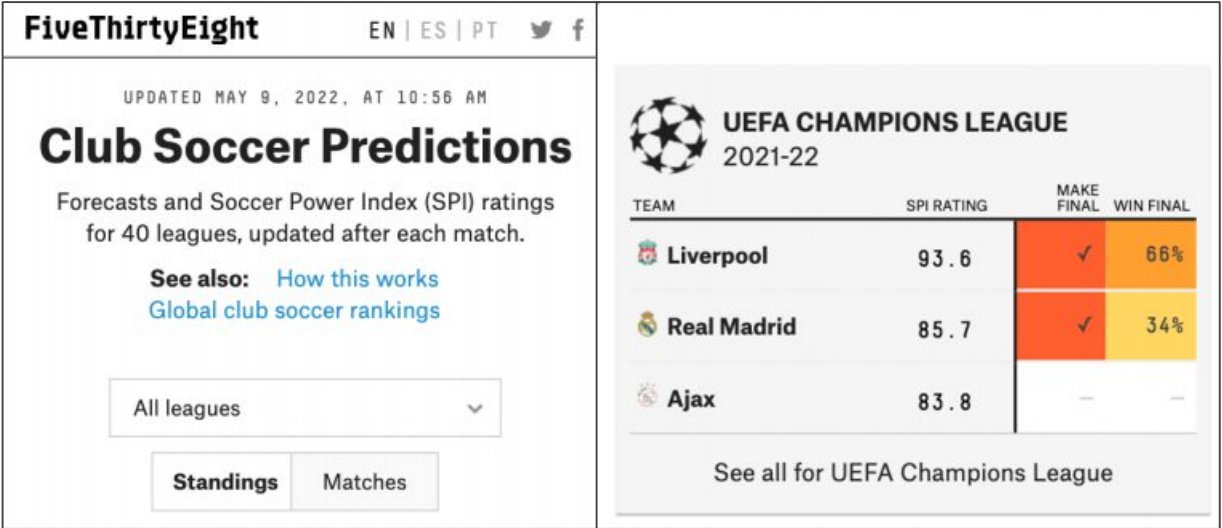
Foco en desarrollo de comunidad en RRSS

Seguidores:

18,6m (Instagram)

11,5m (Twitter)

3m (TikTok)



Five Thirty Eight

El poder del análisis estadístico de datos aplicado al deporte

Lanzado en 2008

Licenciado por el NY Times en 2010.

Sitio afiliado a ESPN (Disney) en 2014.

Tres segmentos de público objetivo desatendidos por la oferta deportiva actual

Generación Z

- Practican y consumen deporte, y se informan directamente en RRSS

Desencantados

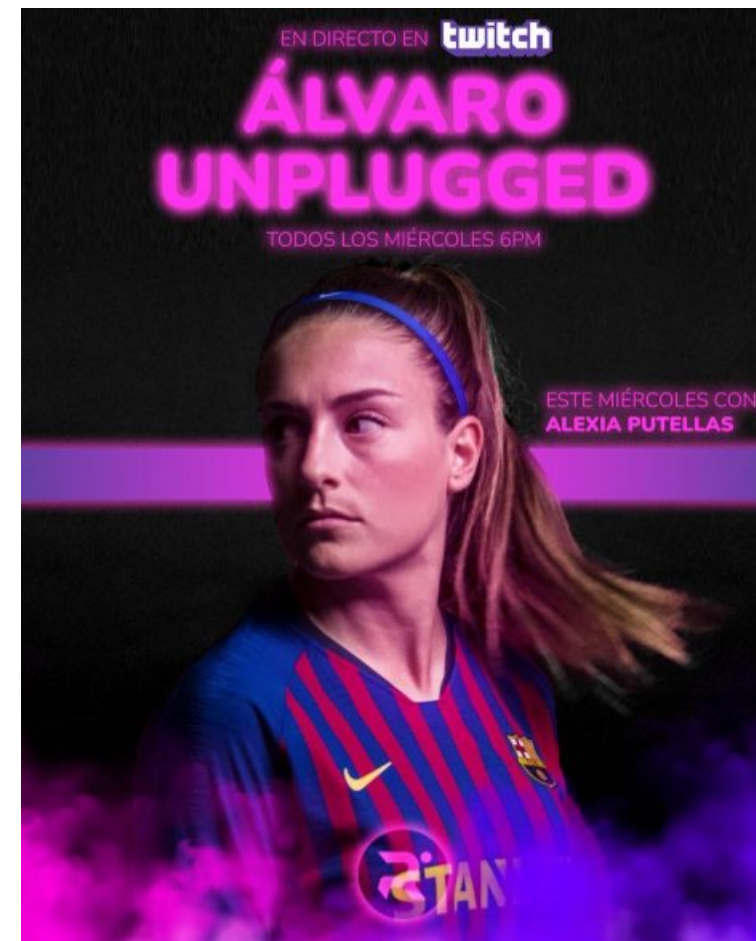
- Público cansado con la oferta actual (contenido generalista, viral, “clickbait”)

Público femenino

- Actualmente alejado de medios deportivos porque lo excluye

Producto

Ejemplos de contenido simulado para redes sociales



Formato

- 100% digital
- Innovador
- RRSS como canal informativo en sí mismo

Contenido

- Contenido específico para RRSS
- Audiovisual (estudio propio), programación en directo
- Especializado, ni viral ni orientado a clickbait
- Central de datos propia con análisis estadístico
- Cobertura de deportes nicho

Desarrollo

- Fase 1: RRSS
- Fase 2: App
- Fase 3 Web

***Somos el periodismo deportivo sin todo lo que no te gusta del periodismo deportivo.
Somos el periodismo deportivo con todo lo que echas en falta del periodismo deportivo***

Talento



Óscar Campillo
Director
Ex director, Marca



Hugo Cerezo
Subdirector
Ex redactor jefe, Marca



Arantxa Sánchez
Directora comercial
Ex directora publicitaria, Unidad Editorial



Alfredo Matilla
Redactor jefe
Ex subdirector, Diario As



Sandra Riquelme
Redactora
Ex redactora, LaLiga



Marta Caparrós
Jefa de Vídeo
Ex directora de Vídeo Internacional, EFE



Germán Frassa
Chief Digital Officer
Ex director de Producto, Unidad Editorial



Fermín Elizari
Jefe de Nuevas Comunidades
Ex gerente de RRSS, Amazon Prime Video ES



César Finca
Jefe de Desarrollo de Audiencias
Ex director de medios, Yahoo! España



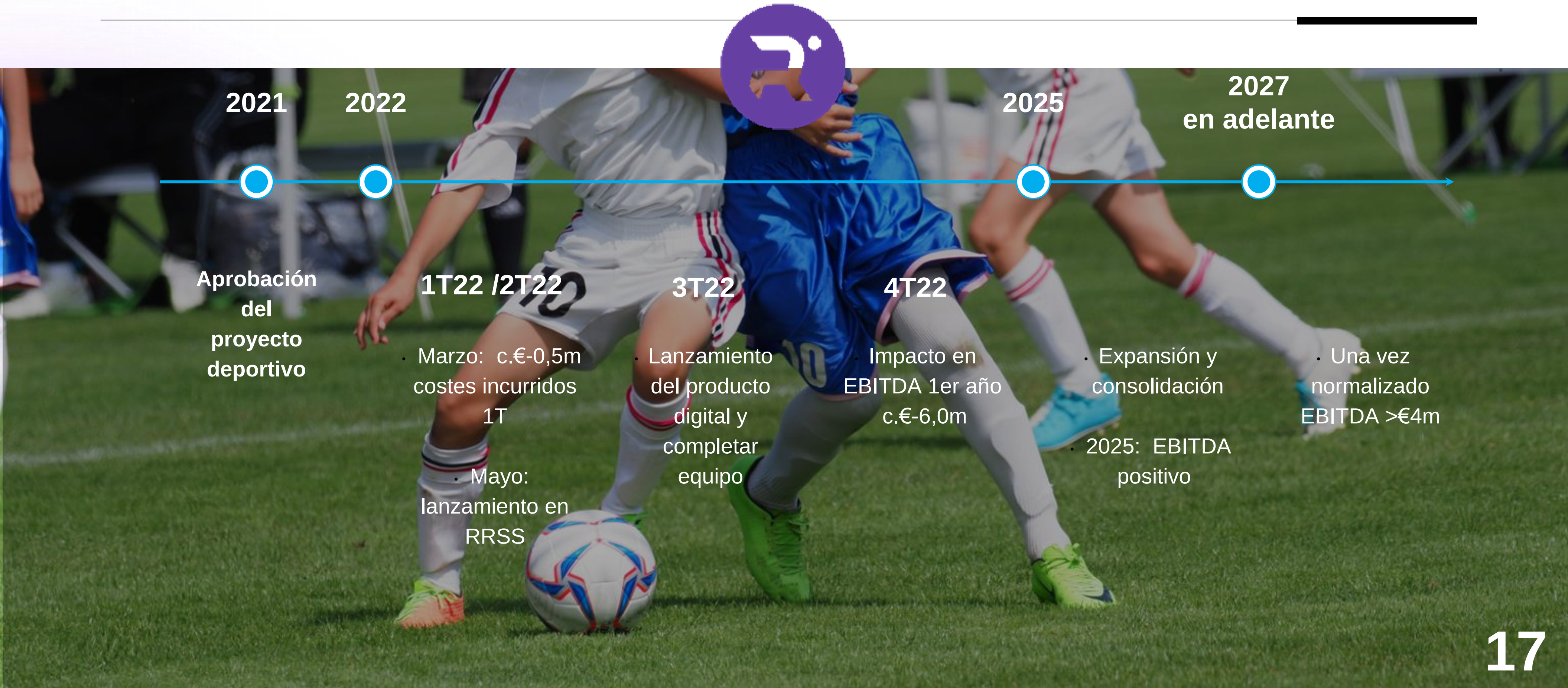
Diego Campoy
Streamer
Generador de contenido en redes
Fundador del portal de NFL Blitznofficial

Equipo

- Director: Oscar Campillo
- c.80 personas

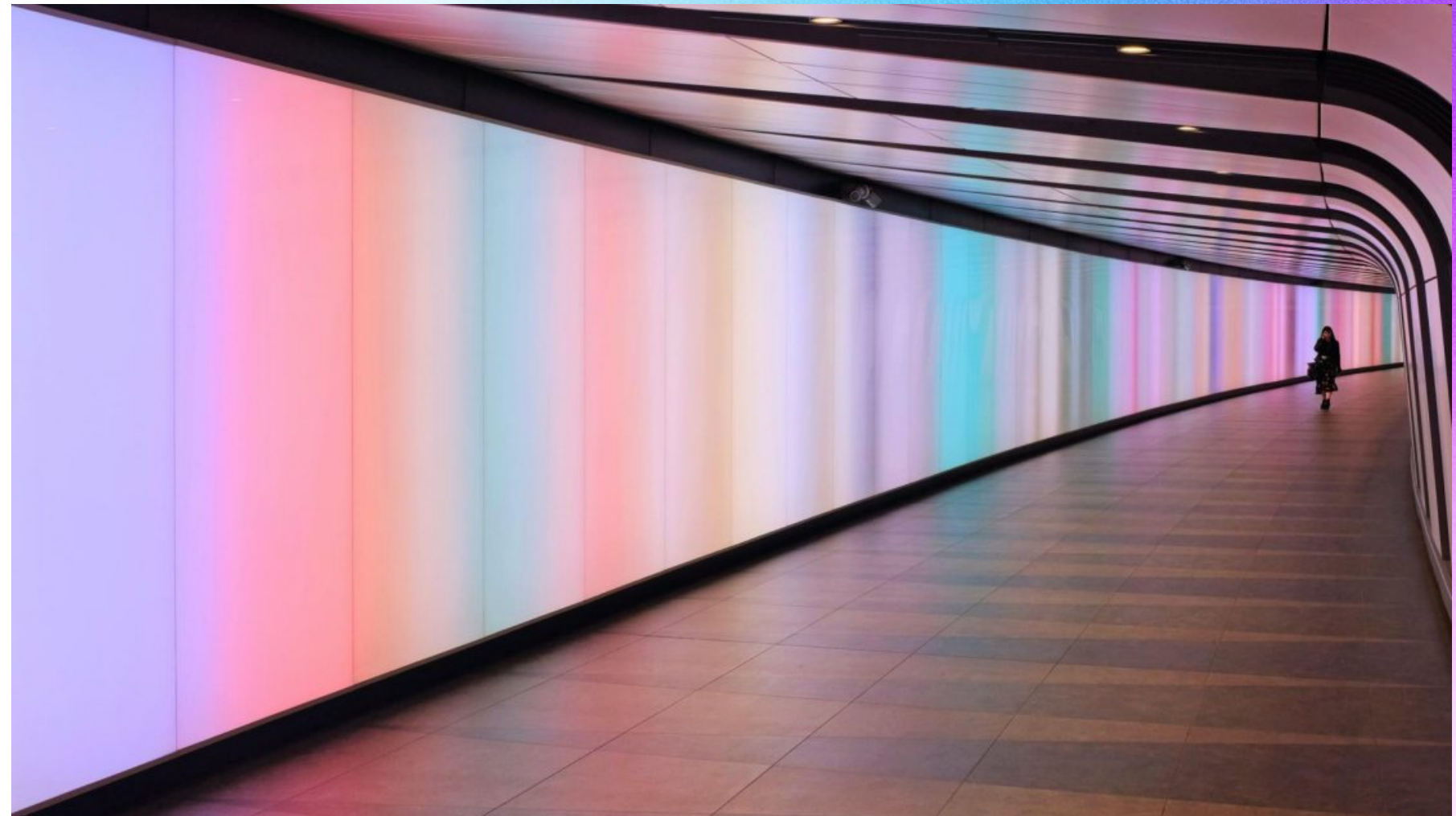
Características

- Redacción joven (edad media 33 años) con acreditada experiencia en otros medios y RRSS
- Apasionados por el deporte y el Periodismo
- Conectados con las nuevas tecnologías; Twitch, Instagram, TikTok...
- De inicio, 35 mujeres
- Multidisciplinar y sin silos

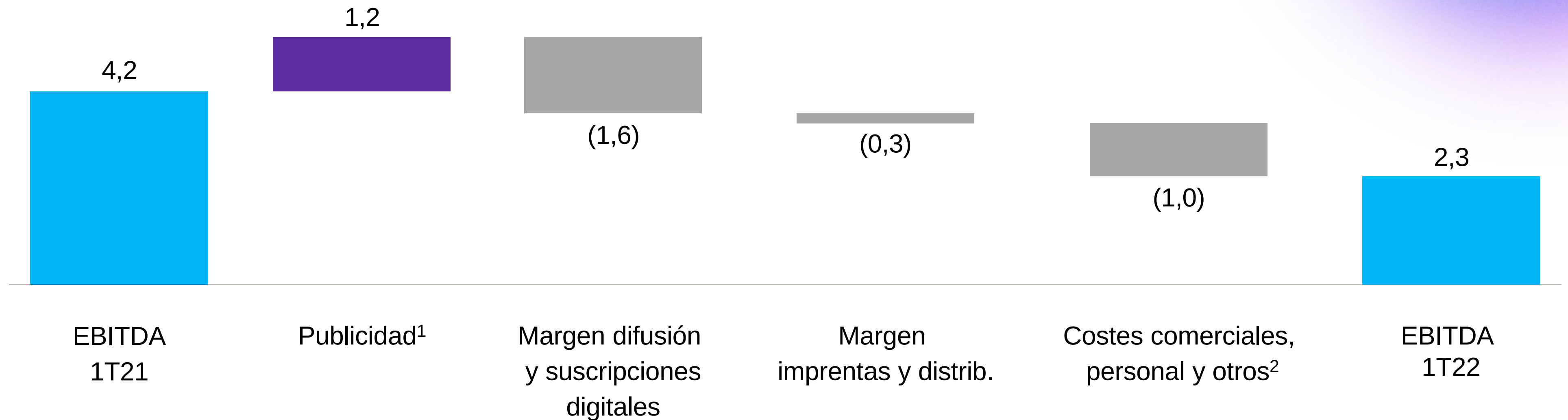


vocento

Anexos

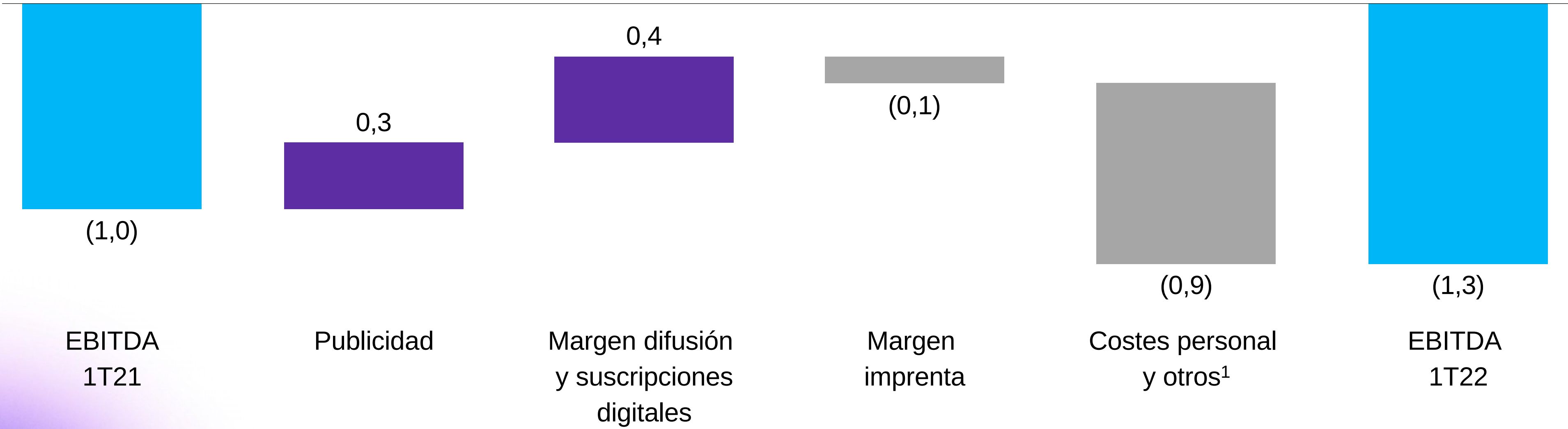


EBITDA Regionales



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 Nota 2: otros principalmente incluye margen por eventos.

EBITDA ABC



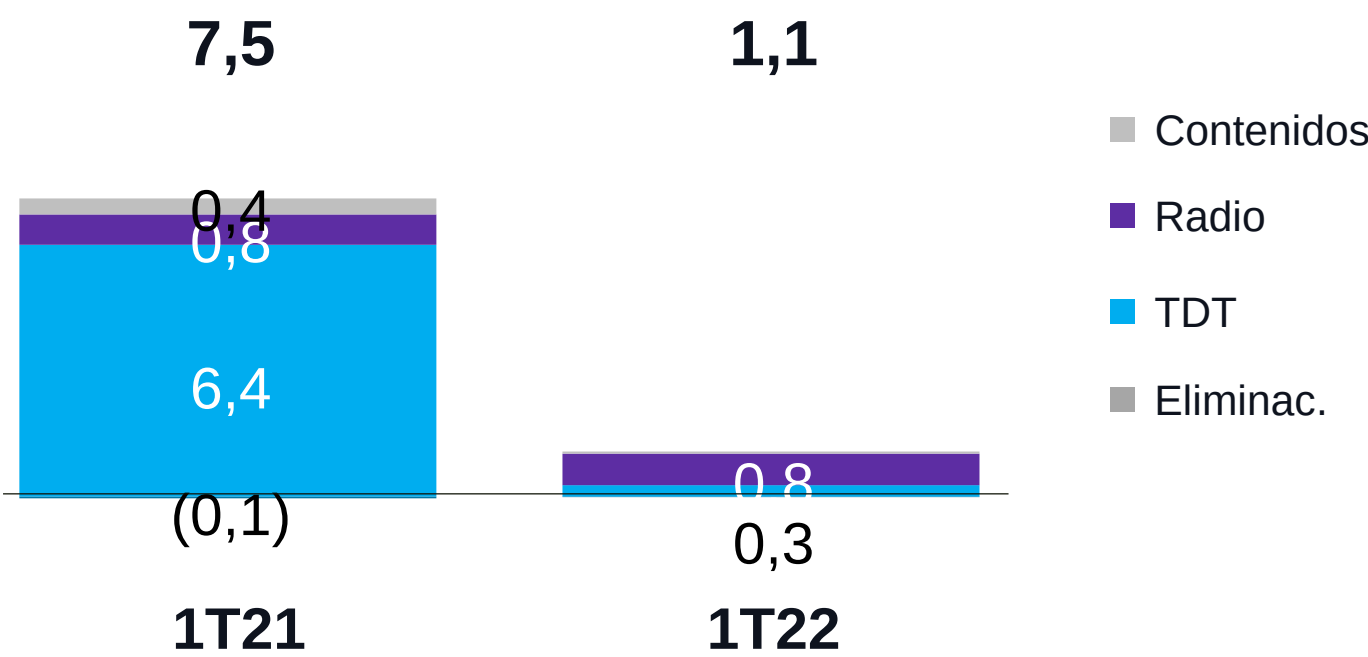
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Nota 1: otros incluye costes comerciales.

Ingresos por negocio

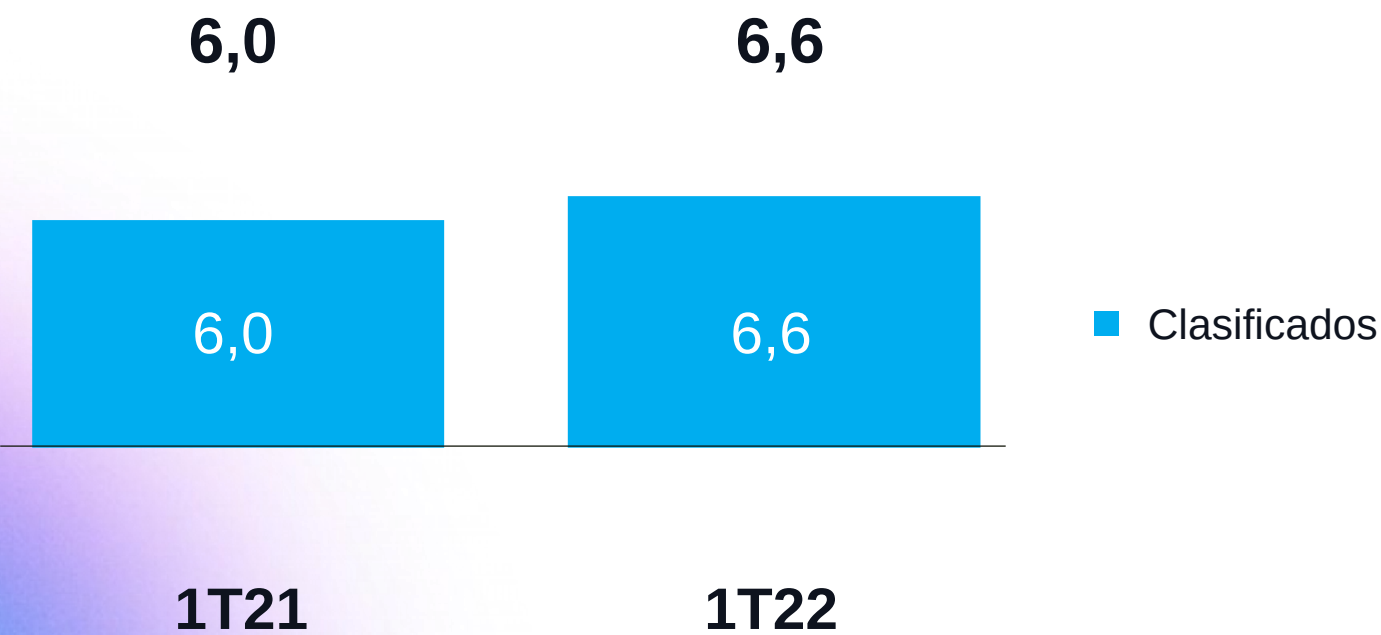
Periódicos (€m)



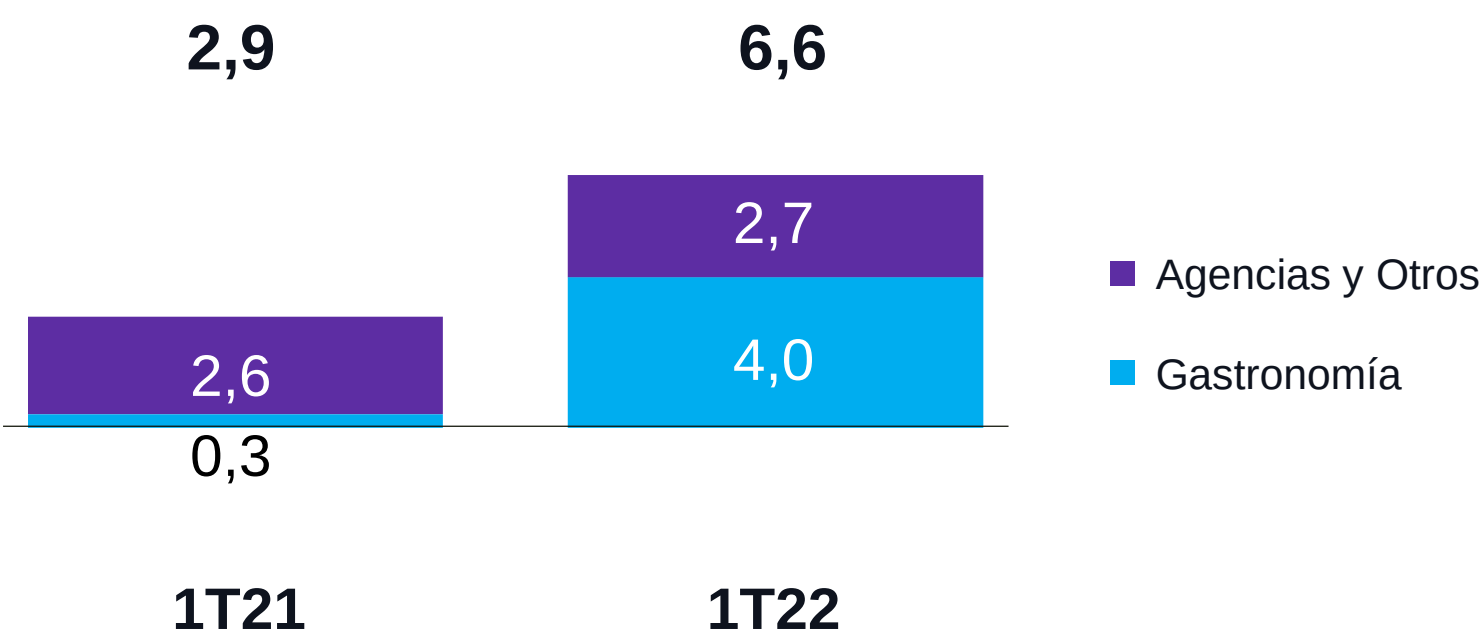
Audiovisual (€m)



Clasificados (€m)



Gastronomía y Agencias (€m)

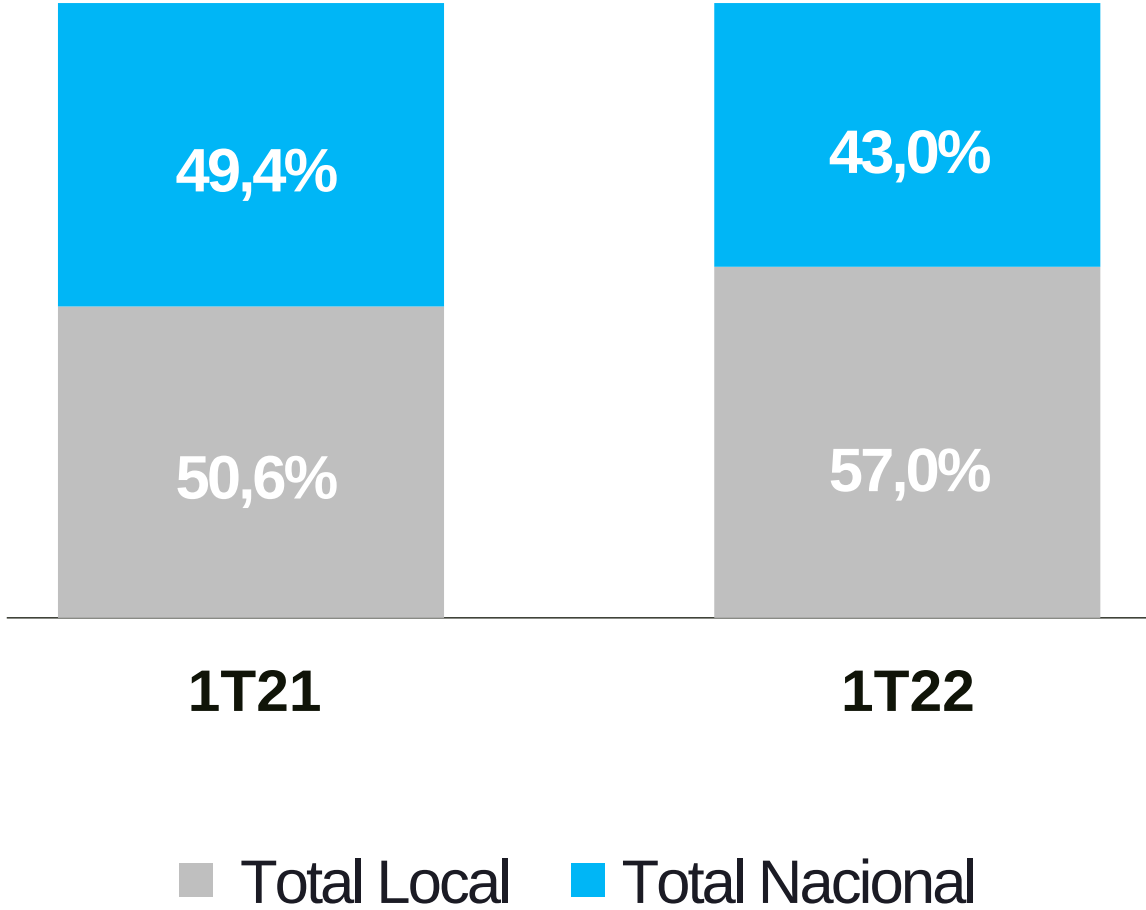


Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana.

vocento

Evolución de publicidad local y nacional

Publicidad nacional vs local¹

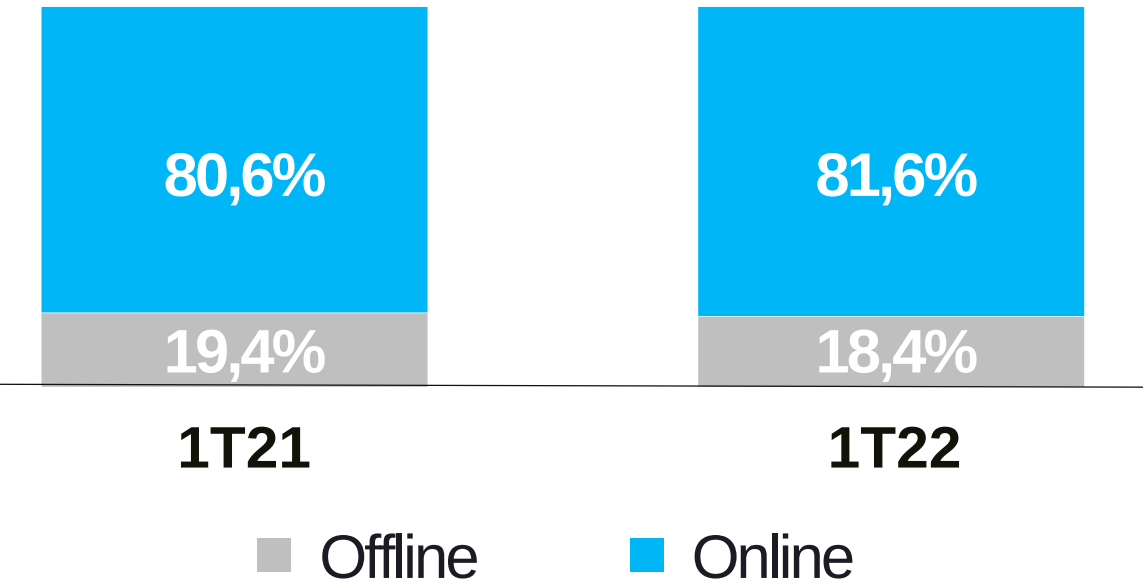


Nacional	(6,9%)
Local	+20,7%
Total	+5,8%

Publicidad local¹: Papel vs Digital

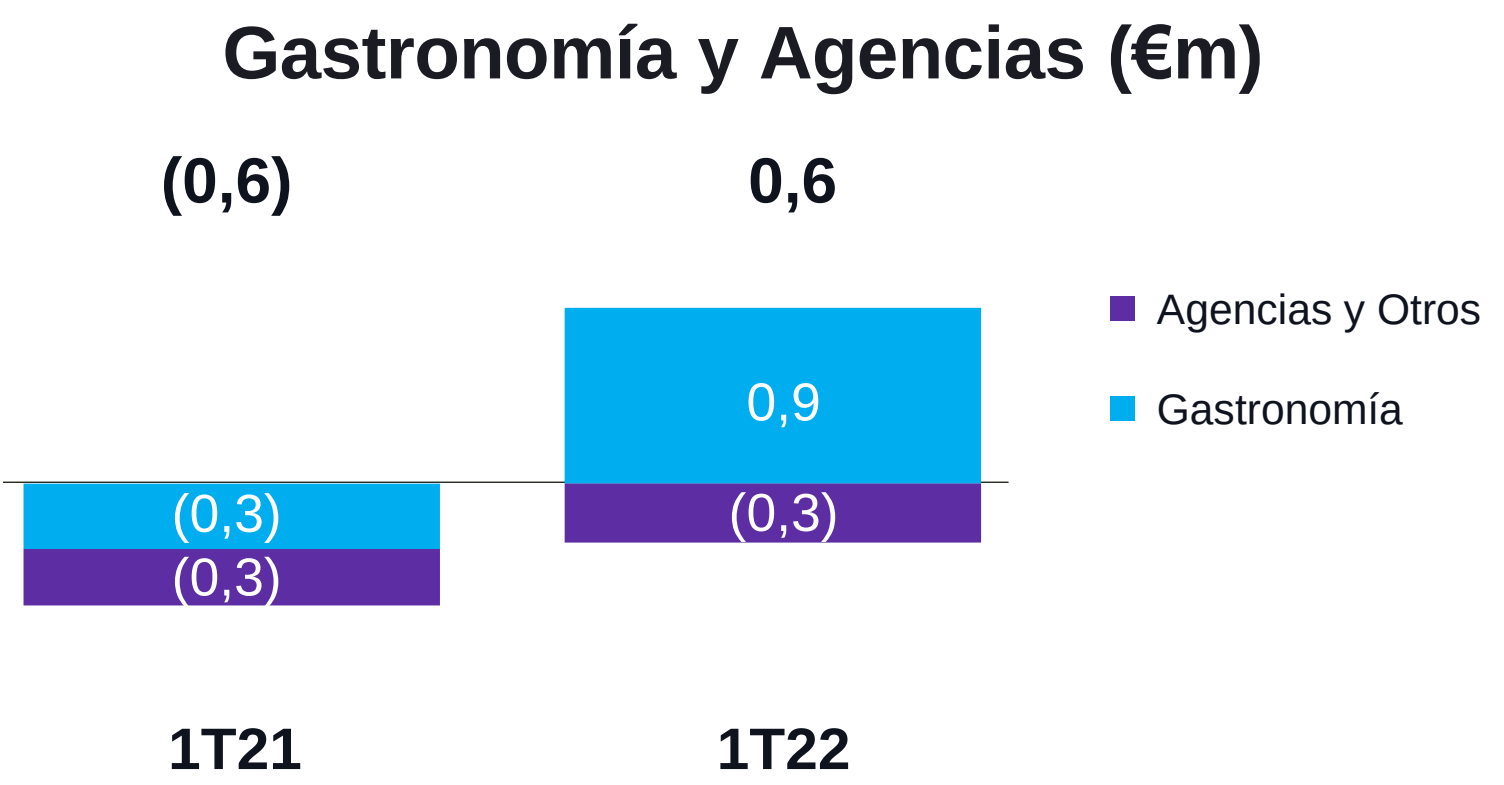
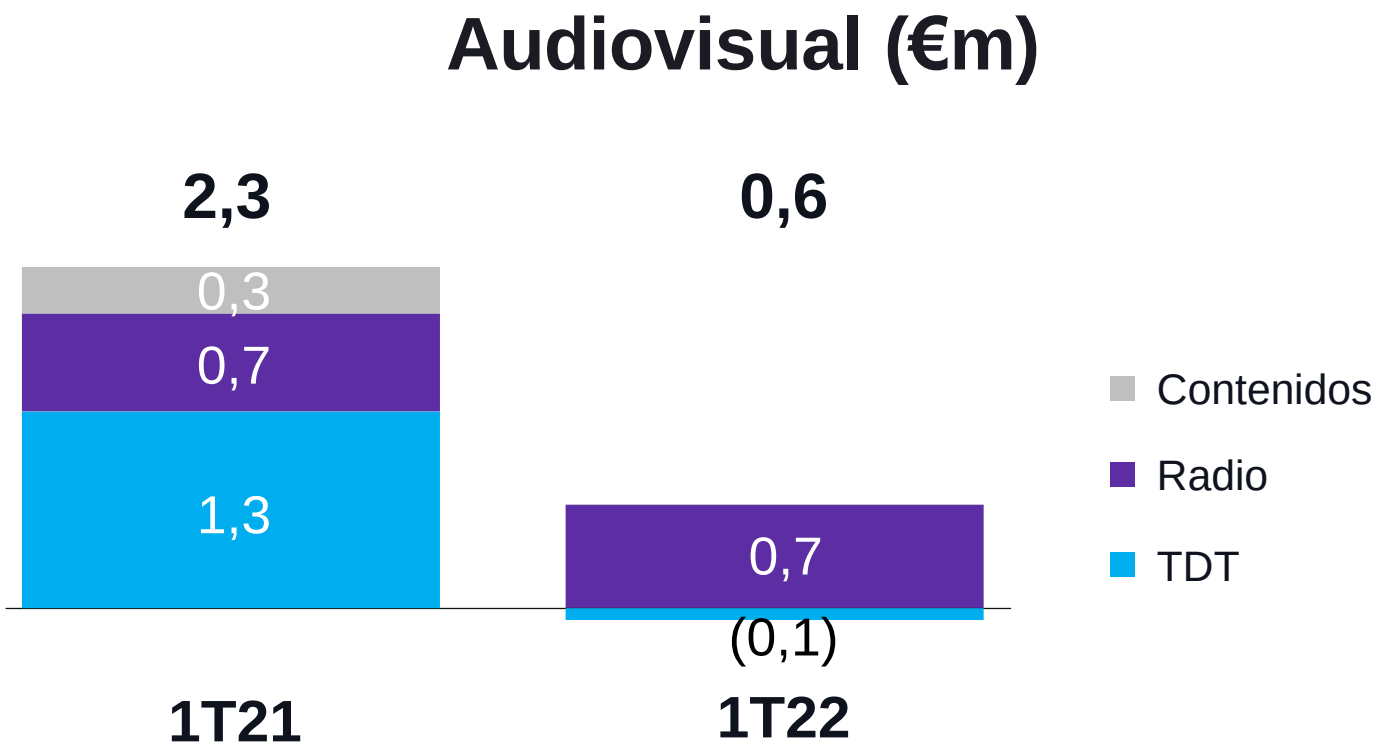
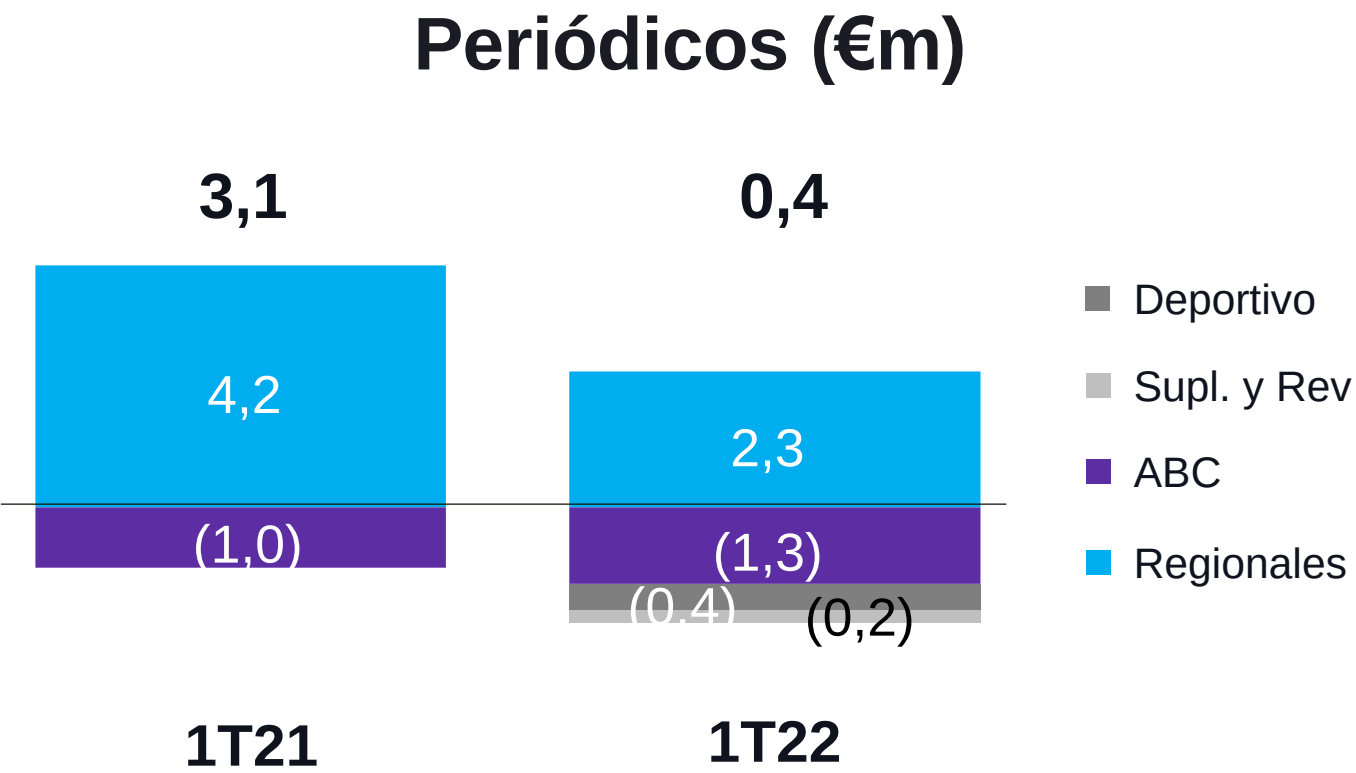


Publicidad nacional¹: Papel vs Digital



Nota 1: datos de publicidad neta. No incluye ni Audiovisual ni Otros.

EBITDA por negocio



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

Balance consolidado

NIIF (Datos en €m)

	1T22	2021
Activos no corrientes	317,6	313,5
Activos corrientes	97,2	106,0
Activos mantenidos para la venta	1,4	15,7
Total ACTIVO	416,2	435,2
PATRIMONIO NETO	265,9	268,7
Deuda financiera	40,9	52,7
Otros pasivos no corrientes	27,7	28,9
Otros pasivos corrientes	81,6	85,0
Total PASIVO + PATRIMONIO NETO	416,2	435,2
Deuda financiera neta	16,6	23,0
Deuda financiera neta ex NIIF 16	(4,0)	1,7

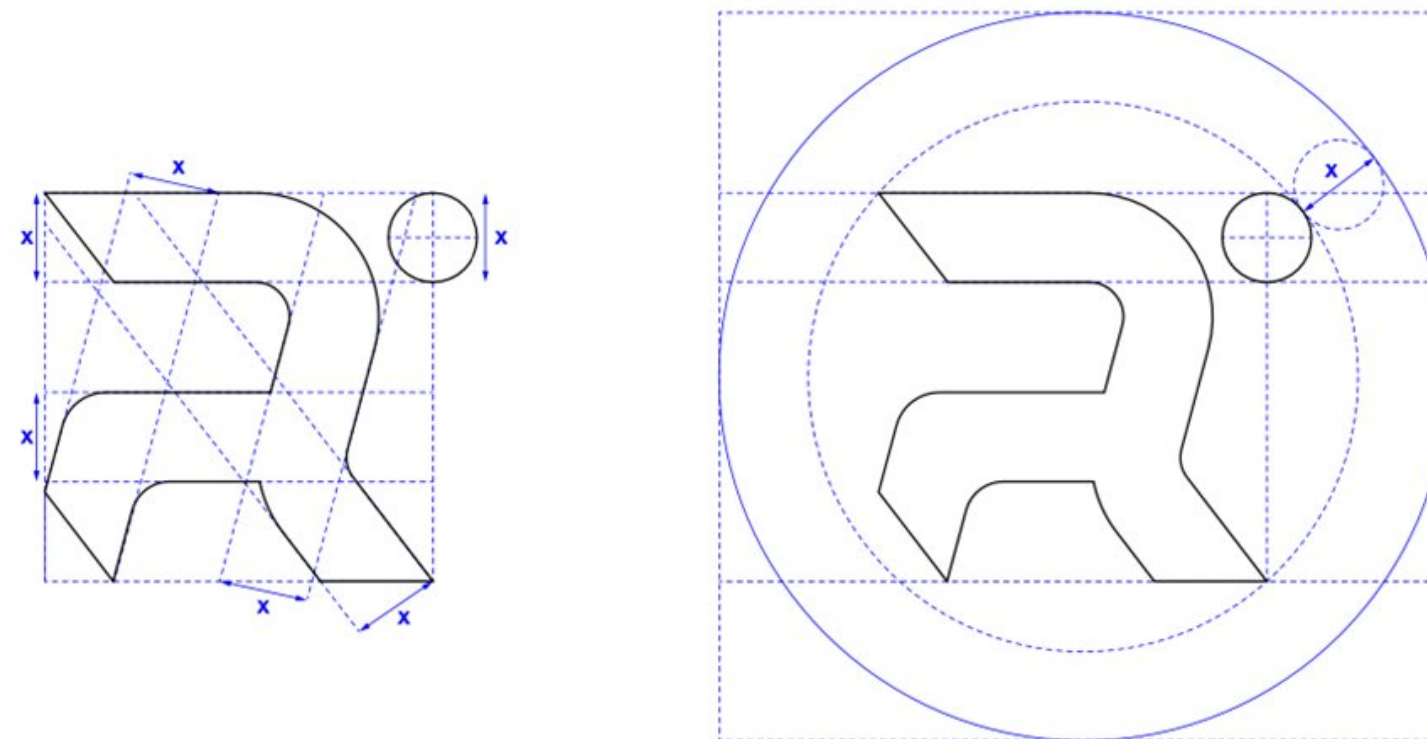
Nota: las cifras están redondeadas a la unidad de cientos de miles más cercana. Se ha recalculado 2021 tras la discontinuación de NET TV y de Veralia.

Variación deuda financiera neta

NIIF (Datos en €m)

	1T22	1T21
EBITDA comparable	0,1	3,0
Variación de circulante	8,4	7,3
Capex	(4,2)	(3,7)
Otras partidas ¹	3,3	3,1
Cash flow proveniente de actividades recurrentes	7,5	9,8
Intereses cobrados	0,0	0,1
Dividendos e intereses pagados ²	(3,2)	(2,8)
Total cash flow ordinario	4,4	7,1
Pago medidas ajuste	0,0	(3,9)
Suma de partidas no recurrentes con impacto en el cash flow ³	2,3	(4,4)
Efecto NIIF 16	(0,3)	0,0
Cambio en deuda financiera neta	6,4⁴	(1,2)
Deuda financiera neta	16,6	68,5

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: dividendos a filiales con minoritarios y pagos por intereses. Nota 3: incluye desinversiones y capex adicional nuevo edificio. Nota 4: cambio de deuda sobre cierre año anterior..



\$UI-PRIMARY-BASE



F237E9

\$UI-SECONDARY-BASE



6540A2

\$UI-TERTIARY-BASE



FFE900

La paleta de colores se aleja del rojo y verde convencionales en el deporte y delimita una personalidad visual única e inconfundible.



El imagotipo es una estilización de la “R” inicial de la marca y evoca a la vez la figura de un deportista en movimiento.

Medidas alternativas del rendimiento (M.A.R)

Nota: las definiciones y el método de cálculo de las Medidas Alternativas del Rendimiento (M.A.R) no han cambiado sobre lo presentado en los anteriores Resultados

Asimismo, aparte de las definiciones y el método de cálculo de las Medidas Alternativas del Rendimiento (M.A.R), se incluyen los nuevos cálculos para el periodo de enero a marzo 2022 en el Informe de Resultados 1T22

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

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

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

El contenido de este documento no es, ni

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

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

vocento



vocento

vocento

Results for January-March 2022

18 MAY 2022

PERFORMANCE OF VOCENTO BUSINESSES

VOCENTO is a multimedia group, whose parent company is VOCENTO, S.A. It is dedicated to the various areas that comprise the media sector. The Group's business lines are used to organise management information. Reports to the market are based on this information, which covers all the businesses in which VOCENTO is present, assigned to their respective business segments.

NEWSPAPERS (offline and online)				
REGIONALS		ABC	SPORTS	SUPPLEMENTS
- El Correo - La Verdad - El Diario Vasco - El Norte de Castilla - El Diario Montañés - Ideal - Sur - Las Provincias		- El Comercio - Hoy - La Rioja - Regional printing plants - Regional distr. (Beralán) - News agency (Colpisa) - Regional sales companies - Other regional companies (Donosti Cup, Innevento)	- ABC - National printing plant	- Relevo - XL Semanal - Mujer Hoy - Women Now - Turium - Welfare
AUDIOVISUAL		CLASSIFIEDS		GASTRONOMY & AGENCIES
DTT	RADIO			
Local DTT	- Analog radio licenses - Digital radio licenses	- Pisos.com - Sumauto - Local Digital Kit - Premium Leads		- Madrid Fusión - Gastronomika - Mateo & Co - Tango - Pro Agency - Yellow Brick Road - Antropico

IMPORTANT NOTE

To facilitate the analysis of financial information and understand the organic performance of the Company, this report includes pro forma figures which exclude the effects of the sale of NET TV and Veralia Distribución. Detailed information about the calculations for the P&L and balance sheet can be found in Appendix I at the end of this document: Alternative Performance Measures.

Main highlights of the financial performance of the businesses in 1Q22

Growth in advertising revenues

Resilience of Group profitability

Positive net financial position ex IFRS 16

Continuity of Group strategy based on digital and diversification. Development of sports project

▪ **Advertising revenues driven higher by local advertising**

- i. **VOCENTO advertising** revenues increased by +5.8% in 1Q22. This performance was based on the strength of local advertising, which increased by +20.7% and contributed 57% of total advertising revenues. National advertising was impacted by economic conditions and advertisers' concerns over brand safety. Vocento's local/national advertising balance is a major advantage at these times.
- ii. There was an 11.0% increase in offline advertising and a +4.0% increase in online advertising in 1Q22. Excluding Classifieds, digital advertising increased by +2.9%. Market share increased in both offline and online advertising.

▪ **EBITDA impacted by changes to scope and higher costs**

- i. There was a decrease of -1,199 thousand euros in the margin on circulation and digital subscriptions in 1Q22 vs 1Q21. This is because actions to control costs, pressured by increases to the costs of paper and energy, were unable to offset the fall in revenues.
- ii. EBITDA 1Q22 was 73 thousand euros. At constant scope and excluding compensation payments (2,539 thousand euros in 1Q22 that will generate annual cost savings) and the excluding the impact of the earlier timing of MadridFusión, EBITDA improved by +617 thousand euros.

▪ **High cash flows and a differentiated debt position**

- i. **The net financial position was positive, excluding IFRS 16** in 1Q22 id +4,049 thousand euros vs -1,721 thousand at the end of 2021.
- ii. **Free cash flow was 4,364 thousand euros** in 1Q22 vs 7,111 thousand euros in 1Q21. Adjusted for changes to scope and compensation payments (which were treated as extraordinary in 1Q21), 1Q22 cash flow would be higher than the prior-year period.

▪ **First steps for sports project "Relevo"**

- i. Vocento is entering an attractive market which combines potential for advertising revenues, young audiences and the possibility of creating new business lines. Relevo gives VOC the chance to explore new segments, narratives, formats and social media developments.
- ii. This is a 100% digital format, focused on social media users, with significant audiovisual and specialist content, avoiding any clickbait.
- iii. Content is aimed at the interests and tastes of Generation Z and users who are not served by current media formats, as well as at the female market.

Main financial data

Consolidated profit and loss account

IFRS Thousand euros	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %	1Q21 proforma
Circulation revenues	27,220	28,835	(1,615)	(5.6%)	28,835
Advertising revenues	32,452	30,681	1,771	5.8%	30,369
Other revenues	16,660	18,875	(2,215)	(11.7%)	12,841
Total revenue	76,333	78,392	(2,059)	(2.6%)	72,045
Staff costs	(38,984)	(36,648)	(2,336)	(6.4%)	(36,619)
Procurements	(6,138)	(6,106)	(32)	(0.5%)	(6,106)
External Services	(30,867)	(32,119)	1,253	3.9%	(27,550)
Provisions	(272)	(482)	210	43.6%	(482)
Operating expenses (without D&A)	(76,260)	(75,355)	(905)	(1.2%)	(70,757)
EBITDA	73	3,037	(2,964)	(97.6%)	1,288
Depreciation and amortization	(5,302)	(4,881)	(421)	(8.6%)	(4,839)
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	170	103	67	65.3%	103
EBIT	(5,059)	(1,741)	(3,318)	n.r.	(3,447)
Impairments/reversal of other intangible assets	0	(500)	500	100.0%	0
Profit of companies acc. equity method	(136)	(89)	(47)	(52.3%)	(89)
Net financial income	(381)	(708)	327	46.2%	(709)
Profit before taxes	(5,576)	(3,038)	(2,537)	(83.5%)	(4,245)
Corporation tax	(238)	(931)	693	74.4%	(515)
Profit after taxes	(5,814)	(3,969)	(1,845)	(46.5%)	(4,761)
BDI assets for sale/discontinued operations	9,136	0	9,136	n.a.	791
Net profit for the year	3,322	(3,969)	7,291	n.r.	(3,969)
Minority interests	218	(937)	1,154	n.r.	(937)
Net profit attributable to the parent	3,539	(4,906)	8,446	n.r.	(4,906)

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro. 1T21 Pro forma includes NET TV and Veralia as discontinued.

Operating revenues

Operating revenues in 1Q22 fell by -2.6% vs 1Q21 to stand at 76,333 thousand euros. This decrease is the result of the deconsolidation of NET TV and Veralia Distribución. Without this effect, pro forma revenues were up +6.0%. The incorporation of Premium Leads and the change in timing of the MadridFusión event (held in 1Q22 and 2Q21) partly offset this effect. Adjusted for all these impacts, operating revenues were stable (+0.1%).

By type of revenue:

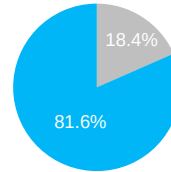
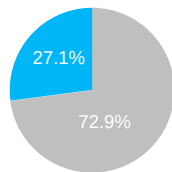
- Circulation revenues fell by -5.6% in 1Q22. The number of digital subscribers increased by +26% YoY to 91 thousand in March, with 63 thousand at the Regional Press (ON+ y de KyM) and 28 thousand subscribers to ABC (ABC Premium and KyM).
- Revenues from advertising sales increased by +5.8% in 1Q22 thanks to the solid performance from local advertising, which contributes 57.0% of the balanced local/national advertising mix. Local advertising increased by +20.7%, with digital advertising up +37.4% and print advertising rising by +15.9%. This balance between local and national advertising is one of Vocento's main strengths in current market conditions.

National and local advertising¹

Data in %

Local €18.1m (57.0% over total)

National €13.6m (43.0% over total)



Offline

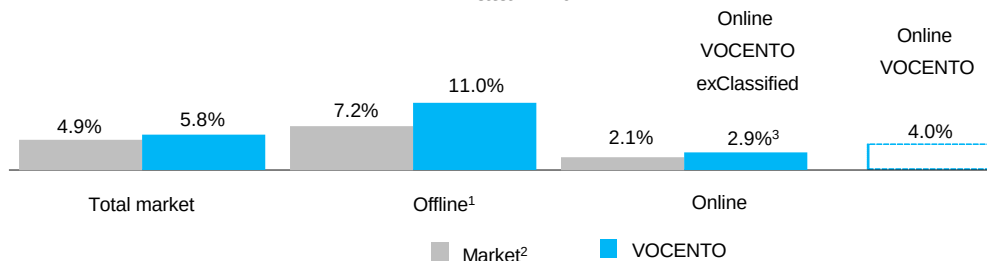
Online

Note 1: net advertising. Excluding Audiovisual, sales companies, eliminations

In 1Q22 VOCENTO's brands outperformed the print press and online advertising markets.

VOCENTO advertising performance vs the market 1QT22

Data in %



Note 1: Offline is the press (excluding Supplements and Magazines). Note 2: market source i2p excluding social media and search engines. Note 3: 1Q22 includes reclassification of LDK.

It should be noted that in the current online advertising market, when for reasons of brand safety (i.e. avoiding their brands appearing alongside news about the war in Ukraine), VOCENTO is the only media company in Spain whose software can position advertisers' messages only in safe spaces.

Including not only digital advertising revenues but also e-commerce booked as other revenues, digital now contributes 50% of total advertising.

Increasing contribution of revenues from digital advertising and businesses

Data in %



- iii. Other revenues: down -11.7%, mainly because of the deconsolidation in 1Q22 of NET TV and Veralia Distribución. Adjusted for this effect and for the changed timing of MadridFusión, other revenues rose by +1.1%.

EBITDA

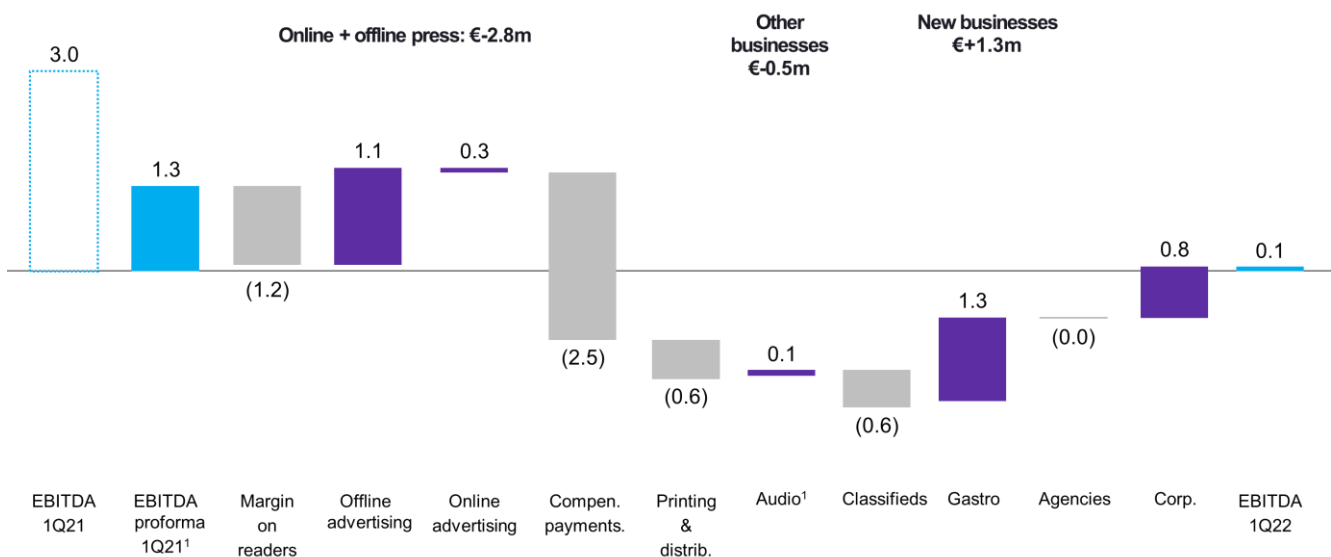
In an uncertain economic environment, with falling private consumption and rising prices for energy and paper, VOCENTO's business is proving its resilience.

EBITDA of 73 thousand euros in 1Q22 is an improvement of +617 thousand euros when adjusted for:

- The deconsolidation of NET TV and Veralia Distribución.
- Higher personnel expenses (including compensation payments which will save 2.5 million euros of annual costs, compared with almost no payments in 1Q21).
- The organisation of MadridFusión in 1Q22 which partly offset these two factors.

Detail of change to EBITDA 1Q21-1Q22

Variation from 1Q21 vs 1Q22 except for EBITDA figure. All figures in €m



Note: figures rounded to the nearest 100 thousand euro. Note 1: pro-forma ex DTT and Content.

Operating result (EBIT)

The operating result in 1Q22 was -5,059 thousand euros, a decrease of -3,318 thousand euros from 1Q21 because of the operating performance and increases in depreciation after investments in new buildings.

Items below EBIT and before net profit

Because of the sale of Veralia Distribución, no write down of goodwill was recognised in 1Q22.

Financial income improved by +327 thousand euros to -381 thousand euros because of the reduction in debt.

Net profit of discontinued assets/assets held for sale

The sale of NET TV and Veralia Distribución generated capital gains of 9,136 thousand euros in 1Q22. The pro forma P&L for 1Q21 includes the net result of NET TV and Veralia Distribución in this heading.

Minority interest

Minority interest in 1Q22 was 218 thousand euros. The variation with 1Q21 is the result of the deconsolidation of NET TV and Veralia Distribución.

Net result attributable to the parent company

The consolidated net result in 1Q22 was 3,539 thousand euros, with a positive impact from capital gains.

Consolidated Balance Sheet

IFRS thousand euros	IFRS			
	1Q22	2021	Var abs	% Var
Non current assets	317,559	313,494	4,065	1.3%
Intangible assets	138,099	139,216	(1,117)	(0.8%)
Property, plant and equipment	96,276	94,812	1,464	1.5%
Use of leases	19,505	20,114	(609)	(3.0%)
Investments accounted using equity method	4,406	4,385	21	0.5%
Other non current assets	59,273	54,966	4,307	7.8%
Current assets	97,203	106,035	(8,832)	(8.3%)
Other current assets	73,119	76,679	(3,560)	(4.6%)
Cash and cash equivalents	24,083	29,356	(5,272)	(18.0%)
Assets held for sale	1,410	15,702	(14,292)	(91.0%)
TOTAL ASSETS	416,171	435,231	(19,059)	(4.4%)
Equity	265,926	268,694	(2,767)	(1.0%)
Bank borrowings and other fin. liabilities	40,915	52,686	(11,771)	(22.3%)
Other non current liabilities	27,732	28,864	(1,132)	(3.9%)
Other current liabilities	81,598	84,987	(3,389)	(4.0%)
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	416,171	435,231	(19,059)	(4.4%)

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro.

Main balance sheet items

Intangible assets decreased by -1,117 thousand euros, mainly because of the amortization in 1Q22 which was greater than the level of investment in intangible assets. The increase in property, plant and equipment by +1,464 thousand euros is the result among others of investment in solar photovoltaic cells in the printing plants and investments in new buildings.

The increase in other non-current assets by +4,307 thousand euros is mainly the result of the amount pending for the sale of NET TV. Finally, the decrease in other current assets by -3,560 thousand euros is related to the seasonality of the business.

The decrease in equity by -2,767 thousand euros is mainly the result of the deconsolidation of the minority interest in NET TV and Veralia Distribución, partly offset by the net income in the period. The decrease in other non-current liabilities by -1,132 thousand euros reflects the reclassification of certain items from non-current to current. The balance of other current liabilities reflects the seasonality of the business.

Net financial position

The net financial position, excluding leases, is 4,049 thousand euros. This puts the Group in an ideal position to execute its strategic plan.

IFRS thousand euros	IFRS			
	1Q22	2021	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	16,909	27,758	(10,849)	(39.1%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	24,006	24,927	(922)	(3.7%)
Gross debt	40,915	52,686	(11,771)	(22.3%)
+ Cash and cash equivalents	24,083	29,356	(5,272)	(18.0%)
+ Other non current financial asstes	628	801	(173)	(21.6%)
Deferred expenses	429	470	(41)	(8.7%)
Net cash position/ (net debt)	(16,633)	(22,999)	6,366	27.7%
Net cash position ex NIIF16	4,049	(1,721)	5,770	n.r.

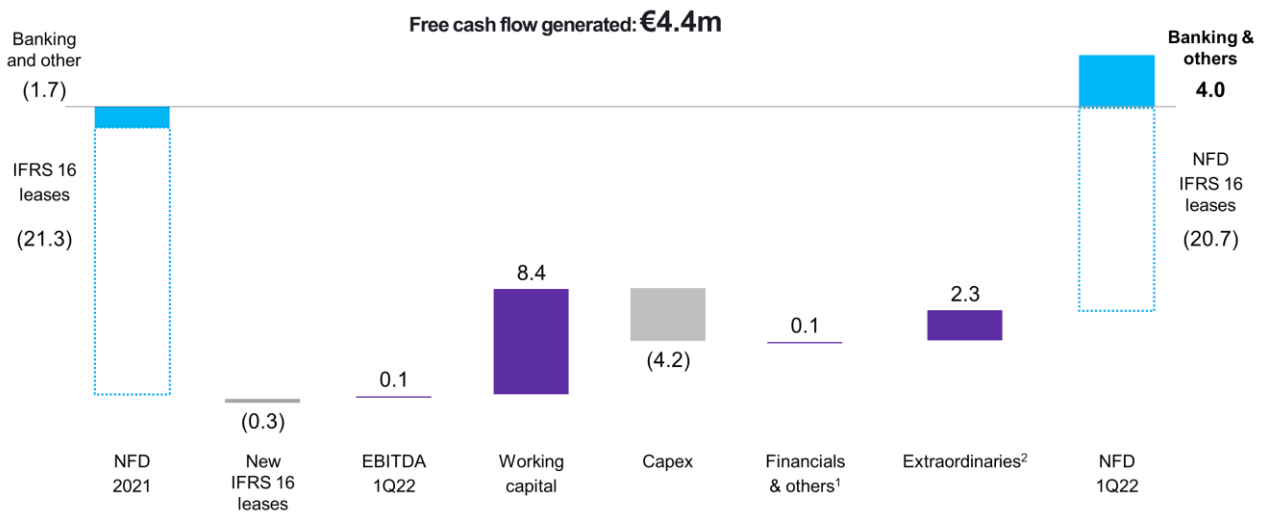
Gross financial debt, excluding accrued expenses, consists of debt with credit institutions of 8,697 thousand euros (nearly all of which under the syndicated financing facility, with current debt of 2,020 thousand euros and non-current debt of 6,677 thousand euros), a balance of current commercial paper of 11,500 thousand euros, 466 thousand euros of other debt with a financial cost, and IFRS 16 leases valued at 20,681 thousand euros.

In 1Q22 positive free cash flow of 4,364 thousand euros was generated. The most significant impact was a positive variation in working capital of +8,374 thousand euros, mainly reflecting the performance of average payment periods of clients and suppliers. In 1Q21 cash flow of 3,826 thousand euros was generated, when adjusted for compensation payments (which are included in the 1Q22 figure) and for NET TV and Veralia.

Extraordinary movements in 1Q22 included the cash entry from the sale of NET TV and Veralia Distribución and the deconsolidation of the corresponding debt, plus capex in the new offices in San Sebastián and the payment of an extraordinary dividend at El Diario Vasco following the sale of the company building.

Analysis of change to net financial debt 2021-1Q22

Data in €m



Note: figures rounded to the nearest 100 thousand euros. Note 1: including advance income, net financial expenses, dividends, minority interest and taxes. Note 2: including cash from divestments and real estate sales.

Cash Flow statement

		IFRS		
IFRS thousand euros	1Q22	1Q21	Var Abs	% Var
Net profit attributable to the parent	3,539	(4,906)	8,446	n.r.
Adjustments to net profit	(3,600)	8,630	(12,229)	n.r.
Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital	(60)	3,724	(3,784)	n.r.
Changes in working capital & others	8,374	7,347	1,027	14.0%
Other payables	17	(663)	680	n.r.
Income tax paid	554	6	548	n.r.
Interests deduction for tax purposes	(0)	(804)	804	100.0%
Net cash flow from operating activities (I)	8,884	9,609	(725)	(7.5%)
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(5,148)	(7,673)	2,526	32.9%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	126	(408)	534	n.r.
Interests and dividends received	19	108	(89)	(82.3%)
Other receivables and payables (investing)	(1,199)	30	(1,229)	n.r.
Net cash flow from investing activities (II)	(6,202)	(7,943)	1,741	21.9%
Interests and dividends paid	(3,186)	(2,832)	(354)	(12.5%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	(15,204)	(285)	(14,920)	n.r.
Other receivables and payables (financing)	3,121	(736)	3,857	n.r.
Net cash flows from financing activities (III)	(15,270)	(3,854)	(11,416)	n.r.
Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)	(12,588)	(2,188)	(10,400)	n.r.
Cash and cash equivalents of discounted operations	7,142	0	7,142	n.a.
Cash and cash equivalents at beginning of the year	29,528	25,175	4,353	17.3%
Cash and cash equivalents at end of year	24,083	22,987	1,096	4.8%

Note: Figures are rounded to the nearest thousand euro.

Net cash flows from operating activities include, apart from the variation in working capital, other payables that are mainly compensation payments in 1Q21 and 1Q22.

Cash flows from investing activities include a decrease in real estate payments to normalised levels after investments made in new buildings.

Cash flows from discontinued operations of 7,142 thousand euros correspond mainly to NET TV and Veralia.

In the net cash flows from financing activities, highlights include the repayment of bank debt and the issue of commercial paper (under the other financing heading).

Capex

IFRS thousand euro	1Q22			1Q21			Var Abs		
	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total	Intang.	Tang.	Total
Newspapers	780	3,526	4,305	898	2,674	3,572	(118)	851	733
Audiovisual	0	0	0	0	5	5	0	(5)	(5)
Classifieds	169	35	203	48	8	56	120	27	147
Gastronomy & Others	21	78	99	3	1	4	18	77	95
Corporate	67	6	74	7	11	18	60	(5)	55
TOTAL	1,036	3,645	4,681	956	2,699	3,655	80	946	1,026

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

Information by business area

IFRS Thousand Euro	1Q22	1Q21	Var Abs	Var % 1Q21 proforma	
Newspapers	63,124	62,992	132	0.2%	62,992
Audiovisual	1,107	7,477	(6,369)	(85.2%)	1,130
Classifieds	6,570	5,964	606	10.2%	5,964
Gastronomy & Agencies	6,649	2,921	3,728	n.r.	2,921
Corporate & adjustments	(1,117)	(962)	(155)	(16.2%)	(962)
Total revenues	76,333	78,392	(2,059)	(2.6%)	72,045

EBITDA

Newspapers	361	3,143	(2,782)	(88.5%)	3,143
Audiovisual	611	2,270	(1,659)	(73.1%)	522
Classifieds	570	1,138	(567)	(49.8%)	1,138
Gastronomy & Agencies	618	(643)	1,261	n.r.	(643)
Corporate & adjustments	(2,087)	(2,871)	784	27.3%	(2,871)
Total EBITDA	73	3,037	(2,964)	(97.6%)	1,288

EBIT

Newspapers	(3,815)	(848)	(2,966)	n.r.	(848)
Audiovisual	596	2,236	(1,640)	(73.3%)	530
Classifieds	44	753	(708)	(94.1%)	753
Gastronomy & Agencies	318	(886)	1,204	n.r.	(886)
Corporate & adjustments	(2,202)	(2,995)	793	26.5%	(2,995)
Total EBIT	(5,059)	(1,741)	(3,318)	n.r.	(3,447)

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro.

Newspapers (print and online)

IFRS Thousand Euro	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Total Revenues				
Regionals	45,931	45,059	872	1.9%
ABC	17,542	17,401	142	0.8%
Sports	0	0	0	n.a.
Supplements& Magazines	3,304	3,638	(334)	(9.2%)
Adjustments intersegment	(3,654)	(3,106)	(548)	(17.6%)
Total Revenues	63,124	62,992	132	0.2%
EBITDA				
Regionals	2,328	4,157	(1,829)	(44.0%)
ABC	(1,322)	(1,042)	(280)	(26.8%)
Sports	(439)	0	(439)	n.a.
Supplements& Magazines	(206)	28	(234)	n.r.
Total EBITDA	361	3,143	(2,782)	(88.5%)
EBIT				
Regionals	184	2,111	(1,927)	(91.3%)
ABC	(3,231)	(2,882)	(349)	(12.1%)
Sports	(439)	0	(439)	n.a.
Supplements & Magazines	(329)	(77)	(252)	n.r.
Total EBIT	(3,815)	(848)	(2,966)	n.r.

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

At the [Regional Press](#) an increase in advertising revenues (+1,164 thousand euros, print and digital) has offset part of the fall in the margin on readers (-1,636 thousand euros), which was the result of the increase in the paper price and the lower margin on printing and distribution (-320 thousand euros) as well as by a -1,038 thousand euros increase in other costs which was mainly due to compensation payments.

At [ABC](#), EBITDA was impacted by personnel expenses and other costs (mainly compensation payments) of -919 thousand euros, and by a lower printing margin (-134 thousand euros), partly offset by an increase in advertising (+338 thousand euros) and by a higher margin on readers (+437 thousand euros).

At [Supplements and Magazines](#) EBITDA was -206 thousand euros in 1Q22.

Moving to the sports publication “Relevo”, costs in 1Q22 were 439 thousand euros, with an estimated EBITDA of c. €-6m in 2022. The project will have a team of 80 people with an average age of 33, with extensive multidisciplinary experience. They will not work in silos. 35% of them are women. The 100% digital product will reflect Vocento’s outstanding commitment to readers, to sport and to journalism. The publication will be innovative in its design and its format, including audiovisual content such as live programming for social media communities which will then be streamed on the app and on the website. Content will include in-depth statistical content and coverage of niche sports.

Audiovisual

IFRS Thousand Euro	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %	1Q21 Proforma
Total revenues					
DTT	283	6,351	(6,068)	(95.5%)	342
Radio	793	768	25	3.3%	768
Content	55	410	(355)	(86.5%)	72
Adjustments intersegment	(24)	(52)	28	53.6%	(52)
Total revenues	1,107	7,477	(6,369)	(85.2%)	1,130
EBITDA					
DTT	(80)	1,307	(1,387)	n.r.	(143)
Radio	686	651	34	5.3%	651
Content	5	312	(307)	(98.5%)	13
Total EBITDA	611	2,270	(1,659)	(73.1%)	522
EBIT					
DTT	(87)	1,320	(1,407)	n.r.	(130)
Radio	681	649	32	4.9%	649
Content	3	267	(264)	(99.0%)	11
Total EBIT	596	2,236	(1,640)	(73.3%)	530

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro.

This area was impacted by the divestment of NET TV and Veralia Distribución. The transaction was concluded in January 2022.

After the sale of NET TV, the Group's DTT activity is restricted to some local licences, while the Content segment now makes only a marginal contribution.

Classifieds

IFRS thousand euros	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Total revenues				
Total revenues	6,570	5,964	606	10.2%
EBITDA				
Total EBITDA	570	1,138	(567)	(49.8%)
EBIT				
Total EBIT	44	753	(708)	(94.1%)

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro.

Revenue growth of +10.2% reflects the positive impact of the acquisition of Premium Leads. By verticals, there was an increase at real estate but a drop in the automotive sector, where the supply of vehicles has been impacted by the global semiconductor crisis.

EBITDA decreased in 1Q222 mainly because of the automotive vertical, while there was moderate growth at real estate.

Gastronomy and Agencies

IFRS Thousand Euro	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Total Revenues				
Gastronomy	3,961	349	3,613	n.r.
Agencies & Others	2,687	2,572	115	4.5%
Total Revenues	6,649	2,921	3,728	n.r.
EBITDA				
Gastronomy	927	(345)	1,273	n.r.
Agencies & Others	(309)	(298)	(12)	(3.9%)
Total EBITDA	618	(643)	1,261	n.r.
EBIT				
Gastronomy	862	(359)	1,222	n.r.
Agencies & Others	(545)	(527)	(18)	(3.3%)
Total EBIT	318	(886)	1,204	n.r.

Note: figures are rounded to the nearest thousand euro.

The Gastronomy division recorded increases both in revenues (+3,613 thousand euros) and in EBITDA (+1,273 thousand euros), mainly as a result of the MadridFusión event which was held in the second quarter in the prior year. In 2021, MadridFusión received a record 16,500 visitors and generated a media impact valued at €40.4m according to Kantar Media.

At Agencies and Others, activity is concentrated in the second and fourth quarters.

Operational data

Newspapers

Average Circulation Data	1T22	1T21	Var Abs	%
National Press - ABC	47,033	50,923	(3,890)	(7.6%)
Regional Press				
El Correo	42,636	47,286	(4,650)	(9.8%)
El Diario Vasco	34,540	37,900	(3,360)	(8.9%)
El Diario Montañés	14,381	15,495	(1,114)	(7.2%)
Ideal	8,079	9,710	(1,631)	(16.8%)
La Verdad	6,740	7,027	(287)	(4.1%)
Hoy	5,418	5,704	(286)	(5.0%)
Sur	6,049	7,040	(991)	(14.1%)
La Rioja	5,651	6,299	(648)	(10.3%)
El Norte de Castilla	10,634	11,157	(523)	(4.7%)
El Comercio	10,115	10,474	(359)	(3.4%)
Las Provincias	7,503	7,955	(452)	(5.7%)
TOTAL Regional Press	151,746	166,047	(14,301)	(8.6%)

Source: OJD. 2022 non audited data.

Audience	3 rd Survey 22	3 rd Survey 21	Var Abs	%
National Press - ABC	380,000	394,000	(14,000)	(3.6%)
Regional Press	1,055,000	1,260,000	(205,000)	(16.3%)
El Correo	263,000	265,000	(2,000)	(0.8%)
El Diario Vasco	142,000	150,000	(8,000)	(5.3%)
El Diario Montañés	77,000	109,000	(32,000)	(29.4%)
Ideal	100,000	136,000	(36,000)	(26.5%)
La Verdad	84,000	93,000	(9,000)	(9.7%)
Hoy	45,000	67,000	(22,000)	(32.8%)
Sur	69,000	87,000	(18,000)	(20.7%)
La Rioja	47,000	60,000	(13,000)	(21.7%)
El Norte de Castilla	82,000	90,000	(8,000)	(8.9%)
El Comercio	83,000	111,000	(28,000)	(25.2%)
Las Provincias	63,000	92,000	(29,000)	(31.5%)
Supplements				
XL Semanal	1,029,000	1,224,000	(195,000)	(15.9%)
XL Dominical				
Mujer Hoy	547,000	651,000	(104,000)	(16.0%)

Source: EGM accumulated surveys.

Appendix I: Alternative Performance Measures

On 20 October 2015, the CNMV stated its intention to comply with the Guidelines on Alternative Performance Measures published by the European Securities and Market Authority (ESMA) on 30 June 2015 in accordance with Article 16 of EU Regulation 1095/2010 of the European Parliament and Council.

The APMs used in this report include the following:

Comparable revenues with discontinued operations: revenues adjusted for changes to scope and to the calendar, to assist comparison between the periods under analysis.

EBITDA represents the net result of the period before financial income and expenses, other results from financial instruments, tax on profits, amortization, depreciation, the impairment and sale of fixed and non-fixed assets, the writedown of goodwill in the period, excluding (a) the net result from the sale of current financial assets and (b) the results from equity-accounted subsidiaries

Comparable EBITDA with discontinued operations: EBITDA adjusted for the revenues and expenses affected by changes in scope or to the calendar, to assist comparison between the periods under analysis.

EBIT is EBITDA less amortization and depreciation and the result from the impairment or sale of fixed and non-fixed assets.

Net Financial Debt (NFD) represents long-term and short-term debt with an explicit financial cost, either with financial institutions or other third parties, plus debt from the issue of bonds, commercial paper, securities convertible into shares or similar financial instruments plus the collateral or guarantees provided to third parties as part of the debt with a financial cost and which are not recorded as liabilities with payment obligations, minus cash plus the mark-to-market value of any hedging instruments apart from hedging for trading. Cash includes cash and other liquid equivalents, plus other current and non-current financial assets held either at financial institutions or with other third parties. The amount of the item of 'debt with credit institutions' is the nominal value and not its amortized cost, i.e. it does not include the impact of deferred arrangement costs. Guarantees of technical and financial capacity are not included in Net Financial Debt.

Comparable Net Financial Debt (NFD) is NFD adjusted for exceptional and non-recurring receivables and payables for comparative purposes.

Ordinary cash flow represents the difference between the NFD at the beginning and end of the period, for comparative purposes adjusted for non-recurring and exceptional receivables and payables such as compensation payments.

..

Reconciliation of accounting data with APMs

	March 2022	March 2021
Thousand Euros		
Net result of the year	3,322	(3,969)
Result from discontinued activities	(9,136)	0
Financial income	(19)	(108)
Financial expenses	400	817
Other results from financial instruments	0	0
Tax on profits of continued operations	238	931
Amortization and depreciation	5,302	4,881
Impairment of goodwill	0	500
Impairment and result from sale of fixed and non-fixed assets	(170)	(103)
Result from equity-accounted subsidiaries	136	89
Net result of sale of non-current financial assets	0	(0)
EBITDA	73	3,037
Compensations payments	2,539	13
Madrid Fusion	(1,214)	0
Change in the perimeter	521	(1,748)
Comparable EBITDA	1,918	1,302
EBITDA Net TV	0	(1,450)
EBITDA Veralia Distribución	0	(298)
EBITDA proforma	1,918	(447)
Amortization related to long term lease (IFRS 16)	887	799
Financial cost related to long term lease (IFRS 16)	121	118
EBITDA proforma without the effect of IFRS 16	910	(1,364)
EBITDA	1,918	3,037
Amortization and depreciation	(5,302)	(4,881)
Amortization Net TV and Veralia Distribución	0	42
Impairment and result from sale of fixed and non-fixed assets	170	103
EBIT	(3,213)	(1,699)
Compensations payments	2,539	13
Others one-off costs	521	(1,748)
Impairment and result from sale of fixed and non-fixed assets	(170)	(103)
Comparable EBIT	(324)	(3,537)
Total income	76,333	78,392
Madrid Fusion	(3,672)	0
Change in the perimeter	(574)	(6,347)
Comparable Income	72,086	72,045

Thousand Euros	March 2022	March 2021
Long term financial debt with credit institutions	6,677	28,106
Other liabilities with long term financial cost	356	6,798
Long term liabilities related to lease contracts	17,122	17,081
Short term financial debt with credit institutions	2,020	6,524
Other liabilities with short term financial cost	11,610	31,700
Short term liabilities related to lease contracts	3,560	2,835
Cash and cash equivalents	(23,787)	(22,874)
Other non-current payables with financial cost	(925)	(1,682)
Arrangement fee for syndicated loan	0	0
Net financial debt (NFD)	16,633	68,486
Long term liabilities related to lease contracts	(17,122)	(17,081)
Short term liabilities related to lease contracts	(3,560)	(2,835)
Net financial debt without the effect of IFRS 16	(4,049)	48,571
Net financial debt (NFD)	16,633	68,486
Compensation payments in the period	0	(3,922)
Disposals of buildings	5,142	91
Capex in new buildings	(933)	(3,986)
IFRS 16 effect	(276)	1
Payment for renegotiation of put options and others	(2,057)	0
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	(129)	(502)
Vocento dividends paid	0	0
Grants	0	0
Variations from the scope of consolidation	0	0
Comparable net financial debt	18,380	60,168
NFD at start period	22,999	67,280
NFD at end of period	(16,633)	(68,487)
Compensation payments in the period	0	3,922
Disposals of buildings	(5,397)	(91)
Capex in new buildings	933	3,986
IFRS 16 effect	276	(1)
Extraordinary dividends to minority interest	2,057	0
Business purchase	129	502
Vocento dividends paid	0	0
Grants	0	0
Variations from the scope of consolidation	0	0
Ordinary cash generation	4,364	7,111
Net financial Debt	16,633	68,486
Effect of IFRS 16	(20,681)	(19,916)
Net Financial debt excluding IFRS 16 effect	(4,049)	48,571

Disclaimer

This document contains forward-looking statements regarding intention, expectations or estimates of the Company or its management at the date of issue thereof, relating to various aspects, including the growth of various lines of business and the business overall, the market share, the results of the Company and other aspects of the activity and status thereof.

Analysts and investors should bear in mind that such estimates do not amount to any warranty as to the future behaviour or results of the Company, and they shall bear all risks and uncertainties with regard to relevant aspects, and thus, the real future results and behaviour of the Company might be substantially different from what is stated in the said predictions or estimates.

The statements in this statement should be taken into account by any persons or entities who may have to make decisions or prepare or disseminate opinions on securities issued by the Company and, in particular, by the analysts who handle this document. All are invited to consult the documentation and information published or registered by the Company before the National Securities Market Commission.

The financial information contained in this document has been prepared under International Financial Reporting Standards (IFRS). This financial information is unaudited and, therefore, is subject to potential future modifications.

This document is only provided for information purposes and does not constitute, nor may it be interpreted as, an offer to sell or exchange or acquire, or solicitation for offers to purchase or accept any kind of compromise.

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

Contact

Investor and Shareholder Relations

C/ Gran Vía, 45 3ª planta
48011 Bilbao
Bizkaia
Tel.: 902 404 073
e-mail:

vocento

1Q22 Results

1Q22 Main Highlights



Revenues driven by local advertising and diversification

- Advertising increases +5.8%; strong local/national balance, local advertising +20.7% (representing 57% of total advertising)
- Record edition of MadridFusión (16.5k visitors, economic impact of €40.4m¹)



EBITDA resilient, despite rising costs of paper + energy

- Margin on readers down €-1.2m, reflecting expected increases in Price of paper and energy
- At constant scope, down €1.2m due to compensation (€-2.5m, generating savings in the year), partly offset by earlier timing of MadridFusión (€+1.2m)



Significant cash flow, and a differentiated debt position

- Net financial position a positive €4.0m² and high levels of cash generation €+4.4m
- CF yield 26%³



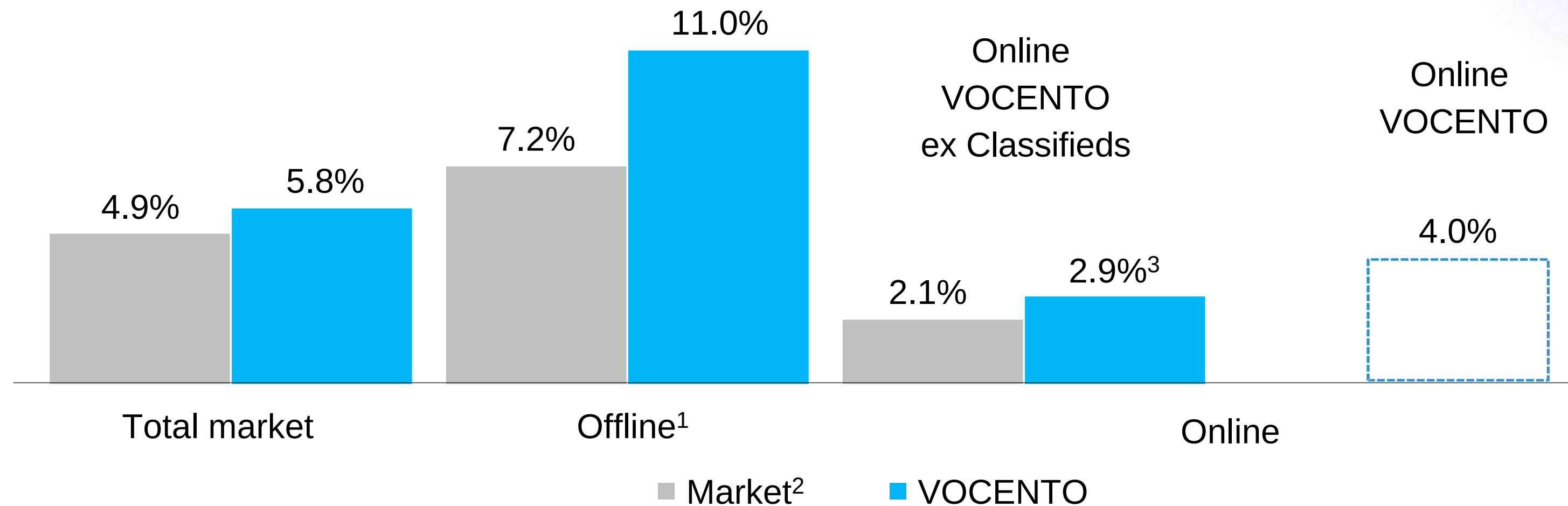
First steps in new sports Project “Relevo”

- Access to new audiences and advertisers
- Opportunity for a differentiated, complementary product
- Digital, focused on social media

vocento Quarter impacted by multiple market uncertainties



vocento VOCENTO increases share of advertising market

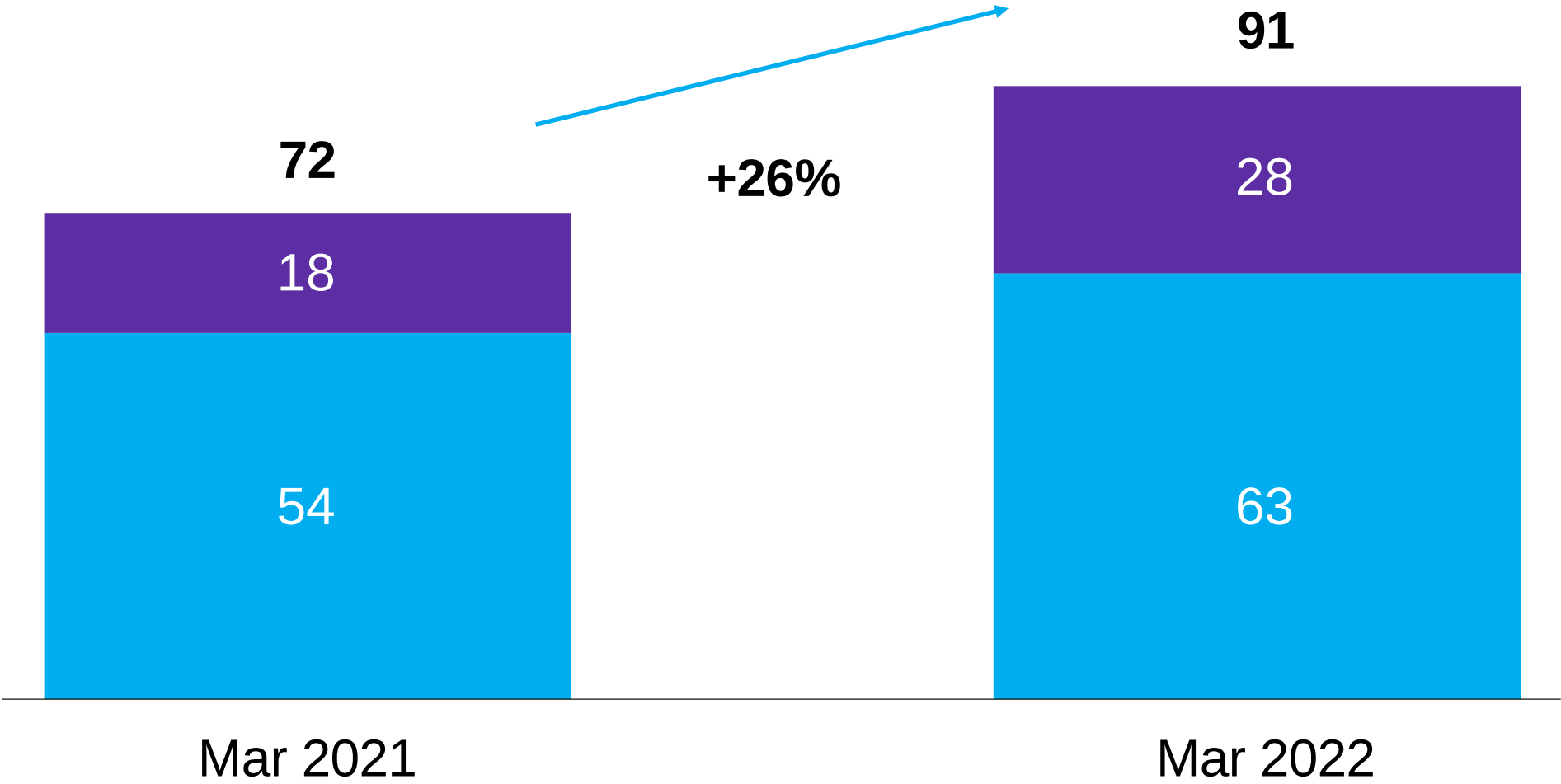


Brand safety: VOC is the only player with software that can show advertiser's messages in a safe setting

Note 1: offline for market and Vocento is press (not including Supplements and Magazines). Note 2: market source i2p ex social media and search engines. Note 3: includes reclassification of LDK in 1Q22

Focus on profitability of digital subscriptions

Paying subscribers

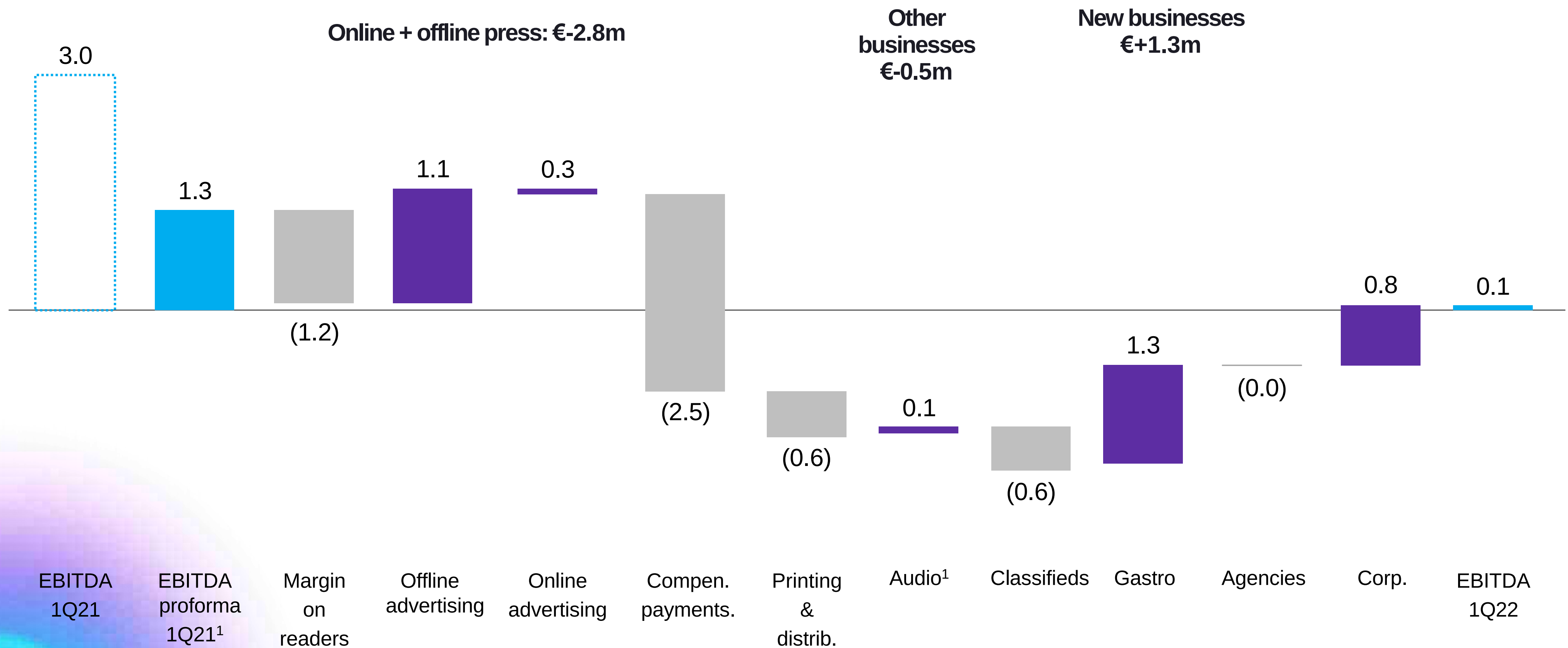


Increasing ARPU and protecting profitability



Note: figures are rounded to the nearest 100 thousand euros.

EBITDA resilient despite impact of costs



Note: figures are rounded to the nearest 100 thousand euros. Note 1: pro-forma ex National DTT and Content.

Net result reflects capital gains from NET TV and Veralia

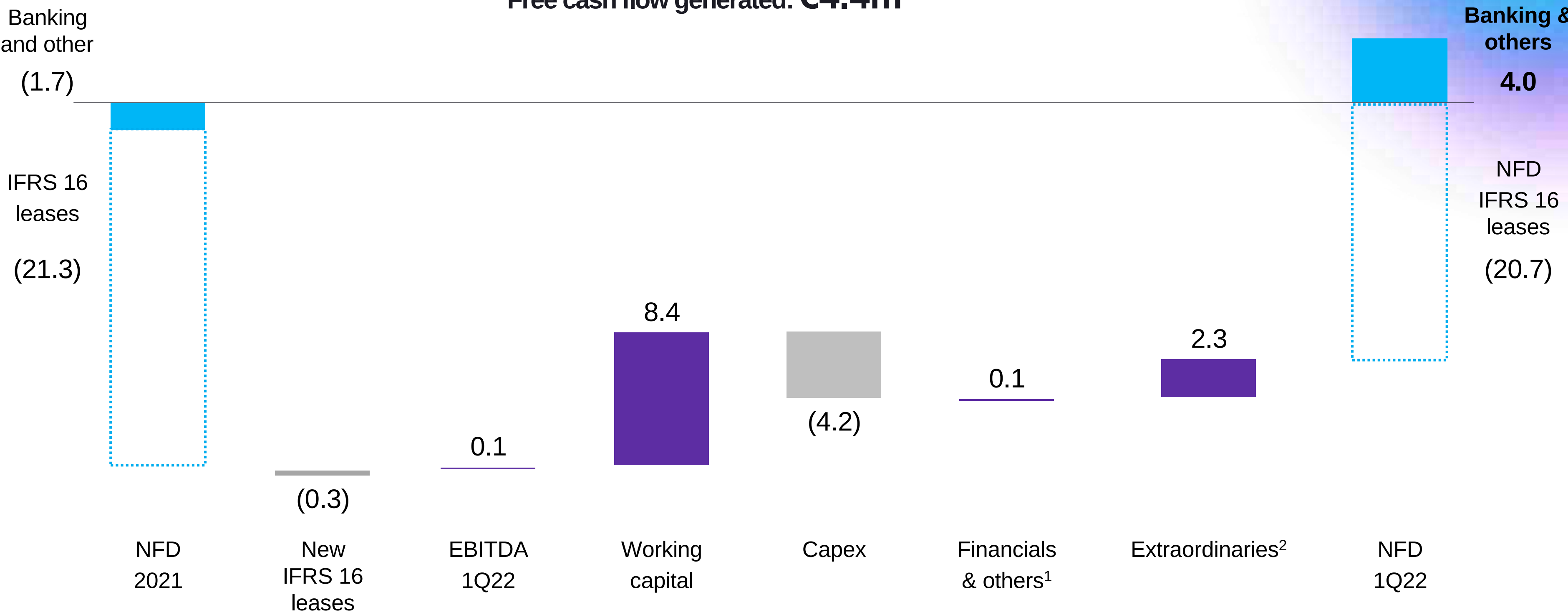
Data in €m

	1Q22	1Q21	Var %	1Q21 proforma	Var %
Revenues	76.3	78.4	(2.6%)	72.0	6.0%
Operating expenses ex. depreciation	(76.3)	(75.4)	(1.2%)	(70.8)	(7.8%)
EBITDA	0.1	3.0	(97.6%)	1.3	(94.3%)
Amortization and result of asset sales	(5.1)	(4.8)	(7.4%)	(4.7)	(8.4%)
EBIT	(5.1)	(1.7)	n.r.	(3.4)	(46.7%)
Writedown of goodwill	0.0	(0.5)	100.0%	0.0	(100.0%)
Equity-accounted income	(0.1)	(0.1)	(52.3%)	(0.1)	(52.3%)
Financial result and others	(0.4)	(0.7)	46.2%	(0.7)	46.2%
Pre-tax profit	(5.6)	(3.0)	(83.5%)	(4.2)	(31.3%)
Corporation tax	(0.2)	(0.9)	74.4%	(0.5)	53.8%
Result of discontinued operations	9.1	0.0	n.r.	0.8	n.r.
Minority interest	0.2	(0.9)	n.r.	(0.9)	n.r.
Result attributable to Parent Company	3.5	(4.9)	n.r.	(4.9)	n.r.

Note: P&L not exhaustive. Figures rounded to nearest 100 thousand euros. Proforma excluding NET TV and Veralia in 1Q21

Positive net financial position

Free cash flow generated: €4.4m



Note: figures rounded to nearest 100 thousand euros. Note 1: including advance income, net financial expenses, dividends to minority interest, taxes. Note 2: including among others cash entry from divestments and from real estate sales.

Strategic initiatives

Newspapers

- Plan to guarantee paper supply: negotiations with suppliers to reduce impact of energy and raw material prices
- Roll-out of software independent of Google: Smart Server ad server
- Sports project “Relevo”

Diversified businesses

- Classifieds: digitalisation player with Kit Digital, supported by NextGen funds (doubling number of SME clients)
- International expansion of Premium Leads (commercial agreement with El Comercio de Perú)
- Agencies: launch of Yellow Brick Road and Antrópico

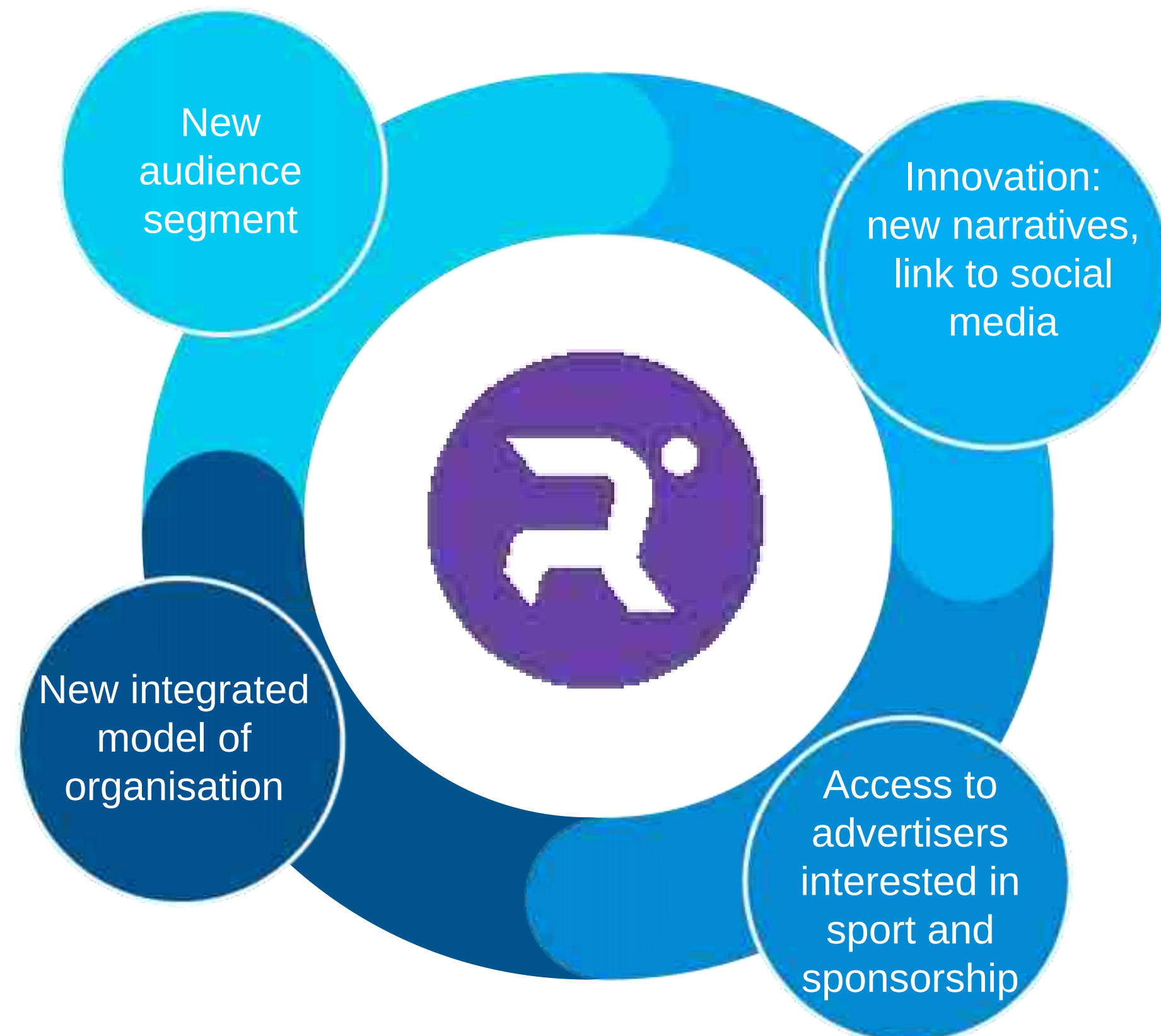




Sport: an attractive growth market

- ✓ New advertisers: appeal to segments focused on entertainment
- ✓ Young audiences, with lower access to general media
- ✓ Advertising revenues growing (increased interest of brands in sports and sponsorship)
- ✓ Opportunity for a new and differentiated product
- ✓ New business lines linked to sport (events, e-sports, fashion)

Why VOCENTO?



Strategic rationale

International peers

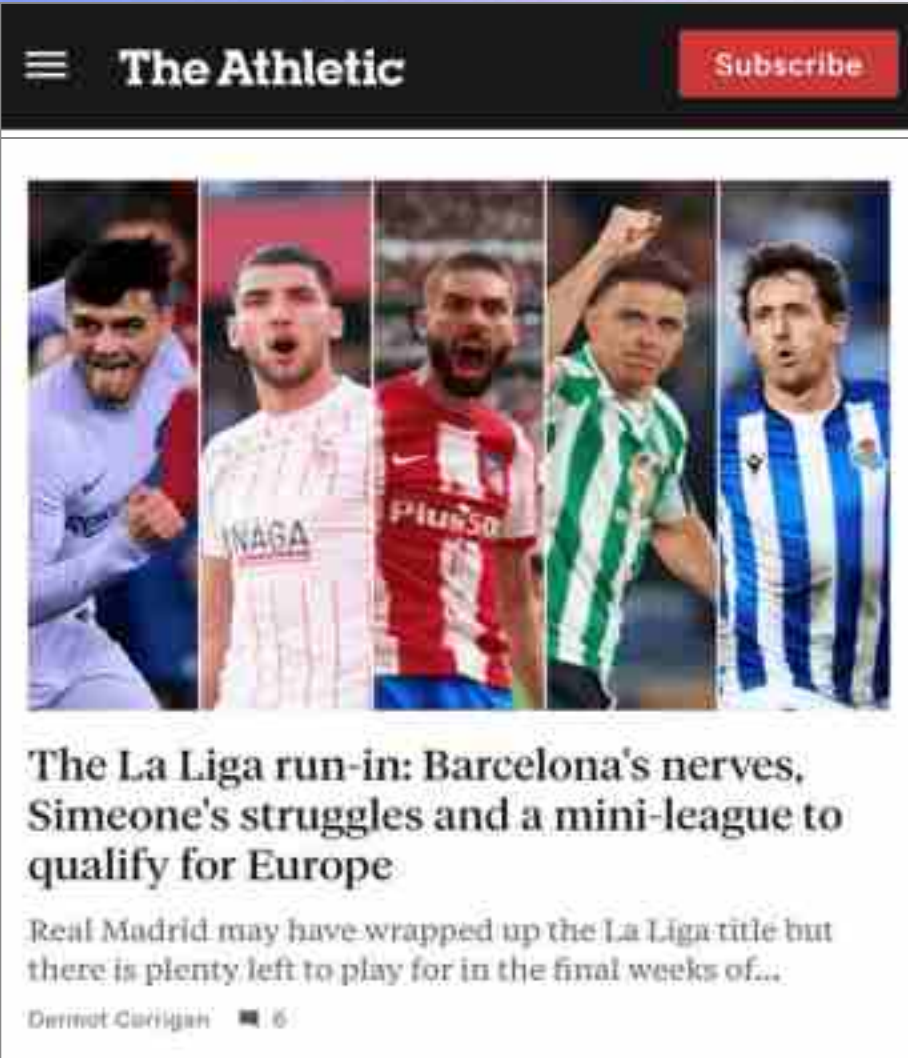
Strategy

Financials

The Athletic

Expert analysis and in-depth features.

Acquired by the New York Times (\$550m)

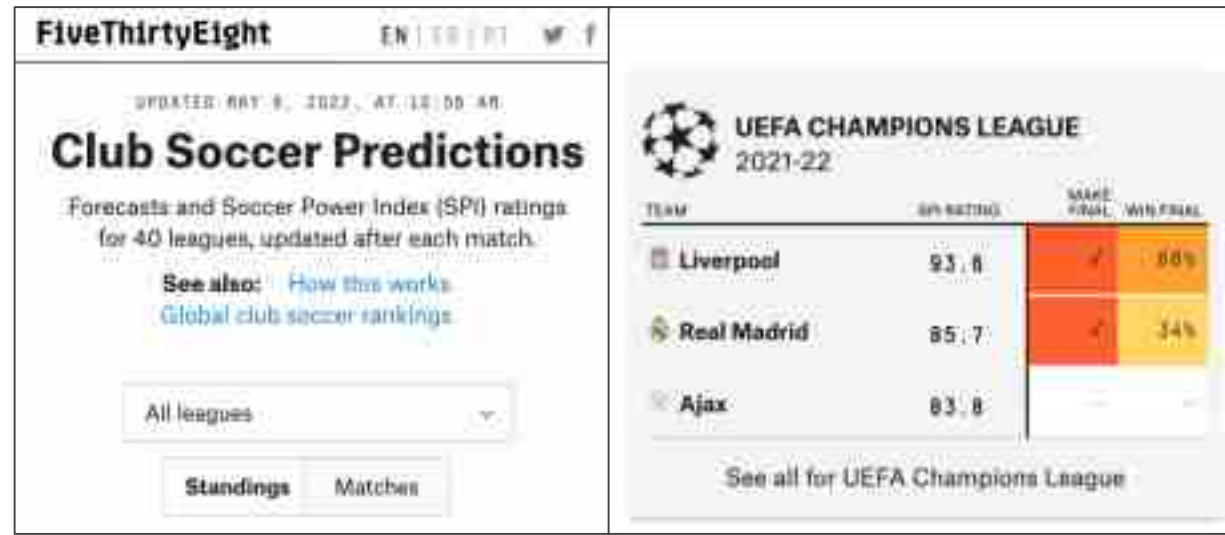


Bleacher Report

Focus on social media users

Followrs:

- 18.6m (Instagram)
- 11.5m (Twitter)
- 3m (TikTok)



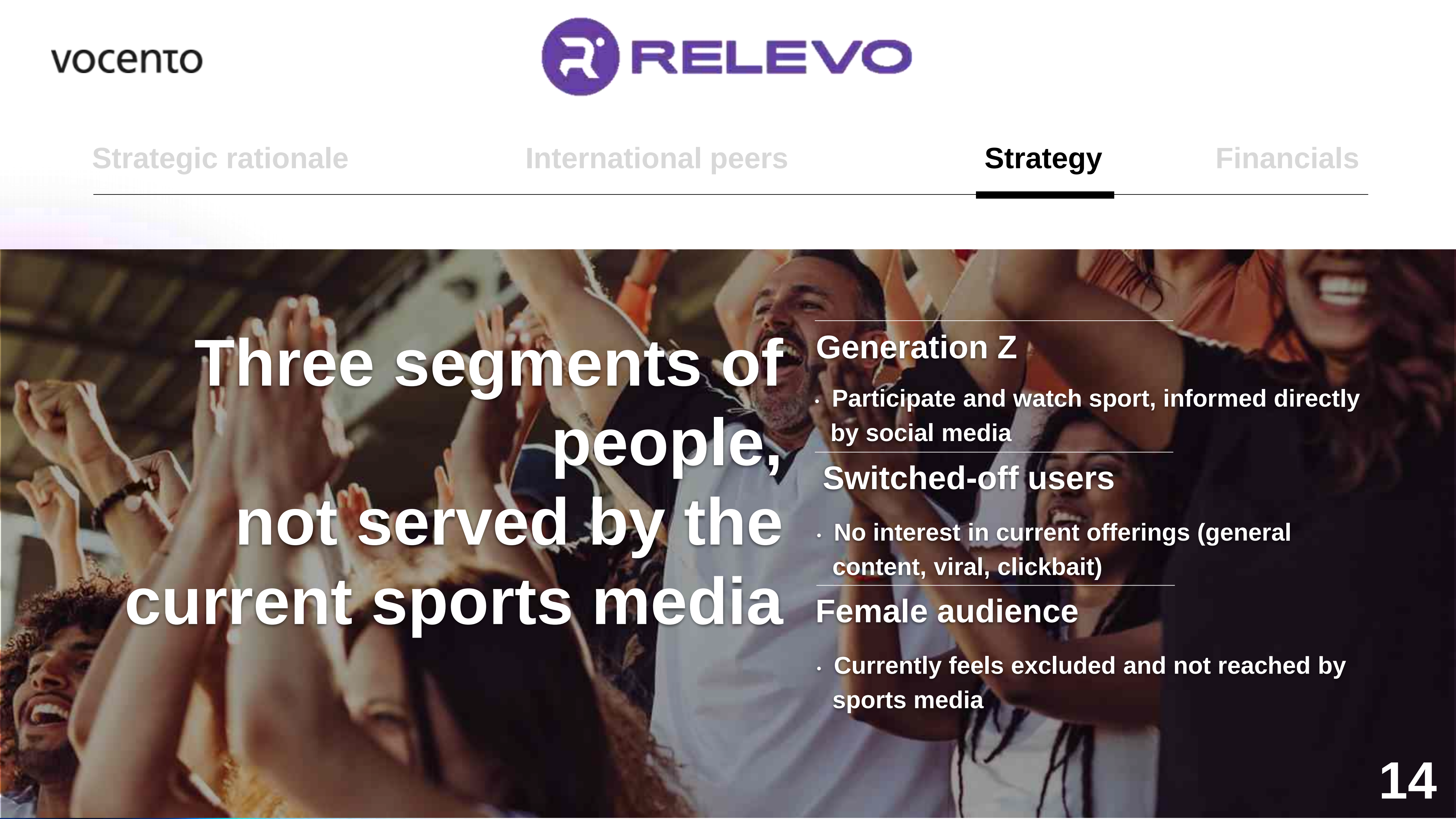
Five Thirty Eight

The power of data analytics applied to sport

Launched in 2008

Licensed by the NY Times in 2010.

Affiliated to ESPN (Disney) in 2014.

A background image showing a diverse crowd of people cheering and raising their hands in excitement, likely at a sports event. The image is overlaid with a semi-transparent dark layer to make the text legible.

Three segments of people, not served by the current sports media

Generation Z

- Participate and watch sport, informed directly by social media

Switched-off users

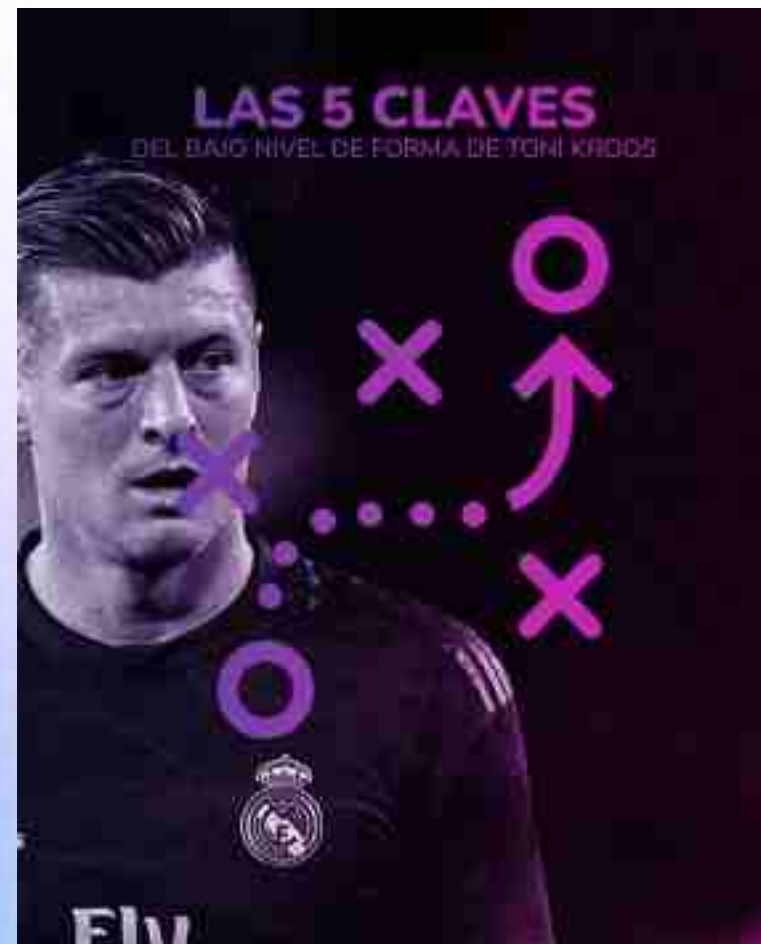
- No interest in current offerings (general content, viral, clickbait)

Female audience

- Currently feels excluded and not reached by sports media

Product

Examples of content mocked up for social media



Format

- 100% digital
- Innovative
- Social media as standalone channel

Content

- Specific content for social media
- Audiovisual studio, live programming
- Specialist: not viral or clickbait
- Data analysis and statistics
- Coverage of niche sports

Development

- Phase 1: Social media
- Phase 2: App
- Phase 3: Web

***We are sports journalism without everything you don't like about sports journalism.
We are sports journalism with everything you thought was missing***

Talent



Óscar Campillo
Director
Ex director, Marca



Hugo Cerezo
Subdirector
Ex editor, Marca



Arantxa Sánchez
Sales director
Ex advertising director, Unidad Editorial



Alfredo Matilla
Editor
Ex subdirector, Diario As



Sandra Riquelme
Editor
Ex editor, LaLiga



Marta Caparrós
Head of Vídeo
Ex director of International Vídeo, EFE



Germán Frassa
Chief Digital Officer
Ex Product Director, Unidad Editorial



Fermín Elizari
Head of new communities
Ex head of social media, Amazon Prime Video ES



César Finca
Head of Audience Development
Ex director of media, Yahoo! España



Diego Campoy
Streamer
Content generator
Founder of NFL Blitznoficial portal

Team

- Director: Oscar Campillo
- c.80 people

Characteristics

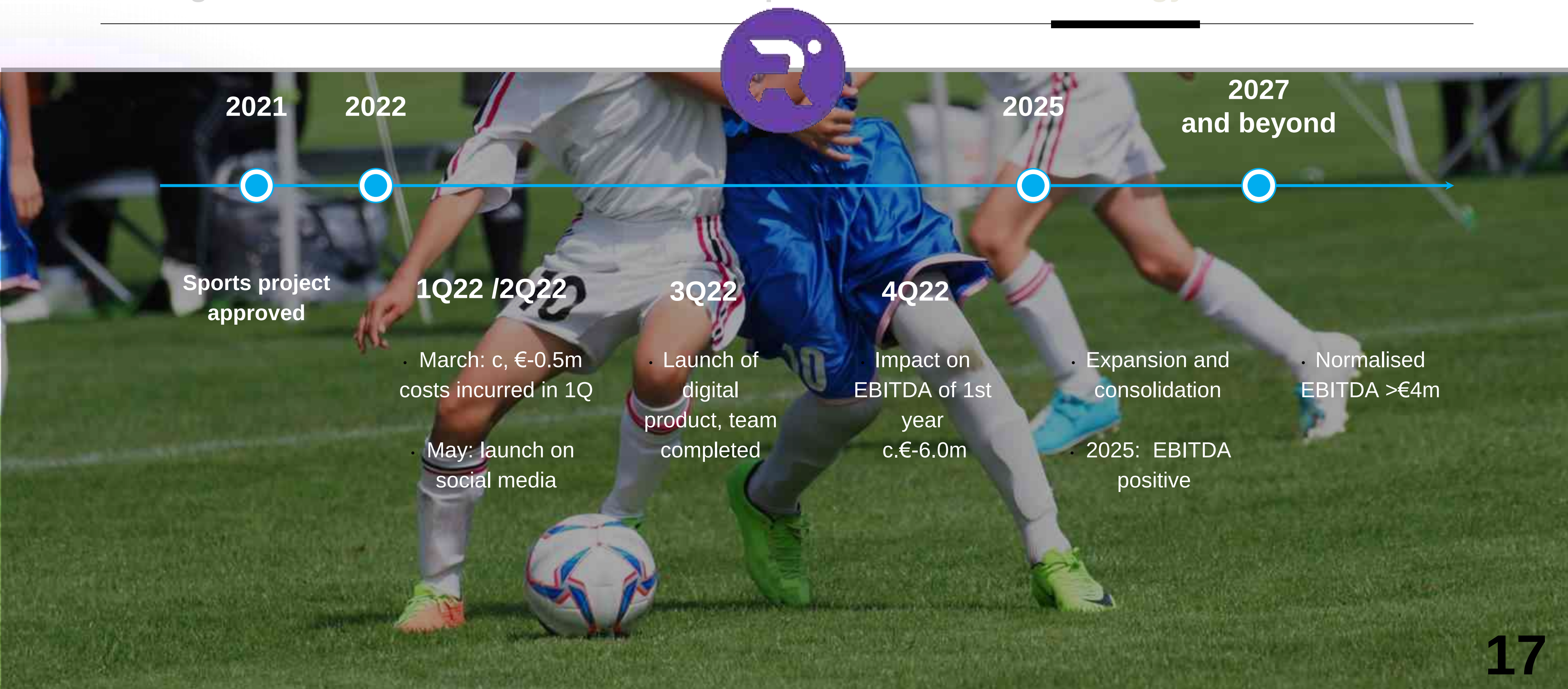
- A young team (average age of 33) with extensive experience in media and social networks
- Passionate about sport and journalism
- Connected to new technologies; Twitch, Instagram, TikTok...
- 35 women at launch
- Multidisciplinary, not working in silos

Strategic rationale

International peers

Strategy

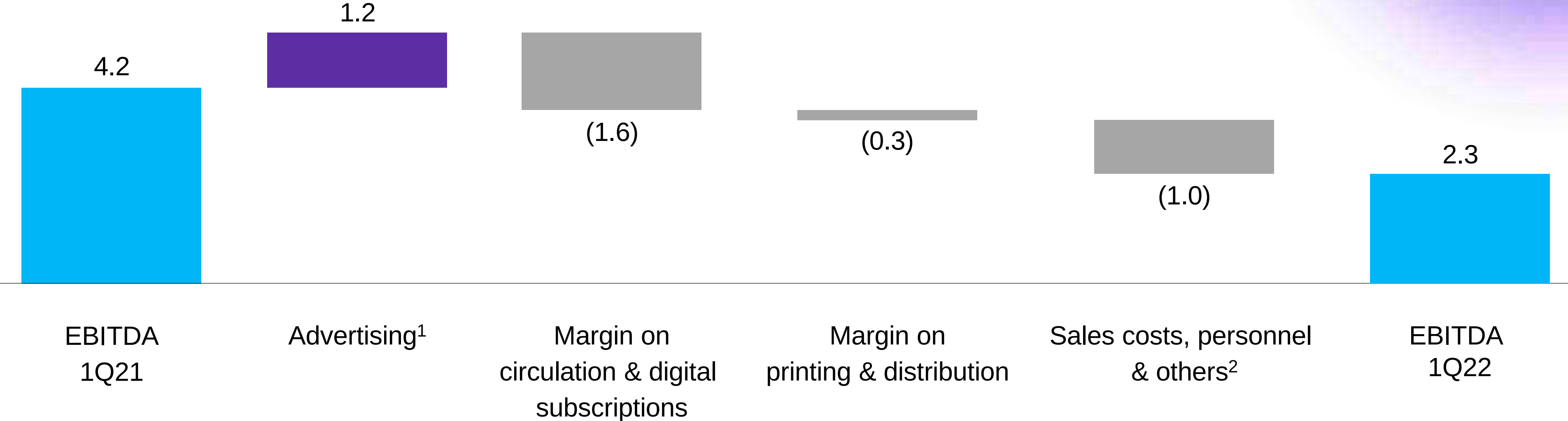
Financials



Appendices

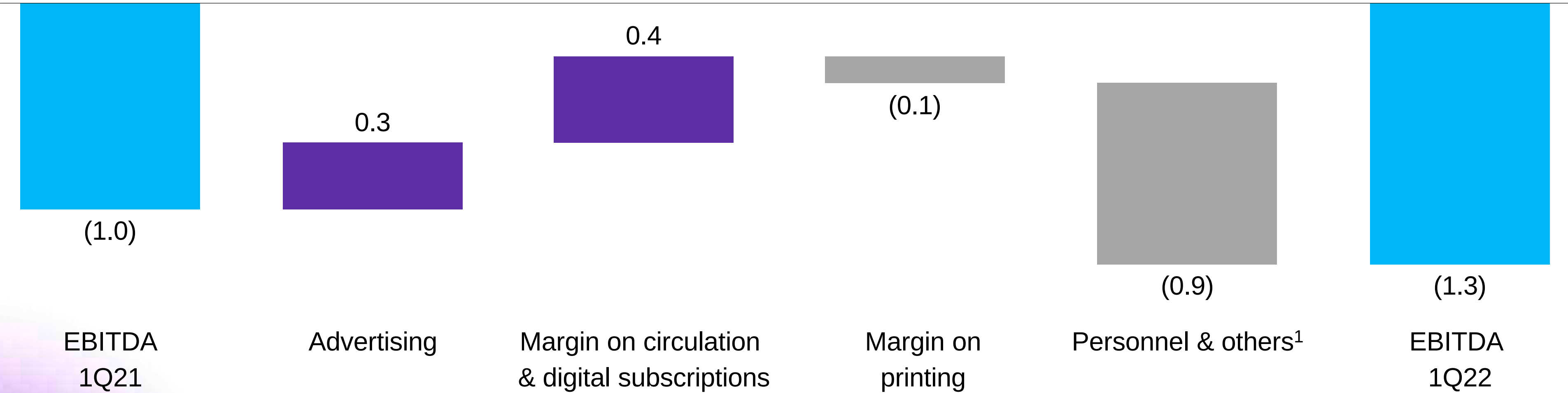


EBITDA at the Regional Press



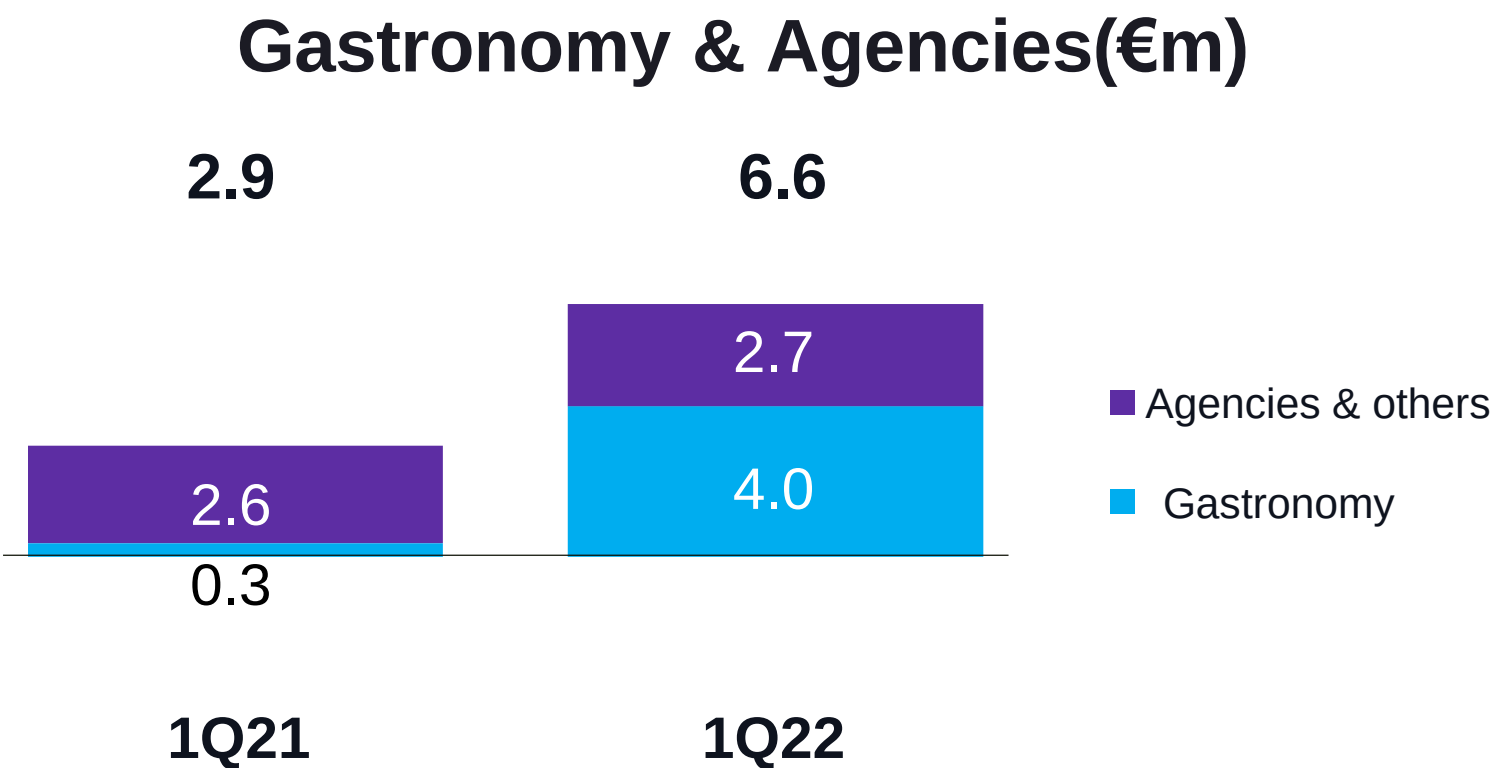
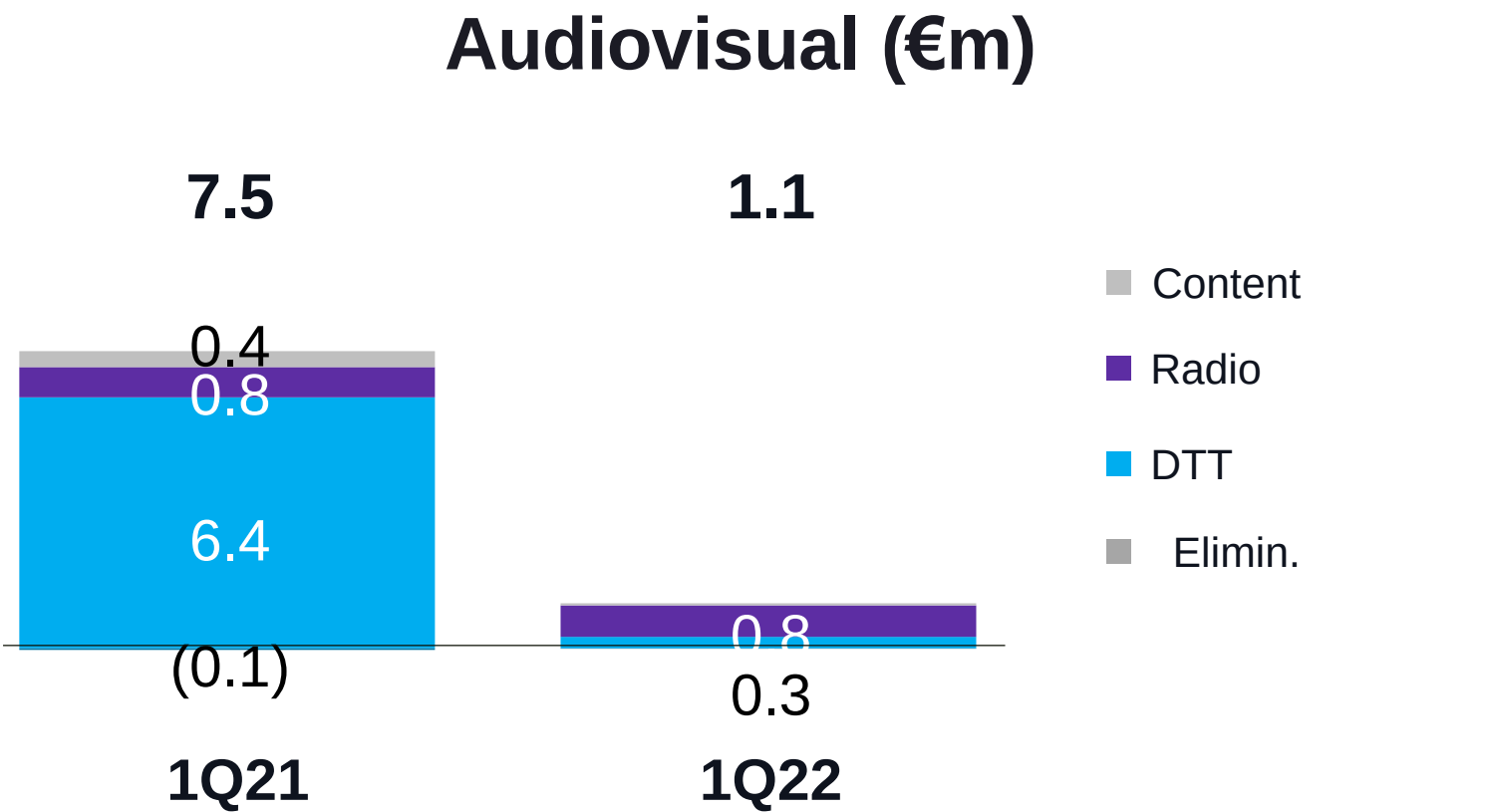
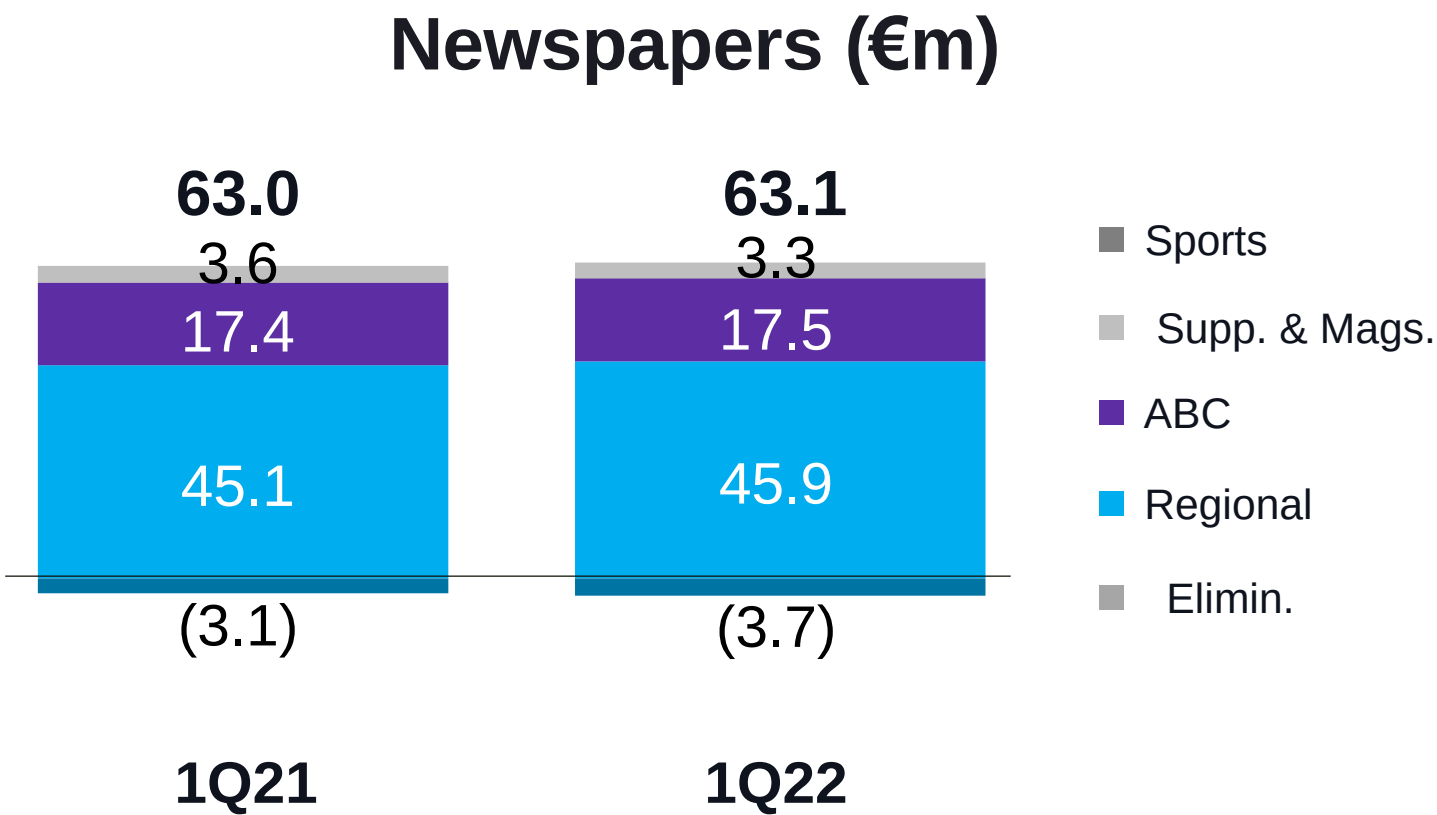
Note: figures rounded to nearest 100 thousand euros. Note 1: print and digital. Excluding local sales companies and other subsidiaries. Note 2: others mainly including revenues from events.

EBITDA at ABC



Note: figures rounded to nearest 100 thousand euros. Note 1: including sales costs.

Revenues by business area

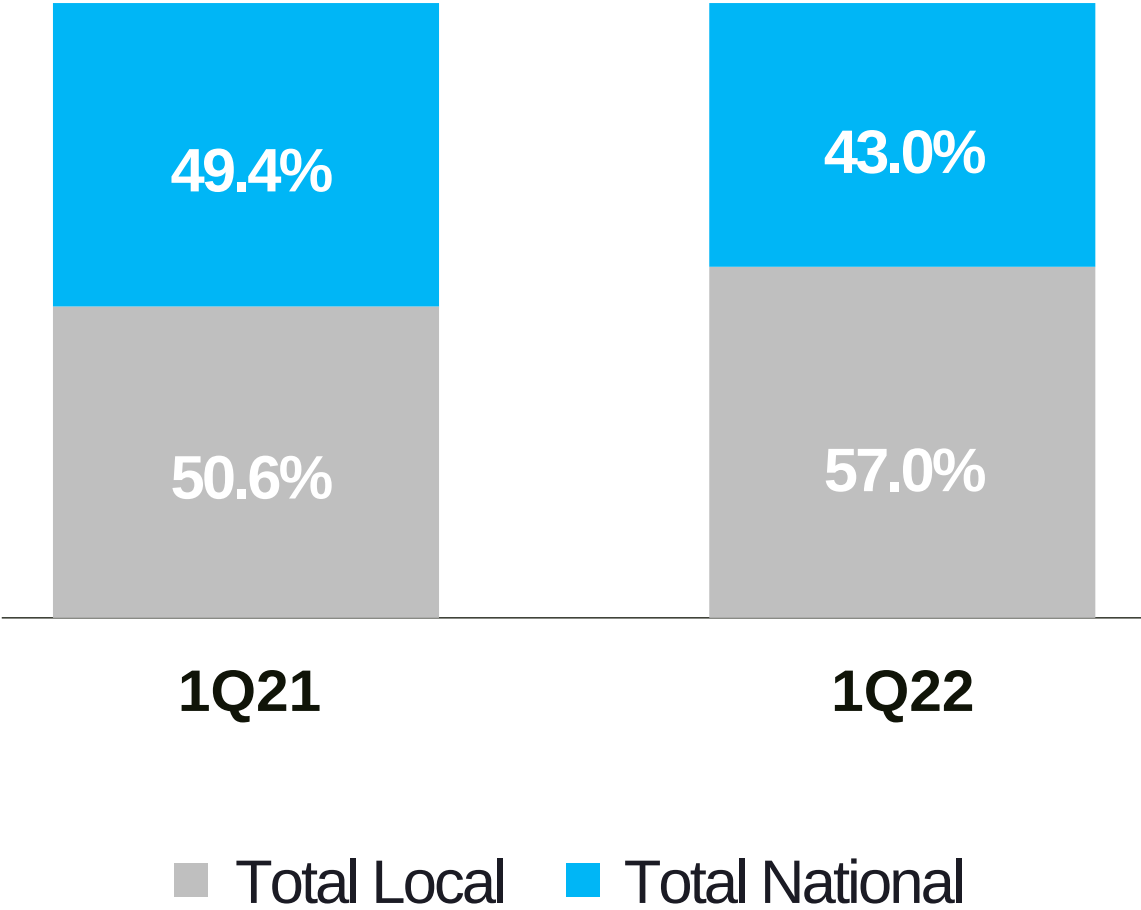


Note: figures rounded to nearest 100 thousand euros.

vocento

Performance of local and national advertising

National advertising vs local¹

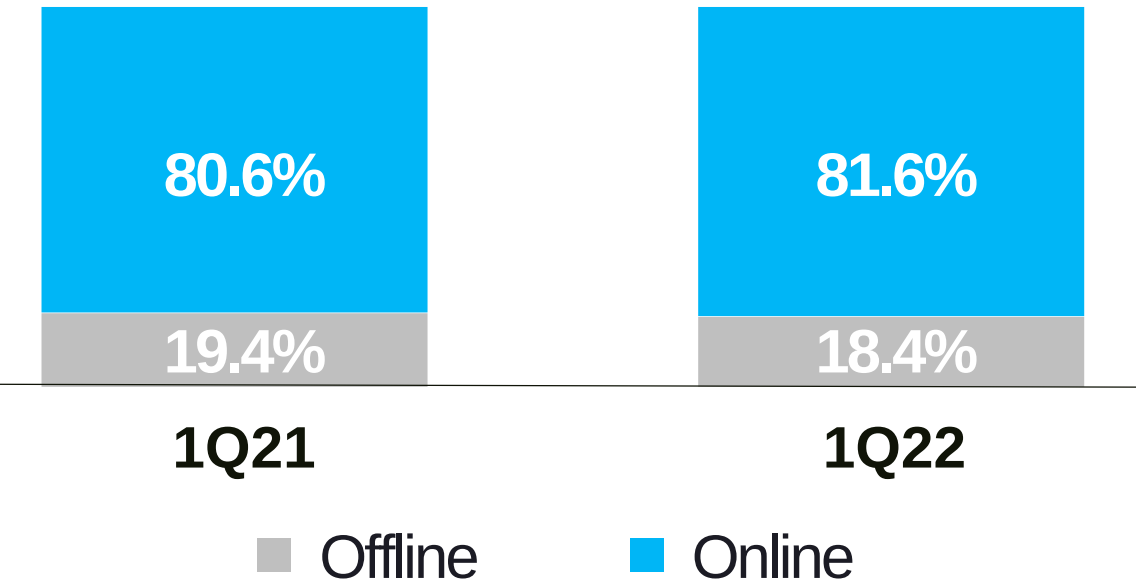


National	(6.9%)
Local	+20.7%
Total	+5.8%

Local advertising¹: Print vs Digital



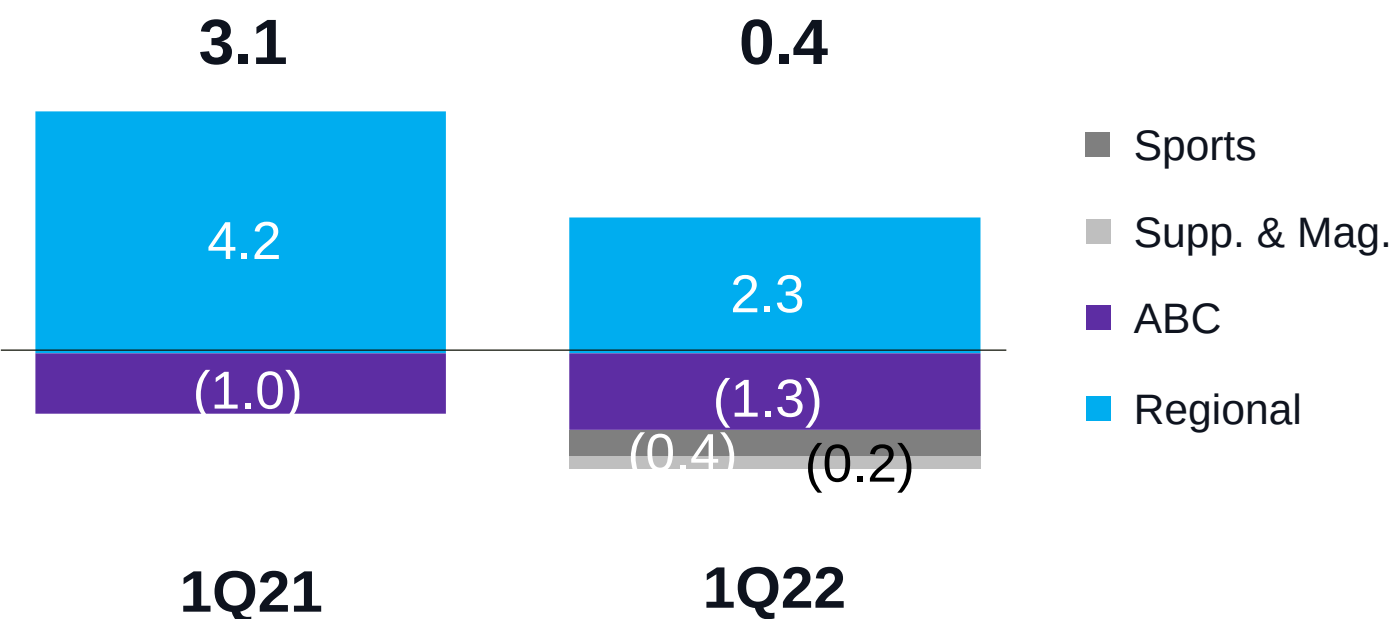
National advertising¹: Print vs Digital



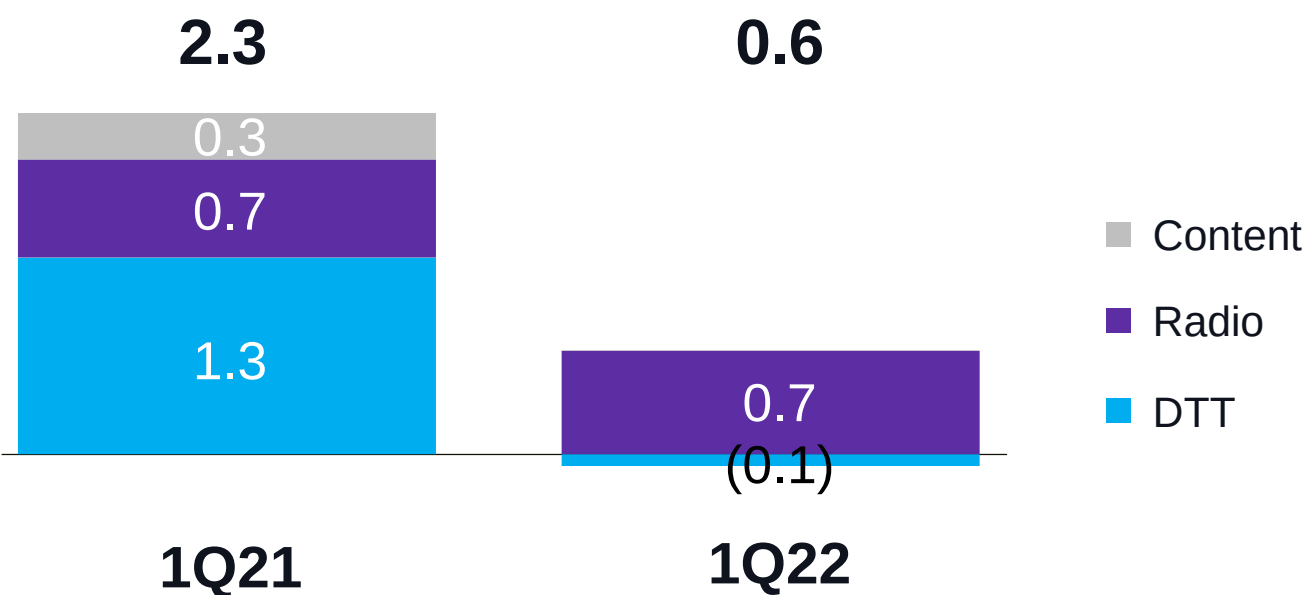
Note 1: net advertising data. Excluding Audiovisual and Others.

EBITDA by business area

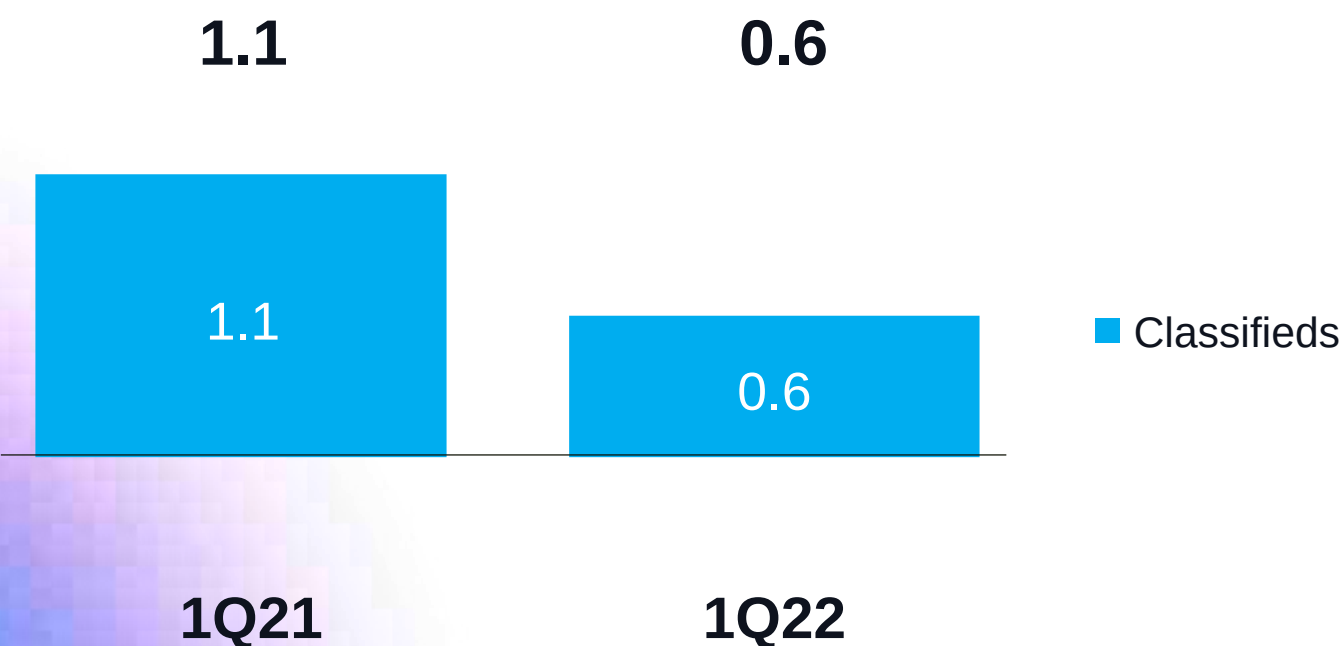
Newspapers (€m)



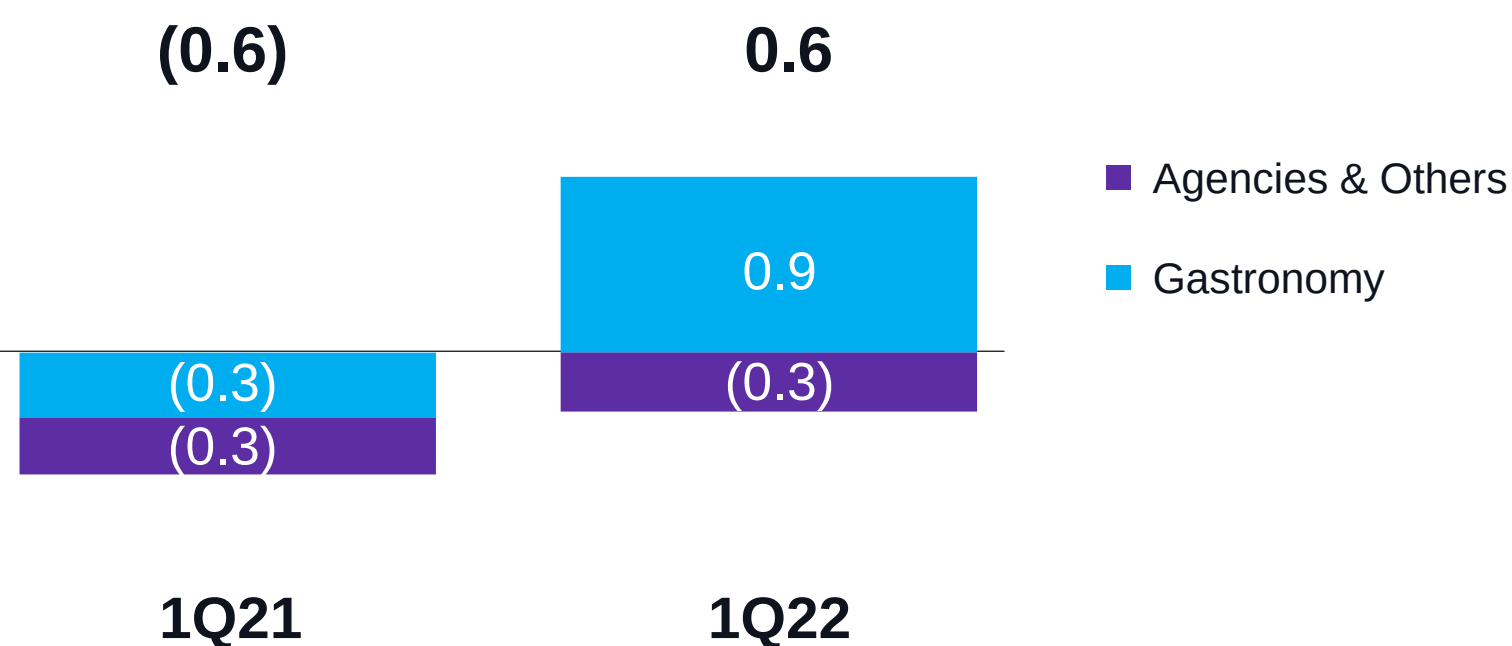
Audiovisual (€m)



Classifieds (€m)



Gastronomy and Agencies (€m)



Note: figures rounded to nearest 100 thousand euros.

Consolidated Balance Sheet

IFRS (Data in €m)

	1Q22	2021
Non-current assets	317.6	313.5
Current assets	97.2	106.0
Assets held for sale	1.4	15.7
Total ASSETS	416.2	435.2
EQUITY	265.9	268.7
Financial debt	40.9	52.7
Other non-current liabilities	27.7	28.9
Other current liabilities	81.6	85.0
Total LIABILITIES AND EQUITY	416.2	435.2
Net financial debt	16.6	23.0
Net financial debt ex IFRS 16	(4.0)	1.7

Note: figures are rounded to the nearest 100 thousand euros. Figures for 2021 restated for the divestment of NET TV and Veralia.

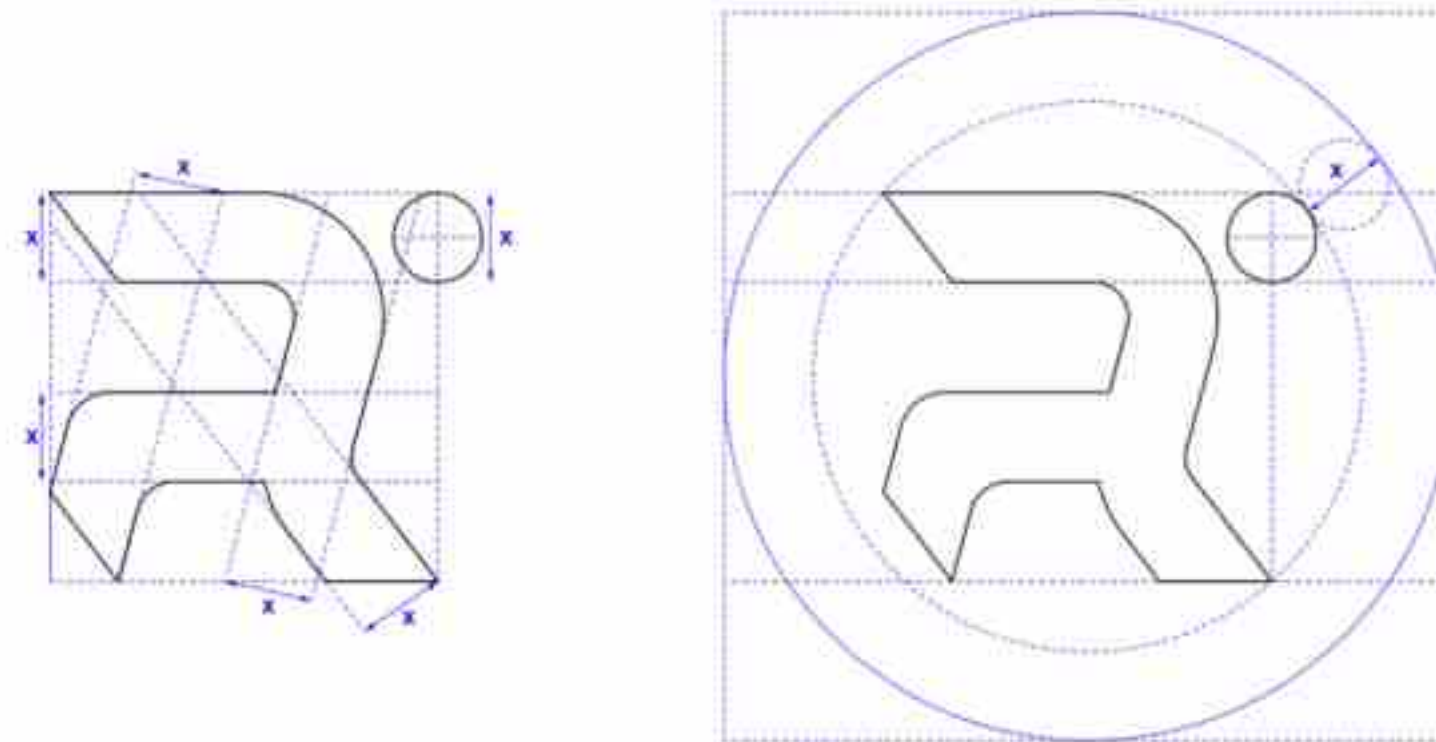
Variation in net financial debt

IFRS (Data in €m)

	1Q22	1Q21
Comparable EBITDA	0.1	3.0
Variation to working capital	8.4	7.3
Capex	(4.2)	(3.7)
Other items ¹	3.3	3.1
Cash flow from recurring activities	7.5	9.8
Interest payments received	0.0	0.1
Dividends and interest payments ²	(3.2)	(2.8)
Total free cash flow	4.4	7.1
Payment of compensation	0.0	(3.9)
Sum of non-recurring items with an impact on cash flow ³	2.3	(4.4)
IFRS 16 effect	(0.3)	0.0
Change in net financial debt	6.4⁴	(1.2)
Net financial debt	16.6	68.5

Note: figures are rounded to the nearest 100 thousand euros. Note 1: including tax on capital gains, withholding tax and others.
 Note 2: dividends to subsidiaries with minority interest and interest payments. Note 3: including divestments and additional capex in new buildings. Note 4: change in debt from last year.

Logo design for RELEVO



\$UI-PRIMARY-BASE



F237E9

\$UI-SECONDARY-BASE



6540A2

\$UI-TERTIARY-BASE



FFE900

The palette moves away from the traditional red and green of sports media, creating a unique and unmistakable visual personality



The image is a stylization of the initial letter R of the brand and also suggests the figure of an athlete in action

Alternative performance measures (APMs)

The definitions and calculation of Alternative Performance Measures (APM) have not changed since the publication of the results for the prior period.

The 1Q22 results report includes, as well as the definitions and calculation methods for the APMs, the new calculations made for the period.

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 behavior of the Company might be substantially different from what is stated in the said predictions or estimates.

The statements in this statement should be taken into account by any persons or entities who may have to make decisions or prepare or disseminate opinions on securities issued by the

Company and, in particular, by the analysts who handle this document. All are invited to consult the documentation and information published or registered by the Company before the National Securities Market Commission.

The financial information contained in this document has been prepared under International Financial Reporting Standards (IFRS). This financial information is unaudited and, therefore, is subject to potential future modifications.

This document is only provided for information purposes and does not constitute, nor may it be interpreted as, an offer to sell or exchange or acquire, or solicitation for offers to purchase or accept any kind of compromise.

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

vocento



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

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Circulation revenues	27,220	28,835	(1,615)	(5.6%)
Advertising revenues	32,452	30,681	1,771	5.8%
Other revenues	16,660	18,875	(2,215)	(11.7%)
Total revenue	76,333	78,392	(2,059)	(2.6%)
Staff costs	(38,984)	(36,648)	(2,336)	(6.4%)
Procurements	(6,138)	(6,106)	(32)	(0.5%)
External Services	(30,867)	(32,119)	1,253	3.9%
Provisions	(272)	(482)	210	43.6%
Operating expenses (without D&A)	(76,260)	(75,355)	(905)	(1.2%)
EBITDA	73	3,037	(2,964)	(97.6%)
Depreciation and amortization	(5,302)	(4,881)	(421)	(8.6%)
Impairment/gains on disposal of tan. & intan. assets	170	103	67	65.3%
EBIT	(5,059)	(1,741)	(3,318)	n.r.
Impairments/reversal of other intangible assets	0	(500)	500	100.0%
Profit of companies acc. equity method	(136)	(89)	(47)	(52.3%)
Net financial income	(381)	(708)	327	46.2%
Net gains on disposal of non- current assets	0	0	(0)	(100.0%)
Profit before taxes	(5,576)	(3,038)	(2,537)	(83.5%)
Corporation tax	(238)	(931)	693	74.4%
Net profit for the year	3,322	(3,969)	7,291	n.r.
Minority interests	218	(937)	1,154	n.r.
Net profit attributable to the parent	3,539	(4,906)	8,446	n.r.
Staff costs ex non recurring costs	(38,984)	(36,635)	(2,349)	(6.4%)
Operating Expenses ex non recurring costs	(76,260)	(75,342)	(918)	(1.2%)
Comparable EBITDA	2,612	3,050	(438)	(14.4%)

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

Thousand Euro

ASSETS

NON CURRENT ASSETS

	1Q22	2021	Var abs
Intangible assets	138,099	139,216	(1,117)
Goodwill	87,418	88,513	(1,096)
Intangible assets	50,681	50,703	(22)
Property, plant and equipment	96,276	94,812	1,464
Use of leases	19,505	20,114	(609)
Investments accounted for using the equity method	4,406	4,385	21
Financial assets	3,760	3,629	131
Non-current investment securities	2,642	2,642	0
Other non current financial assets	1,118	988	131
Other non current receivables	5,741	1,145	4,596
Deferred tax assets	49,771	50,191	(420)

CURRENT ASSETS

Inventories	13,009	12,151	857
Trade and other receivables	57,777	62,805	(5,028)
Tax receivables	2,630	1,845	785
Cash and cash equivalents	23,787	29,233	(5,446)
	97,203	106,035	(8,832)
Assets held for sale and discontinued operations	1,410	15,702	(14,292)

TOTAL ASSETS	416,171	435,231	(19,059)
---------------------	----------------	----------------	-----------------

Thousand Euro

EQUITY AND LIABILITIES

EQUITY

Of the Parent	208,080	204,512	3,568
Share capital	24,864	24,864	0
Reserves	187,797	174,241	13,556
Treasury shares	(8,121)	(8,213)	92
Net profit for the year			
Of minority interest	3,540	13,620	(10,080)
	57846.316	64181.969	-6335.653

NON CURRENT LIABILITIES

Deferred income	12	15	(3)
Provisions	1,257	1,332	(75)
Bank borrowings and other financial liabilities	24,006	24,927	(922)
Other non-current payables	14,977	16,218	(1,242)
Deferred tax liabilities	11,487	11,299	187
	51,737	53,792	(2,054)

CURRENT LIABILITIES

Bank borrowings and other financial liabilities	16,909	27,758	(10,849)
Trade and other payables	73,474	75,159	(1,685)
Tax payables	8,124	9,828	(1,704)
	98,508	112,745	(14,238)

TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	416,171	435,231	(19,059)
-------------------------------------	----------------	----------------	-----------------

NET DEBT

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	2021	Var Abs	Var %
Bank borrowings and other financial liabilities (s.t.)	16,909	27,758	(10,849)	(39.1%)
Bank borrowings and other financial liabilities (l.t.)	24,006	24,927	(922)	(3.7%)
Gross debt	40,915	52,686	(11,771)	(22.3%)
+ Cash and cash equivalents	24,083	29,356	(5,272)	(18.0%)
+ Other non current financial asstes	628	801	(173)	(21.6%)
Deferred expenses	429	470	(41)	(8.7%)
Net cash position/ (net debt)	(16,633)	(22,999)	6,366	27.7%

CASH FLOW STATEMENT

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	% Var
Net profit attributable to the parent	3,539	(4,906)	8,446	n.r.
Adjustments to net profit	(3,600)	8,630	(12,229)	n.r.
Cash flows from ordinary operating activities before changes in working capital	(60)	3,724	(3,784)	n.r.
Changes in working capital & others	8,374	7,347	1,027	14.0%
Other payables	17	(663)	680	n.r.
Income tax paid	554	6	548	n.r.
Interests deduction for tax purposes	(0)	(804)	804	100.0%
Net cash flow from operating activities (I)	8,884	9,609	(725)	(7.5%)
Acquisitions of intangible and property, plan and equipment	(5,148)	(7,673)	2,526	32.9%
Acquisitions of financial assets, subsidiaries and associates	126	(408)	534	n.r.
Interests and dividends received	19	108	(89)	(82.3%)
Other receivables and payables (investing)	(1,199)	30	(1,229)	n.r.
Net cash flow from investing activities (II)	(6,202)	(7,943)	1,741	21.9%
Interests and dividends paid	(3,186)	(2,832)	(354)	(12.5%)
Cash inflows/ (outflows) relating to bank borrowings	(15,204)	(285)	(14,920)	n.r.
Other receivables and payables (financing)	3,121	(736)	3,857	n.r.
Equity related instruments without financial cost	0	0	0	n.a.
Equity related instruments with financial cost	0	0	0	n.a.
Net cash flows from financing activities (III)	(15,270)	(3,854)	(11,416)	n.r.
Net increase in cash and cash equivalents (I + II + III)	(12,588)	(2,188)	(10,400)	n.r.
Cash and cash equivalents from acquired companies	0	0	0	n.a.
Cash and cash equivalents of discounted operations	7,142	0	7,142	n.a.
Cash and cash equivalents at beginning of the year	29,528	25,175	4,353	17.3%
Cash and cash equivalents at end of year	24,083	22,987	1,096	4.8%

CAPEX: (Additions to PPE and intangible assets)

Thousand Euro

	IFRS								
	1Q22			1Q21			Var Abs		
	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total	Inmat.	Mat.	Total
Newspapers	780	3,526	4,305	898	2,674	3,572	(118)	851	733
Audiovisual	0	0	0	0	5	5	0	(5)	(5)
Classified	169	35	203	48	8	56	120	27	147
Gastronomy & Others	21	78	99	3	1	4	18	77	95
Corporate	67	6	74	7	11	18	60	(5)	55
TOTAL	1,036	3,645	4,681	956	2,699	3,655	80	946	1,026

LINE OF ACTIVITY

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Circulation Revenues				
Newspapers	27,221	28,835	(1,614)	(5.6%)
Audiovisual	0	0	0	n.a.
Classified	0	0	0	n.a.
Gastronomy and Agencies	0	0	0	n.a.
Corporate and adjustments	()	0	()	0.0%
Total Circulation Revenues	27,220	28,835	(1,615)	(5.6%)
Advertising Revenues				
Newspapers	26,030	24,626	1,404	5.7%
Audiovisual	95	471	(376)	(79.8%)
Classified	6,291	5,607	684	12.2%
Gastronomy and Agencies	41	0	41	n.a.
Corporate and adjustments	(4)	(22)	18	n.r.
Total Advertising Revenues	32,452	30,681	1,771	5.8%
Other Revenues				
Newspapers	9,873	9,531	342	3.6%
Audiovisual	1,012	7,006	(5,994)	(85.6%)
Classified	279	357	(77)	(21.7%)
Gastronomy and Agencies	6,607	2,921	3,687	n.s.
Corporate and adjustments	(1,112)	(939)	(173)	(1.4%)
Total Other Revenues	16,660	18,875	(2,215)	(11.7%)
Total Revenues				
Newspapers	63,124	62,992	132	0.2%
Audiovisual	1,107	7,477	(6,369)	(85.2%)
Classified	6,570	5,964	606	10.2%
Gastronomy and Agencies	6,649	2,921	3,728	n.r.
Corporate and adjustments	(1,117)	(962)	(155)	(16.2%)
Total Revenues	76,333	78,392	(2,059)	(2.6%)
EBITDA				
Newspapers	361	3,143	(2,782)	(88.5%)
Audiovisual	611	2,270	(1,659)	(73.1%)
Classified	570	1,138	(567)	(49.8%)
Gastronomy and Agencies	618	(643)	1,261	n.r.
Corporate and adjustments	(2,087)	(2,871)	784	27.3%
Total EBITDA	73	3,037	(2,964)	(97.6%)
EBITDA Margin				
Newspapers	0.6%	5.0%	(4.4) p.p.	
Audiovisual	55.2%	30.4%	24.8 p.p.	
Classified	8.7%	19.1%	(10.4) p.p.	
Gastronomy and Agencies	9.3%	(22.0%)	31.3 p.p.	
Corporate and adjustments	n/s	n/s	n/s	
Total EBITDA Margin	0.1%	3.9%	(3.8) p.p.	
EBIT				
Newspapers	(3,815)	(848)	(2,966)	n.r.
Audiovisual	596	2,236	(1,640)	(73.3%)
Classified	44	753	(708)	(94.1%)
Gastronomy and Agencies	318	(886)	1,204	n.r.
Corporate and adjustments	(2,202)	(2,995)	793	26.5%
Total EBIT	(5,059)	(1,741)	(3,318)	n.r.
EBIT Margin				
Newspapers	(6.0%)	(1.3%)	(4.7) p.p.	
Audiovisual	53.9%	29.9%	24.0 p.p.	
Classified	0.7%	12.6%	(11.9) p.p.	
Gastronomy and Agencies	4.8%	(30.3%)	35.1 p.p.	
Corporate and adjustments	n/s	n/s	n/s	
Total EBIT Margin	(6.6%)	(2.2%)	(4.4) p.p.	

NEWSPAPERS

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Circulation Revenues				
Regionals	19,792	21,112	(1,319)	(6.2%)
ABC	6,689	6,873	(185)	(2.7%)
Sports	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	2,124	2,377	(254)	(10.7%)
Adjustments intersegment	(1,384)	(1,527)	143	9.4%
Total Circulation Revenues	27,221	28,835	(1,614)	(5.6%)
Advertising Revenues				
Regionals	18,101	16,876	1,224	7.3%
ABC	6,843	6,505	338	5.2%
Sports	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	1,088	1,244	(156)	(12.5%)
Adjustments intersegment	(2)	1	(2)	n.r.
Total Advertising Revenues	26,030	24,626	1,404	5.7%
Other Revenues				
Regionals	8,038	7,071	967	13.7%
ABC	4,011	4,022	(11)	(0.3%)
Sports	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	92	17	75	n.r.
Adjustments intersegment	(2,268)	(1,580)	(689)	(43.6%)
Total Other Revenues	9,873	9,531	342	3.6%
Total Revenues				
Regionals	45,931	45,059	872	1.9%
ABC	17,542	17,401	142	0.8%
Sports	0	0	0	n.a.
Supplements & Magazines	3,304	3,638	(334)	(9.2%)
Adjustments intersegment	(3,654)	(3,106)	(548)	(17.6%)
Total Revenues	63,124	62,992	132	0.2%
EBITDA				
Regionals	2,328	4,157	(1,829)	(44.0%)
ABC	(1,322)	(1,042)	(280)	(26.8%)
Sports	(439)	0	(439)	n.a.
Supplements & Magazines	(206)	28	(234)	n.r.
Total EBITDA	361	3,143	(2,782)	(88.5%)
EBITDA Margin				
Regionals	5.1%	9.2%	(4.2) p.p.	
ABC	(7.5%)	(6.0%)	(1.5) p.p.	
Sports	n.a.	n.a.	n.a.	
Supplements & Magazines	(6.2%)	0.8%	(7.0) p.p.	
Total EBITDA Margin	0.6%	5.0%	(4.4) p.p.	
EBIT				
Regionals	184	2,111	(1,927)	(91.3%)
ABC	(3,231)	(2,882)	(349)	(12.1%)
Sports	(439)	0	(439)	n.a.
Supplements & Magazines	(329)	(77)	(252)	n.r.
Total EBIT	(3,815)	(848)	(2,966)	n.r.
EBIT Margin				
Regionals	0.4%	4.7%	(4.3) p.p.	
ABC	(18.4%)	(16.6%)	(1.9) p.p.	
Sports	n.a.	n.a.	n.a.	
Supplements & Magazines	(9.9%)	(2.1%)	(7.8) p.p.	
Total EBIT Margin	(6.0%)	(1.3%)	(4.7) p.p.	

AUDIOVISUAL

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Advertising Revenues				
DTT	85	461	(376)	(81.6%)
Radio	10	9		5.2%
Content	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	0	0	0	n.a.
Adjustments intersegment	95	471	(376)	(79.8%)
Other Revenues				
DTT	198	5,890	(5,692)	(96.6%)
Radio	783	759	25	3.3%
Content	55	410	(355)	(86.5%)
Adjustments intersegment	(24)	(52)	28	53.6%
Total Other Revenues	1,012	7,006	(5,994)	(85.6%)
Total Revenues				
DTT	283	6,351	(6,068)	(95.5%)
Radio	793	768	25	3.3%
Content	55	410	(355)	(86.5%)
Adjustments intersegment	(24)	(52)	28	53.6%
Total Revenues	1,107	7,477	(6,369)	(85.2%)
EBITDA				
DTT	(80)	1,307	(1,387)	n.r.
Radio	686	651	34	5.3%
Content	5	312	(307)	(98.5%)
Total EBITDA	611	2,270	(1,659)	(73.1%)
EBITDA Margin				
DTT	(28.2%)	20.6%	(48.7) p.p.	
Radio	86.4%	84.8%	1.6 p.p.	
Content	8.4%	76.0%	(67.6) p.p.	
Total EBITDA Margin	55.2%	30.4%	24.8 p.p.	
EBIT				
DTT	(87)	1,320	(1,407)	n.r.
Radio	681	649	32	4.9%
Content	3	267	(264)	(99.0%)
Total EBIT	596	2,236	(1,640)	(73.3%)
EBIT Margin				
DTT	(30.9%)	20.8%	(51.7) p.p.	
Radio	85.8%	84.5%	1.3 p.p.	
Content	5.0%	65.1%	(60.2) p.p.	
Total EBIT Margin	53.9%	29.9%	24.0 p.p.	

CLASSIFIED

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Circulation Revenues				
Classified	0	0	0	n.a.
Total Circulation Revenues	0	0	0	n.a.
Advertising Revenues				
Classified	6,291	5,607	684	12.2%
Total Advertising Revenues	6,291	5,607	684	12.2%
Other Revenues				
Classified	279	357	(77)	(21.7%)
Total Other Revenues	279	357	(77)	(21.7%)
Total Revenues				
Classified	6,570	5,964	606	10.2%
Total Revenues	6,570	5,964	606	10.2%
EBITDA				
Classified	570	1,138	(567)	(49.8%)
Total EBITDA	570	1,138	(567)	(49.8%)
EBITDA Margin				
Classified	8.7%	19.1%	(10.4) p.p.	
Total EBITDA Margin	8.7%	19.1%	(10.4) p.p.	
EBIT				
Classified	44	753	(708)	(94.1%)
Total EBIT	44	753	(708)	(94.1%)
EBIT Margin				
Classified	0.7%	12.6%	(11.9) p.p.	
Total EBIT Margin	0.7%	12.6%	(11.9) p.p.	

GASTRONOMY & AGENCIES

Thousand Euro

	IFRS			
	1Q22	1Q21	Var Abs	Var %
Circulation Revenues				
Gastronomy	0	0	0	n.a.
Agencies	0	0	0	n.a.
Total Circulation Revenues	0	0	0	n.a.
Advertising Revenues				
Gastronomy	28	0	28	n.a.
Agencies	13	0	13	n.a.
Total Advertising Revenues	41	0	41	n.r.
Other Revenues				
Gastronomy	3,933	349	3,585	n.r.
Agencies	2,674	2,572	102	4.0%
Total Other Revenues	6,607	2,921	3,687	n.r.
Total Revenues				
Gastronomy	3,961	349	3,613	n.r.
Agencies	2,687	2,572	115	4.5%
Total Revenues	6,649	2,921	3,728	n.r.
EBITDA				
Gastronomy	927	(345)	1,273	n.r.
Agencies	(309)	(298)	(12)	(3.9%)
Total EBITDA	618	(643)	1,261	(157.6%)
EBITDA Margin				
Gastronomy	23.4%	(99.1%)	122.5 p.p.	
Agencies	(11.5%)	(11.6%)	0.1 p.p.	
Total EBITDA Margin	9.3%	(22.0%)	31.3 p.p.	
EBIT				
Gastronomy	862	(359)	1,222	n.r.
Agencies	(545)	(527)	(18)	(3.3%)
Total EBIT	318	(886)	1,204	n.r.
EBIT Margin				
Gastronomy	23.4%	(99.1%)	122.5 p.p.	
Agencies	(11.5%)	(11.6%)	0.1 p.p.	
Total EBIT Margin	4.8%	(30.3%)	35.1 p.p.	