

## **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

### **A LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO VALORES**

Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (“**DIA**” o la “**Sociedad**”), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 227 del Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores y normativa de desarrollo, comunica que el Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado los resultados del grupo correspondientes al primer semestre (1S) del ejercicio 2020.

Se adjuntan los documentos nota sobre “Resultados financieros del 2º trimestre y 1er semestre de 2020” y “1S 2020 Presentación de Resultados”.

Madrid, 6 de agosto de 2020.

**Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A.**

Enrique Weickert  
Director Financiero

## Resultados financieros del 2º trimestre y 1º semestre de 2020

*Evolución positiva de la Cifras de ventas y el EBITDA Ajustado, gracias a la respuesta eficaz ante la crisis de la COVID-19 y de los resultados iniciales de las iniciativas de transformación puestas en marcha que se ha mantenido tras el confinamiento*

*Posición financiera fortalecida en el primer semestre de 2020, con una mejora del capital circulante, generación de caja positiva y reducción de la deuda neta*

*Liderazgo a nivel país empoderado y cumpliendo con la hoja de ruta estratégica durante el primer semestre de 2020 – despliegue acelerado del servicio online en todos los países, lanzamiento de nuevos productos de marca propia y mejora del surtido*

**MADRID, 6 de agosto de 2020:** El Grupo DIA, ("DIA" o "el Grupo"), compañía internacional de distribución que opera en España, Portugal, Brasil y Argentina, ha publicado hoy sus resultados financieros correspondientes al segundo trimestre y al primer semestre de 2020.

### PRINCIPALES DATOS FINANCIEROS 2T20 (todas las cifras están en EUR)

- **Ventas Netas:** 1.819 millones (2T19: 1.711 millones), aumento del 6,3% gracias al efecto positivo de las iniciativas de transformación y al comportamiento de los consumidores en relación al confinamiento por la COVID-19, pese a la reducción de la red de tiendas y los efectos monetarios adversos provocados por las divisas brasileña y argentina.
- **Ventas Comparables (Like-for-Like):** aumento del 14,9%, con todos los mercados en positivo por primera vez desde el 4º trimestre de 2016, impulsadas por un aumento del tamaño medio de la cesta de la compra que compensó el descenso del número de tickets.
- **Beneficio Bruto:** 403 millones (2T19: 303 millones) lo que supone un incremento del 4,4% como porcentaje de las ventas netas, debido al aumento de las ventas y a los primeros resultados positivos del programa de excelencia operativa puesto en marcha en el 2 semestre de 2019.
- **Costes de personal:** 191 millones lo que supone un ligero ascenso ya que el impacto de las medidas de eficiencia de personal implementadas en 2019 se han visto contrarrestadas por el pago del bonus y las necesidades de personal relacionadas con la situación de la COVID-19.
- **Gastos de Explotación:** descenso del 1,4% como porcentaje de las ventas netas, gracias a la adopción de medidas de reducción de costes y al descenso de la inversión en publicidad durante el confinamiento provocado por la COVID-19.
- **EBITDA Ajustado:** 60 millones (2T19: -67 millones), impulsado por el incremento en el volumen de ventas y la mejora del margen bruto propiciada por una firme disciplina de costes.
- **Beneficio Neto:** -45 millones (2T19: -267 millones) con una mejora de los gastos por intereses y el efecto monetario negativo de 16 millones.
- **Liquidez disponible** estable en 435 millones (1T20:425 millones) con una mejora en el perfil de vencimientos de deuda tras el acuerdo de refinanciación alcanzado en 2019.
- **Deuda Financiera Neta:** desciende hasta 1.253 millones.

## PRINCIPALES DATOS FINANCIEROS 1S 2020

(Millones de euros)	1S 2020	1S 2019	Variación (%)
Crecimiento de ventas comparables (%)	8,7%	-7,9%	-
Ventas Netas	3.515,2	3.444,6	2,1%
Beneficio Bruto	761,1	672,6	13,2%
EBITDA Ajustado	59,7	(55,6)	n/a
EBIT	(52,0)	(321,7)	83,8%
Beneficio neto atribuible	(187,7)	(418,7)	55,2%

(Millones de euros)	1S20	2019	Variación (mill.)
Capital Circulante (negativo)	645,0	608,0	37,0
Deuda Financiera Neta	1.253,3	1.322,2	(68,9)

## ACTUALIZACIÓN DE LA HOJA DE RUTA DE TRANSFORMACIÓN 1S 2020

- **Optimización del surtido comercial:** Implantación en entorno de 500 tiendas en España durante el 1<sup>er</sup> semestre de 2020, priorizando la oferta frescos de frutas y verduras.
- **Marca Propia:** Desarrollo e introducción de nuevos productos en España y Brasil en el marco de una nueva propuesta que combina calidad, relación calidad/precio y envases más atractivos.
- **Venta Online y entrega urgente:** En funcionamiento en los cuatro países tras haberse acelerado su introducción para atender a la demanda de los clientes durante el período de confinamiento por la COVID-19 y posteriormente, y como prioridad para satisfacer las tendencias de compra de los clientes a largo plazo.
- **Franquicias:** Introducción de un modelo de franquicia mejorado basado en incentivos y con foco en el cliente, implantado en 470 establecimientos de España, y la puesta en marcha de una oferta adaptada en otros mercados.
- **Operaciones:** Centrado en la eficiencia de costes y la reducción de complejidad en la relación con los proveedores, existencias, logística y gestión de compras y suministros; inicio de nuevos planes logísticos y la renegociación de los alquileres en todos los mercados.

## En relación con los resultados, el Presidente de DIA, Stephan DuCharme, ha afirmado:

*"Los resultados financieros del segundo trimestre demuestran el impacto positivo de la respuesta adoptada ante la situación de la COVID-19 y de la transformación del negocio que venimos ejecutando. Los clientes están respondiendo a nuestra atractiva oferta de proximidad y nuestras nuevas capacidades de venta online, y las positivas cifras de ventas comparables (like-for-like) de junio y julio tras el confinamiento constituyen un buen indicador de dicho progreso.*

*Hemos controlado los costes ante el aumento de las exigencias en todo el sector en cuanto a medidas de protección y dotación de personal, gracias a las decisiones de eficiencia adoptadas en 2019, al tiempo que los principales indicadores financieros -como la mejora del capital circulante y los flujos de efectivo positivos- evolucionan en la dirección correcta.*

*De cara al futuro, seguiremos desplegando durante el segundo semestre iniciativas de transformación en el marco de la hoja de ruta adoptada, centrándonos en los pilares fundamentales de nuestro modelo de franquicias y propuesta de valor comercial mejorada, que se apoyan en la optimización de la eficiencia operativas."*

**PRESENTACIÓN A INVERSORES - INSTRUCCIONES DE ACCESO PARA PARTICIPANTES**

Fecha: 6 de agosto de 2020 a las 10:00 horas CEST

Enlace para la retransmisión web:

Inglés: <https://edge.media-server.com/mmc/p/mi6ggy6b>

Castellano: <https://edge.media-server.com/mmc/p/mi6ggy6b/lan/es>

ID de la conferencia en Inglés: 7182356

ID de la conferencia en Español: 4683759

España: +34 914146280

Reino Unido: +44 (0) 2071 928000

Brasil: 2140421335

EEUU: 16315107495

**DATOS DE CONTACTO****MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Lara Vadillo / Rebeca Matilla / Leyla Gallego

Teléfono: +34 619.22.65.87 / 609.41.57.21 / 616.02.51.89

Correo electrónico: [comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)

**RELACIÓN CON INVERSORES**

Miren Sotomayor / Natalia Amo

Teléfono: +34 91 398 54 00, Ext: 33989

Correo electrónico: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

## RESULTADOS FINANCIEROS DEL GRUPO – 2T 2020

(Millones de euros)	2T 2020	2T 2019 (*)	Variación (%)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.223,7</b>	<b>2.263,6</b>	<b>-1,8%</b>
<i>Crecimiento de ventas comparables (%)</i>	14,9%	-11,4%	
<b>Ventas Netas</b>	<b>1.819,2</b>	<b>1.711,7</b>	<b>6,3%</b>
Coste de ventas & otros ingresos	(1.416,3)	(1.408,7)	0,5%
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>402,9</b>	<b>303,0</b>	<b>33,0%</b>
Costes de personal	(191,3)	(190,8)	0,3%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(87,0)	(106,5)	-18,3%
Costes de reestructuración y LTIP	(8,4)	(8,9)	-5,8%
<b>EBITDA</b>	<b>116,2</b>	<b>(3,1)</b>	<b>n/a</b>
Amortización	(107,9)	(131,4)	-17,9%
Deterioro de valor de activos no corrientes	(1,1)	(5,7)	-80,9%
Bajas contables	(4,5)	(54,5)	-91,7%
<b>EBIT</b>	<b>2,7</b>	<b>(194,7)</b>	<b>n/a</b>
Resultado financiero neto	(42,7)	(45,3)	-5,8%
<b>BAI</b>	<b>(40,0)</b>	<b>(240,0)</b>	<b>-83,3%</b>
Impuestos de Sociedades	(5,1)	(9,3)	-45,3%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>(45,1)</b>	<b>(249,4)</b>	<b>-81,9%</b>
Operaciones discontinuadas	-	(18,1)	-100,0%
<b>Beneficio neto atribuible</b>	<b>(45,1)</b>	<b>(267,4)</b>	<b>-83,1%</b>

(\*) 2T2019 reexpresado para presentar el coste de las plataformas logísticas con arreglo a su naturaleza.

## RESULTADO FINANCIERO DEL GRUPO – 1S 2020

(Millones de euros)	1S 2020	1S 2019	Variación (%)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>4.293,2</b>	<b>4.622,3</b>	<b>-7,1%</b>
<i>Crecimiento de ventas comparables (%)</i>	8,7%	-7,9%	
<b>Ventas Netas</b>	<b>3.515,2</b>	<b>3.444,5</b>	<b>2,1%</b>
Coste de ventas & otros ingresos	(2.754,1)	(2.771,9)	-0,6%
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>761,1</b>	<b>672,6</b>	<b>13,2%</b>
Costes de personal	(381,9)	(383,8)	-0,5%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(188,3)	(199,5)	-5,6%
Costes de reestructuración y LTIP	(13,9)	(75,8)	-81,6%
<b>EBITDA</b>	<b>176,9</b>	<b>13,5</b>	<b>1214,2%</b>
Amortización	(223,5)	(265,3)	-15,7%
Deterioro de valor de activos no corrientes	(1,1)	(11,6)	-90,9%
Bajas contables	(4,4)	(58,3)	-92,5%
<b>EBIT</b>	<b>(52,0)</b>	<b>(321,7)</b>	<b>-83,8%</b>
Resultado financiero neto	(131,7)	(81,7)	61,2%
<b>BAI</b>	<b>(183,7)</b>	<b>(403,4)</b>	<b>-54,5%</b>
Impuestos de Sociedades	(4,0)	5,4	-173,4%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>(187,7)</b>	<b>(398,0)</b>	<b>-52,8%</b>
Operaciones discontinuadas	-	(20,7)	-100,0%
<b>Beneficio neto atribuible</b>	<b>(187,7)</b>	<b>(418,7)</b>	<b>-55,2%</b>

(\*) 1S 2019 reexpresado para presentar el coste de las plataformas logísticas con arreglo a su naturaleza.

Conciliación EBITDA a EBITDA ajustado	1S 2020	1S 2019	Variación (mill.)
<b>Beneficio bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>176,9</b>	<b>13,5</b>	<b>163,5</b>
Costes de reestructuración y LTIP	13,9	75,8	(61,9)
Efecto de arrendamientos (NIIF16)	(140,6)	(163,0)	22,4
Efecto de hiperinflación (NIC 29)	9,4	18,1	(8,7)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>59,7</b>	<b>(55,6)</b>	<b>115,3</b>

- **Las Ventas Netas del Grupo** se incrementaron un 2,1% durante el 1S 2020 gracias al impacto positivo tanto de las medidas de transformación como del aumento del consumo de alimentos en el hogar debido al confinamiento, y pese a la reducción del número de tiendas en un 6,0% y la depreciación del peso argentino (34,1%) y el real brasileño (19,1%).
- **Las ventas comparables (like-for-like) del Grupo** aumentaron un 8,7%, impulsadas por el incremento del 25,7% en la cesta media, que compensa el descenso del 13,5% en el número de tickets, con un crecimiento subyacente en España y Portugal antes de la pandemia de COVID y unas cifras positivas en junio (+10%).
- **El beneficio bruto (como porcentaje de ventas netas)** aumentó al 21,7% (1S19: 19,5%) pese a los costes extraordinarios por COVID-19, como el pago de bonus a empleados de logística y personal de franquicias, además de los costes de logística incurridos para ampliar la oferta de productos frescos.<sup>1</sup>
- **Los costes de personal** se mantuvieron estables, ya que las medidas de racionalización de personal adoptadas en 2019 se vieron compensadas por un aumento de las necesidades de personal y el pago del bonus en relación con la COVID-19.
- **Otros gastos de explotación (como porcentaje de las ventas netas)** disminuyeron al 5,4% (1S19: 5,8%) debido a una firme disciplina de costes, al descenso de la inversión en publicidad durante el confinamiento y a pesar de los costes relacionados con la COVID-19, que incluyeron la adquisición de equipos de protección.

<sup>1</sup> La comparativa del primer semestre de 2019 está afectada por las liquidaciones extraordinarias de existencias así como por las bajas contables de cuentas a cobrar

- **El EBITDA** aumentó principalmente gracias a la reducción de los costes de reestructuración, que disminuyeron con fuerza al concluirse las principales iniciativas de 2019 y pese a los costes extraordinarios de 26 millones debidos a la COVID-19.
- **El EBITDA ajustado** mejoró un 1,7% como porcentaje de las ventas netas, debido a la aplicación de medidas de excelencia operativa implementadas en 2019, con mejoras significativas en los márgenes de todos los países.
- **Las amortizaciones** descendieron un 15,7% por el cierre de tiendas y almacenes ocurridos durante el 2019.
- **El beneficio neto** se vio perjudicado por el efecto monetario de 82,5 millones relacionado principalmente con el real brasileño.
- **Capex:** descenso de un 23% hasta 31,4 millones que representa un 0,9% de las ventas netas (1S19: 40,7 millones) con un 75% del capex relacionado con inversiones en curso y mantenimiento así como a la inversión en IT.
- **Capital circulante:** mejora en 37 millones respecto a diciembre de 2019 gracias al aumento de las ventas netas y la ligera mejora en existencias.
- **Deuda financiera neta:** mejora en 68,9 millones respecto a diciembre de 2019 gracias al dato positivo de flujo de caja de las operaciones y la mejora del capital circulante.
- **Liquidez disponible:** estable en 434,9 millones (420,8 millones a diciembre de 2019), con una mejora del perfil de vencimientos de deuda tras el acuerdo de refinanciación a largo plazo y la amortización de bonos realizada en julio de 2019.

## ACTUALIZACIÓN OPERATIVA DEL GRUPO 1S 2020

En consonancia con la hoja de ruta presentada en los resultados financieros del primer trimestre de 2020 el pasado mes de mayo, se encuentra en curso el despliegue de la segunda fase de transformación del negocio de DIA. Los equipos de dirección de los distintos países están aplicando las medidas definidas para cada país, junto con las directrices estratégicas, la supervisión de resultados y la asignación de capital efectuado por el equipo corporativo.

Durante el primer semestre de 2020, las prioridades de transformación incluyeron el desarrollo de la propuesta de valor comercial de DIA, oferta de marca propia y venta online, así como las mejoras en el modelo de franquicia de DIA y el mantenimiento de las eficiencias operativas. A continuación se enumeran los datos más destacados.

El Grupo cuenta con unas prioridades operativas claramente definidas para impulsar la reactivación tras el confinamiento, entre ellas ampliar la comunicación respecto a las tarjetas de fidelización, promociones orientadas a usuarios de tarjetas basadas en análisis de datos y una nueva transformación digital para favorecer el comercio electrónico y mejorar la experiencia del cliente.

### SURTIDO COMERCIAL Y DISTRIBUCIÓN DE TIENDAS

- **España:** Despliegue de medidas de optimización del surtido comercial y de distribución de las tiendas en aproximadamente 500 establecimientos de España durante el primer semestre de 2020, con prioridad en la oferta de frescos de frutas y verduras.
- **Portugal:** Culminación de reformas en 125 tiendas en el primer semestre de 2020, para favorecer el despliegue de la optimización del surtido.
- **Brasil:** Introducción de una nueva estrategia comercial en el primer semestre de 2020, con el despliegue de un modelo de agrupación de tiendas (*clusters*) basado en datos demográficos, poder adquisitivo de los clientes y presencia de competidores que será implantada durante el segundo semestre de 2020.
- **Argentina:** Ya se han activado las mejoras en la distribución de la oferta de productos frescos en más de un 20% de las tiendas.

## MARCA PROPIA

- **España:** Desarrollo e implantación inicial de nuevos productos durante el segundo trimestre de 2020, con un despliegue acelerado durante el tercer y cuarto trimestre.
- **Brasil:** Lanzamiento de alrededor de 200 nuevos productos en el primer semestre de 2020.

## VENTA ONLINE / COMERCIO ELECTRÓNICO

- **España:** Entrega de más de 1,15 millones de pedidos en el primer semestre de 2020 tras una ampliación coordinada de la oferta, multiplicándose por seis los pedidos mensuales de junio comparándolos con los pedidos realizados en el mes de marzo.
- **Portugal:** Culminación con éxito de las pruebas de venta online realizadas en el primer semestre de 2020 y actual cobertura en toda Lisboa.
- **Brasil:** Proyecto piloto en curso en 30 emplazamientos y entrega disponible mediante app desde abril.
- **Argentina:** Implantación de entrega de última milla desde la tienda implantada en 140 establecimientos en el primer semestre de 2020.

## FRANQUICIAS

- **España:** Las novedades del nuevo modelo de franquicias ya se han implementado en 470 localizaciones durante el primer semestre de 2020, con el objetivo de alcanzar 350 localizaciones en el segundo semestre de 2020.
- **Portugal:** Nombramiento de un nuevo director de franquicias en el segundo trimestre y lanzamiento de la implantación del nuevo modelo.
- **Brasil:** Revisión en curso de los contratos de franquicia actuales en 112 localizaciones que representan 1/3 del total de franquiciados, implantación a buen ritmo por delante de los plazos esperados.
- **Argentina:** Conversión de 17 tiendas a COFO durante el primer semestre de 2020, pruebas preliminares del nuevo modelo lanzadas.

## OPERACIONES

- **Grupo:** Activación de iniciativas de optimización de liquidez y costes durante el primer semestre de 2020, centrándose en la excelencia operativa y la reducción de la complejidad en ámbitos tales como la negociación con proveedores, gestión de existencias, optimización de la logística y ahorro en compras/energía.
- **España:** Eficiencia de costes a través de la reducción de mercancía obsoleta, mayor eficiencia en los procesos de contratación logística, así como ahorros en los alquileres y energía.
- **Portugal:** implantación de una frecuencia de entrega de 6 días por semana en un 80% de la red para respaldar la ampliación de la oferta de productos frescos, con la optimización de mercancía en tiendas y almacenes según lo previsto.
- **Brasil:** Creación de una nueva función de la cadena de suministro para obtener más eficiencias, centrándose durante el segundo semestre de 2020 en una oferta más efectiva, destinada a abastecer los ciclos promocionales semanales y mejorar el equilibrio de los niveles de existencias.
- **Argentina:** Mejora de los niveles de existencias tanto en tiendas como en almacenes durante el primer semestre de 2020.

## RED DE TIENDAS

RESUMEN DE TIENDAS	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31 Diciembre 2019	3.725	2.901	6.626
Nuevas aperturas	1	2	3
Cambio de franquicias a tiendas propias	103	-103	0
Cierres	-103	-126	-229
<b>Total Tiendas Grupo</b>	<b>3.726</b>	<b>2.674</b>	<b>6.400</b>
<b>España</b>	<b>2.564</b>	<b>1.477</b>	<b>4.041</b>
<b>Portugal</b>	<b>317</b>	<b>251</b>	<b>568</b>
<b>Brasil</b>	<b>537</b>	<b>341</b>	<b>878</b>
<b>Argentina</b>	<b>308</b>	<b>605</b>	<b>913</b>

- **Cierres:** En **España** se cerraron 40 tiendas DIA (25 franquicias y 15 propias), 9 franquicias en **Portugal**, 22 en **Argentina** (12 franquicias y 10 propias) y 3 en **Brasil** (2 franquicias y 1 propia). Además, como parte del cierre estratégico anunciado para este tipo de franquicias, un total de 78 tiendas Cada DIA cerraron durante el primer semestre. Adicionalmente, se cerraron en España 76 tiendas Clarel y 1 La Plaza.
- **Aperturas:** Apertura de una franquicia en **Portugal**, una tienda propia en **Brasil** y otra franquicia en **Argentina**.
- **Variación neta de formatos:** 85 franquicias se convirtieron en propias en **España** incluidas 18 tiendas Clarel. Portugal transfirió 19 y Brasil transfirió 4 tiendas franquiciadas a tiendas propias. La variación neta de formatos en **Argentina** sumó 5 establecimientos más al número total de franquicias, incluido el traspaso de 17 tiendas en propiedad a franquicias durante el segundo trimestre.

## RESUMEN DE RESULTADOS POR PAÍSES 1S 2020

España	1S 2020	%	1S 2019	%	Variación
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.707,1</b>		<b>2.534,9</b>		<b>6,8%</b>
Crecimiento de ventas comparables	13,9%		-6,8%		
<b>Ventas Netas</b>	<b>2.264,2</b>		<b>2.078,7</b>		<b>8,9%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>52,5</b>	<b>2,3%</b>	<b>18,1</b>	<b>0,9%</b>	<b>193,2%</b>

- **Las ventas netas** aumentaron un 8,9% continuando la tendencia positiva registrada en el primer trimestre de 2020, y tras la relajación de las medidas de confinamiento.
- **El EBITDA ajustado** aumentó 140 puntos básicos pese a los costes por COVID-19 y la contabilización de una partida por contingencias legales de 6,8 millones, debido al procedimiento sancionador iniciado por la Agencia de Información y Control Alimentario por presuntas infracciones de la ley el sobre funcionamiento de la cadena alimentaria, tal como se explica en los estados financieros intermedios consolidados.

Portugal	1S 2020	%	1S 2019	%	Variación
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>430,6</b>		<b>407,6</b>		<b>5,7%</b>
Crecimiento de ventas comparables	9,3%		-3,9%		
<b>Ventas Netas</b>	<b>309,2</b>		<b>290,7</b>		<b>6,4%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>6,0</b>	<b>2,0%</b>	<b>3,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>86,7%</b>

- **Las ventas netas** aumentaron un 6,4% gracias a las medidas de transformación locales que incluyen un aumento de la frecuencia de entrega de existencias para respaldar la ampliación de la oferta de productos frescos y los trabajos de reforma en curso en las tiendas.
- **El EBITDA ajustado** aumentó 90 puntos básicos gracias a la aplicación de medidas de excelencia operativa.

Brasil	1S 2020	%	1S 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	545,1		700,2		-22,1%
Crecimiento de ventas comparables	2,7%		-9,7%		
<b>Ventas Netas</b>	<b>483,6</b>		<b>585,7</b>		<b>-17,4%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>(7,7)</b>	<b>-1,6%</b>	<b>(82,7)</b>	<b>-14,1%</b>	<b>-</b>

- **Las ventas netas** aumentaron un 20% en moneda local pese al descenso del 14% en el número de tiendas, tras el cierre estratégico de localizaciones no rentables, aunque se vieron contrarrestadas por una devaluación del real brasileño del 28% durante el período.
- **El EBITDA ajustado** se recuperó significativamente, pero sigue siendo negativo debido al efecto adverso de los volúmenes de actividad y de la divisa, lo que ha generado una mejora del margen del 12,5%.

Argentina	1S 2020	%	1S 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	610,3		979,7		-37,7%
Crecimiento de ventas comparables	-0,9%		-9,6%		
<b>Ventas Netas</b>	<b>458,3</b>		<b>489,5</b>		<b>-6,4%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>8,8</b>	<b>1,8%</b>	<b>5,8</b>	<b>1,2%</b>	<b>50,9%</b>

- **Las ventas netas** disminuyeron un 6,4% afectadas por la devaluación del 34% del peso argentino, y la mayor tasa de inflación alcanzada en el país en casi 30 años.
- **El EBITDA ajustado** mejoró en 60 puntos básicos pese al efecto negativo del volumen de actividad en las ventas y al efecto monetario.

## RESULTADOS FINANCIEROS 1S2020

(Millones de euros)	1S 2020	1S 2019	Variación
Ingresos financieros	3,3	1,6	1,7
Gastos por intereses	(24,0)	(36,8)	12,8
Otros gastos financieros	(14,9)	(44,4)	29,5
Diferencias por tipo de cambio (FX)	(82,5)	(1,8)	(80,7)
Costes financieros relacionados con la NIIF 16	(31,3)	(36,2)	4,9
Ganancias de posición de caja (NIC 29)	17,7	36,1	(18,4)
Resultados por el método de la participación	0,1	(0,2)	0,3
<b>Resultado financiero neto</b>	<b>(131,7)</b>	<b>(81,7)</b>	<b>(50,0)</b>

- **Los gastos por intereses** disminuyeron en 12,8 millones como resultado de las mejoras en las condiciones de financiación alcanzadas tras la refinanciación de julio de 2019.
- **Otros gastos financieros** disminuyeron hasta los 14,9 millones debido al descenso de los costes de refinanciación.
- **Las diferencias por tipo de cambio** incluyen 78,7 millones de efecto monetario negativo por la devaluación del real brasileño en el período, de los cuales 60,9 millones (77,4%) se debe a la financiación intragrupo a largo plazo, denominada en euros, y proporcionada a DIA Brasil

principalmente por la matriz. Los 17,8 millones (22,6%) restantes, se deben a préstamos bancarios denominados en dólares y en euros en poder de la filial brasileña.

- **El descenso del número de tiendas** y también de la inflación en Argentina impulsan la reducción de los efectos vinculados a la NIIF 16 y la NIC 29, respectivamente.

## RESUMEN DE FLUJOS DE EFECTIVO

(Millones de euros)	1S 2020	1S 2019
<b>Efectivo neto de operaciones antes de cambios en el capital circulante</b>	<b>207,0</b>	<b>64,7</b>
<b>Variación en el capital circulante</b>	<b>37,0</b>	<b>(86,2)</b>
Cambios en otras cuentas a cobrar y a pagar	10,2	65,1
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN (A)</b>	<b>254,2</b>	<b>(21,5)</b>
Inversión en activos fijos	(43,9)	(118,0)
Enajenaciones de activos fijos y otros	18,0	24,2
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (B)</b>	<b>(25,9)</b>	<b>(93,8)</b>
Disposiciones y amortizaciones de deuda	197,5	239,2
Intereses pagados y otros gastos financieros	(24,0)	(73,3)
Pago de arrendamientos financieros	(145,3)	(162,6)
Otros	12,2	6,2
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN (C)</b>	<b>40,4</b>	<b>9,5</b>
<b>CAMBIOS EN FLUJOS DE EFECTIVO DURANTE EL PERÍODO (A+B+C)</b>	<b>268,7</b>	<b>(105,8)</b>
Diferencias por tipo de cambio	(12,3)	(11,3)
<b>Efectivo y equivalentes al principio del período</b>	<b>163,6</b>	<b>239,8</b>
<b>Efectivo y equivalentes al final del período</b>	<b>420,0</b>	<b>122,7</b>

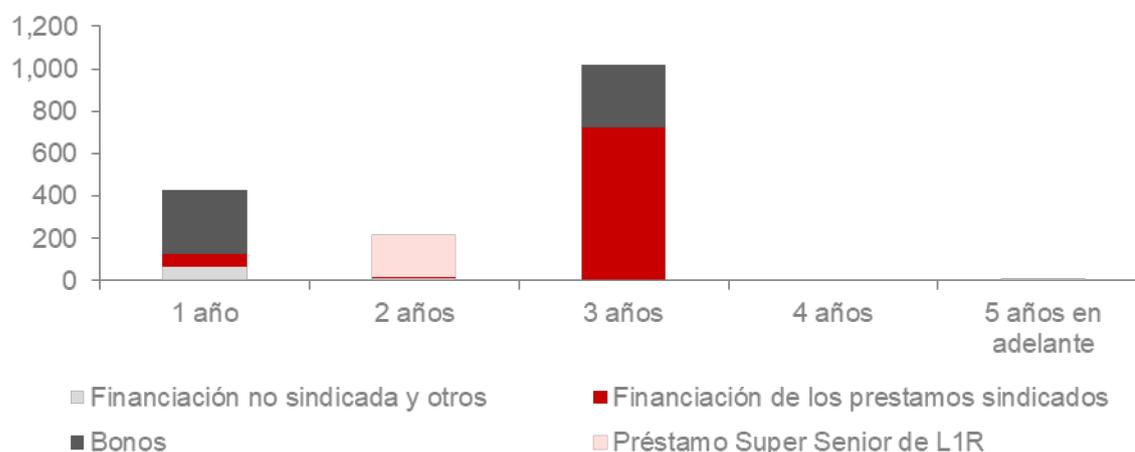
- **El capital circulante** aumentó a 645,0 millones (2019: 608,0 millones) debido al descenso en 19,5 millones de las existencias tras la absorción del abastecimiento inicial para satisfacer los requisitos de oferta durante la pandemia de COVID-19, un aumento de 10,7 millones en cuentas a pagar vinculados al incremento de ventas junto con una reducción de 6,7 millones en cuentas a cobrar.
- **El factoring sin recurso** de las cuentas a cobrar asciende a 22,4 millones a finales de junio de 2020, en comparación con los 14,1 millones a diciembre de 2019. A junio de 2020, la cifra de **confirming** se mantuvo estable en 247,9 millones, frente a los 250,3 millones a diciembre de 2019.
- **Los gastos de inversión** disminuyeron un 23% como resultado del estricto control de las inversiones tras la finalización de la primera fase de la transformación del negocio de DIA.
- **La liquidez disponible** se mantuvo estable en 434,9 millones, de los que 420,0 millones se refieren a efectivo y equivalentes y los restantes 14,9 millones a líneas de financiación bancaria no dispuestas.
- Descenso del **total de deuda neta** de 144,6 millones desde el cierre del ejercicio 2019, debido a una mejora del flujo de efectivo procedente de las operaciones y el capital circulante.

Inversión	1S 2020	1S 2019	Variación (%)
España	22.6	22.3	1.4%
Portugal	1.5	1.6	-8.7%
Argentina	3.5	2.7	29.5%
Brasil	3.8	14.1	-73.1%
<b>Total Grupo</b>	<b>31.4</b>	<b>40.7</b>	<b>-23.0%</b>

## BALANCE

(Millones de euros)	1S 2020	2019
Activo no corriente	2.204,1	2.448,2
Existencias	477,0	496,5
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	104,2	111,0
Otros activos corrientes	91,7	100,2
Efectivo y equivalentes al efectivo	420,0	163,6
<b>Total activo</b>	<b>3.297,0</b>	<b>3.319,4</b>
Total patrimonio neto	(509,4)	(350,5)
Deuda a largo plazo	1.682,3	1.865,7
Deuda a corto plazo	620,7	325,5
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.226,2	1.215,4
Provisiones y otros pasivos	277,2	262,0
Pasivos ligados a activos disponibles para venta	-	1,3
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>3.297,0</b>	<b>3.319,4</b>

- A 30 de junio de 2020, el saldo de los fondos propios en los estados financieros individuales de la Sociedad Dominante (que son los que se utilizan para calcular la obligación de disolución legal o de ampliación de capital) ascienden a 194,2 millones (222,7 millones a diciembre de 2019).
- **Perfil de vencimientos de deuda**
  - **El perfil de vencimientos de deuda bruta a 30 de junio de 2020:** aumento de 1.673,3 millones debido a la disposición total del Préstamo Super Senior de L1R, que sigue sin haberse utilizado y se contabilizó mediante un aumento equivalente de la partida de efectivo y equivalentes al efectivo.
  - **Financiación no sindicada y otros:** 64,0 millones (junio 2020-junio 2021), 13,4 millones (junio 2021-junio 2022) y 14,9 millones (a partir de junio 2022).
  - **Préstamo Super Senior L1R:** 197,4 millones (julio de 2022).
  - **Bonos y Obligaciones:** 300,7 millones (abril de 2021) reclasificados a corto plazo, y 294,6 millones (abril de 2023).
  - **Financiación de Prestamistas Sindicados:** 61,4 millones (junio 2020-junio 2021) y 726,8 millones (junio 2023/marzo 2024).



(\*) Pagos por arrendamientos no incluidos (NIIF 16).

- A la luz de las actuales condiciones del mercado y de las actuales dificultades del Grupo para acceder a los mercados de financiación de deuda, se están priorizando alternativas para abordar el vencimiento de sus obligaciones a medio plazo con vencimiento en abril de 2021, incluida una oferta de canje de deuda por deuda (“*debt-for-debt*”) y una solicitud de consentimiento (“*consent solicitation*”).

## HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL PERÍODO

- El 16 de julio de 2020, la Sociedad anunció la creación de una nueva Dirección Corporativa del Grupo y el nombramiento del Sr. Santiago Martínez-Lage como **Director Corporativo del Grupo**, reportando directamente al Sr. Stephan DuCharme, con el objetivo de reforzar la presencia institucional y de ISR, adoptando mejores prácticas de gobierno corporativo de acuerdo a los más altos estándares internacionales.
- Con posterioridad al día 30 de junio de 2020 y antes de la emisión de este informe, la Sociedad ha realizado varias operaciones adicionales en el contexto del **proceso de Hive Down**, dando por finalizada la implementación de las actuaciones a realizar hasta la fecha en cumplimiento de las obligaciones adquiridas frente a los prestamistas sindicados.
- El 31 de julio de 2020 se ha celebrado la **Junta General de Accionistas** en la que se han adoptado los siguientes acuerdos, entre otros: (i) aprobación de las cuentas anuales, informes de gestión, aplicación del resultado y estado de información no financiera del ejercicio 2019; (ii) aprobación de la gestión del Consejo de Administración durante el periodo 21 de mayo a 31 de diciembre de 2019; (iii) ratificación y reelección de Doña Basola Vallés Cerezuola como consejera independiente; (iv) fijación en ocho del número de miembros del Consejo de Administración y mantenimiento de vacantes; (v) aprobación de la indemnización por cese del anterior Consejero Delegado y (vi) votación consultiva del informe anual sobre remuneraciones de los consejeros del ejercicio 2019. La propuesta de acuerdo para la aprobación de la gestión del Consejo de Administración durante el periodo de 1 de enero a 20 de mayo de 2019 no ha obtenido aprobación.

## VARIACIÓN DE TIPOS DE CAMBIO

Variación de tipos de cambio	Peso Argentino / Euro	Real Brasileño / Euro
1S 2019 promedio	0,0214	0,23034
1S 2020 promedio	0,0141	0,18642
<b>Variación 1S 2020</b>	<b>-34,1%</b>	<b>-19,1%</b>

Tipos de cambio medio de Bloomberg (un cambio negativo de los tipos implica una depreciación respecto al Euro).

## DEFINICIÓN DE MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO (MAR)

En la elaboración de la información financiera, tanto interna como externamente, el Consejo de Administración de DÍA ha adoptado una serie de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) con el objetivo de conseguir un mayor entendimiento de la evolución del negocio. Estas MAR han sido seleccionadas atendiendo a la naturaleza del negocio y a las utilizadas por las empresas cotizadas del sector a nivel internacional. No obstante, estas MAR pueden ser o no totalmente comparables con las de otras empresas del sector. En todo caso, estas MAR deben ser consideradas como magnitudes que no pretenden reemplazar, o ser más importantes, que las medidas presentadas bajo normativa NIIF.

### PROPÓSITO

El propósito de estas MAR es ayudar a entender mejor el rendimiento del negocio a través de información de interés sobre la evolución subyacente del negocio y de la situación financiera de la compañía.

Las MAR se utilizan también para mejorar la comparabilidad de la información entre periodos y ámbitos geográficos distintos ajustando las medidas NIIF por otros costes e ingresos o factores incontrolables que impactan en ellas. Las MAR son, por tanto, utilizadas por los miembros del Consejo de Administración y de la Alta Dirección para propósitos de análisis, planificación, reporte e incentivos.

### CAMBIOS EN LAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

La definición de EBITDA Ajustado ha sido actualizada en 2019 para:

- I. Aislar el efecto de la aplicación de las normas contables NIC 29 y NIIF 16, e
- II. Incluir como ingresos y costes de explotación ordinarios (con el propósito de ser más conservadores) a todos aquellos relacionados con remodelación y cierre de tiendas, así como los programas de incentivos a largo plazo (LTIP) y deterioro de cuentas a cobrar de franquiciados.

El 25 de marzo, el Consejo de Administración aprobó el Plan de Incentivos a Largo Plazo (LTIP) para el periodo 2020-22. La Sociedad ha modificado la definición de EBITDA Ajustado para excluir la provisión de costes relacionados con los programas de incentivos a largo plazo (LTIP) a fin de aislar dicho efecto.

Por tanto, la definición de EBITDA Ajustado excluirá: el efecto de la NIC 29 y la NIIF 16, los costes de reestructuración y los costes de LTIP.

- **Ventas Brutas bajo enseña:** valor total de la facturación obtenida en las tiendas incluyendo todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todos los establecimientos de la Compañía, tanto propios como franquiciados.

Reconciliación de Ventas Netas a Ventas Brutas	1S 2020	1S 2019	Variación (%)
Ventas netas	3.515,2	3.444,5	2,1%
IVA y otros	778,0	1.177,8	-33,9%
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>4.293,2</b>	<b>4.622,3</b>	<b>-7,1%</b>

- **Crecimiento de ventas comparables (LFL):** la cifra de crecimiento de ventas comparables se calcula sobre las cifras de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas aquellas tiendas que hayan operado por un periodo superior a trece meses en condiciones de negocio similares.

Con el objetivo de ser más conservador en el cálculo, las cifras de ventas comparables publicadas en este documento, sólo se han excluido de la base de comparación aquellas tiendas que hayan sido cerradas durante este período para llevar a cabo importantes tareas de remodelación o que hayan sido afectadas significativamente por causas externas objetivas. Adicionalmente, las nuevas cifras de LFL correspondientes a Argentina han sido deflactadas usando la inflación interna para reflejar el LFL en volumen, evitando cálculos erróneos por la hiperinflación.

- **EBITDA Ajustado:** cálculo resultante de añadir al resultados neto de explotación (EBIT) la depreciación y amortización (incluyendo las amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas y el deterioro del inmovilizado), las pérdidas por bajas de activos, el deterioro de activos fijos, los costes de reestructuración, los costes relacionados con el programa de incentivos a largo plazo (LTIP), las ganancias y pérdidas generadas en venta de activos fijos y los impactos derivados de la aplicación de las normas IAS 29 e IRFS 16.

Reconciliación EBIT a EBITDA ajustado	1S 2020	1S 2019	Variación
Beneficio de explotación (EBIT)	(52,0)	(321,7)	269,7
Amortizaciones	223,5	265,3	(41,7)
Pérdidas por baja contable de activos fijos	4,4	58,3	(53,9)
Deterioro de activos fijos	1,1	11,6	(10,5)
<b>Beneficio bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>176,9</b>	<b>13,5</b>	<b>163,5</b>
Costes de reestructuración	8,0	75,8	(67,8)
Programa de incentivos a largo plazo (LTIP)	5,9	-	5,9
Efecto de arrendamientos (NIIF 16)	(140,6)	(163,0)	22,4
Efecto de hiperinflación (NIIF 29)	9,4	18,1	(8,7)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>59,7</b>	<b>(55,6)</b>	<b>115,3</b>

- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar el valor total de la deuda a corto plazo, largo plazo y otras obligaciones financieras del valor total del efectivo, otros elementos equivalentes a efectivo y otros activos líquidos y el efecto derivado de la aplicación de la normal IFRS 16. Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.

Reconciliación de deuda neta	1S 2020	2019	Variación
Deuda a largo plazo	1.247,2	1.377,5	(130,3)
Deuda a corto plazo	426,1	108,3	317,8
Efectivo y equivalentes al efectivo	420,0	163,6	256,4
<b>DEUDA FINANCIERA NETA</b>	<b>1.253,3</b>	<b>1.322,3</b>	<b>(68,9)</b>
Efecto de arrendamientos (deuda) (NIIF 16)	629,7	705,4	(75,7)
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>1.883,0</b>	<b>2.027,6</b>	<b>(144,6)</b>

## Nota legal

Esta presentación contiene declaraciones e información de carácter prospectivo relativas a Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (DIA) y sus dependientes que se basan en las creencias actuales de la dirección de DIA, en sus principales expectativas e hipótesis, así como en la información de que dispone actualmente DIA y en sus proyecciones de acontecimientos futuros. Estas declaraciones prospectivas hacen referencia únicamente a la fecha en que se realizan, y se basan en la información, los conocimientos y las opiniones disponibles en la fecha en que se formulan; dichos conocimientos, información y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Estas declaraciones prospectivas se presentan a menudo, pero no siempre, mediante el uso de términos o expresiones como "anticipar", "creer", "poder", "podría", "puede", "predice", "potencial", "debería", "hará", "estimará", "anticipa", "pronostica", "tiene previsto", "proyecta", "continuado", "en curso", "espera", "pretende" y otros términos o expresiones similares. Asimismo, pueden identificarse otras declaraciones de carácter prospectivo en el contexto en que se formulan las declaraciones o por la naturaleza prospectiva de los análisis relativos a las estrategias, planes o intenciones. Dichas declaraciones de carácter prospectivo, así como las incluidas en cualquier otro material examinado en cualquier presentación de la dirección, reflejan las opiniones actuales de DIA con respecto a los acontecimientos futuros y están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres e hipótesis fundamentales sobre DIA y sus dependientes e inversiones, incluidos, entre otros, el desarrollo de sus negocios, las tendencias de su industria operativa y los futuros gastos de capital. A la luz de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, es posible que no se produzcan los acontecimientos o circunstancias a las que hacen referencia las declaraciones prospectivas. Ninguna de las proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras que figuran en esta presentación debe considerarse como una previsión o promesa ni debe interpretarse como una indicación, garantía o seguridad de que los supuestos sobre los que se han preparado tales proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras sean correctos o exhaustivos o, en el caso de los supuestos, que se expongan íntegramente en la presentación.

Los analistas, intermediarios e inversores actuales y futuros deben actuar únicamente con arreglo a su propio criterio profesional, teniendo en cuenta la presente nota legal y deben tener en cuenta que muchos factores podrían hacer que los resultados, el rendimiento o los logros reales de DIA y sus dependientes y cualquier información incluida en esta presentación sean materialmente diferentes a cualquier información, resultados, rendimiento o logros futuros que puedan ser expresados o implícitos en dichas declaraciones prospectivas, entre otros: cambios en las condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales generales a nivel mundial y en los países en los que operan DIA y sus dependientes; cambios en los tipos de interés; cambios en los tipos de inflación; cambios en los precios; tendencias que afecten a los negocios de DIA y sus dependientes, la situación financiera, los resultados de las operaciones o los flujos de efectivo; el impacto de la legislación y la regulación actual, pendiente o futura en los países en los que operan DIA y sus dependientes; adquisiciones, inversiones o desinversiones que DIA y sus dependientes puedan realizar en el futuro; planes de inversión de capital de DIA y sus dependientes; su disponibilidad estimada de fondos; su capacidad para pagar la deuda con flujos de efectivo futuros estimados; amenazas a la seguridad en todo el mundo y pérdidas de elementos de valor para los clientes; incapacidad para mantener unos entornos de trabajo seguros; efectos de catástrofes, desastres naturales, condiciones climáticas adversas, condiciones geológicas u otras condiciones físicas inesperadas, o actos delictivos o terroristas; percepción pública sobre el entorno de negocio y la reputación de DIA y sus dependientes; cobertura de seguros insuficiente y aumentos del coste de los seguros; pérdida de personal directivo y personal clave; uso no autorizado de la propiedad intelectual de DIA y denuncias de incumplimiento por parte de DIA o sus dependientes de la propiedad intelectual de otros; cambios en la estrategia de negocio y otros factores. Los riesgos e incertidumbres anteriores que podrían afectar a la información proporcionada en la presentación son casi imposibles de prever y predecir. Si se materializan uno o más de esos riesgos o incertidumbres, o si se produce cualquier otro riesgo desconocido, o si cualquiera de las hipótesis subyacentes resultara ser incorrecta, los resultados reales pueden variar materialmente de los descritos en el presente documento como anticipados, creídos, estimados, esperados o previstos.

Ninguna parte pretende actualizar o revisar, ni asume ninguna obligación al respecto, estas declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro modo, ni de actualizar las razones por las que los resultados reales podrían diferir de los reflejados en las declaraciones prospectivas. DIA proporciona información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y a los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta a, y debe ser leída conjuntamente con, el resto de la información disponible públicamente. Como resultado de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, no se debe confiar de forma indebida en las presentes declaraciones prospectivas como predicción de resultados reales o de otro tipo, y los administradores o directivos no son responsables de ninguna posible desviación que pueda surgir en cuanto a los diferentes factores que influyen en el rendimiento futuro de DIA. Ni DIA, ni sus administradores o directivos, ni sus representantes tendrán responsabilidad alguna por cualquier pérdida derivada del uso del presente documento o de su contenido, o que surja en relación con el presente documento.

El presente documento no es apto para su divulgación general, publicación o distribución en cualquier jurisdicción en la que dicha distribución o divulgación contravenga la legislación vigente.

Los presentes materiales no constituyen una oferta de venta, ni una solicitud de ofertas de compra o suscripción de valores en ninguna jurisdicción. Los valores a que se hace referencia en el presente documento no han sido, ni serán, registrados en virtud de la Ley de valores de Estados Unidos de 1933, en su forma enmendada, y no podrán ofrecerse ni venderse en Estados Unidos si no están registrados o si no existe una exención aplicable de los requisitos de registro. No está previsto registrar ninguna parte de ninguna oferta en Estados Unidos ni tampoco realizar una oferta pública de valores en Estados Unidos.

Este documento ha sido publicado tanto en español como en inglés. En el caso de que exista alguna discrepancia entre la versión inglesa y la versión española, prevalecerá en todo caso la versión en inglés.



**DÍA**

**1S 2020**  
**Presentación de**  
**Resultados**

**6 de Agosto de 2020**

*Esta presentación contiene declaraciones e información de carácter prospectivo relativas a Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (DIA) y sus dependientes que se basan en las creencias actuales de la dirección de DIA, en sus principales expectativas e hipótesis, así como en la información de que dispone actualmente DIA y en sus proyecciones de acontecimientos futuros. Estas declaraciones prospectivas hacen referencia únicamente a la fecha en que se realizan, y se basan en la información, los conocimientos y las opiniones disponibles en la fecha en que se formulan; dichos conocimientos, información y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Estas declaraciones prospectivas se presentan a menudo, pero no siempre, mediante el uso de términos o expresiones como "anticipar", "creer", "poder", "podría", "puede", "predice", "potencial", "debería", "hará", "estimaré", "anticipa", "pronostica", "tiene previsto", "proyecta", "continuado", "en curso", "espera", "pretende" y otros términos o expresiones similares. Asimismo, pueden identificarse otras declaraciones de carácter prospectivo en el contexto en que se formulan las declaraciones o por la naturaleza prospectiva de los análisis relativos a las estrategias, planes o intenciones. Dichas declaraciones de carácter prospectivo, así como las incluidas en cualquier otro material examinado en cualquier presentación de la dirección, reflejan las opiniones actuales de DIA con respecto a los acontecimientos futuros y están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres e hipótesis fundamentales sobre DIA y sus dependientes e inversiones, incluidos, entre otros, el desarrollo de sus negocios, las tendencias de su industria operativa y los futuros gastos de capital. A la luz de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, es posible que no se produzcan los acontecimientos o circunstancias a las que hacen referencia las declaraciones prospectivas. Ninguna de las proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras que figuran en esta presentación debe considerarse como una previsión o promesa ni debe interpretarse como una indicación, garantía o seguridad de que los supuestos sobre los que se han preparado tales proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras sean correctos o exhaustivos o, en el caso de los supuestos, que se expongan íntegramente en la presentación.*

*Los analistas, intermediarios e inversores actuales y futuros deben actuar únicamente con arreglo a su propio criterio profesional, teniendo en cuenta la presente nota legal y deben tener en cuenta que muchos factores podrían hacer que los resultados, el rendimiento o los logros reales de DIA y sus dependientes y cualquier información incluida en esta presentación sean materialmente diferentes a cualquier información, resultados, rendimiento o logros futuros que puedan ser expresados o implícitos en dichas declaraciones prospectivas, entre otros: cambios en las condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales generales a nivel mundial y en los países en los que operan DIA y sus dependientes; cambios en los tipos de interés; cambios en los tipos de inflación; cambios en los precios; tendencias que afecten a los negocios de DIA y sus dependientes, la situación financiera, los resultados de las operaciones o los flujos de efectivo; el impacto de la legislación y la regulación actual, pendiente o futura en los países en los que operan DIA y sus dependientes; adquisiciones, inversiones o desinversiones que DIA y sus dependientes puedan realizar en el futuro; planes de inversión de capital de DIA y sus dependientes; su disponibilidad estimada de fondos; su capacidad para pagar la deuda con flujos de efectivo futuros estimados; amenazas a la seguridad en todo el mundo y pérdidas de elementos de valor para los clientes; incapacidad para mantener unos entornos de trabajo seguros; efectos de catástrofes, desastres naturales, condiciones climáticas adversas, condiciones geológicas u otras condiciones físicas inesperadas, o actos delictivos o terroristas; percepción pública sobre el entorno de negocio y la reputación de DIA y sus dependientes; cobertura de seguros insuficiente y aumentos del coste de los seguros; pérdida de personal directivo y personal clave; uso no autorizado de la propiedad intelectual de DIA y denuncias de incumplimiento por parte de DIA o sus dependientes de la propiedad intelectual de otros; cambios en la estrategia de negocio y otros factores. Los riesgos e incertidumbres anteriores que podrían afectar a la información proporcionada en la presentación son casi imposibles de prever y predecir. Si se materializan uno o más de esos riesgos o incertidumbres, o si se produce cualquier otro riesgo desconocido, o si cualquiera de las hipótesis subyacentes resultara ser incorrecta, los resultados reales pueden variar materialmente de los descritos en el presente documento como anticipados, creídos, estimados, esperados o previstos.*

*Ninguna parte pretende actualizar o revisar, ni asume ninguna obligación al respecto, estas declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro modo, ni de actualizar las razones por las que los resultados reales podrían diferir de los reflejados en las declaraciones prospectivas. DIA proporciona información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y a los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta a, y debe ser leída conjuntamente con, el resto de la información disponible públicamente. Como resultado de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, no se debe confiar de forma indebida en las presentes declaraciones prospectivas como predicción de resultados reales o de otro tipo, y los administradores o directivos no son responsables de ninguna posible desviación que pueda surgir en cuanto a los diferentes factores que influyen en el rendimiento futuro de DIA. Ni DIA, ni sus administradores o directivos, ni sus representantes tendrán responsabilidad alguna por cualquier pérdida derivada del uso del presente documento o de su contenido, o que surja en relación con el presente documento.*

*El presente documento no es apto para su divulgación general, publicación o distribución en cualquier jurisdicción en la que dicha distribución o divulgación contravenga la legislación vigente.*

*Los presentes materiales no constituyen una oferta de venta, ni una solicitud de ofertas de compra o suscripción de valores en ninguna jurisdicción. Los valores a que se hace referencia en el presente documento no han sido, ni serán, registrados en virtud de la Ley de valores de Estados Unidos de 1933, en su forma enmendada, y no podrán ofrecerse ni venderse en Estados Unidos si no están registrados o si no existe una exención aplicable de los requisitos de registro. No está previsto registrar ninguna parte de ninguna oferta en Estados Unidos ni tampoco realizar una oferta pública de valores en Estados Unidos.*

*Este documento ha sido publicado tanto en español como en inglés. En el caso de que exista alguna discrepancia entre la versión inglesa y la versión española, prevalecerá en todo caso la versión en inglés*

# Agenda

**1S20 Actualización proceso de Transformación**

**2T20 Principales Datos Financieros**

*Stephan DuCharme -Presidente Ejecutivo*

**1S20 Resultados Financieros**

*Enrique Weickert - Director Financiero Grupo*

**DiA**

## **2T20 Principales Datos Financieros**

**Stephan DuCharme**  
*Presidente Ejecutivo*





**DiA**

**DiA**

- **Evolución positiva de la Cifra de Ventas en 2T20** con EBITDA Ajustado de 60m gracias a la respuesta eficaz ante la crisis de la COVID-19 y a los resultados iniciales de las medidas de transformación, que se ha mantenido tras el confinamiento.
- **Liderazgo a nivel país empoderado y cumpliendo con las iniciativas de transformación durante el 1S20** - despliegue acelerado del negocio online en todos los países, lanzamiento de nuevos productos de marca propia y mejora del surtido.
- **Posición financiera fortalecida en 1S20** en los principales indicadores clave incluida la mejora del capital circulante, generación de caja positiva y reducción de deuda neta.

## DiA

# Evolución positiva cifra de ventas, mejora en resultados y generación de caja

### Aspectos destacados

[€ millones]	2T 2020	2T 2019 <sup>(1)</sup>	Var. (%)
Ventas Netas	1.819,2	1.711,7	6,3%
Beneficio Bruto	402,9	303,0	33,0%
EBITDA	116,2	(3,1)	n/a
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	60,2	(67,5)	n/a
Beneficio Neto	(45,1)	(267,4)	83,1%

	1S 2020	2019	Var. (%)
Capital Circulante	(645,0)	(608,0)	37,0m entrada
Deuda Financiera Neta <sup>(3)</sup>	1.253,3	1.322,2	-5,2%

- **Ventas Netas** en aumento gracias al efecto positivo de las iniciativas de transformación y al comportamiento de los consumidores en relación al confinamiento por la COVID-19, pese a la reducción de la red de tiendas y al efecto divisa.
- **Beneficio Bruto** se incrementa debido al aumento de ventas y a los primeros resultados del programa de transformación.
- **Costes de personal** en ligero ascenso ya que el impacto de las medidas de eficiencia de personal implementadas en 2019 han sido contrarrestadas por la necesidad de personal y remuneraciones relacionadas con COVID-19.
- **EBITDA** aumenta así mismo gracias a menores costes de reestructuración y mejora en costes operativos.
- **EBITDA Ajustado** aumenta por un mayor margen de beneficio y una continua disciplina en costes.
- **Capital Circulante** con variación positiva gracias al incremento en ventas netas y mejora en existencias.
- **Generación de caja positiva** de las operaciones y **menor deuda neta** con un perfil de vencimientos mejorado.

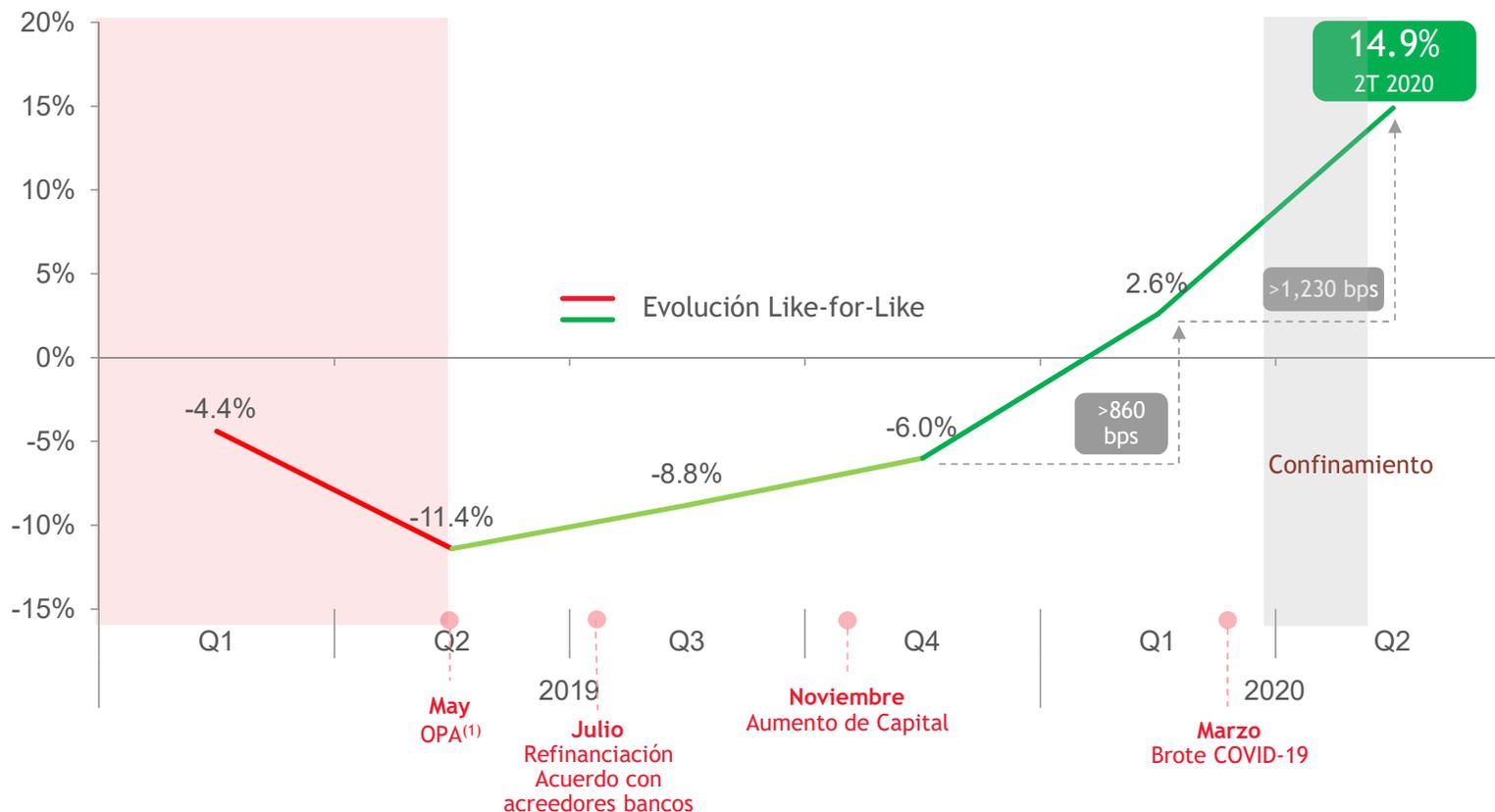
1. 2T 2019 reexpresado para presentar el coste de las plataformas logísticas con arreglo a su naturaleza.

2. Ver definición MARs.

3. Excluyendo efecto IFRS16.

**DiA**

## Trayectoria positiva continuada de Like-for-Like - pre y post confinamiento



### Aspectos destacados

- Crecimiento Like-for-Like grupo impulsado por aumento del 25,7% en cesta media, que compensa el descenso del 13,5% en número de tickets en el 1S20.
- 1S20 Like-for-Like grupo de +8,7% incorporando tanto el periodo pre-COVID como post-confinamiento.
- Mantenimiento de Like-for-Like de Grupo positivo post-confinamiento en Junio (+10%) y Julio (c.+8%).

## DiA

Tendencia positiva continuada en España y Portugal; mejora del desempeño de Brasil and Argentina afectadas por el efecto divisa

[€ millones]	Ventas Netas			Like-for-Like <sup>(4)</sup>
	2T 2020	2T 2019	Var. (%)	vs 2T 2019
España <sup>(1)</sup>	1.204,3	1.038,7	15,9%	20,0%
Portugal <sup>(1)</sup>	160,3	148,0	8,3%	9,2%
Brasil	232,1	258,7	-10,3%	14,7%
Argentina <sup>(2)</sup>	222,5	266,3	-16,4%	4,0%
<b>Total Grupo</b>	<b>1.819,2</b>	<b>1.711,7</b>	<b>6,3%</b>	<b>14,9%</b>
<b>Total Tiendas<sup>(3)</sup></b>	<b>6.400</b>	<b>6.809</b>		

### Aspectos destacados

- **España** mantiene la tendencia positiva tras la relajación de las medidas de confinamiento. Evolución Like-for-Like impulsada por aumento en el tamaño de la cesta media.
- **Portugal** desempeño impulsado por las medidas locales de transformación incluyendo mayor frecuencia de entrega y las reformas continuas en tiendas.
- **Brasil** aumentaron ventas netas en un 20% en moneda local<sup>5</sup> pese al descenso del 14% en el número de tiendas, tras el cierre estratégico de localizaciones no rentables. Retorno a Like-for-Like positivo desde Marzo.
- **Argentina** afectado por la devaluación de moneda<sup>6</sup> y la tasa de inflación record alcanzada en 2019. La evolución Like-for-Like demuestra una mejora en el desempeño operacional en un entorno complejo.

1. Los datos de España y Portugal incluyen Clarel.  
2. Ventas Netas expresadas con IAS29.  
3. Al final del periodo.  
4. Ver definición MARs.  
5. 28% devaluación del Real brasileño en el periodo.  
6. 33% en el periodo.

**DiA**

**1S20  
Actualización  
proceso de  
Transformación**



## DiA

### Comercial

## Mejora de surtido; primeros productos nuevos de marca propia en tienda

### SURTIDO COMERCIAL Y DISTRIBUCIÓN DE TIENDAS

- **España:** Medidas de optimización del surtido y de distribución en tiendas desplegado en aproximadamente 500 establecimientos en el 1S20, con prioridad en la oferta de frescos en fruta y verdura.
- **Portugal:** Reformas en 125 tiendas completadas en 1S20 para favorecer el despliegue de la optimización de surtido.
- **Brasil:** Introducción de una nueva estrategia comercial en 1S20, despliegue de nuevo modelo de agrupación de tiendas (*clusters*) basado en datos demográficos, poder adquisitivo y presencia de competidores que será implantado en 2S20.
- **Argentina:** Activadas mejoras en la distribución de productos frescos en más del 20% de las tiendas.

### MARCA PROPIA

- **España:** Desarrollo e implantación inicial de nuevos productos durante el 2T con un despliegue acelerado durante el 3T y 4T.
- **Brasil:** Lanzamiento de alrededor de 200 nuevos productos en 1S20.



# DiA

## Comercial

### Expansión continuada de la oferta online en todos los mercados

- **España:** Durante el 1S20 se han servido más de 1,15 millones de pedidos on-line, con una demanda mayor por primera vez de producto fresco frente al resto de productos. La alianza DIA-Amazon Prime se ha extendido a la ciudad de Sevilla.
- **Portugal:** Culminación con éxito de las pruebas de venta online realizadas en el 1S20, cubriendo actualmente toda Lisboa.
- **Brasil:** Proyecto piloto en curso en 30 localizaciones, y entrega disponible a través de la app desde abril.
- **Argentina:** Implantada la entrega de última milla desde la tienda en 140 establecimientos en el 1S20.



# DiA

## Franquicia

### Implantación del modelo mejorado en el 50% de las franquicias en España

- Modelo de franquicia mejorado basado en incentivos y centrado en el consumidor, con beneficios clave para el negocio entre los que se incluye el “pago después de la venta”.
- **España:** Las novedades del nuevo modelo de franquicia ya se han implantado en 470 tiendas durante el 1S20.
- **Portugal:** Nombramiento de un nuevo director de franquicias y lanzamiento de la implantación del nuevo modelo.
- **Brasil:** En revisión los actuales contratos de franquicias para su simplificación en 112 tiendas que representan 1/3 del total; implantación a buen ritmo, según lo previsto.
- **Argentina:** 17 tiendas se han franquiciado durante el 2ºT del 2020, pruebas preliminares del nuevo modelo lanzadas.

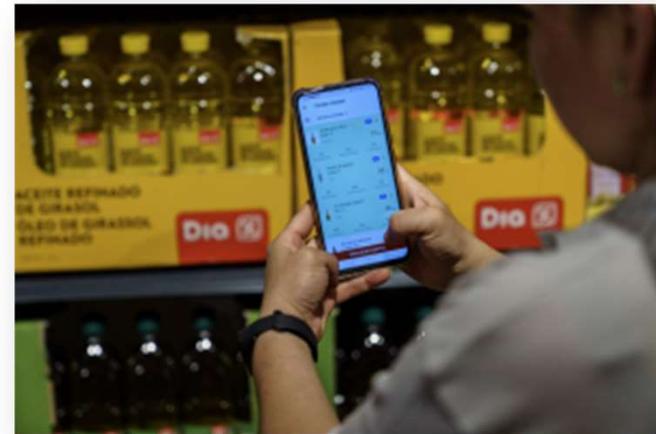


## DiA

### Operaciones

## Centrados en las eficiencias de coste y en la reducción de la complejidad

- Enfocados en **reducir la complejidad y alcanzar ahorros** en la relación con los proveedores, la gestión del inventario, optimización de la logística y ahorro en compras/energía.
- El **encuentro de DiA con los Proveedores** reunió a más de 1.000 proveedores en España y 400 en Argentina para explicar la nueva política comercial y establecer relaciones duraderas y estables.
- **España:** Eficiencia de costes a través de la reducción de la mercancía obsoleta, mayor eficiencia en los procesos de contratación logística, así como ahorros en alquileres y energía.
- **Portugal:** Implantación de una frecuencia de entrega de 6 días por semana en un 80% de la red de tiendas para respaldar la ampliación de la oferta de productos frescos, con la optimización de la mercancía en tiendas y almacenes de acuerdo a lo previsto.
- **Brasil:** Creación de una nueva función en la cadena de suministro para obtener más eficiencias, centrándose el 2S20 en una oferta más efectiva con el objetivo de abastecer los ciclos promocionales semanales y mejorar el equilibrio de los niveles de existencias.
- **Argentina:** Mejora de los niveles de existencias tanto en almacenes como en tiendas en el 1S20.



**DiA**

# 1S20 Resultados Financieros

*Enrique Weickert*  
Director Financiero Grupo



## DiA

### Mejora de los resultados en el 1S20 respaldada por un continuo control en costes y la excelencia operacional

Resumen P&G [€ millones]	1S 2020	1S 2019 <sup>(1)</sup>	Var. (%)
Ventas Netas	3.515,2	3.444,5	2,1%
Beneficio Bruto	761,1	672,6	13,2%
EBITDA	176,9	13,5	1214,2%
EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup>	59,6	(55,6)	n/a
EBIT	(52,0)	(321,7)	83,8%
Resultado financiero	(131,7)	(81,7)	-61,2%
Resultado Neto	(187,7)	(418,7)	55,2%

#### Aspectos destacados

- Aumento de las **Ventas Netas** pese a la reducción del número de tiendas en un 6,0% y de los efectos monetarios adversos.
- **El Beneficio Bruto** aumentó un 2,1% como porcentaje de las ventas pese al incremento de los costes logísticos incurridos para ampliar la oferta de frescos y los costes extraordinarios relacionados con la COVID-19.
- Mejora del **EBITDA** gracias a la reducción de los costes de reestructuración y a pesar de los 26m de costes relacionados con la COVID-19.
- Mejora del **EBITDA Ajustado en todos los países** debido a la disciplina de costes implantada.
- **Resultado Neto** afectado por un efecto monetario negativo de 83m, principalmente en Brasil.

1. 1S 2019 reexpresado para presentar el coste de las plataformas logísticas con arreglo a su naturaleza.  
2. Ver definición MARS.

## DiA

### Mejora del EBITDA Ajustado en todos los países en el 1S20

EBITDA Ajustado [€ millones]	1S 2020	1S 2019	Var. (%)
<b>Total Grupo</b>	<b>59,7</b>	<b>(55,6)</b>	<b>-207,3%</b>
España	52,5	18,1	190,4%
Portugal	6,0	3,2	86,8%
Brasil	(7,7)	(82,7)	-90,6%
Argentina	8,8	5,8	51,7%

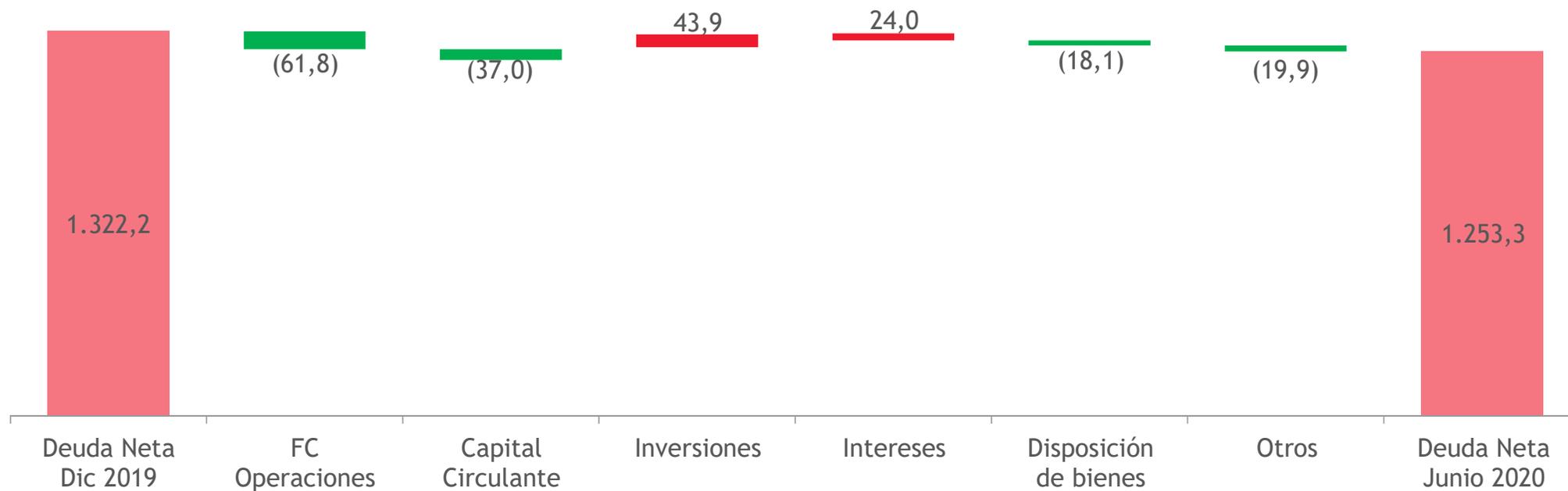
#### Aspectos destacados

- **España** aumentó en 140pbs pese a los costes de la COVID-19 y la contabilización de una partida por contingencias legales.
- **Portugal** incrementó 90pbs gracias a la aplicación de las medidas de excelencia operativa.
- **Brasil** se recuperó significativamente, pero sigue siendo negativo debido al efecto adverso de los volúmenes de actividad y de la divisa, alcanzando una mejora del 12,5% en términos de margen.
- **Argentina** mejoró en 60pbs pese al efecto negativo del volumen de actividad de las ventas y al efecto monetario.

## DiA

La Deuda Financiera Neta descendió en 69 millones gracias al impacto positivo del Flujo de Caja de Operaciones y la mejora del Capital Circulante

Aspectos destacados: Evolución de la Deuda Financiera Neta <sup>(1)</sup> [€ millones]

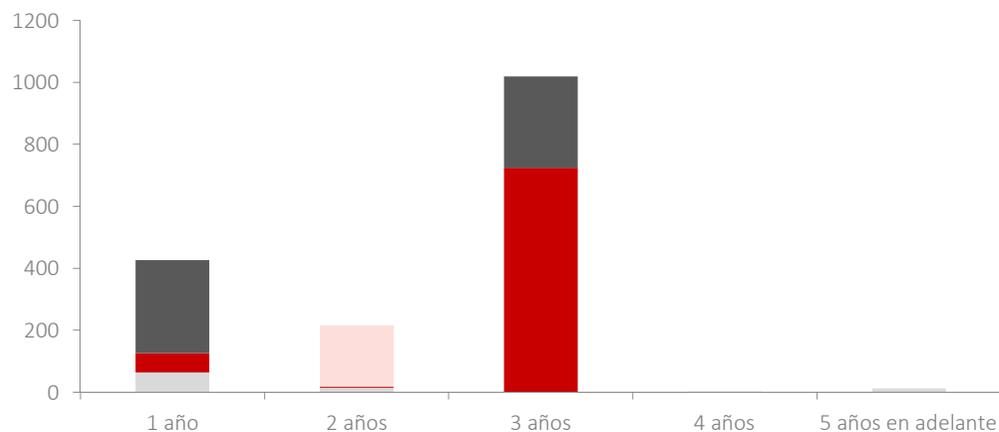


1. Total Deuda Neta (excluyendo IFRS16)

# DiA

## Perfil de vencimientos de Deuda y de Liquidez estables

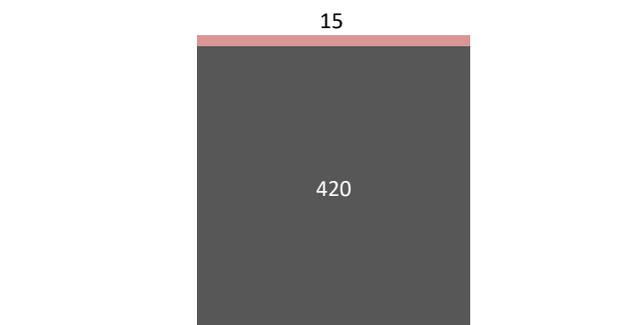
### Perfil de Vencimientos de Deuda [€ millones]



- Financiación no Sindicada y otros
- Bonos
- Financiación de los prestamistas sindicados
- Préstamo Súper Senior de L1R

- Deuda financiera neta de 1.253 millones (excluyendo los 630 millones correspondientes a la aplicación de la NIIF16), lo que implica un descenso de 69 millones.

### Liquidez disponible [€ millones]



- Efectivo y equivalentes al efectivo
- SFA + Confirming efectivo

- 435 millones vs. 421 millones a 31 de diciembre de 2019
- El 97% se corresponde con efectivo y equivalentes de efectivo.

## DiA

### Balance 1S20 - Mejora del Capital Circulante

[€ millones]	1S 2020	2019
Activo no corriente	2.204,1	2.448,2
Existencias	477,0	496,5
Deudores comerciales y o. c. a cobrar	104,2	111,0
Otros activos corrientes	91,7	100,2
Efectivo y equivalentes al efectivo	420,0	163,6
<b>Total activo</b>	<b>3.297,0</b>	<b>3.319,4</b>
Total patrimonio neto	(509,4)	(350,5)
Deuda a largo plazo	1.682,3	1.865,7
Deuda a corto plazo	620,7	325,5
Acreedores comerciales y o. c. a pagar	1.226,2	1.215,4
Provisiones y otros pasivos	277,2	262,0
Pasivos ligados a activos disponibles para la venta	-	1,3
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>3.297,0</b>	<b>3.319,4</b>

Capital Circulante [€ millones]	1S 2020	2019	Variación
<i>Factoring sin recurso</i>	22,4	14,1	8,3
Existencias (A)	477,0	496,5	(19,5)
Deudores comerciales y o.c. cobrar (B)	104,2	111,0	(6,7)
Acreedores comerciales y o. c. pagar(C)	1.226,2	1.215,4	10,7
<b>Capital Circulante<sup>(1)</sup></b>	<b>(645,0)</b>	<b>(608,0)</b>	<b>(37,0)</b>

#### Aspectos destacados

- **Capital Circulante:** mejora de 37m gracias al aumento en las ventas y la ligera mejora en existencias.
- **Los fondos propios de la Sociedad Dominante** ascendieron a 194m (223m a diciembre de 2019).

1. Capital Circulante calculado como (A+B-C)

**DiA**

## Conclusiones

*Stephan DuCharme*  
*Presidente Ejecutivo*





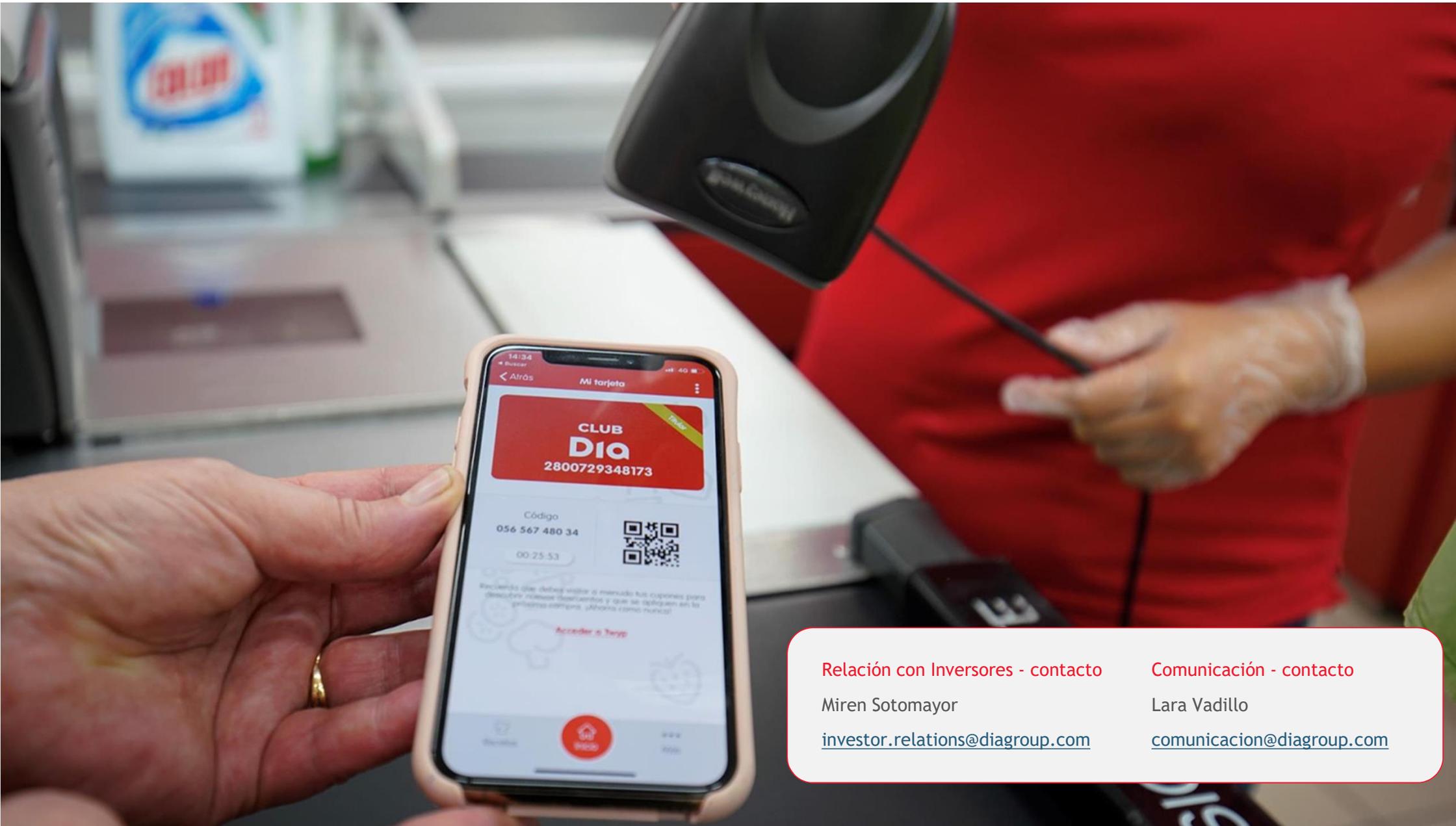
**DiA**

# **DiA**

Observaciones  
Finales

- **Evolución positiva en la cifra de ventas y la posición financiera** en el 2T20 gracias a la respuesta eficaz ante la COVID-19 y las medidas de transformación llevadas a cabo.
- **Crecimiento sostenido de las ventas comparables (Like-for-Like) tras el confinamiento y mejora de las métricas financieras**, siendo indicadores positivos de que el proyecto de transformación evoluciona en la dirección correcta.
- **Centrados durante el segundo semestre en el despliegue de las iniciativas de transformación en el marco de la hoja de ruta adoptada**, centrándonos en los pilares fundamentales de la propuesta de valor comercial mejorada y el modelo de franquicias, que se apoyan en la optimización de las eficiencias operativas.

**DiA - La experiencia de compra de proximidad preferida para los clientes, con un servicio on-line y a domicilio efectivo.**



Relación con Inversores - contacto

Miren Sotomayor

[investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

Comunicación - contacto

Lara Vadillo

[comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)