

OTRA INFORMACION RELEVANTE

A LA COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE 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 y hace público un avance de las ventas obtenidas durante el año 2021.

El avance de las ventas incluye información relevante del grupo y de los países que lo componen (Ventas Netas y Ventas Comparables), así como ciertos datos adicionales en relación con los factores que las determinan, recogido en un documento diferente y separado del informe de resultados del año 2021 (Informe anual intermedio 2021), que se publicará el 28 de febrero de 2022.

Las Rozas de Madrid (Madrid), a 20 de enero de 2022.

Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A.

Álvaro López-Jorrín

Secretario del Consejo de Administración

DIA Avance de Ventas 2021

Las ventas netas del grupo alcanzaron los €6.648 millones con un incremento de ventas comparables *Like-for-Like* del 5% respecto a niveles del año 2019 previos a la pandemia

- El ejercicio 2020 estuvo marcado por compras extraordinarias de abastecimiento debido a las restricciones de movilidad por Covid-19, principalmente en España y Portugal, que se han visto normalizadas en el año 2021 reduciendo en un 3,6% las ventas comparables *Like-for-Like*.
- El número de tickets, y por tanto la frecuencia en tienda, crece un 3,3% en 2021, mientras que el valor de la cesta media se reduce en un 6,7% mostrando un cambio de tendencia respecto a 2020, debido a la flexibilización de las restricciones que facilitan el aumento de la frecuencia de compra de nuestros clientes con cestas más reducidas.
- Brasil y Argentina han demostrado tener un comportamiento resistente en entornos macroeconómicos complicados con ventas *Like-for-Like* similares a las del ejercicio 2020.
- Las ventas netas en Argentina presentan un comportamiento excepcional impulsado por el éxito de las medidas operativas y comerciales puestas en marcha y una inflación superior a la devaluación de la moneda. Brasil se ve afectada por una reducción de superficie de venta del 4,2% y una devaluación del Real Brasileño del 8,8%.

Avance de ventas del ejercicio 2021

	Ventas Netas ⁽¹⁾			Ventas Like-for-Like ⁽²⁾	
	2021 (€mn)	2020 (€mn)	Variac. (%)	2021 vs. 2020 (%)	2021 vs. 2019 (%)
España	4.209,8	4.508,8	-6,6%	-5,2%	4,9%
Portugal	592,9	630,0	-5,9%	-4,3%	2,3%
Brasil	802,1	929,8	-13,7%	0,6%	7,6%
Argentina	1.042,9	813,8	28,2%	-0,5%	-1,4%
Total Grupo	6.647,7	6.882,4	-3,4%	-3,6%	5,0%
Total Tiendas ⁽³⁾	5.937	6.169	-3,8%		

Comentario sobre el año 2021 de Stephan DuCharme, Presidente Ejecutivo:

“2021 ha sido un año desafiante en cuanto a la evolución interanual de la venta. Si bien nuestras ventas comparables han mejorado en un 5% respecto a los niveles de ventas del año 2019 previos a la pandemia, confiamos en que el año 2022 permitirá visualizar de forma más clara el impulso en las ventas derivado de las distintas medidas de transformación puestas en marcha. Durante el año 2021 se han remodelado más de 1.000 tiendas en España, Argentina y Portugal, que están presentando una mejora relevante en los crecimientos de ventas. El nuevo modelo de franquicia en España, Portugal, Argentina y Brasil, y los grandes avances realizados en todas

nuestras geografías en el desarrollo de un surtido optimizado, centrado en la potenciación del fresco y una marca propia de mayor calidad, están teniendo una excelente acogida entre nuestros clientes y franquiciados.

El contexto inflacionario que hemos vivido en 2021 - marcado por el alza de los precios de la energía eléctrica, los carburantes y las materias primas- y que se prevé se extienda durante gran parte del año 2022, está generando tensiones inflacionistas en el sector.

Desde DIA, gracias al esfuerzo y dedicación de nuestros empleados, seguimos trabajando codo con codo con nuestros franquiciados y proveedores para seguir ofreciendo una propuesta de valor competitiva y estar CADA DÍA MÁS CERCA de nuestros clientes en un contexto económico y social complejo”.

- FIN-

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Email: comunicacion@diagroup.com

RELACIÓN CON INVERSORES

Email: investor.relations@diagroup.com

1. Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente y aplicando la NIC 29 “Información Financiera en economías híper-inflacionarias” en Argentina.
2. Representa la tasa de crecimiento de las Ventas Brutas Bajo Enseña a tipo de cambio constante de aquellas tiendas que hayan operado por un período superior a doce meses y un día en condiciones de negocio similares. Las Ventas Brutas Bajo Enseña representan el valor total de la facturación al cliente final obtenida en las tiendas, incluidos todos los impuestos indirectos y en todas las tiendas del grupo, tanto propias como franquiciadas (ver Definición de Medidas Alternativas de Rendimiento en el Informe de Gestión). Las cifras correspondientes a las ventas *Like-for-Like* en Argentina han sido ajustadas usando la inflación interna para reflejar la variación en volumen (unidades), evitando cálculos erróneos por el efecto de la híper-inflación.
3. Al final del periodo.