

# Grupo Dia Presentación de Resultados 1S 2023

3 de agosto de 2023



*Cada día  
más cerca*

## 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", "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 se publica en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión en inglés y la versión en español, prevalecerá la versión en inglés.

## Consideraciones iniciales de la Presentación de Resultados

Las operaciones estratégicas anunciadas en 2022 de venta de tiendas de gran formato a Alcampo en España, la venta de Clarel y el acuerdo para la venta del negocio de Dia en Portugal, implican que, desde un punto de vista de las cuentas estatutarias, estas actividades aparezcan como “interrumpidas” (tanto para el año 2023 como para el año 2022), es decir, las magnitudes de estos negocios (Cuenta de Resultados y partidas de balance) no aparecen en las distintas líneas de la cuenta de resultados y de balance del Grupo si no en las líneas resumen de: “Resultado de las actividades interrumpidas de la cuenta de resultados”, “Activos no corrientes mantenidos para la venta” y “Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para venta”.

A efectos de las explicaciones de los resultados y para poder explicar la marcha del negocio, salvo que se indique lo contrario, se hace referencia a las magnitudes sin tener en cuenta la reclasificación a “interrumpidas”. En la información disponible en la página web corporativa de Grupo Dia se detallan las correspondencias necesarias entre las magnitudes de esta nota y las de las cuentas estatutarias.

# Agenda

- 01.** Actualización estratégica de Grupo Dia
- 02.** Resultados financieros 1S 2023
- 03.** Conclusiones
- 04.** Q&A

# 01.

Actualización  
estratégica  
de Grupo Dia



*Cada día  
más cerca*



# Actualización estratégica del Grupo

**Foco en el performance operacional**

**Apuesta realizada por la proximidad y la simplicidad**

**Progreso en las prioridades 2023**

*(compartidas en la presentación de resultados del ejercicio 2022)*

1. Finalización del turnaround en España y Argentina
2. Desarrollo de la propuesta de valor en Brasil
3. Aceleración del crecimiento del e-commerce
4. Ampliación de nuestra red de franquicias
5. Ser una empresa con propósito

## 1S 2023: principales magnitudes a nivel Grupo



Nº Total de tiendas

**5.435**  
(mix franquicias<sup>1</sup> 62%)

Var. 1S 2022: **(5,2%)**



Aperturas

**57**

Var. 1S 2022: **+32,6%**



Tiendas reformadas

**430**

Var. 1S 2022: **(30,5%)**



Crecimiento  
Like-for-Like

**5,7%**

Var. 1S 2022: **+3,1 p.p.**



Ventas Netas

**3.602 M€**

Var. 1S 2022: **+4,0%**



EBITDA Ajustado

**65 M€**

Var. 1S 2022: **+27,0%**



Margen de EBITDA  
Ajustado

**1,8%**

Var. 1S 2022: **+0,3 p.p.**



Resultado Neto

**(67) M€**

Var. 1S 2022: **+38 M€**

(1) Excluyendo Clarel y venta de tiendas de gran formato a Alcampo

# Apuesta por la distribución alimentaria de proximidad

Dos operaciones clave para el Grupo que afectan al mercado español. Decisiones alineadas con la estrategia del Grupo y que le permite centrarse en el 'core' de su negocio: **la distribución alimentaria de proximidad**



A 31 de julio no se habían cumplido las condiciones suspensivas por parte del comprador habiendo quedado resuelto el contrato.

Se siguen trabajando opciones estratégicas de venta.

Acuerdo con Alcampo para la venta de un grupo de tiendas de gran formato en España:  
Totalmente ejecutado a cierre de 1S 2023 con **223 tiendas** transferidas por **252 millones de euros**



# Apuesta por la simplificación de nuestro negocio

Acuerdo para la venta del negocio de Dia Portugal con un Enterprise Value de 155 millones de euros (post IFRS16) para centrarnos en nuestros mercados relevantes.

Siguiendo con nuestra estrategia de foco en proximidad y de simplificación hemos tomado la decisión de desinvertir nuestras operaciones en Portugal.

Se trata de una transacción en efectivo que la compañía estima cerrar a finales de 2023 y está sujeta a la aprobación de las autoridades de competencia y de los prestamistas sindicados.

Los fondos procedentes de la operación serán destinados fundamentalmente a seguir con la estrategia de desapalancamiento del Grupo.



# Perspectivas 2023

Comunicadas en la presentación de resultados del año 2022 en febrero de 2023

Continuación de la transformación y consolidación del modelo a través de:



Comunicado en 2022	Realizado en 1S 2023
<p><b>1. Terminar turnaround:</b> Fin de la transformación en <b>España</b> (tiendas y marca Dia) y <b>Argentina</b>.</p>	<p><b>Turnaround finalizado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>España</b> ha realizado 264 reformas y 16 aperturas.</li> <li>✓ <b>Argentina</b> ha realizado 157 reformas y 41 aperturas.</li> </ul> <p><b>Simplificación de portfolio:</b> venta tiendas de gran formato en España, salidas de Clarel y Portugal.</p>
<p><b>2. Desarrollar la propuesta de valor en Brasil,</b> continuando con pruebas piloto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>15 reformas</b> realizadas con <b>22% de crecimiento de venta Like-for-Like</b>.</li> <li>✓ <b>Cambio de surtido</b> para adaptarlo a la oferta de proximidad.</li> </ul>
<p><b>3. Acelerar el crecimiento del e-commerce.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lanzamiento de <b>One App</b> en <b>Argentina</b>.</li> <li>✓ Lanzamiento de nuevo <b>e-commerce Dia.es</b> y nueva app de <b>Club Dia</b> en <b>España</b>.</li> </ul>
<p><b>4. Ampliar nuestra red de franquicias.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alcanzamos las <b>1.479 franquicias</b> en <b>España (63%)</b>.</li> <li>✓ Alcanzamos las <b>755 franquicias</b> en <b>Argentina (73%)</b>.</li> </ul>
<p><b>5. Empresa con propósito:</b> facilitar el acceso a una alimentación de calidad a precios asequibles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lanzamiento del programa social <b>“Comer mejor cada día”</b>.</li> <li>✓ Hoja de ruta del <b>Plan Director de Diversidad 23-25</b>.</li> </ul>

# Dia España

## Turnaround finalizado

- **264** tiendas renovadas.
- **16** aperturas.
- **63%** de la red con franquiciados (+10,8pp vs 1S 2022).
- **184** nuevas referencias marca Dia, elevando a 2.049 las referencias desde 2020 (el 91% del total).
- Manteniendo cuota de mercado a superficie total y **ganando cuota a superficie comparable.**
- **+13,2%** ventas Like-for-Like.
- Número de tickets: **207 M** (+4,0%).
- NPS: **44** (récord histórico y +5 puntos vs junio 2022).
- 100% del **gasto energético cubierto** para 2023.
- **Finalización del traspaso de 223 tiendas** de gran formato a Alcampo.
- Lanzamiento de **nueva web Dia.es** y **app Club Dia.**



### Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	1.139	1.481	2.620
Nuevas aperturas	5	11	16
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	(13)	13	-
Cierres	(59)	(20)	(79)
Venta tiendas	(217)	(6)	(223)
<b>Total tiendas 30-06-2023</b>	<b>855</b>	<b>1.479</b>	<b>2.334</b>
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	94	170	264

## Día Argentina Turnaround finalizado

- **157** tiendas renovadas.
- **41** aperturas (tienda N° 1.000 abierta en febrero).
- **73%** de la red con franquiciados.
- **57** nuevas referencias marca Día.
- **Avance en cuota de mercado** a pesar de caer -0,8% Ventas Like-for-Like en unidades.
- Número de tickets: **97 M** (+22,1% vs 1S 2022).
- NPS: **67** (+3 puntos vs. junio 2022).
- **Lanzamiento One App.**



Inauguración de la tienda N° 1.000 en Argentina



<b>Evolución tiendas</b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>Total</b>
Total tiendas a 31-12-2022	267	727	994
Nuevas aperturas	-	41	41
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	7	(7)	-
Cierres	-	(6)	(6)
<b>Total tiendas 30-06-2023</b>	<b>274</b>	<b>755</b>	<b>1.029</b>
N° de tiendas reformadas durante el ejercicio	87	70	157

# Dia Portugal

- **60%** de la red con franquiciados.
- Más de **50** nuevas referencias marca Dia.
- **+7,8%** ventas Like-for-Like.
- **Nueva versión de App** atrayendo clientes digitales.
- Número de tickets: **43 M** (+4,6% vs 1S 2022).
- NPS: **37**.
- **Operación corporativa de desinversión.**



## Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	172	291	463
Nuevas aperturas	-	-	-
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	12	(12)	-
Cierres	-	(3)	(3)
<b>Total tiendas 30-06-2023</b>	<b>184</b>	<b>276</b>	<b>460</b>
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	-	-	-

# Dia Brasil

- **9** tiendas renovadas (nueva propuesta comercial con un total de 15 tiendas - el resto fueron reformadas en diciembre 2022).
- **35%** de la red con franquiciados.
- **34** nuevas referencias marca Dia.
- **-8,6%** ventas Like-for-Like (en fase de cambio de surtido e implementación de nueva propuesta comercial)
- Número de tickets: **57 M** (-6,4%).
- NPS: **57** (+45 puntos vs junio 2022)



## Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	365	243	608
Nuevas aperturas	-	-	-
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	26	(26)	-
Cierres	(1)	(5)	(6)
<b>Total tiendas 30-06-2023</b>	<b>390</b>	<b>212</b>	<b>602</b>
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	5	4	9

# Gran calidad al alcance de todos

Novedades y productos premiados de la nueva marca Dia:



**Mr. Veg**  
Hamburguesas vegetales  
Producto del año



**VivOliva**  
Azeite biológico  
Sabor del año 2023



**Puska**  
Vino tinto malbec



**Rambler's**  
Cervezas artesanas



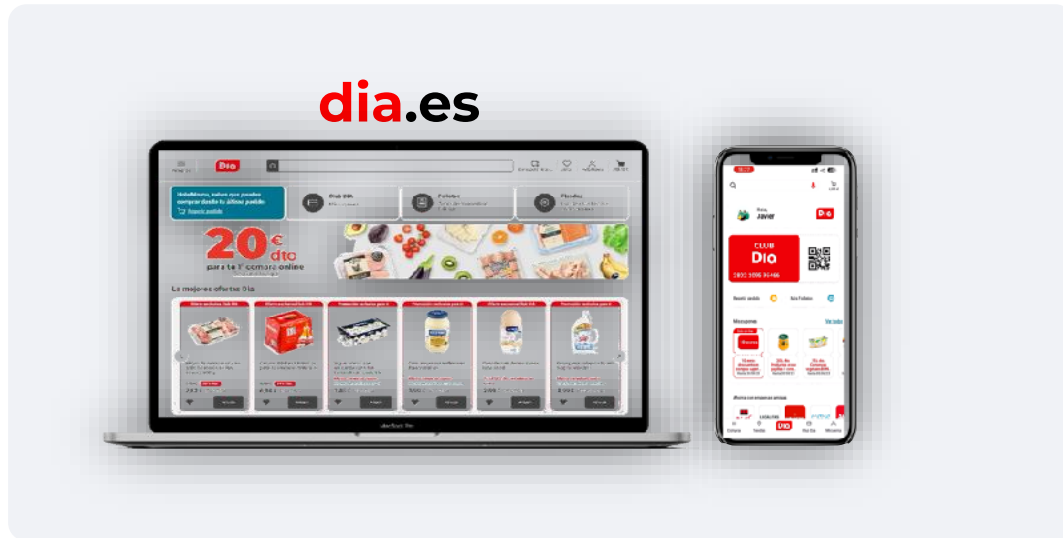
**Vegedia**  
Mochis Temptation y helados veganos



**Dia láctea**  
Yogur natural  
Sabor del año 2023

# 3. Acelerar el crecimiento del e-commerce

## Nuevo e-commerce y App Club Dia España



3 Clicks Check Out.



100% Omnicanalidad y experiencia personalizada.



>84% cobertura poblacional.



90% Entregas en el día y **Express Delivery** dentro de la hora.



94% de ordenes contienen frescos.

## One App Argentina



“ES RÁPIDA”

“No me quita tiempo”

“ES PRÁCTICA”

“Me facilita la compra”

“ES ÁGIL”

“Disfruto, no me frustro”

“ES CLARA/ SIMPLE”

“Entiendo todo sin ayuda”



**Delivery programado** en el día o día siguiente.



100% Omnicanalidad.



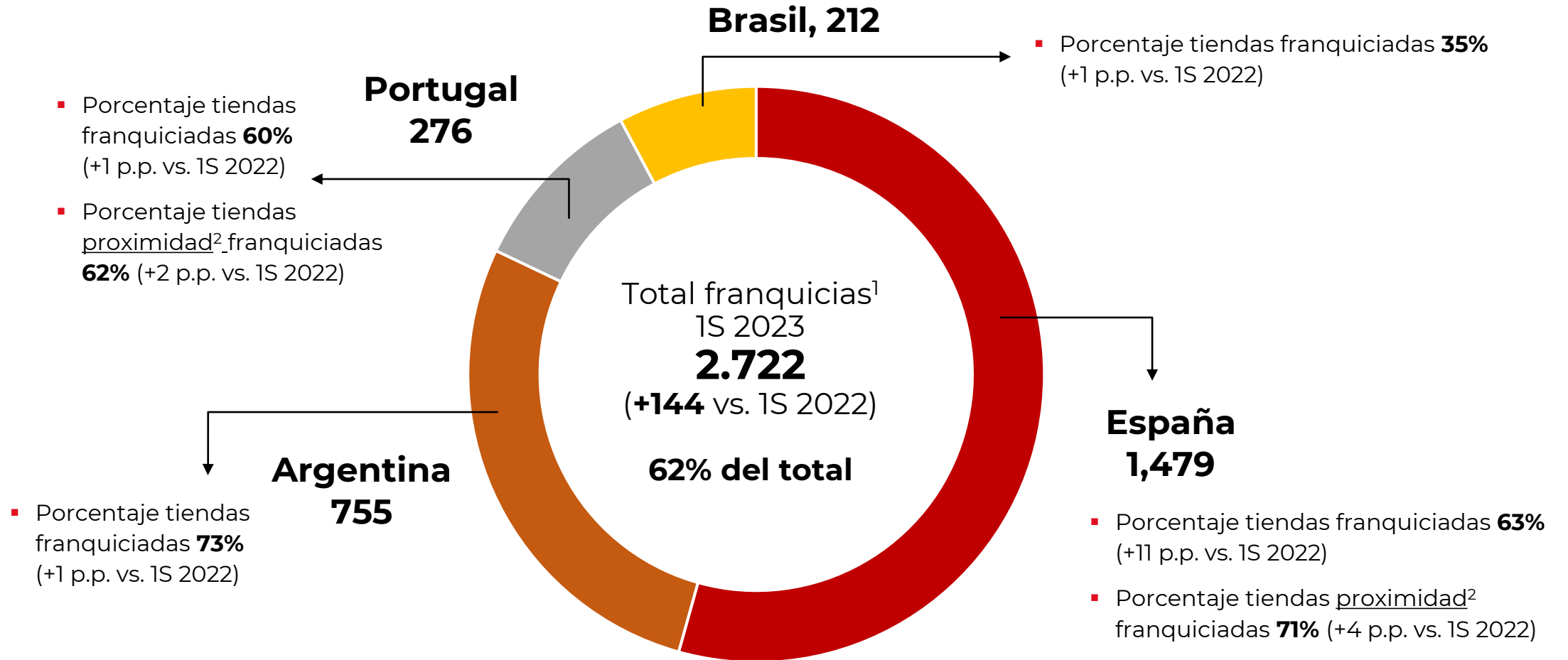
**Pickup** en + de 700 tiendas, **Pickup al auto** en 40 tiendas.



Envío Express en **1 hora.**



## 4. Ampliar nuestra red de franquicias



(1) Excluye tiendas Clarel y tiendas de gran formato vendidas a Alcampo  
(2) Excluyendo tiendas Maxi

## 5. Propósito y valores renovados

# Cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos

Pasión por el cliente

Espíritu de colaboración

Crecimiento continuo

Compromiso con los resultados

Simplicidad en todo lo que hacemos

# 02.

## Resultados financieros 1S 2023



*Cada día  
más cerca*



# Resultados financieros y operativos clave 1S 2023



**Ventas Brutas**  
**4.437 M€**

Var. 1S 2022: **(11,0%)**



**Crecimiento  
Like for Like**  
**5,7%**

Var. 1S 2022: **+3,1 p.p.**



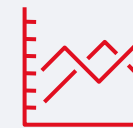
**Ventas Netas**  
**3.602 M€**

Var. 1S 2022: **+4,0%**



**Beneficio Bruto**  
**729 M€**

Var. 1S 2022: **(3,3%)**



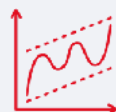
**EBITDA  
Ajustado**  
**65 M€**

Var. 1S 2022: **+27,0%**



**Margen de EBITDA  
Ajustado**  
**1,8%**

Var. 1S 2022: **+0,3 p.p.**



**Cash Flow de  
Operaciones<sup>1</sup>**  
**57 M€**

Var. 1S 2022: **+32 M€**



**Resultado Neto**  
**(67) M€**

Var. 1S 2022: **+38 M€**



**Deuda Financiera  
Neta<sup>2</sup>**  
**427 M€**

Var. 31/12/2022: **(21,6%)**



**Deuda Financiera  
Neta<sup>2</sup>/EBITDA Ajustado<sup>3</sup>**  
**2,0x**

30/06/2022: **4,3x**

(1) Efectivo Neto de Operaciones antes de Cambios en el Capital Circulante menos Pago de Arrendamientos Financieros dejando en interrumpidas

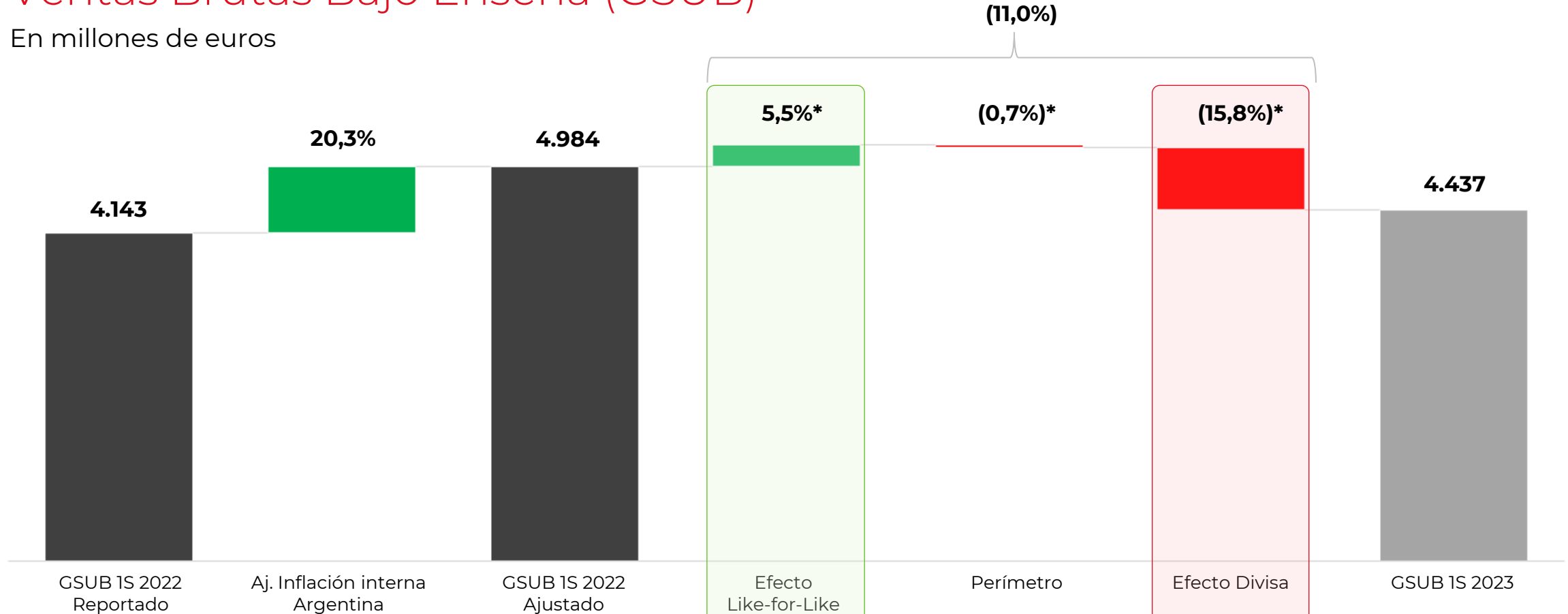
solo las operaciones de venta de tiendas a Alcampo en España ya ejecutada y Clarel

(2) Excluyendo NIIF16

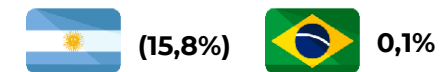
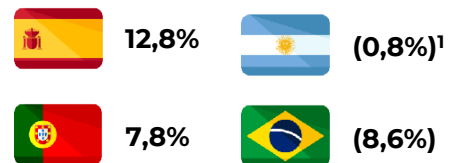
(3) EBITDA Ajustado de los últimos 12 meses (desde el 1/7/2022 al 30/6/2023)

# Ventas Brutas Bajo Enseña (GSUB)

En millones de euros



## Crecimiento Like-for-Like Grupo 5,7%



(1) Medido en unidades  
(\*) % de contribución al crecimiento

# Análisis Ventas Brutas, Netas y Like-for-Like

Desglose de ventas del 1S 2023 (en millones de euros)	Ventas Brutas <sup>1</sup>			Ventas Netas <sup>2</sup>			Ventas Like-for-Like <sup>3</sup>
	1S23	1S22	Var. (%)	1S23	1S22	Var. (%)	1S23 vs. 1S22
<b>España</b>	<b>2.673,7</b>	<b>2.501,3</b>	<b>6,9%</b>	<b>2.241,0</b>	<b>2.095,5</b>	<b>6,9%</b>	<b>12,8%</b>
Ex. Venta Tiendas <sup>5</sup>	2.498,2	2.239,4	11,6%	2.081,9	1.859,4	12,0%	12,9%
Ex. Venta Clarel	2.505,5	2.345,1	6,8%	2.107,2	1.968,9	7,0%	13,2%
Ex. Venta Tiendas <sup>5</sup> y Clarel	2.330,1	2.083,2	11,9%	1.948,1	1.732,9	12,4%	13,3%
Argentina	907,2	1.616,1	(43,9%)	701,4	652,0	7,6%	(0,8%)
Portugal	401,9	386,9	3,9%	294,6	283,1	4,1%	7,8%
Brasil	454,6	479,9	(5,3%)	365,4	434,7	(15,9%)	(8,6%)
<b>Total Grupo</b>	<b>4.437,4</b>	<b>4.984,3</b>	<b>(11,0%)</b>	<b>3.602,4</b>	<b>3.465,2</b>	<b>4,0%</b>	<b>5,7%</b>
<b>Total Grupo Ex. Venta Tiendas<sup>5</sup> y Clarel</b>	<b>4.093,8</b>	<b>4.566,2</b>	<b>(10,3%)</b>	<b>3.309,5</b>	<b>3.102,6</b>	<b>6,7%</b>	<b>5,5%</b>
<b>Total Grupo Ex. Venta Tiendas<sup>5</sup>, Clarel y Portugal</b>	<b>3.691,9</b>	<b>4.179,3</b>	<b>(11,7%)</b>	<b>3.014,9</b>	<b>2.819,5</b>	<b>6,9%</b>	<b>5,3%</b>
<b>Total Número Tiendas<sup>4</sup></b>	<b>5.435</b>	<b>5.733</b>	<b>(5,2%)</b>				
Ex. Venta Tiendas <sup>5</sup>	5.435	5.510	(1,4%)				
Ex. Venta Tiendas <sup>5</sup> y Clarel	4.425	4.485	(1,3%)				
Ex. Venta Tiendas <sup>5</sup> , Clarel y Portugal	3.965	3.991	(0,7%)				

(1) Ventas Brutas Bajo Enseña tal y como se definen en el Informe de Gestión Consolidado del primer semestre de 2022. Valor total de la facturación obtenida en las tiendas a tipo de cambio corriente, incluidos todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todas las tiendas de la Sociedad, tanto propias como franquiciadas. En el caso de Argentina, las Ventas Brutas Bajo Enseña están doblemente penalizadas al no considerarse la inflación entre los dos periodos, pero sí el efecto devaluatorio.

(2) Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente y aplicando la NIC 29 "Información Financiera en economías hiperinflacionarias" en Argentina, es decir, ventas afectadas por devaluación y tipo de cambio.

(3) 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 cifras correspondientes a las ventas Like-for-Like en Argentina han sido ajustadas para reflejar la variación en volumen (unidades), evitando cálculos erróneos por el efecto de la hiperinflación.

(4) Al final del periodo.

(5) Excluyendo la venta de las 223 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo en España, anunciado por la compañía el pasado día 2 de agosto de 2022.

# Evolución del desempeño financiero por país



## España

### Resultados (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

(En millones de euros)	1S 2023	1S 2022	Var.
Ventas brutas bajo enseña	2.674	2.501	6,9%
<b>% Crecimiento de ventas Like-for-Like</b>	<b>12,8%</b>	<b>2,4%</b>	<b>10,4pp</b>
Ventas Netas	2.241	2.096	6,9%
EBITDA Ajustado	65	45	44,8%
<b>% Margen EBITDA Ajustado</b>	<b>2,9%</b>	<b>2,1%</b>	<b>0,8pp</b>

- Aceleración de ventas en 1S, crecimiento LfL 12,8% (13,3% excl. Clarel y venta de tiendas a Alcampo) con ganancia de cuota mercado a superficie comparable.
- Mejora de margen por efecto mix de tiendas y surtido.
- Costes relevantes controlados: convenio colectivo hasta 2024 y aseguramiento contratos de energía hasta 2026.



## Argentina

### Resultados

(En millones de euros)	1S 2023	1S 2022	Var.
Ventas brutas bajo enseña	907	1.616	-43,9%
<b>% Crecimiento de ventas Like-for-Like<sup>1</sup></b>	<b>-0,8%</b>	<b>3,4%</b>	<b>-4,2pp</b>
Ventas Netas	701	652	7,6%
EBITDA Ajustado	17	16	4,9%
<b>% Margen EBITDA Ajustado</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,0pp</b>

- Avance en venta neta y cuota de mercado.
- Crecimiento en remodelaciones y aperturas.
- Buena gestión márgenes comerciales y costes fijos garantizando rentabilidad estable en contexto hiperinflacionario.
- Depreciación de moneda menor que la inflación (promedio de los 6 meses).

(1) Medido en crecimiento Like-for-Like de volumen (unidades)

# Evolución del desempeño financiero por país



## Portugal

### Resultados

(En millones de euros)

	1S 2023	1S 2022	Var.
Ventas brutas bajo enseña	402	387	3,9%
<b>% Crecimiento de ventas Like-for-Like</b>	<b>7,8%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>9,6pp</b>
Ventas Netas	295	283	4,1%
EBITDA Ajustado	4	1	340,0%
<b>% Margen EBITDA Ajustado</b>	<b>1,5%</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,1pp</b>

- Crecimiento sostenido de LfL, revirtiendo tendencia negativa del 1S 2022.
- Crecimiento ventas netas contrarrestando un 7% de reducción en número de tiendas (vs. 1S 2022).
- Expansión de márgenes por gestión de precios junto con eficiencias en costes.



## Brasil

### Resultados

(En millones de euros)

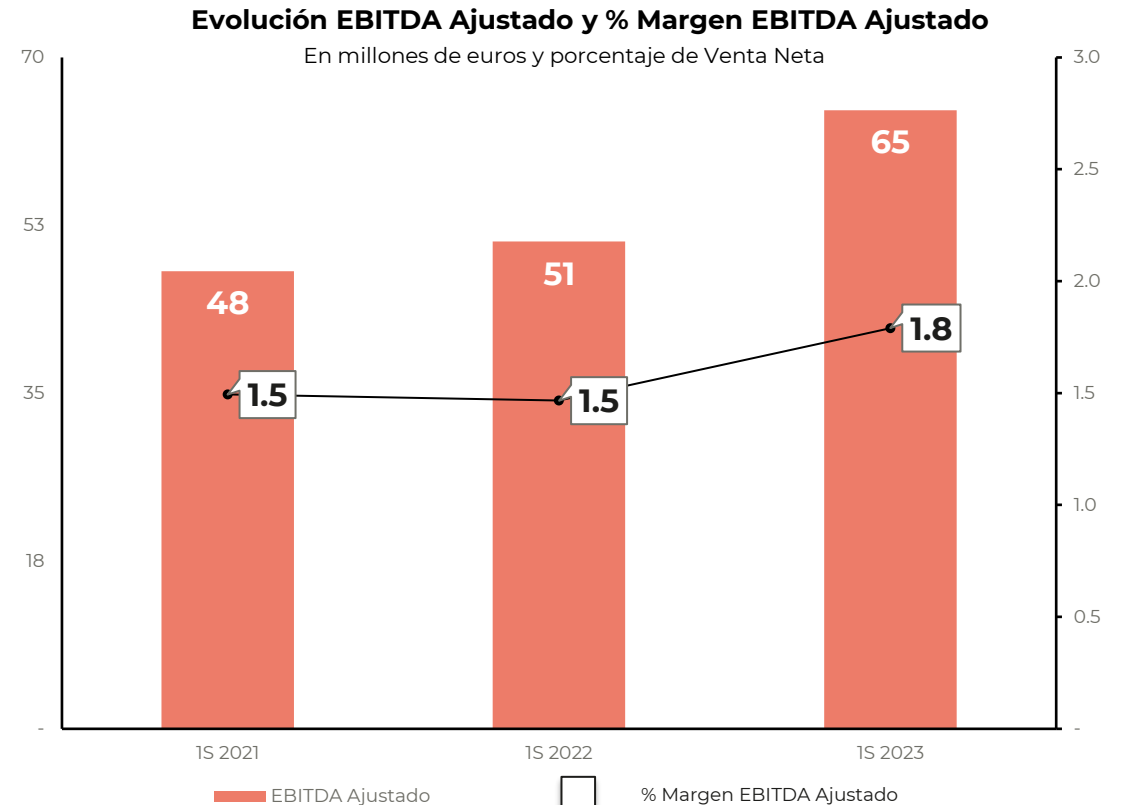
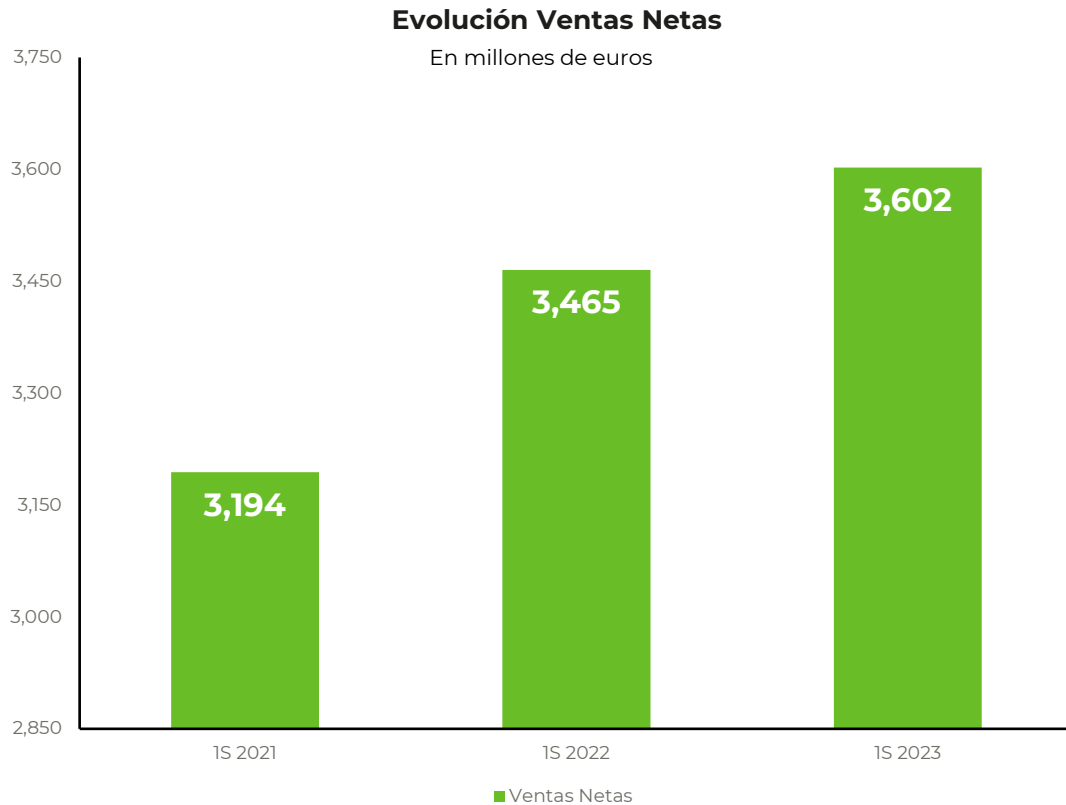
	1S 2023	1S 2022	Var.
Ventas brutas bajo enseña	455	480	-5,3%
<b>% Crecimiento de ventas Like-for-Like<sup>1</sup></b>	<b>-8,6%</b>	<b>6,9%</b>	<b>-15,5pp</b>
Ventas Netas	365	435	-15,9%
EBITDA Ajustado	(22)	(11)	-93,8%
<b>% Margen EBITDA Ajustado</b>	<b>-5,9%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-3,4pp</b>

- Caída en ventas netas 15,9% afectadas por cambio de surtido que se está implementando y reducción de 2% en la red de tiendas.
- Ventas comparables LfL -8,6%.
- Evolución favorable del nuevo modelo en 15 tiendas remodeladas.



# Venta Neta y EBITDA Ajustado

## Crecimiento rentable y sostenible



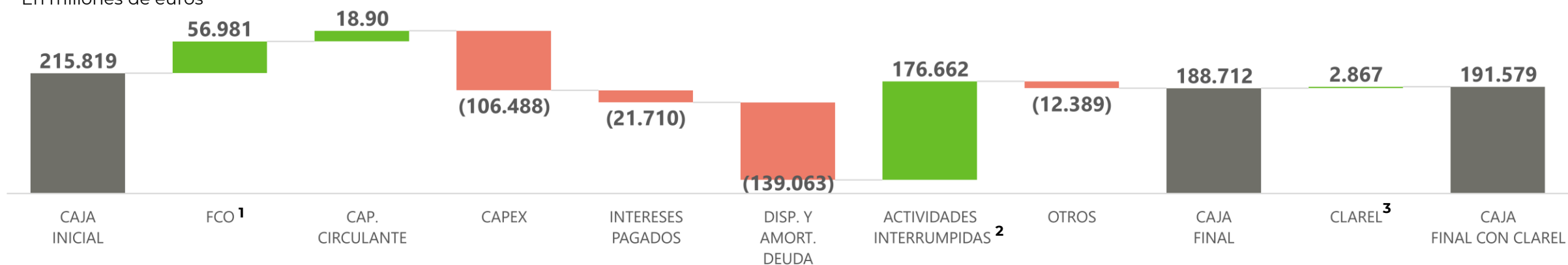
# Resumen de Cuenta de Resultados

(En millones de euros)	1S 2023	1S 2022	Var.
% Like-for-Like	5,7%	2,6%	3,1pp
Ventas Brutas Bajo Enseña	4.437	4.984	(11,0%)
Ventas Netas	3.602	3.465	4,0%
Beneficio Bruto	729	754	(3,3%)
Margen Beneficio Bruto	20,2%	21,8%	1,5pp
EBITDA Ajustado	65	51	27,0%
Margen EBITDA Ajustado	1,8%	1,5%	0,3pp
EBITDA	98	123	(20,4%)
EBIT	(51)	(98)	48,5%
<b>Resultado Neto</b>	<b>(67)</b>	<b>(105)</b>	<b>35,8%</b>

- Las ventas comparables (Like-for-Like) crecen 5,7%, 3,1pp mejor que 1S 2022.
- Crecimiento de ventas netas en todos los mercados excepto Brasil.
- Margen de Beneficio Bruto impactado por mayor tercerización (39% de venta neta en franquicias versus 34% en 1S 2022) y aumento de costes no repercutidos al cliente.
- Mejora del EBITDA Ajustado y del margen de EBITDA Ajustado por la mejora de la rentabilidad del negocio y control de costes.
- Deterioro del EBITDA por efecto de hiperinflación (IAS 29) y mayores costes de reestructuración derivados de la mayor tercerización y costes de la transacción de tiendas a Alcampo en España.
- Mejora del resultado neto en 38 millones de euros por la venta de tiendas a Alcampo, contrarrestando el deterioro del EBITDA.

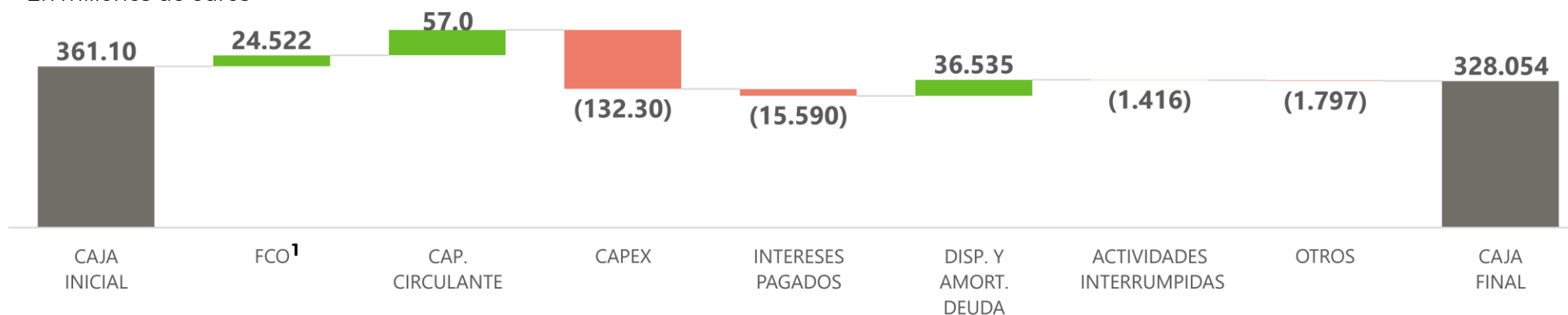
# Evolución del flujo de caja 1S 2023

En millones de euros



# 1S 2022

En millones de euros



(1) FCO calculado como "Efectivo Neto de Operaciones antes de Cambios en Capital Circulante" menos "Pago de Arrendamientos Financieros" excluido el impacto de la venta de tiendas a Alcampo en España

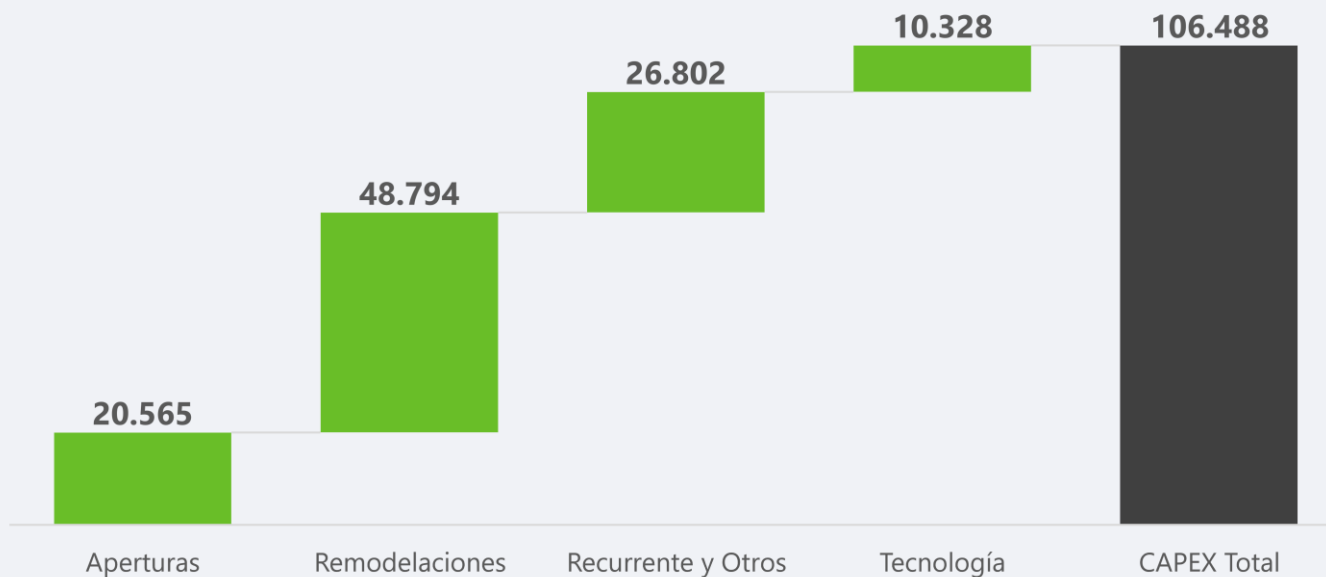
(2) Para mostrar la evolución de la caja del negocio durante el 1S 2023 se muestran los flujos de caja dejando en interrumpidas solo las operaciones derivadas de la venta de tiendas a Alcampo en España ya ejecutadas, sin considerar los movimientos de Clarel.

(3) Caja final de Clarel a cierre del semestre.

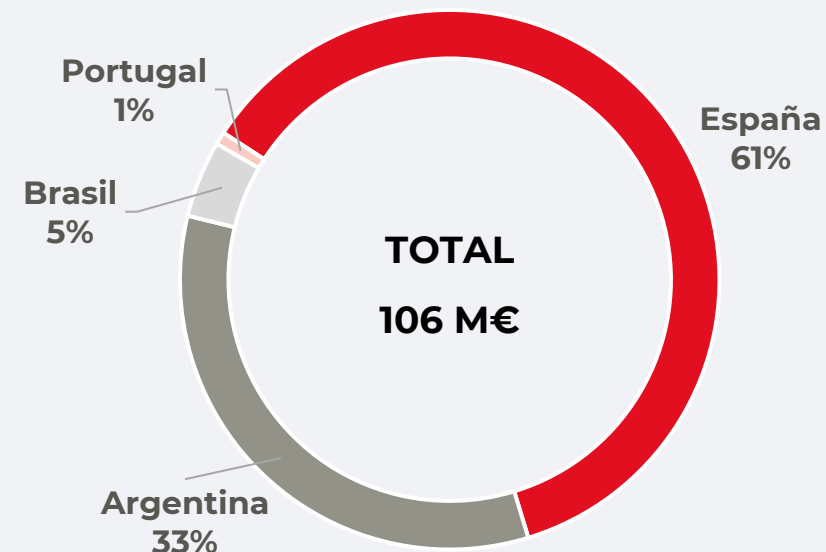
# CAPEX por concepto y país

### CAPEX por concepto

En millones de euros



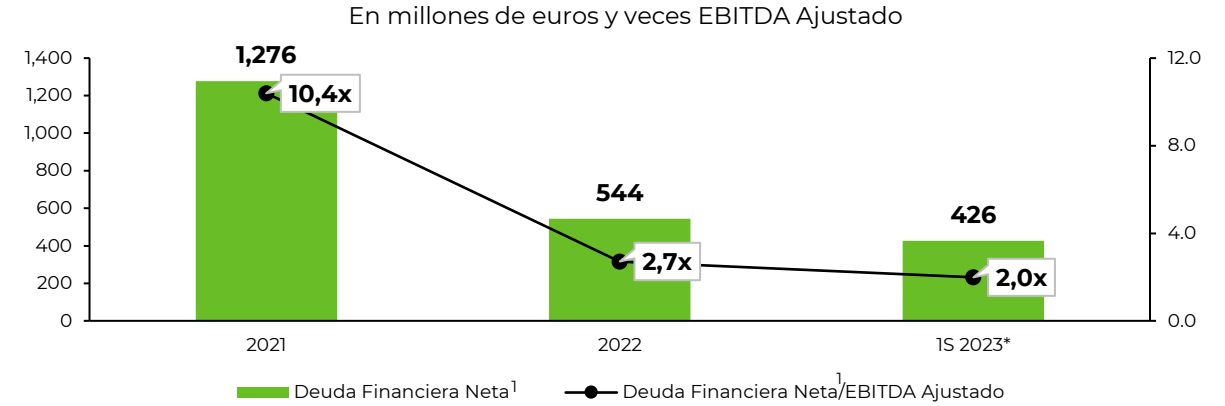
### CAPEX por país



# Gestión financiera a cierre de 1S 2023

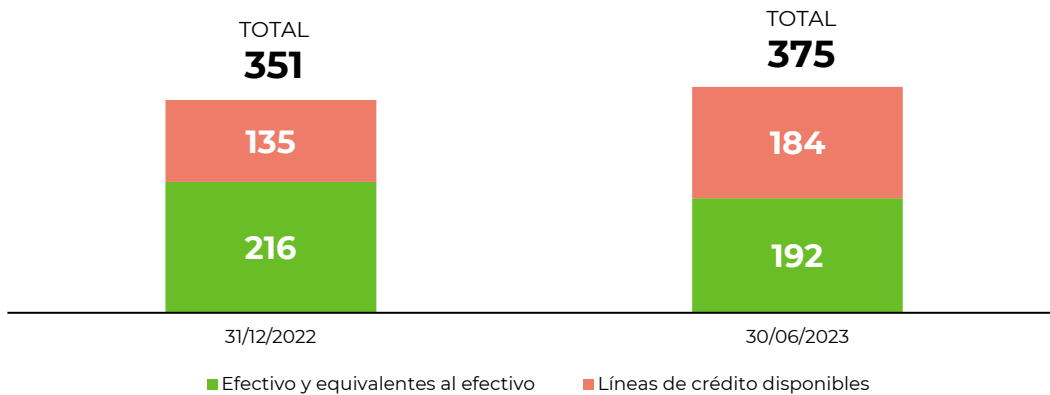
- **Disminución de la Deuda Neta en 118 millones de euros** debido a la amortización de deuda por 139 millones de euros y la generación de caja del negocio que compensa el esfuerzo inversor del período.
- Continuo desapalancamiento del Grupo **(2,0x EBITDA ajustado\*)**.
- Deuda bruta total a cierre 1S 2023 de **622 millones de euros**.
- Niveles de liquidez disponible de **375 millones de euros**.

**Evolución Deuda Financiera Neta<sup>1</sup> y Deuda Financiera Neta<sup>1</sup>/EBITDA Ajustado**



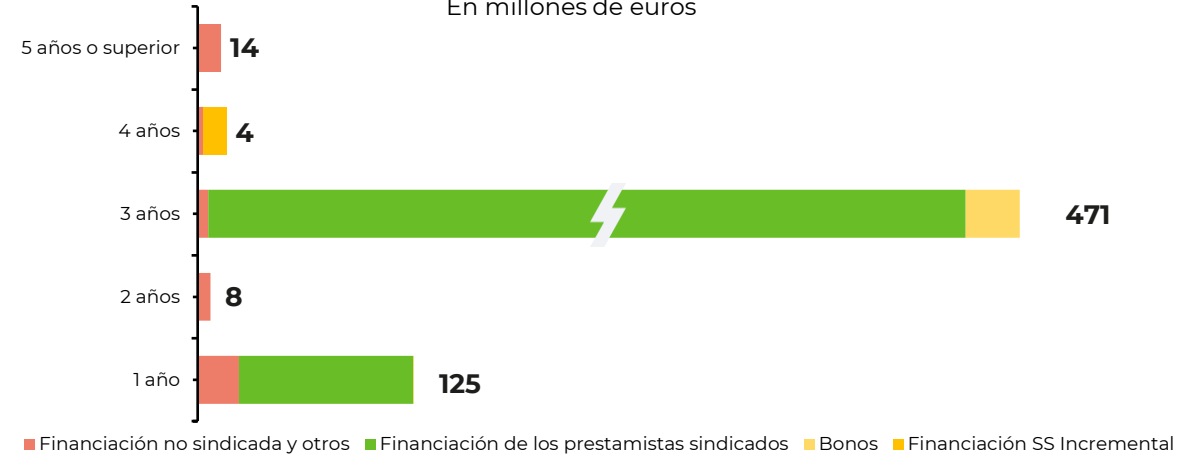
**Liquidez Disponible**

En millones de euros



**Perfil de vencimientos de deuda bruta dispuesta a 30/06/23 (excl. NIIF16)**

En millones de euros



(1) Sin efecto NIIF16

(\*) EBITDA Ajustado utilizado para el ratio de endeudamiento del 1S 2023 considera los últimos 12 meses. Las cifras incluyen Clarel.

# 03.

## Conclusiones



*Cada día  
más cerca*



# Conclusiones

## **Hitos operativos y de negocio:**

- *Finalización del turnaround en España y Argentina, comienzo de la consolidación hacia el crecimiento.*
- *Simplificación de los negocios: foco en la distribución alimentaria de proximidad (venta de tiendas de gran formato a Alcampo en España y búsqueda de opciones estratégicas para la venta de Clarel) y acuerdo para la venta de Dia Portugal a Auchan para centrarnos en nuestros mercados relevantes.*
- *Mejora la satisfacción de los clientes a través de la evolución de la propuesta comercial del Grupo.*
- *Impulso del e-commerce y la omnicanalidad en España y Argentina.*
- *Lanzamiento de causa social Grupo Dia “Comer mejor cada día”.*

## **Principales resultados financieros:**

- *Las Ventas Netas avanzan un 4%, alcanzando los 3.602 millones de euros.*
- *El Like-for-Like crece 5,7%, liderado por España con crecimiento del 12,8% (13,3% excluyendo las tiendas vendidas a Alcampo y la operación de Clarel).*
- *El EBITDA Ajustado crece 27% pasando de 51 a 65 millones de euros, mejorando la rentabilidad en 0,3pp.*
- *Mejora el apalancamiento financiero alcanzando un ratio de 2,0x Deuda financiera neta<sup>1</sup> / EBITDA Ajustado<sup>2</sup>.*

(1) Excluyendo efecto NIIF16.

(2) EBITDA Ajustado utilizado para el ratio de endeudamiento del 1S 2023 considera los últimos 12 meses.

Q&A



*Cada día  
más cerca*







*Cada día  
más cerca*



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

Medios de Comunicación  
[comunicaciones@diagroup.com](mailto:comunicaciones@diagroup.com)



[www.diacorporate.com](http://www.diacorporate.com)