

Día España mantiene su fuerte ritmo de crecimiento, por encima del 11% en el tercer trimestre

- Las ventas brutas en España alcanzan los 1.608 millones de euros, gracias a un crecimiento comparable (LfL) del 8,3% y a la aceleración del plan de expansión.
- La compañía crece más del doble que la media del sector y gana 30 puntos básicos de cuota de mercado, según los datos de Nielsen IQ.
- Día Argentina avanza en su estabilización y registra unas ventas brutas de 378 millones de euros, un 12,2% más.

	3T 2026				9M 2026			
	Mn€	Variación interanual (%)			Mn€	Variación interanual (%)		
		LfL (2)	A Tipo de cambio Constante	A tipo de cambio (3) Corriente		LfL (2)	A Tipo de cambio Constante	A tipo de cambio (3) Corriente
Ventas brutas bajo la enseña de Día (1)								
Día España	1.608,3	8,3%	11,3%		4.562,0	8,4%	11,5%	
Día Argentina	378,4	(5,2%)	24,5%	12,2%	1.100,9	(5,5%)	21,8%	(5,3%)
Grupo Día	1.986,7		13,8%	11,4%	5.662,9		13,8%	7,8%
Ventas netas (4)								
Día España	1.341,1		11,4%		3.795,0		11,4%	
Día Argentina Pre-NIC 29	299,8		24,0%	11,7%	872,7		21,5%	(5,5%)
Grupo Día Pre-NIC 29	1.640,8		13,7%	11,5%	4.667,7		13,6%	7,8%
Ajuste NIC 29 (5)	29,7				47,0			
Grupo Día Post-NIC 29	1.670,5		19,5%	17,4%	4.714,7		13,3%	12,0%

Día España cierra el tercer trimestre de 2026 con un crecimiento de las ventas totales del 11,3% interanual, hasta alcanzar los 1.608 millones de euros. Este sólido avance se sustenta en dos grandes palancas de crecimiento:

1) **Atracción de nuevos clientes:** Las ventas comparables —aquellas registradas en las tiendas que ya operaban el año pasado— crecieron un 8,3%. Este impulso se debe íntegramente a un mayor volumen de ventas derivado del aumento continuado en el número de clientes. Muestra de esta dinámica es el incremento cercano al 9% interanual en el número de socios del Club Día en el 3T. Un avance que ratifica el éxito del modelo de proximidad de Día frente a la necesidad del consumidor de ahorrar tiempo y presupuesto en la cesta de la compra.

En este sentido, los productos frescos y la marca propia de la máxima calidad a precios competitivos actúan como grandes aliados para mitigar la inflación en los hogares, registrando fuertes crecimientos del 12% y del 15%, respectivamente, en el 3T.

Por otro lado, cabe destacar el excelente comportamiento de nuestro canal digital propio, con un crecimiento de las ventas del 24% en el 3T.

2) **Aceleración del plan de aperturas:** La expansión orgánica sumó un 3% adicional al crecimiento total de las ventas. La compañía continúa acelerando el despliegue de nuevos supermercados en ubicaciones seleccionadas, tanto en grandes núcleos urbanos como en municipios pequeños. La apertura de 27 nuevas tiendas en el tercer trimestre (85 en los primeros nueve meses del año) compensa ampliamente los cierres puntuales (11 en el acumulado del año) y sitúa a la empresa un paso más cerca de su objetivo anual de 100 aperturas netas.

Según los datos de la consultora Nielsen IQ, Día España más que duplicó el crecimiento del resto del mercado en el tercer trimestre. Esta evolución se traduce en una ganancia de cuota de mercado de 30 puntos básicos (pb) respecto al mismo período del año anterior, consolidando su liderazgo en el segmento de proximidad y su posición como cuarto operador nacional.

En **Día Argentina**, la secuencia trimestral confirma la senda de estabilización del consumo, con un descenso contenido del 2,5% en el volumen total de ventas, preservando su cuota de mercado y su liderazgo en proximidad.

Por otro lado, sus ventas brutas expresadas en euros mejoraron un 12,2% interanual, hasta los 378 millones de euros, favorecidas por la mayor estabilidad del tipo de cambio, con una apreciación media del 11% del euro frente al peso argentino.

En este contexto macroeconómico, la compañía mantiene una rigurosa eficiencia operativa y disciplina financiera para preservar su posición competitiva y su capacidad de autofinanciación. Durante el trimestre, se cerraron cinco tiendas deficitarias como parte de la estrategia de optimización de la red y protección de la rentabilidad.

Martín Tolcachir (CEO Grupo Día): *“Los resultados del tercer trimestre confirman la fortaleza de nuestro modelo de proximidad y los avances en la ejecución de nuestro plan estratégico. En España, seguimos ganando clientes y cuota de mercado, creciendo a un ritmo que duplica el del sector y reforzando nuestra posición competitiva. En Argentina, mantenemos nuestro foco en preservar la competitividad del negocio y su capacidad de autofinanciación en un entorno que continúa siendo exigente. Estos avances son fruto del esfuerzo continuo de nuestros equipos, franquiciados y proveedores, a quienes quiero agradecer su compromiso.”*

Notas:

- Las ventas brutas bajo la enseña de Día muestran el valor total de las ventas, incluidos todos los impuestos indirectos (es decir, el IVA), y abarcan tanto las tiendas gestionadas por la empresa como por los franquiciados.
- La variación de las ventas a perímetro comparable (LfL) se calcula en base a todas las tiendas que han estado operando en condiciones comerciales similares durante un período superior a doce meses y un día.
El cambio comparable (LfL) en Día Argentina refleja exclusivamente la variación del volumen de ventas (unidades).
- La variación interanual a tipos de cambio corrientes refleja una apreciación del euro frente al peso argentino del 11% en el 3T 2026 y del 28,6% en el 1S 2026, respectivamente.
- Las ventas netas excluyen todos los impuestos indirectos (es decir, el IVA) y el margen bruto del franquiciado.
- La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29 exige que se realicen ajustes contables en las economías hiperinflacionarias (por ejemplo, Argentina) para reflejar la pérdida de poder adquisitivo a lo largo del tiempo.

Número de tiendas a cierre del periodo:

	Sept. 2026	Dic. 2025	Var.	Var. (%)
Día España	2.432	2.358	74	3,1%
Día Argentina	991	1.007	(16)	(1,6%)
Grupo Día	3.423	3.365	58	1,7%

Calendario previsto de publicaciones de ventas y resultados de 2026:

Resultados A 2026
25 / feb. / 2027

Aviso Legal:

Este documento es meramente informativo y no debe considerarse como un servicio, recomendación u oferta de ningún producto, servicio o asesoramiento financiero, ni debe interpretarse como una oferta para vender, intercambiar o adquirir, o una invitación para realizar ofertas de compra de valores emitidos por Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (“Día”) o cualquiera de sus partes vinculadas.

Ni Día, ni ninguna de sus partes vinculadas, consejeros, empleados o agentes hacen ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud y/o integridad de la información contenida en este documento y renuncian expresamente a asumir cualquier responsabilidad (ya sea directa o indirecta, contractual, extracontractual o de cualquier otro tipo) en relación con cualquier información aquí contenida o cualquier error u omisión en la misma. No se tiene intención, ni se asume ninguna obligación, de actualizar y/o revisar este documento y/o cualquier proyección, en su caso, incluida en el mismo, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro tipo, ni se asume la obligación de actualizar las razones por las cuales los resultados reales podrían diferir de los reflejados en la información y/o, en su caso, las proyecciones aquí contenidas.

Día proporciona información sobre elementos que a su criterio 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 leerse junto con, toda la demás información disponible públicamente.

Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas, estimaciones y/o perspectivas en este documento debe tomarse como pronósticos y/o promesas, ni deben interpretarse como indicaciones, garantías y/o seguridad de que las asunciones sobre las cuales se han preparado dichas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones y/o perspectivas, si las hay, son correctas y/o exhaustivas y/o, en el caso de las asunciones, que están completamente descritas en el documento.

La información incluida en este documento no ha sido preparada ni revisada por los auditores de Día.

Día Investor Relations:

investor.relations@diagroup.com

T: +34 913985400

www.diacorporate.com