

**Dia**

*Cada día  
más cerca*

31 DE  
JULIO  
DE  
2025

Presentación  
de Resultados  
Primer  
semestre 2025  
Grupo Dia



# 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 alguno de 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 español.

## Nuestros ponentes

---



**Martín Tolcachir**

CEO del Grupo



**Guillaume Gras**

CFO del Grupo



01



Día España se mantiene como el motor de nuestro crecimiento y rentabilidad. Vuelve a registrar un fuerte crecimiento en ventas LfL, impulsado por un mayor volumen y superando al mercado

02



Día Argentina se encuentra en un punto de cambio. La empresa está demostrando resiliencia y preparándose para una recuperación gradual del consumo de alimentos a medida que la economía mejora

03



El desempeño financiero del Grupo Día es sólido, con un fuerte crecimiento de la rentabilidad y generación de flujo de caja libre, lo que nos ha permitido reducir significativamente la deuda

04



La evolución de nuestra acción refleja la renovada confianza de los inversores, con un precio de la acción que se ha duplicado y con una mayor liquidez

05



Hemos logrado avances significativos en gobierno corporativo. El Consejo ha renovado sus habilidades y capacidades en línea con nuestra estrategia de crecimiento y las mejores prácticas del mercado

# 01. Día España: Pilar de Crecimiento y Rentabilidad



- A +7,5% de crecimiento de ventas LfL impulsado por un mayor volumen y superando al mercado
- B Productos frescos y marca propia de alta calidad
- C Programa de fidelización y comercio electrónico
- D Expansión de tiendas y mejora de la densidad de ventas
- E Optimización logística para impulsar el crecimiento y la eficiencia
- F Nuevo convenio colectivo para seguir mejorando la satisfacción y productividad de nuestro equipo
- G Plan Estratégico ESG, "Cada día cuenta"



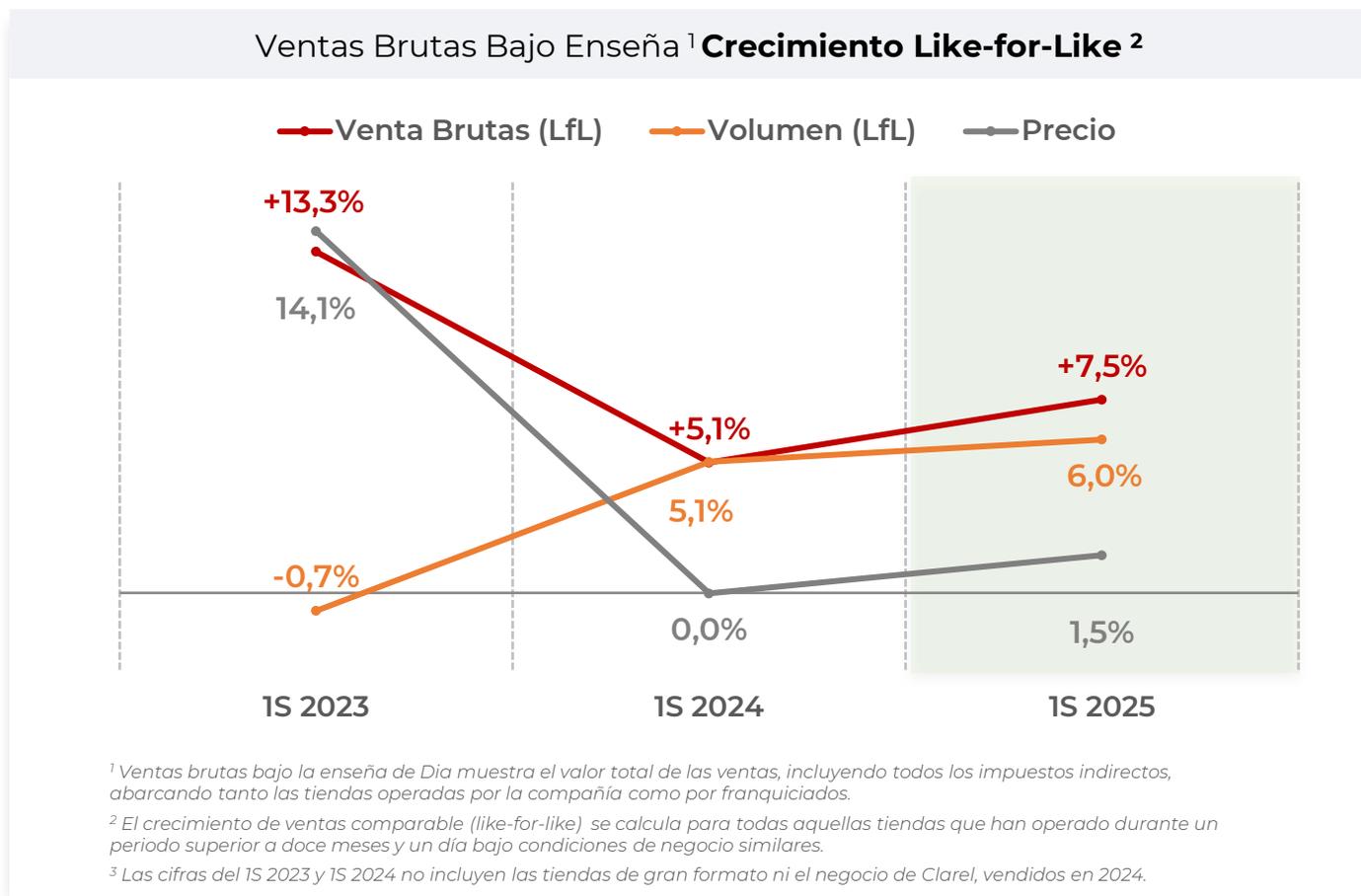
*Cada día  
más cerca*

# +7,5% de crecimiento de ventas LfL impulsado por un mayor volumen y superando al mercado

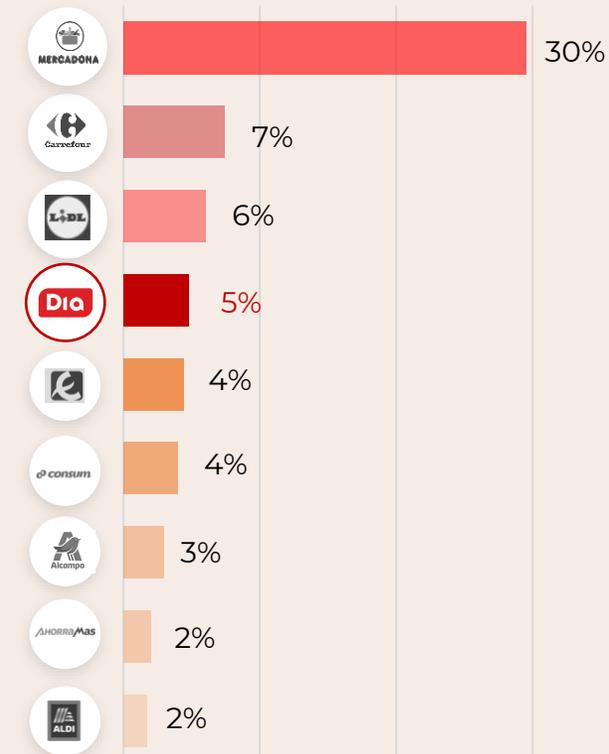


Aumentando nuestra cuota de mercado y consolidando nuestra posición de liderazgo

- El crecimiento de ventas en términos comparables (like-for-like - LfL) del +7,5% se suma al +5,1% registrado en el 1S24
- Estas cifras validan la buena salud de nuestro negocio, impulsada por una base de clientes en expansión y mayores tasas de frecuencia



## Cuota de Mercado en España - Acumulado Anual <sup>1</sup>



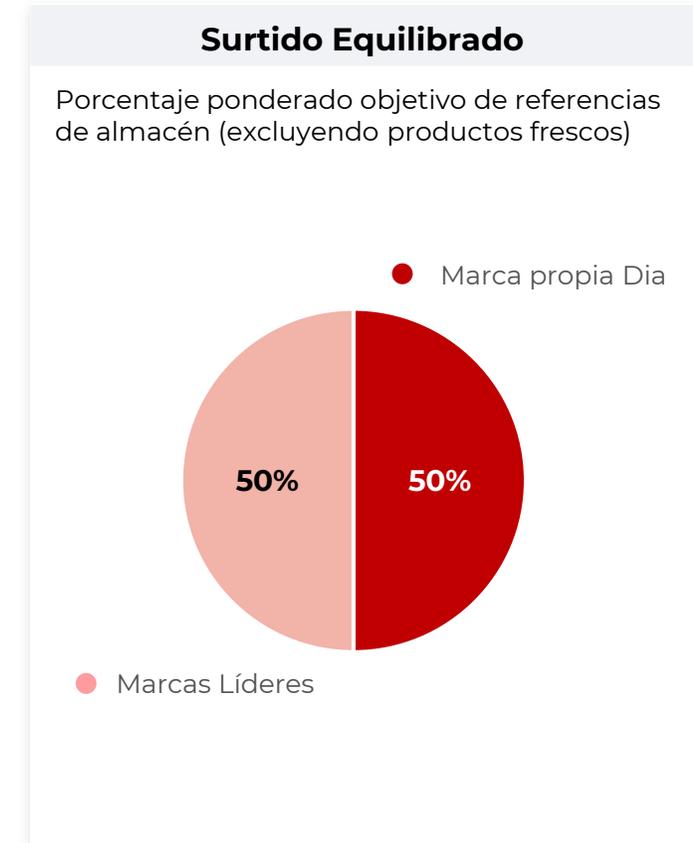
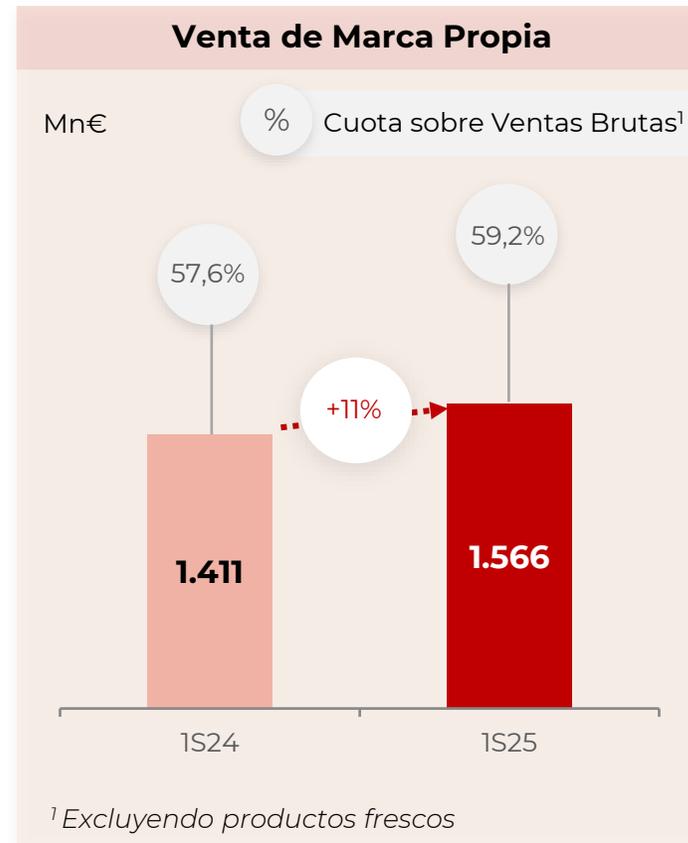
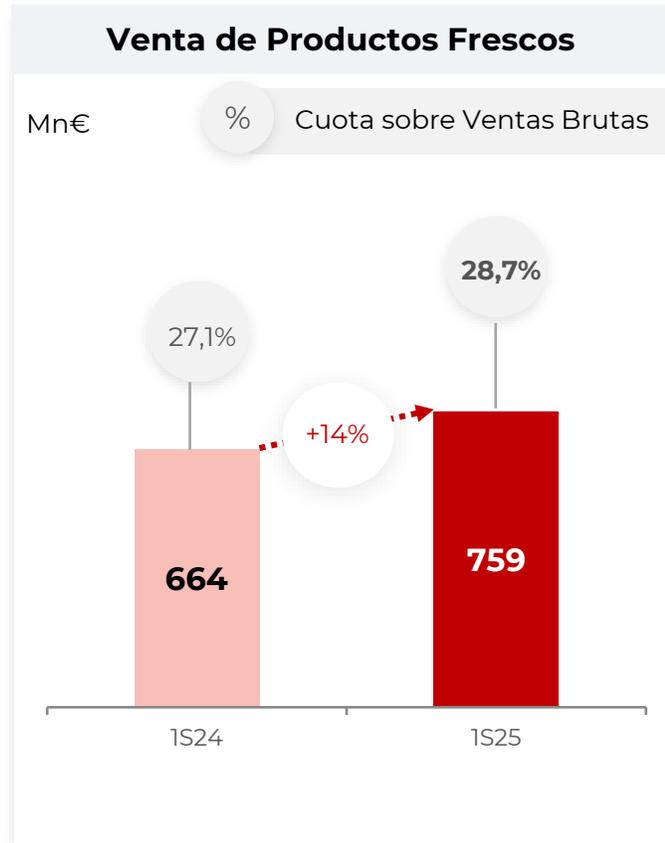
<sup>1</sup> Fuente: Nielsen IQ – Junio 2025 (Frescos + PGC)

# Productos frescos y marca propia de alta calidad: Una estrategia ganadora



Nuestra propuesta de valor está impulsando la expansión de nuestra base de clientes (+0,2 millones en 1S25)

- Nuestro enfoque en productos frescos (+14% interanual) y la marca propia (+11% interanual) de alta calidad, junto con nuestro surtido equilibrado que ofrece libertad de elección, está impulsando la fidelización del cliente y el crecimiento de las ventas

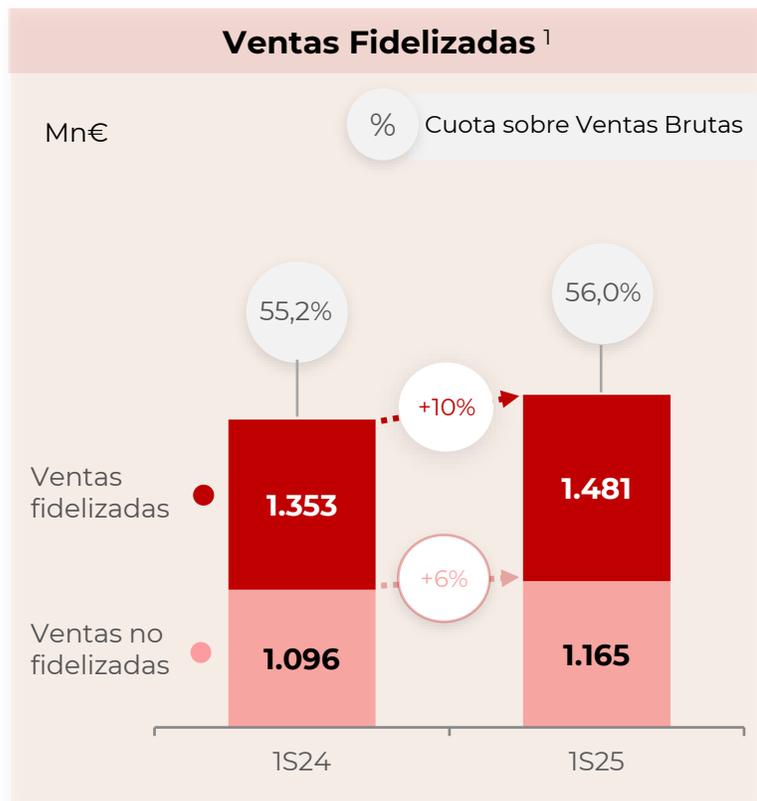


# Programa de fidelización y comercio electrónico: Acelerando nuestro futuro digital

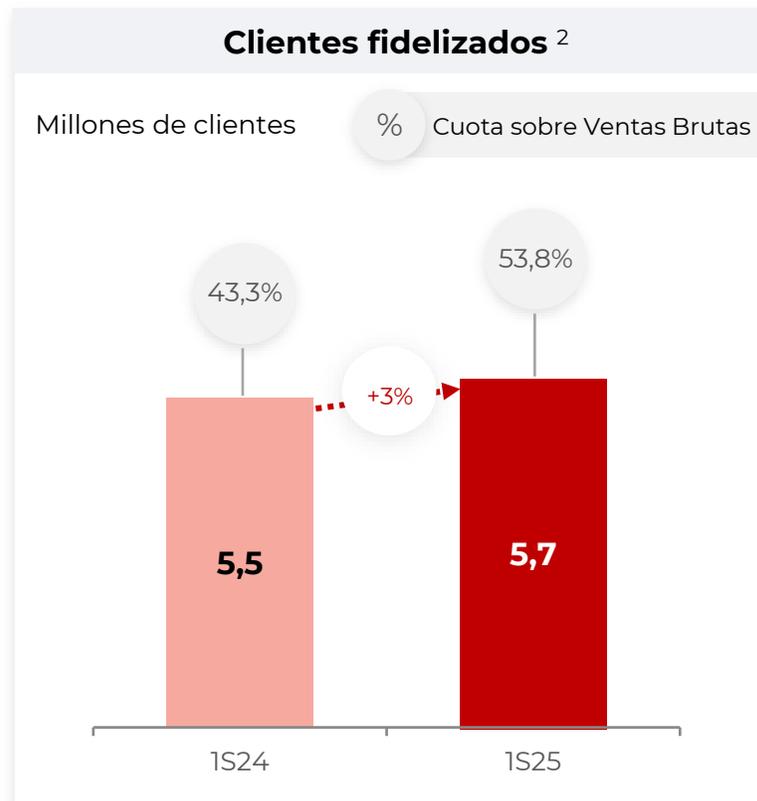


La velocidad y comodidad de nuestro servicio de comercio electrónico están impulsando el crecimiento y la fidelización

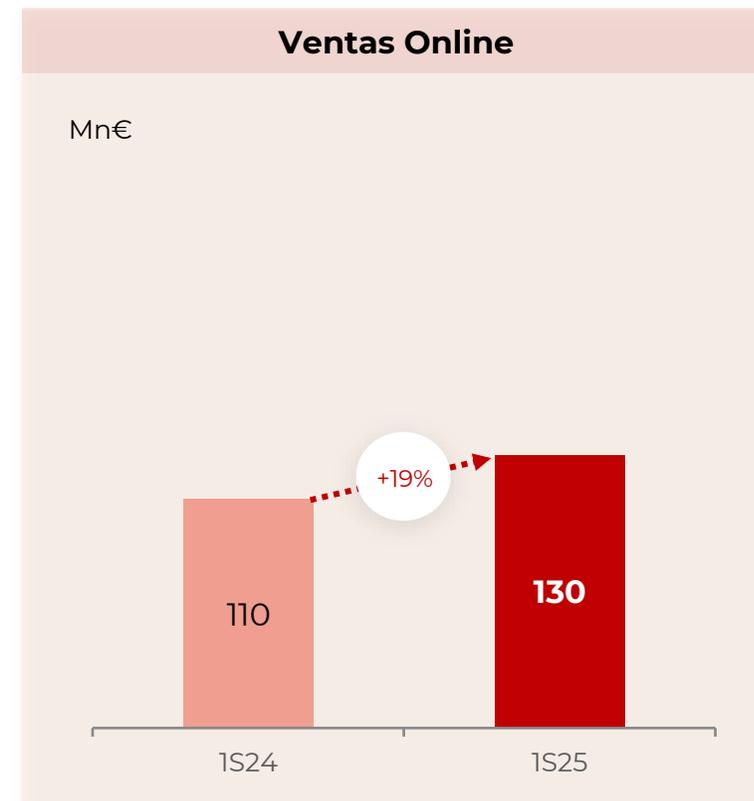
- Las ventas del programa de fidelización (+10% interanual) y las ventas online (+19% interanual) están impulsando la participación de los clientes y el crecimiento de las ventas.
- La cesta de la compra de los clientes fidelizados duplica el tamaño de la de los clientes no fidelizados.



<sup>1</sup> Ventas realizadas por clientes con tarjeta de fidelización Club Día en todos los canales durante el período



<sup>2</sup> Número de clientes distintos que se identifican con su tarjeta Club Día al comprar en Día durante el período



# Expansión de tiendas y mejora de la densidad de ventas



Estamos aprovechando nuestro modelo de franquicia único para acelerar nuestro plan de expansión

- Nuestro plan de expansión de tiendas avanza a buen ritmo, con 45 nuevas aperturas en lo que va de año, contribuyendo con 50 puntos básicos adicionales a nuestro crecimiento de ventas LfL en 1S25, lo que eleva el crecimiento total de ventas brutas al 8%
- Al mismo tiempo, nuestra densidad de ventas ha continuado mejorando, incrementándose un 9% en lo que va de año hasta superar los €5.700 por metro cuadrado, reflejando también una mayor eficiencia en el uso del espacio

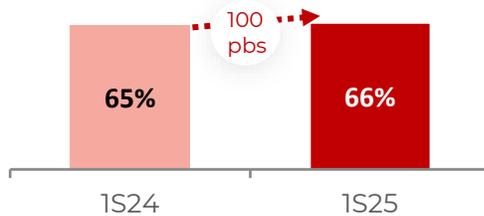
## Presencia de Tiendas de Proximidad de Día

● Presencia de Día



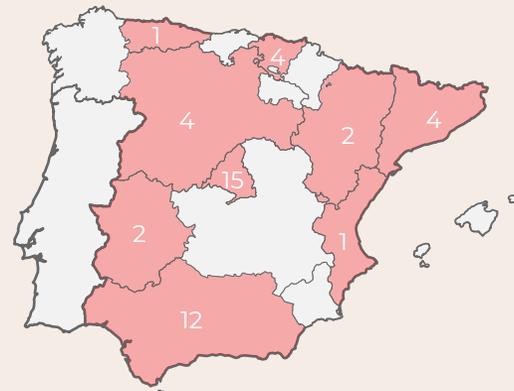
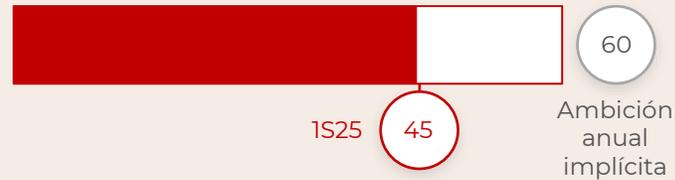
## Porcentaje de tiendas franquiciadas

%



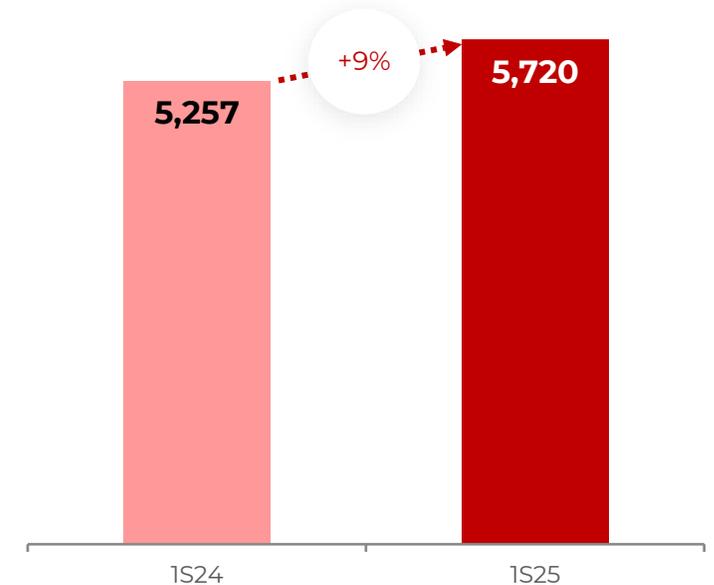
## Apertura de Tiendas en 2025

Nº



## Densidad de ventas

Ventas Brutas €/m<sup>2</sup>



# Optimización logística para impulsar el crecimiento y la eficiencia



1.E

Nuestro crecimiento está siendo respaldado por el desarrollo de una red logística moderna, eficiente y sostenible

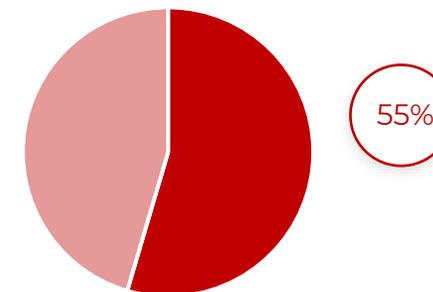
- Hemos inaugurado una nueva plataforma logística moderna, eficiente y sostenible en Sevilla. Otra está en construcción en León.
- El 55 % de nuestra red logística y el 17 % de nuestras tiendas ya están descarbonizadas, lo que reduce nuestra huella de carbono y mejora la eficiencia energética

## Huella Logística

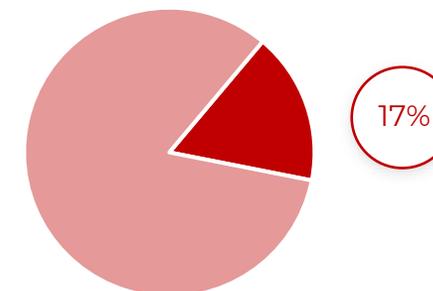


## Avances en el Plan de Descarbonización

% de Plataformas Logísticas Descarbonizadas



% de Tiendas Descarbonizadas



# Nuevo convenio colectivo para seguir mejorando la satisfacción y productividad del personal



Garantizando la visibilidad y el compromiso del equipo Dia en la ejecución de nuestro Plan Estratégico

- Nuevo convenio colectivo para los próximos 4 años (2025–2028), firmado con representantes de cerca de 14.000 miembros del equipo Dia en España
- Un marco estable para seguir mejorando la satisfacción y productividad de nuestro personal



## Principales acuerdos:

- 1) Incremento salarial anual garantizado del 2,5 %
- 2) Reducción del 1 % en la jornada laboral anual
- 3) Mejora en la flexibilidad y la conciliación laboral
- 4) Servicio médico gratuito disponible 24/7



- El programa "Comer mejor cada día" se está fortaleciendo a través de alianzas con organizaciones científicas: SENC y FEN



- Fomentando la comunicación con el cliente mediante actualizaciones de la página web, ruletas, promociones y campañas de comunicación
- Impulsando el emprendimiento y el empleo dentro del ecosistema de franquiciados y proveedores locales

- Aumento del porcentaje de contrataciones de colectivos vulnerables
- Incremento del porcentaje de mujeres en el consejo de administración



## FOMENTO DE UNA CULTURA DIVERSA E INCLUSIVA

- Participación proactiva en grupos de trabajo multisectoriales sobre diligencia debida en toda la cadena de suministro
- Definición de los requisitos de cumplimiento para el Reglamento de Deforestación



## IMPULSANDO UNA CADENA DE VALOR MÁS SOSTENIBLE

- Aumento del porcentaje de tiendas descarbonizadas en España
- Cumplimiento de los más altos estándares ambientales en nuestra nueva plataforma logística de Sevilla
- Implementación de envases más sostenibles en España
- Renovación de nuestros certificados de residuo cero en España



## CUIDAMOS NUESTRO ENTORNO NATURAL

## DESARROLLO DE LA ECONOMIA LOCAL



### GOBERNANZA DE LA SOSTENIBILIDAD

- Publicación de nuestro primer informe de sostenibilidad de acuerdo con la CSRD
- Actualización del análisis de doble materialidad.
- Hoja de ruta para la implementación del nuevo Plan de Sostenibilidad 2026-2029

## 02. Día Argentina: En un Punto de Cambio



- A El consumo de alimentos en Argentina se encamina a una recuperación gradual
- B Posición de Liderazgo en el Mercado de Buenos Aires
- C El volumen de ventas LfL está tocando fondo en 1S25
- D +9% de crecimiento en ventas fidelizadas

**Día**

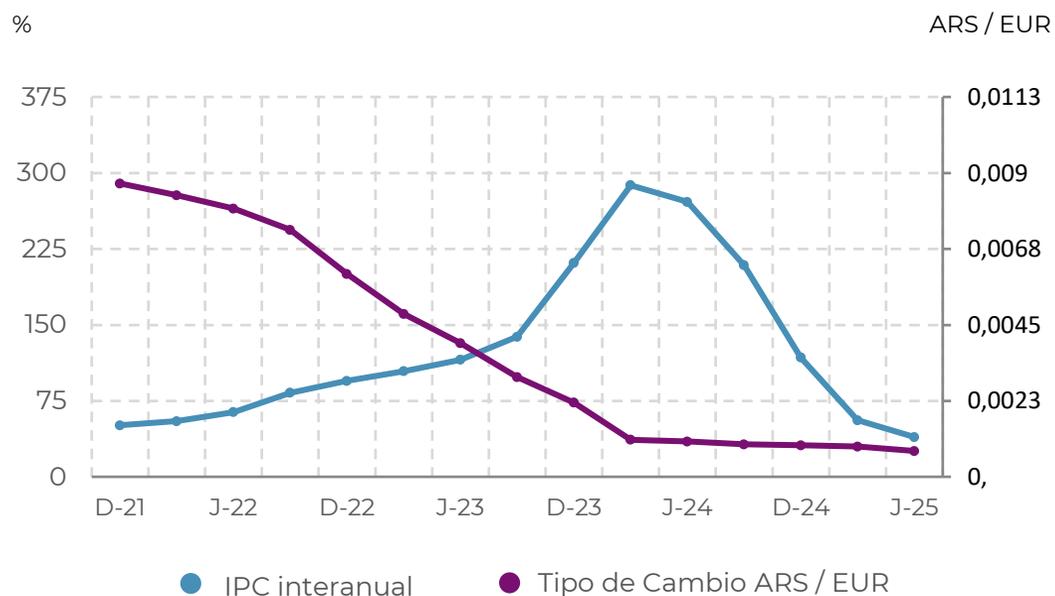
*Cada día  
más cerca*

# El consumo de alimentos en Argentina se encamina a una recuperación gradual desde los niveles mínimos alcanzados tras la implementación de las políticas de austeridad y desinflación



- La economía argentina ya muestra señales positivas, con una inflación más moderada, estabilidad en el tipo de cambio y un crecimiento del PIB proyectado para 2025 y 2026.
- Se prevé que los salarios nominales superen progresivamente a la inflación, lo que impulsará una recuperación gradual de la renta disponible y del consumo en alimentación

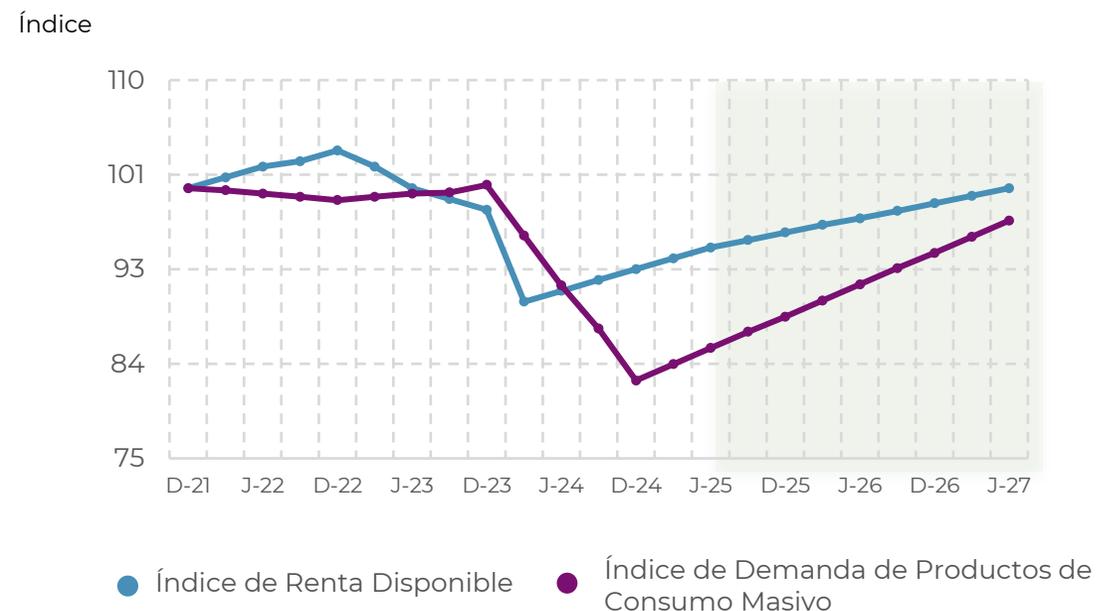
### Inflación Interanual<sup>1</sup> y Tipo de Cambio ARS / EUR<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Fuente: INDEC

<sup>2</sup> Fuente: Bloomberg

### Renta disponible<sup>3</sup> y Consumo en Alimentación<sup>4</sup> en Argentina



<sup>3</sup> Fuente: Basado en datos del Banco Central Argentino, la OCDE, el FMI y el Banco Mundial hasta 1T24. Las proyecciones internas a partir de esa fecha se basan en supuestos conservadores del FMI y la OCDE.

<sup>4</sup> Fuente: Datos de Scentia hasta 1T25. Las proyecciones internas a partir de esa fecha se basan en supuestos conservadores.



**Líderes en proximidad** en la región de Buenos Aires, con más de 1.000 tiendas en todo el país

**Marca líder en la mente del consumidor**, gracias a nuestro precio, calidad de producto y **liderazgo en el programa de fidelidad**

Surtido equilibrado, con nuestra **marca propia** generando alrededor del 31 % de las ventas brutas, liderando el mercado

**Surtido de frescos de alta calidad** unido a una disponibilidad de producto garantizada

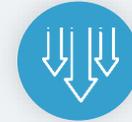
Índice récord de satisfacción del cliente **~75 NPS**

## Preparándonos para una recuperación gradual del consumo en alimentación



### Relanzamiento de la Dinámica Comercial

- Promociones estratégicas
- Impulso publicitario
- Optimización del surtido



### Gestión de Costes

- Productividad en tienda
- Optimización logística
- Ahorro de costes



### Disciplina de CAPEX

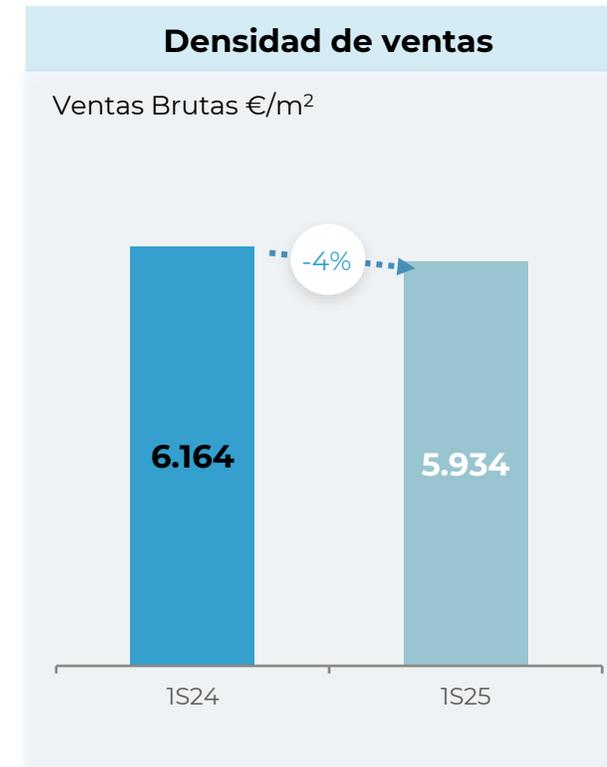
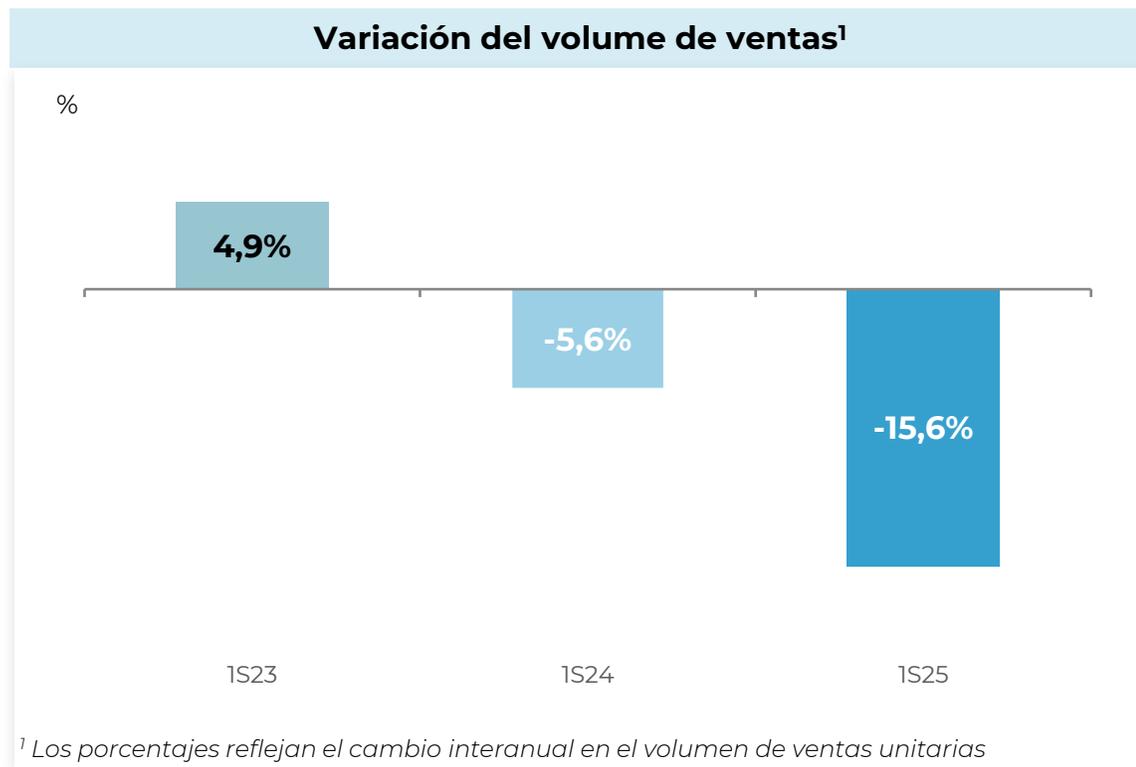
- Planes de expansión en pausa
- Mantenimiento focalizado

## El volumen de ventas está tocando fondo en 1S25

Navegando la recuperación gradual del consumo de alimentos mediante la gestión de costes y la preservación de caja



- Aunque nuestro volumen de ventas es un 15,6% menor en comparación con 1S24, esperamos una recuperación gradual a partir del 2S25
- La disminución del volumen se vio parcialmente compensada por un aumento del 11,4% del precio en euros

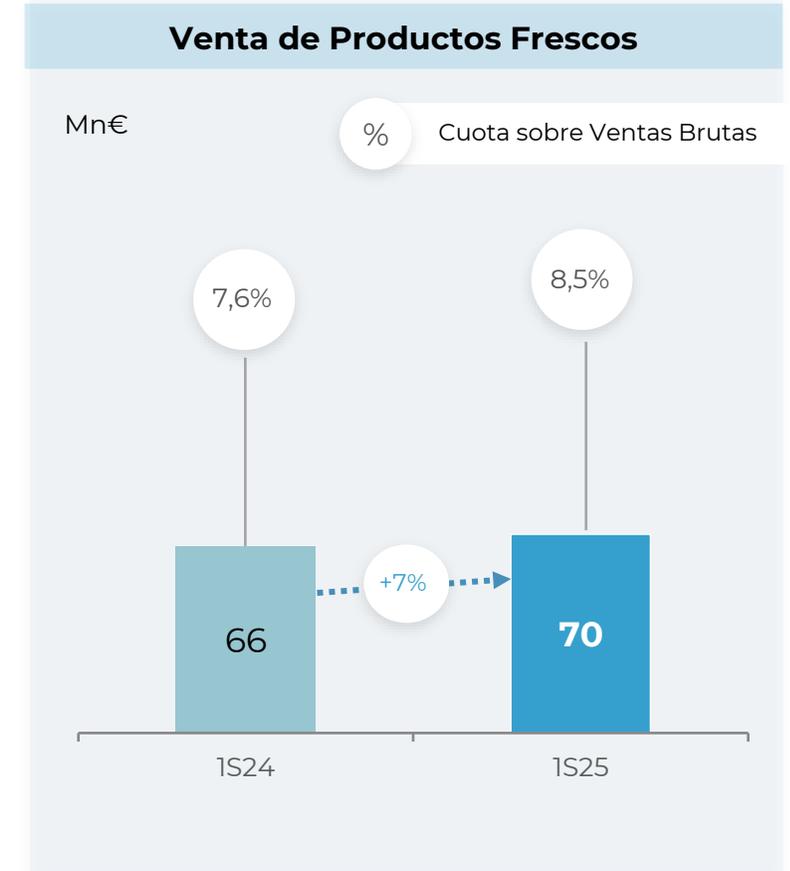
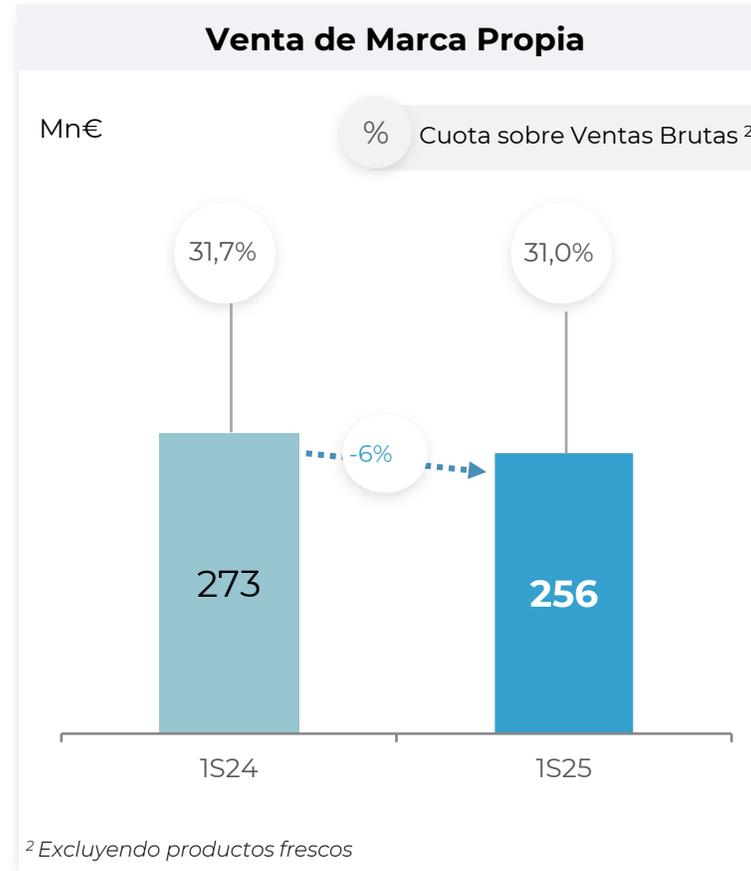
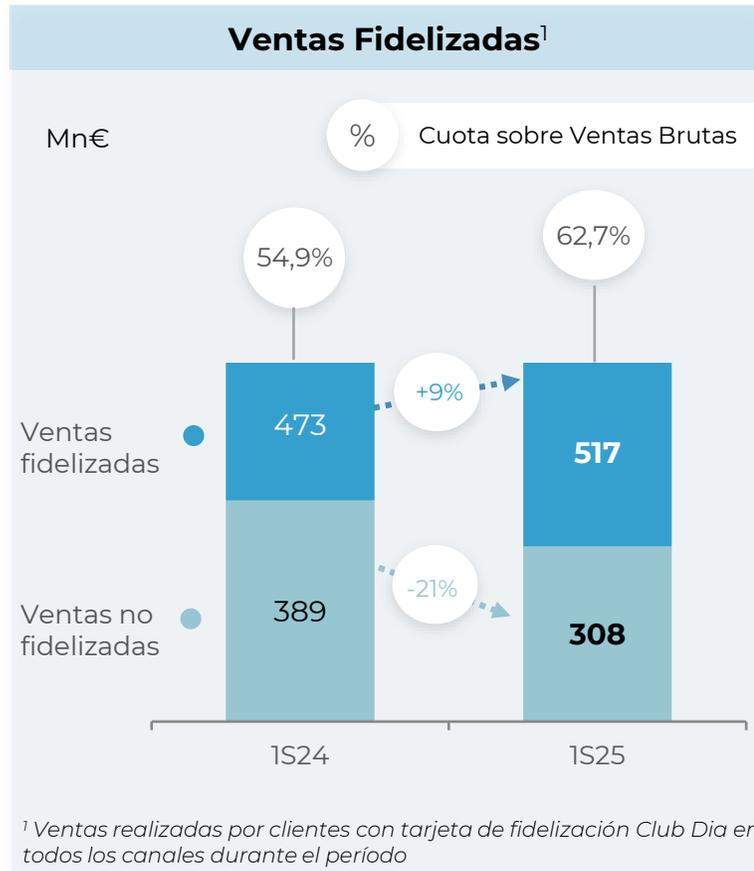


## +9% de crecimiento en ventas fidelizadas

Destacando la resiliencia de nuestra posición de mercado y propuesta de valor



- Las ventas fidelizadas mostraron una notable resiliencia, creciendo un 9% interanual, con mayor frecuencia y volúmenes por ticket
- Las ventas de nuestros productos frescos también superaron las expectativas, creciendo un 7% interanual



# 03

## Resultados Financieros



### DIA ESPAÑA

- A Sólido crecimiento de las ventas y expansión significativa de márgenes
- B Fuerte generación de caja y reducción de deuda neta
- C Posición financiera sólida para ejecutar nuestro Plan Estratégico



### DIA ARGENTINA

- D Resiliencia en un contexto de recuperación gradual del consumo de alimentos
- E Preservando su posición de caja neta



### GRUPO DIA

- F Fuerte generación de caja y crecimiento del beneficio



**DIA**

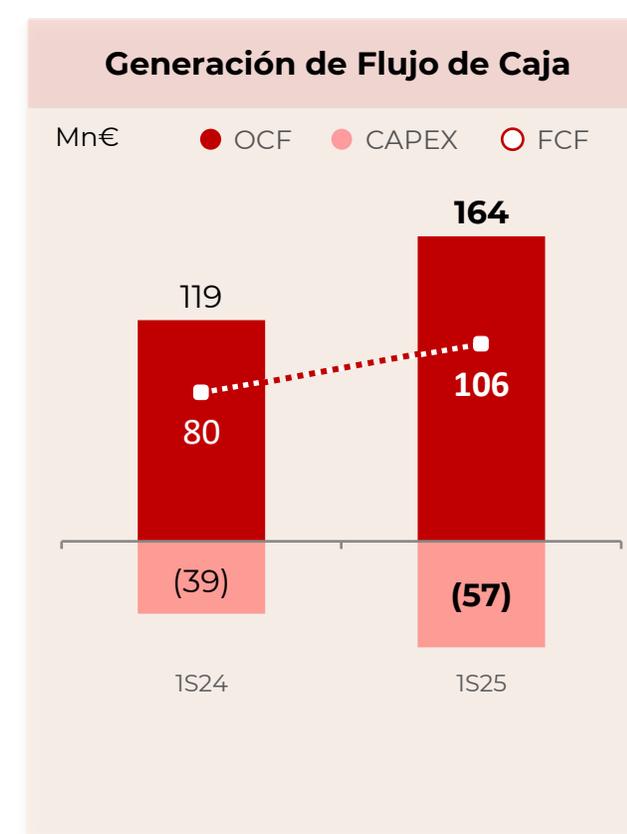
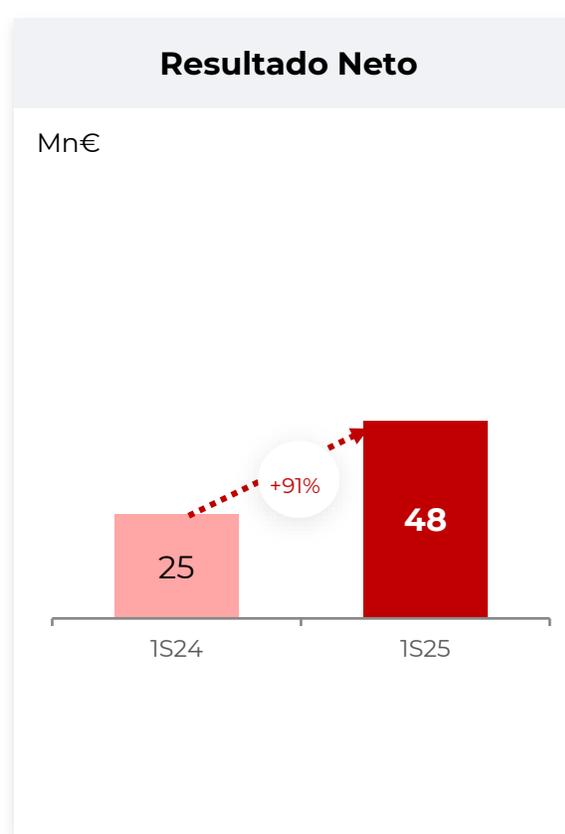
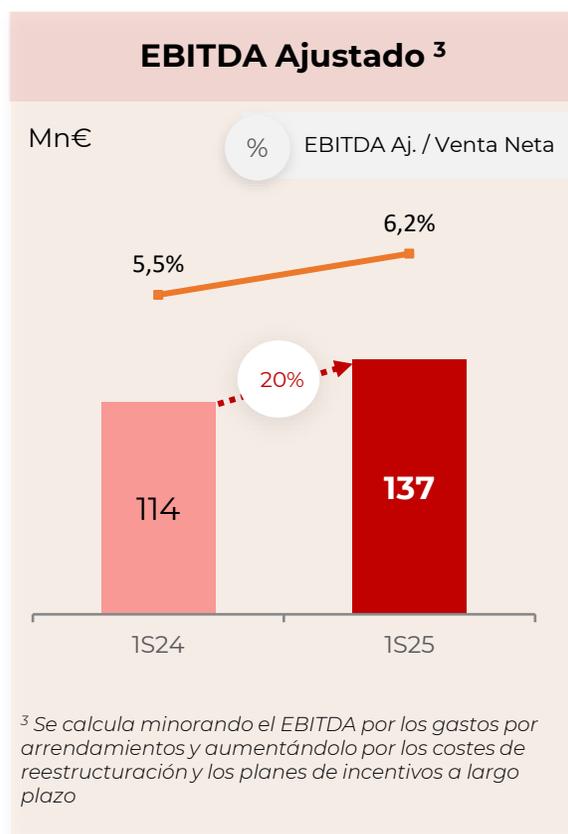
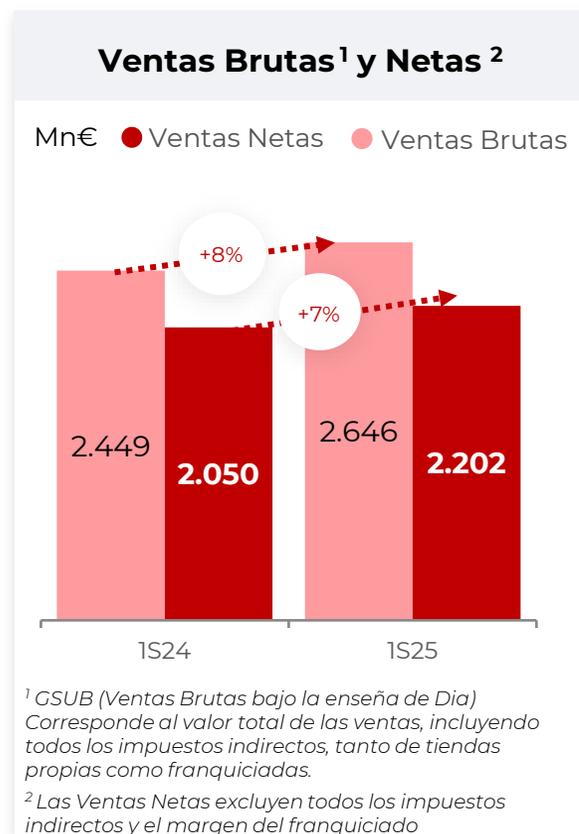
*Cada día  
más cerca*

## DIA ESPAÑA: Sólido crecimiento de las ventas y expansión significativa del margen



Nuestra eficiencia operativa impulsa una de las rentabilidades más altas del sector

- Las ventas brutas y las ventas netas crecieron de manera sólida un 8% y 7% respectivamente, alcanzando los 2.650 Mn€ y los 2.200 Mn€ en 1S25
- El EBITDA ajustado aumentó un significativo 20%, hasta los 137 Mn€, con el margen sobre ventas netas expandiéndose 70 pbs, hasta el 6,2%
- El beneficio neto casi se duplicó hasta los 48 Mn€, incluyendo una reversión puntual de provisiones fiscales por un importe neto de 9 Mn€
- Fuerte generación de flujo de caja libre de 106 Mn€, un 33% más que en 1S24

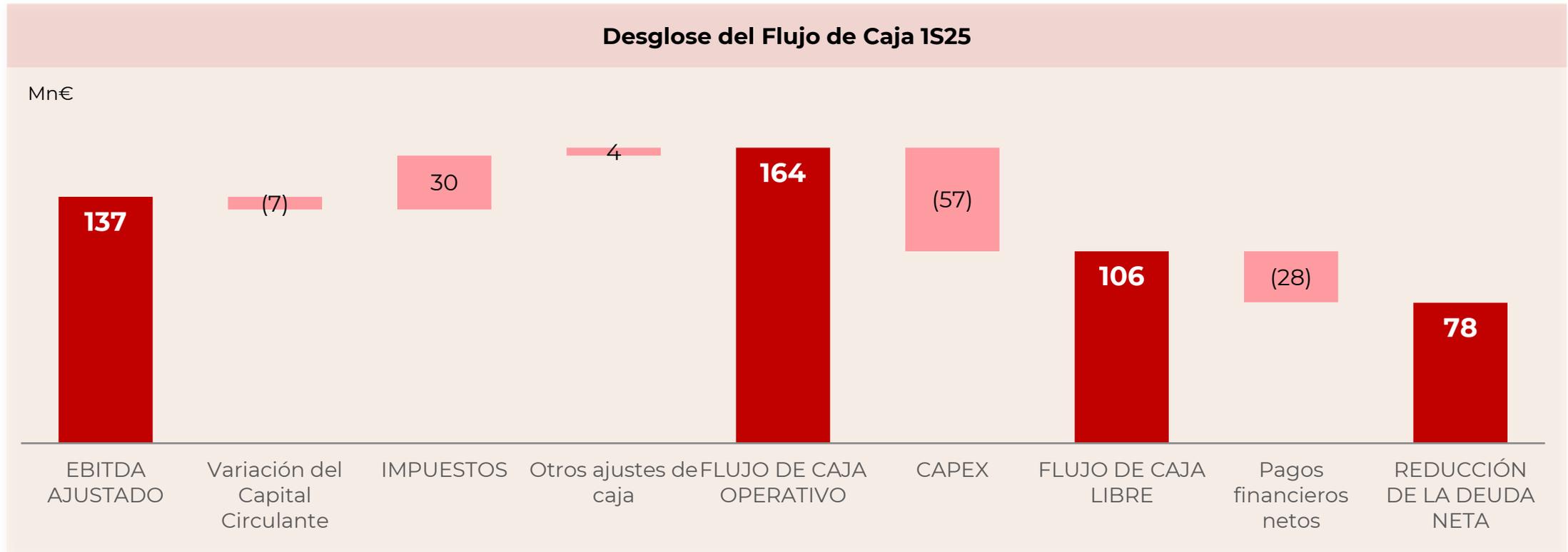


## DIA ESPAÑA: Fuerte generación de caja y reducción de deuda neta



Sólida generación caja libre, que respalda la aceleración del ritmo de expansión y la reducción de la deuda neta

- El flujo de caja de las operaciones ascendió a 164 Mn€, incluyendo la recuperación de 33 Mn€ en devolución de impuestos
- El CAPEX neto se situó en 57 Mn€, principalmente relacionado con el plan de expansión de tiendas y el desarrollo de nuevas plataformas logísticas
- La sólida generación de caja libre permitió una reducción de la deuda neta de 78 Mn€ en el semestre



## DIA ESPAÑA: Sólida posición financiera para ejecutar nuestro Plan Estratégico

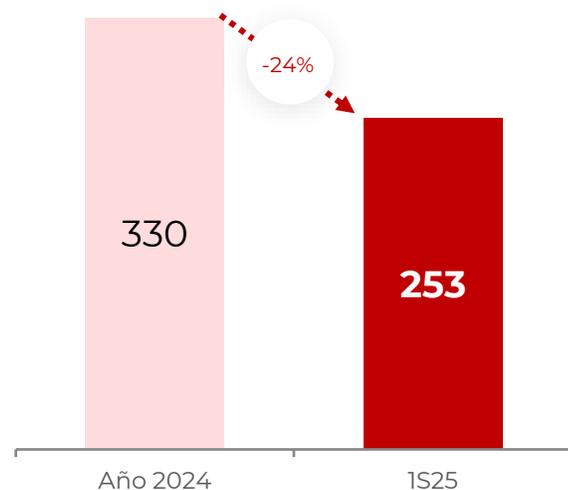


Bajo apalancamiento, fuerte liquidez y vencimientos a largo plazo

- La deuda neta se situó en 253 Mn€ a finales del 1S25, lo que representa una reducción del 24% en comparación con el cierre de 2024
- Esta cifra equivale a solo 0,9 veces nuestro EBITDA Ajustado de los últimos 12 meses
- La liquidez ascendió a 423 Mn€, incluyendo 282 Mn€ en efectivo y 141 Mn€ en líneas de crédito disponibles

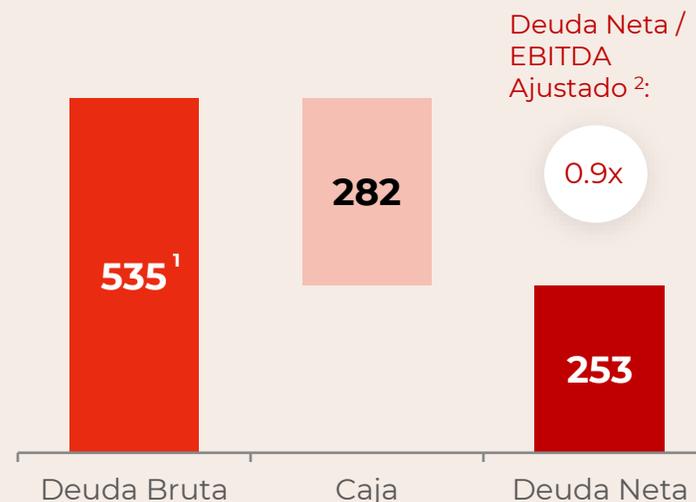
### Variación de la Deuda Neta

Mn€



### Desglose de la Deuda Neta (30 Jun 2025)

Mn€

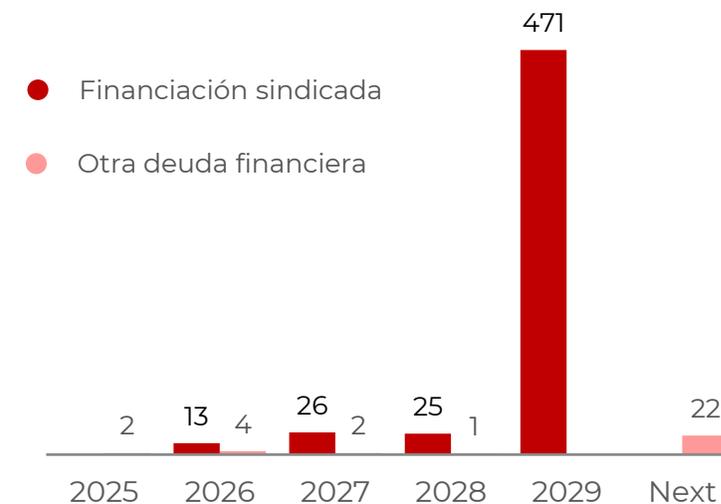


<sup>1</sup> El saldo de la deuda bruta se reduce en 31 millones de euros por los costes iniciales de estructuración

<sup>2</sup> Deuda Neta sobre EBITDA Ajustado de los últimos 12 meses

### Vencimientos de Deuda Bruta<sup>3</sup>

Mn€



<sup>3</sup> Los vencimientos de deuda bruta no se reducen por los costes de estructuración.

Los vencimientos consideran la opción de extensión 1+1 del crédito revolving (RCF)

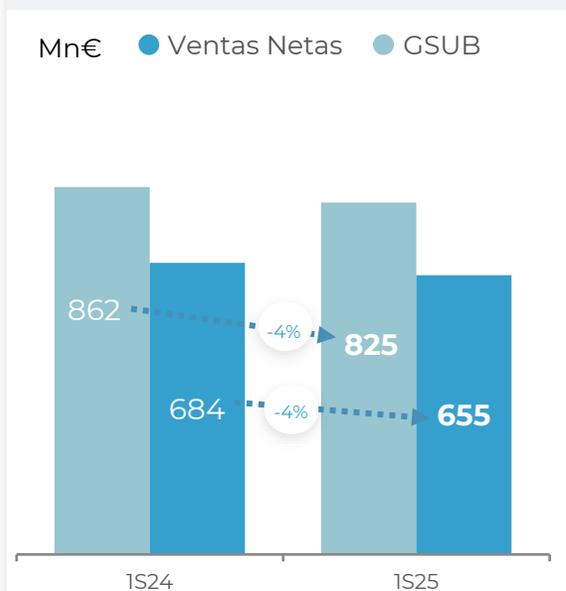
# DIA ARGENTINA: Resiliencia en un contexto de recuperación gradual del consumo de alimentos



## 3.D Se espera una mejora progresiva a partir del 2S25

- Las ventas brutas y las ventas netas mostraron una fuerte resiliencia, con un descenso del 4% interanual, hasta los 825 Mn€ y 655 Mn€ respectivamente
- Nuestro EBITDA Ajustado disminuyó en 17 Mn€ hasta los -3 Mn€, debido a nuestra inversión en margen comercial y a una menor dilución de costes fijos, lo cual fue parcialmente compensado por iniciativas de ahorro de costes
- El flujo de caja libre del 1S25 resultó en una salida controlada de 9 Mn€, incluyendo 4 Mn€ de flujo de caja de operaciones y 12 Mn€ en CAPEX de mantenimiento

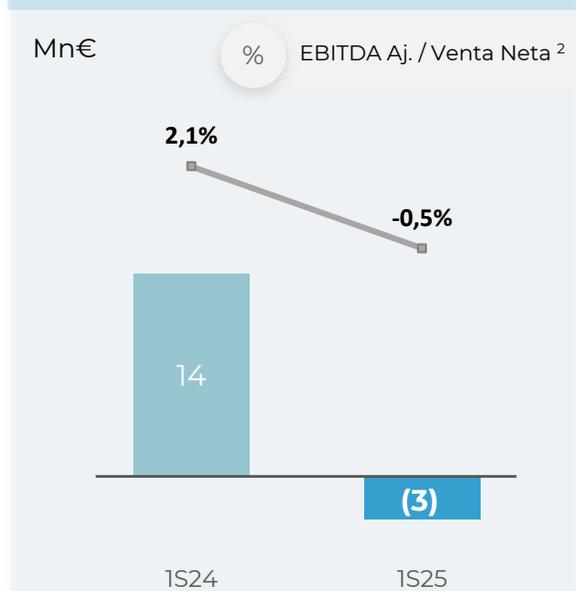
### GSUB <sup>1</sup> y Ventas Netas <sup>2</sup>



<sup>1</sup> GSUB (Ventas Brutas bajo la enseña de DIA) Corresponde al valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, tanto de tiendas propias como franquiciadas.

<sup>2</sup> Las Ventas Netas excluyen todos los impuestos indirectos y el margen del franquiciado. Las ventas netas se presentan antes de considerar los efectos contables de la NIC 29

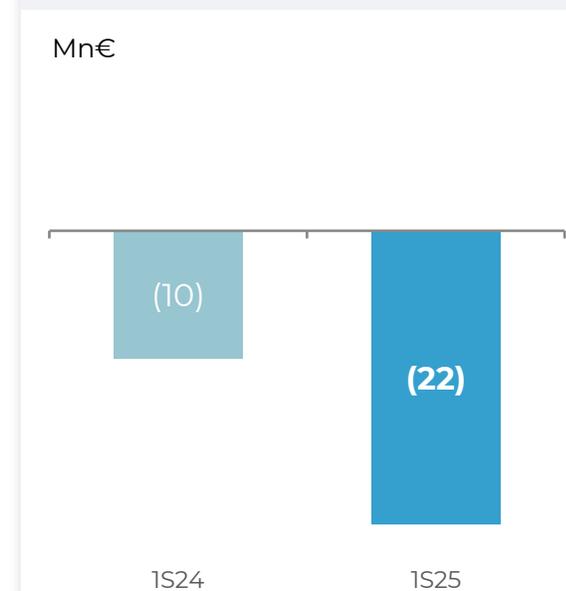
### EBITDA Ajustado <sup>3</sup>



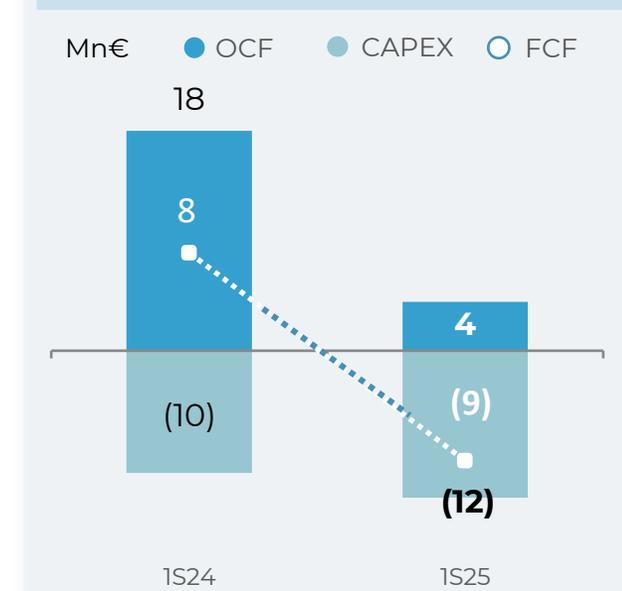
<sup>3</sup> Se calcula minorando el EBITDA por los gastos por arrendamientos y aumentándolo por los costes de reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo

El EBITDA Ajustado se presenta antes de que se hayan considerado los efectos contables de la NIC 29

### Resultado Neto



### Generación de Flujo de Caja

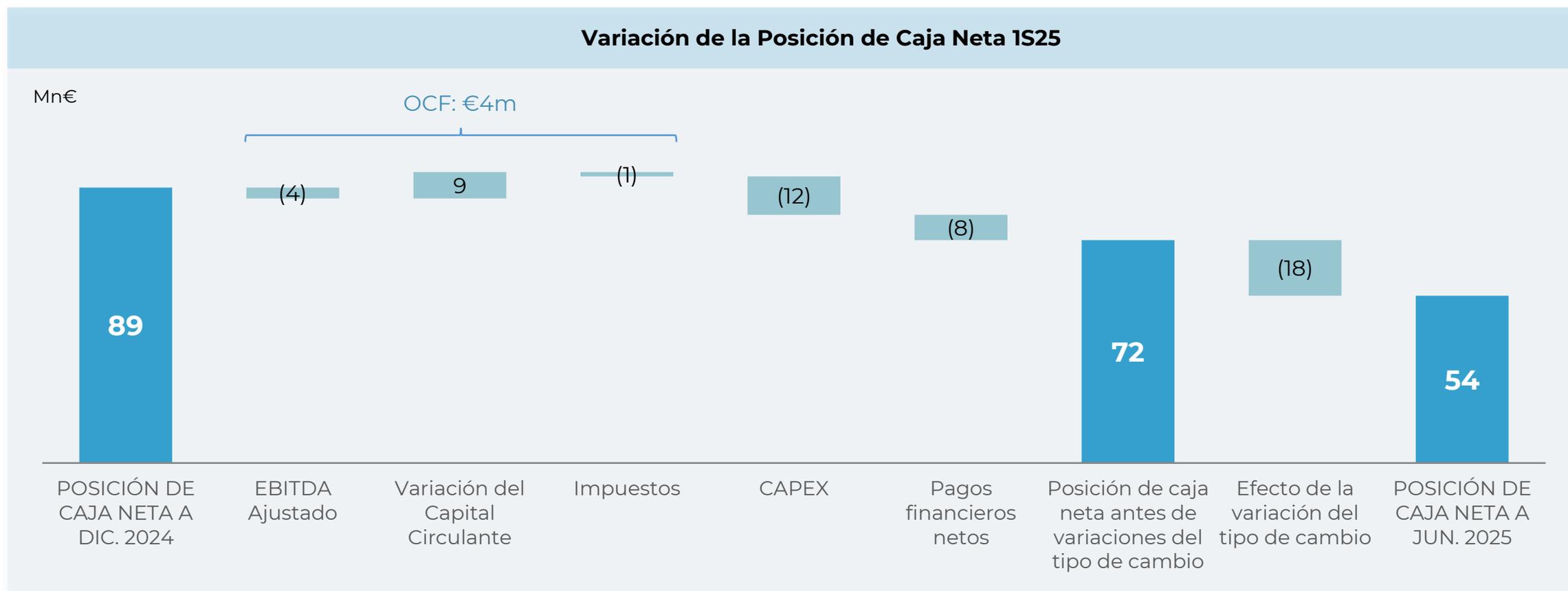


## DIA ARGENTINA: Preservando su posición de caja neta



La liquidez disponible proporciona flexibilidad para navegar la esperada recuperación del mercado

- La posición de caja neta se situó en 54 Mn€ a finales del 1S25
- Esta posición de caja neta se redujo en 35 Mn€ tras pagos financieros netos de 8 Mn€ y el efecto de la devaluación de la moneda y otros ajustes por -18 Mn€



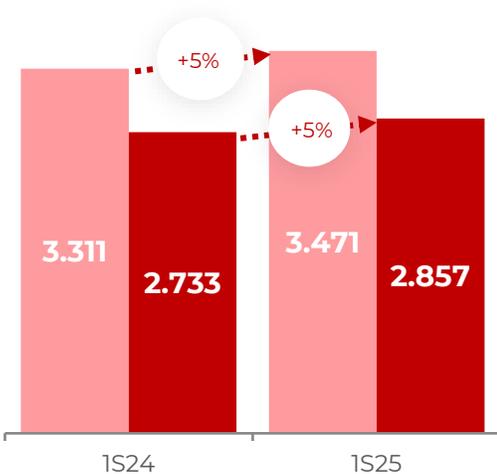
## GRUPO DIA: Fuerte generación de caja y crecimiento del beneficio

Dia España continúa siendo el motor del crecimiento y la rentabilidad del grupo

- Las ventas brutas y netas consolidadas crecieron un 5%, alcanzando los 3.471 Mn€ y 2.857 Mn€ respectivamente en 1S25
- El EBITDA ajustado del Grupo aumentó un 4%, hasta los 133 Mn€, manteniendo el margen sobre Ventas Netas en un 4,7%
- El resultado neto de las operaciones continuadas se incrementó un 64% hasta los 26 Mn€. Las operaciones discontinuadas contribuyeron con 12 Mn€ al resultado neto consolidado por la reversión de contingencias no materializadas asociadas a la venta de Portugal en 2024
- El flujo de caja libre del Grupo alcanzó los 98 Mn€ (+11% interanual), lo que supuso una reducción de la deuda neta de 43 Mn€, hasta los 199 Mn€

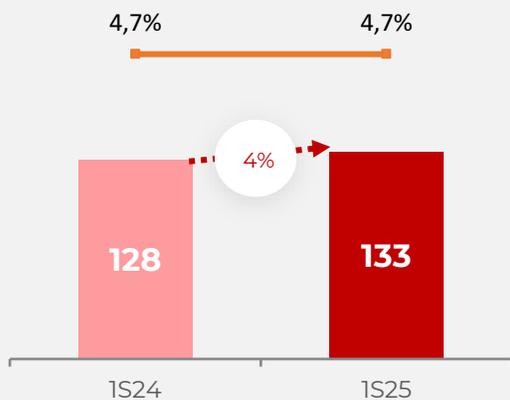
### GSUB<sup>1</sup> y Ventas Netas<sup>2</sup>

Mn€ ● Net sales ● GSUB



### EBITDA Ajustado<sup>3</sup>

Mn€ % EBITDA Aj. / Venta Neta



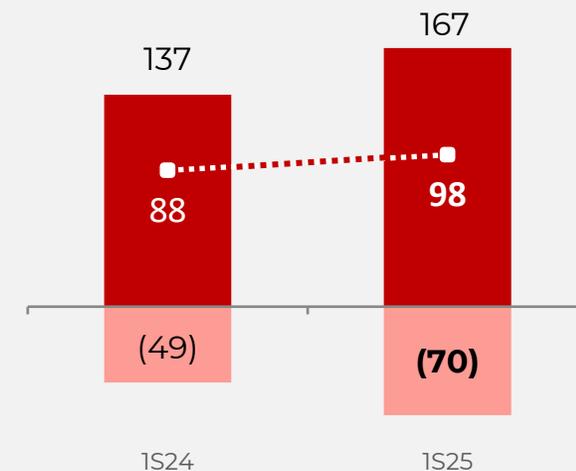
### Resultado Neto<sup>4</sup> (operaciones continuadas)

Mn€



### Generación de Flujo de Caja

Mn€ ● OCF ● CAPEX ○ FCF



<sup>1</sup> GSUB (Ventas Brutas bajo la enseña Dia) Corresponde al valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, tanto de tiendas propias como franquiciadas.

<sup>2</sup> Las Ventas Netas excluyen todos los impuestos indirectos y el margen del franquiciado. Las ventas netas se presentan antes de considerar los efectos contables de la NIC 29

<sup>3</sup> Se calcula minorando el EBITDA por los gastos por arrendamientos y aumentándolo por los costes de reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo

El EBITDA Ajustado para Dia Argentina se calcula antes de tener en cuenta los efectos contables de la NIC 29

<sup>4</sup> Estas cifras no incluyen el impacto de las operaciones discontinuadas, que contribuyeron con +12 millones de euros en el 1S25 y -110 millones de euros en el 1S24

04.

Visibilizar el valor  
de Dia



**Dia**

*Cada día  
más cerca*

# Recuperación excepcional de la cotización y aumento de la liquidez

Un fuerte respaldo del mercado a nuestra estrategia y desempeño operativo



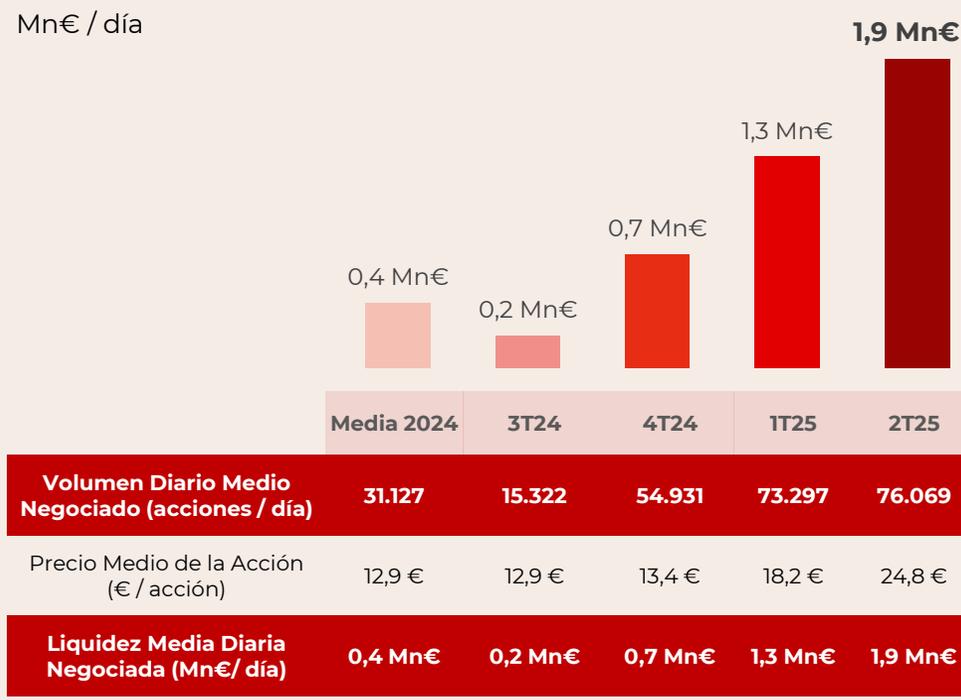
- El precio de nuestra acción se ha más que duplicado y la liquidez se ha multiplicado por diez en los últimos 12 meses

## Evolución de la Acción



Fuente: Bloomberg

## Liquidez Media Diaria de Negociación



Fuente: Bloomberg



# Relación proactiva con inversores

Mayor esfuerzo de comunicación para poner en valor la propuesta de Dia y ampliar nuestra base accionarial



**MAYOR COBERTURA DE ANALISTAS**

La cobertura de Dia ha crecido de 2 a 5 analistas en los últimos 2 años

Ampliando nuestra visibilidad entre inversores institucionales

**ORGANIZACIÓN DE ROADSHOWS ESPECÍFICOS**

1S25		2S25e			
Londres	Madrid	Londres	Frankfurt	Copenhague	
	Barcelona	Paris	Milan	Helsinki	
Madrid	Bilbao	Zurich	Lisboa	Estocolmo	

Relación proactiva con inversores en los principales centros financieros de Europa

**PARTICIPACIÓN EN CONFERENCIAS DE MERCADO**

1S25		2S25e	

Compromiso firme con la accesibilidad y transparencia hacia los inversores

05.

Gobierno Corporativo  
Reforzado



**DIA**

*Cada día  
más cerca*

# Reforzando nuestro Gobierno Corporativo

Las habilidades y capacidades del Consejo han sido renovadas y alineadas con nuestra estrategia de crecimiento



- La nueva composición del Consejo refleja las mejores prácticas en gobernanza corporativa
- La nueva política de retribución para los consejeros no dominicales refuerza su alineación con los intereses de los accionistas y la creación de valor a largo plazo



## Tres Nuevas Consejeras Independientes

Rut Aranda, Sara Díez Jauregui y Paloma Pérez son tres profesionales de trayectoria consolidada en retail y un profundo conocimiento en áreas estratégicas de la nueva etapa de Grupo Día



**Rut Aranda**  
Consejera independiente



**Sara Díez Jauregui**  
Consejera independiente



**Paloma Pérez**  
Consejera independiente

## Nueva composición del Consejo

Tras la aprobación por la Junta General de Accionistas del 20 de junio de 2025, el Consejo de Administración de Grupo Día está compuesto por 10 miembros.

• **Alberto Gavazzi**  
Consejero dominical y  
Presidente del Consejo

• **Benjamin J. Babcock**  
Consejero dominical y  
vocal del Consejo

• **Gloria Hernández**  
Presidenta Independiente de la  
Comisión de Auditoría y  
Cumplimiento

• **Luisa Delgado**  
Presidenta Independiente de la  
Comisión de Nombramientos y  
Retribuciones

• **José Wahnnon**  
Consejero independiente y  
vocal del Consejo

• **Sergio Días**  
Consejero externo y vocal  
del Consejo

• **Vicente Trius**  
Consejero independiente y  
vocal del Consejo

• **Rut Aranda**  
Consejera independiente y  
Vocal del Consejo

• **Sara Díez Jauregui**  
Consejera independiente y  
vocal del Consejo

• **Paloma Pérez Sánchez**  
Consejera independiente y  
vocal del Consejo

06.

Conclusiones



**DIA**

*Cada día  
más cerca*

# Conclusiones

Cumpliendo nuestro Plan Estratégico, "Creciendo cada día", para la creación de valor sostenible

Dia



## DIA ESPAÑA

- Nuestro plan estratégico a cinco años avanza según lo previsto
- Dia España mantiene su sólido crecimiento rentable impulsado por un mayor volumen y superando al mercado
- La compañía cuenta con un alto margen operativo y una fuerte generación de flujo de caja libre



## DIA ARGENTINA

- Dia Argentina demuestra resiliencia y se prepara para una recuperación gradual del consumo de alimentos a medida que la economía mejora
- Asimismo, mantiene una gestión prudente de los costes y disciplina en el CAPEX para preservar su posición de caja neta



## GRUPO DIA

- Mantenemos una sólida posición financiera, impulsada por una fuerte generación de caja libre, un bajo apalancamiento y una amplia liquidez
- Disponemos de un gobierno corporativo robusto, un Consejo de Administración con experiencia y alineado con la estrategia, y un equipo directivo capacitado y plenamente comprometido con la ejecución de nuestro Plan Estratégico



321  
Centro Logístico Illescas



# Anexos

# Estados Financieros

## Resumen de Pérdidas y Ganancias



Mn€	1S25					1S24				
	España	Argentina Ex. NIC-29	Efecto NIC-29	Argentina Inc. IAS-29	Grupo	España	Argentina Ex. NIC-29	Efecto NIC-29	Argentina Inc. NIC-29	Grupo
Ventas brutas bajo enseña	2.645,8	825,0	-	825,0	3.470,8	2.448,9	861,8	-	861,8	3.310,7
<b>Ventas netas</b>	<b>2.201,6</b>	<b>654,9</b>	<b>(68,8)</b>	<b>586,2</b>	<b>2.787,8</b>	<b>2.049,9</b>	<b>683,8</b>	<b>83,1</b>	<b>766,9</b>	<b>2.816,4</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(1.708,7)	(536,5)	39,1	(497,4)	(2.206,0)	(1.591,5)	(563,3)	(160,8)	(724,1)	(2.315,2)
<b>Beneficio bruto</b>	<b>493,0</b>	<b>118,4</b>	<b>(29,7)</b>	<b>88,8</b>	<b>581,8</b>	<b>458,4</b>	<b>120,5</b>	<b>(77,7)</b>	<b>42,8</b>	<b>501,2</b>
Gastos de personal	(170,5)	(43,2)	4,5	(38,7)	(209,2)	(165,0)	(39,3)	(4,7)	(44,0)	(208,7)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(102,9)	(60,8)	7,6	(53,2)	(156,1)	(99,0)	(52,7)	(7,5)	(60,1)	(159,6)
Costes de reestructuración y LTIP	(5,5)	(1,0)	0,1	(0,9)	(6,4)	(9,6)	(1,0)	(0,0)	(1,0)	(10,6)
<b>EBITDA</b>	<b>214,1</b>	<b>13,6</b>	<b>(17,6)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>210,2</b>	<b>184,8</b>	<b>27,5</b>	<b>(89,9)</b>	<b>(62,4)</b>	<b>122,3</b>
Amortizaciones	(120,9)	(13,0)	(15,1)	(28,1)	(149,0)	(120,1)	(9,4)	(18,1)	(27,5)	(147,5)
Deterioro de activos no corrientes	2,3	0,1	(0,2)	(0,1)	2,2	0,1	0,0	(0,6)	(0,6)	(0,5)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(0,9)	0,3	(2,3)	(2,0)	(2,9)	(3,2)	(0,1)	(4,6)	(4,7)	(7,9)
<b>EBIT</b>	<b>94,6</b>	<b>0,9</b>	<b>(35,1)</b>	<b>(34,1)</b>	<b>60,5</b>	<b>61,6</b>	<b>18,1</b>	<b>(113,2)</b>	<b>(95,1)</b>	<b>(33,7)</b>
Resultado financiero neto	(44,9)	(22,8)	23,7	0,8	(44,1)	(34,6)	(20,1)	105,7	85,6	51,0
<b>EBT</b>	<b>49,7</b>	<b>(21,9)</b>	<b>(11,5)</b>	<b>(33,3)</b>	<b>16,4</b>	<b>27,0</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>17,3</b>
Impuesto sobre beneficios	(2,1)	6,6	4,6	11,2	9,1	(1,7)	0,9	(0,9)	(0,1)	(1,8)
<b>Resultado después de impuestos de actividades continuadas</b>	<b>47,6</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(22,1)</b>	<b>25,5</b>	<b>25,4</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>15,6</b>
Operaciones discontinuadas <sup>1</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	12,3	0,0	0,0	0,0	0,0	(109,1)
<b>Resultado Neto Atribuible</b>	<b>47,6</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(22,1)</b>	<b>37,8</b>	<b>25,4</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(93,5)</b>

Tipo de Cambio Euro / AR\$
----------------------------

Promedio	Cierre
1.199,6	1.419,2

Promedio	Cierre
930,7	978,1

<sup>1</sup> Operaciones discontinuadas en 1S25: Incluyen la reversión de contingencias no materializadas asociadas a la venta de Portugal en 2024.

Operaciones discontinuadas en 1S24: Incluyen las pérdidas por la venta de Día Brasil, Día Portugal y Clarel en 2024.

Mn€	Ventas brutas bajo enseña <sup>1</sup>					Ventas netas <sup>2</sup>			
	1S25	1S24	Like-for-Like <sup>3</sup>	Variación total		1S25	1S24	Variación total	
				A tipo de cambio corriente	A tipo de cambio constante			A tipo de cambio corriente	A tipo de cambio constante
España	2.645,8	2.448,9	7,5%	8,0%	8,0%	2.201,6	2.049,6	7,4%	7,4%
Argentina pre-NIC 29	825,0	861,8	-15,6%	-4,3%	23,6%	654,9	683,8	-4,2%	23,5%
<b>Grupo pre-NIC 29</b>	<b>3.470,8</b>	<b>3.310,7</b>		<b>4,8%</b>	<b>12,1%</b>	<b>2.856,6</b>	<b>2.733,4</b>	<b>4,5%</b>	<b>11,4%</b>
Argentina post-NIC 29	-	-		0,0%	0,0%	586,2	766,9	-23,6%	10,9%
<b>Grupo post-NIC 29</b>	<b>3.470,8</b>	<b>3.310,7</b>		<b>4,8%</b>	<b>12,1%</b>	<b>2.787,8</b>	<b>2.816,5</b>	<b>-1,0%</b>	<b>8,1%</b>
Clarel	-	79,3		-	-	-	62,8	-	-
Portugal	-	250,9		-	-	-	183,9	-	-
Brasil	-	307,7		-	-	-	242,6	-	-
<b>Grupo incl. negocios discontinuados</b>	<b>3.470,8</b>	<b>3.948,6</b>		<b>-12,1%</b>	<b>-6,0%</b>	<b>2.787,8</b>	<b>3.305,9</b>	<b>-15,7%</b>	<b>-7,9%</b>

<sup>1</sup> Ventas Brutas Bajo Enseña tal y como se definen en el Informe de Gestión Consolidado del 1S25. 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. Ventas Brutas Bajo Enseña en Argentina no están ajustadas y no incluyen ajustes de acuerdo con la NIC 29 "Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias"

<sup>2</sup> Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente. Las ventas netas en Argentina incluyen ajustes contables de acuerdo con la NIC 29, 'Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias', para reflejar los efectos de la inflación (devaluación) y las fluctuaciones del tipo de cambio.

<sup>3</sup> Like-for-Like representa las Ventas Brutas bajo la Marca Día a un tipo de cambio constante para las tiendas que han estado en operación durante más de doce meses y un día bajo condiciones de negocio similares. Las cifras de ventas Like-for-Like en Argentina reflejan cambios en el volumen de ventas (unidades).

<i>Mn€</i>	1S25			1S24		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>136,7</b>	<b>(3,5)</b>	<b>133,2</b>	<b>113,7</b>	<b>14,4</b>	<b>128,2</b>
Efecto IFRS 16 en alquileres	82,8	18,1	100,9	80,5	14,0	94,5
Efecto NIC 29 normativa hiperinflacionaria	0,0	(17,6)	(17,6)	0,0	(89,8)	(89,8)
Gastos (Ingresos) relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(2,7)	(0,5)	(3,2)	(7,5)	(0,4)	(7,9)
Otros gastos	1,5	0,0	1,5	(0,8)	0,0	(0,8)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	(4,3)	(0,4)	(4,8)	(2,4)	(0,6)	(3,0)
Costes de reestructuración	(5,5)	(0,9)	(6,4)	(9,6)	(1,0)	(10,6)
<b>EBITDA</b>	<b>214,1</b>	<b>(3,9)</b>	<b>210,2</b>	<b>184,6</b>	<b>(62,4)</b>	<b>122,3</b>
Resultados por bajas de activos no corrientes	(0,9)	(2,0)	(2,9)	(3,2)	(4,7)	(7,9)
Deterioro de activos no corrientes	2,3	(0,1)	2,2	0,1	(0,6)	(0,5)
Amortizaciones	(120,9)	(28,1)	(149,0)	(120,1)	(27,5)	(147,5)
<b>EBIT</b>	<b>94,6</b>	<b>(34,1)</b>	<b>60,5</b>	<b>61,4</b>	<b>(95,1)</b>	<b>(33,7)</b>
Resultados derivados de la posición monetaria	0,0	22,1	22,1	0,0	102,2	102,2
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	0,0	0,0	12,3	0,0	0,0	(109,1)
Impuesto sobre beneficios	(2,1)	11,2	9,1	(1,7)	(0,1)	(1,8)
Resultado financiero neto	(44,9)	(21,3)	(66,2)	(34,7)	(16,5)	(51,2)
<b>Resultado del periodo</b>	<b>47,6</b>	<b>(22,1)</b>	<b>37,8</b>	<b>25,1</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(93,5)</b>

# Estados Financieros

## Resumen de Flujo de Caja, basado en el EBITDA Ajustado



<i>Mn€</i>	1S25			1S24		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
EBITDA Ajustado	136,7	(3,5)	133,2	113,6	14,5	128,1
Ajustes de caja	4,4	(0,1)	4,3	(12,5)	13,3	0,7
Variación del Capital Circulante	(7,1)	8,5	1,4	19,9	(2,1)	17,8
Impuestos	29,9	(1,4)	28,5	(2,5)	(7,4)	(9,9)
<b>Flujo de Caja Operativo Neto</b>	<b>163,9</b>	<b>3,6</b>	<b>167,4</b>	<b>118,5</b>	<b>18,2</b>	<b>136,7</b>
CAPEX Neto	(57,5)	(12,4)	(69,9)	(38,9)	(10,1)	(48,9)
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>106,4</b>	<b>(8,8)</b>	<b>97,6</b>	<b>79,7</b>	<b>8,1</b>	<b>87,8</b>
Pagos financieros netos	(28,5)	(8,2)	(36,7)	(18,0)	0,7	(17,3)
Variación del tipo de cambio y otros ajustes	-	(18,2)	(18,2)	-	(5,0)	(5,0)
<b>Reducción (aumento) de la Deuda Neta</b>	<b>77,9</b>	<b>(35,2)</b>	<b>42,6</b>	<b>61,7</b>	<b>3,8</b>	<b>65,5</b>

Tipo de cambio medio Euro / AR\$

1.199,6

930,7

<i>Mn€</i>	<b>Grupo</b>	
	<b>jun-25</b>	<b>dic-24</b>
Activo no corriente	1.457,1	1.512,6
Existencias	266,4	290,0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	141,8	133,1
Otros activos corrientes	36,5	38,1
Efectivo y equivalentes al efectivo	342,4	333,0
Activos no corrientes mantenidos para la venta	5,0	0,0
<b>Total activo</b>	<b>2.249,2</b>	<b>2.306,8</b>
Patrimonio neto total	(19,5)	(37,7)
Deuda financiera no corriente	524,6	518,2
Pasivos por arrendamientos no corriente	239,8	233,7
Deuda financiera corriente	5,6	36,4
Pasivos por arrendamientos corriente	183,3	197,2
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	980,2	1.025,1
Provisiones y otros pasivos	335,2	333,9
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>2.249,2</b>	<b>2.306,8</b>
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$	<b>1.419,2</b>	1.068,9

Mn€	30-jun-25			31-dic-24		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
Deuda financiera no corriente	524,6	0,0	524,6	518,2	0,0	518,2
Deuda financiera corriente	5,6	0,0	5,6	36,4	0,0	36,4
Pasivos por rendimientos financieros no corrientes <sup>1</sup>	6,3	0,0	6,3	8,5	0,0	8,5
Pasivos por arrendamientos financieros corrientes <sup>1</sup>	4,7	0,0	4,7	11,3	0,0	11,3
Activos y pasivos financieros con empresas del grupo	(6,6)	6,6	0,0	(3,9)	3,9	0,0
Derivados de cobertura de tipos de interés	(0,1)	0,0	(0,1)	0,0	0,0	0,0
Efectivo y equivalentes al efectivo	(282,1)	(60,3)	(342,4)	(240,2)	(92,8)	(333,0)
<b>Deuda neta</b>	<b>252,5</b>	<b>(53,7)</b>	<b>198,8</b>	<b>330,4</b>	<b>(88,9)</b>	<b>241,4</b>
Resto de pasivos por arrendamientos no corrientes - NIIF 16	223,2	10,4	233,5	211,7	13,5	225,2
Resto de pasivos por arrendamientos corrientes - NIIF 16	155,6	22,9	178,6	157,2	28,7	185,9
Deuda neta incluyendo pasivos por arrendamiento - NIIF 16	631,2	(20,4)	610,9	699,3	(46,8)	652,5
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$		1.419,2			1.068,9	

<sup>1</sup> Deuda asociada a activos mantenidos bajo arrendamientos financieros, según la definición de las normas contables anteriores a la NIIF 16. Estos activos engloban almacenes, instalaciones técnicas, maquinaria y equipos de transporte.

	EFE presentado en Cuentas 1S 2025	Pagos por arrendamientos	Ingresos y gastos financieros	SUBTOTAL	Variación de Deuda financiera	Variación de la Deuda Neta en 1S 2025
<i>Mn€</i>						
Rtdos antes de impuesto+ajustes al resultado + aumentos y disminuciones de otros activos y pasivos (no estan en el circulante)	218,6	(113,3)	32,2	137,5	-	137,5
Variaciones capital circulante	1,4	-	-	1,4	-	1,4
Impuesto sobre las ganancias corrientes pagado/cobrado	28,5	-	-	28,5	-	28,5
<b>Flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (CFFO+Capital circulante)</b>	<b>248,5</b>	<b>(113,3)</b>	<b>32,2</b>	<b>167,4</b>	<b>-</b>	<b>167,4</b>
Capex	(66,9)	-	-	(66,9)	(3,0)	(69,9)
Cobros (Pagos) por inversiones en instrumentos financieros	(1,6)	-	1,6	-	-	-
Enajenación de activos de inmovilizado material	1,0	-	(1,0)	-	-	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros activos financieros	-	-	-	-	-	-
Intereses cobrados	7,4	-	(7,4)	-	-	-
<b>Flujos de efectivo netos de las actividades de inversión</b>	<b>(60,1)</b>	<b>-</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(66,9)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(69,9)</b>
Gastos financieros netos	(39,2)	-	7,4	(31,8)	(4,9)	(36,7)
Pagos por arrendamientos	(113,3)	113,3	-	-	-	-
Importes (Reembolsados) de deuda financiera	(32,2)	-	-	(32,2)	32,2	-
Importes procedentes de deuda financiera	2,7	-	-	2,7	(2,7)	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros pasivos financieros	21,2	-	(21,2)	-	-	-
<b>Flujos de efectivo netos de las actividades de financiación</b>	<b>(160,8)</b>	<b>113,3</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(61,3)</b>	<b>24,6</b>	<b>(36,7)</b>
<b>Variación efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>27,6</b>	<b>-</b>	<b>11,6</b>	<b>39,2</b>	<b>21,6</b>	<b>60,8</b>
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio en el efectivo y equivalentes	(18,2)	-	-	(18,2)	-	(18,2)
<b>Variación efectivo y equivalentes al efectivo (incluyendo variación en tipo de cambio)</b>	<b>9,4</b>	<b>-</b>	<b>11,6</b>	<b>21,0</b>	<b>21,6</b>	<b>42,6</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo (Enero 1, 2025)	333,0	-	-	-	-	-
Efectivo o equivalentes al comienzo de ejercicio de las actividades interrumpidas	-	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo (Junio 30, 2025)	342,4	-	-	-	-	-

No.	España			Argentina		
	Propias	Franquicias	Total	Propias	Franquicias	Total
Número de tiendas a Dic. 31, 2024	790	1.512	2.302	247	794	1.041
Nuevas aperturas	11	34	45	0	0	0
Transferencia neta de operaciones de tiendas	(5)	5	0	6	(6)	0
Cierres	(14)	(4)	(18)	(5)	(7)	(12)
<b>Número de tiendas a Jun. 30, 2025</b>	<b>782</b>	<b>1.547</b>	<b>2.329</b>	<b>248</b>	<b>781</b>	<b>1.029</b>
Reformas realizadas durante el período	28	36	64	-	-	-



*Cada día  
más cerca*

DIA Investor Relations:  
[investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)  
T: +34 913985400  
[www.diacorporate.com](http://www.diacorporate.com)

