

## **A LA COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**

**DISTRIBUIDORA INTERNACIONAL DE ALIMENTACIÓN, S.A.** (“DIA” o “la Sociedad”) de conformidad con lo previsto en el art.226 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores y normativa de desarrollo, comunica y hace pública la siguiente

### **INFORMACIÓN PRIVILEGIADA**

El Consejo de Administración de la Sociedad ha aprobado los resultados del grupo correspondientes al primer trimestre (1T) del ejercicio 2020. Se adjunta presentación a inversores de dichos resultados (*Q1 Results Presentation*), la cual contiene información privilegiada en su página 16.

Se adjunta, asimismo, nota sobre Resultados Financieros 1T 2020 y actualización estratégica, la cual contiene información privilegiada en su página 3, y que ha sido igualmente publicada con fecha de hoy a través del trámite de información financiera intermedia.

Madrid, 12 de mayo de 2020.

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

Enrique Weickert  
Director Financiero



market

**DIA**

**Q1 2020  
Results Presentation**

12<sup>TH</sup> MAY 2020



# Disclaimer

*This presentation contains forward-looking statements and information relating to Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (DIA) and its subsidiaries that are based on the current beliefs of DIA's management, key expectations and assumptions, as well as information currently available to DIA and projections of future events. These forward-looking statements speak only as of the date they are made based on the information, knowledge and views available on the date on which they are made; such knowledge, information and views may change at any time. These forward-looking statements are often, but not always, made through the use of words or phrases such as "anticipate," "believes," "can," "could," "may," "predicts," "potential," "should," "will," "estimate," "anticipates", "forecasts", "plans," "projects," "continuing," "ongoing," "expects," "intends" and other similar words or phrases. Other forward-looking statements can be identified in the context in which the statements are made or by the forward-looking nature of discussions of strategy, plans or intentions. Such forward-looking statements, as well as those included in any other material discussed at any management presentation, reflect the current views of DIA with respect to future events and are subject to known and unknown risks, uncertainties and key assumptions about DIA and its subsidiaries and investments, including, among other things, the development of their businesses, trends in their operating industry, and future capital expenditures. In light of these risks, uncertainties and assumptions, the events or circumstances referred to in the forward-looking statements may not occur. None of the future projections, expectations, estimates or prospects in this presentation should be taken as forecasts or promises nor should they be taken as implying any indication, assurance or guarantee that the assumptions on which such future projections, expectations, estimates or prospects have been prepared are correct or exhaustive or, in the case of the assumptions, fully stated in the presentation.*

*Current and future analysts, brokers and investors must operate only on the basis of their own judgment taking into account this disclaimer, and must bear in mind that many factors could cause the actual results, performance or achievements of DIA and its subsidiaries and any information included in this presentation to be materially different from any information, future results, performance or achievements that may be expressed or implied by such forward-looking statements, including, among others: changes in general economic, political, governmental and business conditions globally and in the countries in which DIA and its subsidiaries do business; changes in interest rates; changes in inflation rates; changes in prices; trends affecting DIA and its subsidiaries businesses, financial condition, results of operations or cash flows; the impact of current, pending or future legislation and regulation in countries in which DIA and its subsidiaries do business; acquisitions, investments or divestments which DIA and its subsidiaries may make in the future; DIA and its subsidiaries capital expenditures plans; their estimated availability of funds; their ability to repay debt with estimated future cash flows; security threats worldwide and losses of customer valuables; failure to maintain safe work environments; effects of catastrophes, natural disasters, adverse weather conditions, unexpected geological or other physical conditions, or criminal or terrorist acts; public perception of DIA and its subsidiaries businesses and reputation; insufficient insurance coverage and increases in insurance cost; loss of senior management and key personnel; unauthorized use of the DIA's intellectual property and claims of infringement by DIA or its subsidiaries of others' intellectual property; changes in business strategy and various other factors. The foregoing risks and uncertainties that could affect the information provided in the presentation are almost impossible to anticipate and predict. Should one or more of these risks or uncertainties materialize, or should any other unknown risk occur, or should any of the underlying assumptions prove incorrect, actual results may vary materially from those described herein as anticipated, believed, estimated, expected or targeted.*

*No one intends, or assumes any obligations, to update or revise these forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise nor to update the reasons why actual results could differ from those reflected in the forward-looking statements. DIA provides information on these and other factors that could affect the business and the results in the documents it presents to the CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) in Spain. This information is subject to, and must be read in conjunction with, all other publicly available information. As a result of these risks, uncertainties and assumptions, you should not place undue reliance on these forward-looking statements as a prediction of actual results or otherwise, and the directors are not responsible for any possible deviation that could arise in terms of the different factors that influence the future performance of the DIA. Neither DIA, nor its directors, nor its representatives shall have any liability whatsoever for any loss arising from any use of this document or its contents, or otherwise arising in connection with this document.*

*Not for general release, publication or distribution in any Jurisdiction in which the distribution or release would be unlawful.*

*These materials do not constitute an offer to sell, or a solicitation of offers to purchase or subscribe for any securities in any jurisdiction. The securities referred to herein have not been, and will not be, registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended, and may not be offered or sold in the United States absent registration or an applicable exemption from registration requirements. There is no intention to register any portion of any offering in the United States or to conduct a public offering of securities in the United States.*

# Agenda

## **Q1 Highlights & Strategic Update**

*Stephan DuCharme - Chairman*

## **Country Spotlight**

*Ricardo Alvarez - CEO, Spain*

*Marcelo Maia - Executive Chairman, Brazil*

## **Q1 2020 Financial Review**

*Enrique Weickert - Group CFO*

**DiA**

## Q1 Highlights

*Stephan DuCharme*  
Chairman





**DiA**

**DiA**

- **Stable Q1 financial performance** - early positive topline results, supported by continued cost discipline, and strengthened financial foundations
- **Effective response to COVID-19 crisis** - stores open and well-stocked thanks to smooth supply chain operation, primary focus on protecting employees, customers and communities
- **Phase 1 of business transformation now complete** - world-class retail talent, return to retail basics and new group operating model
- **Phase 2 now well underway** - driven by devolved empowered country leadership with strategic support from lean corporate center
- **Clear ambition** - financial targets defined in full alignment with all stakeholder interests, renewed community purpose through DiaContribuye2020 and strengthened corporate governance

## DiA

### Stable topline performance with currency effect and COVID-19 cost impact

[€ million]	Q1 2020	Q1 2019 <sup>(1)</sup>	Change (%)
Net Sales	1,696.0	1,732.8	-2.1%
Gross Profit	358.2	370.0	-3.2%
EBITDA	60.7	16.6	266.3%
Adjusted EBITDA <sup>(2)</sup>	(0.5)	11.8	n/a
Net Profit	(142.6)	(151.2)	-5.7%

	Q1 2020	FY2019	Change (%)
Trade Working Capital	(656.4)	(608.0)	8.0%
Net Financial Debt <sup>(3)</sup>	1,286.0	1,322.2	-2.7%

#### Key Highlights

- **Net Sales** broadly stable despite fewer stores and Brazil currency effect
- **Gross Profit** down on increased logistics costs to support shift to enhanced fresh offer and COVID-19 costs
- **EBITDA** improvement driven by restructuring cost reductions
- **Adj. EBITDA** impacted by COVID-19 costs
- **Net Profit** impacted by FX in Brazil

Performance underpinned by strengthened financial structure - positive cash flow, lower net debt, lower financial expenses, and improved trade working capital

1. Q1 2019 restated to include Clarel as continued operations  
2. See APMs for definition  
3. Excluding IFRS16

## DiA

### Business transformation delivering early positive like-for-like improvement in Spain and Portugal

[€ million]	Net Sales			Like-for-Like
	Q1 2020	Q1 2019	Change (%)	vs Q1 2019
Spain <sup>(1)</sup>	1,060	1,040	1.9%	7.8%
Portugal <sup>(1)</sup>	149	143	4.3%	9.3%
Brazil	251	327	-23.1%	-7.8%
Argentina <sup>(2)</sup>	236	223	5.6%	-5.4%
<b>Total Group</b>	<b>1,696</b>	<b>1,733</b>	<b>-2.1%</b>	<b>2.6%</b>
<b>Total Stores <sup>(3)</sup></b>	<b>6,506</b>	<b>7,367</b>	<b>-11.7%</b>	

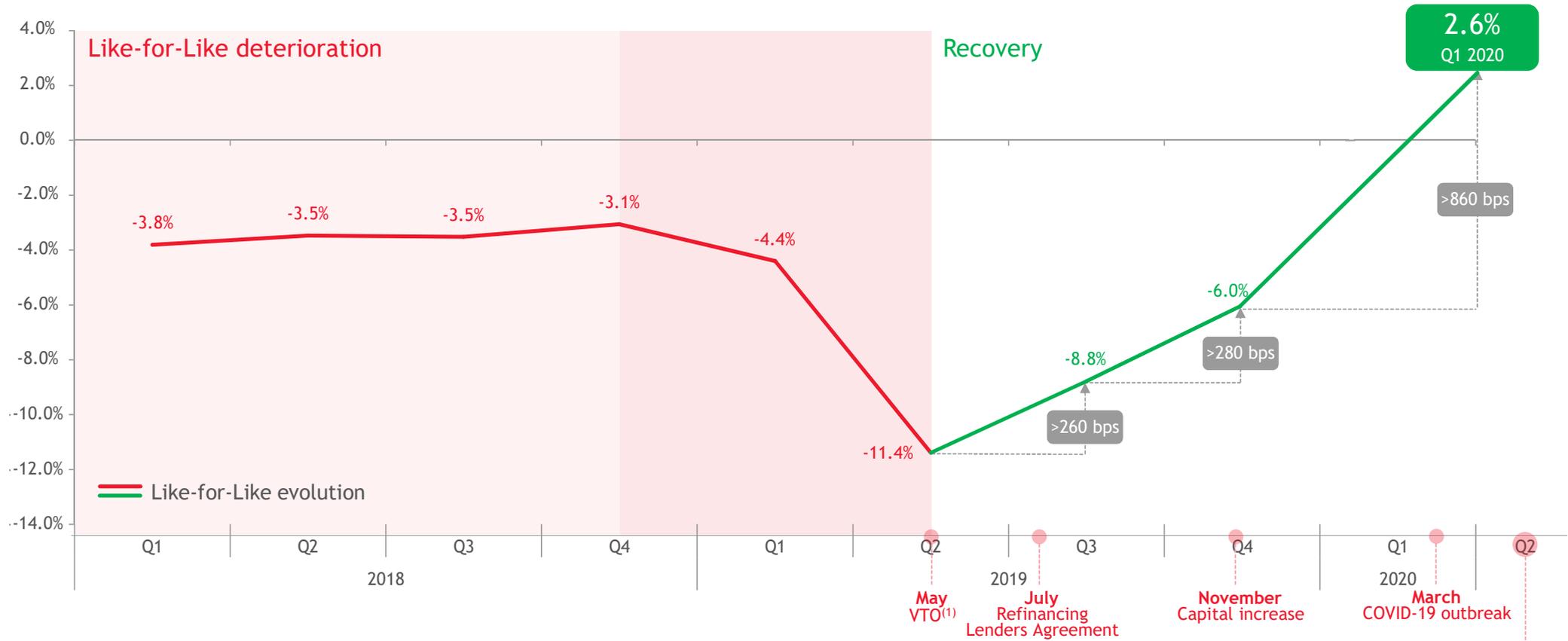
### Key Highlights

- **Spain & Portugal** - Underlying Like-for-Like growth before COVID-19 outbreak thanks to ongoing business transformation; March Net Sales increase on lockdown related stock piling and higher volumes
- **Brazil** - Net Sales down following store network streamlining as well as currency effect; new commercial strategy rolled out at end of February
- **Argentina** - Positive Net Sales in an already challenging macroeconomic environment, thanks to supply chain improvements and new perishables assortment offer

1. All Spain and Portugal figures include Clarel (Q1 2019 has been re-stated to consolidate Clarel)  
2. Net Sales expressed at IAS29  
3. At end of period

# DiA

## Third consecutive quarter of positive Like-for-Like Sales evolution



- **Q2 current trading** - Momentum in Like-for-Like recovery has continued in Q2 in all countries.

1. Voluntary Tender Offer

# DiA

## Effective COVID-19 response - protecting employees, customers and communities

- **95% of DIA stores open throughout** COVID-19 pandemic<sup>(1)</sup>, limited short-term closures
- **Comprehensive protective measures** - over 4m masks, 260,000l of hand sanitizer, 10m gloves, 48,000 visors and 10,000 protective screens for cashiers and employees
- **Employees** - Full pay for all self-isolating colleagues and one-off COVID-19 bonus for all Group and Franchisee employees to recognize commitment and dedication
- **Franchisees** - Further support in terms of advanced technical cleaning services, protective equipment; and staffing support at no charge
- **Community** - Donations including food, personal protective equipment and warehousing space to national and local institutions in all markets



1. Time period: From March 14<sup>th</sup> to April 30<sup>th</sup>

**DiA**

## Strategic Update

*Stephan DuCharme*  
Chairman



# DiA

## Transformation Phase 1 complete: Capabilities, culture and trust

	1  Investment in capabilities	2  Focus on culture and trust
<b>Priorities</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bringing in world class leadership, retail and management talent</li> <li>• Development of best-in-class operational standards</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rebuilding trust and fostering long-term relationships with all stakeholders</li> <li>• Creating a new performance-based culture</li> </ul>
<b>Key Highlights</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strengthened Board of Directors with experienced independent members</li> <li>• Enhanced top management layers across countries and functions - 87 new additions to date</li> <li>• Critical functions and positions filled by recruits from leading retail companies and internal promotions</li> </ul>	<p><b>Stakeholders</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Customers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Offering the best value-for-money proposition</li> <li>• Effective COVID-19 response</li> </ul> </li> <li><b>Employees</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• New performance-oriented culture</li> <li>• Signature of DIA CEA<sup>(1)</sup> (2019-2021) in Jan-2020</li> </ul> </li> <li><b>Franchisees</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• New franchisee model based on long-term sustainability, attractiveness and entrepreneurship</li> </ul> </li> <li><b>Suppliers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alignment of all supplier relationships</li> <li>• New agreements based on transparency</li> </ul> </li> <li><b>Trade insurers</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Positive reaction to recapitalization and refinancing of the Group (risk limits uplifts)</li> </ul> </li> <li><b>Banks</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Syndicated Facility Agreement signed in July 2019</li> <li>• Hive-Down execution in December 2019</li> </ul> </li> <li><b>Shareholders &amp; Investors</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Successfully completed VTO and Capital Increase</li> <li>• Long-term commitment of majority shareholder</li> </ul> </li> </ul>
<b>Outcome</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• New lean Group operating model with devolved empowered country leadership</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Improving relations with all key stakeholders critical to DiA's future</li> </ul>

1. Collective Employee Agreement

# DiA

## Transformation Phase 1 complete: Re-established retail basics to drive future growth

3


Rebuild DIA

Priorities	<ul style="list-style-type: none"> <li>New commercial value proposition</li> <li>Active management of stores</li> <li>Improved franchise model valuing entrepreneurship</li> </ul>
Key Highlights	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%; border-right: 1px dashed #ccc; padding-right: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Commercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Optimization of assortment                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Defined by store cluster, balanced (national &amp; own brands), regional component</li> </ul> </li> <li>Improved of private label                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Focus on value-for-money/Increased quality/innovative packaging</li> </ul> </li> <li>New approach to promotions</li> <li>Enhanced fresh categories                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Focus on quality, presentation, freshness, and pricing, to drive in-store traffic</li> </ul> </li> <li>Launched loyalty program</li> </ul> </li> <li><b>Franchise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Strengthened franchise network                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Transfer in 2019 of 385 COFO stores to COCO to streamline the network</li> </ul> </li> <li>Redesigned franchise model                             <ul style="list-style-type: none"> <li>New franchise model defined in Spain. Win-Win model, incentive driven with higher store standards and customer focus</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </div> <div style="width: 48%; padding-left: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Operational</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>New store layouts and planograms</li> <li>Operational excellence program</li> <li>F&amp;V Time to market                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Reduce time from farms to stores of F&amp;V to improve freshness and reduce losses</li> </ul> </li> <li>Logistic optimization program</li> <li>Stop loss-making                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Closing of 861 unprofitable stores and 3 under-utilized Warehouses</li> </ul> </li> <li>Operational simplicity<sup>(1)</sup></li> </ul> </li> <li><b>Finance</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Working capital improvement                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Stock management optimization to reduce inventory days</li> </ul> </li> <li>Investment optimization</li> <li>Cost-optimization initiatives                             <ul style="list-style-type: none"> <li>OPEX-reduction initiatives in place with specific plans by cost nature</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </div> </div>
Outcome	<ul style="list-style-type: none"> <li>Key drivers of improved Q1 performance</li> <li>Retail basics as basis for Phase 2 growth</li> <li>Effective COVID-19 response from position of strength</li> </ul>

1. Discontinuation of non-core businesses that creates complexity in the system: Bahia and Minipreço in Brazil, Cada DIA, e-shopping, Max Descuento (Cash & Carry Business) and Wholesale (Import-Export) lines of businesses in Spain

# DiA

## Phase 2 driven by devolved country leadership supported by lean corporate center

- Placing the customer at the heart of everything



- Devolved country leadership with full P&L responsibility
- More local, more responsive - empowered to adapt commercial model to local needs



- Lean Group corporate center providing strategic guidance, performance oversight and capital allocation
- Key functions: Strategy, strategic communications, institutional relations, senior leadership development, corporate finance, digital transformation etc.



1. Executive Chairman  
2. Interim assignment  
3. Effective at 20<sup>th</sup> May

## DiA

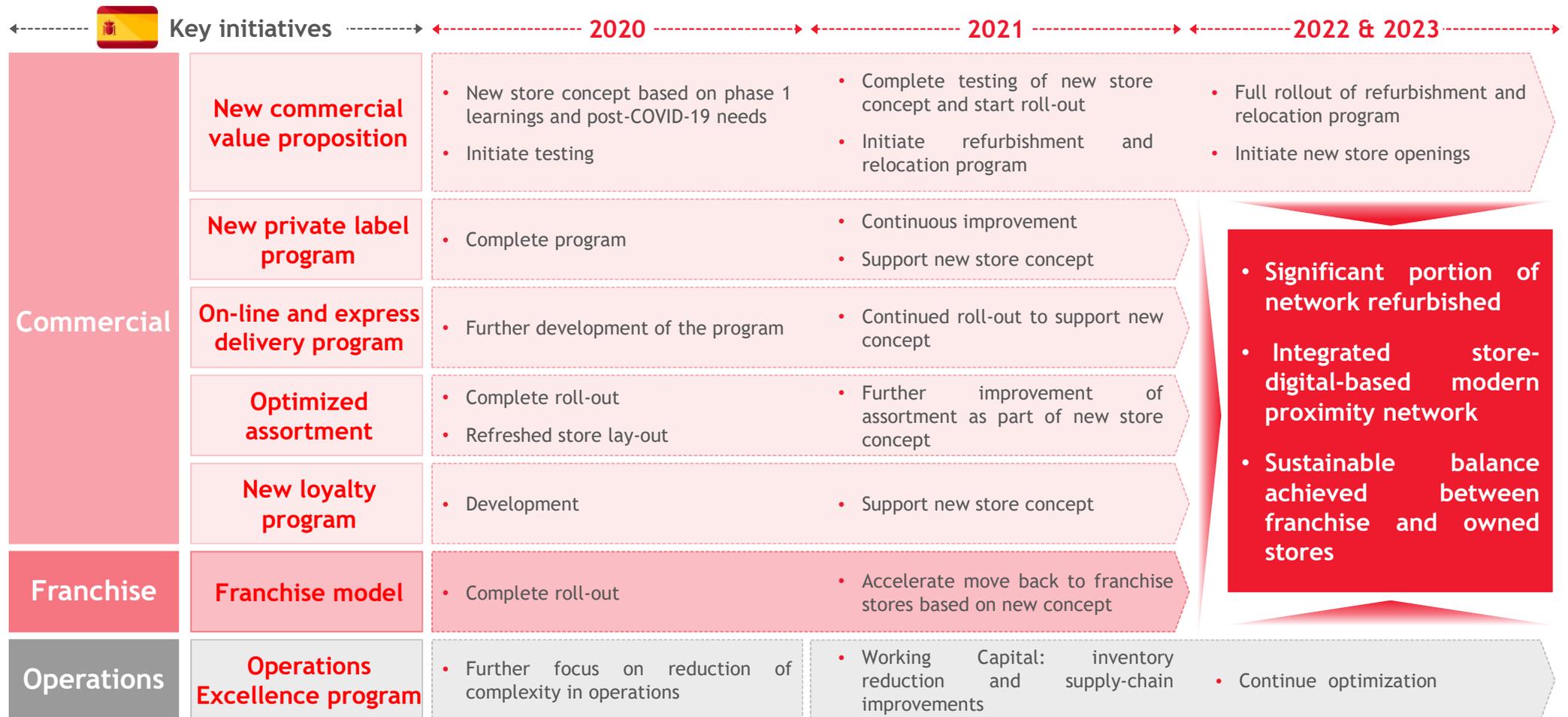
### Post COVID-19: Opportunity to accelerate business transformation

- **New operating model allows for tailored response to post COVID-19 “new normal”** - with sharing of best practices at corporate center
- **Sustainable online / express delivery development** - in addition to integrated proximity store and customer offering
- **DIA network of 6,506 stores** - offers safe access to the store, proximity and modern technology, fully focused on grocery
- **Emerging DIA commercial value proposition and new concept to reflect customer behavior post COVID-19** - appropriate choice, value for money, freshness with an integrated store and on-line offering
- **Operations to be further simplified** - allows for faster and lower cost solutions



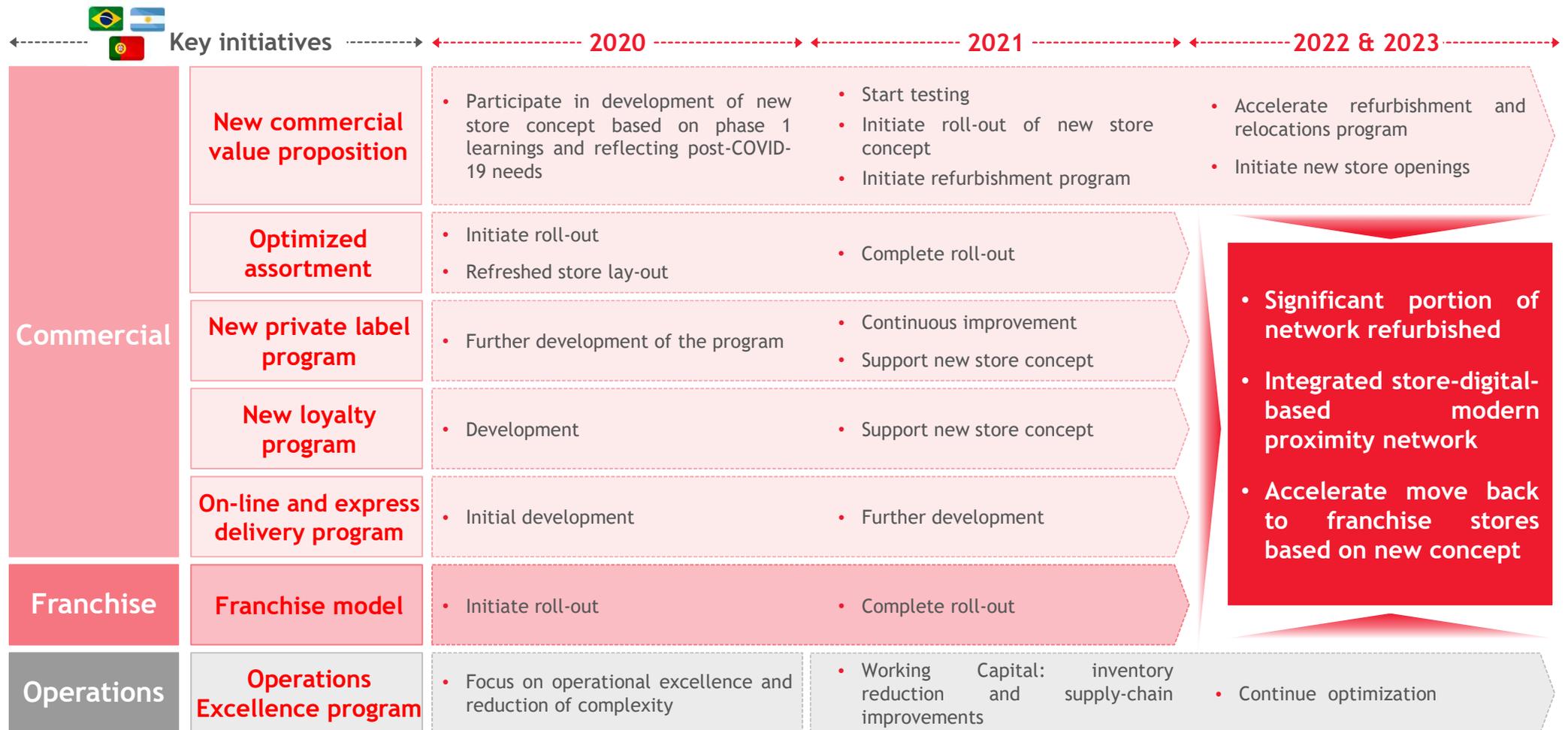
# DiA

## Phase 2: Clear roadmap to achieve business objectives - Spain



# DiA

## Phase 2: Clear roadmap to achieve business objectives - Other countries



# DiA

## Financial targets aligned to strategic roadmap

	2021	2022	2023
<b>Like-For-Like Sales (%)</b>	5 - 7%		
<b>Net Sales<sup>(1)</sup> (€)</b> Key Drivers	<b>7.0 - 7.5bn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Like-for-Like Growth</li> <li>• Initiate refurbishment</li> <li>• Initiate relocation program</li> </ul>	<b>7.7 - 8.3bn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Like-for-Like Growth</li> <li>• Full refurbishment</li> <li>• Relocation rollout and openings</li> </ul>	<b>8.7 - 9.3bn</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Like-for-Like Growth</li> <li>• Refurbishment ongoing</li> <li>• Relocation and openings ongoing</li> </ul>
<b>Adjusted EBITDA Margin (%)</b>	2.5 - 3.0%	3.5 - 4.5%	5 - 6%
<b>CAPEX (as % of Net Sales)</b>	3 - 4%	4 - 5%	5 - 6%
<b>Trade Working Capital</b>	Stable and improving with a moderate reduction in number of days of inventory		
<b>Free Cash flow</b>	Positive throughout the years		
<b>Net Debt</b>	Flat	Flat	Decreasing
<b>Leverage<sup>(2)</sup></b>	<7.5x	<4.5x	<3x

1. LATAM exchange rates calculated based on long-term inflation differences between EURO and LATAM countries

2. Net Financial Debt / Adjusted EBITDA

## DiA

### Renewed community focus through DiAContribuye2020



- New social program to support communities impacted by the COVID-19 pandemic
- Elements that underpin DiAContribuye2020:
  - **Public Service:** collaborating across the entire food value chain to supply food on a daily basis to those in need
  - **Proximity:** DiA's neighbourhood presence reinforces closeness to the customer in times of need
  - **Society:** DiA acts in every neighbourhood, community, and town
- Core role of DiA to feed “Rural Spain or España vaciada” and commercial initiatives to support local producers

#### Initial activities:

- Donation of 250,000 masks and 2,500 liters of hand sanitizer
- Sale of protective masks at cost price
- Commitment to match any Franchisee donation
- More than 16,000 kilos of food distributed throughout Spain
- 50,000 Easter products for at risk groups - Galicia, Aragon & Madrid
- The use of 1,500 m2 of distribution center space for public authorities to stock clinical materials

**DiA**

## Country Spotlight

**Ricardo Álvarez**  
CEO Spain

**Marcelo Maia**  
Executive Chairman Brazil



**DiA**

## Country spotlight - Spain

2020

- Commercial
  - New assortment presentation (planograms and layout) roll-out
  - Revamp the Private Label offering
- Cost-optimization initiatives
- New franchise model roll-out
- New logistics and transportation model

2021 Onwards

- E-Commerce
- Improve the different franchise models
- Commercial value proposition (assortment, national brands - private label balance, pricing & promo, new store concept, loyalty)
- Build capacity to deliver refurbishment plan
- Refranchising
- Improve working capital

**DiA**

## Country spotlight - Brazil

2020

- Strengthen management team with new talent
- Improve profitability and cash flow: cost-optimization initiatives / ZBB
- Improve supply chain, reduction of out-of-stock and losses
- Commercial
  - Improve assortment and its structure
  - Re-set pricing & promo
  - New assortment presentation: planograms and layout
  - Complete new Private Label programme
- Develop new, attractive franchise model

2021 Onwards

- E-commerce
- Improve the different franchise models
- Commercial value proposition (assortment, national brands - private label balance, pricing & promo, new store concept, loyalty)
- Build capacity for expansion
- Continue to improve working capital

**DiA**

# Q1 2020 Financial Review

*Enrique Weickert*  
*DiA Group CFO*



## DiA

### Group Financial Results overview Q1 2020 Results summary

P&L summary (€ million)	Q1 2020	Q1 2019	Change (%)
Net Sales	1,696.0	1,732.8	(2.1%)
Gross Profit	358.2	370.0	(2.1%)
EBITDA	60.7	16.6	266.3%
ADJ. EBITDA	(0.5)	11.8	(104.1%)
EBIT	(54.8)	(127.0)	56.9%
Financial results	(88.9)	(36.4)	(144.6%)
Net attributable profit	(142.6)	(151.2)	5.7%

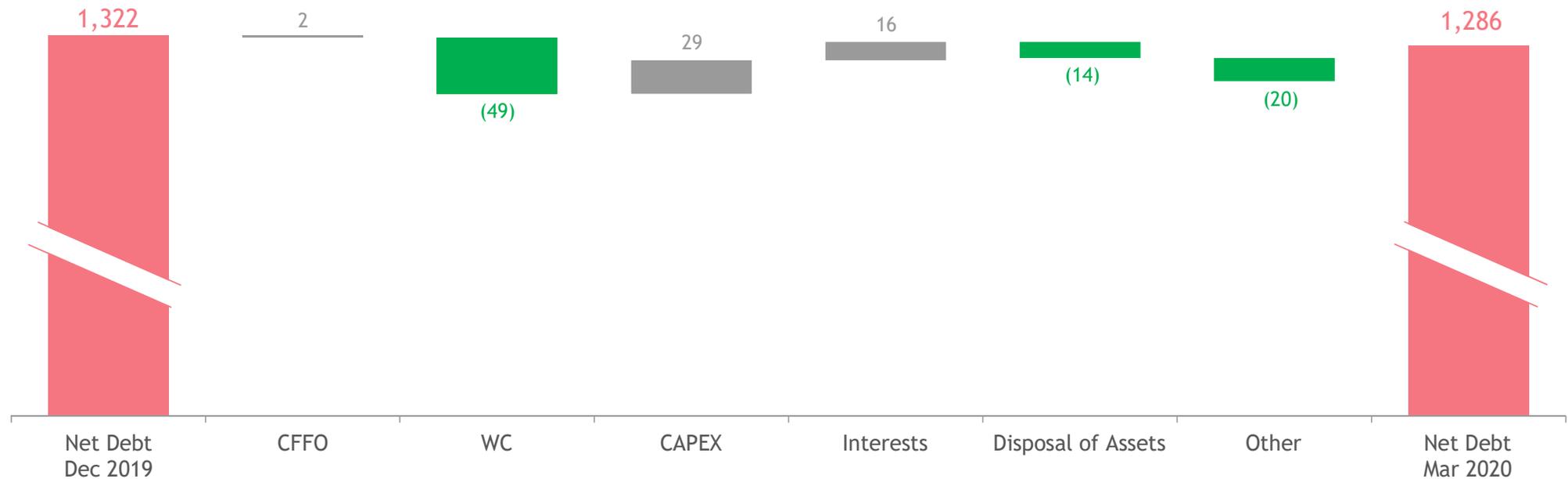
### Key Highlights

- **Net Sales** stable Q1 performance built on renewed operational foundations
- **Gross Profit (as % of sales)** decreased in Q1 2020 to 21.1% (Q1 2019 21.4%) impacted by increased logistics costs to support strategic shift to enhanced fresh offer, COVID-19 costs and FX effect
- **Labour Costs** down 1.3% despite higher COVID-19 related staff activities
- **Opex** up 6% on COVID-19 costs including group wide protective materials
- **EBITDA & Adjusted EBITDA** negatively impacted by COVID-19 related costs
- **Financial Results** Lower interest expenses and FX negative impact in Brazil

## DiA

# Net Financial Debt decreased notwithstanding negative seasonality

### Key Highlights: Net Financial Debt<sup>(1)</sup> evolution [€ million]



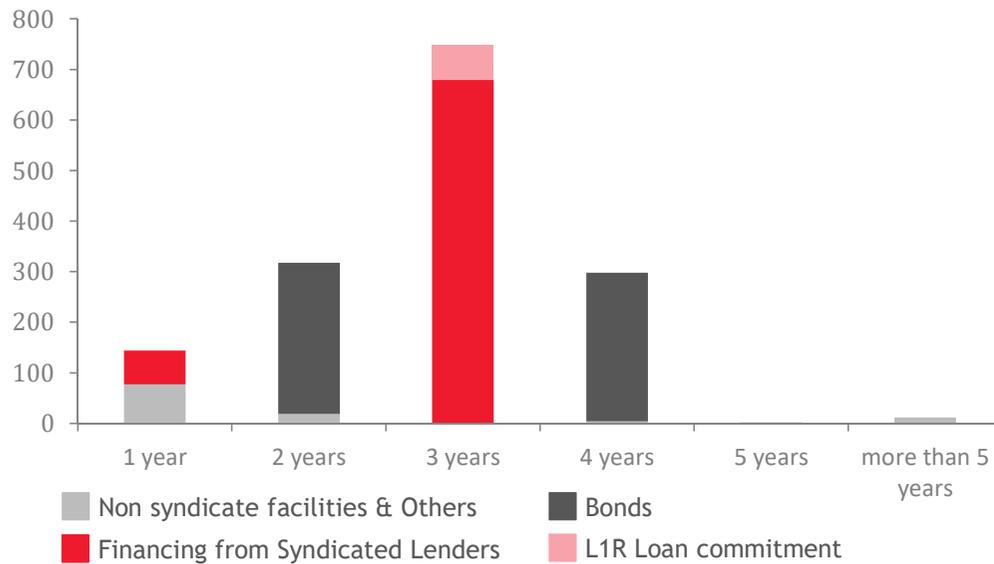
- Net Financial Debt down 36m on the back of no operational cash burn, working capital improvement, low capex and low financing costs
- Trade Working Capital: 49m improvement despite negative seasonal effect thanks to sales increase and a small improvement in days of trade working capital

1. Total Net debt (excluding IFRS16)

# DiA

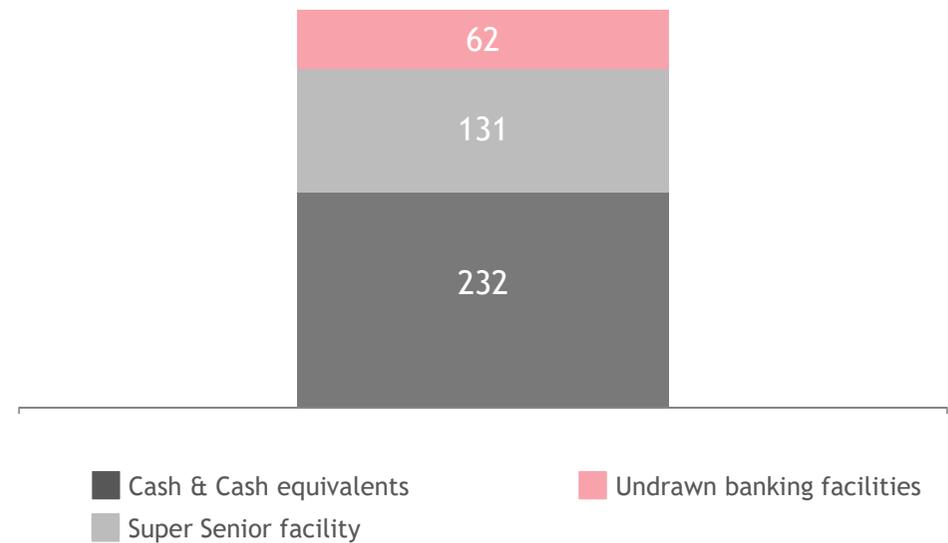
## Improved debt maturity profile and stable liquidity

### Debt Maturity Profile [€ million]



- Net financial debt of 1.3bn (which excludes 659.2m related to the application of IFRS16), down 36m.

### Available Liquidity [€ million]



- Stable liquidity despite seasonality
- 425m vs.421m as of 31st December 2019

# DiA

## Balance Sheet

Balance Sheet [€ million]	Q1 2020	FY2019
Non-current assets	2,303.9	2,448.2
Inventories	511.9	496.5
Trade & Other receivables	100.1	111.0
Other current assets	109.3	100.2
Cash & Cash equivalents	232.2	163.6
Non-current assets held for sale	0.0	0.0
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>3,257.4</b>	<b>3,319.4</b>
Total equity	(466.7)	(350.5)
Long-term debt	1,828.0	1,865.7
Short-term debt	349.4	325.5
Trade & Other payables	1,268.4	1,215.4
Provisions & Other liabilities	278.3	262.0
Liabilities associated with assets held for sale	0.0	1.3
<b>TOTAL EQUITY &amp; LIABILITIES</b>	<b>3,257.4</b>	<b>3,319.4</b>

Trade Working Capital [€ million]	Q1 2020	FY2019	Change
<i>Non-recourse factoring</i>	24.4	14.1	10.3
Inventories (A)	511.9	496.5	15.3
Trade & Other receivables (B)	100.1	111.0	(10.8)
Trade & Other payables (C)	1,268.4	1,215.4	53.0
<b>Trade Working Capital <sup>(1)</sup></b>	<b>(656.4)</b>	<b>(608.0)</b>	<b>(48.5)</b>

### Key Highlights

- Working Capital inflow of 49m thanks to increase in net sales and small improvement in days of Trade Working Capital
- Shareholders Equity at Parent Company of 206m as of March 31st 2020

1. Trade working capital defined as (A+B-C)

**DiA**

## Conclusion

*Stephan DuCharme*  
Chairman



**DiA**

# **DiA**

**Closing  
Remarks**

- **Fully on track with strategic, operational and financial transformation**
- **Phase 1 completed ahead of schedule - world-class team, return to retail basics and improved stakeholder trust**
  - Phase 2 well underway
  - Central focus on commercial value proposition
  - Driven by devolved and empowered country leadership
  - Strategic support from lean corporate center
  - Clear roadmap with tangible and measurable milestones and objectives
  - Senior management now fully aligned with all stakeholder interests
- **DIA - the preferred proximity shopping experience with effective online and home delivery service**

DIA



market

más AHORRO

Hasta el 7 de junio de 2017

galleta maria dorada  
DIA   
800 g



ANTES  
1,25€

¡PRECIAZO!

AHORA  
0,75€  
0,94 €/kg

Investor Relations contact

Miren Sotomayor

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

Communications contact

Lara Vadillo

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

## 1T 2020 - Resultados financieros y actualización estratégica

*Resultados estables durante el primer trimestre - primeros signos positivos en ventas, apoyados en una firme disciplina de costes y una sólida base financiera*

*Respuesta eficaz a la crisis de la COVID-19: prioridad en la protección de empleados, clientes y sociedad; tiendas abiertas y bien abastecidas; funcionamiento sin problemas de la cadena de suministro*

*La fase inicial de la transformación del negocio ya se ha completado: incorporación de talento del más alto nivel, regreso a los conceptos básicos del negocio minorista y lanzamiento del nuevo modelo operativo del Grupo*

*La siguiente fase de la transformación del negocio está impulsada por la Dirección de cada país contando con el apoyo estratégico del área corporativa central*

*Se ha establecido una hoja de ruta clara con el objetivo de alcanzar unas metas comerciales tangibles, a través de un crecimiento sostenible y una gestión minuciosa del flujo de efectivo*

**MADRID, 12 de mayo de 2020:** El Grupo DIA, ("DIA" o "el Grupo") distribuidor internacional de alimentación y artículos para el hogar que opera en España, Portugal, Brasil y Argentina, publica hoy sus resultados financieros correspondientes del primer trimestre de 2020, así como una actualización de los avances conseguidos en su plan de transformación estratégico del negocio.

### 1T 2020 - PRINCIPALES RESULTADOS FINANCIEROS (cifras en millones de euros)

- **Ventas Netas:** 1.696 millones (1T19: 1.733 millones) prácticamente estables a pesar de un descenso del 12% en el número de tiendas y el efecto adverso de la divisa de Brasil<sup>1</sup>.
- **Ventas Comparables (Like-for-Like):** +3% con un crecimiento subyacente pre-COVID-19 en España y Portugal impulsado por el efecto de la transformación del negocio.
- **Margen Bruto:** 358 millones (1T19: 370 millones), que desciende por un aumento de los costes logísticos que sirven de base para la mejora estratégica de la oferta de frescos, y como consecuencia de los costes extraordinarios generados por COVID-19.
- **Costes de Personal:** reducción del 1% a pesar del aumento de costes generados por COVID-19.
- **Gastos de Explotación:** aumento del 6% por costes relacionados con COVID-19, donde se incluye el material de protección para toda la compañía.
- **Costes de Reestructuración:** 6 millones (1T19: 67 millones), con la primera fase de transformación ya completada.
- **EBITDA:** 61 millones (1T19: 17 millones), impulsado por la reducción de los Costes de Reestructuración; **EBITDA Ajustado:** -0,5 millones (1T19: 12 millones) por el impacto de los costes COVID-19.
- **Deuda Financiera Neta:** mejora en 36 millones a pesar de la estacionalidad negativa, con la mejora del perfil de vencimiento de deuda tras el acuerdo de refinanciación a largo plazo y la amortización de bonos, ambas realizadas en julio de 2019.
- **Capital Circulante:** flujo de entrada de 49 millones, mejor de lo previsto, gracias al aumento de las ventas netas y una pequeña mejora en los días del Capital Circulante.
- **Liquidez Disponible:** estable en 425 millones (diciembre de 2019: 421 millones).

<sup>1</sup> Depreciación del 18,6% del real brasileño durante el periodo

**En relación con los resultados, el Presidente de DIA, Stephan DuCharme, ha comentado:**  
*"DIA ha alcanzado unas ventas estables durante el primer trimestre continuando la mejora de las ventas comparables aún en los primeros meses del segundo trimestre, mostrando unos resultados iniciales positivos de nuestro plan de transformación del negocio que se encuentra ahora en su segunda fase. Estos resultados se han apoyado en una firme disciplina de costes y en el refuerzo de la estructura financiera, con unos flujos de efectivo positivos, un descenso de la deuda neta gracias a la mejora del perfil de vencimientos y la optimización del capital circulante.*

*"Contamos con unas bases sólidas gracias al éxito conseguido el año pasado con la incorporación al negocio de talento del más alto nivel, restableciendo los "básicos de la distribución" y creando un nuevo modelo de explotación del Grupo que se basa en reforzar y potenciar la dirección a nivel de país, con el apoyo de una ágil estructura central.*

*"Durante la crisis de la COVID-19, nuestros profesionales han trabajado sin descanso y eficazmente para dar servicio a nuestros clientes y, estoy muy orgulloso de sus esfuerzos, que se han visto respaldados por los sólidos fundamentos que hemos establecido. Nuestra respuesta ante la crisis ha puesto de relieve el importante papel que desempeña DIA en nuestra sociedad. Reforzaremos aún más dicho papel gracias a la iniciativa DIAContribuye2020, nuestro reciente programa de apoyo a la sociedad creado con el objetivo de ayudar a mitigar las consecuencias negativas de esta situación sin precedentes.*

*"De cara al futuro, nos centraremos en la evolución de la oferta comercial de DIA para abordar los cambiantes comportamientos de los consumidores, ofreciendo a nuestros clientes proximidad, simplicidad y soluciones digitales junto con un emprendedor grupo de franquiciados".*

DIA ha completado la primera fase de transformación de su negocio, iniciada en mayo de 2019, y los principales logros alcanzados están directamente relacionados con los tres pilares estratégicos de nuestro plan:

#### **Inversión en talento - atraer y retener el talento a todos los niveles**

- Los equipos de dirección a nivel de país se han visto reforzados gracias a la designación de Ricardo Álvarez como CEO en España y de Marcelo Maia como nuevo Presidente Ejecutivo en Brasil, quien contará con el apoyo de un nuevo consejo asesor creado en DIA Brasil.
- Como resultado, se ha implementado un nuevo modelo operativo del Grupo, basado en el liderazgo a nivel nacional, con responsabilidad de los resultados a nivel país y estratégicamente apoyados por una estructura central corporativa.
- Asimismo, se ha ampliado y reforzado el Consejo de Administración del Grupo con cuatro consejeros independientes, incluida la incorporación de Basola Vallés, especialista en digital y distribución, nombrada el 15 de enero de 2020.

#### **Priorizar la cultura y la confianza - reforzar la confianza y potenciar las relaciones a largo plazo**

- **Clientes:** Nueva propuesta de valor basada en la relación calidad/precio y respuesta efectiva a la COVID-19, reposicionando positivamente a DIA en sus comunidades.
- **Empleados:** Firma del Convenio Colectivo 2019-2021 para empleados y la introducción de una nueva cultura basada en los resultados.
- **Franquiciados:** Nuevo modelo en proceso de implementación, basado en una relación a largo plazo, con márgenes y condiciones de pago transparente, y dando la oportunidad a ciertos franquiciados de poder gestionar múltiples localizaciones.
- **Proveedores:** Alineación de todas las relaciones y simplificación de las negociaciones y acuerdos basados en la transparencia.

#### **Reconstruir DIA - restablecer las prácticas básicas del sector de distribución**

- **Oferta comercial:** Optimización del surtido comercial para potenciar la experiencia de compra y la visibilidad de productos implementada en más de 500 tiendas.
- **Franquicias:** Se refuerza la red con la transferencia de 468 establecimientos del Grupo que pasan de tiendas franquiciadas a tiendas propias desde el 1 de enero de 2019, en línea con la estrategia del Grupo.
- **Operativa:** Implantación de un programa de excelencia, que incluye mejoras en la distribución de las tiendas, planogramas para la exhibición de productos y medidas de

optimización logística; incremento de los ratios de productividad con un crecimiento en España del 5,9% del ratio *Ventas Netas/Empleado a tiempo completo* durante enero y febrero, previo a la crisis de la COVID-19.

- **Gestión financiera:** Prioridad en reducir gastos operativos y asignación disciplinada de inversiones; mejora del Capital Circulante tras los esfuerzos de optimización de existencias.

La segunda fase de la transformación del negocio de DIA está ya en marcha y los equipos de dirección de cada país implantarán de forma activa una hoja de ruta<sup>2</sup> definida, con supervisión de resultados, la orientación estratégica y asignación de capital de la estructura corporativa central. Las prioridades inmediatas para 2020 incluyen el desarrollo de la propuesta de valor comercial de DIA y el nuevo concepto de tienda basado en las lecciones extraídas de la primera fase, los comportamientos de consumo post-COVID-19, así como un mayor alcance de los proyectos online y de entrega rápida.

El Grupo también anuncia sus objetivos ligados a la hoja de ruta estratégica, con crecimiento de las ventas netas apoyadas consistentemente en las ventas comparables (*Like-for-Like*), junto con el despliegue gradual de otras iniciativas entre las que se incluyen remodelaciones y relocalizaciones así como nuevas aperturas a partir del año 2022.

<b>Objetivos Financieros</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Ventas Comparables</b> (LFL %)	5 - 7%		
<b>Ventas Netas</b> <sup>(*)</sup> (€ miles de millones)	7 - 7,5	7,7 - 8,3	8,7 - 9,3
Elementos Fundamentales	- Crecimiento LFL	- Crecimiento LFL	- Crecimiento LFL
	- Inicio de remodelaciones	- Remodelaciones completas	- Remodelaciones regulares
	- Inicio del programa de relocalización	- Despliegue de relocalizaciones y aperturas	- Relocalizaciones y aperturas regulares
<b>Margen EBITDA Ajustado (%)</b>	2,5 - 3,0%	3,5 - 4,5%	5 - 6%
<b>Gasto Inversión</b> (como % Ventas Netas)	3 - 4%	4 - 5%	5 - 6 %
<b>Capital Circulante</b>	Estable mejorando a través de una leve reducción de los días de inventario		
<b>Flujo Libre de Efectivo</b>	Positivo a lo largo de los años		
<b>Deuda Neta</b>	Sin variación	Sin variación	Disminución
<b>Apalancamiento</b> (Deuda Financiera Neta / EBITDA Ajustado)	< 7,5x	< 4,5x	< 3x

(\*) Los tipos de cambio en LATAM se calculan en función de las diferencias de inflación a largo plazo entre los países EURO y LATAM.

### **ACTUALIZACIÓN COVID-19**

**DIA ha proporcionado una respuesta operativa eficaz ante COVID-19**, protegiendo a empleados y clientes, al tiempo que se aseguraba que las tiendas permanecieran abiertas y bien abastecidas, y manteniendo un ágil funcionamiento de la cadena de suministro. La respuesta del Grupo se ha centrado en los ámbitos siguientes:

<sup>2</sup> Para más información, consultar "Investor Presentation"

### **Proteger a nuestros profesionales**

- Medidas de protección integrales para los empleados en todas las tiendas e instalaciones de DIA, incluyendo más de 4 millones de mascarillas, 260.000 litros de desinfectante de manos, 10 millones de guantes, 48.000 viseras y 10.000 pantallas protectoras en caja.
- Pago de sueldo íntegro a todos los trabajadores que se han tenido que confinar y pago de un bonus extraordinario para todos los empleados del Grupo y de nuestros franquiciados, como reconocimiento a su compromiso y dedicación.
- Aumento del apoyo a los franquiciados en materia de servicios técnicos avanzados de limpieza, equipos de protección y apoyo al personal sin cargo alguno.
- Se ha lanzado un servicio telemático de asistencia sanitaria gratuita, inicialmente en España, para todos los empleados y sus familias.

### **Vocación de servicio a nuestros clientes**

- El 95% de las tiendas DIA abrieron sus puertas durante el confinamiento motivado por COVID-19, y solo se produjeron cierres limitados en el tiempo relacionados con procesos exhaustivos de limpieza.
- **España:** aumentó proactivamente su capacidad para gestionar pedidos online con el objetivo de satisfacer la demanda de los clientes, dando servicio ahora a 500 ciudades a través de 2.200 empleados adicionales. Se han abierto 13 tiendas de operaciones (*dark stores*) y se ha alcanzado un acuerdo con Glovo para aumentar el servicio de entrega a domicilio, mejorando nuestra capacidad de respuesta en el mercado.

### **Apoyo a nuestras comunidades**

- Se han realizado donaciones de alimentos, de equipos de protección personal y de espacio de almacenamiento a instituciones nacionales y locales en todos los mercados en los que opera DIA.
- Se ha lanzado el programa social DIAContribuye2020 para mitigar las consecuencias negativas de la crisis en las comunidades en las que opera DIA.
- **Entre las actividades iniciales de DIAContribuye2020 se incluyen:** la donación de 250.000 mascarillas y 2.500 litros de desinfectante de manos; la venta de mascarillas protectoras a precio de coste; el compromiso de igualar la donación realizada por los franquiciados dentro de unos límites; la distribución de más de 16.000 kilos de alimentos en toda España; reparto de 50.000 productos de Semana Santa para grupos de riesgo en Galicia, Zaragoza y Madrid; y la provisión de 1.500 m2 de espacio en centros de distribución para el almacenaje por parte de las autoridades públicas de material sanitario.

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

Fecha: 12 de mayo de 2020 a las 10:00 am CEST

Enlace para la retransmisión web: <https://edge.media-server.com/mmc/p/e25aquvp>

ID de la conferencia: 1656219

España: +34 914146280

Reino Unido: +44 (0) 2071 928000

Brasil: 2140421335

Estados Unidos: 16315107495

### **DATOS DE CONTACTO**

#### **MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Lara Vadillo / Rebeca Matilla / Leyla Gallego

Teléfono: +34 619.22.65.87 / 609.41.57.21 / 616.02.51.89

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

#### **RELACIÓN CON INVERSORES**

Miren Sotomayor / Natalia Amo

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

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

## RESULTADOS FINANCIEROS DEL GRUPO

(Millones de euros)	1T 2020	1T 2019 (*)	Variación (%)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.069,5</b>	<b>2.358,7</b>	<b>-12,3%</b>
<i>Crecimiento de ventas comparables (%)</i>	<i>2,6%</i>	<i>-4,4%</i>	
<b>Ventas Netas</b>	<b>1.696,0</b>	<b>1.732,8</b>	<b>-2,1%</b>
Coste de ventas & otros ingresos	(1.337,7)	(1.362,8)	-1,8%
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>358,2</b>	<b>370,0</b>	<b>-3,2%</b>
Costes de personal	(190,6)	(193,1)	-1,3%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(101,3)	(93,4)	8,4%
Costes de reestructuración y LTIP	(5,6)	(67,0)	-91,7%
<b>EBITDA</b>	<b>60,7</b>	<b>16,6</b>	<b>266,1%</b>
Amortización	(115,6)	(133,8)	-13,6%
Deterioro de valor de activos no corrientes	0,0	(5,9)	-100,4%
Bajas contables	0,1	(3,8)	-103,4%
<b>EBIT</b>	<b>(54,8)</b>	<b>(127,0)</b>	<b>-56,9%</b>
Resultado financiero neto	(88,9)	(36,4)	144,6%
<b>BAI</b>	<b>(143,7)</b>	<b>(163,4)</b>	<b>-12,1%</b>
Impuestos de Sociedades	1,1	14,8	-92,7%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>(142,6)</b>	<b>(148,6)</b>	<b>-4,1%</b>
Operaciones discontinuadas	0,0	(2,6)	-100,0%
<b>Beneficio neto atribuible</b>	<b>(142,6)</b>	<b>(151,3)</b>	<b>-5,7%</b>

(\*) 1T2019 re-expresado para incluir a Clarel como actividad continuada y presentar el coste de las plataformas logísticas con arreglo a su naturaleza.

- Las **Ventas Netas del Grupo** solo descendieron un 2,1% a pesar de la reducción del 11,7% en el número de tiendas y la depreciación del 18,6% del real brasileño durante el período, lo cual pone de manifiesto los avances conseguidos por el Plan de Transformación de DIA, así como por el efecto de la actividad comercial extraordinaria durante la crisis de COVID-19 en marzo. La **Densidad de las Ventas** aumentó un 7,3%
- Las **Ventas Comparables (Like-for-Like) del Grupo** aumentaron un 2,6%, impulsadas por el incremento del 6,9% en la cesta media, que compensa con creces el descenso del 4,0% en el número de operaciones.
- El **Margen Bruto (como porcentaje de Ventas Netas)** disminuyó hasta el 21,1% (1T 2019: 21,4%), reflejando los costes de COVID-19 (incluidas las horas extras de mano de obra adicional y el pago de bonus a empleados de logística y a personal de franquiciados) y, en menor medida, el reconocimiento prudente de las condiciones de los proveedores a principios de año.
- **Otros gastos de explotación** aumentaron un 6,0% por los costes relacionados con COVID-19, incluyendo los materiales de protección.
- El **EBITDA** aumentó principalmente gracias a la reducción de los costes de reestructuración, que cayeron con fuerza al concluirse las principales iniciativas originadas en 2019.
- El **EBITDA Ajustado**, que excluye la NIC 29 (hiperinflación), la NIIF 16 (efecto de arrendamientos), los costes de reestructuración y el devengo de costes relacionados con el LTIP<sup>3</sup> del Grupo para 2020-22, se situó en -0,5 millones (1T 2019: 11,8 millones)<sup>4</sup> y se ha visto afectado negativamente por los 22,0 millones en costes relacionados con la crisis de la COVID-19.
- Las **amortizaciones** disminuyeron un 13,6% por la disminución del número de tiendas del Grupo (cierre de 861 tiendas en 2019).
- Los **ingresos por Impuestos de Sociedades** disminuyeron un 92,7% por el reconocimiento más prudente de los activos por impuestos diferidos durante el período.

<sup>3</sup> Nuevo programa aprobado en marzo de 2020.

<sup>4</sup> Para más información, consultar el apartado de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR).

## ACTUALIZACIÓN OPERATIVA DEL GRUPO

RESUMEN DE TIENDAS DEL GRUPO	Propias	Franquicias	TOTAL
Total tiendas a 31 de diciembre de 2019	3.725	2.901	6.626
Nuevas aperturas	1	0	1
Transferencia de tiendas propias a franquicias	83	-83	0
Cierres	-27	-94	-121
<b>Total tiendas a 31 de marzo de 2020</b>	<b>3.782</b>	<b>2.724</b>	<b>6.506</b>

- Se ha completado el despliegue de los nuevos procesos operativos en tiendas **en España** en 1T 2020, destinados a simplificar los procesos en las mismas y a mejorar el surtido de productos frescos y los niveles generales de experiencia y atención al cliente. Los ratios de productividad mejoraron, con un aumento en España del 5,9% del ratio de Ventas Netas/Empleado a tiempo completo durante enero y febrero, antes de la crisis de la COVID-19.
- Se ha desplegado en más de 500 tiendas **en España** la optimización del surtido comercial, el aumento de la visibilidad de productos y la mejora de la experiencia de compra, generando un aumento de ventas comparables (*like-for-like*). Otras iniciativas clave incluyen la simplificación de las negociaciones con los proveedores, la mejora de la gestión de las existencias y una entrega más flexible en tiendas.
- En el marco de la **mejora del modelo de franquicia**, más de 570 tiendas franquiciadas en España han adoptado un modelo de "pago después de la venta", consiguiendo un aumento de los niveles de existencias y una mejora significativa en términos comparables (*like-for-like*).
- En cuanto a la cadena de suministro, todas las tiendas de España operan ahora con una **frecuencia de abastecimiento** de 6 veces por semana (1T 2019: media de 2-3 veces/semana), y se garantiza la entrega de productos frescos en las tiendas antes de las 08:00 am. Se han acometido mejoras similares también en Portugal y Argentina.
- **En Portugal** se ha producido un impacto positivo con el aumento de la frecuencia en el abastecimiento, las mejoras de equipamiento en las tiendas para respaldar una mayor oferta de productos frescos, recortes de costes y planes de eficiencia, incluida la renegociación de alquileres de inmuebles.
- En **Brasil**, se ha puesto en marcha a finales de febrero una nueva estrategia comercial que ha aumentado de forma considerable el surtido comercial disponible.
- **En Argentina** se ha mejorado la capacidad de la cadena de suministro y la frecuencia del abastecimiento, junto con un nuevo surtido de productos perecederos y mejoras en el negocio online para satisfacer las mayores expectativas de los clientes durante el confinamiento de la COVID-19.

### RED DE TIENDAS

- Las 94 tiendas franquiciadas cerradas en 2020 incluyen 58 establecimientos Cada Día cerrados en el marco de la decisión estratégica adoptada en 2019 de discontinuar este formato no esencial.
- Tras las importantes medidas de saneamiento de la red de tiendas efectuadas en 2019, los niveles de cierres y reconversión de franquicias han vuelto, en líneas generales, a niveles orgánicos.

## RESULTADOS POR PAÍSES

ESPAÑA	1T 2020	%	1T 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	1.274,3		1.262,8		0,9%
Ventas comparables	7,8%		-4,0%		
Ventas Netas	1.059,9		1.039,9		1,9%
EBITDA Ajustado	1,8	0,2%	14,0	1,3%	-87,3%

- Las **Ventas Netas** mejoraron gracias a los avances conseguidos con la transformación del negocio, incluida la mejora del surtido comercial, la actualización del modelo de franquicias y la aplicación de mejoras operativas. En marzo se ha registrado un repunte excepcional de la actividad comercial con motivo de COVID-19.
- El **EBITDA ajustado** disminuyó un 87,3%, debido al aumento de los gastos de explotación relacionados con COVID19. Este descenso ha provocado una caída del margen de 110 pb hasta el 0,2%.
- El **número de tiendas** se ha reducido en 97 desde el 31 de diciembre de 2019 (de 4.236 a 4.139), incluidas 21 tiendas propias y 76 franquicias. El número neto de tiendas transferidas de franquiciadas a propias fue de 57 durante el periodo, en línea con la estrategia del Grupo de conseguir franquiciados de mayor calidad.

PORTUGAL	1T 2020	%	1T 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	209,6		198,4		5,7%
Ventas comparables	9,3%		-3,6%		
Ventas Netas	148,9		142,7		4,3%
EBITDA Ajustado	0,8	0,6%	2,5	1,7%	-66,4%

- Las **Ventas Netas** aumentaron, impulsadas por el aumento de la frecuencia en el abastecimiento y las mejoras de equipamiento en las tiendas para respaldar una mayor oferta de productos frescos. Las ventas netas aumentaron en marzo debido al repunte extraordinario de la actividad comercial por la crisis de COVID-19.
- El **EBITDA ajustado** disminuyó un 66,4% por el aumento de otros gastos de explotación relacionados con la crisis de COVID19, lo que llevó a una caída del margen de 110 pb hasta el 0,6%.
- El **número de tiendas** se ha reducido en siete desde el 31 de diciembre de 2019 (de 576 a 569). El número neto de tiendas transferidas de franquiciadas a propias fue de 14.

BRASIL	1T 2020	%	1T 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	282,5		381,8		-26,0%
Ventas comparables	-7,8%		-0,8%		
Ventas Netas	251,5		327,0		-23,1%
EBITDA Ajustado	(5,3)	-2,1%	(7,5)	-2,3%	-29,6%

- Las **Ventas Netas** se redujeron en un 23,1%, muy afectadas por los cierres previstos de las tiendas con peores resultados y el efecto monetario adverso.
- El **EBITDA ajustado** mejoró un 29,6%, pero sigue siendo negativo debido a la caída en los volúmenes de actividad, que ha generado una mejora de 20 pb en el margen.
- El **número de tiendas** se ha reducido en una desde el 31 de diciembre de 2019 (de 880 a 879), con el cierre de dos tiendas (una propia, una franquicia), una transferencia de franquiciada a propia y la apertura de un nuevo punto de venta.

ARGENTINA	1T 2020	%	1T 2019	%	Variación
Ventas brutas bajo enseña	303,1		515,7		-41,2%
Ventas comparables	-5,4%		-6,7%		
Ventas Netas	235,8		223,2		5,6%
EBITDA Ajustado	2,2	0,9%	2,8	1,3%	-22,2%

- Las **Ventas Netas** aumentaron un 5,6%, incluida la NIC 29, motivadas por el complicado entorno macroeconómico y la COVID-19.
- El **EBITDA ajustado** se redujo debido a la caída de los volúmenes, lo que provocó una disminución del margen de 40 pb.

- El **número de tiendas** se redujo en 15 desde el 31 de diciembre de 2019 (de 934 a 919), con el cierre de 5 tiendas propias y 10 tiendas franquiciadas. El número neto de tiendas transferidas de franquiciadas a propias fue de 11.

## RESULTADOS FINANCIEROS

(Millones de euros)	1T 2020	1T 2019	Variación
Ingresos financieros	3,1	0,8	2,3
Gastos por intereses	(12,5)	(18,7)	6,2
Otros gastos financieros	(5,7)	(13,4)	7,7
Diferencias por tipo de cambio (FX)	(66,5)	(3,7)	(62,8)
Costes financieros relacionados con la NIIF 16	(16,1)	(18,0)	1,9
P&G derivadas de la posición monetaria neta (NIC 29)	9,6	16,5	(6,9)
Cambio en el valor razonable de instrumentos financieros	(0,9)	0,0	(0,9)
P&G de compañías por el método de la participación	0,1	0,1	0,0
<b>Resultado financiero neto</b>	<b>(88,9)</b>	<b>(36,4)</b>	<b>(52,5)</b>

- Los **gastos por intereses** disminuyeron en el 1T 2020, reflejando la mejora de las condiciones logradas en la refinanciación a largo plazo del Acuerdo de Financiación Sindicada de julio de 2019.
- Los **otros gastos financieros** disminuyeron en comparación con los gastos incurridos en el 1T 2019 referidos a la refinanciación.
- Las **diferencias por tipo de cambio** incluyen 65,0 millones de efecto monetario negativo por la devaluación del -18,6% del real brasileño durante el período, de los que 49,4 millones se deben a la financiación intragrupo a largo plazo, denominada en euros y proporcionada a DIA Brasil principalmente por la matriz, y los 15,2 millones restantes se deben a préstamos bancarios denominados en dólares y en euros en poder de la filial brasileña.
- La reducción del número de tiendas y el descenso de la inflación en Argentina impulsan el descenso de los efectos asociados a la NIIF 16 y la NIC 29, respectivamente.

## RESUMEN DE FLUJOS DE EFECTIVO

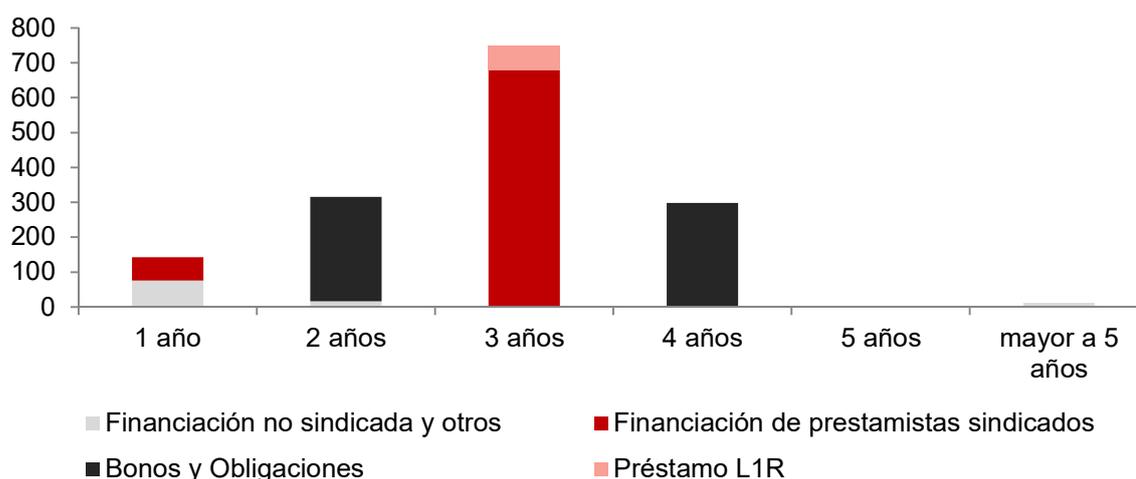
(Millones de euros)	1T 2020	1T 2019
<b>Efectivo neto de operaciones antes de cambios en el capital circulante</b>	<b>72,0</b>	<b>32,6</b>
<b>Variación en el capital circulante</b>	<b>48,5</b>	<b>(102,0)</b>
Cambios en otras cuentas a cobrar y a pagar	10,3	16,2
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIV. DE EXPLOTACIÓN (A)</b>	<b>130,8</b>	<b>(53,2)</b>
Inversión en activos fijos	(29,0)	(77,9)
Enajenaciones de activos fijos y otros	13,7	6,0
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (B)</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(71,9)</b>
Disposiciones y amortizaciones de deuda	35,7	117,6
Intereses pagados y otros gastos financieros	(15,9)	(29,5)
Pago de arrendamientos financieros	(73,7)	(83,2)
Otros	7,0	(1,4)
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIV. DE FINANCIACIÓN (C)</b>	<b>(46,9)</b>	<b>3,5</b>
<b>CAMBIOS EN FLUJOS DE EFECTIVO DURANTE EL PERÍODO (A+B+C)</b>	<b>68,6</b>	<b>(121,6)</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo a 31 de diciembre de 2019</b>	<b>163,6</b>	<b>239,8</b>
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo a 31 de marzo de 2020</b>	<b>232,2</b>	<b>118,2</b>

- El **Capital Circulante** negativo aumentó un 8,0% de diciembre de 2019 a marzo de 2020 hasta 656,4 millones, principalmente por el aumento del 4,4% en los **Acreedores Comerciales** debido al almacenamiento producido durante el confinamiento; mientras que el incremento del 3,1% en las **Existencias** producido con el objetivo de garantizar la continuidad del abastecimiento durante la crisis de la COVID-19 fue ampliamente compensado por una disminución del 9,7% en las **Cuentas Comerciales a Cobrar**.
- Los **gastos de capital** disminuyeron considerablemente como resultado del estricto control de las inversiones tras la finalización de la primera fase de la transformación del negocio de DIA, con más del 90% de dicho gasto centrado en actividades en curso y de mantenimiento.
- El *Factoring* sin recurso de las cuentas comerciales a cobrar de nuestros proveedores fue de 24,4 millones a finales de marzo de 2020, y ha tenido un impacto material en el Capital Circulante, frente a los 14,1 millones a diciembre de 2019. A marzo de 2020, la cifra de *Confirming* disminuyó a 219,7 millones, frente a los 250,3 millones a diciembre de 2019.
- La **liquidez** se mantuvo estable en 425,0 millones, y está compuesta por 62 millones de líneas de financiación bancaria no dispuestas, 131 millones de una *Super Senior Facility* y 232 millones de efectivo y equivalentes al efectivo.
- Descenso de la **Deuda Neta Total** de 82,6 millones desde finales de 2019, impulsado por la mejora de los flujos de efectivo de las operaciones y del capital circulante.

## BALANCE

(Millones de euros)	1T 2020	2019
Activo no corriente	2.303,9	2.448,2
Existencias	511,9	496,5
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	100,1	111,0
Otros activos corrientes	109,3	100,2
Efectivo y equivalentes al efectivo	232,2	163,6
Activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0
<b>Total activo</b>	<b>3.257,4</b>	<b>3.319,4</b>
Total patrimonio neto	(466,7)	(350,5)
Deuda a largo plazo	1.828,0	1.865,7
Deuda a corto plazo	349,4	325,5
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.268,4	1.215,4
Provisiones y otros pasivos	278,3	262,0
Pasivos ligados a activos disponibles para venta	0,0	1,3
<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>	<b>3.257,4</b>	<b>3.319,4</b>

- A 31 de marzo de 2020, el saldo de los fondos propios en los estados financieros individuales de la Sociedad Dominante (que son los que se utilizan para calcular la obligación de disolución legal o de ampliación de capital) asciende a 205,5 millones, proporcionando por lo tanto suficiente patrimonio disponible.
- **El perfil de vencimientos de la deuda ha mejorado** tras el acuerdo de refinanciación a largo plazo y la amortización de bonos.
  - **Perfil de vencimientos de deuda bruta a 31 de marzo de 2020:** 1.518,2 millones.
  - **Financiación no sindicada y otros:** 77,2 millones (abril 2020-marzo 2021), 18,2 millones (abril 2021-marzo 2022) y 17,9 millones (abril 2022 en adelante).
  - **Préstamo de L1R-Super Senior Loan Facility:** 65,6 millones (julio 2022).
  - **Bonos y Obligaciones:** 299,4 millones (abril 2021) y 294,1 millones (abril 2023).
  - **Financiación de Prestamistas Sindicados:** 66,9 millones (abril 2020-marzo 2021) y 678,9 millones (abril 2023-marzo 2024).



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

- El 14 de abril de 2020, la Sociedad anunció que, a la luz de las actuales condiciones del mercado y de las actuales dificultades del Grupo para acceder a los mercados de financiación de deuda, se están priorizando alternativas para abordar el vencimiento de sus obligaciones a medio plazo con vencimiento en abril de 2021, incluida una oferta de canje de deuda por deuda ("*debt-for-debt*") y una solicitud de consentimiento ("*consent solicitation*").

## HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL PERÍODO

- 14 de abril de 2020:** La Sociedad anunció que, tras la finalización con éxito de la primera fase de la transformación del negocio, el Sr. Karl-Heinz Holland dejará sus funciones como CEO del Grupo y miembro del Consejo, con efecto a partir del 20 de mayo de 2020. El Sr. Stephan DuCharme, actual Presidente no ejecutivo del Consejo de Administración de DIA, se convertirá en Presidente Ejecutivo a partir del 21 de mayo de 2020.
- 28 de abril de 2020:** Moody's Investors Service anunció su decisión de rebajar: (i) la calificación crediticia corporativa ("*CFR*" o "*corporate family rating*") a Caa2 desde Caa1; (ii) la probabilidad de default ("*PDR*") a Caa3-PD desde Caa1- PD; el rating de la deuda senior a largo plazo no garantizada (*senior unsecured long-term rating*) a Ca desde Caa2 y su rating sobre el programa de emisión bonos no garantizados (*unsecured MTN program rating*) a (P)Ca desde (P)Caa2. La perspectiva permanece en negativa. Esta decisión de calificación se ha adoptado tras la publicación del avance de ventas 1T 2020 por parte de DIA el 14 de abril de 2020, en la que señala que se están priorizando alternativas para atender el vencimiento de los bonos a medio plazo que vencen en abril de 2021, incluyendo una oferta de canje de deuda ("*debt-for-debt exchange*") y solicitud de consentimiento ("*consent solicitation*"). Este hecho probablemente sería considerado por Moody's como un supuesto de *default* bajo su metodología de rating.

## VARIACIÓN DE TIPOS DE CAMBIO

Tipos de cambio	Peso Argentino / Euro	Real Brasileño / Euro
1T 2019 promedio	0,226	0,251
1T 2020 promedio	0,147	0,204
<b>Variación 1T 2020</b>	<b>-35,0%</b>	<b>-18,6%</b>

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

## DEFINICIÓN DE MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO (MAR)

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

### PROPÓSITO

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

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

### CAMBIOS EN LAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

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

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

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

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

Reconciliación de Ventas Netas a Ventas Brutas	1T 2020	1T 2019	Variación (%)
Ventas netas	1.696,0	1.732,8	-2,1%
IVA y otros	373,5	625,9	-40,3%
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.069,5</b>	<b>2.358,7</b>	<b>-12,3%</b>

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

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

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

Reconciliación EBIT a EBITDA ajustado	1T 2020	1T 2019	Variación
Beneficio de explotación (EBIT)	(54,8)	(127,0)	72,3
Amortizaciones	115,6	133,8	(18,2)
Pérdidas por baja contable de activos fijos	(0,1)	3,8	(3,9)
Deterioro de activos fijos	(0,0)	5,9	(6,0)
<b>Beneficio bruto de explotación (EBITDA)</b>	<b>60,7</b>	<b>16,6</b>	<b>(44,1)</b>
Costes de reestructuración	1,0	67,0	(66,0)
Programa de incentivos a largo plazo (LTIP)	4,6	0,0	4,6
Efecto de arrendamientos (NIIF 16)	(72,4)	(80,5)	8,1
Efecto de hiperinflación (NIIF 29)	5,6	8,7	(3,1)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>(0,5)</b>	<b>11,8</b>	<b>(12,3)</b>

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

Reconciliación de deuda neta	1T 2020	2019	Variación
Deuda a largo plazo	1.371,5	1.377,5	(6,0)
Deuda a corto plazo	146,6	108,3	38,3
Efectivo y equivalentes al efectivo	232,2	163,6	68,6
<b>DEUDA FINANCIERA NETA</b>	<b>1.286,0</b>	<b>1.322,2</b>	<b>(36,2)</b>
Efecto de arrendamientos (deuda) (NIIF 16)	659,2	705,4	(46,2)
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>1.945,1</b>	<b>2.027,6</b>	<b>(82,5)</b>

## Nota legal

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

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

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

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

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

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