

## **OTRA INFORMACION RELEVANTE**

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

**Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (“DIA” o la “Sociedad”)**, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 227 del Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores y normativa de desarrollo, comunica y hace público un avance de las ventas obtenidas durante el primer trimestre del año 2020 (1T 2020).

La publicación trimestral del avance de ventas tiene como objeto alinear la comunicación financiera de la Sociedad con las buenas prácticas seguidas por otras grandes empresas de la Unión Europea en el sector de retail de alimentación. En consecuencia, estos avances trimestrales de ventas pasarán a ser un nuevo hito de información periódica dentro del calendario de reporte habitual de DIA.

El avance trimestral de las ventas incluye información relevante del grupo y de los países que lo componen (Ventas Netas y Ventas Comparables), así como ciertos datos adicionales en relación con los factores que las determinan, recogido en un documento diferente y separado del informe de resultados del primer trimestre (informe de resultados correspondientes al 1T 2020), que se publicará el día 12 de mayo de 2020.

En Madrid, a 14 de abril de 2020

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

Enrique Weickert  
Director Financiero

## AVANCE DE VENTAS

# 1T 2020 Avance de Ventas – Ventas Netas Grupo de €1.700 millones

*Ventas Netas estables a pesar de un descenso del 11,7% en el número de tiendas y el impacto negativo del efecto divisa en Brasil*

*Aumento de las ventas comparables en España y Portugal previas al brote de COVID-19 impulsado por la continua transformación del negocio*

*Respuesta ante la situación de COVID-19 centrada en dar soporte continuado a empleados, población general y clientes*

**MADRID, 14 de Abril de 2020:** Grupo DIA, (“DIA” o “el Grupo”), empresa de distribución del sector de alimentación y de artículos del hogar que opera en España, Portugal, Brasil y Argentina, publica hoy un avance de sus Ventas Netas del primer trimestre de 2020.

### COVID-19:

- La respuesta de DIA, ante una situación sin precedentes causada por la crisis COVID-19, ha sido rápida y efectiva asegurando la apertura y el abastecimiento adecuado de sus tiendas, así como el buen funcionamiento de la cadena de suministro junto con la adecuada protección de empleados y clientes.
- La continuidad del negocio ha sido posible gracias al compromiso y dedicación de todos los empleados y franquiciados del Grupo, por lo que su esfuerzo ha sido reconocido con el pago de un bonus a sus empleados.
- Desde el inicio de la pandemia, se han sucedido diferentes iniciativas sociales que incluyen donaciones a instituciones nacionales y locales en todos los mercados en los que DIA está presente.
- Como continuación de las medidas puestas en marcha como respuesta al COVID-19, DIA está trabajando en un nuevo programa de amplio alcance de apoyo a la sociedad y a aquellos colectivos más vulnerables a largo plazo.

	Ventas Netas <sup>1</sup>			Ventas Like-for-Like vs 1T 2019 (%)
	1T 2020 (€m)	1T 2019 (€m)	Variac. (%)	
España <sup>2</sup>	1.060	1.040	1,9%	7,8%
Portugal <sup>2</sup>	149	143	4,3%	9,3%
Brasil	251	327	-23,1%	-7,8%
Argentina	236	223	5,6%	-5,4%
<b>Total Grupo</b>	<b>1.696</b>	<b>1.733</b>	<b>-2,1%</b>	<b>2,6%</b>
<b>Total Tiendas<sup>3</sup> (#)</b>	6.506	7.367	-11,7%	

### España:

<sup>1</sup> Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente bajo la aplicación de IAS29

<sup>2</sup> Las cifras de España y Portugal incluyen Clarel (1T 2019 re-expresado para consolidar Clarel)

<sup>3</sup> Al final del período

- Las Ventas Netas aumentaron a pesar de una reducción del 11,2% de la red de tiendas, como consecuencia de los cierres de aquellas que se encontraban en localizaciones no estratégicas y/o con bajo rendimiento.
- Ventas comparables positivas en febrero por primera vez en tres años confirmando el avance inicial del proceso de transformación que incluye la mejora del surtido, un modelo de franquicia actualizado y la mejora en toda la cadena de suministro y red de tiendas.
- Aumento significativo de las Ventas Netas en Marzo por el COVID-19, como consecuencia de las compras de almacenamiento previas al confinamiento, así como al incremento de las compras durante el confinamiento por el mayor consumo de comida en los hogares, en detrimento de otros canales.
- Ampliación de la capacidad de la venta on-line para satisfacer la demanda de los clientes; se ha reforzado el personal de este canal con 1.000 contrataciones y se han convertido 8 tiendas para la preparación de pedidos online, llegando así a más clientes en alrededor de 500 poblaciones.

#### **Portugal:**

- Las Ventas Netas aumentaron a pesar de una reducción del 5,0% de la red de tiendas, como consecuencia de los cierres de aquellas que se encontraban en localizaciones no estratégicas y/o con bajo rendimiento.
- Ventas comparables positivas en febrero, impulsadas por una mayor frecuencia de entrega de mercancía a las tiendas así como una mejora en la oferta comercial de productos frescos.

#### **Brasil:**

- Ventas Netas fuertemente afectadas por cierres de tiendas en localizaciones no estratégicas para la compañía, y un efecto negativo de divisa en el período del 13,1%.
- Nueva estrategia comercial lanzada a finales de febrero, con un aumento significativo de la oferta de surtido a los consumidores.

#### **Argentina:**

- Las Ventas Netas aumentaron en un entorno macroeconómico complicando previo al COVID-19.

#### **Financiación:**

- A la vista de las condiciones actuales de mercado y al reto que supone ahora para el Grupo acceder a los mercados de deuda, se están priorizando otras 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*).

#### **INFORMACIÓN ADICIONAL**

- Grupo DIA presentará los resultados correspondientes al 1T 2020 el día 12 de Mayo.
- Como parte de las comunicaciones financieras periódicas, DIA emitirá una actualización de sus ventas de manera anticipada a los Resultados Trimestrales – ver [www.diacorporate.com](http://www.diacorporate.com) para más información.

#### **PRENSA**

Lara Vadillo / Rebeca Matilla / Leyla Gallego  
 Phone: +34 619.22.65.87 / 609.41.57.21 / 616.02.51.89  
 Email: [comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)

#### **RELACIÓN CON INVERSORES**

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