

Grupo Día enlaza cuatro trimestres consecutivos positivos en ventas comparables

Avance de ventas del primer trimestre de 2023:

- Las **ventas netas del Grupo** totalizaron 1.781,3 millones de euros, un 10% más que en el mismo período de 2022.
- Las **ventas comparables del Grupo** se incrementaron un 7%.
- En **España**, las ventas brutas bajo enseña avanzaron un 10,2%, hasta los 1.324,6 millones de euros, con un crecimiento en ventas comparables del 13% si se excluyen las tiendas vendidas a Alcampo y la operación de Clarel, permitiendo a Día ganar cuota de mercado en el país.
- En **Argentina**, las ventas netas aumentaron un 19%, hasta los 340,7 millones de euros, impulsadas por un crecimiento like-for-like del 0,7% (medido en número de unidades), y evidenciando una recuperación en el consumo que se había desacelerado en el cuarto trimestre de 2022.
- En **Brasil**, las ventas netas se contraen un 7,5%, hasta los 182,7 millones de euros, afectadas por el cambio en el surtido que se está implementando en el país, reduciendo el peso de los “commodities”, para alinearlos con la propuesta de valor al cliente que estamos desarrollando y la reducción de un 2% en la red de tiendas.
- En **Portugal**, las ventas comparables del trimestre han avanzado un 8,3%, con un sólido desempeño en ventas comparables y 140,5 millones de euros en ventas netas (+3,2% vs. 1T22), compensando la reducción del 7% de la red de tiendas y la caída del volumen registrada en este mercado.
- El **número de tickets ha incrementado un 7,5%** en el período, subrayando la tendencia positiva de los trimestres anteriores, con una reducción del 0,5% en el importe de la cesta media.

AVANCE DE VENTAS 1T DE 2023

(en millones de euros)	Ventas Brutas ¹			Ventas Netas ²			Ventas Like-for-Like ³
	1T23	1T22	Var. (%)	1T23	1T22	Var. (%)	1T23 vs. 1T22 (%)
España	1.324,6	1.202,5	10,2%	1.117,4	1.000,2	11,7%	12,4%
Ex. Venta Tiendas ⁵	1.191,7	1.073,5	11,0%	996,5	883,9	12,7%	12,7%
Ex. Venta Clarel	1.244,4	1.128,4	10,3%	1.052,2	940,3	11,9%	12,6%
Ex. Venta Tiendas ⁵ y Clarel	1.111,5	999,5	11,2%	931,2	823,9	13,0%	13,0%
Portugal	192,0	184,2	4,2%	140,5	136,1	3,2%	8,3%
Brasil	225,3	217,2	3,7%	182,7	197,4	-7,5%	-2,8%
Argentina	447,1	724,8	-38,3%	340,7	286,2	19,0%	0,7%
Total Grupo	2.189,1	2.328,7	-6,0%	1.781,3	1.620,0	10,0%	7,0%
Total Grupo Ex. Venta Tiendas⁵ y Clarel	1.976,0	2.125,7	-7,0%	1.595,1	1.443,7	10,5%	6,8%
Total Número Tiendas⁴	5.587	5.752	-2,9%				
Ex. Venta Tiendas⁵	5.445	5.528	-1,5%				
Ex. Venta Tiendas⁵ y Clarel	4.434	4.499	-1,4%				

Evolución operativa en el primer trimestre de 2023

De las 5.587 tiendas del Grupo al cierre del primer trimestre, 2.654 ya operan bajo el nuevo modelo, un 48% de nuestra red liderado por España (75%) y Argentina (63%). En el período se han renovado 252 tiendas y se han realizado 26 aperturas. Por país, España cuenta con 1.861 tiendas operando bajo el nuevo modelo; Argentina tiene 627 y Portugal 113, mostrando todas ellas rendimientos positivos y sostenibles en un entorno desafiante como el actual.

El número de tickets mantiene una tendencia positiva, con un incremento de 7,5% entre enero y marzo a nivel Grupo, con una reducción del importe de la cesta media de 0,5%. La apuesta por el modelo de tienda de proximidad⁶, combinado con un surtido completo y productos Dia de gran calidad a precios asequibles, ha permitido a la compañía refrendar su estrategia en un momento económico complejo en el que los hogares optan por compras de menor importe, aunque más frecuentes.

En el primer trimestre del año se ha avanzado también en la transformación de la marca propia en España. Al cierre de marzo, la compañía cuenta con más de un 80% de los productos ya renovados y 93 nuevas referencias. La Nueva Calidad ha logrado que los productos Dia sean reconocidos y valorados por los clientes, incrementando su peso en la cesta de la compra a un 53%.

Actualización de las operaciones corporativas

En 2022, la compañía anunció dos operaciones relevantes para el perímetro de tiendas en España con el objetivo de avanzar en su estrategia enfocada en la distribución alimentaria de proximidad. la venta de un grupo de tiendas de gran formato a Alcampo y la venta de Clarel, la unidad de negocio dedicada al cuidado personal y del hogar.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) autorizó el 3 de marzo la operación de venta a Alcampo y, hasta la fecha, se han transferido 82 de las 224 tiendas finalmente acordadas.

La operación de venta de Clarel está pendiente aún de aprobación por parte del regulador y se espera su cierre a lo largo de 2023.

Valoración de Martín Tolcachir, CEO Global de Grupo Dia:

“En los primeros meses del año, todavía con un entorno macroeconómico complejo marcado por la presión de los costes y la elevada inflación, hemos incrementado las ventas netas a nivel Grupo, con un desempeño especialmente bueno en ventas comparables en España y Portugal. Este impulso nos ha permitido enlazar un cuarto trimestre consecutivo positivo en ventas netas y comparables, datos que ponen en valor el trabajo realizado para construir este nuevo Dia y acercándonos al final del turnaround de la compañía.

Nuestra estrategia sitúa al cliente en el centro con la ambición de ser su tienda de barrio y online favorita. Hacia delante, los objetivos están claros: terminar la transformación de la red de tiendas y de nuestros productos Dia, avanzar en nuevas soluciones que aporten valor al cliente y aceleren y consoliden el crecimiento de la compañía con el apoyo de nuestros partners franquiciados.

Agradezco a nuestro gran equipo y a nuestra red de franquiciados su esfuerzo diario para hacer real nuestro propósito: estar cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos”.

NOTAS:

1. Ventas Brutas Bajo Enseña tal y como se definen en el Informe de Gestión Consolidado del primer semestre de 2022. Valor total de la facturación obtenida en las tiendas a tipo de cambio corriente, incluidos todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todas las tiendas de la Sociedad, tanto propias como franquiciadas. En el caso de Argentina, las Ventas Brutas Bajo Enseña están doblemente penalizadas al no considerarse la inflación entre los dos periodos pero sí el efecto devaluatorio.
2. Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente y aplicando la NIC 29 “Información Financiera en economías hiperinflacionarias” en Argentina, es decir, ventas afectadas por devaluación y tipo de cambio.
3. Representa la tasa de crecimiento de las Ventas Brutas Bajo Enseña a tipo de cambio constante de aquellas tiendas que hayan operado por un período superior a doce meses y un día en condiciones de negocio similares. Las cifras correspondientes a las ventas Like-for-Like en Argentina han sido ajustadas para reflejar la variación en volumen (unidades), evitando cálculos erróneos por el efecto de la hiperinflación.
4. Al final del periodo.
5. Excluyendo la venta de las 224 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo, anunciado por la compañía el pasado día 2 de agosto de 2022.
6. Excluyendo tiendas Maxi (España y Portugal), La Plaza y Clarel.



Relación con Inversores

investor.relations@diagroup.com

Medios de Comunicación

ainhoa.murga@diagroup.com