

Grupo Dia Presentación de Resultados 2022

23 de febrero de 2023



*Cada día
más cerca*

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 se publica en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión en inglés y la versión en español, prevalecerá la versión en inglés.

Consideraciones iniciales de la Nota de Resultados

Las operaciones estratégicas de venta de tiendas de gran formato a Alcampo y la venta de Clarel, implican que, desde un punto de vista de las cuentas estatutarias, estas actividades aparezcan como “interrumpidas” (tanto para el año 2022 como para el año 2021), es decir, las magnitudes de estas tiendas (ventas, gastos, EBITDA...) no aparecen en las distintas líneas de la cuenta de resultados del Grupo si no en una línea resumen: “Resultado de las actividades interrumpidas”.

A efectos de las explicaciones de los resultados y para poder explicar la marcha del negocio, salvo que se indique lo contrario, se hace referencia a las magnitudes sin tener en cuenta la reclasificación a “interrumpidas”. En la información disponible en la página web corporativa de Grupo Dia se detallan las correspondencias necesarias entre las magnitudes de esta nota y las de las cuentas estatutarias.

AGENDA

- 01.** Actualización estratégica de Grupo Dia
 - 02.** Resultados financieros 2022
 - 03.** Conclusiones
- Q&A

01.

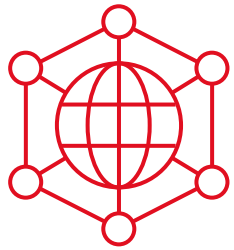
Actualización estratégica de Grupo Dia



*Cada día
más cerca*



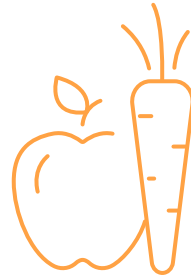
2022: un año clave en el desarrollo de la estrategia de Grupo Dia



**Entorno
macroeconómico
complejo**



**Objetivos
operacionales
conseguidos**



**Foco en proximidad
y distribución
alimentaria**



**Gobernanza
reforzada**



**Crecimiento y
mejora de los
resultados**

2022: un año clave en el desarrollo de la estrategia de Grupo Dia



Nº Total de tiendas

5.699

Var. 2021: **(4,0%)**



Aperturas

128

Var. 2021: **54,2%**



Tiendas reformadas

1.070

Var. 2021: **(1,5%)**



Crecimiento
Like-for-Like

5,7%

Var. 2021: **9,3 p.p.**



Ventas Netas

7.286 M€

Var. 2021: **9,6%**



EBITDA Ajustado

200 M€

Var. 2021: **61,2%**



Margen de EBITDA
Ajustado

2,8%

Var. 2021: **0,9 p.p.**



Mejora del
resultado Neto

51,9%

Var. 2021: **133 M€**

Apuesta por la distribución alimentaria de proximidad

Dos operaciones clave para el Grupo que afectan al mercado español

Decisiones alineadas con la estrategia del Grupo y que le permite centrarse en el 'core' de su negocio: **la distribución alimentaria de proximidad**



Acuerdo con C2 Capital Partners para la venta de Clarel:

1.014 tiendas por un máximo de **60 millones de euros**



Acuerdo con Alcampo para la venta de un grupo de tiendas de gran formato:

Hasta **235 tiendas** transferidas por un máximo de **267 millones de euros**

Liderazgo reforzado

Un Consejo de Administración sólido con experimentados líderes empresariales para dar su apoyo y guía al Management Board de la compañía en el proceso de creación de valor

Stephan DuCharme
 Presidente No Ejecutivo
 Grupo Dia



Gloria Hernández
Presidenta Comité de Auditoría y Cumplimiento - Independiente

Más de 30 años de experiencia en el mundo financiero, complementado con posiciones como consejera no ejecutiva en empresas del Ibex 35.

Luisa Delgado
Presidenta Comité Nombramientos y Retribuciones - Independiente

Licenciada en Derecho por la Universidad de Ginebra, Máster en Derecho en el Kings College de la Universidad de Londres y Postgrado de Estudios Europeos por la Universidad Lusíada de Lisboa. *Experiencia:* Bienes de consumo; Branding; RRHH; Auditoría.

Sergio Días (1)
Dominical

Licenciado en Empresariales, Finanzas y Marketing por la Fundação Armando Alvarez Penteado (Brasil).

Más de 30 años de experiencia en Finanzas, M&A, Retail, Branding & ecommerce

Vicente Trius Oliva
Independiente

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, curso de Gestión Ejecutiva en Harvard Business School y en Darden School of Business. *Experiencia:* Retail.

José Wahnón Levy
Independiente

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster PMD por el Harvard Business School. *Experiencia:* Retail; Bienes de consumo; Branding.

Marcelo Maia
Externo – otros (CEO de Dia Brasil en 2020)

Ingeniero civil y máster en Administración de Empresas por London Business School. *Experiencia:* Retail; Bienes de consumo. Gobierno; Finanzas.

(1) A partir del 1 de abril de 2023 tendrá la consideración de Externo - Otros

Liderazgo reforzado

Simplificación para hacer frente a una nueva fase de la estrategia. Foco en finalizar el turnaround, acelerar el crecimiento y crear valor para todos nuestros stakeholders.



Martín Tolcachir
CEO Global Grupo Dia

Miembros del Management Board

Unidades de negocio

- **Ricardo Álvarez**, CEO Dia España
- **Agustín Íbero**, CEO Dia Argentina
- **Marcio Barros**, CEO Dia Brasil
- **Miguel Silva**, portavoz del Conselho Executivo de Administração de Dia Portugal
- **José María Jiménez**, CEO de Clarel

Centro corporativo

- **Jesús Soto**, CFO Grupo Dia
- **Antonio Serrano**, Director de Estrategia Grupo Dia
- **Pilar Hermida**, Chief Communications & Sustainability Grupo Dia
- **Andrés Vegas**, Chief Data Officer Grupo Dia
- **Sagrario Fernández**, General Council Grupo Dia

Propósito y valores renovados

Cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos

Pasión por el cliente

Espíritu de colaboración

Crecimiento continuo

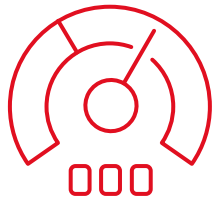
Compromiso con los resultados

Simplicidad en todo lo que hacemos

Resumen 2022

AÑO CLAVE PARA EL DESPLIEGUE DE LA **ESTRATEGIA DE PROXIMIDAD**

2022 de un vistazo:



**Aceleración hacia
el crecimiento:
128 aperturas y 1.070
reformas**



**Apuesta por la
proximidad:
60% red renovada**



**España y Argentina
entran en una
nueva fase**



**Mejora de la
satisfacción de los
stakeholders**

Foco en 3 areas



Comercial

- **Tiendas de proximidad y de barrio.**
- Compra **completa** y **rápida**
- Gran **calidad** marca propia
- Más de **1.120** lanzamientos
- Renovación del surtido
- Foco en **frescos**

(1) Excluye tiendas Clarel y tiendas de gran formato vendidas a Alcampo



Franquicias

- Porcentaje de tiendas de proximidad franquiciadas:
 - › **71%** España⁽¹⁾ (+5 p.p. vs. 2021)
 - › **73%** Argentina (+2 p.p. vs. 2021)
 - › **63%** Portugal (+2 p.p. vs. 2021)
 - › **40%** Brasil (+17 p.p. vs. 2021)



Operaciones

- **1.070** Reformas
- **128** Nuevas aperturas
- Inversión en logística y en el negocio online

España (ex. Clarel)

- **809** tiendas renovadas (**88%** de la red de proximidad).
- **23** aperturas.
- **71%** de la red de proximidad con franquiciados.
- Más de **690** nuevas referencias marca Día, elevando a **1.810** las referencias desde 2020.
- Manteniendo cuota de mercado a superficie total y ganando cuota a superficie comparable.
- **+7,3%** ventas Like-for-Like.
- Evolución del número de tickets: **386 M (+5,9%)**.
- NPS: **38**.
- En 2022 **93%** del **gasto energético cubierto**. Cubierto el 100% para el 2023.
- Firma del **convenio colectivo** en España para el periodo 2022-2024.



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total Tiendas a 31-12-2021	1.315	1.423	2.738
Nuevas aperturas	8	15	23
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	(126)	126	0
Cierres	(90)	(51)	(141)
Total Tiendas a 31-12-2022	1.107	1.513	2.620
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	405	404	809

Argentina

- **255** tiendas renovadas (**55%** de la red de proximidad).
- **101** aperturas.
- **73%** de la red de proximidad con franquiciados.
- Más de **80** nuevas referencias marca Dia.
- **+2,0%** Ventas Like-for-Like en volumen.
- Evolución del número de tickets: **174 M (+17,5%)**.
- NPS: **63**.



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total Tiendas a 31-12-2021	264	648	912
Nuevas aperturas	6	95	101
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	5	(5)	0
Cierres	(8)	(11)	(19)
Total Tiendas a 31-12-2022	267	727	994
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	62	193	255

Portugal y Brasil

- **63%** de la red de proximidad con franquiciados.
- Más de **200** nuevas referencias marca Dia.
- **+3,7%** ventas Like-for-Like.
- Evolución del número de tickets: **87 M (+5,3%)**.
- NPS: **35**.



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total Tiendas a 31-12-2021	202	297	499
Nuevas aperturas	0	0	0
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	(3)	3	0
Cierres	(27)	(9)	(36)
Total Tiendas a 31-12-2022	172	291	463
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	0	0	0

- **6** tiendas renovadas (en paralelo con 7 pruebas piloto).
- **40%** de la red de proximidad con franquiciados.
- **150** nuevas referencias marca Dia.
- **+7,4%** ventas Like-for-Like.
- Evolución del número de tickets: **127 M (-11,0%)**.
- NPS: **45**.



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total Tiendas a 31-12-2021	570	167	737
Nuevas aperturas	0	0	0
Transferencias netas de tiendas propias a franquicias	(89)	89	0
Cierres	(116)	(13)	(129)
Total Tiendas a 31-12-2022	365	243	608
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	2	4	6

Gran calidad al alcance de todos



España

Productos premiados

- **Jamón cocido Nuestra Alacena** - premio compra maestra por la OCU.
- **Yogurt natural DIA Lactea** - mejor yogurt natural del mercado por la OCU.
- **Vino tinto DO Rioja Castillo de Haro Crianza 2016 y 2017** - Berliner Wine Trophy.
- **Vino tinto DO Ribera de Duero Heredad Barán Crianza 2017** - triple premio: Mundus Vini, Catavinum World Wine&Spirits Competition, Lyon International Contest.
- **Helado Temptation Caramel Biscuits** - mejor producto diferencial desarrollado en 2022.



Portugal

Productos premiados

- **Monte das Serralheiras** - vinho regional península de Setúbal / Vinho Rose DOC Palmela (vino).
- **TôFrita** - batatas onduladas light (patatas fritas).
- **Deli Salgado ultracongelado** - Rissóis de leitão / Chamuças de frango / Folhado de frango con vegetais / Salmão & espinafre (bollería ultracongelada).
- **O Chocalho Queijo Ovelha** amanteigado (queso).
- **Temptation gelado** manteiga amendoim (helado).
- **DIA Naturdoce de morango / pêsego** (mermelada).
- **Sabor Charcuteiro - alheira com caça** (embutido).
- **Al Punto Quinoa con Legumes** (comida preparada).



Perspectivas 2023

Continuación de la transformación y consolidación del modelo a través de:



1. Terminar turnaround: Fin de la transformación en **España** (tiendas y marca Dia) y **Argentina**



2. Desarrollar la propuesta de valor en **Brasil**, continuando con pruebas piloto



3. Acelerar el crecimiento de e-commerce



4. Ampliar nuestra red de franquicias



5. Empresa con propósito: facilitar el acceso a una alimentación de calidad a precios asequibles

02.

Resultados financieros 2022



*Cada día
más cerca*



Resultados financieros y operativos clave 2022



Ventas Brutas
8.900 M€

Var. 2021: **1,5%**



**Crecimiento
Like for Like**
5,7%

Var. 2021: **9,3 p.p.**



Ventas Netas
7.286 M€

Var. 2021: **9,6%**



Beneficio Bruto
1.580 M€

Var. 2021: **6,1%**



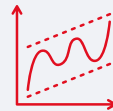
**EBITDA
Ajustado**
200 M€

Var. 2021: **61,2%**



**Margen de EBITDA
Ajustado**
2,8%

Var. 2021: **0,9 p.p.**



**Cash Flow de
Operaciones¹**
160 M€

Var. 2021: **85 M€**



**Mejora del
resultado Neto**
51,9%

Var. 2021: **133 M€**



**Deuda Financiera
Neta²**
544 M€

Var. 31/12/2021: **34,6%**



**Deuda Financiera
Neta²/EBITDA Ajustado**
2,7x

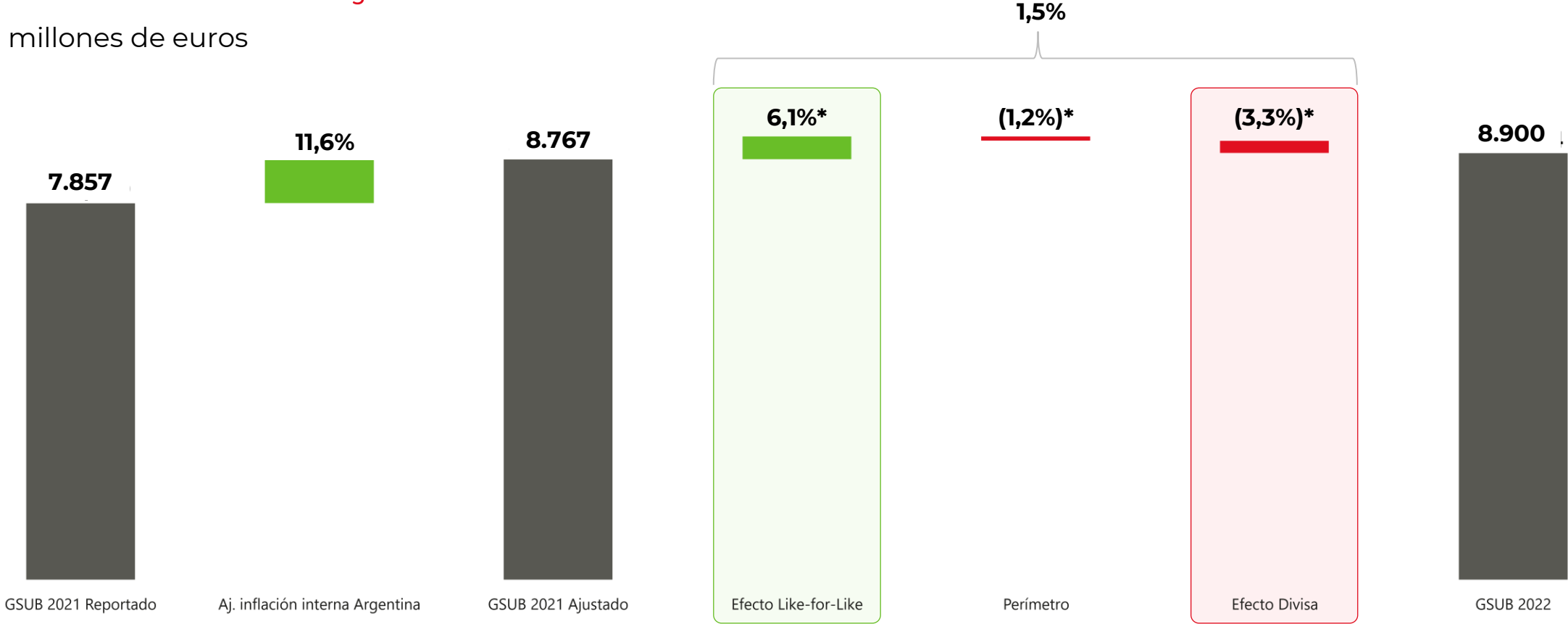
Var. 31/12/2021: **(0,5) p.p.**

(1) Efectivo Neto de Operaciones antes de Cambios en el Capital Circulante menos Pago de Arrendamientos Financieros

(2) Excluyendo NIIF16

Ventas Brutas bajo enseña

En millones de euros



Crecimiento Like-for-Like Grupo 5,7%



* % de contribución al crecimiento

Análisis Ventas Brutas, Netas y LfL

Análisis proforma del comportamiento de las ventas (En millones de euros)	Ventas Brutas ¹		Ventas Netas ²		Like-for-Like ³	
	2022	% Var. 2021	2022	% Var. 2021	4Q22	2022
España	5.317	6,3	4.436	5,4	11,6	7,3
Excl. Venta tiendas ⁵	4.762	6,9	3.936	5,8	12,1	8,0
Excl. Venta Clarel	4.986	6,3	4.175	5,6	11,9	7,5
Excl. venta Tiendas ⁵ y Clarel	4.431	7,0	3.675	6,1	12,5	8,3
Portugal	818	1,5	596	0,5	8,2	3,7
Brasil	995	12,3	890	10,9	8,3	7,4
Argentina	1.770	(14,6)	1.364	30,8	(1,2)	2,0
Total Grupo	8.900	1,5	7.286	9,6	7,3	5,7
Total Grupo Excl. Venta Tiendas⁵ y Clarel	8.015	1,4	6.524	10,6	7,3	6,1
Total Tiendas⁴	5.699	(4,0)				
Excl. Venta tiendas ⁵	5.473	(4,0)				
Excl. Venta tiendas ⁵ y Clarel	4.459	(4,1)				

1. 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 se ajustan usando la inflación de precios interna aislando así el efecto hiperinflacionario aunque sí refleja el efecto devaluatorio.

2. Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente y aplicando la NIC 29 "Información Financiera en economías hiperinflacionarias" en Argentina.

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 usando la inflación interna para reflejar la variación en volumen (unidades), evitando cálculos erróneos por el efecto de la hiperinflación.

4. Al final del período.

5. Excluyendo la venta de las 235 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo anunciado por la compañía el pasado día 2 de agosto de 2022.

Evolución del desempeño financiero por país



España

España (sin ajuste de discontinuadas)

(En millones de euros)

	2022	2021	% Var.
Ventas brutas bajo enseña	5.317	5.003	6,3
% Crecimiento de ventas Like-for-Like	7,3%	(5,2%)	12,5 p.p.
Ventas Netas	4.436	4.210	5,4
EBITDA Ajustado	148	93	59,5
% Margen EBITDA Ajustado	3,3%	2,2%	1,1 p.p.

- Aceleración de ventas en H2, crecimiento año 2022 LfL 7,3%.
- Mejora de margen por efecto mix de tiendas y surtido.
- Costes relevantes controlados. Firma Convenio colectivo hasta 2024.
- Aseguramiento contratos de energía hasta 2026.
- Payback de remodelaciones 3,3 años, aperturas 2,7 años, cierres 2,2 años y tercerizaciones 1,0-1,7 años.



Argentina

Resultados

(En millones de euros)

	2022	2021	% Var.
Ventas brutas bajo enseña	1.770	2.072	(14,6)
% Crecimiento de ventas Like-for-Like¹	2,0%	(0,5%)	2,5 p.p.
Ventas Netas	1.364	1.043	30,8
EBITDA Ajustado	52	30	69,7
% Margen EBITDA Ajustado	3,8%	2,9%	0,9 p.p.

- Avance en venta neta, cuota mercado y rentabilidad.
- Crecimiento en remodelaciones y aperturas.
- Buena gestión márgenes comerciales y costes fijos.
- Depreciación de moneda por debajo de inflación.
- Payback de remodelaciones 2,1 años y aperturas 2,3 años.

(1) Medido en crecimiento Like-for-Like de volumen (unidades)

Evolución del desempeño financiero por país



Resultados

(En millones de euros)

	2022	2021	% Var.
Ventas brutas bajo enseña	818	806	1,5
% Crecimiento de ventas Like-for-Like	3,7%	(4,3%)	8,0 p.p.
Ventas Netas	596	593	0,5
EBITDA Ajustado	10	12	(11,8)
% Margen EBITDA Ajustado	1,8%	2,0%	(0,2 p.p.)

- Crecimiento ventas netas casi plano por menor número tiendas.
- Presión en márgenes por mayor competencia e inflación.
- Ligera caída márgenes por política de precios.
- Crecimiento costes de suministros y mantenimiento.



Resultados

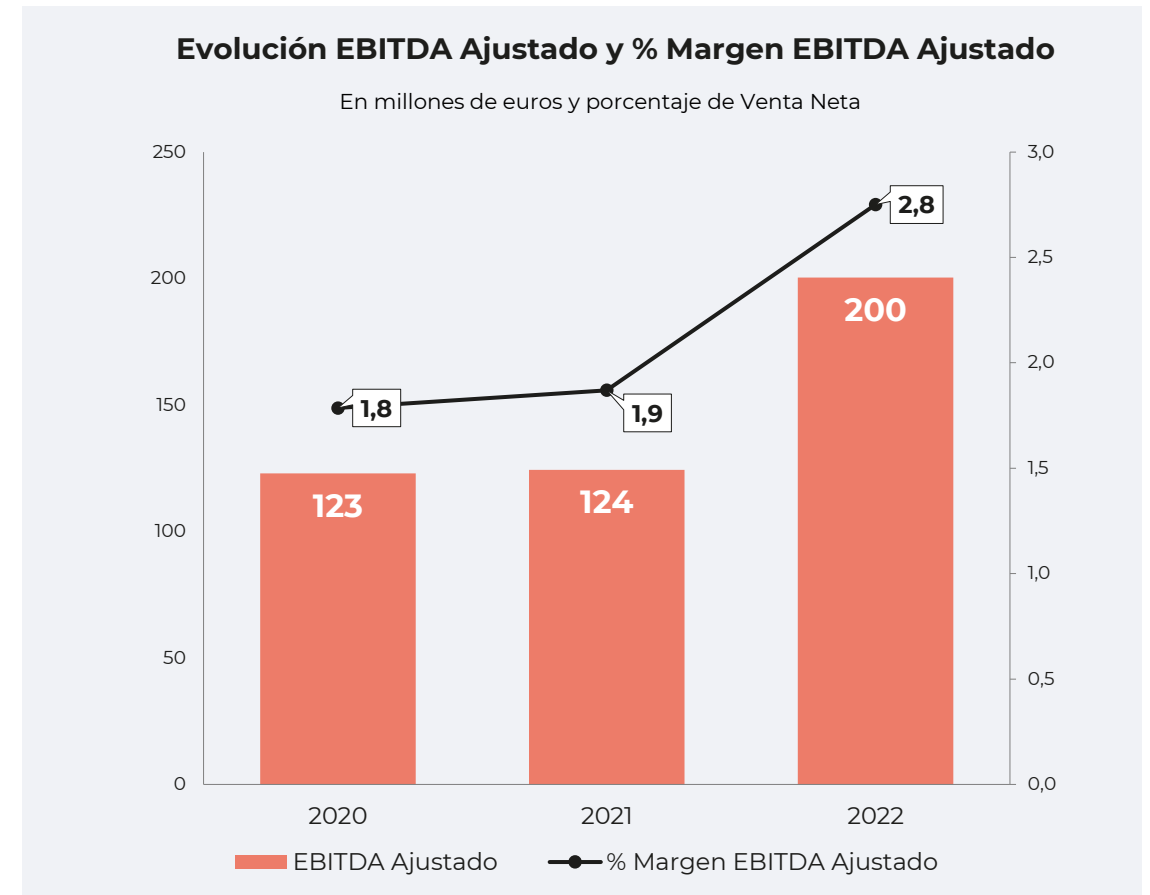
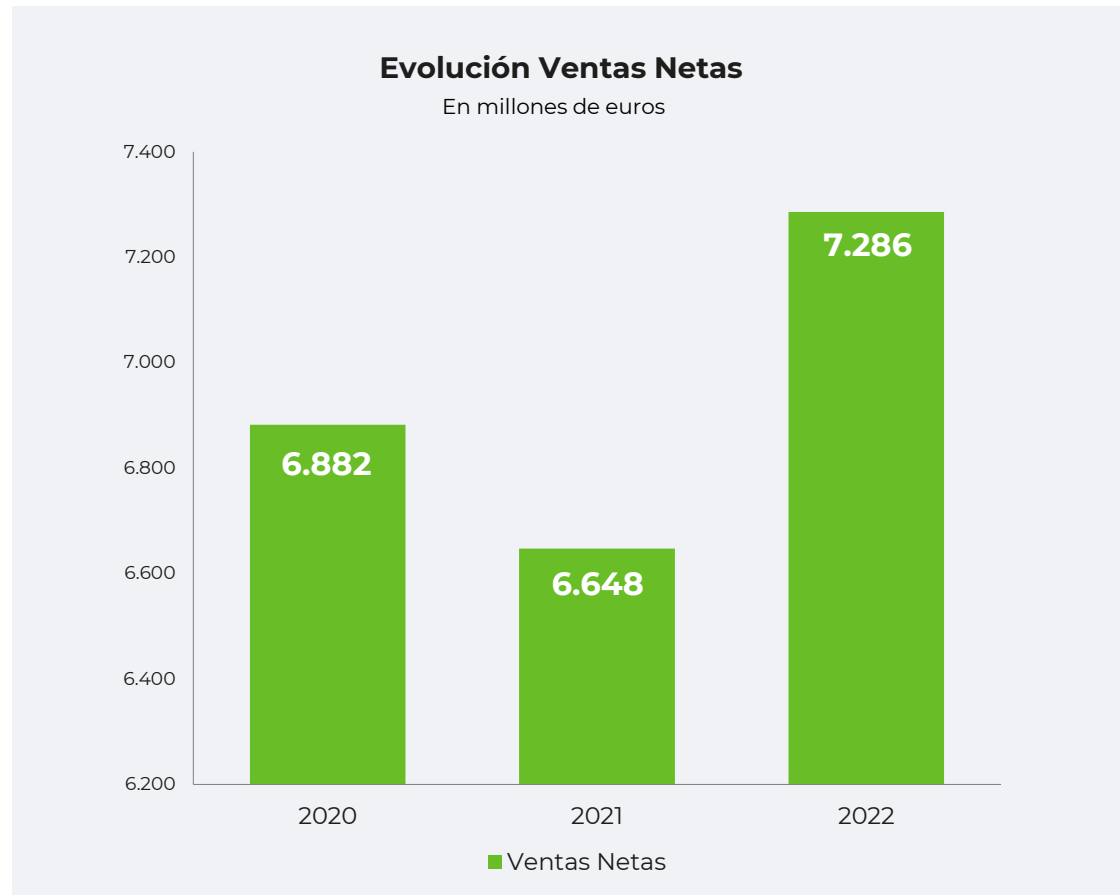
(En millones de euros)

	2022	2021	% Var.
Ventas brutas bajo enseña	995	887	12,3
% Crecimiento de ventas Like-for-Like	7,4%	0,6%	6,8 p.p.
Ventas Netas	890	802	10,9
EBITDA Ajustado	(9)	(11)	12,3
% Margen EBITDA Ajustado	(1,0%)	(1,3%)	0,3 p.p.

- Crecimiento en ventas 10,9% a pesar de caída de tiendas de -17,5%.
- Ventas comparables LfL 7,4%.
- Impulso de tercerizaciones.
- Positiva gestión de costes fijos y control de inversiones.

EBITDA Ajustado

Crecimiento rentable y sostenible



Resumen de Cuenta de Resultados

(En millones de euros)	2022	2021	% Var.
% Like-for-Like	5,7%	(3,6%)	9,3 p.p.
Ventas Brutas Bajo Enseña	8.900	8.767	1,5
Ventas Netas	7.286	6.648	9,6
Beneficio Bruto	1.580	1.489	6,1
EBITDA Ajustado	200	124	61,2
EBITDA	348	299	16,3
EBIT	(123)	(176)	30,3
Resultado Neto	(124)	(257)	51,9

- Las ventas comparables (Like-for-Like) aumentan 9,3 p.p. hasta 5,7%.
- Crecimiento de ventas netas en todos los mercados.
- Las tiendas franquiciadas aumentan su peso en ventas netas de 31% a 35%.
- Margen de Beneficio Bruto impactado por mayor tercerización y aumento de costes no repercutidos al cliente.
- Más de 76 millones de euros de aumento de EBITDA ajustado por mayor Beneficio Bruto y control de costes.
- Mejora del EBITDA por mayor resultado operativo y menores costes de reestructuración.
- Mejora del resultado neto en más de 130 millones de euros por mejora del EBITDA, mejor resultado financiero por tipo de cambio y mayor gasto en impuesto de sociedades.

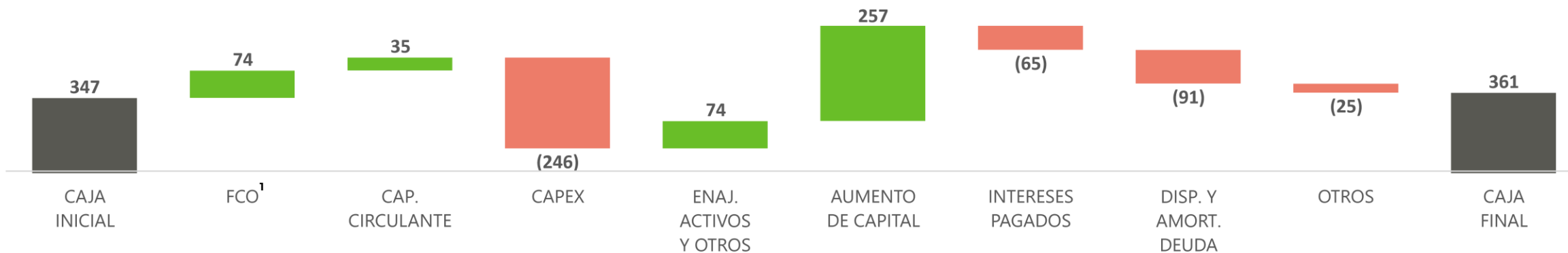
Evolución del flujo de caja 2022

En millones de euros



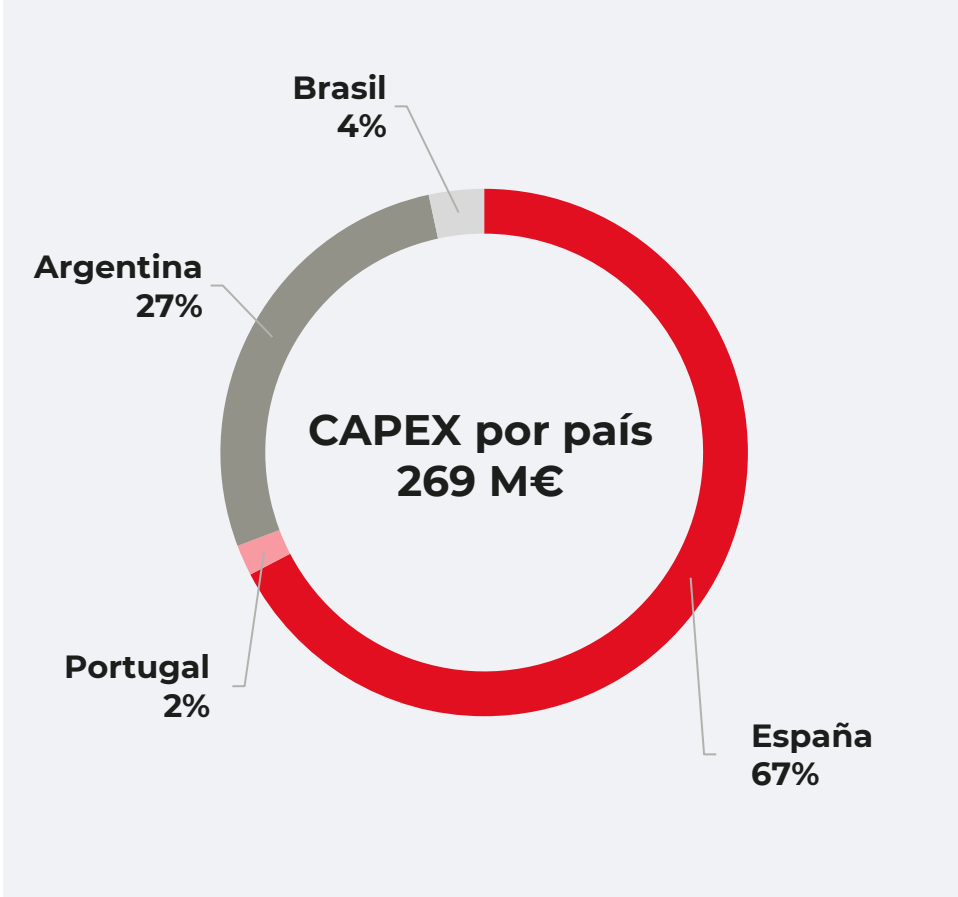
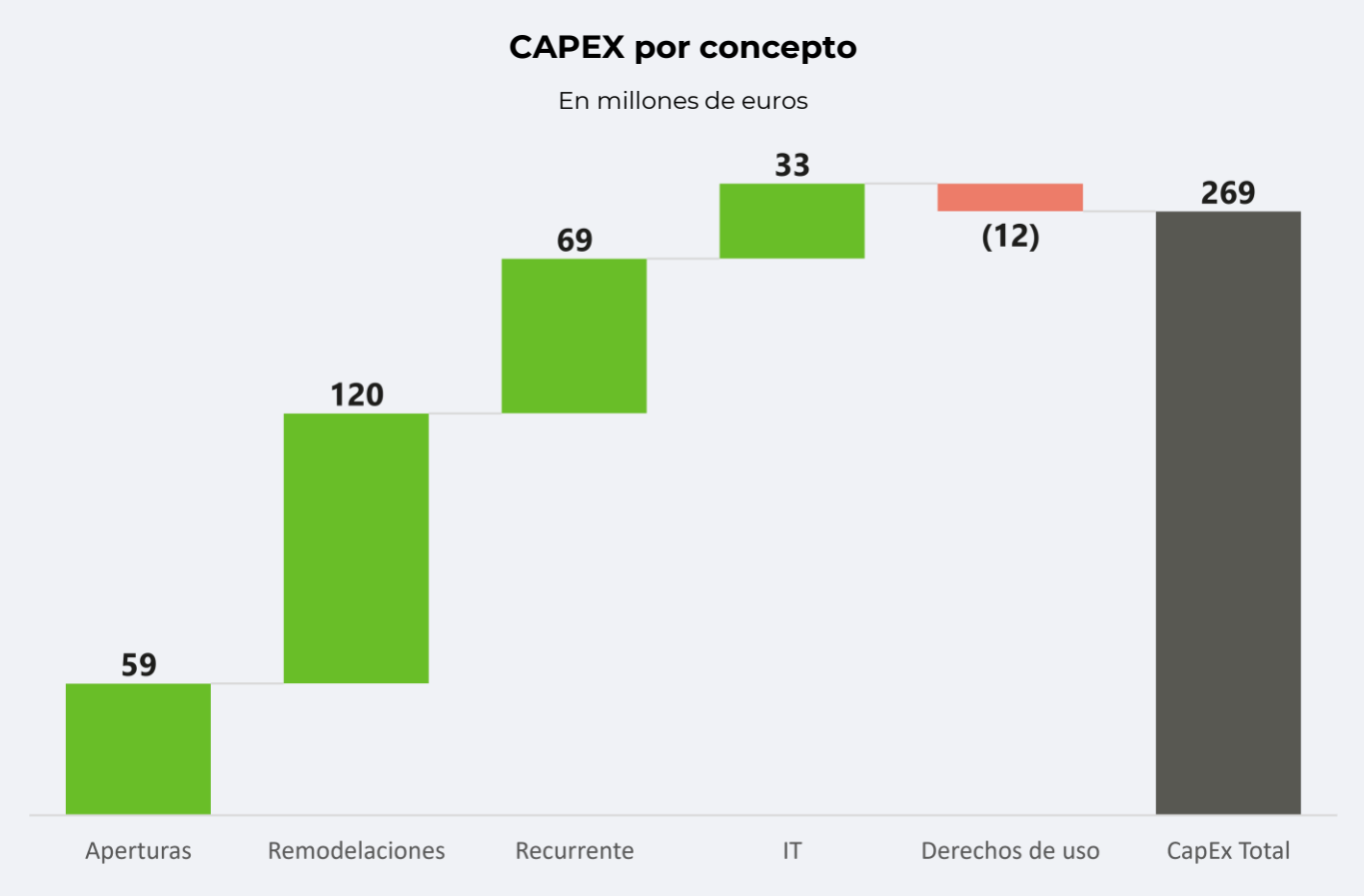
2021

En millones de euros



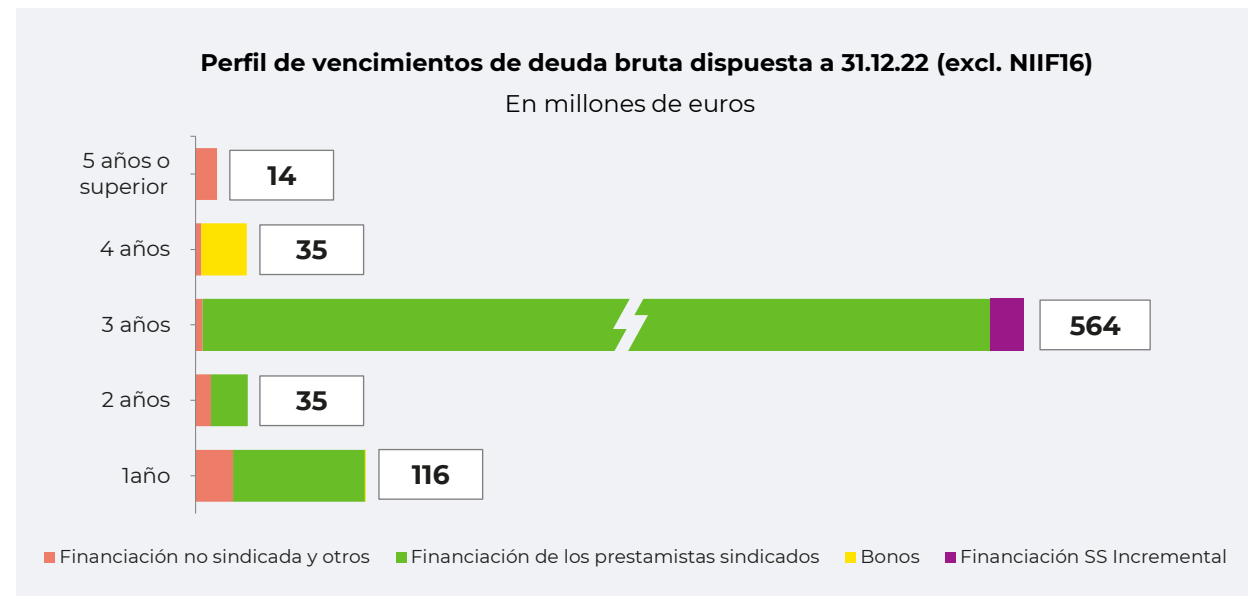
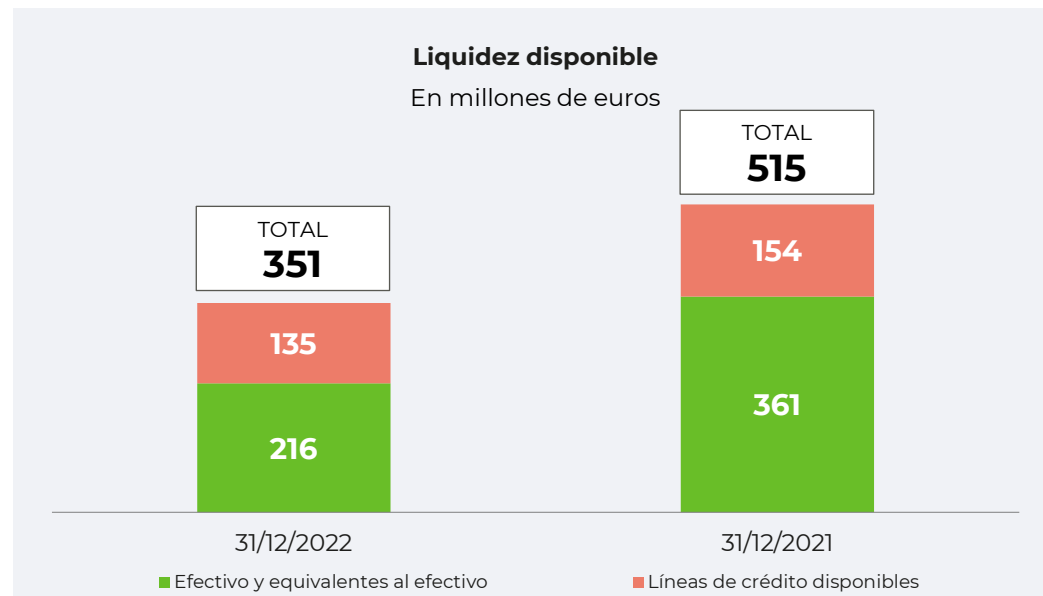
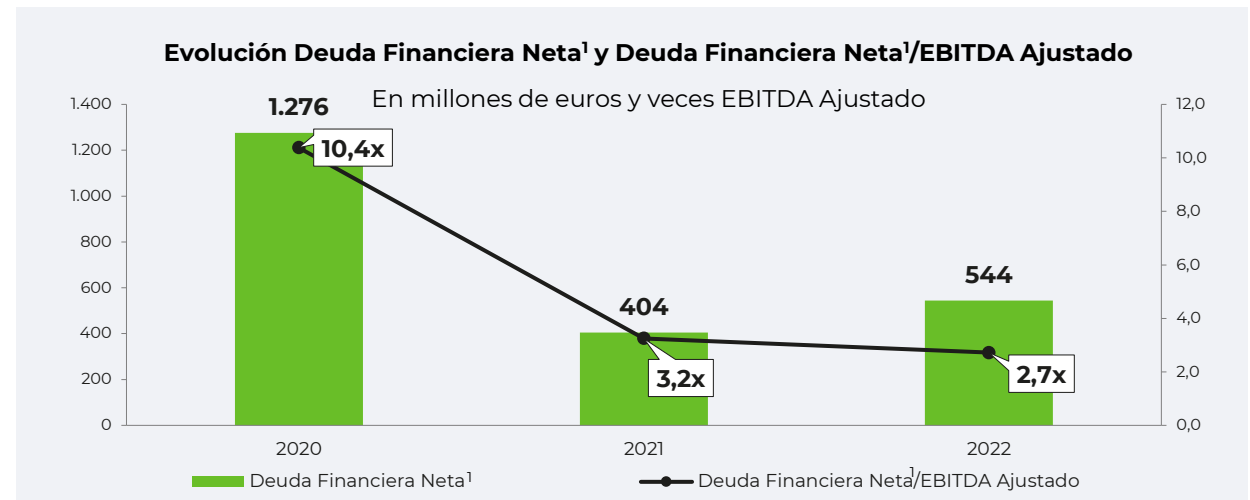
(1) FCO calculado como "Efectivo Neto de Operaciones antes de Cambios en Capital Circulante" menos "Pago de Arrendamientos Financieros"

CAPEX por concepto y país



Gestión financiera en 2022

- Crecimiento de Deuda Financiera Neta de 140 millones de euros por mayor esfuerzo inversor.
- Continuo desapalancamiento del Grupo (**2,7x EBITDA ajustado**).
- Deuda bruta total a cierre 2022 de **764 millones de euros**.
- Niveles de liquidez disponible de **351 millones de euros**.



(1) Sin efecto NIIF16

03.

Conclusiones



*Cada día
más cerca*



Nuevo Dia, una compañía guiada por su propósito con foco en la *distribución alimentaria de proximidad*

Foco en finalización de *turnaround* y ejecución de estrategia

Mejora del performance financiero que asegura crecimiento y generación de valor

**España y Argentina *on track*.
Trabajando con Brasil y Portugal**

Proximidad y distribución alimentaria como ejes de la estrategia

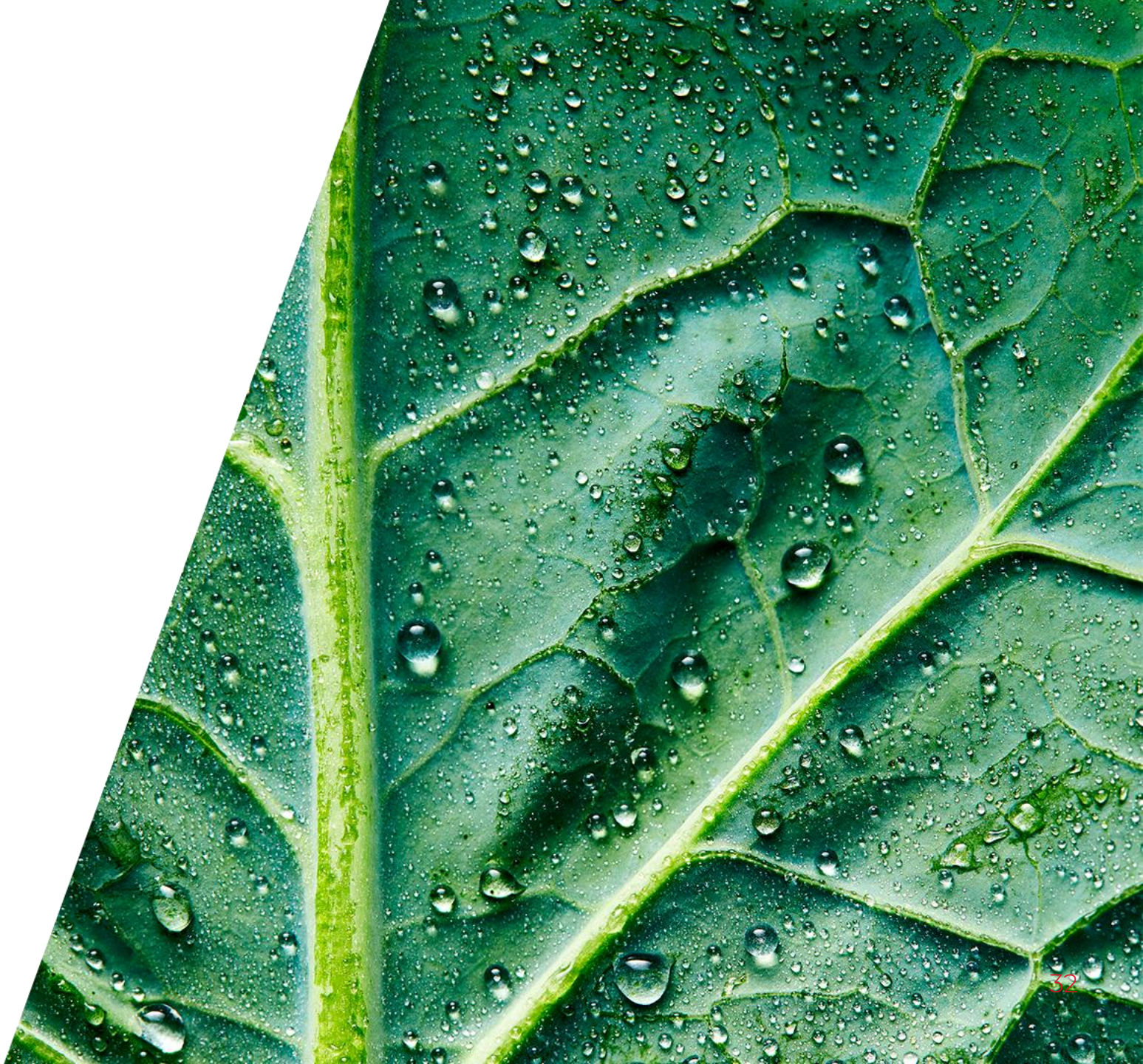
Nueva fase de aceleración hacia el crecimiento

Mejora de calidad de la marca Dia

Q&A



*Cada día
más cerca*





*Cada día
más cerca*



Relación con Inversores
investor.relations@diagroup.com

Medios de Comunicación
ainhoa.murga@diagroup.com



www.diacorporate.com