

# 1S/2019

## Contexto corporativo y de negocio - 1S 2019

Durante el 1S 2019, la Sociedad ha venido operando en un contexto empresarial, financiero y corporativo altamente volátil y complicado que, a pesar de haber tenido una resolución final positiva al final del período, ha generado un coste significativo que se refleja en los resultados de explotación negativos registrados durante el 1T y con aún más contundencia en el 2T.

La secuencia de los acontecimientos más relevantes es la siguiente:

- El 8 de febrero de 2019 se publican las Cuentas Anuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio 2018 (que muestran un patrimonio neto negativo y provocan una amenaza de disolución a corto plazo), junto con otros factores como: vencimientos de deuda a muy corto plazo y un alto riesgo de refinanciación, incertidumbre sobre el resultado de la -por aquel entonces- próxima Junta General de Accionistas llevada a cabo el 20 de marzo de 2019, comentarios negativos de las agencias de rating y el ruido general presente en los medios, que llevaron a una percepción pública negativa de la Sociedad que, amplificada por las contundentes decisiones de reducción de riesgo adoptadas por las aseguradoras comerciales en ese momento, generaron un endurecimiento de las condiciones de los proveedores que comenzó a impactar negativamente en la cadena de suministro, dando lugar a un aumento sustancial de los niveles de faltas de existencias en nuestras tiendas y almacenes, lo que en última instancia se tradujo en un descenso de las ventas.
- El deterioro de los ingresos y la caída de las ventas resultantes de lo anterior se hicieron patentes en primer lugar en marzo, y se aceleraron en los meses siguientes, a medida que la incertidumbre sobre el resultado de la OPA seguía creciendo, y las partes interesadas temían las posibles consecuencias de un escenario en el que una OPA fallida desencadenaría un procedimiento concursal.
- Finalmente, el 21 de mayo de 2019, una vez finalizada con éxito la OPA y anunciado un principio de acuerdo con los prestamistas sindicados, Letterone se convirtió en el accionista de control, alcanzando el 69,76% del capital social de DIA, y se nombraron nuevos miembros del Consejo de Administración y un nuevo Consejero Delegado. Pero aún así, las negociaciones con los prestamistas sindicados para alcanzar un acuerdo vinculante seguían su curso, y su finalización satisfactoria era un requisito previo para que Letterone inyectara liquidez en la Sociedad antes de la ampliación de capital comprometida.
- El nuevo acuerdo de financiación con los prestamistas de la financiación sindicada se alcanzó finalmente el 25 de junio de 2019 y entró en vigor el 18 de julio de 2019, una vez cumplidas o renunciadas todas las condiciones suspensivas, dotando por fin a la Sociedad de una estructura de capital sostenible y a largo plazo, que le permitía eliminar la obligación de disolución y le aportaba una solución integral a las urgentes necesidades de liquidez a las que se había enfrentado en los últimos meses.

- La Sociedad suscribió préstamos participativos con Letterone por un total de 490 millones de euros, de los cuales 128,5 millones de euros se desembolsaron antes del 30 de junio de 2019, y los 361,5 millones de euros restantes fueron desembolsados hasta el 19 de julio de 2019 (utilizados por la Sociedad para amortizar íntegramente a su vencimiento el 22 de julio de 2019 los 306 millones de euros de los bonos "Euro Medium Term Notes". Estos préstamos participativos se convertirán en fondos propios en la ampliación de capital que se someterá a aprobación en la Junta Extraordinaria de Accionistas que se celebrará en el cuarto trimestre de 2019, por un importe incrementado de 600 millones de euros.

La compleja situación y la elevada incertidumbre descrita anteriormente, que se ha prolongado durante la mayor parte del período, ha tenido un impacto muy negativo en los ingresos de la Sociedad y, en última instancia, ha derivado en unos resultados muy negativos en el 1S 2019.

El desempeño de la Sociedad en el 1S 2019 también se ha visto afectado negativamente por una serie de decisiones tomadas y medidas adoptadas, que tienen como objetivo común establecer una base de negocio realista, sólida y saludable sobre la que empezar a construir el nuevo futuro de la Sociedad. Dichas medidas y decisiones incluyen fundamentalmente: (i) un proceso de despido colectivo en España y otras medidas de recortes de plantilla en Brasil para mejorar la productividad, (ii) el cierre de 663 tiendas deficitarias que tienen una contribución negativa permanente, (iii) una importante iniciativa de reconversión de franquicias (de COFO a COCO) que afecta inicialmente a 222 tiendas para mejorar y reforzar la red de franquicias, (iv) una iniciativa de optimización del surtido comercial para lograr una reducción significativa del número de referencias a fin de reducir la complejidad y mejorar las operaciones, (v) la interrupción de actividades no esenciales (por ejemplo, E-Shopping, la masterfranquicia de Bahía o Mini Preço) para reducir la complejidad y mejorar la eficiencia y el enfoque, y (vi) el reconocimiento de provisiones, pérdidas o bajas contables de ciertas cuentas a cobrar, riesgos y pasivos que no habían sido previamente provisionados de forma adecuada.

En cuanto a la evolución posterior al 1S 2019, una vez que se ha puesto la nueva liquidez a disposición de la Sociedad (finales de junio/principios de julio), principalmente en forma de préstamos participativos, la prioridad inmediata ha sido normalizar la relación con las aseguradoras de crédito y toda la base de proveedores, recuperar y eliminar las faltas de stock, y abastecer completamente las tiendas y almacenes, con el fin de estar preparados para dar un servicio completo a nuestros clientes y volver a la normalidad lo antes posible. El efecto positivo de esta normalización ya es visible en julio y agosto, puesto que en este periodo las ventas comparables muestran una recuperación gradual desde los mínimos históricos registrados en junio (-15,5%).

De cara al futuro, la Sociedad tiene la intención de seguir apoyando y promoviendo esta recuperación inicial de las ventas a través de diversas iniciativas en diferentes ámbitos (por ejemplo: en el área comercial, operaciones, logística, etc.) con el objetivo común de impulsar el tráfico de clientes y las ventas en nuestras tiendas y mejorar la productividad.

Al cierre del ejercicio, con información adicional y con un entorno de negocio más normalizado, la Sociedad elaborará, en el marco de sus procedimientos habituales de cierre contable, un Plan de Negocio a largo plazo actualizado para la Sociedad que servirá de base para evaluar la recuperabilidad a largo plazo de sus activos.

## Evolución del Grupo<sup>1</sup>

| Sumario financiero (€m)       | 1S 2018 <sup>(*)</sup> | 1S 2019 | Cambio (%) | Cambio (% ex-FX) |
|-------------------------------|------------------------|---------|------------|------------------|
| Ventas netas                  | 3.701,8                | 3.444,5 | -7,0%      | -0,5%            |
| EBITDA ajustado (ex one-offs) | 205,9                  | 33,2    | -83,9%     |                  |
| Beneficio operativo (EBIT)    | 15,1                   | (315,0) |            |                  |
| Beneficio neto atribuible     | (29,6)                 | (418,7) |            |                  |

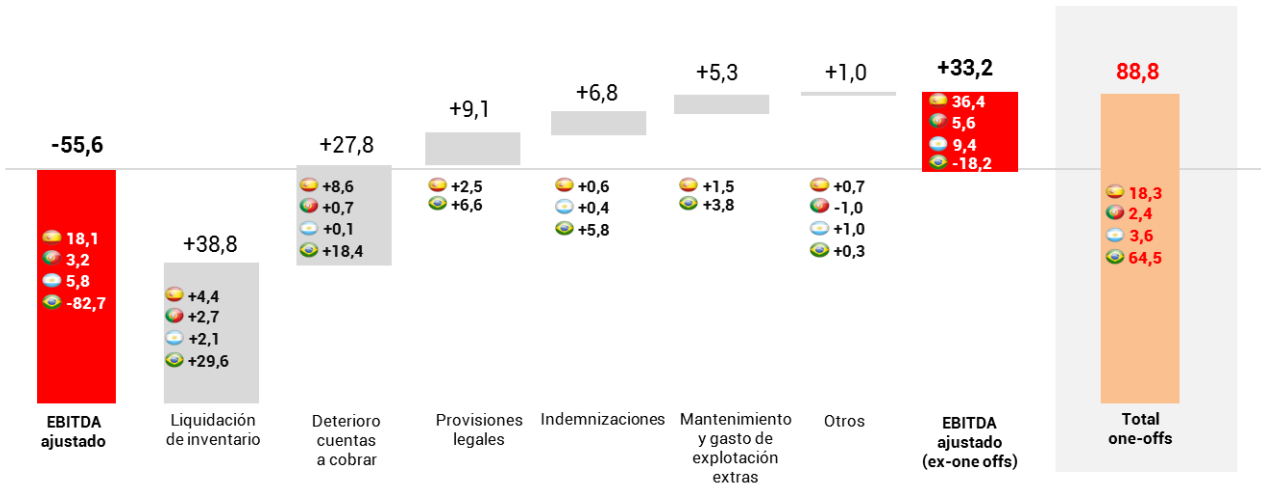
(\*) Incluyendo en el 1S 2018 las cifras re-expresadas del Informe Anual de 2018: (i) El ajuste hiperinflacionario NIC 29 de Argentina, (ii) la consolidación de CDSI y (iii) las cifras de Clarel como operaciones continuadas.

- En el 1S 2019, las Ventas Brutas Bajo Enseña cayeron un 18,3% hasta los 4.250 millones de euros (un 6,9% menos excluyendo el efecto divisa y con un fuerte impacto cambiario del -11,4%). El decrecimiento de las Ventas Comparables fue del 7,8% para el Grupo, en comparación con -3,6% en el mismo periodo de 2018, mostrando una tendencia negativa y un fuerte deterioro durante el periodo, debido a los niveles de falta de stock en nuestras tiendas y almacenes por la complejidad del entorno de negocio descrito anteriormente.
- La pérdida neta atribuible del primer semestre del año ascendió a 418,7 millones de euros, frente a los 29,6 millones de euros de pérdidas registradas en el mismo periodo de 2018. Esto es consecuencia del fuerte impacto negativo en los resultados relacionado con el importante descenso de las ventas y también por los efectos excepcionales registrados durante el período por las diferentes medidas adoptadas para establecer una base adecuada y dar un cambio de rumbo a largo plazo a la Sociedad, lo que se traducirá en efectos positivos visibles sobre las ventas y la rentabilidad a medio y largo plazo, tal y como se explica más adelante en el presente informe. Asimismo, tras realizar un análisis detallado del riesgo y de la recuperabilidad, se han reconocido bajas contables, pérdidas y provisiones no consideradas anteriormente en relación a los riesgos asociados al negocio.
- Entre los principales factores que influyen en la negativa evolución del Grupo en el primer semestre de 2019 se encuentran:
  1. El **fuerte deterioro de las ventas** ocasionado por los niveles extraordinarios de faltas de stock y la complejidad del entorno de negocio descrito anteriormente.
  2. El **proceso de cierre de tiendas con bajos resultados**, que ha afectado a un total de 663 tiendas en el 1S 2019 (principalmente en España y Brasil), y que se ha traducido finalmente en: un descenso de las ventas, baja contable de activos relacionados, aumento del Opex por gastos relacionados con la transmisión de los contratos de arrendamiento y reconocimiento de provisiones por cuentas de dudoso cobro relacionadas con franquiciados. El impacto positivo de estos cierres (derivado de la eliminación de su contribución negativa) comenzará a partir del 2S 2019.
  3. Un fuerte proceso de **reconversión de franquicias** dirigido a mejorar la calidad de nuestra red de franquicias, que ha afectado a un total de 222 tiendas durante el 1S 2019 (principalmente en España y Brasil), lo que se ha traducido en un aumento de los gastos laborales y de Opex, así como en el reconocimiento de provisiones adicionales en cuentas a cobrar relacionadas.

<sup>1</sup>La Sociedad ha decidido mantener su negocio de Clarel y fortalecerlo con el nombramiento de un nuevo Consejero Delegado y un equipo de gestión dedicado que trabajará en la reformulación de su propuesta de valor al cliente. En consecuencia, la información financiera del 1S 2019 y los datos comparables para el 1S 2018 incluyen los resultados de Clarel consolidados por integración global como "actividades continuadas".

4. Se ha llevado a cabo un proceso inicial de **racionalización del surtido comercial**, lo que ha derivado en una reducción significativa del número de referencias, en aras de conseguir una mayor simplificación, una mejora de la productividad y una mejor relación calidad-precio para los clientes. Esta iniciativa ha generado el reconocimiento de pérdidas significativas (especialmente en Brasil) relacionadas con la correspondiente liquidación de existencias (afectando al Coste de la mercancía vendida).
5. El impacto de algunas **iniciativas de mejora logística**, que han conllevado el **cierre de almacenes** para conseguir una mayor eficiencia, y que se ha traducido a corto plazo en un aumento de los costes logísticos, bajas contables adicionales de activos y provisiones por compromisos de pago de arrendamientos a propietarios.
6. La búsqueda de una **menor complejidad y una mayor concentración en la actividad principal**, que ha derivado en decisiones y medidas (por ejemplo, el cierre de las operaciones en Bahía y Mini Preço en Brasil o la interrupción de las actividades de comercio electrónico no alimentario en España a través de E-Shopping) que han aumentado los costes de reestructuración y el deterioro de activos.
7. Otras **partidas extraordinarias y excepcionales** significativas, como:
  - o El **proceso de despido colectivo** implantado en España junto con otras decisiones de reducción de plantilla adoptadas en otros países (principalmente Brasil) para mejorar la productividad de las tiendas, almacenes y sedes centrales, con el consiguiente impacto en los Costes de Reestructuración.
  - o El **proceso de refinanciación de la deuda sindicada, que ha resultado complejo y se compone de varias fases**, así como los trabajos de asesoramiento en relación con la **ampliación de capital presentada por el anterior Consejo** en la Junta General de la Sociedad (que incluye el asesoramiento financiero y corporativo, auditores, servicios de forensic, asesoramiento jurídico y consultoría de estrategia), que ha influido en los Costes de Reestructuración y en los Resultados Financieros.
  - o La **recompra por parte de DIA del 50% de Finandia** debido al cambio de control de la compañía, que desencadenó el reconocimiento de pérdidas que han afectado a los Resultados Financieros.
8. El reconocimiento de **devengos adicionales relacionados con ciertos riesgos y pasivos legales y fiscales** identificados que había que provisionar, así como bajas contables y otros conceptos.

En el siguiente cuadro se muestran los **impactos excepcionales incluidos en el EBITDA Ajustado**, que ascienden a (88,8) millones de euros y que se concentran principalmente en Brasil (64,5) y España (18,3). Los mayores impactos en el EBITDA Ajustado hacen referencia a las medidas de liquidación de existencias y a la baja de cuentas a cobrar.



## Resultados 1S 2019

| (€m)  | 1S 2018 <sup>(1)</sup> | %            | 1S 2019        | %             | Cambio (%)    | Cambio (% ex-FX) |
|---|------------------------|--------------|----------------|---------------|---------------|------------------|
| <b>Ventas netas</b>                           | <b>3.701,9</b>         |              | <b>3.444,5</b> |               | <b>-7,0%</b>  | <b>-0,5%</b>     |
| Coste de ventas & otros ingresos              | (2.860,5)              | -77,3%       | (2.771,5)      | -80,5%        | -3,1%         | 4,2%             |
| <b>Margen bruto</b>                           | <b>841,5</b>           | <b>22,7%</b> | <b>673,0</b>   | <b>19,5%</b>  | <b>-20,0%</b> | <b>-16,4%</b>    |
| Costes de personal                            | (355,4)                | -9,6%        | (383,8)        | -11,1%        | 8,0%          | 12,8%            |
| Otros gastos de explotación                   | (152,3)                | -4,1%        | (185,9)        | -5,4%         | 22,1%         | 32,9%            |
| Alquileres inmobiliarios                      | (142,4)                | -3,8%        | (14,0)         | -0,4%         | -90,2%        | -90,1%           |
| Costes de reestructuración                    | (67,8)                 | -1,8%        | (75,8)         | -2,2%         | 11,8%         | 13,6%            |
| Ganancias/pérdidas por enajenación de activos | 14,1                   | 0,4%         |                |               | -100,0%       | -100,0%          |
| <b>EBITDA</b>                                 | <b>137,7</b>           | <b>3,7%</b>  | <b>13,5</b>    | <b>0,4%</b>   | <b>-90,2%</b> | <b>-93,5%</b>    |
| Amortización                                  | (113,7)                | -3,1%        | (265,3)        | -7,7%         |               |                  |
| Deterioro de activos fijos                    | (3,3)                  | -0,1%        | (11,6)         | -0,3%         |               |                  |
| Pérdida por baja de activos                   | (5,7)                  | -0,2%        | (51,6)         | -1,5%         |               |                  |
| <b>EBIT</b>                                   | <b>15,1</b>            | <b>0,4%</b>  | <b>(315,0)</b> | <b>-9,1%</b>  |               |                  |
| Resultado financiero neto                     | (12,9)                 | -0,3%        | (88,4)         | -2,6%         |               |                  |
| <b>BAI</b>                                    | <b>2,1</b>             | <b>0,1%</b>  | <b>(403,4)</b> | <b>-11,7%</b> |               |                  |
| Impuesto sobre beneficio                      | (23,8)                 | -0,6%        | 5,4            | 0,2%          |               |                  |
| <b>Resultado consolidado</b>                  | <b>(21,6)</b>          | <b>-0,6%</b> | <b>(398,0)</b> | <b>-11,6%</b> |               |                  |
| Operaciones discontinuadas                    | (8,0)                  | -0,2%        | (20,7)         | -0,6%         |               |                  |
| <b>Beneficio neto atribuible</b>              | <b>(29,6)</b>          | <b>-0,8%</b> | <b>(418,7)</b> | <b>-12,2%</b> |               |                  |

(1) Incluyendo en el 1S 2018 las cifras re-expresadas del Informe Anual de 2018: (i) El ajuste hiperinflacionario NIC 29 de Argentina, (ii) la consolidación de CDSI y (iii) las cifras de Clarel como operaciones continuadas.

En el 1S 2019, las Ventas Netas del Grupo DIA se redujeron un 7,0% hasta los 3.444,5 millones de euros, si bien sólo cayeron un 0,5% en moneda local. Esta evolución de las ventas refleja un efecto negativo por divisas del 6,5% debido a la depreciación del 44,7% y 4,7% del peso argentino y del real brasileño, respectivamente, durante el período.

Tal y como se muestra en el cuadro siguiente, la evolución de las Ventas Comparables en el 1S 2019 fue negativa en un -7,8%, con un deterioro mensual progresivo y cada vez mayor durante el periodo.

| <b>LFL (*)</b>   | <b>Ene</b> | <b>Feb</b> | <b>Mar</b> | <b>Abr</b> | <b>May</b> | <b>Jun</b> | <b>1S</b> | <b>Jul</b> | <b>Ago</b> |
|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|------------|
| <b>Grupo DIA</b> | -1,6%      | -3,2%      | -7,7%      | -7,5%      | -11,1%     | -15,5%     | -7,8%     | -9,0%      | -7,0%      |

(\*) Con Clarel

Esta tendencia a la baja está motivada por el impacto negativo de la incertidumbre sobre la situación financiera de la Sociedad y el endurecimiento resultante de las condiciones de los proveedores, como ya se ha explicado.

El Beneficio Bruto (como porcentaje de Ventas Netas) disminuyó en el 1S 2019 hasta el 19,5% (frente al 22,7% del 1S 2018) reflejando principalmente el impacto negativo de las iniciativas de liquidación de existencias indicadas anteriormente, las bajas de cuentas a cobrar relacionadas con franquiciados y también cierta erosión causada por el endurecimiento de las condiciones con los proveedores.

El EBITDA Ajustado<sup>2</sup> fue de (55,6) millones de euros en el 1S 2019, frente a los 205,9 millones de euros del mismo periodo del año anterior, como consecuencia del impacto negativo en los resultados del descenso de las ventas y de los efectos excepcionales registrados en el periodo por valor de (88,8) millones de euros, principalmente relacionados con la liquidación de existencias y la baja de cuentas a cobrar en España y Brasil. Asimismo, la Sociedad ha adoptado una nueva definición más conservadora del EBITDA Ajustado en 2019 que no excluye ciertas partidas de costes.

El EBITDA del 1S 2019 ha descendido hasta 13,5 millones de euros, frente a los 137,7 millones de euros positivos registrados en el mismo periodo del año anterior. Además de los impactos operativos negativos ya descritos anteriormente, el impacto negativo de las partidas extraordinarias de reestructuración de (75,8) millones de euros, el deterioro adicional de (11,6) millones de euros y las bajas contables de activos por importe de (51,6) millones de euros superaron con creces el importante efecto positivo de 163,0 millones de euros derivado de la aplicación de la NIIF 16.

<sup>2</sup>La definición de EBITDA Ajustado ha sido actualizada en 2019 (véase "Definición de MAR") para: (i) excluir el efecto de la NIC 29 y la NIIF 16 e (ii) incluir como gastos o ingresos operativos ordinarios –para ser más conservador– aquellos relacionados con remodelaciones o cierres de tiendas, planes de retribuciones e incentivos a largo plazo, y deterioro de cuentas a cobrar de franquiciados.

La siguiente tabla explica la evolución del EBITDA Ajustado durante el periodo:

### EBITDA to Adjusted EBITDA reconciliation

| (€m)  | 1S 2018       | 1S 2019        | Cambio         |
|---|---------------|----------------|----------------|
| <b>EBITDA</b>   | <b>137,7</b>  | <b>13,5</b>    | <b>-124,2</b>  |
| <b>Costes de reestructuración</b>                     | <b>67,8</b>   | <b>75,8</b>    | <b>8,0</b>     |
| Remodelación de tiendas                               | 14,2          |                | -14,2          |
| Gastos transferencias tiendas propias a franquicias   | 5,4           |                | -5,4           |
| Gastos por cierre de tiendas                          | 12,0          | 8,8            | -3,2           |
| Gastos por cierre de almacenes                        | 0,2           | 10,8           | 10,7           |
| Gastos proyectos de eficiencia y pago indemnizaciones | 22,0          | 43,6           | 21,6           |
| Gastos asesores y otros                               | 8,6           | 12,6           | 4,0            |
| Gastos relaciones con el pago en acciones             | 0,2           |                | -0,2           |
| Amortización por cierre de tiendas                    | 5,4           |                | -5,4           |
| <b>Ganancias/pérdidas por enajenación de activos</b>  | <b>(14,1)</b> |                | <b>14,1</b>    |
| <b>Efecto IFRS 16 en alquileres</b>                   |               | <b>(163,0)</b> | <b>-163,0</b>  |
| <b>Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria</b>     | <b>14,5</b>   | <b>18,1</b>    | <b>3,6</b>     |
| <b>EBITDA ajustado</b>                                | <b>205,9</b>  | <b>(55,6)</b>  | <b>(261,5)</b> |

Con respecto a los Costes de Reestructuración, el aumento significativo registrado en el 1S 2019 se debe principalmente a: (i) la provisión de 43,6 millones de euros devengada por los costes totales estimados en relación con el proceso de despido colectivo aprobado en España y los despidos en otros países, y (ii) los 12,6 millones de euros de honorarios extraordinarios relacionados con: el asesoramiento financiero y corporativo, auditores, servicios de forensic, asesoramiento jurídico y consultoría estratégica y la preparación de la ampliación de capital de 600 millones de euros presentada en la Junta General de Accionistas, y (iii) los 19,6 millones de euros relacionados con compromisos de pago de arrendamientos y otros costes relacionados con el cierre excepcional de tiendas y almacenes ejecutados durante el periodo.

El efecto de la aplicación inicial en 2019 de la nueva NIIF 16 (sin reexpresar 2018 a efectos comparativos) y de la NIC 29 se muestra por separado en el cuadro y completa la explicación de la evolución de las partidas excluidas del EBITDA Ajustado.

Es importante señalar que la definición de EBITDA Ajustado ha sido actualizada en 2019 para: (i) excluir el efecto de la NIC 29 y la NIIF 16, e (ii) incluir como gastos o ingresos operativos ordinarios -para ser más conservador- aquellos relacionados con remodelaciones o cierres de tiendas, planes de retribuciones e incentivos a largo plazo y deterioro de cuentas a cobrar de franquiciados.

Las amortizaciones se han más que duplicado en el 1S 2019 (de 113,7 millones de euros a 265,3 millones de euros) debido a la nueva aplicación de la NIIF 16.



## Resultado financiero

| (€m)  | 1S 2018      | 1S 2019      | Cambio       |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Ingresos financieros                          | 4,5          | 1,6          | -2,9         |
| Gastos por intereses                          | -20,7        | -36,8        | -16,1        |
| Otros gastos financieros                      | -10,0        | -15,3        | -5,3         |
| Gastos de refinanciación                      |              | -23,2        | -23,2        |
| Diferencias por tipo de cambio (FX)           | -2,7         | -1,9         | 0,8          |
| Costes financieros relacionados con IFRS 16   | -1,0         | -36,2        | -35,2        |
| P&G derivadas de instrumentos financieros     | -0,7         | 0,0          | 0,7          |
| Ganancias de posición de caja neta (IAS 29)   | 17,8         | 36,1         | 18,3         |
| P&G de compañías bajo método de participación | -0,1         | -12,7        | -12,6        |
| <b>RESULTADO FINANCIERO NETO</b>              | <b>-12,9</b> | <b>-88,4</b> | <b>-75,5</b> |

En términos de resultado financiero, en el 1S 2019, los gastos financieros netos del Grupo han ascendido a 88,4 millones de euros, frente a los 12,9 millones de euros de gastos de las cifras reexpresadas durante el mismo periodo del año pasado. Este aumento de 75,5 millones de euros se debe, en primer lugar, a la nueva aplicación de la NIIF 16 en 2019, que ha tenido un impacto de 35,2 millones de euros en los resultados financieros. Además, el aumento de los importes de la deuda financiera neta media mantenida durante el período y su coste sustancialmente superior se tradujeron en un aumento de los costes financieros por intereses de 16,1 millones de euros (de 20,7 millones de euros a 36,8 millones de euros).

Los costes relacionados con el proceso de refinanciación han tenido un efecto excepcional de 23,2 millones de euros, si se tienen en cuenta todas las comisiones pagadas a los prestamistas sindicados, así como los servicios de asesoramiento financiero y jurídico empleados durante las distintas fases del proceso de refinanciación por el que ha atravesado la empresa.

Por último, los resultados de las sociedades contabilizadas aplicando el método de la participación incluyen un cargo por deterioro de 12,5 millones de euros derivado de la recompra en julio de la participación del 50% en Finandia, tras el ejercicio de una opción de venta por cambio de control por parte del otro socio.

Tras todos estos efectos, la pérdida neta atribuible al Grupo asciende a 418,7 millones de euros en el 1S 2019 (frente a la pérdida de 29,6 millones de euros en las cuentas reexpresadas del 1S 2018).

## Información por país

| GRUPO DIA <sup>(1)</sup> (EURm)       | 1S 2018        | %             | 1S 2019        | %             | Cambio (%)     | Cambio (% ex-FX) |
|---------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|------------------|
| <b>Ventas brutas bajo enseña</b>      | <b>5.200,7</b> |               | <b>4.249,5</b> |               | <b>-18,3%</b>  | <b>-6,9%</b>     |
| Ventas comparables                    | -3,6%          |               | -7,8%          |               |                |                  |
| <b>Ventas netas <sup>(3)</sup></b>    | <b>3.701,9</b> | <b>100,0%</b> | <b>3.444,5</b> | <b>100,0%</b> | <b>-7,0%</b>   | <b>-0,5%</b>     |
| Aprovisionamiento & OPEX              | (3.496,0)      |               | (3.500,2)      |               | 0,1%           |                  |
| <b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b> | <b>205,9</b>   | <b>5,6%</b>   | <b>(55,6)</b>  | <b>-1,6%</b>  | <b>-127,0%</b> | <b>-126,6%</b>   |

| ESPAÑA <sup>(1)</sup> (EURm)          | 1S 2018        | %             | 1S 2019        | %             | Cambio (%)    |  |
|---------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|--|
| <b>Ventas brutas bajo enseña</b>      | <b>2.689,6</b> |               | <b>2.500,2</b> |               | <b>-7,0%</b>  |  |
| Ventas comparables                    | -2,1%          |               | -6,8%          |               |               |  |
| <b>Ventas netas</b>                   | <b>2.235,9</b> | <b>100,0%</b> | <b>2.078,7</b> | <b>100,0%</b> | <b>-7,0%</b>  |  |
| Aprovisionamiento & OPEX              | (2.086,5)      |               | (2.060,6)      |               | -1,2%         |  |
| <b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b> | <b>149,4</b>   | <b>6,7%</b>   | <b>18,1</b>    | <b>0,9%</b>   | <b>-87,9%</b> |  |

| PORTUGAL <sup>(1)</sup> (EURm)        | 1S 2018      | %             | 1S 2019      | %             | Cambio (%)    |  |
|---------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--|
| <b>Ventas brutas bajo enseña</b>      | <b>395,2</b> |               | <b>377,1</b> |               | <b>-4,6%</b>  |  |
| Ventas comparables                    | -4,8%        |               | -3,9%        |               |               |  |
| <b>Ventas netas</b>                   | <b>310,3</b> | <b>100,0%</b> | <b>290,7</b> | <b>100,0%</b> | <b>-6,3%</b>  |  |
| Aprovisionamiento & OPEX              | (297,3)      |               | (287,5)      |               | -3,3%         |  |
| <b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b> | <b>13,0</b>  | <b>4,2%</b>   | <b>3,2</b>   | <b>1,1%</b>   | <b>-75,2%</b> |  |

| ARGENTINA (EURm)                      | 1S 2018        | %             | 1S 2019      | %             | Cambio (%)    | Cambio (% ex-FX) |
|---------------------------------------|----------------|---------------|--------------|---------------|---------------|------------------|
| <b>Ventas brutas bajo enseña</b>      | <b>1.310,8</b> |               | <b>691,1</b> |               | <b>-47,3%</b> | <b>-4,9%</b>     |
| Ventas comparables                    | -2,1%          |               | -9,6%        |               |               |                  |
| <b>Ventas netas <sup>(3)</sup></b>    | <b>464,9</b>   | <b>100,0%</b> | <b>489,5</b> | <b>100,0%</b> | <b>5,3%</b>   | <b>50,8%</b>     |
| Aprovisionamiento & OPEX              | (450,9)        |               | (483,7)      |               | 7,3%          |                  |
| <b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b> | <b>14,0</b>    | <b>3,0%</b>   | <b>5,8</b>   | <b>1,2%</b>   | <b>-58,7%</b> | <b>-25,1%</b>    |

| BRASIL (EURm)                         | 1S 2018      | %             | 1S 2019       | %             | Cambio (%)     | Cambio (% ex-FX) |
|---------------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|----------------|------------------|
| <b>Ventas brutas bajo enseña</b>      | <b>805,2</b> |               | <b>681,1</b>  |               | <b>-15,4%</b>  | <b>-10,9%</b>    |
| Ventas comparables                    | -10,0%       |               | -9,7%         |               |                |                  |
| <b>Ventas netas</b>                   | <b>690,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>585,7</b>  | <b>100,0%</b> | <b>-15,2%</b>  | <b>-11,2%</b>    |
| Aprovisionamiento & OPEX              | (661,3)      |               | (668,4)       |               | 1,1%           |                  |
| <b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b> | <b>29,5</b>  | <b>4,3%</b>   | <b>(82,7)</b> | <b>-14,1%</b> | <b>-380,6%</b> | <b>-393,8%</b>   |

(1) Con Max Descuento como actividad interrumpida y Clarel como actividad continuada.

(2) Ajustado por costes de reestructuración, NIIF 16 y NIC 29.

(3) Incluye un impacto negativo de 98,3 millones de euros y un impacto positivo de 23,4 millones de euros por la NIC 29 en Ventas Netas en el 1S 2018 y 1S 2019, respectivamente.

Las Ventas Brutas Bajo Enseña en España descendieron un 7,0% en el 1S 2019 hasta los 2.500,2 millones de euros, mientras que las Ventas Netas también descendieron un 7,0% durante el periodo hasta los 2.078,7 millones de euros, muy afectadas por la situación de falta de existencias, el entorno negativo en los medios de comunicación en torno a la Sociedad y el fuerte descenso de la inversión en promoción. Esta evolución negativa se ha visto impulsada por una caída del -6,8% de las Ventas Comparables, mientras que el espacio comercial durante el periodo también descendió un 6,9%.

El EBITDA Ajustado generado en el país disminuyó un 87,9% hasta los 18,1 millones de euros, lo que refleja una erosión del margen de 580 puntos básicos hasta el 0,9%, muy afectado por los impactos excepcionales de (18,3) millones de euros.

Con respecto a Portugal, las Ventas Brutas Bajo Enseña se redujeron un 4,6% en el 1S 2019 hasta los 377,1 millones de euros, mientras que las Ventas Netas se redujeron un 6,3% en el mismo período hasta los 290,7 millones de euros. Esta evolución negativa hace referencia a la caída del 3,9% de las Ventas Comparables y a la contracción del espacio comercial en un 3,6%. El EBITDA Ajustado se redujo un 75,2% hasta los 3,2 millones de euros, lo que supone una erosión del margen de 310 puntos básicos hasta el 1,1%.

En Argentina, las Ventas Brutas Bajo Enseña disminuyeron un 4,9% hasta los 691,1 millones de euros y un 47,3% en moneda local. Las ventas netas crecen un 5,3% hasta los 489,5 millones de euros tras la aplicación de la NIC 29, pero cayeron un 17,2% antes de aplicar la NIC 29 (un aumento del 49,0% en moneda local), afectadas por el difícil entorno macroeconómico y el fuerte descenso del consumo privado debido al repunte de la inflación y la fuerte depreciación de la moneda. Las actividades desarrolladas en moneda local han tenido un comportamiento relativamente bueno en el 1S 2019. El volumen de Ventas Comparables disminuyó un 9,6%. El EBITDA Ajustado del 1S 2019 se ha situado en 5,8 millones de euros (-12,3 millones de euros tras el impacto de la aplicación de la NIC 29). Aislado este efecto, la cifra comparable del EBITDA Ajustado se habría reducido en un 58,7% con respecto al 1S 2018 (-25,1% excluyendo el efecto divisa), lo que refleja una disminución de 180 puntos básicos en el margen EBITDA Ajustado hasta el 1,2%.

En Brasil, las Ventas Brutas Bajo Enseña cayeron un 15,4% hasta los 681,1 millones de euros (-10,9% excluyendo el efecto divisa), mientras que las ventas comparables disminuyeron un 9,7%. La cifra de EBITDA ajustada del periodo se redujo a (82,7) millones de euros, muy afectada por los ajustes extraordinarios de (64,5) millones de euros relacionados principalmente con la liquidación de existencias y la baja de cuentas a cobrar asociadas al proceso de reconversión de franquicias. El negocio también se está viendo afectado por la prioridad de Sociedad de mejorar la red actual y de arreglar tiendas obsoletas, lo que implica esfuerzos de Opex y Capex adicionales para mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes.

## Balance de situación

| (€m)   | 31 Dic 2018    | 30 Jun 2019    |
|--|----------------|----------------|
| Activo no corriente                              | 2.159,1        | 2.711,8        |
| Existencias                                      | 597,4          | 491,0          |
| Clientes y otros deudores                        | 193,5          | 111,6          |
| Activo corriente                                 | 66,9           | 70,7           |
| Caja y tesorería                                 | 239,8          | 122,7          |
| Activo no corriente disponible para la venta     | 15,1           | 3,4            |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                              | <b>3.271,8</b> | <b>3.511,2</b> |
| Total Fondos Propios                             | (166,1)        | (566,2)        |
| Deuda a largo plazo                              | 920,4          | 1.240,4        |
| Deuda a corto plazo                              | 775,6          | 1.389,5        |
| Acreedores comerciales y otros                   | 1.448,9        | 1.180,1        |
| Provisiones y otros pasivos corrientes           | 293,0          | 262,4          |
| Pasivos ligados a activos disponibles para venta | 0,0            | 5,0            |
| <b>TOTAL PASIVO y PATRIMONIO NETO</b>            | <b>3.271,8</b> | <b>3.511,2</b> |

La aplicación en 2019 de la nueva NIIF 16 ha supuesto un impacto incremental de 689,3 millones de euros en el balance consolidado de la Sociedad (principalmente en los Activos no corrientes y Deuda a corto y largo plazo).

Como consecuencia de las pérdidas netas registradas en el 1S 2019, a finales de junio de 2019 el saldo negativo de fondos propios de la Sociedad Matriz es de 250,7 millones de euros (frente a unos fondos propios negativos de 99 millones de euros a finales de 2018). No obstante, los 490 millones de euros que el accionista de control ha aportado a la Sociedad hasta el 19 de julio de 2019 en forma de préstamos participativos incrementan los fondos propios de la Sociedad Matriz a efectos del cálculo de la obligación legal de disolución. Estos préstamos participativos se convertirán en fondos propios en el momento en que se complete la nueva ampliación de capital de 600 millones de euros que se propondrá a los accionistas en una junta extraordinaria que se celebrará en el 4T 2019. Esta ampliación de capital también añadirá 100 millones de euros a los fondos propios.

En virtud del Acuerdo de Financiación Sindicada, Letterone se compromete a inyectar al menos 490 millones de euros en la Sociedad a través de préstamos participativos para proporcionar liquidez a la Sociedad antes de ejecutar la ampliación de capital mencionada anteriormente. La Sociedad suscribió dos préstamos participativos con Letterone como prestamista por un importe de 40 millones de euros (con fecha 29 de mayo de 2019) y 450 millones de euros (con fecha 26 de junio de 2019), en virtud de los cuales la Sociedad había recibido 128,5 millones de euros a del 30 de junio de 2019, y el resto se fue desembolsando hasta el 19 de julio de 2019.

Mediante el uso de 306 millones de euros de dicho importe, la sociedad ha reembolsado en su totalidad los bonos "Euro Medium Term Notes" que vencían el 22 de julio de 2019, satisfaciendo así todas sus obligaciones de pago en relación con los mismos.

La efectividad de la refinanciación de las líneas existentes, las nuevas líneas de financiación obtenidas, los préstamos con participación en beneficios concedidos por Letterone y los futuros ingresos procedentes de la ampliación de capital prevista implican la consolidación de la eliminación de la causa de disolución por pérdidas, la consecución de una estructura de capital viable a largo plazo para la Sociedad y una solución a las necesidades de liquidez de la misma, mitigando la incertidumbre existente y sentando las bases para el éxito de la reestructuración de la Sociedad.

## Deuda Neta

| (€m)                      | 31 Dic 2018    | 30 Jun 2019    |
|---------------------------|----------------|----------------|
| Deuda Financiera Neta     | 1.456,2        | 1.817,9        |
| Otra deuda neta (IFRS 16) |                | 689,3          |
| <b>Total Deuda Neta</b>   | <b>1.456,2</b> | <b>2.507,2</b> |

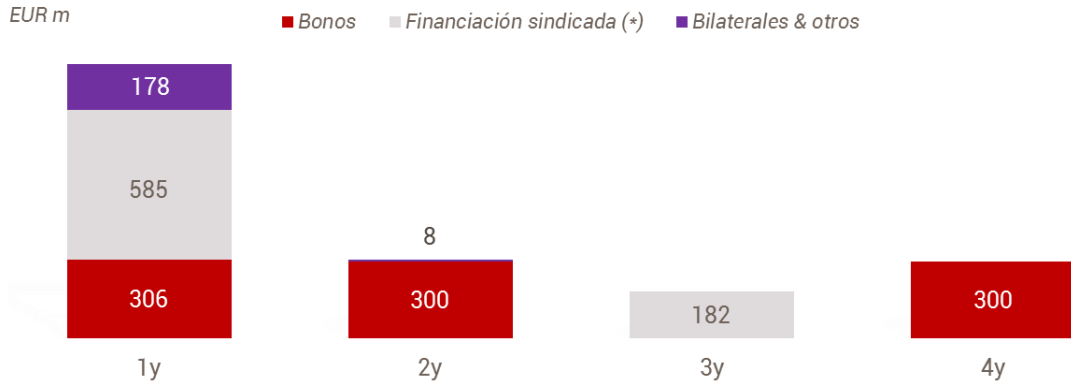
La Deuda Neta Total a finales de junio de 2019 ascendía a 2.507,2 millones de euros, de los cuales 689,3 millones de euros correspondían a la aplicación de la nueva norma contable NIIF 16, y 128,5 millones de euros a los préstamos con participación en beneficios recibidos de su principal accionista, Letterone, que se convertirán en Fondos Propios una vez que se produzca la ampliación de capital de 600 millones de euros. Así, la Deuda Financiera Neta se sitúa en 1.817,9 millones de euros a finales de junio de 2019, esto es, 361,7 millones de euros más que a finales de 2018.

Hay tres razones principales que explican el incremento de la Deuda Financiera Neta durante el período:

- I. El deterioro del capital circulante (80,5 millones de euros menos que en diciembre de 2018).
- II. El descenso del resultado operativo.
- III. El reducido volumen de financiación comercial disponible a través de líneas de *factoring*.

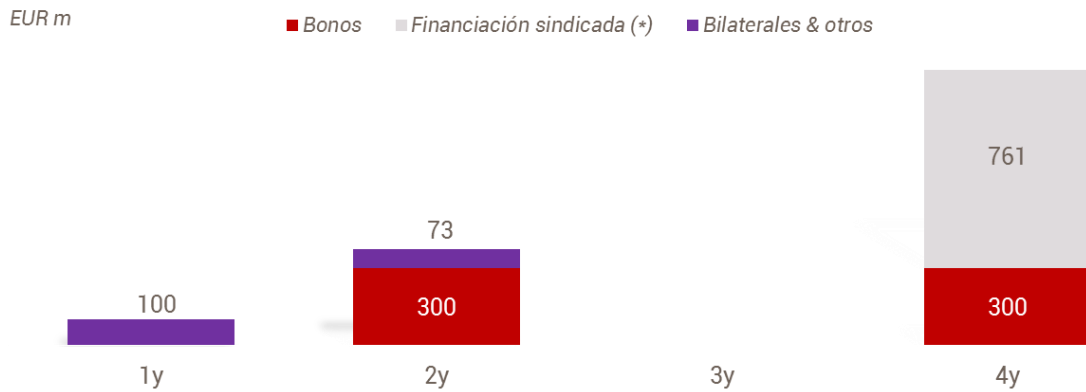
- El perfil de vencimientos de la deuda ha mejorado significativamente tras la firma del acuerdo de refinanciación a largo plazo y el reembolso de los bonos en julio:

**Perfil de vencimientos de deuda real a 30 de junio de 2019 (límites)**



(\*) No incluye las líneas de Reverse Factoring

**Perfil de vencimientos de deuda proforma a junio de 2019 tras la refinanciación bancaria y amortización de bonos (límites)**



(\*) No incluye las líneas de Reverse Factoring

| <b>Flujo de Caja</b>   |                |
|--|----------------|
| (€m)   | <b>1S 2019</b> |
| <b>Resultado Consolidado</b>                                       | <b>(418,7)</b> |
| <b>Impuesto sobre beneficio</b>                                    | <b>(5,4)</b>   |
| <b>Ajustes al resultado neto</b>                                   | <b>502,0</b>   |
| Amortización   | 265,3          |
| Impairment y deterioro de activos fijos                            | 99,0           |
| Resultado financiero neto  | 124,5          |
| Otros ajustes  | 13,2           |
| <b>Cambios en el capital circulante</b>                            | <b>(99,3)</b>  |
| Existencias  | 106,4          |
| Clientes y otros deudores  | 81,9           |
| Acreedores comerciales y otros                                     | (268,8)        |
| Otros deudores y acreedores  | (18,8)         |
| <b>FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES (A)</b>                            | <b>(21,5)</b>  |
| Inversión en activo fijo   | (123,2)        |
| Enajenación de activos   | 16,7           |
| Otros  | 7,5            |
| <b>FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN (B)</b>               | <b>(99,0)</b>  |
| Préstamos participativos   | 128,5          |
| Disposición de deuda   | 115,8          |
| Pago de arrendamientos financieros                                 | (162,6)        |
| Intereses pagados y otros  | (67,1)         |
| <b>FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE OPERACIONES FINANCIERAS (C)</b> | <b>14,6</b>    |
| Diferencias en tipo de cambios (D)                                 | (11,3)         |
| <b>CAMBIO EN EL FLUJO DE CAJA DEL PERIODO (A+B+C+D)</b>            | <b>(117,2)</b> |
| <b>Efectivo y equivalentes de efectivo a 31 diciembre 2018</b>     | <b>239,8</b>   |
| <b>Efectivo y equivalentes de efectivo a 30 junio 2019</b>         | <b>122,6</b>   |

## Capital Circulante

| (€m)                                     | Dic-18        | Jun-19        | Cambio      |
|--|---------------|---------------|-------------|
| <i>Factoring sin recurso</i>             | 126,4         | 44,3          | -82,1       |
| Existencias (A)                          | 597,4         | 491,0         | -106,4      |
| Clientes y otros deudores (B)            | 193,5         | 111,6         | -81,9       |
| Acreedores comerciales y otros (C)       | 1.448,9       | 1.180,1       | -268,8      |
| <b>Capital Circulante <sup>(1)</sup></b> | <b>-658,1</b> | <b>-577,6</b> | <b>80,5</b> |

(1) Capital Circulante definido como (A+B-C).

Entre diciembre de 2018 y junio de 2019, el capital circulante negativo de DIA descendió un 12,2% hasta los 577,6 millones de euros. Este descenso de 80,5 millones de euros en el valor del capital circulante negativo es atribuible a:

- I. El descenso del volumen de ventas en el período, tanto por el comportamiento subyacente del negocio como por la estacionalidad, ya que el primer semestre del año es un período con menor volumen de ventas que el segundo semestre.
- II. El descenso del periodo de pago a proveedores en los últimos meses, ligado a la difícil situación financiera de la Sociedad.
- III. El menor volumen de financiación comercial (*factoring* sin recurso).
- IV. Continua depreciación de las divisas en Argentina a principios de 2019.

El valor de las existencias ha disminuido un 17,8% con respecto a diciembre de 2018, con 106,4 millones de euros menos, hasta los 491,0 millones de euros, gracias a una gestión más eficiente de las existencias en tiendas y centros de distribución y a las medidas de liquidación de existencias activadas por la Sociedad.

Las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar disminuyeron un 42,3% en comparación con el cierre del ejercicio 2018. Este descenso de 81,9 millones de euros en el valor de los deudores se debe a la disminución del volumen de actividad con los franquiciados y a la todavía limitada actividad de negociación con los proveedores a principios de 2019.

El valor de las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar disminuyó un 18,6%, pasando de 1.448,9 millones de euros a 1.180,1 millones de euros. Este descenso de 268,8 millones de euros se debe a las difíciles condiciones de negocio ya mencionadas en el último período, que se tradujeron en un período de pago a proveedores muy inferior a la media.

El *factoring* sin recurso de las cuentas a cobrar a nuestros proveedores asciende a 44,3 millones de euros a finales de junio de 2019, lo que tiene un impacto significativo en la evolución del capital circulante, en comparación con los 126,4 millones de euros a finales de 2018.

A junio de 2019, la Sociedad proporcionó operaciones de *confirming* por valor de 188,6 millones de euros, en línea con el nivel mantenido por la Sociedad a finales de 2018 (199,9 millones de euros).



## Inversión

| (€m)                   | 1S 2018      | %             | 1S 2019     | %             | Cambio (%)    | Cambio (% ex-FX) |
|------------------------|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------|------------------|
| España                 | 139,4        | 72,3%         | 22,3        | 54,7%         | -84,0%        | -84,0%           |
| Portugal               | 11,2         | 5,8%          | 1,6         | 3,9%          | -85,7%        | -85,7%           |
| Argentina              | 18,2         | 9,4%          | 2,8         | 6,9%          | -84,8%        | -78,3%           |
| Brasil                 | 24,1         | 12,5%         | 14,1        | 34,6%         | -41,2%        | -43,0%           |
| <b>Inversión Total</b> | <b>192,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>40,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>-78,8%</b> | <b>-78,4%</b>    |

DIA ha reducido fuertemente su actividad de inversión hasta los 40,8 millones de euros en el 1S 2019 (de los cuales aprox. el 80% corresponde a inversiones en curso y de mantenimiento), 152 millones de euros menos que en el mismo periodo del año anterior (un 78,8% menos), lo que refleja el estricto control de las nuevas inversiones que está llevando a cabo la Sociedad.

## Número de tiendas

A finales de junio de 2019, DIA operaba un total de 6.809 tiendas, 629 menos que al cierre del mismo periodo del año anterior, acumulando 34 nuevas aperturas y 663 cierres durante el periodo.

El número de tiendas ha disminuido en 315 en España (de 4.684 a 4.369), tras la apertura de 8 nuevas tiendas y el cierre de 323 en los últimos seis meses. El 1S 2019 también fue extraordinario en cuanto a la actividad de reconversión de franquicias, ya que la Sociedad transfirió 154 franquicias netas a tiendas propias. Este cambio se debe a la nueva política de la Sociedad de buscar franquiciados altamente cualificados que puedan ofrecer a nuestros clientes una mejor experiencia de compra. Esta política continuará durante 2019, lo cual se verá reflejado en importantes cifras de transferencia de tiendas franquiciadas a tiendas propias en el 2S 2019.

En Portugal, el número total de tiendas disminuyó en 11 durante el período, de 603 a 592. El número neto de tiendas transferidas de propias a franquiciadas fue de 11, y se cerraron 12 tiendas.

Argentina finalizó junio de 2019 con 950 tiendas operativas, 29 menos que en diciembre de 2018, con un total de 2 aperturas y 31 cierres durante el período. En cuanto a la actividad de reconversión de franquicias, se han transferido a propias un total de 5 tiendas netas durante el periodo.

En Brasil, la Sociedad cerró 297 tiendas durante el período y abrió 23 tiendas. El número total de tiendas disminuyó en 274 tiendas netas, de 1.172 a 898.

## Resumen de tiendas

30 junio 2019

| <b>GRUPO DIA</b>                               | <b>Propias</b> | <b>Franquicias</b> | <b>TOTAL</b> |
|--|----------------|--------------------|--------------|
| Total tiendas a 31 diciembre 2018              | 3.693          | 3.745              | 7.438        |
| Nuevas aperturas                               | 19             | 15                 | 34           |
| Cambio de tiendas propias a franquicias        | 222            | -222               | 0            |
| Cierres  | -315           | -348               | -663         |
| <b>Total tiendas Grupo DIA a 30 junio 2019</b> | <b>3.619</b>   | <b>3.190</b>       | <b>6.809</b> |

| <b>ESPAÑA</b>                                      | <b>Propias</b> | <b>Franquicias</b> | <b>TOTAL</b> |
|--|----------------|--------------------|--------------|
| Total tiendas a 31 diciembre 2018                  | 2.615          | 2.069              | 4.684        |
| Nuevas aperturas                                   | 3              | 5                  | 8            |
| Cambio de tiendas propias a franquicias            | 154            | -154               | 0            |
| Cierres  | -266           | -57                | -323         |
| <b>Total tiendas DIA España a 30 de junio 2019</b> | <b>2.506</b>   | <b>1.863</b>       | <b>4.369</b> |

| <b>PORTUGAL</b>                                      | <b>Propias</b> | <b>Franquicias</b> | <b>TOTAL</b> |
|--|----------------|--------------------|--------------|
| Total tiendas a 31 diciembre 2018                    | 294            | 309                | 603          |
| Nuevas aperturas                                     | 0              | 1                  | 1            |
| Cambio de tiendas propias a franquicias              | 11             | -11                | 0            |
| Cierres  | -8             | -4                 | -12          |
| <b>Total tiendas DIA Portugal a 30 de junio 2019</b> | <b>297</b>     | <b>295</b>         | <b>592</b>   |

| <b>ARGENTINA</b>                                      | <b>Propias</b> | <b>Franquicias</b> | <b>TOTAL</b> |
|---|----------------|--------------------|--------------|
| Total tiendas a 31 diciembre 2018                     | 298            | 681                | 979          |
| Nuevas aperturas                                      | 2              | 0                  | 2            |
| Cambio de tiendas propias a franquicias               | 5              | -5                 | 0            |
| Cierres   | -1             | -30                | -31          |
| <b>Total tiendas DIA Argentina a 30 de junio 2019</b> | <b>304</b>     | <b>646</b>         | <b>950</b>   |

| <b>BRASIL</b>                                      | <b>Propias</b> | <b>Franquicias</b> | <b>TOTAL</b> |
|--|----------------|--------------------|--------------|
| Total tiendas a 31 diciembre 2018                  | 486            | 686                | 1.172        |
| Nuevas aperturas                                   | 14             | 9                  | 23           |
| Cambio de tiendas propias a franquicias            | 52             | -52                | 0            |
| Cierres  | -40            | -257               | -297         |
| <b>Total tiendas DIA Brasil a 30 de junio 2019</b> | <b>512</b>     | <b>386</b>         | <b>898</b>   |

## Hechos posteriores al cierre del período

- Los nuevos acuerdos de financiación sindicada entraron en vigor el 18 de julio de 2019, una vez cumplidas o renunciadas todas las condiciones suspensivas y después de que la Sociedad confirmara que había suscrito dos préstamos participativos con Letterone como prestamista por valor de 40 millones de euros (con fecha 29 de mayo de 2019) y 450 millones de euros (con fecha 26 de junio de 2019), en virtud de los cuales la Sociedad ya había recibido a esa fecha 184 millones de euros (128,5 millones de euros a 30 de junio de 2019) y recibiría el importe restante de 306 millones de euros el 19 de julio de 2019.
- Una vez recibido el importe de 306 millones de euros, la Sociedad ha reembolsado en su totalidad los bonos "Euro Medium Term Notes" que vencían el 22 de julio de 2019, satisfaciendo así todas sus obligaciones de pago en relación con los mismos.
- El 30 de agosto de 2019, la Sociedad llevó a cabo una Junta General Extraordinaria de Accionistas en la que se adoptaron, entre otras, las siguientes decisiones: confirmación y reelección de Consejeros, aprobación de los acuerdos de refinanciación recientemente firmados y la implementación de la operación de filialización ("Hive Down").
- Asimismo, el Consejo ha confirmado su intención de convocar otra Junta General Extraordinaria de Accionistas a celebrar en el cuarto trimestre de 2019 para someter a su aprobación la nueva ampliación de capital por un importe efectivo de hasta 600 millones de euros (en sustitución de la ampliación de capital de 500 millones de euros aprobada por la Junta General Ordinaria de Accionistas del pasado 20 de marzo de 2019).
- El 3 de septiembre el Consejo de Administración de la Sociedad comunicaba la creación en su seno, de forma voluntaria, de una Comisión de Estructura Financiera y de Capital de carácter permanente, como órgano interno de carácter informativo y consultivo, sin funciones ejecutivas, con facultades de información, asesoramiento y propuesta dentro de su ámbito de actuación, reportando al Consejo. La Comisión estará compuesta por cuatro consejeros no ejecutivos que serán don Jaime García-Legaz Ponce (consejero independiente que actuará como Presidente de la Comisión, con voto de calidad en caso de empate en las votaciones), don Christian Couvreur (consejero independiente), don Michael Casey (consejero dominical) y don Sergio Ferreira Dias (consejero dominical).
- La Compañía ha puesto en marcha un proceso de despido colectivo en la sociedad filial Grupo El Árbol Supermercados y Distribución, S.A., vinculado principalmente al cese previsto de la actividad de las tiendas Max Descuento y que podría afectar a un máximo de 210 personas.

## Calendario Corporativo

| Evento             | Fecha                     | Estado    |
|--------------------|---------------------------|-----------|
| Resultados 9M 2019 | Jueves, 14 noviembre 2019 | Tentativo |

## Tipos de cambio

| Período                              | € / Peso argentino | € / Real brasileño |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|
| 1S 2018 promedio                     | 0,0388             | 0,2418             |
| 1S 2019 promedio                     | 0,0214             | 0,2304             |
| <b>1S 2019 cambio <sup>(1)</sup></b> | <b>-44,7%</b>      | <b>-4,7%</b>       |

(1) 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 ser totalmente comparables con las de otras empresas del sector. En todos los casos estas MAR deben ser consideradas como magnitudes que no pretenden reemplazar, o ser más importantes, a 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. Los motivos han sido:

- I. Aislar el efecto de la aplicación de las normas contables IAS 29 e IFRS 16.
  - 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, programas de incentivos a largo plazo y deterioro de cuentas a cobrar de franquiciados.
- **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 BAJO ENSEÑA

| (€m)                             | 1S 2018        | 1S 2019        | Cambio (%)    |
|----------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Ventas netas                     | 3.701,9        | 3.444,5        | -7,0%         |
| IVA y otros                      | 1.498,8        | 804,9          | -46,3%        |
| <b>VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA</b> | <b>5.200,7</b> | <b>4.249,5</b> | <b>-18,3%</b> |

- **Crecimiento de ventas comparables:** 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, solo se han excluido de la base de comparación aquellas tiendas que hayan sido cerradas durante este periodo para llevar a cabo importantes tareas de remodelación o que hayan significativamente afectadas por causas externas objetivas. Adicionalmente, las nuevas cifras de ventas comparables correspondientes a Argentina (y por extensión al grupo), han sido deflactadas utilizando las cifras internas de inflación con el objetivo de reflejar la evolución comparable de los volúmenes de ventas, evitando así que la hiperinflación existente en el país pueda conducir a juicios erróneos.

- **EBITDA ajustado:** calculo 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, 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.

#### RECONCILIACION EBIT A EBITDA AJUSTADO

| (€m)   | 1S 2018      | 1S 2019      | Cambio        |
|--|--------------|--------------|---------------|
| Resultado operativo (EBIT)                     | 15,1         | -315,0       | -330,1        |
| Amortización                                   | 113,7        | 265,3        | 151,6         |
| Pérdidas por baja de activos                   | 5,7          | 51,6         | 45,9          |
| Deterioro de activos fijos                     | 3,3          | 11,6         | 8,3           |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>137,7</b> | <b>13,5</b>  | <b>-124,2</b> |
| Costes de reestructuración                     | 67,8         | 75,8         | 8,0           |
| Ganancias y Pérdidas en venta de activos fijos | -14,1        | 0,0          | 14,1          |
| Efecto IFRS 16                                 |              | -163,0       | -163,0        |
| Efecto IAS 29                                  | 14,5         | 18,1         | 3,6           |
| <b>EBITDA ajustado</b>                         | <b>205,9</b> | <b>-55,6</b> | <b>-261,5</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. La Sociedad también ha incluido la deuda asociada a los Préstamos Participativos recibidos por su accionista mayoritario y que serán convertidos en Fondos Propios en la próxima ampliación de capital. Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.

**RECONCILIACION DE DEUDA NETA**

| <b>(€m)</b>                  | <b>31 Dic 2018</b> | <b>30 Jun 2019</b> | <b>Cambio</b>  |
|------------------------------|--------------------|--------------------|----------------|
| Deuda a largo plazo          | 920,4              | 1.240,4            | 320,0          |
| Deudo a corto plazo          | 775,6              | 1.389,5            | 613,9          |
| Caja y equivalentes          | 239,8              | 122,7              | (117,1)        |
| <b>TOTAL DEUDA NETA</b>      | <b>1.456,2</b>     | <b>2.507,2</b>     | <b>1.051,0</b> |
| Efecto aplicación IFRS 16    |                    | (689,3)            | (689,3)        |
| <b>DEUDA FINANCIERA NETA</b> | <b>1.456,2</b>     | <b>1.817,9</b>     | <b>361,7</b>   |

## Relación con Inversores

Teléfono: +34 91 398 54 00, Ext 33989

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

## Relaciones Externas

Teléfono: +34 91 398 54 00, Ext 33886

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

Twitter: [@DIA\\_Group](https://twitter.com/DIA_Group)

Parque Empresarial Las Rozas  
Jacinto Benavente, 2 A  
28232 - Las Rozas (Madrid)  
ESPAÑA



## Disclaimer

Este documento no constituye una oferta o solicitud de compra, venta o canje de valores, ni una solicitud de voto o un asesoramiento respecto a valores de DIA.

DIA advierte que el presente documento contiene manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones de futuro. Dichas manifestaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cuestiones, estimaciones, proyecciones y previsiones respecto a posibles tendencias futuras del mercado y del desempeño del negocio de DIA.

Estas estimaciones, proyecciones y previsiones representan expectativas actuales, corresponden a la fecha en la que se han realizado y están basadas en el conocimiento, información disponible y opiniones del momento en que se formaron; dichos conocimientos, informaciones y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Las manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones se identifican generalmente por el uso de términos como "espera", "anticipa", "cree", "estima" y otras expresiones análogas y similares. Se advierte a analistas, corredores e inversores que deben operar únicamente conforme a su propio juicio teniendo en cuenta esta nota legal, y deben tener en cuenta que las estimaciones, previsiones y proyecciones presentes no constituyen garantía alguna de los resultados futuros, precio, márgenes, tipos de cambio o cualquier otra variable, por lo que no constituyen garantías de un futuro cumplimiento y se encuentran condicionadas por riesgos, incertidumbres y factores que están fuera del control de DIA y que podrían determinar que los resultados y desarrollos finales difieran de los contenidos en esas proyecciones, previsiones y estimaciones. En consecuencia, los resultados efectivamente obtenidos pueden variar de forma substancial respecto a las estimaciones, proyecciones y previsiones recogidas en esta presentación.

Los riesgos e incertidumbres que pudieran afectar a la información aquí recogida son de difícil predicción y anticipación. DIA no asume la obligación de actualizar o revisar públicamente las manifestaciones, información y afirmaciones recogidas en el presente documento a la luz de nueva información, de eventos y cambios futuros inesperados o por cualquier otra causa.

DIA aporta información relativa a éstos y otros factores que pudieran afectar a su negocio y sus resultados en los documentos presentados ante la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta y debe leerse en conjunción con el resto de información pública disponible.

En consecuencia, las presentes estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tenerse como garantía de resultados futuros, y cualquier de los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier desviación que pudiera originarse como resultado de los distintos factores que puedan afectar al futuro desempeño de la compañía. Los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier daño o pérdida que pueda originarse con motivo del uso del presente documento o su contenido.

El presente documento contiene expresiones (ventas brutas, crecimiento comparable en la cifra neta de ventas, EBITDA ajustado, etc...) que no son medidas IFRS (International Financial Reporting Standards).

Se informa igualmente que el presente documento contiene información de carácter confidencial que podría merecer la consideración legal de información privilegiada, por lo que los receptores de la misma deberán valorar tal circunstancia y cumplir en su caso las obligaciones previstas en la normativa sobre abuso de mercado.

Este documento es publicado en español e inglés. En el supuesto de existir cualquier diferencia entre la versión en inglés y la original en español, prevalecerá la versión original en español.