

# 1T/2019

- El 28 de marzo de 2019, L1R Invest1 Holding S.à.r.l. (LetterOne) lanzó una Oferta Pública de Adquisición sobre todas las acciones de la Compañía que no estaban en posesión de LetterOne. En este contexto, el 9 de abril de 2019 el Consejo de Administración publicó su informe donde expresó su opinión favorable respecto a la Oferta y remarcó la actual tendencia negativa del negocio.
- El 26 de abril de 2019 la Compañía publicó un Avance de Resultados con la estimación de la información financiera consolidada para el 1T 2019.
- El 6 de mayo de 2019, la CNMV aprobó los cambios sobre las condiciones de la OPA voluntaria propuestos por LetterOne y la consideración del Precio de Oferta como "precio equitativo", extendiendo la fecha límite para el periodo de aceptación de la OPA fijándola para el 13 de mayo de 2019.

## Sumario

- En el 1T 2019, las Ventas Brutas bajo Enseña cayeron un 14% hasta EUR2.028m (2,3% menos excluyendo el efecto divisa). El crecimiento de ventas comparables (Like-for-Like) fue -4,3% para el Grupo comparado con el -3,8% del mismo periodo en el año 2018, mostrando una tendencia negativa y progresiva deterioración durante el período, como ya se anticipó en el Avance de Resultados publicado el 26 de abril de 2019.
- El EBITDA<sup>1</sup> ajustado fue de EUR12,0m en 1T 2019, 85,8% menos que en el mismo período del año anterior como resultado del impacto negativo en las ganancias relacionado con el descenso de ventas, el volumen incremental de costes laborales, alquileres y costes de suministros en el período, así como una nueva definición más conservadora siendo usada en 2019 (la cual no excluye ciertos costes).
- El EBITDA en el 1T 2019 cayó hasta EUR12,4m comparado con los EUR55,5m en el mismo período del año anterior. Aparte de los impactos operacionales negativos ya descritos anteriormente, el impacto negativo procedente de los gastos de reestructuración (mayormente la provisión de EUR 38,8m del Expediente de Regulación de Empleo) fue más que compensado por el considerable efecto positivo de EUR76,0m resultante de la aplicación de IFRS 16.
- La Deuda Financiera Neta (excluida IFRS 16) sumó un total de EUR1.702m a final de marzo de 2019, lo que representa un incremento de EUR251m respecto a finales del año 2018.
- El balance consolidado de la Compañía cuenta con unos fondos propios negativos de EUR308,5m a finales de marzo de 2019 (saldo negativo de EUR174,9m en la Sociedad Matriz, que compara con los EUR99m negativos reportados a 31 de diciembre de 2018).

Sumario financiero (€m)	1T 2018 (*)	1T 2019	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
Ventas netas	1.793,0	1.664,6	-7,2%	6,1%
Beneficio operativo (EBIT)	(6,1)	(119,9)	-	-
Beneficio neto atribuible	(16,2)	(144,4)	-	-

(\*) Incluyendo en el 1T 2018 las cifras re-expresadas del Informe Anual de 2018: (i) El ajuste hiperinflacionario IAS 29 de Argentina, y (ii) la consolidación de CDSI.

<sup>1</sup> La definición de EBITDA ajustado ha sido actualizada en 2019 (ver "Definición de MAR") a: (i) excluye el efecto de IAS 29 y IFRS 16 y (ii) incluye como gastos o ingresos operacionales ordinarios –para ser más conservador– aquellos relacionados con remodelaciones o cierres de tiendas y planes de retribuciones e incentivos a largo plazo.

## Resultados 1T 2019

(€m)	1T 2018 <sup>(1)</sup>	%	1T 2019	%	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
<b>Ventas netas</b>	<b>1.793,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.664,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-7,2%</b>	<b>6,1%</b>
Coste de ventas & otros ingresos	(1.404,0)	-78,3%	(1.317,7)	-79,2%	-6,1%	8,5%
<b>Margen bruto</b>	<b>388,9</b>	<b>21,7%</b>	<b>346,9</b>	<b>20,8%</b>	<b>-10,8%</b>	<b>-2,4%</b>
Costes de personal	(157,9)	-8,8%	(179,5)	-10,8%	13,7%	24,8%
Otros gastos de explotación	(87,1)	-4,9%	(81,3)	-4,9%	-6,6%	11,4%
Alquileres inmobiliarios	(70,9)	-4,0%	(6,7)	-0,4%	-90,5%	-90,3%
Costes de reestructuración	(25,2)	-1,4%	(67,0)	-3,7%		
Ganancias/pérdidas por enajenación de activos	7,7	0,4%	-	0,0%		
<b>EBITDA</b>	<b>55,5</b>	<b>3,1%</b>	<b>12,4</b>	<b>0,7%</b>	<b>-77,7%</b>	
Amortización	(55,8)	-3,1%	(126,6)	-7,6%		
Impairment	(3,0)	-0,2%	(2,0)	-0,1%		
Deterioro de activos fijos	(2,8)	-0,2%	(3,7)	-0,2%		
<b>EBIT</b>	<b>(6,1)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>(119,9)</b>	<b>-7,2%</b>		
Resultado financiero neto	(3,0)	-0,2%	(35,8)	-2,2%		
<b>BAI</b>	<b>(9,1)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>(155,8)</b>	<b>-9,4%</b>		
Impuesto sobre beneficio	(5,3)	-0,3%	15,3	0,9%		
<b>Resultado consolidado</b>	<b>(14,4)</b>	<b>-0,8%</b>	<b>(140,5)</b>	<b>-8,4%</b>		
Operaciones discontinuadas	(2,0)	-0,1%	(3,9)	-0,2%		
Intereses minoritarios	(0,1)	-0,0%	-	-		
<b>Beneficio neto atribuible</b>	<b>(16,2)</b>	<b>-0,9%</b>	<b>(144,4)</b>	<b>-8,7%</b>		

(1) Incluyendo en el 1T 2018 las cifras re-expresadas del Informe Anual de 2018: (i) El ajuste hiperinflacionario IAS 29 de Argentina, y (ii) la consolidación de CDSI

En el 1T 2019, las ventas netas de Grupo DIA descendieron un 7,2% hasta EUR1.665m, pero aumentaron un 6,1% en divisa local. Este rendimiento de ventas reflejó un efecto negativo del 13,3% derivado de las divisas debido a la depreciación del Peso Argentino y el Real Brasileño durante el período del 45,4% y 6,8% respectivamente

La evolución de las ventas comparables (Like-for-Like) en el 1T 2019 (tanto indicadores mes a mes como para el 1T 2019 completo) comparadas con los número del 4T 2018, muestran y confirman una tendencia negativa y la progresiva deterioración durante el período como ya fue anticipado en el informe del Consejo de Administración.

<b>Like-for-Like</b>	<b>4T 2018</b>	<b>Ene-19</b>	<b>Feb-19</b>	<b>Mar-19</b>	<b>1T 2019</b>
Grupo DIA	-3,4%	-1,6%	-3,2%	-7,9%	-4,3%

La tendencia bajista es mayormente debida al impacto negativo que la incertidumbre que rodea a la situación financiera de la Compañía ha tenido en nuestros proveedores.

La publicación de las Cuentas Anuales de la Compañía el 8 de febrero de 2019 mostrando un patrimonio neto negativo y desencadenando una amenaza de disolución en el corto plazo, junto con otros factores como: vencimientos de deuda cercanos y 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 de las agencias de rating y el ruido general provocado por las noticias, llevaron a una percepción pública negativa de la Compañía que, amplificada con fuertes decisiones de reducción de riesgo tomadas por compañías de seguros comerciales en ese momento, resultaron en un endurecimiento de las condiciones de proveedores que comenzaron a impactar negativamente en la cadena de suministro, conduciendo a un sustancial incremento de los niveles de faltas de producto en nuestras tiendas y almacenes, lo que en última instancia se tradujo en menores ventas.

El actual contexto de deterioración de la parte superior de la cuenta de resultados y disminución de ventas como resultado de la incertidumbre que rodea a la estructura de capital referida anteriormente es extremadamente desafiante para las operaciones y sostenibilidad de la Compañía, lo que unido a la cercana fecha límite (20 de mayo de 2019) para resolver la situación del patrimonio neto negativo y el vencimiento del préstamo sindicado de deuda (31 de mayo de 2019), expone a la Compañía a una frágil posición.

La eventual combinación en el corto plazo de: (i) la toma de control de la Compañía por LetterOne tras la finalización del OPA (cuyo periodo de aceptación concluyó el 13 de mayo de 2019), (ii) un acuerdo entre LetterOne y los acreedores sobre la refinanciación a largo plazo del préstamo sindicado, y (iii) la ejecución de la ampliación de capital por EUR500m aprobada en la última Junta General de Accionistas, debería mitigar la incertidumbre existente, eliminar la inquietud de los proveedores y dotar de las bases necesarias para el exitoso cambio comercial de la Compañía.

Sin embargo, si alguno de los elementos requeridos para estabilizar la estructura de capital y liquidez de la Compañía en el muy corto plazo no suceden a su debido tiempo, la situación podría deteriorarse rápidamente y la Compañía podría verse forzada a presentar concurso de acreedores y/o iniciar el proceso de liquidación.

El beneficio bruto (como porcentaje de ventas netas) permanece relativamente estable en el 1T 2019 situado en el 20,8% (versus 21,7% en 1T 2018).

Para poder explicar más detalladamente la evolución del EBITDA ajustado durante el período, presentamos la siguiente tabla:

### Reconciliación EBITDA a EBITDA ajustado

(€m)	1T 2018	1T 2019	Cambio
<b>EBITDA</b>	<b>55,5</b>	<b>12,4</b>	<b>-43,1</b>
<b>Costes de reestructuración</b>	<b>25,2</b>	<b>67,0</b>	<b>41,8</b>
Remodelación de tiendas	5,7	0,0	-5,7
Gastos transferencias tiendas propias a franquicias	2,9	3,6	0,7
Gastos por cierre de tiendas	8,5	0,2	-8,3
Gastos por cierre de almacenes	0,0	5,6	5,6
Gastos proyectos de eficiencia y pago indemnizaciones	6,6	40,7	34,1
Gastos asesores y otros	0,5	16,9	16,4
Gastos relaciones con el pago en acciones	1,0	0,0	-1,0
<b>Ganancias/pérdidas por enajenación de activos</b>	<b>(7,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>7,7</b>
<b>Efecto IFRS 16 en alquileres</b>	<b>0,0</b>	<b>(76,0)</b>	<b>-76,0</b>
<b>Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria</b>	<b>11,8</b>	<b>8,7</b>	<b>-3,1</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>84,8</b>	<b>12,0</b>	<b>-72,8</b>

Con respecto a los Gastos de Reestructuración, el significativo aumento en el 1T 2019 es principalmente resultado de: (i) la provisión acumulada de EUR38,8m por el total de los costes estimados en relación al Expediente de Regulación de Empleo aprobado, y (ii) los EUR16,9m principalmente debido a gastos extraordinarios no recurrentes derivados de asesorías financieras y corporativas, auditores, servicios forenses, legales, consultores estratégicos y la preparación de la ampliación de capital por EUR600m propuesta en la Junta General de Accionistas.

El efecto de la aplicación inicial en 2019 de la nueva IFRS 16 (sin reformular 2018 por motivos comparativos) y la de IAS 29 se muestra separadamente en la tabla, y completa la explicación de la evolución de elementos excluidos del EBITDA ajustado.

Es importante señalar que la definición de EBITDA ajustado ha sido actualizada en 2019: (i) excluye el efecto de IAS 29 y IFRS 16 y (ii) incluye -para ser más conservador- como gastos o ingresos operacionales ordinarios aquellos relacionados con remodelaciones de tiendas o cierres y programas de incentivos a largo plazo (LTIP).

El EBITDA ajustado cayó hasta EUR12,0m durante el primer trimestre de 2019 representando una disminución del 85,8% desde los EUR84,8m del mismo período en el año anterior, principalmente afectado por:

- I. Una definición más conservadora de EBITDA ajustado aplicada en 2019 la cual ahora incluye elementos (por ejemplo remodelaciones o cierres de tiendas y programas de incentivos a largo plazo) que han impactado negativamente el EBITDA ajustado del 1T 2019 en EUR22,1m comparado con el mismo período de 2018.

- II. La deterioración proveniente del curso ordinario de los negocios, incluyendo:
- a. La caída del margen comercial como resultado de una combinación del descenso generalizado de ventas y costes inmediatos en el corto plazo relacionados con las iniciativas estratégicas implementadas por la Compañía que resultarán en un incremento de ventas y tráfico de clientes a medio y largo plazo.
  - b. El coste de los gastos de personal asociados al proceso de “desfranquiciación” (COFO a COCO, traspaso de tiendas franquiciadas a propias) que se está llevando a cabo en España y Brasil para mejorar el rendimiento de las tiendas del cual se espera que tenga una contribución positiva en ventas en el medio y largo plazo.
  - c. El incremento de gastos por alquileres proveniente de los acuerdos “*sale-leaseback*” llevados a cabo en el pasado reciente y,
  - d. El aumento de otros OPEX mayormente de suministros y mantenimiento.

La depreciación y amortización se incrementó más del doble en el 1T 2019 (desde EUR55,8m hasta EUR126,6m) debido a la nueva aplicación de IFRS 16. Ajustada por este efecto excepcional, la depreciación habría sido de EUR59,9m, 7,3% más que en el mismo período del año anterior.

### Resultados financieros

(€m)	1T 2018	1T 2019	Cambio
Ingresos financieros	1,6	0,7	-0,9
Gastos por intereses	(10,2)	(17,8)	-7,6
Otros gastos financieros	(6,9)	(7,6)	-0,8
Gastos de refinanciación	0,0	(7,0)	-7,0
Diferencias por tipo de cambio (FX)	(0,5)	(3,7)	-3,2
Costes financieros relacionados con IFRS 16	0,0	(16,8)	-16,8
Ganancias de posición de caja neta (IAS 29)	12,0	16,4	4,3
P&G derivadas de instrumentos financieros	0,0	(0,1)	-0,1
P&G de compañías bajo método de participación	1,0	0,1	-0,9
<b>RESULTADO FINANCIERO NETO</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(35,8)</b>	<b>-32,9</b>

En el 1T 2019, los gastos financieros netos del Grupo fueron de EUR35,8m, lo que se compara con los EUR3,0m de gastos en los números re-expresados del mismo período del año anterior. Estos EUR32,9m de incremento son en primer lugar explicados por la reciente aplicación de IFRS 16 en 1T 2019, que impactó en EUR16,8m el resultado financiero. Añadido a ello, las mayores cantidades de deuda neta mantenida durante el período y los sustancialmente mayores costes se tradujeron en un aumento de los gastos por intereses financieros de EUR7,6m (desde EUR10,2m a EUR17,8m). Finalmente, los costes relacionados con el proceso de refinanciación tuvieron un efecto excepcional de EUR7,0m.

La discontinuación de operaciones de “Clarel” y “Max Descuento” tuvieron un impacto negativo en el Beneficio Neto de EUR3,9m en el 1T 2019.

Después de todos estos efectos especiales durante el trimestre, la pérdida neta atribuible sumaba un total de EUR144,4m en el 1T 2019, lo que compara con una pérdida de EUR16,2m en las cuentas re-expresadas del 1T 2018.

## Información por país

GRUPO DIA <sup>(1)</sup> (EURm)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.359,5</b>		<b>2.028,1</b>		<b>-14,0%</b>	<b>-2,3%</b>
Ventas comparables	-3,8%		-4,3%			
<b>Ventas netas <sup>(3)</sup></b>	<b>1.793,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.664,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-7,2%</b>	<b>6,1%</b>
Aprovisionamiento + OPEX	(1.708,2)		(1.652,9)		-3,2%	
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>84,8</b>	<b>4,7%</b>	<b>12,0</b>	<b>0,7%</b>	<b>-85,8%</b>	<b>-83,6%</b>

ESPAÑA <sup>(1)</sup> (EURm)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>1.208,0</b>		<b>1.165,6</b>		<b>-3,5%</b>
Ventas comparables	-3,0%		-4,4%		
<b>Ventas netas</b>	<b>1.010,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>975,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-3,5%</b>
Aprovisionamiento + OPEX	(954,9)		(960,9)		0,6%
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>56,1</b>	<b>5,5%</b>	<b>14,7</b>	<b>1,5%</b>	<b>-73,8%</b>

PORTUGAL <sup>(1)</sup> (EURm)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>186,9</b>		<b>180,8</b>		<b>-3,2%</b>
Ventas comparables	-3,1%		-3,9%		
<b>Ventas netas</b>	<b>146,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>138,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>-5,6%</b>
Aprovisionamiento + OPEX	(139,3)		(136,3)		-2,1%
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>7,6</b>	<b>5,2%</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8%</b>	<b>-68,2%</b>

ARGENTINA (EURm)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>560,8</b>		<b>303,6</b>		<b>-45,9%</b>	<b>-1,1%</b>
Ventas comparables	-0,9%		-6,6%			
<b>Ventas netas <sup>(3)</sup></b>	<b>288,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>223,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>-22,6%</b>	<b>51,8%</b>
Aprovisionamiento + OPEX	(282,7)		(220,4)		-22,0%	-
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>5,8</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,8</b>	<b>1,2%</b>	<b>-51,6%</b>	<b>-10,1%</b>

BRASIL (EURm)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>403,8</b>		<b>378,0</b>		<b>-6,4%</b>	<b>0,4%</b>
Ventas comparables	-11,4%		-0,8%			
<b>Ventas netas</b>	<b>346,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>327,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>-5,6%</b>	<b>1,1%</b>
Aprovisionamiento + OPEX	(331,3)		(335,2)		1,2%	-
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>15,3</b>	<b>4,4%</b>	<b>(7,9)</b>	<b>-2,4%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

(1) Con Clarel y Max Descuento como actividades discontinuadas

(2) Ajustado por 'Costes de reestructuración', IFRS 16 y IAS 29

(3) Incluye el impacto de IAS 29 negativo en venta netas por valor de EUR0,3m en 1T 2018 y de EUR12,8m en 1T 2019

Las ventas brutas en España descendieron un 3,5% en 1T de 2019 hasta EUR1.166m, mientras que las ventas netas también descendieron en el mismo porcentaje durante el período hasta EUR976bn. Este rendimiento negativo fue debido a la mala evolución de las ventas comparables (-4,4%) mientras que el área de venta en el período permaneció prácticamente estable.

Por formato, La Plaza y Dia&Go aumentaron ventas pero las otras tiendas descendieron en términos de volumen, particularmente las operadas en las afueras de los núcleos urbanos. El EBITDA ajustado generado en el país descendió un 73,8% hasta los EUR14,7m, reflejando una erosión en márgenes de 400pb hasta el 1,5%. Las ventas brutas online bajo enseña se incrementaron un 10,2% en el 1T 2019 hasta los EUR19,3m, lo que representa el 1,7% del total de ventas brutas en España.

En lo relativo a Portugal, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 3,2% en el 1T 2019 hasta EUR181m, mientras que las ventas netas disminuyeron un 5,6% durante el mismo período hasta los EUR139m. Este rendimiento negativo está relacionado con el dato de -3.9% de las ventas comparables y la contracción del espacio comercial de venta un 1,4%. El EBITDA ajustado descendió un 68,2% hasta EUR2,4m, una erosión en el margen de 340pb hasta el 1,8%.

En Argentina, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 45,9% hasta EUR304m, pero sólo disminuyeron un 1,1% en divisa local. Las ventas netas cayeron un 18,3% hasta EUR236m antes de la aplicación de la normativa IAS 29, y un 22,6% después de dicha aplicación (51,8% más en moneda local). A pesar de la desafiante situación macroeconómica el fuerte descenso del consumo privado relacionado con el repunte de la inflación y la severa depreciación de la divisa, el negocio en divisa local se desarrolló relativamente bien en el 1T 2019. El volumen de ventas comparables descendió un 6,6% pero superó claramente a la media del mercado como se refleja en el continuo y significativo incremento de cuota de mercado. El EBITDA ajustado en el 1T 2019 fue de EUR-5,9m después del impacto de EUR8,7m derivado de la aplicación de IAS 29. Aislado este efecto, el dato comparable de EBITDA ajustado habría sido de EUR2,8m en 1T 2019, -51,6% respecto al 1T 2018 (-10,1% excluyendo efecto divisa), reflejando un descenso de 80pb en el margen EBITDA ajustado hasta 1,2%.

En Brasil, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 6,4% hasta EUR378m (aumento de 0,4% excluido efecto divisa) con un descenso en las ventas comparables del 0,8% y un aumento del 2,0% en el espacio comercial. El EBITDA ajustado para el período descendió hasta EUR-7,9m. El negocio está siendo afectado por el endurecimiento de las condiciones de los proveedores, el proceso "desfranquiador" necesario para mejorar la red actual de tiendas, y también debido a los esfuerzos en Opex y Capex necesarios para recuperar y mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes.

## Balance de situación

(€m)	31 Dic 2018	31 Mar 2019
Activo no corriente	2.072,4	2.708,8
Existencias	531,7	489,2
Clientes y otros deudores	192,3	124,2
Activo corriente	66,9	74,5
Caja y tesorería	239,8	118,2
Activo no corriente disponible para la venta	168,7	168,0
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.271,8</b>	<b>3.682,8</b>
Total Fondos Propios	(166,1)	(308,5)
Deuda a largo plazo	919,1	1.437,6
Deuda a corto plazo	772,4	1.058,4
Acreedores comerciales y otros	1.442,5	1.229,2
Provisiones y otros pasivos corrientes	280,8	249,7
Pasivos ligados a activos disponibles para venta	23,1	16,5
<b>TOTAL PASIVO y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.271,8</b>	<b>3.682,8</b>

La aplicación en 2019 de la nueva normativa IFRS 16 ha tenido como resultado un impacto incremental de EUR670m en el balance consolidado de la Compañía (mayormente en los Activos no corrientes y las Deudas a Corto y Largo plazo).

Como consecuencia de las pérdidas netas por valor de EUR144,4m reportadas en el 1T 2019, los fondos propios consolidados de la Compañía empeoraron hasta un valor negativo de EUR308,5m a final de marzo de 2019, con fondos propios negativos de EUR174,9m en la Compañía Matriz (lo que compara con unos fondos propios negativos de EUR99m a final de 2018).

## Capital Circulante

(€m)	Dic-18	Mar-19	Cambio
<i>Confirming</i>	199,9	186,5	-13,4
<i>Factoring sin recurso</i>	126,4	38,1	-88,3
Existencias (A)	531,7	489,2	-42,4
Clientes y otros deudores (B)	192,3	124,2	-68,1
Acreedores comerciales y otros (C)	1.442,5	1.229,2	-213,3
<b>Capital Circulante <sup>(1)</sup></b>	<b>(718,6)</b>	<b>(615,7)</b>	<b>102,8</b>

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

Desde diciembre de 2018 hasta marzo de 2019, el Capital Circulante negativo de DIA descendió un 14,3% hasta EUR615,7m. Este descenso de EUR102,8m en el valor de Capital Circulante negativo es atribuible a:

- I. El descendiente volumen de ventas del periodo, relacionado tanto con el rendimiento subyacente del negocio como con la estacionalidad, ya que el primer trimestre del año es un período con menor volumen de ventas que el trimestre anterior.
- II. El período más corto de pago a proveedores durante los últimos meses unido al endurecimiento de la situación financiera de la Compañía.
- III. El menor volumen de financiación comercial (*Factoring sin recurso* y *Confirming*).
- IV. Continúa depreciación de las divisas en Argentina en el comienzo de 2019.

El valor de las existencias descendió un 8,0% con respecto a diciembre 2018, EUR42,4m menos hasta un total de EUR489,2m gracias a una administración más eficiente de las existencias en tiendas y centros de distribución.

La partida de clientes y otros deudores descendió un 35,4% comparado con el final del año 2018. Este descenso de EUR68,1m en el valor total de los deudores se explica por el descenso en el volumen de actividad con los franquiciados y también por las limitadas actividades de negociación con proveedores durante la primera parte del ejercicio fiscal 2019.

El valor de acreedores comerciales y otros descendió un 14,8%, desde EUR1.442m hasta EUR1.229m. Este descenso de EUR213,3m se relaciona con las desafiantes condiciones de negocio anteriormente mencionadas en el último período, que resultaron en unos sustancialmente menores períodos de pago medio a proveedores.

El *factoring* sin recurso por facturas de nuestros proveedores fue de EUR38,1m a final de marzo 2019, teniendo un impacto material en los datos de Capital Circulante, que se comparan con los EUR126,4m al final de 2018.

Al final de marzo 2019, la Compañía proporcionó operaciones de *confirming* por un total de EUR186,5m, que se comparan con los EUR199,9m a finales de 2018.

## Capex

(€m)	1T 2018	%	1T 2019	%	Cambio (%)	Cambio (% ex-FX)
España	64,9	72,1%	16,0	77,8%	-75,4%	-75,4%
Portugal	6,9	7,6%	0,5	2,6%	-92,4%	-92,4%
Argentina	5,9	6,5%	0,1	0,7%	-97,5%	-95,1%
Brasil	12,4	13,8%	3,9	18,9%	-68,7%	-66,5%
<b>TOTAL Capex</b>	<b>90,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-77,2%</b>	<b>-76,7%</b>

DIA invirtió EUR20,6m en 1T 2019 (de los cuales más de dos tercios estaban relacionados con inversiones de mantenimiento), EUR69,5m menos que en el mismo período del año anterior (un descenso del 77% en Euros).

## Deuda Neta

(€m)	31 Dic 2018	31 Mar 2019
Deuda Financiera Neta	1.451,6	1.702,2
Otra deuda neta (IFRS 16)	-	675,5
<b>Total Deuda Neta</b>	<b>1.451,6</b>	<b>2.377,7</b>

La Deuda Neta Total a final de marzo de 2019 sumaba un total de EUR2.378m, de los cuales EUR675,5m corresponden a la nueva aplicación del estándar contable IFRS 16. Por lo tanto, la Deuda Financiera Neta fue de EUR1.702m a final de marzo de 2019, EUR250,6m mayor que a finales del 2018.

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

- I. El fuerte descenso del resultado operativo (el EBIT descendió hasta los EUR119,9m de pérdida).
- II. La deterioración del Capital Circulante (descenso de EUR102,8m con respecto a diciembre de 2018).
- III. El reducido volumen de financiación comercial disponible a través de las líneas de *factoring* y *confirming*.

## Cambio de Deuda Financiera Neta

(€m)

1T 2019

<b>Deuda Financiera Neta al comienzo del período (31 Dic 2018)</b>	<b>1.451,6</b>
EBITDA	(12,4)
Gastos de capital pagados (efectivo)	76,9
Desinversión de activos	(0,5)
Variación neta de Capital Circulante	102,8
Resultado Financiero neto	35,8
Impuesto de Sociedades pagado	1,5
Actividades discontinuadas	9,5
Impacto de IFRS 16 en EBITDA	76,0
Cambio en FX & y otros componentes no monetarios	(39,1)
<b>Deuda Financiera Neta al final del período (31 Mar 2019)</b>	<b>1.702,2</b>

## Número de tiendas

A fecha 31 de marzo de 2019, DIA operaba un total de 6.087 tiendas, 7 menos que a finales del mismo periodo que el año pasado, acumulando 304 nuevas aperturas y 311 cierres en los doce últimos meses. Este número excluye 34 tiendas 'Max Descuento' y 1.280 tiendas Clarel en España y Portugal, categorizadas como operaciones discontinuadas desde finales del año 2018.

En el 1T 2019, el número de tiendas disminuyó en 20 en España (de 3.474 hasta 3.454), tras la apertura de 2 nuevas tiendas y el cierre de 22. El 1T 2019 fue también extraordinario en cuanto a la "desfranquiciación" ya que la compañía transfirió 83 franquicias netas a tiendas propias. Este cambio es debido a la nueva política de la compañía de buscar franquiciados altamente cualificados que puedan ofrecer a nuestros clientes una mejor experiencia de compra. Esta política continuará a lo largo del año 2019, lo cual se verá reflejado en importantes cifras de transferencia de tiendas franquiciadas a tiendas propias. En lo que se refiere a la superficie de venta a finales de marzo de 2019, el espacio total de se incrementó en un 0,3% comparado con el mismo periodo del año pasado.

En Portugal, el número total de tiendas decreció en 4 en el 1T 2019, de 532 a 528. El número de franquicias disminuyó de 309 a 299 en el primer trimestre del año.

Argentina finalizó marzo de 2019 con 950 tiendas, 29 menos que a finales del 2018, contabilizando 2 aperturas y 31 cierres durante este primer trimestre de año. La gran parte de los cierres en Argentina durante el pasado trimestre correspondieron a la finalización de la Masterfranquicia en Paraguay. Con respecto a la franquicia, un total de 6 tiendas netas se transfirieron durante el periodo hasta un total de 658 franquicias a finales del 1T 2019, lo que representa un 69,3% de la red de tiendas del país.

En Brasil, la compañía abrió 21 tiendas durante el primer trimestre del año pero cerró 38, todas ellas franquicias. El número total de tiendas descendió en 17 tiendas netas de 1.172 a 1.155.

## Número de tiendas

31 Marzo 2019

<b>GRUPO DÍA <sup>(1)</sup></b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Total tiendas a 31 Marzo 2018</b>	<b>2.490</b>	<b>3.604</b>	<b>6.094</b>
<b>Aperturas completadas en últimos 12 meses</b>	<b>151</b>	<b>153</b>	<b>304</b>
<b>Cambio de tiendas propias a franquicias (últimos 12 meses)</b>	<b>106</b>	<b>-106</b>	<b>0</b>
<b>Cierres ejecutados en los últimos doce meses</b>	<b>-24</b>	<b>-287</b>	<b>-311</b>
<b>Total tiendas GRUPO DÍA a 31 Marzo 2019</b>	<b>2.723</b>	<b>3.364</b>	<b>6.087</b>
<b>ESPAÑA <sup>(1)</sup></b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>TOTAL</b>
Total tiendas a 31 Marzo 2018	1.503	1.986	3.489
Aperturas completadas en últimos 12 meses	28	22	50
Cambio de tiendas propias a franquicias (últimos 12 meses)	161	-161	0
Cierres ejecutados en los últimos doce meses	-7	-78	-85
<b>Total tiendas GRUPO DÍA a 31 Marzo 2019</b>	<b>1.685</b>	<b>1.769</b>	<b>3.454</b>
<b>PORTUGAL <sup>(1)</sup></b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>TOTAL</b>
Total tiendas a 31 Marzo 2018	246	305	551
Aperturas completadas en últimos 12 meses	3	17	20
Cambio de tiendas propias a franquicias (últimos 12 meses)	-15	15	0
Cierres ejecutados en los últimos doce meses	-5	-38	-43
<b>Total tiendas GRUPO DÍA a 31 Marzo 2019</b>	<b>229</b>	<b>299</b>	<b>528</b>
<b>ARGENTINA</b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>TOTAL</b>
Total tiendas a 31 Marzo 2018	306	630	936
Aperturas completadas en últimos 12 meses	29	54	83
Cambio de tiendas propias a franquicias (últimos 12 meses)	-32	32	0
Cierres ejecutados en los últimos doce meses	-11	-58	-69
<b>Total tiendas GRUPO DÍA a 31 Marzo 2019</b>	<b>292</b>	<b>658</b>	<b>950</b>
<b>BRAZIL</b>	<b>Propias</b>	<b>Franquicias</b>	<b>TOTAL</b>
Total tiendas a 31 Marzo 2018	435	683	1.118
Aperturas completadas en últimos 12 meses	91	60	151
Cambio de tiendas propias a franquicias (últimos 12 meses)	-8	8	0
Cierres ejecutados en los últimos doce meses	-1	-113	-114
<b>Total tiendas GRUPO DÍA a 31 Marzo 2019</b>	<b>517</b>	<b>638</b>	<b>1.155</b>

(1) A finales de marzo de 2019 DÍA también operaba 1,209 tiendas Clarel y 34 Max Descuento en España y 71 Clarel en Portugal

## Hechos Posteriores al Cierre del Período

- El 9 de abril de 2019, la compañía realizó una comunicación en referencia a las notificaciones con fecha 28 y 29 de marzo de 2019 en las que se divulgaban la autorización y aceptación del plazo de aceptación para la oferta voluntaria de L1R Invest1 Holding S.à r.l. sobre todas las acciones representativas del capital social de DIA a un precio inicial de 0,67 euros por acción. De acuerdo al artículo 134.4 de la Ley de Mercado de Valores y el artículo 24 del Real Decreto 1066/2007 de 27 de julio en lo aplicable al régimen de ofertas públicas de adquisición, la compañía remitió el preceptivo informe del Consejo de Administración sobre la oferta presentada y aprobado por unanimidad durante la reunión que el Consejo, con todos sus miembros presentes, mantuvo en la fecha de la comunicación.
- El 26 de abril de 2019, la compañía comunicó el acuerdo con su sindicado de entidades financieras para modificar el actual acuerdo de EUR912,1m. Como resultado de dicha modificación, la obligación de poner en marcha un aumento de capital (o cualquier otro instrumento de capital) en plazos y condiciones aceptables por el sindicado de entidades financieras fue extendido hasta el 31 de mayo de 2019.
- El 26 de abril de 2019, la compañía publicó un avance de resultados de cifras estimadas y no auditadas en relación a la información financiera consolidada del 1T 2019.
- El 6 de mayo de 2019, la CNMV extendió el plazo de aceptación de la oferta voluntaria hasta el 13 de mayo de 2019.

## Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Estado
1S 2019 Resultados	Miércoles, 31 julio 2019	Tentativo
9M 2019 Resultados	Jueves, 14 noviembre 2019	Tentativo

## Tipos de cambio

Período	€ / Peso Argentino	€ / Real Brasileño
1T 2018 promedio	0,0414	0,2507
1T 2019 promedio	0,0226	0,2337
<b>1T 2019 Cambio <sup>(1)</sup></b>	<b>-45,4%</b>	<b>-6,8%</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, así como los programas de incentivos a largo plazo.

- **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)	1T 2018	1T 2019	Cambio (%)
Ventas netas	1.793,0	1.664,6	-7,2%
IVA y otros	566,5	363,5	-35,8%
<b>VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA</b>	<b>2.359,5</b>	<b>2.028,1</b>	<b>-14,0%</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)	1T 2018	1T 2019	Cambio
EBIT	(6,1)	(119,9)	-113,8
Depreciación y amortización	55,8	126,6	70,8
Pérdidas por baja de activos	2,8	3,7	0,8
Deterioro de activos fijos	3,0	2,0	-1,0
<b>EBITDA</b>	<b>55,5</b>	<b>12,4</b>	<b>-43,1</b>
Costes de reestructuración	25,2	67,0	41,8
Ganancias y Pérdidas en venta de activos fijos	(7,7)	0,0	7,7
Efecto IFRS 16	0,0	(76,0)	-76,0
Efecto IAS 29	11,8	8,7	-3,1
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>84,8</b>	<b>12,0</b>	<b>-72,8</b>

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

**RECONCILIACION DE DEUDA NETA**

<b>(€m)</b>	<b>1T 2018</b>	<b>1T 2019</b>	<b>Variación</b>
Deuda a largo plazo	919,1	1.437,6	518,5
Deudo a corto plazo	772,4	1.058,4	286,0
Caja y equivalentes	(239,8)	(118,2)	121,6
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>1.451,6</b>	<b>2.377,7</b>	<b>926,2</b>
Efecto aplicación IFRS 16	0,0	(675,5)	-675,5
<b>DEUDA FINANCIERA NETA</b>	<b>1.451,6</b>	<b>1.702,2</b>	<b>250,6</b>

## Relación con Inversores

Teléfono: +34 91 398 54 00, Ext 33890

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.