



## DIA 4ºT 2020 Avance de Ventas

### Ventas Netas Grupo de € 1.700 millones, y crecimiento de las ventas comparables del 7%

*Se mantiene un consistente crecimiento positivo de las ventas comparables, reflejo de la mejora sostenida de la oferta comercial y el rendimiento operativo*

*Incremento de más del 23% en el tamaño de la cesta media en todos los mercados, que compensa con creces la caída del 13% en el número de tickets*

*Sólido desempeño en España, respaldado por el continuo énfasis puesto en la oferta de frescos, la aceptación positiva de los clientes de nuestra nueva disposición de tienda y la expansión online*

**MADRID, 14 de Enero de 2021:** Grupo DIA (“DIA” o el “Grupo”), empresa internacional de distribución del sector de alimentación que opera en España, Portugal, Brasil y Argentina, publica hoy un avance de sus Ventas Netas del cuarto trimestre de 2020.

	Ventas Netas <sup>1</sup>			Ventas Like-for-Like <sup>2</sup>
	4ºT 2020 (€m)	4ºT 2019 (€m)	Variac. (%)	vs 4ºT 2019 (%)
España	1.143,2	1.048,4	9,0%	10,0%
Portugal	157,7	146,6	7,6%	5,2%
Brasil	212,9	319,3	-33,3 %	6,2%
Argentina	174,2	273,3	-36,3%	-1,6%
<b>Total Grupo</b>	<b>1.688,0</b>	<b>1.787,6</b>	<b>-5,6%</b>	<b>6,9%</b>
<b>Total tiendas <sup>3</sup> (#)</b>	<b>6.169</b>	<b>6.626</b>	<b>-6,9%</b>	

#### Comentario sobre el 4ºT de Stephan DuCharme, Presidente Ejecutivo:

*“El comportamiento positivo de las ventas comparables durante el 4ºT en Grupo DIA, continuando la tendencia ya observada a lo largo de 2020, se debió al impacto de las*

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

<sup>2</sup> LFL representa la tasa de crecimiento de las Ventas Brutas Bajo Enseña a tipo de cambio constante de aquellas tiendas que hayan operado por un período superior a trece meses en condiciones de negocio similares. Las cifras correspondientes a LFL en Argentina han sido deflactadas usando la inflación interna para reflejar el LFL en volumen, evitando cálculos erróneos por la hiperinflación

<sup>3</sup> Al final del período.

*mejoras operativas continuas, así como a una oferta de frescos mejorada que estamos ofreciendo a nuestros clientes en el momento en el que más nos necesitan.*

*España y Portugal han mantenido su trayectoria positiva de ventas netas, mientras que la racionalización estratégica de nuestra red de tiendas, con un 7% menos establecimientos en el año y el efecto divisa en Brasil y Argentina, afectaron al desempeño general de las ventas netas de nuestro grupo.*

*A medida que comenzamos el nuevo año, nuestro incansable esfuerzo en abordar áreas de mejora en toda la cadena operativa se verá reforzado por el despliegue continuo de nuestro modelo mejorado de franquicia, el desarrollo de nuestras capacidades online, la expansión de nuestra oferta de marca propia, así como por el lanzamiento de un interesante nuevo modelo de tienda.”*

#### **España:**

- Continúa la fuerte tendencia positiva en las **Ventas Netas**, a pesar de contar con un 8% menos de tiendas en el año.
- Fuerte crecimiento **Like-for-Like** durante el trimestre, sostenido en la mejora del surtido y una nueva disposición de tienda, que ha impulsado significativamente la venta de frescos.
- Expansión continua de los **servicios online y entrega exprés** para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. El servicio de entrega exprés cubre un 90% de la población en ciudades con más de 50.000 habitantes a través de canales propios y de alianzas.

#### **Portugal:**

- El nuevo modelo operativo y la optimización del surtido apoyaron los datos **Like-for-Like y Ventas Netas** positivas, a pesar del incremento de las restricciones implantadas por el gobierno respecto a los horarios de apertura de las tiendas en fines de semana durante las últimas semanas del año debido a la Covid-19.
- El **servicio on-line** cubre actualmente las principales ciudades de Lisboa y Oporto y el servicio exprés se ha implementado en 100 tiendas, principalmente a través de alianzas en todas las regiones en las que DIA está presente.

#### **Brasil:**

- **Las Ventas Netas** disminuyeron un 6% en moneda local, contando con un 11% menos de tiendas en el año como consecuencia del cierre de localizaciones no rentables y la caída del consumo generalizado. El importe de ventas en euros se ha visto afectado por una devaluación del real brasileño del 29% durante el período.
- Sólido **Like-for-Like** gracias a la oferta mejorada del surtido, el desarrollo continuado de la marca propia, así como por la implementación de la entrega exprés.

#### **Argentina:**

- **Las Ventas Netas** aumentaron un 26% en moneda local, gracias a un mejor desempeño operativo, la mejora de surtido y el nuevo layout de tienda que respalda la oferta de frescos en un contexto macroeconómico desafiante. El importe de ventas en euros se ha visto afectado por una devaluación del peso argentino del 31% en el período.
- Cifra **Like-for-Like** se ha visto impactada por la baja confianza del consumidor y de los niveles de consumo, aunque va mejorando.

**FY 2020 vs. 2019 Comparativa:** Ventas Like-for-like sostenidas del 8%. Las Ventas Brutas Bajo Enseña<sup>4</sup> crecieron un 2,7% a moneda constante en el año.

	<b>Ventas Netas</b>			<b>Ventas Like-for-Like</b>
	<b>FY2020</b> <b>(€m)</b>	<b>FY 2019</b> <b>(€m)</b>	<b>Variac.</b> <b>(%)</b>	<b>vs FY 2019</b> <b>(%)</b>
<b>Total Grupo</b>	<b>6.882,4</b>	<b>6.870,4</b>	<b>0,2%</b>	<b>7,6%</b>

-FIN-

#### INFORMACION ADICIONAL

- Grupo DIA presentará los resultados financieros correspondientes al año 2020 el 26 Febrero de 2021.

#### PRENSA

Lara Vadillo  
Teléfono: +34 619.22.65.87  
Email: [comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)

#### RELACIÓN CON INVERSORES

Miren Sotomayor / Natalia Amo  
+34 91.398.54.00 Ext. 33699 /33426  
Email: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

---

<sup>4</sup> Ventas Butas Bajo Enseña: valor total de la facturación obtenida en las tiendas incluyendo todos los impuestos indirectos (valor del ticket de caja) y en todos los establecimientos de la Compañía, tanto propios como franquiciados.