

Grupo Dia Presentación de Resultados 2024

28 de febrero de 2025



*Cada día
más cerca*



Nota legal

Esta presentación contiene declaraciones e información de carácter prospectivo relativas a Distribuidora Internacional de Alimentación, S.A. (Dia) y sus dependientes que se basan en las creencias actuales de la dirección de Dia, en sus principales expectativas e hipótesis, así como en la información de que dispone actualmente Dia y en sus proyecciones de acontecimientos futuros. Estas declaraciones prospectivas hacen referencia únicamente a la fecha en que se realizan, y se basan en la información, los conocimientos y las opiniones disponibles en la fecha en que se formulan; dichos conocimientos, información y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Estas declaraciones prospectivas se presentan a menudo, pero no siempre, mediante el uso de términos o expresiones como "anticipar", "creer", "poder", "podría", "puede", "predice", "potencial", "debería", "hará", "estimaré", "anticipa", "pronostica", "tiene previsto", "proyecta", "continuado", "en curso", "espera", "pretende" y otros términos o expresiones similares. Asimismo, pueden identificarse otras declaraciones de carácter prospectivo en el contexto en que se formulan las declaraciones o por la naturaleza prospectiva de los análisis relativos a las estrategias, planes o intenciones. Dichas declaraciones de carácter prospectivo, así como las incluidas en cualquier otro material examinado en cualquier presentación de la dirección, reflejan las opiniones actuales de Dia con respecto a los acontecimientos futuros y están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres e hipótesis fundamentales sobre Dia y sus dependientes e inversiones, incluidos, entre otros, el desarrollo de sus negocios, las tendencias de su industria operativa y los futuros gastos de capital. A la luz de estos riesgos, incertidumbres e hipótesis, es posible que no se produzcan los acontecimientos o circunstancias a las que hacen referencia las declaraciones prospectivas. Ninguna de las proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras que figuran en esta presentación debe considerarse como una previsión o promesa ni debe interpretarse como una indicación, garantía o seguridad de que los supuestos sobre los que se han preparado tales proyecciones, expectativas, estimaciones o perspectivas futuras sean correctos o exhaustivos o, en el caso de los supuestos, que se expongan íntegramente en la presentación. Los analistas, intermediarios e inversores actuales y futuros deben actuar únicamente con arreglo a su propio criterio profesional, teniendo en cuenta la presente nota legal y deben tener en cuenta que muchos factores podrían hacer que los resultados, el rendimiento o los logros reales de Dia y sus dependientes y cualquier información incluida en esta presentación sean materialmente diferentes a cualquier información, resultados, rendimiento o logros futuros que puedan ser expresados o implícitos en dichas declaraciones prospectivas, entre otros: cambios en las condiciones económicas, políticas, gubernamentales y comerciales generales a nivel mundial y en los países en los que operan Dia y sus dependientes; cambios en los tipos de interés; cambios en los tipos de inflación; cambios en los precios; tendencias que afecten a los negocios de Dia y sus dependientes, la situación financiera, los resultados de las operaciones o los flujos de efectivo; el impacto de la legislación y la regulación actual, pendiente o futura en los países en los que operan Dia y sus dependientes; adquisiciones, inversiones o desinversiones que Dia y sus dependientes puedan realizar en el futuro; planes de inversión de capital de Dia y sus dependientes; su disponibilidad estimada de fondos; su capacidad para pagar la deuda con flujos de efectivo futuros estimados; amenazas a la seguridad en todo el mundo y pérdidas de elementos de valor para los clientes; incapacidad para mantener unos entornos de trabajo seguros; efectos de catástrofes, desastres naturales, condiciones climáticas adversas, condiciones geológicas u otras condiciones físicas inesperadas, o actos delictivos o terroristas; percepción pública sobre el entorno de negocio y la reputación de Dia y sus dependientes; cobertura de seguros insuficiente y aumentos del coste de los seguros; pérdida de personal directivo y personal clave; uso no autorizado de la propiedad intelectual de Dia y denuncias de incumplimiento por parte de Dia o sus dependientes de la propiedad intelectual de otros; cambios en la estrategia de negocio y otros factores. Los riesgos e incertidumbres anteriores que podrían afectar a la información proporcionada en la presentación son casi imposibles de prever y predecir. Si se materializan uno o más de esos riesgos o incertidumbres, o si se produce cualquier otro riesgo desconocido, o si cualquiera de las hipótesis subyacentes resultara ser incorrecta, los resultados reales pueden variar materialmente de los descritos en el presente documento como anticipados, creídos, estimados, esperados o previstos. Ninguna parte pretende actualizar o revisar, ni asume ninguna obligación al respecto, estas declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro modo, ni de actualizar las razones por las que los resultados reales podrían diferir de los reflejados en las declaraciones prospectivas. Dia proporciona información sobre alguno de estos y otros factores que podrían afectar al negocio y a los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta a, y debe ser leída conjuntamente con, el resto de la información disponible públicamente. Como resultado de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, no se debe confiar de forma indebida en las presentes declaraciones prospectivas como predicción de resultados reales o de otro tipo, y los administradores o directivos no son responsables de ninguna posible desviación que pueda surgir en cuanto a los diferentes factores que influyen en el rendimiento futuro de Dia. Ni Dia, ni sus administradores o directivos, ni sus representantes tendrán responsabilidad alguna por cualquier pérdida derivada del uso del presente documento o de su contenido, o que surja en relación con el presente documento. El presente documento no es apto para su divulgación general, publicación o distribución en cualquier jurisdicción en la que dicha distribución o divulgación contravenga la legislación vigente. Los presentes materiales no constituyen una oferta de venta, ni una solicitud de ofertas de compra o suscripción de valores en ninguna jurisdicción. Los valores a que se hace referencia en el presente documento no han sido, ni serán, registrados en virtud de la Ley de valores de Estados Unidos de 1933, en su forma enmendada, y no podrán ofrecerse ni venderse en Estados Unidos si no están registrados o si no existe una exención aplicable de los requisitos de registro. No está previsto registrar ninguna parte de ninguna oferta en Estados Unidos ni tampoco realizar una oferta pública de valores en Estados Unidos. Este documento se publica en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión en inglés y la versión en español, prevalecerá la versión en español.

Consideraciones iniciales de la Presentación de Resultados de 2024

En las Cuentas Anuales Consolidadas se ha aplicado la norma contable IFRS5 donde las cifras correspondientes al negocio de Clarel, Portugal, Brasil y las tiendas de gran formato de España vendidas a Alcampo, se representan separadas de los resultados de España y Argentina, dentro de las líneas “Resultado de las actividades interrumpidas” de la cuenta de resultados consolidada, “Activos no corrientes mantenidos para la venta” y “Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para venta” del estado de situación financiera consolidado. Es decir, exceptuando la línea de Resultado Neto del Grupo, el resto de líneas no contienen los resultados de estas operaciones y solo reflejan los resultados de España (sin las tiendas de gran formato y sin Clarel) y Argentina.

En esta presentación, para poder hacer una explicación de los resultados más comparables y alineado con los ocurrido en el negocio, se muestran tanto las cifras de España (sin las tiendas de gran formato y sin Clarel) y Argentina en un subtotal denominado “Grupo continuado” y las cifras de Clarel, Portugal, Brasil y las tiendas de gran formato de España en un subtotal denominado “Grupo discontinuado”. Se muestra también un Grupo total, agregando las cifras de Grupo continuado y Grupo discontinuado, pero este Grupo total no corresponde con las cifras mostradas en los estados contables (excepto Resultado Neto) por la diferencia explicada anteriormente (aplicación de la norma IFRS5).

En el Anexo de esta presentación existen tablas comparativas entre las cifras aquí presentadas frente a las Cuentas Anuales Consolidadas.

Hechos destacados 2024 Grupo Dia



*Cada día
más cerca*



Hechos destacados 2024 Grupo Dia



1. Grupo Dia completa en 2024 su proceso de transformación y simplificación



2. España continúa su crecimiento a superficie comparable (LFL) por encima del mercado



3. Argentina gana cuota de mercado a superficie comparable en un contexto generalizado de caída del consumo



4. Mejora sustancial de los resultados financieros y de deuda



5. Ejecución del plan estratégico de sostenibilidad

01.

Grupo Dia completa en 2024 su proceso de transformación y simplificación



*Cada día
más cerca*



1. Cierre de las operaciones de venta de Portugal, Clarel y Brasil

Operación	Detalles principales	Impactos (no recurrentes)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acuerdo con Grupo Trinity para la venta de Clarel (~1.000 tiendas), la unidad de negocio dedicada al cuidado personal y del hogar. ✓ El cierre de la operación se produjo el 1 de abril de 2024. 	<p>Caja total a recibir por la operación (estimada):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2024 (€12M), potencial 2029 (€15M) <p>Rembolso de capital circulante (estimado):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2024 (-€4M), 2027 (-€12M), 2029 (-€2M)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acuerdo con Auchan para la venta de Dia Portugal (485 tiendas incluyendo Mais Perto). ✓ El cierre de la operación se produjo el 30 de abril de 2024. 	<p>Caja recibida por la operación¹:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2024 → €69M
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acuerdo con MAM Asset Management para la venta de Dia Brasil. ✓ El cierre de la operación se produjo el 25 de junio de 2024. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resultado Neto² → -€107 millones - Flujo de caja³ → -€76 millones

(1) Frente a lo comunicado en los Resultados Financieros del primer semestre de 2024, la cifra varía en EUR 3.3m por la liquidación final del precio acordado el (23/9/24).

(2) EUR 107m: (i) EUR 37m por la aportación de fondos previo a la venta en Dia Brasil, (ii) EUR 30m por pagos de deudas financieras garantizadas por la Sociedad, (iii) EUR 27m por reclasificación de las diferencias de conversión asociadas al Real brasileño, (iv) EUR 4m por condonación de deudas intragrupos y (v) EUR 9m por gastos asociados a la operación.

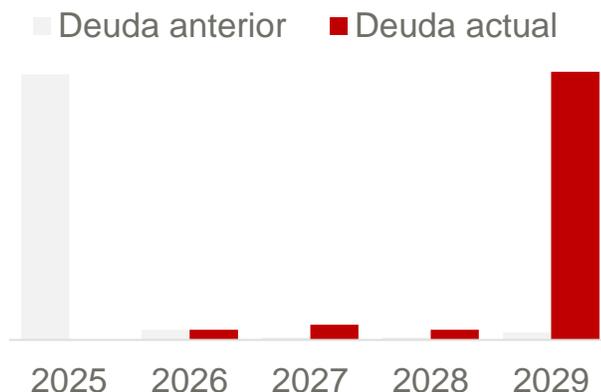
(3) Flujo de caja igual a resultado neto excluyendo EUR 27m de la reclasificación de las diferencias de conversión asociadas al Real brasileño y EUR 4m por condonación de deudas intragrupos.

1. En diciembre de 2024 se ha cerrado el nuevo acuerdo de refinanciación

La nueva financiación supone una extensión del vencimiento de la deuda hasta 2029, además de dotar a la compañía de una liquidez y una flexibilidad superior para la ejecución de su plan de crecimiento futuro

Extensión de los vencimientos de deuda

Vencimiento de deuda pre y post refinanciación



Líneas de financiación:

Anterior:

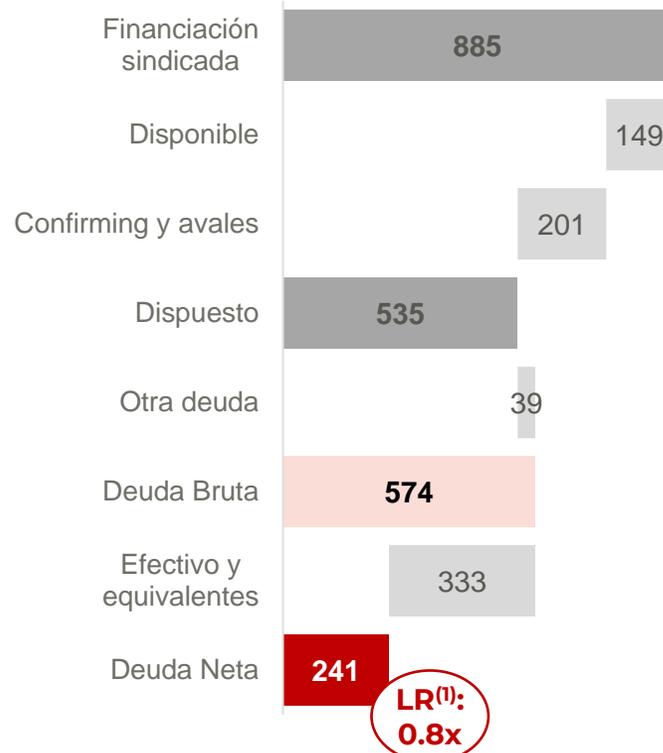
€793m

Actual:

€885m

Apalancamiento reducido

A 31/12/24



Mayor flexibilidad de las condiciones

LIQUIDEZ

- Aumento del límite de la financiación en €92m

COVENANTS

- Covenants de LR¹ y liquidez
- Se eliminan covenants de Capex y *Restructuring Cost*

OPERACIONES PERMITIDAS

- Mayor flexibilidad en la adquisición o venta de activos, alineado con el Plan Estratégico 2025-29

DOUMENTACIÓN

- Menores requerimientos de documentación

(1) Leverage Ratio (LR) se define como Deuda Neta sobre EBITDA Ajustado acumulado de los últimos 12 meses. El dato de EBITDA Ajustado es del Grupo continuado (España sin Clarel ni tiendas de gran formato + Argentina).

02.

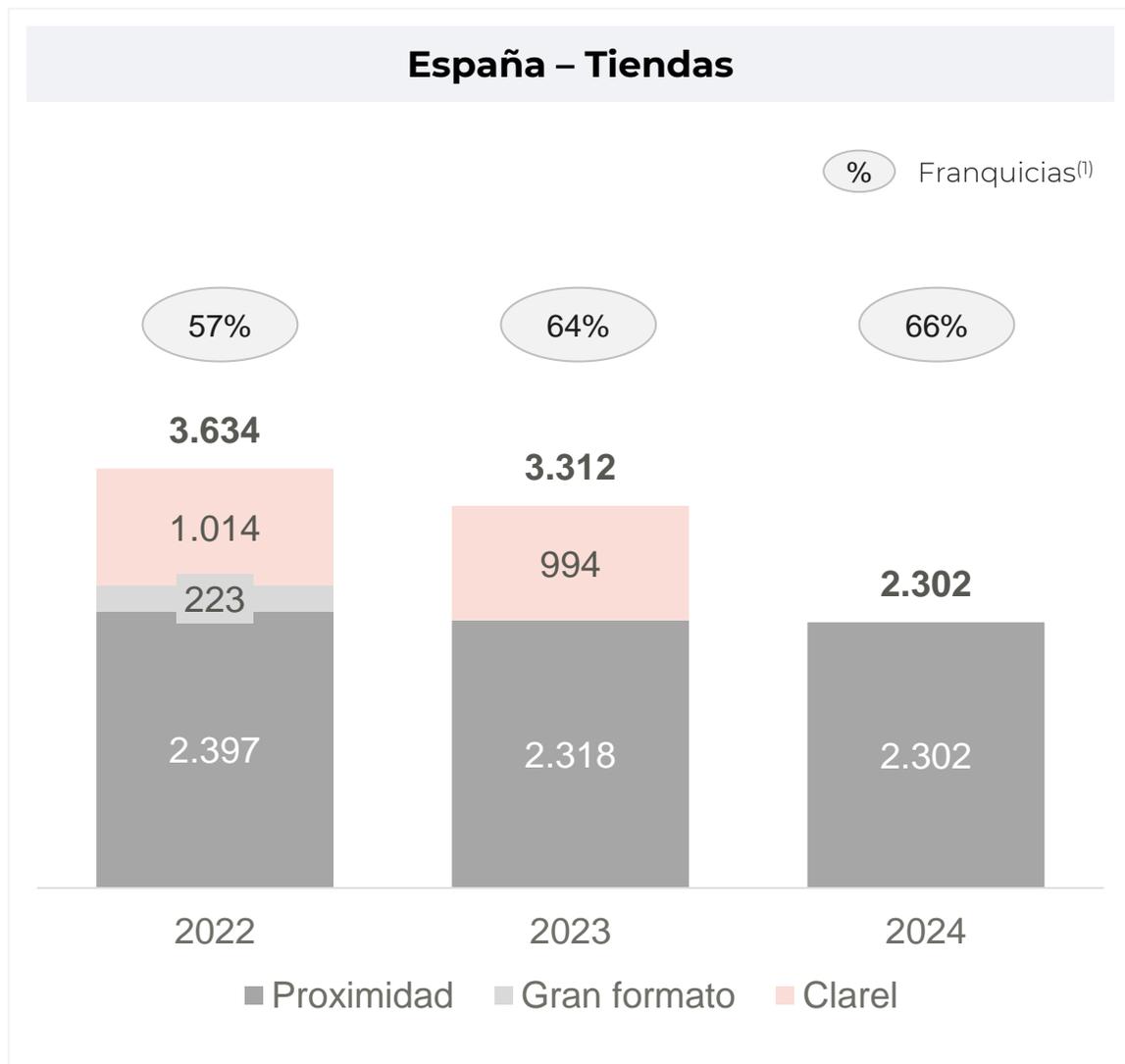
España continúa su crecimiento a superficie comparable (LFL) por encima del mercado



*Cada día
más cerca*



2. Tras la transformación, España cuenta con 2.302 tiendas (66% franquicias), enfocadas en proximidad y con un nuevo diseño moderno y atractivo



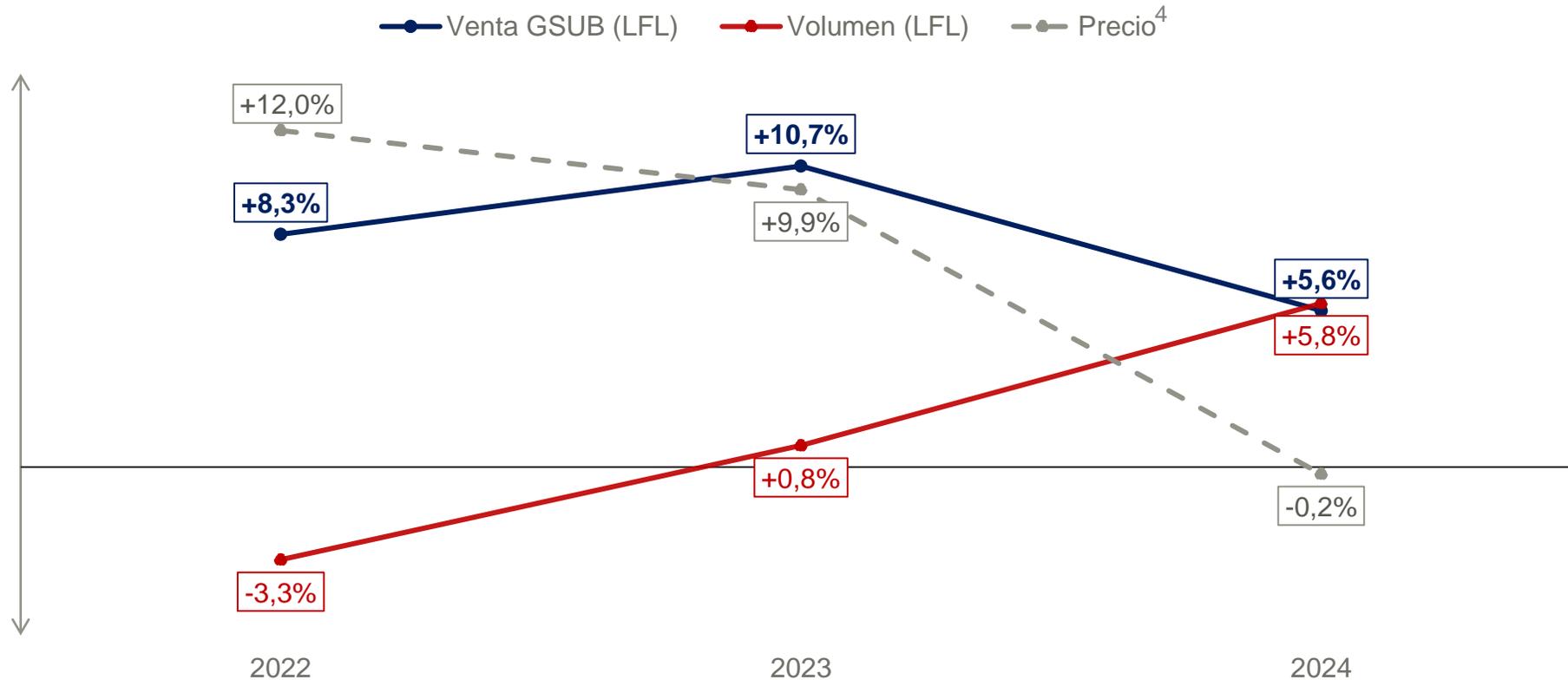
(1) Excluyendo Clarel

2. España continúa con un fuerte crecimiento de la venta LFL gracias al impulso del volumen



La venta en España alcanza 3 años consecutivos de crecimiento, impulsada por el fuerte desempeño del volumen. Durante 2024, la tendencia sigue siendo positiva, con crecimiento de volumen de +5,6%, superando el crecimiento del mercado (+4,0%¹) y por encima de la inflación (+2,8%²).

España³ – Evolución de venta LFL GSUB, volumen y precio



(1) Fuente Nielsen Homescan TAM Dic'24 (incluye inflación y volumen)

(2) Fuente INE (tasa de variación anual del IPC en diciembre de 2024)

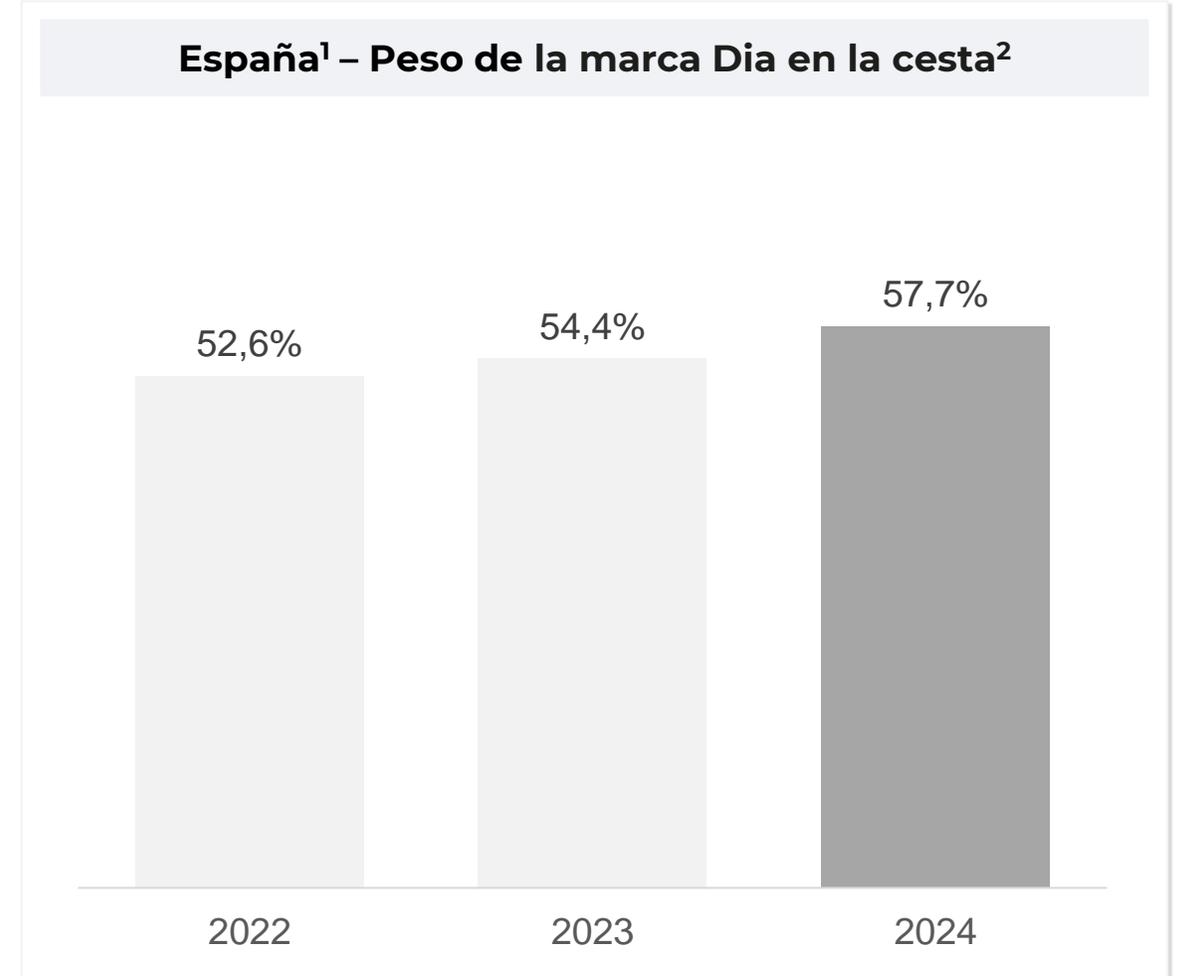
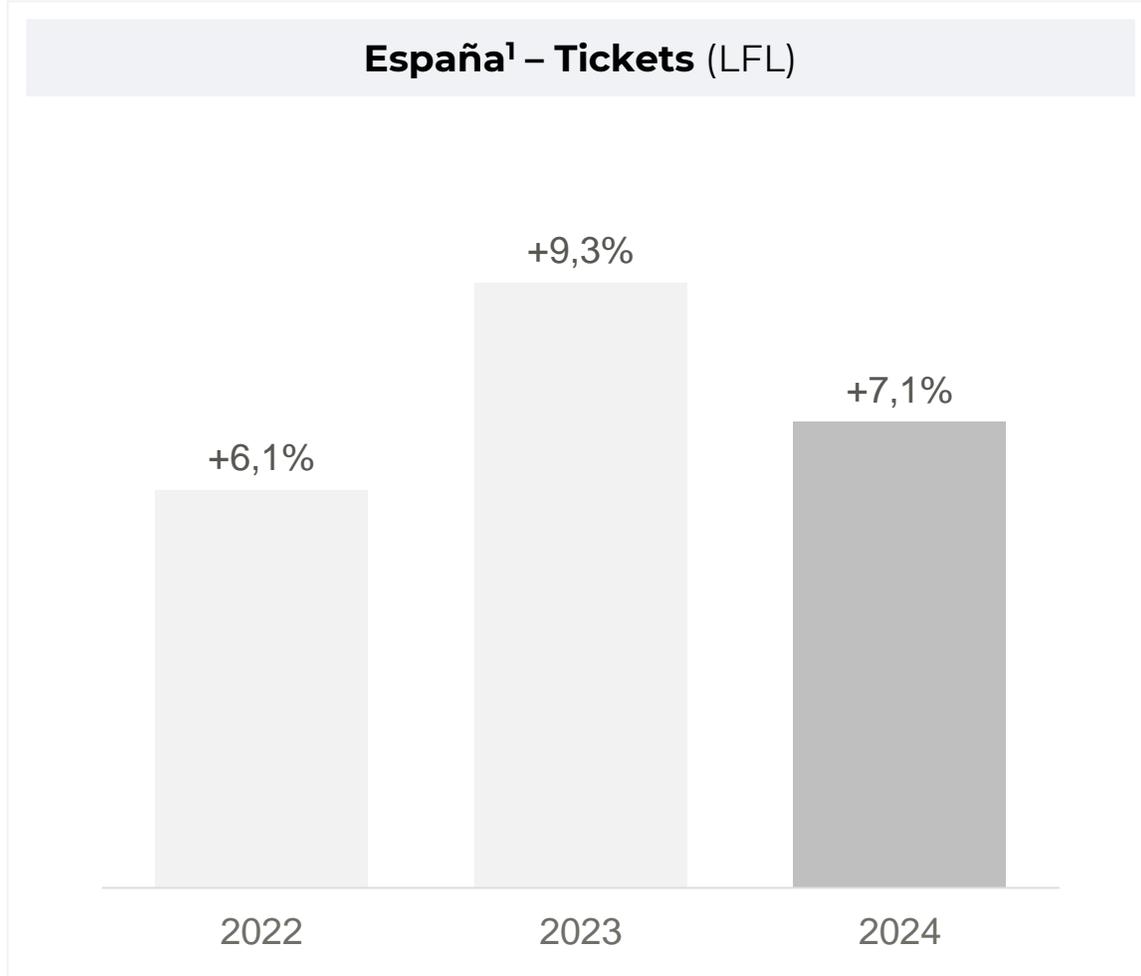
(3) No incluye tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel

(4) Hace referencia a la variación del precio medio en los productos vendidos por Dia (incluye el efecto negativo de mix de categorías y el mayor peso de la marca Dia)

2. El crecimiento de la venta está impulsado por un aumento sostenido del número de tickets y por una oferta equilibrada entre productos Dia y de fabricante



El número de tickets crece un 7,1% vs. 2023 gracias al aumento de la frecuencia de visita y la captación de nuevos clientes. La marca propia sigue gozando de un nivel de aceptación muy positivo por parte de nuestros clientes, que valoran la posibilidad de elegir entre productos Dia de máxima calidad y las más reconocidas marcas nacionales e internacionales.



(1) No incluye Clarel.
(2) Sin considerar frescos.

2. La transformación llevada a cabo en España se ha traducido en un mayor número de clientes visitando nuestras tiendas y un mayor índice de satisfacción



Las mejoras implementadas durante la transformación de Dia, han sido enfocadas en mejorar la propuesta de valor y la experiencia de compra. Estas mejoras han impulsado el incremento en la satisfacción de nuestros clientes.

Reforma de tiendas



Mejora de la marca propia

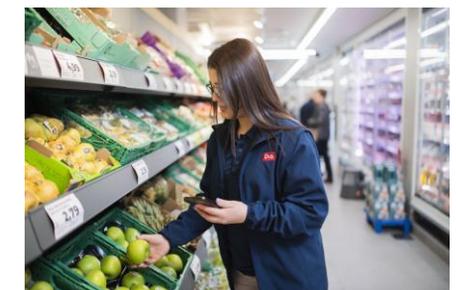


**NPS
cliente**
+17% vs'23
+26% vs'22

Nueva propuesta cliente omnicanal



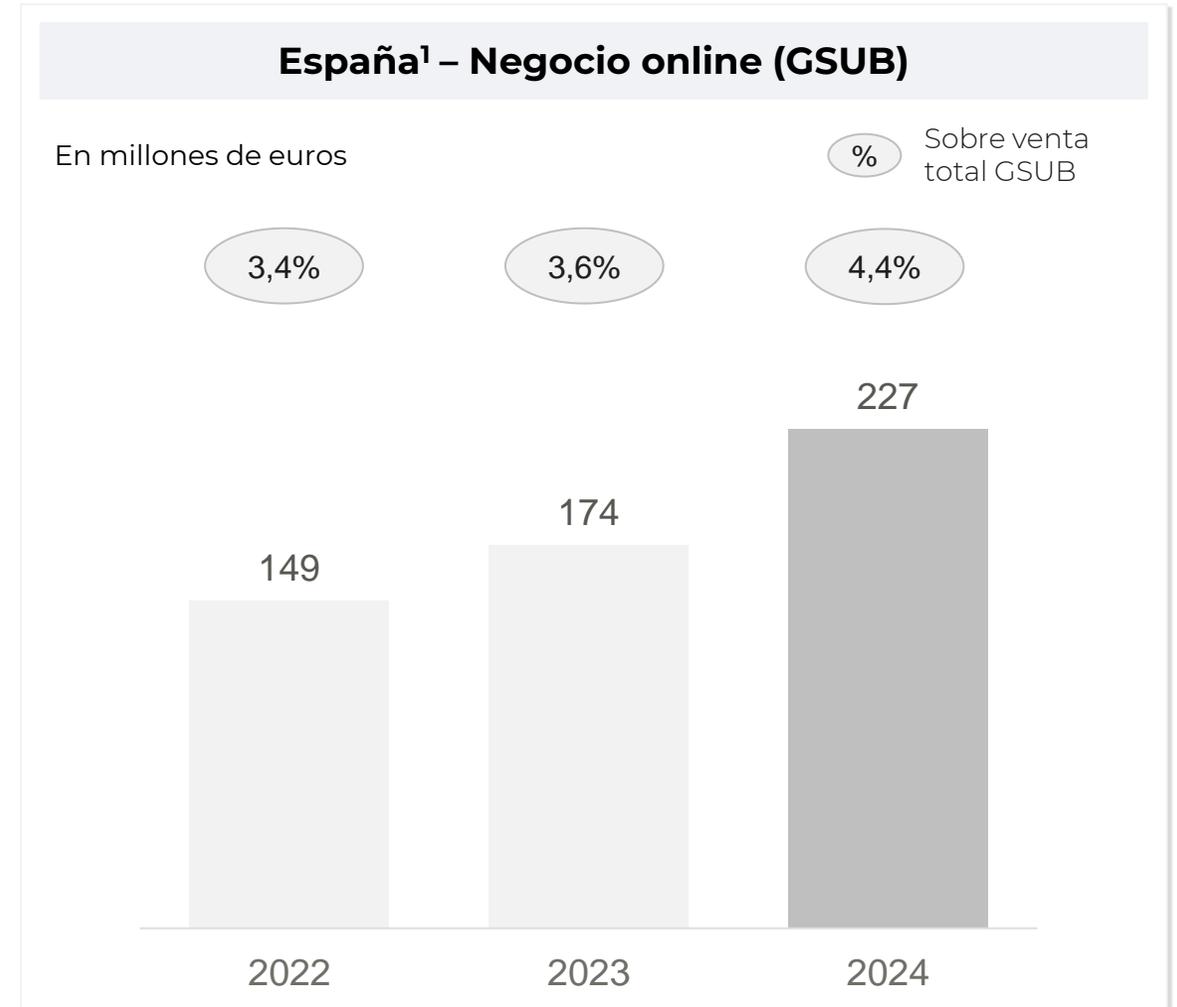
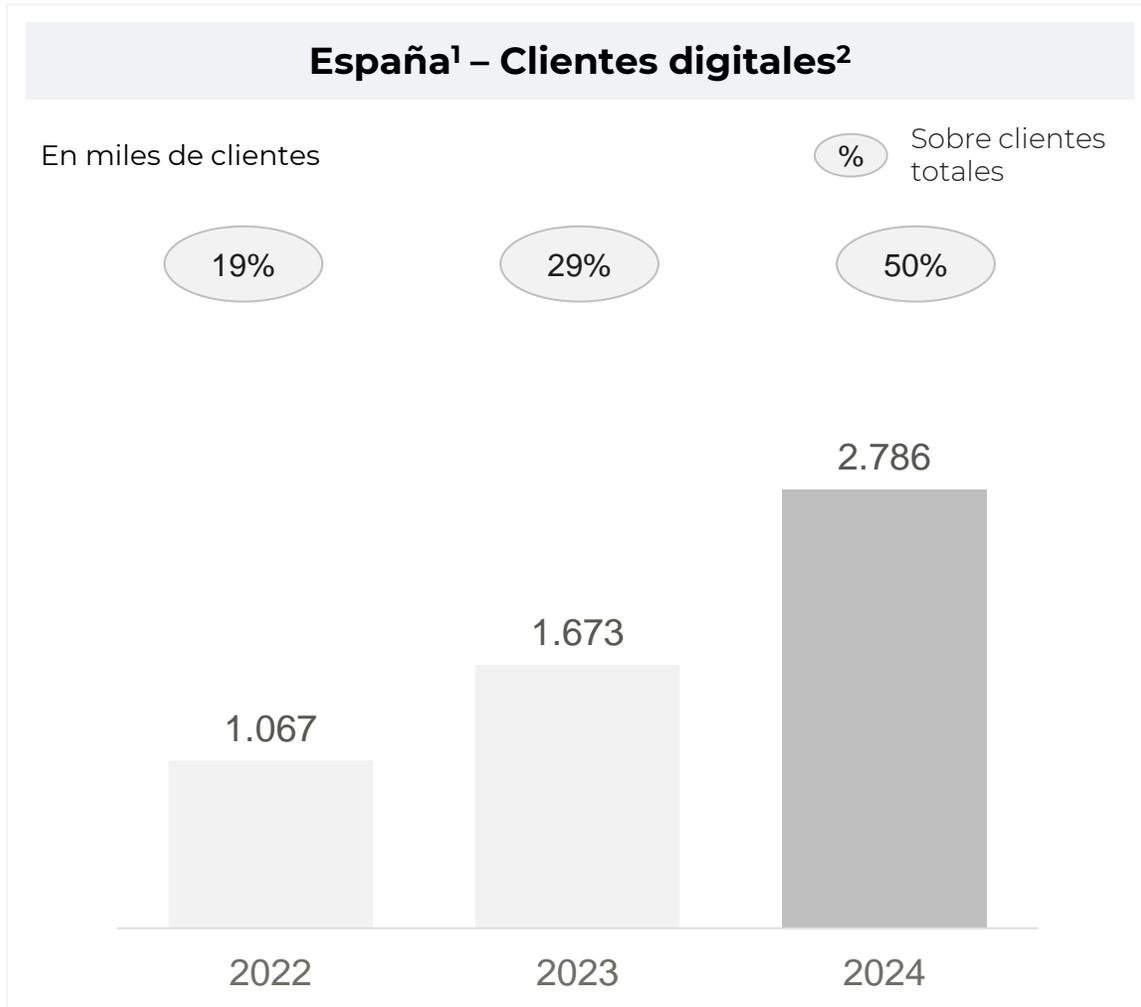
Nueva propuesta de frescos



2. El negocio online supera los €225m y representa un 4,4% de la venta total, alcanzando, además, un 50% de clientes digitales



Los esfuerzos en el desarrollo del canal online dan sus frutos. El 50% de todos los clientes están ya digitalizados y el peso de la venta online crece +1pp vs. 2023 hasta el 4,4% (+1,8pp vs la media del mercado³). Este nivel de digitalización permite un contacto más directo con los clientes y la posibilidad de una oferta omnicanal personalizada.



(1) No incluye Clarel.

(2) Clientes que tienen un perfil digital. Es decir, que se han dado de alta en la App y compran a través de ella o a través del e-commerce.

(3) Fuente Nielsen Homescan TAM Dic'24 (FMCG)

03.

Argentina gana cuota de mercado a superficie comparable en un contexto generalizado de caída del consumo



*Cada día
más cerca*

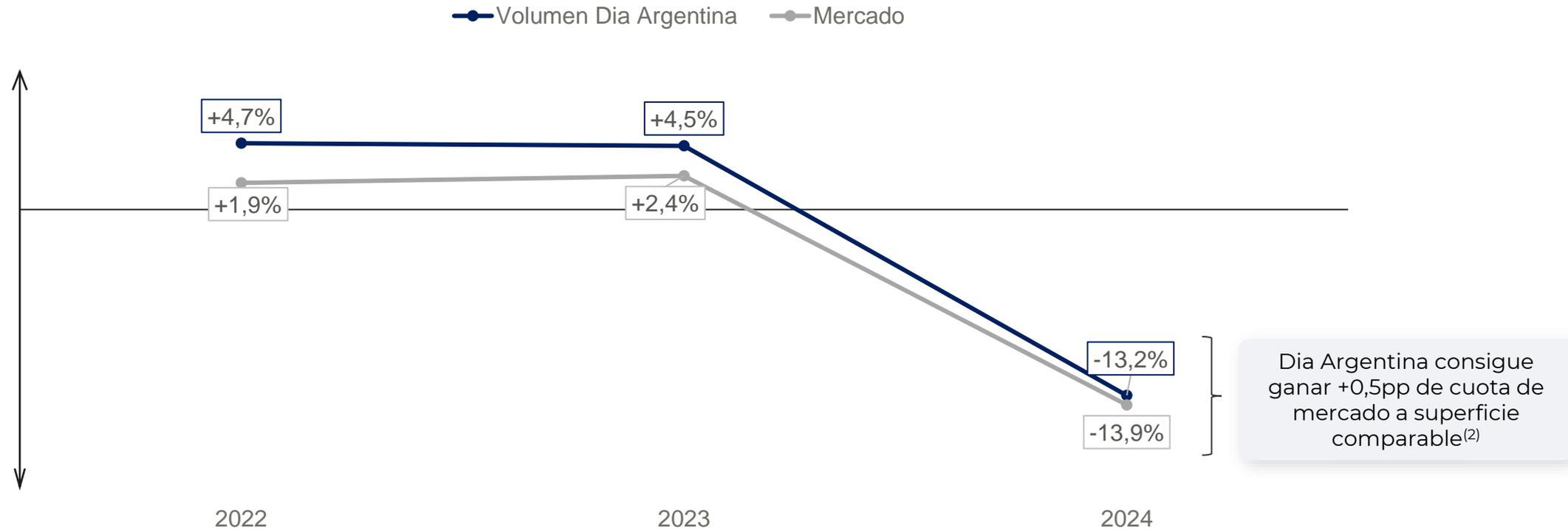


3. Dia Argentina continúa con un desempeño superior al mercado gracias a su propuesta de valor única



Dia Argentina ha logrado ganar cuota de mercado a superficie comparable durante el 2024⁽²⁾, con un resultado por encima de la competencia, en un contexto generalizado de caída del consumo.

Argentina – Evolución de volumen Dia Argentina vs. mercado²



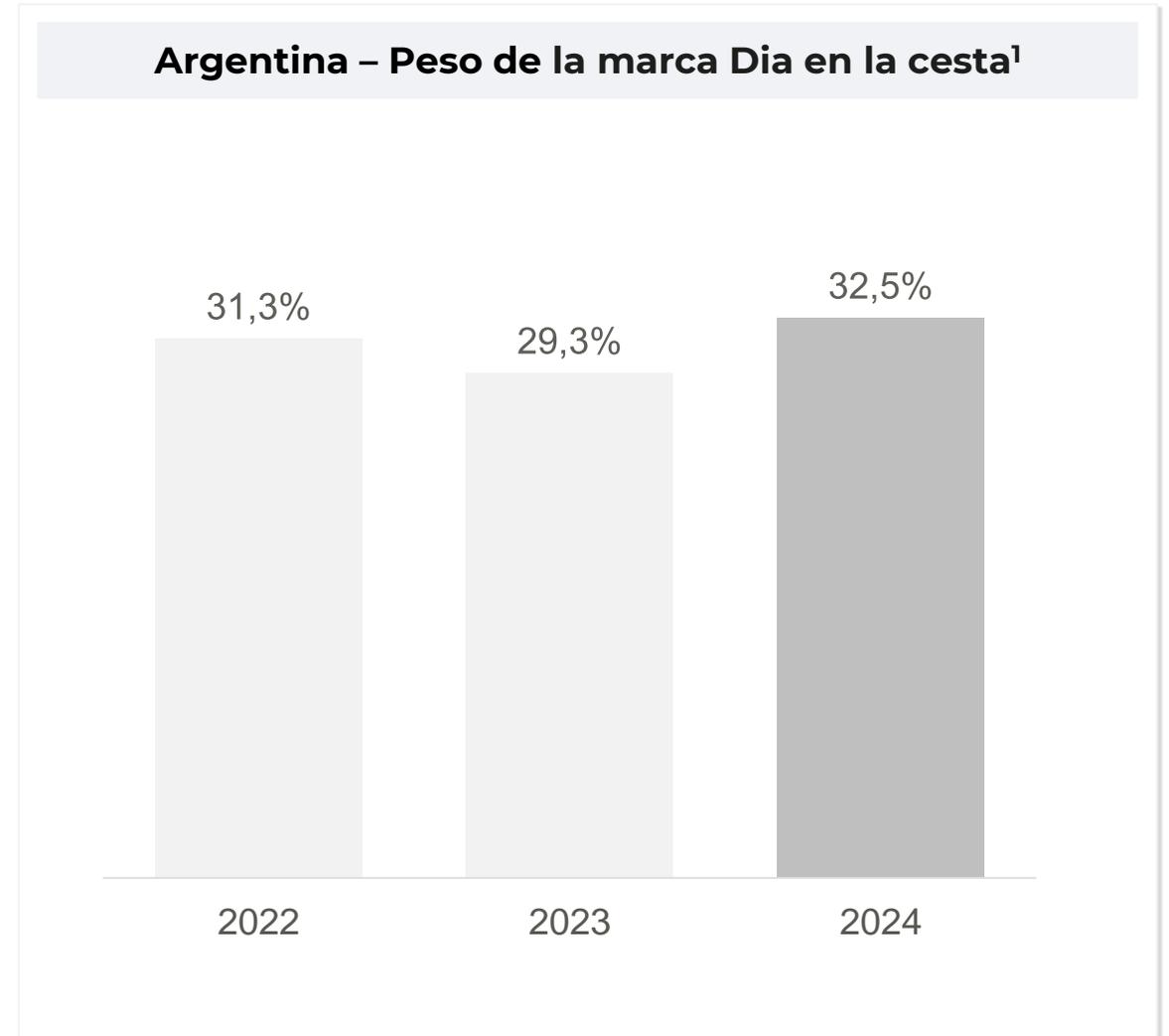
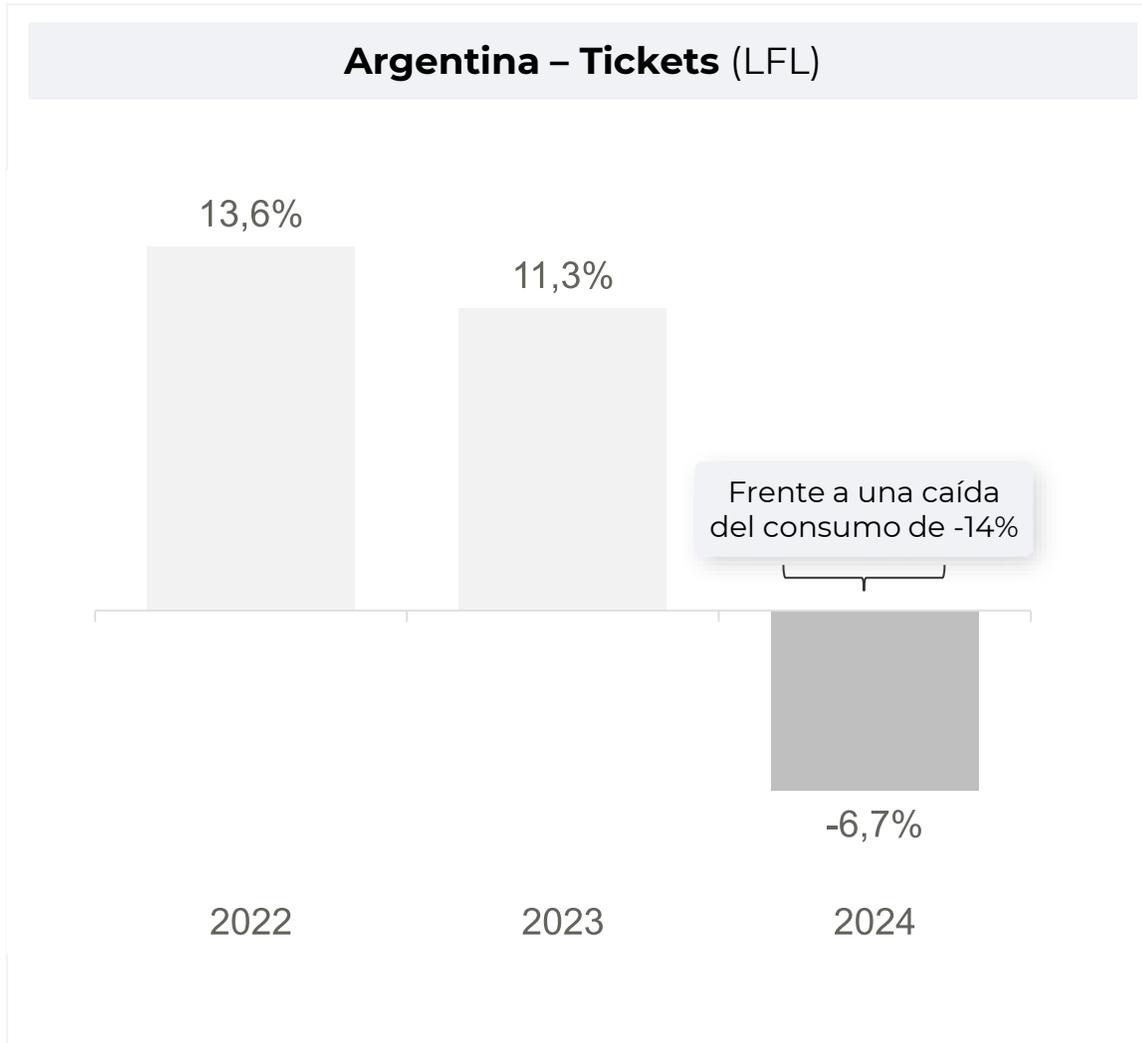
(1) Fuente: Scentia para total autoservicios ("self service" total) a nivel nacional.

(2) Fuente: Nielsen Same Store Sales (DIA vs. mercado 2024).

3. La caída del consumo ha impactado en el número de tickets, mientras que los productos Dia ganan peso en la cesta



La marca Dia gana peso en la cesta de nuestros clientes gracias a la apuesta por la calidad y precios asequibles, que contribuye a ayudar a nuestros clientes en la situación actual de caída de poder adquisitivo.



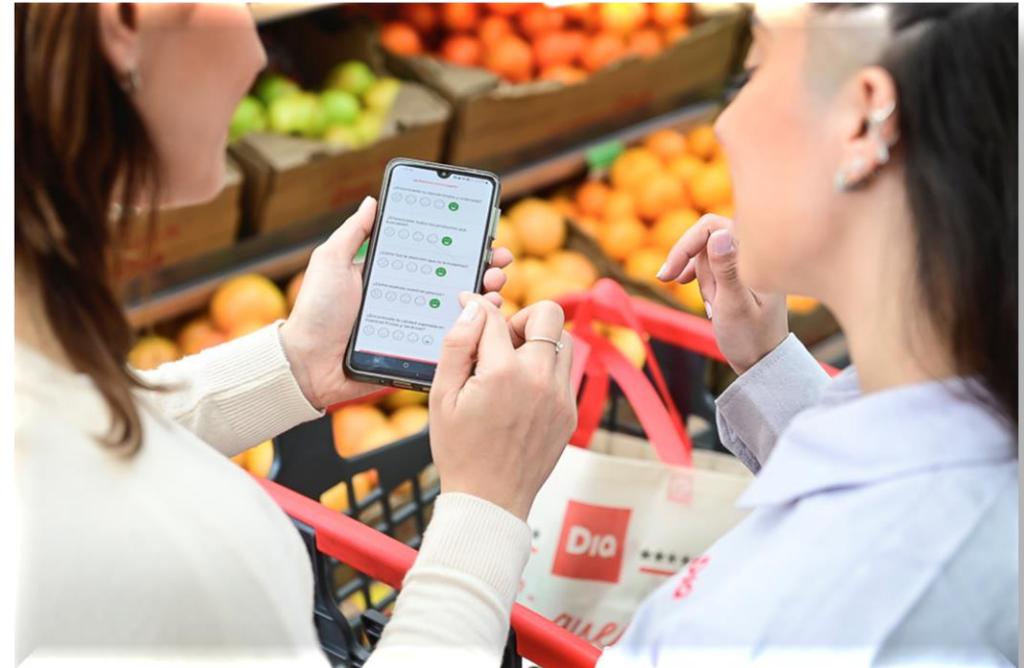
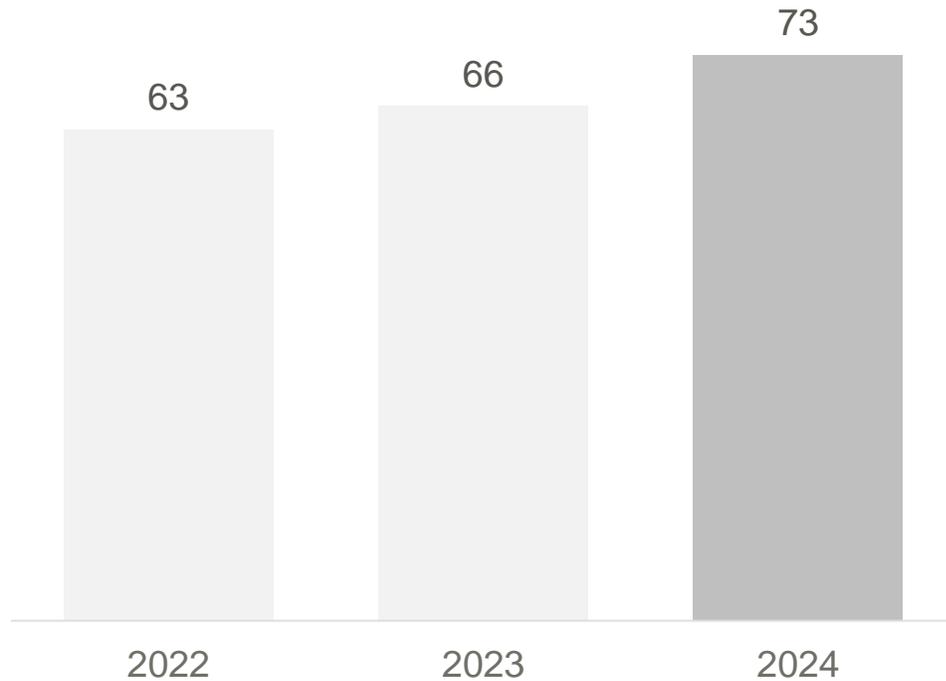
(1) Sin considerar frescos.

3. La satisfacción de los clientes alcanza máximos históricos, reforzando nuestra propuesta de valor y nuestro compromiso con el ahorro



La satisfacción de nuestros clientes continua incrementándose año tras año ratificando el éxito de la estrategia implementada. Durante el 2024 hemos alcanzado el índice NPS más alto de la serie histórica en Argentina. Los principales aspectos más valorados por nuestros clientes son la atención y el servicio en tienda.

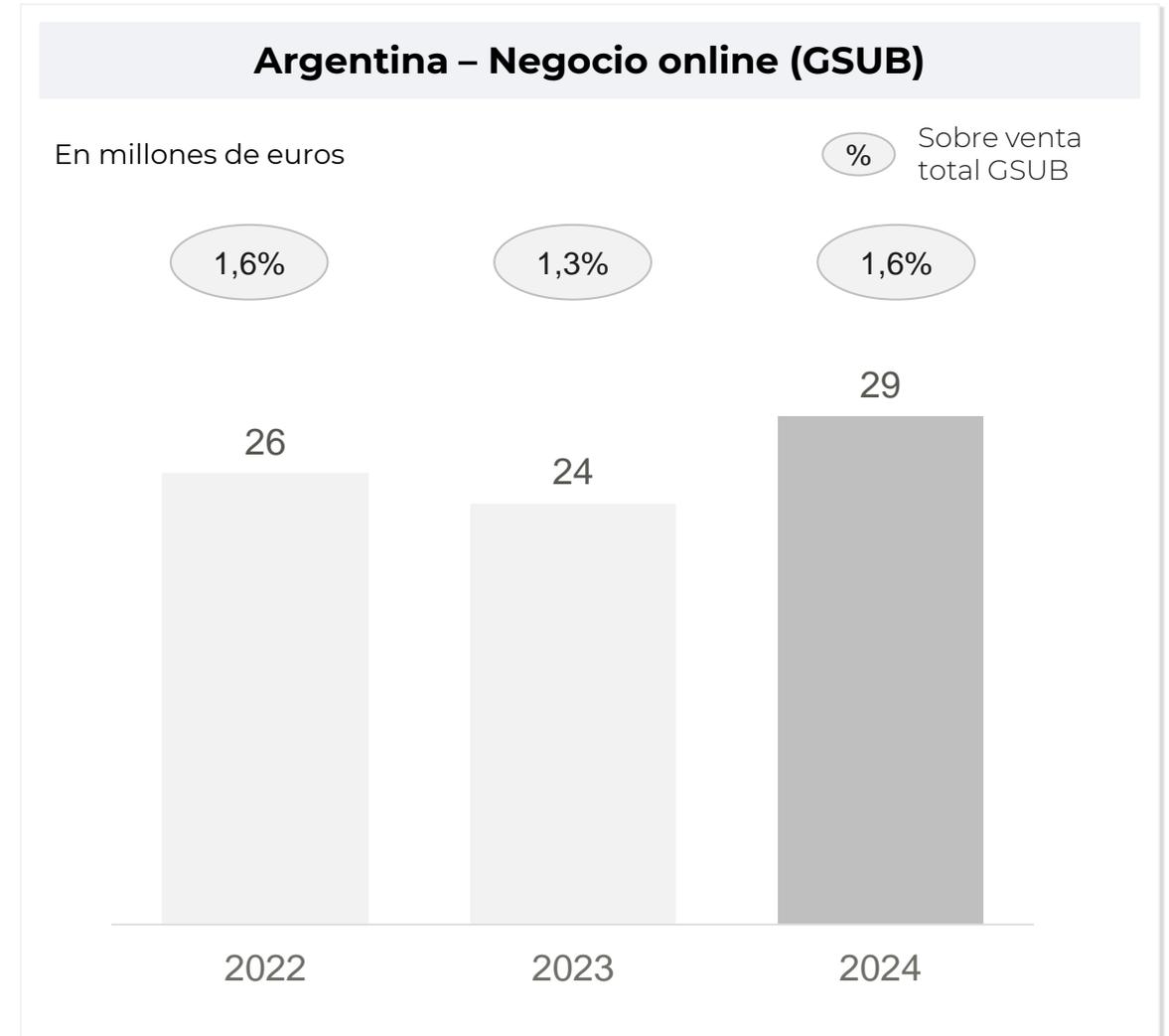
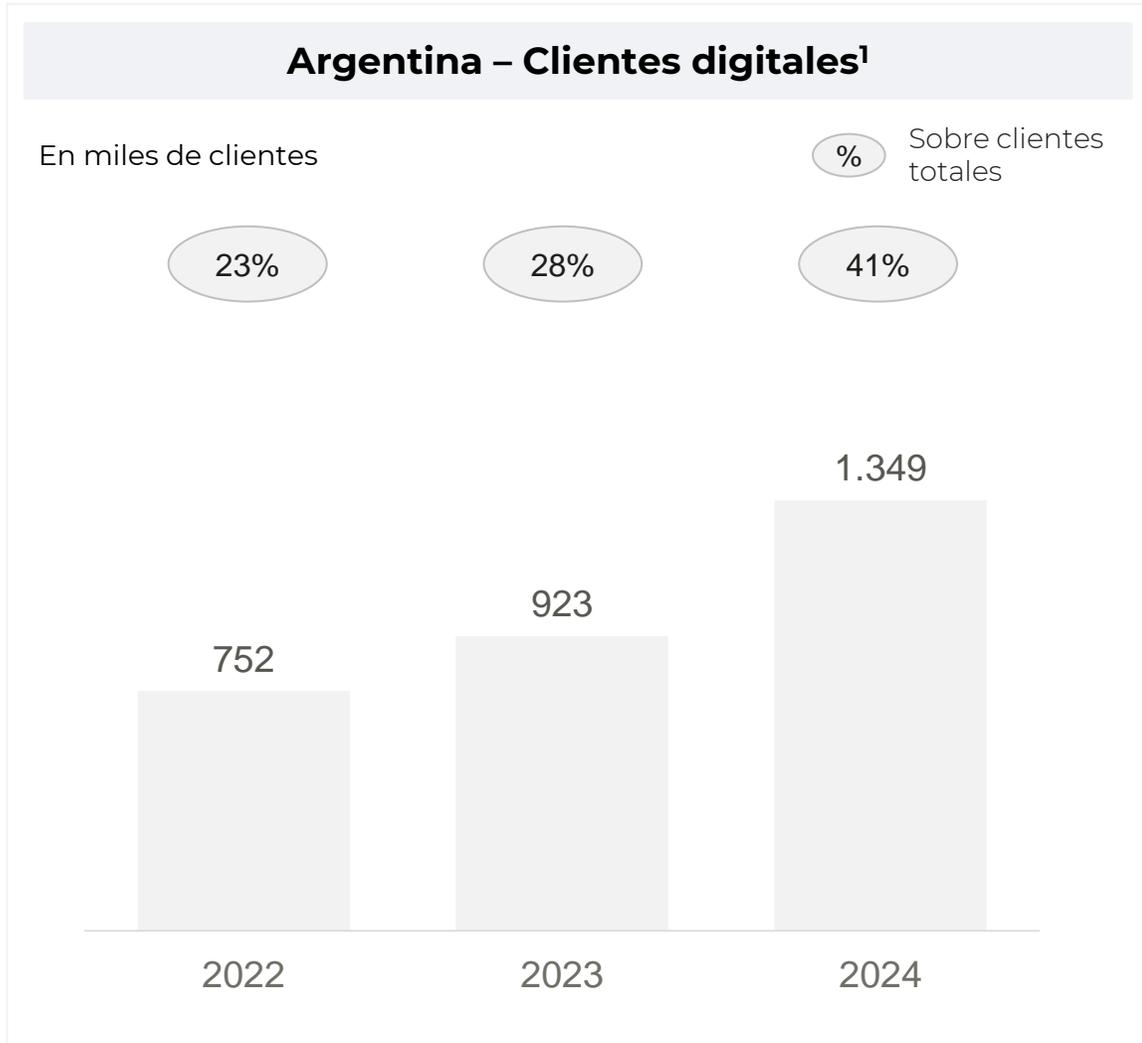
Argentina – NPS (Net Promoter Score) de Clientes



3. El negocio online gana clientes y peso sobre la venta total gracias a las mejoras implementadas en el último año



Los avances en omnicanalidad también son notables. Los clientes digitales alcanzaron el 41% sobre el total de clientes y la venta online cerró en 1,6% de la venta total.



(1) Clientes que tienen un perfil digital. Es decir, que se han dado de alta en la App y compran a través de ella o a través del e-commerce.

04.

Mejora sustancial
de los resultados
financieros y de
deuda



*Cada día
más cerca*



4. España consolida sus resultados gracias al crecimiento de la venta, creciendo +€72m de Ebitda Aj. y mejorando la rentabilidad +1.4pp vs. 2023

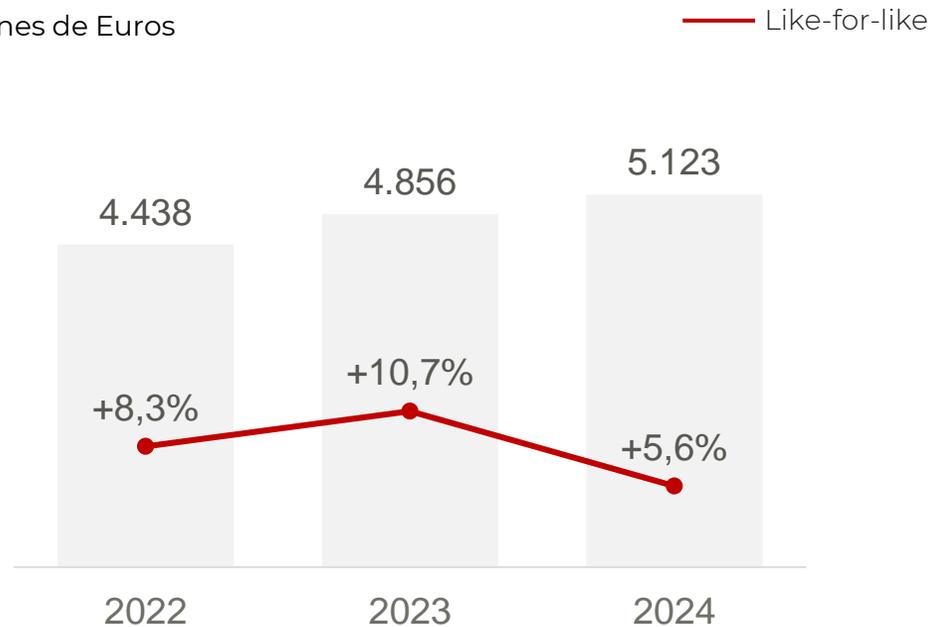


A pesar de la reducción del perímetro de tiendas, España ha sido capaz de crecer su venta total y su venta LFL. Además del crecimiento de venta, las mejoras operativas han permitido incrementar significativamente el EBITDA Aj. y la rentabilidad.

España¹ – GSUB

El GSUB de España creció un +15% de '22 a '24 a pesar de la reducción del número de tiendas (95 tiendas menos, un 4% menos).

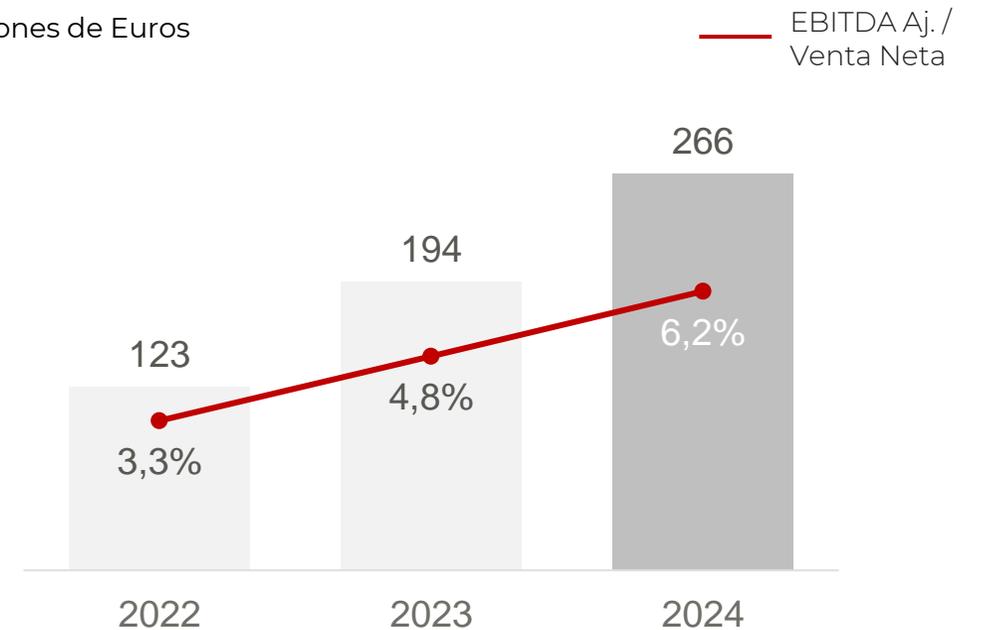
En millones de Euros



España¹ – EBITDA Ajustado

El EBITDA Aj. se ha duplicado en tan solo dos años, gracias al crecimiento de la venta (*sales density*²) y la reducción de costes operativos mejorando la rentabilidad en +3pp de margen vs. '22 y +1,4pp vs. '23.

En millones de Euros



(1) No incluye tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

(2) Sales density = Densidad de venta, definido como las ventas anualizadas por metro cuadrado de superficie comercial.

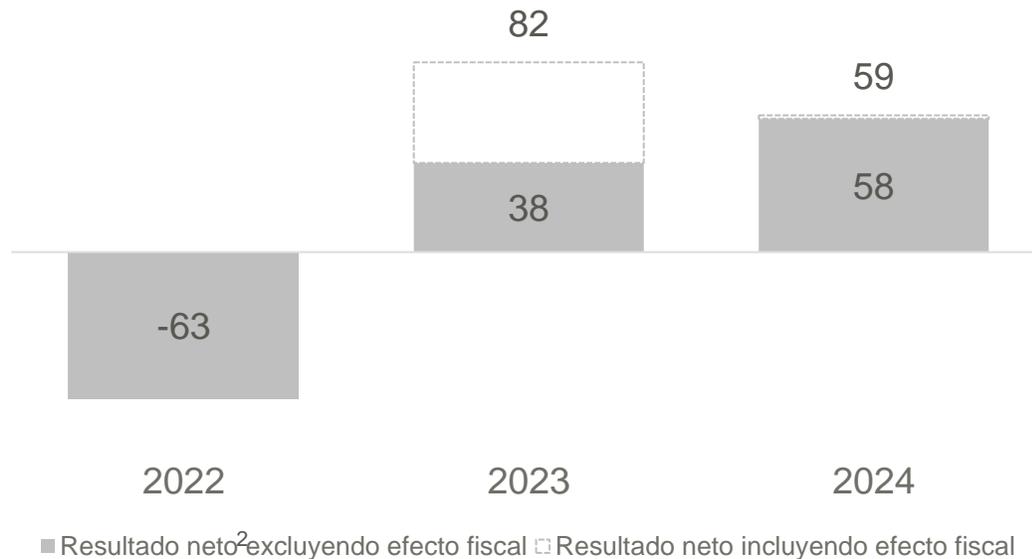
4. Estas mejoras se reflejan en un resultado neto positivo así como en una generación de caja positiva



España¹ – Resultado Neto²

El Resultado Neto en España ha sido positivo en 2024 alcanzando los 58 millones de Euros, un crecimiento de 19 millones vs. 2023 y de 121 millones vs. 2022.

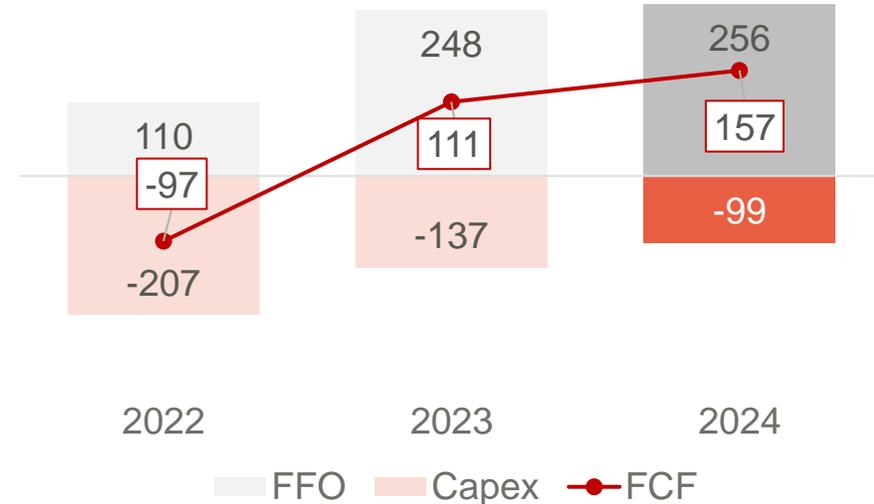
En millones de Euros



España¹ – Generación de caja^{3,4}

La generación de caja ha sido positiva con una reducción importante del Capex tras las inversiones realizadas durante los últimos años como parte del plan de transformación, así como una mejora notable del Cash Flow operacional.

En millones de Euros



(1) No incluye: tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

(2) Para facilitar la comparabilidad entre el Resultado Neto de los diferentes periodos, se han ajustado aquellos efectos extraordinarios de cada periodo:

- Resultado Neto 2022 excluye €21m correspondientes a las tiendas de gran formato vendidas a Alcampo (Nota 13 Cuentas Anuales 2023) – Incluyendo ese efecto el Resultado Neto sería -€42m.
- Resultado Neto 2023 excluye €40m correspondientes a las tiendas de gran formato vendidas a Alcampo (Nota 13 Cuentas Anuales 2024) y €43m de “efecto fiscal” correspondientes al derecho de cobro fruto de la declaración de inconstitucionalidad del RD 3/2016 en enero de 2024 y del recurso que el Grupo mantiene en España ante la Audiencia Nacional por el impuesto sobre Sociedades correspondientes a los ejercicios 2016 y 2017 (Nota 17 Cuentas Anuales 2024) – Incluyendo ambos, el Resultado Neto de 2023 sería €122m.
- Resultado Neto 2024 excluye €1m correspondiente a la actualización de los intereses de demora relativos al derecho de cobro mencionado – “efecto fiscal”.

(3) La generación de caja se compone de los flujos de efectivo de las actividades de explotación FFO (incluyendo el efectivo neto de la operación y cambios en otras cuentas a cobrar y pagar menos las variaciones en el capital circulante) y de la inversión en activos fijos (Capex). No se incluyen flujos de efectivo de actividades de financiación ni enajenación de activos fijos.

(4) El FCF de 2022 y 2023 excluye el FCF de Clarel y el impacto de las tiendas vendidas a Alcampo (€17m en 2022 y €101m en 2023).

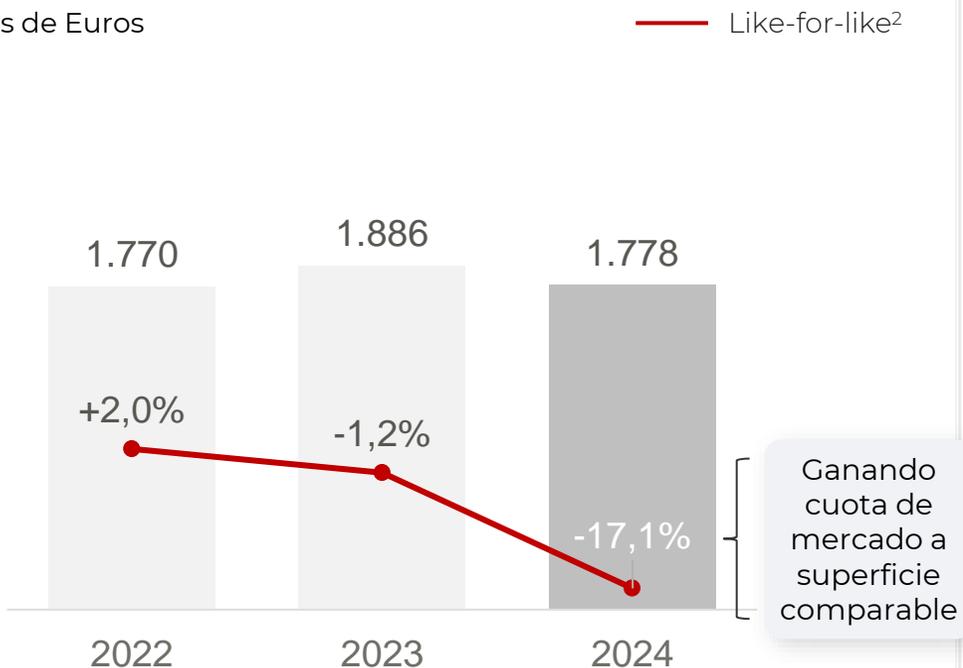
4. Argentina consigue un Ebitda Ajustado positivo y defender su rentabilidad en un contexto generalizado de caída del consumo



Argentina – GSUB¹

La venta se ha visto fuertemente impactada en '24 por la caída del consumo y la devaluación del peso (en moneda local el crecimiento fue de +220%, superior a la inflación del período).

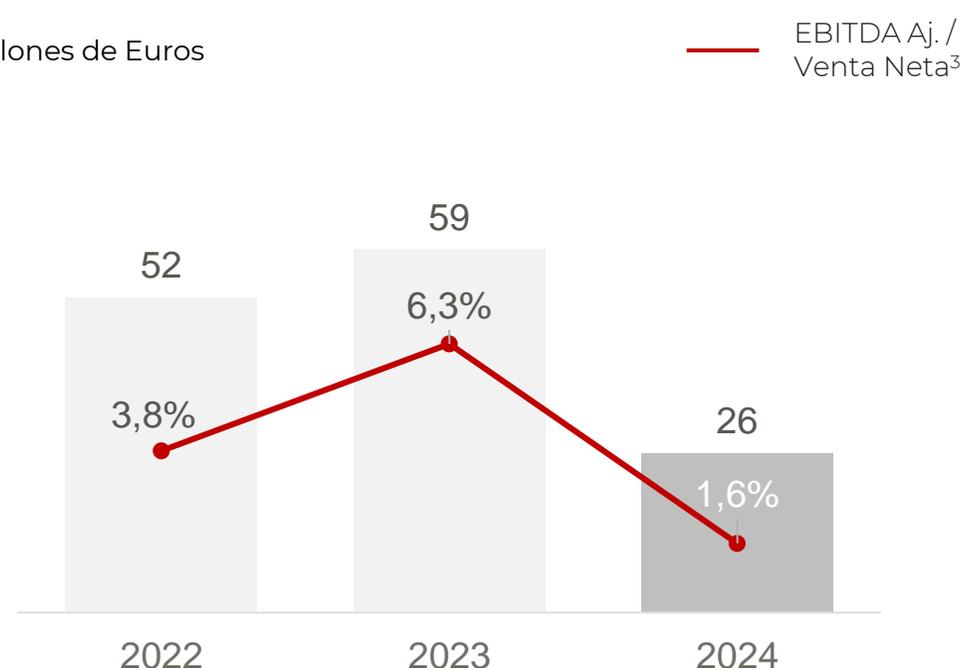
En millones de Euros



Argentina – EBITDA Ajustado

A pesar de la caída de la venta se ha conseguido reducir su impacto en EBITDA Ajustado y margen, gracias al fuerte control sobre los gastos, manteniendo la rentabilidad en torno al 2% de la venta neta.

En millones de Euros



(1) El dato de GSUB de Argentina de 2022 aquí expresado es el reportado en los estados contables anuales de 2022. El dato de 2022 reexpresado (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2023, publicado el 24 de enero de 2024) es de 4.053 millones de euros. Se utiliza el dato de los estados contables anuales de 2022 para claridad de la evolución.

(2) LFL medido en unidades

(3) La Venta Neta utilizada para calcular los márgenes excluye el efecto de IAS29, equivalente a un efecto positivo en 2024 de EUR 204 millones. En 2023 se publicaron EUR 946 millones de Venta Neta que incluían un efecto negativo de EUR 549 millones por IAS29. En 2022 se publicaron EUR 1.364 millones de Venta Neta que incluían un efecto negativo de EUR 36 millones por IAS29.

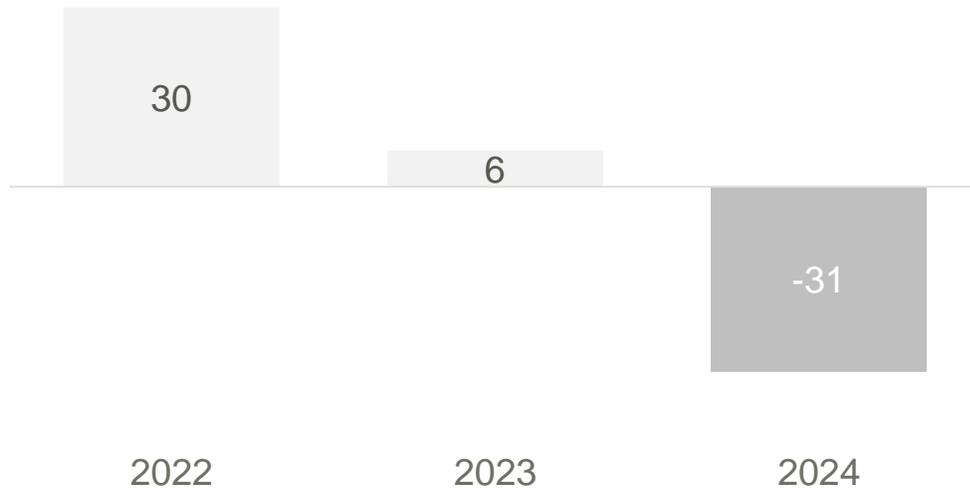
4. Se ha reducido el Capex y optimizado el capital circulante para afrontar la situación actual de caída del consumo



Argentina – Resultado Neto

La caída generalizada del consumo junto con el efecto hiperinflación/devaluación impactaron al Resultado Neto de Argentina.

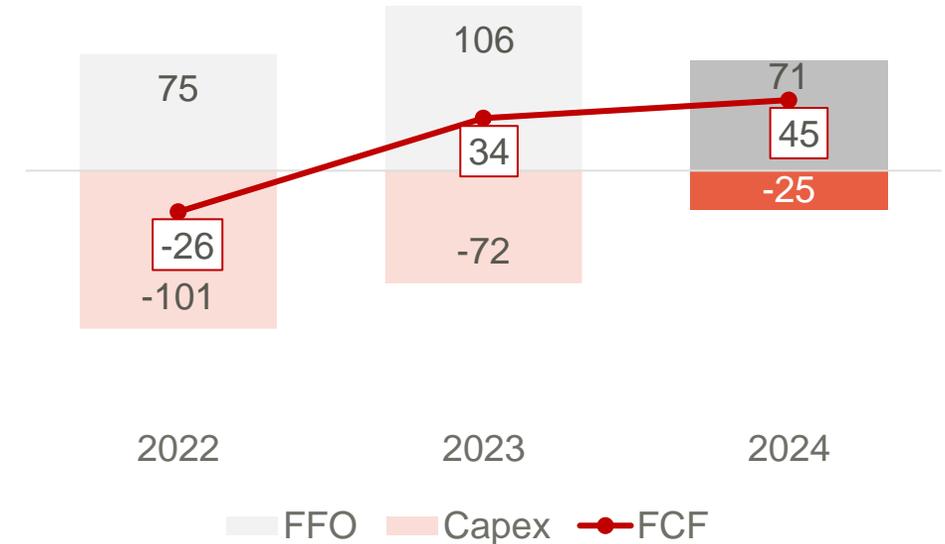
En millones de Euros



Argentina – Generación de caja¹

Durante 2024 se ha hecho un esfuerzo para proteger la caja reduciendo el volumen de Capex y gestionando el capital circulante.

En millones de Euros



(1) La generación de caja se compone de los flujos de efectivo de las actividades de explotación FFO (incluyendo el efectivo neto de la operación y cambios en otras cuentas a cobrar y pagar menos las variaciones en el capital circulante) y de la inversión en activos fijos (Capex). No se incluyen flujos de efectivo de actividades de financiación ni enajenación de activos fijos.

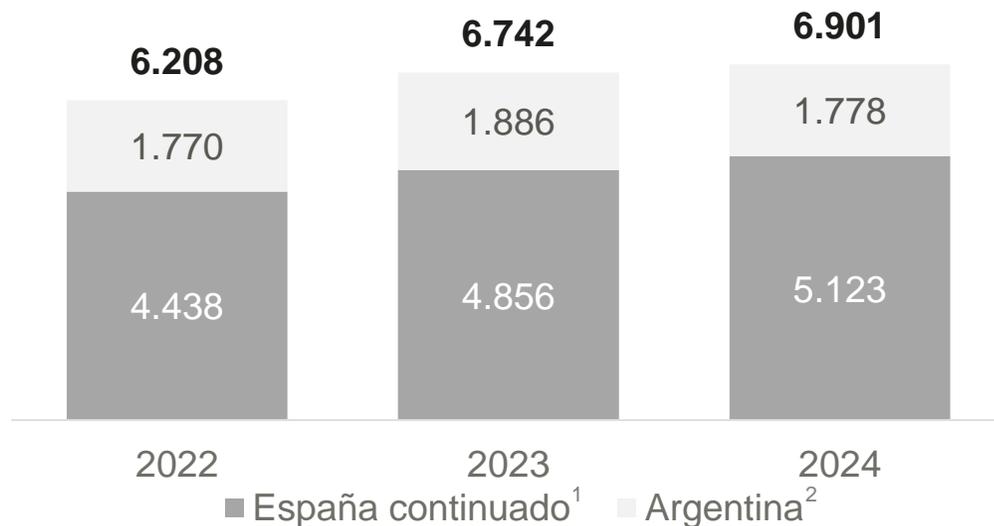
4. El Grupo continuado ha seguido aumentando su venta, impulsado por el crecimiento de España

Grupo – GSUB

- La GSUB de Grupo continuado se incrementó EUR 159 millones vs. 2023, gracias al desempeño de España, compensando la caída del consumo y la devaluación del peso argentino.
- La GSUB de Grupo se vio impactada por la venta de tiendas de gran formato en España, la venta de Clarel, Portugal y Brasil.

GSUB Grupo continuado

En millones de Euros



(en millones de euros)	2022	2023	2024	24 vs. 23
España continuado	4.437,8	4.855,8	5.123,0	267,2
Argentina	1.769,7	1.886,0	1.778,3	(107,8)
Total Grupo continuado	6.207,5	6.741,9	6.901,2	159,4

España discontinuado	879,0	518,5	79,3	(439,3)
Portugal	818,5	825,8	250,9	(574,9)
Brasil	995,3	907,8	307,7	(600,1)
Total Grupo	8.900,4	8.994,0	7.539,1	(1.454,9)

(1) No incluye: tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

(2) El dato de GSUB de Argentina de 2022 aquí expresado es el reportado en los estados contables anuales de 2022. El dato de 2022 re expresado (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2023, publicado el 24 de enero de 2024) es de 4.053 millones de euros. Se utiliza el dato de los estados contables anuales de 2022 para claridad de la evolución.

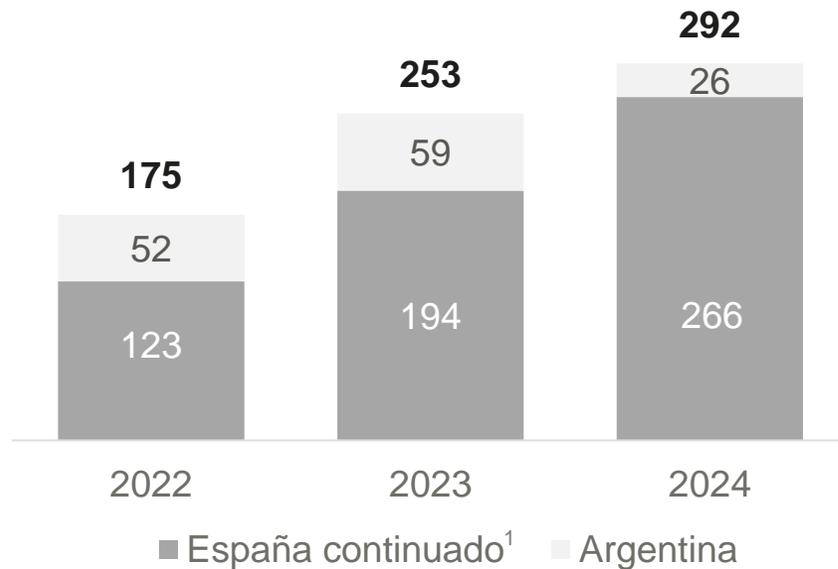
4. Además, se ha incrementado el EBITDA Ajustado, impulsado por los resultados de España que compensan la caída en Argentina

Grupo – EBITDA Ajustado y márgenes

- El EBITDA Aj. de Grupo continuado creció EUR 39 millones vs. 2023 (+15%).
- El EBITDA Aj. de Grupo total creció EUR 28 millones vs. 2023 impactado por EUR -11 millones de la venta de los negocios discontinuados, principalmente Portugal (-) y Brasil (+).

EBITDA Ajustado Grupo continuado

En millones de Euros



(en millones de euros)	2022	2023	2024	24 vs. 23
España continuado	123,1	193,5	265,7	72,2
<i>Margen EBITDA Aj.</i>	3,3%	4,8%	6,2%	1,4pp
Argentina	51,6	59,5	26,1	(33,4)
<i>Margen EBITDA Aj.</i>	3,8%	6,3%	1,6%	(4,7pp)
Total Grupo continuado	174,7	253,0	291,8	38,8
<i>Margen EBITDA Aj.</i>	3,5%	5,1%	5,0%	(0,1pp)
España discontinuado	24,5	2,9	0,4	(2,5)
Portugal	10,5	14,9	0,1	(14,8)
Brasil	(9,3)	(55,2)	(48,7)	6,5
Total Grupo	200,4	215,6	243,7	28,0
<i>Margen EBITDA Aj.</i>	2,8%	3,2%	3,8%	0,6pp

(1) No incluye tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

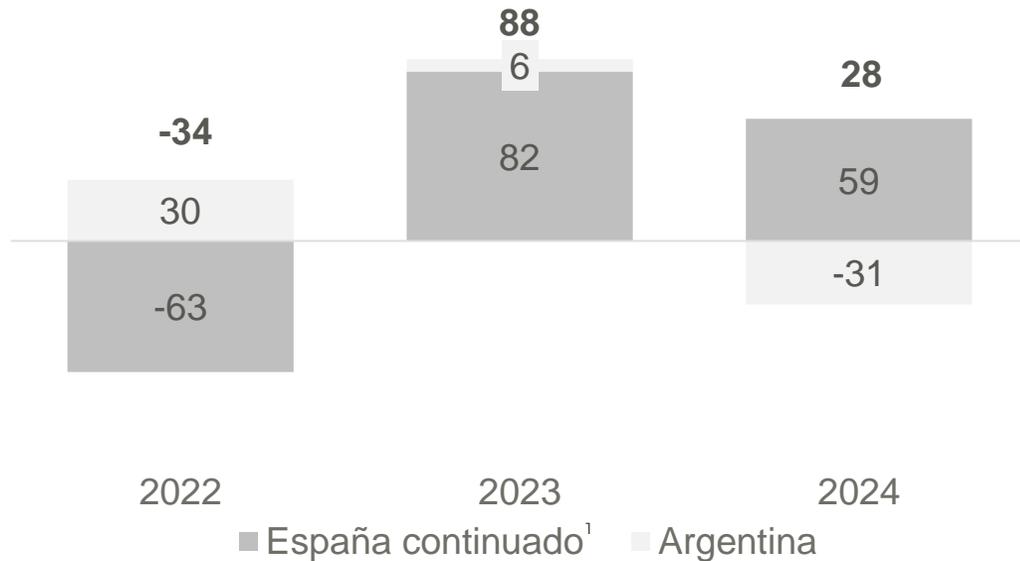
4. Grupo Dia continuado consigue €28M de beneficio, €59M en España, mientras que la venta de Brasil supone un impacto contable de -€107M

Grupo – Resultado Neto

- Grupo continuado alcanza un Resultado Neto de EUR 28 millones. España consigue EUR 59 millones de beneficio, EUR 23m menos que 2023 debido al efecto fiscal extraordinario reconocido en 2023 (por valor de EUR 43m).
- El Grupo consolidado se ha visto impactado por el efecto de la venta de Brasil (EUR -107 millones).

Resultado Neto Grupo continuado

En millones de Euros



(en millones de euros)	2022	2023	2024	24 vs. 23
España continuado ¹	(63,3)	81,9	58,9	(23,0)
Margen R. Neto ²	-1,7%	2,0%	1,4%	(0,6pp)
Argentina	29,7	6,0	(30,7)	(36,7)
Margen R. Neto	2,2%	0,6%	-1,9%	(2,5pp)
Total Grupo continuado	(33,6)	87,9	28,2	(59,6)
Margen R. Neto	-0,7%	1,8%	0,5%	(1,3pp)

España discontinuado	1,7	37,5	(0,2)	(37,7)
Portugal	(20,1)	(1,2)	0,1	1,3
Brasil	(71,9)	(154,4)	(106,8)	47,5
Total Grupo	(123,8)	(30,2)	(78,7)	(48,4)
Margen R. Neto	-1,7%	-0,4%	-1,2%	(0,8pp)

(1) No incluye: tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

(2) La Venta Neta utilizada para calcular los márgenes excluye el efecto de IAS29, equivalente a un efecto positivo en 2024 de EUR 204 millones. En 2023 se publicaron EUR 946 millones de Venta Neta que incluían un efecto negativo de EUR 549 millones por IAS29. En 2022 se publicaron EUR 1.364 millones de Venta Neta que incluían un efecto negativo de EUR 36 millones por IAS29.

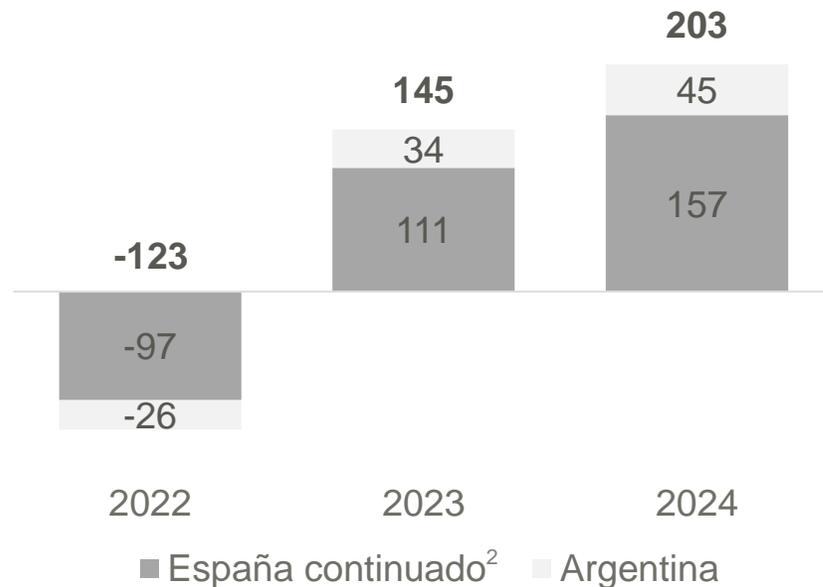
4. La generación de caja de Grupo continuado ha sido superior a €200M, +€58M mejor que 2023, liderado por España y con Argentina incrementando su caja a pesar de la caída del consumo

Grupo – Generación de caja¹

- La generación de caja de Grupo continuado ha sido positiva en 2024, con 203 millones de euros liderado por España, gracias a la mejora de la venta y a la disminución del Capex, que se ha reducido considerablemente después de dos años invirtiendo en la transformación de la red.

Generación de caja Grupo continuado

En millones de Euros



(en millones de euros)	2022	2023	2024	24 vs. 23
España continuado ²	(97,0)	110,6	157,5	46,9
Argentina	(26,3)	34,2	45,4	11,2
Total Grupo continuado	(123,2)	144,8	202,8	58,1

España discontinuado	25,4	(95,5)	5,1	100,5
Portugal	0,2	5,9	(5,6)	(11,5)
Brasil	(53,6)	(70,3)	(18,7)	51,6
Total Grupo	(151,2)	(15,0)	183,6	198,6

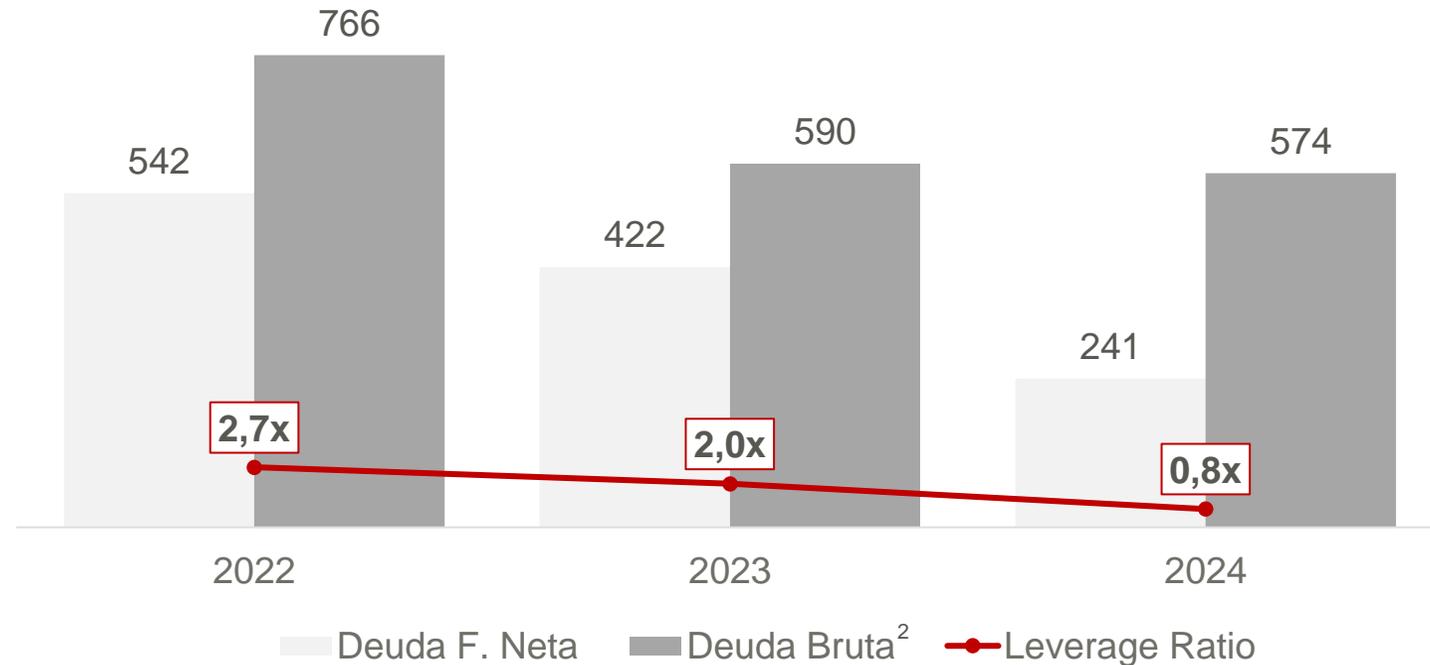
(1) La generación de caja se compone de los flujos de efectivo de las actividades de explotación FFO (incluyendo el efectivo neto de la operación y cambios en otras cuentas a cobrar y pagar menos las variaciones en el capital circulante) y de la inversión en activos fijos (Capex). No se incluyen flujos de efectivo de actividades de financiación ni enajenación de activos fijos.

(2) No incluye tiendas de gran formato vendidas a Alcampo ni Clarel.

4. La mejora de los resultados financieros del Grupo así como la venta de activos no rentables han permitido el desapalancamiento y la reducción de la deuda

Grupo – Deuda Bruta, Deuda Neta y Leverage Ratio¹

En millones de Euros



(1) Leverage Ratio (LR) se define como Deuda Neta sobre EBITDA Ajustado acumulado de los últimos 12 meses. El dato de EBITDA Ajustado es del Grupo continuado (España sin Clarel ni tiendas de gran formato + Argentina).

(2) La Deuda Bruta no incluye el efecto IFRS 16.

05.

Ejecución del
plan estratégico
de sostenibilidad



*Cada día
más cerca*



5. Durante el año 2024 se han hecho avances relevantes dentro del Plan Estratégico de Sostenibilidad 2024-25 – “Cada día cuenta”



PALANCA TRANSVERSAL

GOBERNANZA DE LA SOSTENIBILIDAD

Grupo Dia está preparado y comprometido con la integración de ESG en la estrategia de negocio y reforzar nuestra ambición de ser un **referente en sostenibilidad**.

Resumen – Hechos destacados 2024 Grupo Dia



1. Grupo Dia completa en 2024 su proceso de transformación y simplificación



2. España continúa su crecimiento a superficie comparable (LFL) por encima del mercado



3. Argentina gana cuota de mercado a superficie comparable en un contexto generalizado de caída del consumo



4. Mejora sustancial de los resultados financieros y de deuda



5. Ejecución del plan estratégico de sostenibilidad

Prioridades 2025+



1. Continuar con el crecimiento orgánico en España por encima del mercado



2. Comenzar el plan de expansión de tiendas en España



3. Incrementar la visibilidad de las mejoras implementadas en toda la propuesta de valor para atraer nuevos clientes e incrementar el tráfico en las tiendas



4. Seguir apoyando a nuestros clientes en Argentina, a la vez que se protege la rentabilidad y la caja del negocio local



5. Consolidar la mejora de los resultados financieros del negocio



6. Aumentar la visibilidad y mejorar la percepción de la acción de Dia



7. Evaluar alternativas estratégicas que apoyen el desarrollo de Dia a largo plazo

Nuestro plan de comunicación financiera está enfocado en aumentar la calidad de la información disponible y las interacciones con inversores, ayudando así a mejorar la visibilidad y la percepción de la acción de Dia

Esperamos que este plan permita un mejor reflejo de los buenos resultados de Dia en el valor de la acción

Acciones realizadas en 2024⁽¹⁾

Aumento de las coberturas



Nuevas



Reverse Split

- Ratio canje 1000:1
- Valor c.18€⁽²⁾ (en línea con empresas comparables)

Conferencias y Reuniones con Inversores



Reuniones

+100 interacciones

Próximos pasos

Capital Markets Day

- Primer CMD desde 2017
- Evento el 20 de marzo 2025 (Madrid + streaming)

Roadshows



Conferencias y Reuniones

- Incremento de la participación en conferencias y reuniones con inversores

(1) El reverse Split y la cobertura de CaixaBank se han ejecutado durante los meses de enero y febrero de 2025

(2) Valor de la acción a cierre de 24 de febrero de 2025

Q&A



*Cada día
más cerca*



Contactos

Relación con Inversores

investor.relations@diagroup.com

Medios de Comunicación

comunicacion@diagroup.com



Detalles de acceso a la Presentación de Resultados:

Fecha: 28 de febrero de 2025, a las 10:00 a.m. CET

[Link al webcast](#)

Anexos



*Cada día
más cerca*

Ventas Brutas, Netas y Like-for-Like

(en millones de euros)	Ventas brutas bajo enseña ¹				Ventas netas ²		
	12M24	Like-for-Like ³	Variación total		12M24	Variación total	
			A tipo de cambio corriente	A tipo de cambio constante		A tipo de cambio corriente	A tipo de cambio constante
España continuado	5.123,0	5,6%	5,5%	5,5%	4.264,9	5,4%	5,4%
Argentina pre-IAS29	1.778,3	(17,1%)	(5,7%)	220,3%	1.411,3	(5,6%)	29,1%
Total Grupo continuado⁴	6.901,2	N/A	2,4%	65,6%	5.676,2	2,4%	11,8%
España discontinuado ⁵	79,3	(0,1%)	(84,7%)	(84,7%)	62,8	(85,4%)	(85,4%)
Portugal	250,9	(2,4%)	(69,6%)	(69,6%)	183,9	(69,8%)	(69,8%)
Brasil	307,7	(15,1%)	(66,1%)	(65,6%)	242,6	(66,7%)	(66,1%)
Total Grupo pre-IAS29	7.539,1	N/A	(16,2%)	31,3%	6.165,6	(15,6%)	(8,5%)
IAS29					204,0	-	-
Total Grupo post-IAS29					6.369,7	(5,8%)	(1,1%)

- (1) Ventas Brutas Bajo Enseña tal y como se definen en el Informe de Gestión Consolidado del 2024. Valor total de la facturación obtenida en las tiendas a tipo de cambio corriente, incluidos todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todas las tiendas de la Sociedad, tanto propias como franquiciadas.
- (2) Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente. En determinados totales y subtotales se aplica la IAS 29 "Información Financiera en economías hiperinflacionarias" correspondiente a Argentina, es decir, ventas afectadas por devaluación y tipo de cambio.
- (3) Representa la tasa de crecimiento de las Ventas Brutas Bajo Enseña a tipo de cambio constante de aquellas tiendas que hayan operado por un período superior a doce meses y un día en condiciones de negocio similares. Las cifras correspondientes a las ventas Like-for-Like en Argentina han sido ajustadas para reflejar la variación en volumen (unidades).
- (4) Excluye la venta de tiendas que se refiere a la transferencia de tiendas a Alcampo en España, la venta del negocio de Clarel y la venta del negocio de Día Portugal y Día Brasil.
- (5) Representa únicamente la venta de las 223 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo, concluido durante el primer semestre del 2023, y la venta del negocio de Clarel.

Desglose de tiendas



España continuado¹

Evolución tiendas	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2023	836	1.482	2.318
Nuevas aperturas	1	8	9
Transferencias netas de tiendas prop. a franqu.	(34)	34	-
Cierres	(13)	(12)	(25)
Total tiendas 31-12-2024	790	1.512	2.302
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	52	79	131



Argentina

Evolución tiendas	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2023	252	796	1.048
Nuevas aperturas	-	4	4
Transferencias netas de tiendas prop. a franqu.	(1)	1	-
Cierres	(4)	(7)	(11)
Total tiendas 31-12-2024	247	794	1.041
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	-	-	-

(1) No incluye Clarel.

Resumen de Cuenta de Resultados (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados sin reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)	2023	2024	Var. vs. 2023
Ventas Brutas Bajo Enseña	8.994	7.539	(16,2%)
Ventas Netas	6.759	6.370	(5,8%)
Beneficio Bruto	1.383	1.197	(13,5%)
<i>Margen Beneficio Bruto</i>	<i>20,5%</i>	<i>18,8%</i>	<i>-1,7pp</i>
EBITDA Ajustado	216	244	13,0%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>3,2%</i>	<i>3,8%</i>	<i>0,6pp</i>
EBITDA	309	245	(20,6%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4,6%</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,7pp</i>
EBIT	(66)	(102)	(55,0%)
Resultado Neto	(30)	(79)	(160,9%)

Cuenta de Resultados (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados sin reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	2023	% Venta Neta	2024	% Venta Neta	Var. vs. 2023
Ventas brutas bajo enseñanza	8.994		7.539		(16,2%)
Ventas netas¹	6.759	100,0%	6.370	100,0%	(5,8%)
Coste de ventas y otros ingresos	(5.376)	(79,5%)	(5.173)	(81,2%)	3,8%
Beneficio bruto	1.383	20,5%	1.197	18,8%	(13,5%)
Gastos de personal	(595)	(8,8%)	(484)	(7,6%)	18,7%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(426)	(6,3%)	(392)	(6,2%)	8,0%
Costes de reestructuración y LTIP	(53)	(0,8%)	(76)	(1,2%)	(43,7%)
EBITDA	309	4,6%	245	3,8%	(20,6%)
Amortizaciones	(352)	(5,2%)	(314)	(4,9%)	10,9%
Deterioro de activos no corrientes	(56)	(0,8%)	(8)	(0,1%)	85,4%
Resultados por bajas de activos no corrientes	33	0,5%	(25)	(0,4%)	(176,1%)
EBIT	(66)	(1,0%)	(102)	(1,6%)	(55,0%)
Resultado financiero neto	33	0,5%	34	0,5%	2,1%
Resultado de sociedades por el método de la participación	-	-	(0,1)	-	-
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	(33)	(0,5%)	(69)	(1,1%)	(107,9%)
Impuesto sobre beneficios	3	0,0%	(10)	(0,2%)	(464,3%)
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	(30)	(0,4%)	(79)	(1,2%)	(160,9%)
Operaciones discontinuadas	-	-	-	-	N/A
Resultado Neto Atribuible	(30)	(0,4%)	(79)	(1,2%)	(160,9%)

(1) El dato de venta neta incluye el impacto de IAS29.

Cuenta de Resultados por país (2024)

(sin reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados sin reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
Ventas brutas bajo enseña	5.123	79	251	1.778	308	7.539
Crecimiento de ventas comparables %	5,6%	-0,1%	-2,4%	-17,1%	-15,1%	N/A
Ventas netas	4.265	63	184	1.615	243	6.370
Coste de ventas y otros ingresos	(3.307)	(40)	(147)	(1.461)	(217)	(5.173)
Beneficio bruto	958	23	37	154	25	1.197
Gastos de personal	(327)	(15)	(17)	(95)	(30)	(484)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(203)	(5)	(12)	(129)	(44)	(392)
Costes de reestructuración y LTIP	(36)	-	(0)	(3)	(37)	(76)
EBITDA	393	3	8	(73)	(86)	245
Amortizaciones	(244)	(3)	(6)	(62)	-	(314)
Deterioro de activos no corrientes	(11)	(0)	-	(1)	5	(8)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(3)	-	2	(3)	(21)	(25)
EBIT	135	0	4	(139)	(102)	(102)
Resultado financiero neto	(66)	(0)	(3)	108	(5)	34
Resultado de sociedades por el método de la participación	(0)	-	-	-	-	(0)
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	69	(0)	1	(31)	(107)	(69)
Impuesto sobre beneficios	(10)	-	(1)	0	-	(10)
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	59	(0)	0	(31)	(107)	(79)
Operaciones discontinuadas	-	-	-	-	-	-
Resultado Neto Atribuible	59	(0)	0	(31)	(107)	(79)

(1) Los estados contables anuales de España incluyen Clarel.

Resumen de Cuenta de Resultados (con reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados con reclasificación por actividades interrumpidas⁽¹⁾

(En millones de euros)	2023	2024	Var. vs. 2023
Ventas Brutas Bajo Enseña	6.742	6.901	2,4%
Ventas Netas	4.993	5.880	17,8%
Beneficio Bruto	999	1.112	11,3%
<i>Margen Beneficio Bruto</i>	<i>20,0%</i>	<i>18,9%</i>	<i>-1,1pp</i>
EBITDA Ajustado	253	292	15,4%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,0%</i>	<i>-0,1pp</i>
EBITDA	273	320	17,0%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,4%</i>	<i>0,0pp</i>
EBIT	2	(4)	(337,5%)
Resultado Neto	(30)	(79)	(160,9%)

(1) Excluyendo: la venta de las 223 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo en España, la venta de Clarel, la venta de Portugal y la venta de Brasil.

Cuenta de Resultados (con reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados con reclasificación por actividades interrumpidas

(en millones de euros)

	2023	% Venta Neta	2024	% Venta Neta	Var. vs. 2023
Ventas brutas bajo enseña	6.742		6.901		2,4%
Ventas netas¹	4.993	100,0%	5.880	100,0%	17,8%
Coste de ventas y otros ingresos	(3.993)	(80,0%)	(4.768)	(81,1%)	(19,4%)
Beneficio bruto	999	20,0%	1.112	18,9%	11,3%
Gastos de personal	(389)	(7,8%)	(422)	(7,2%)	(8,6%)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(292)	(5,8%)	(332)	(5,6%)	(13,8%)
Costes de reestructuración y LTIP	(46)	(0,9%)	(39)	(0,7%)	15,2%
EBITDA	273	5,5%	320	5,4%	17,0%
Amortizaciones	(265)	(5,3%)	(305)	(5,2%)	(15,0%)
Deterioro de activos no corrientes	15	0,3%	(12)	(0,2%)	(180,4%)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(22)	(0,4%)	(6)	(0,1%)	72,6%
EBIT	2	0,0%	(4)	(0,1%)	(337,5%)
Resultado financiero neto	68	1,4%	42	0,7%	(38,6%)
Resultado de sociedades por el método de la participación	-	-	(0)	-	-
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	70	1,4%	38	0,6%	(45,6%)
Impuesto sobre beneficios	18	0,4%	(10)	(0,2%)	(152,2%)
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	88	1,8%	28	0,5%	(67,9%)
Operaciones discontinuadas	(118)	(2,4%)	(107)	(1,8%)	9,4%
Resultado Neto Atribuible	(30)	(0,6%)	(79)	(1,3%)	(160,9%)

(1) El dato de venta neta incluye el impacto de IAS29.

Cuenta de Resultados por país (2024) (con reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados con reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
Ventas brutas bajo enseña	5.123	-	-	1.778	-	6.901
Crecimiento de ventas comparables %	5,6%	-	-	-17,1%	-	N/A
Ventas netas	4.265	-	-	1.615	-	5.880
Coste de ventas y otros ingresos	(3.307)	-	-	(1.461)	-	(4.768)
Beneficio bruto	958	-	-	154	-	1.112
Gastos de personal	(327)	-	-	(95)	-	(422)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(203)	-	-	(129)	-	(332)
Costes de reestructuración y LTIP	(36)	-	-	(3)	-	(39)
EBITDA	393	-	-	(73)	-	320
Amortizaciones	(244)	-	-	(62)	-	(305)
Deterioro de activos no corrientes	(11)	-	-	(1)	-	(12)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(3)	-	-	(3)	-	(6)
EBIT	135	-	-	(139)	-	(4)
Resultado financiero neto	(66)	-	-	108	-	42
Resultado de sociedades por el método de la participación	(0)	-	-	-	-	(0)
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	69	-	-	(31)	-	38
Impuesto sobre beneficios	(10)	-	-	0	-	(10)
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	59	-	-	(31)	-	28
Operaciones discontinuadas	-	(0)	0	-	(107)	(107)
Resultado Neto Atribuible	59	(0)	0	(31)	(107)	(79)

(1) En los estados contables anuales de España incluyen Clarel.

Conciliación de EBITDA Ajustado a Resultados del periodo (2024) (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

(en millones de euros)

	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
EBITDA ajustado	266	0	0	26	(49)	244
Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria	0	0	0	(132)	0	(132)
Efecto IFRS 16 en alquileres	162	3	8	36	0	210
Gastos (Ingresos) relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	(5)	0	0	0	0	(4)
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(18)	0	(0)	(2)	(22)	(43)
Otros gastos	(9)	0	0	0	(16)	(25)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	(5)	0	0	(1)	1	(5)
Costes de reestructuración	(36)	0	(0)	(3)	(37)	(76)
EBITDA	393	3	8	(73)	(86)	245
Resultados por bajas de activos no corrientes	(3)	0	2	(3)	(21)	(25)
Deterioro de activos no corrientes	(11)	(0)	0	(1)	5	(8)
Amortizaciones	(244)	(3)	(6)	(62)	0	(314)
EBIT	135	0	4	(139)	(102)	(102)
Resultados derivados de la posición monetaria	0	0	0	142	0	142
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	0	0	0	0	0	0
Impuesto sobre beneficios	(10)	0	(1)	0	0	(10)
Resultado financiero neto	(66)	(0)	(3)	(34)	(5)	(108)
Resultado del periodo	59	(0)	0	(31)	(107)	(79)

(1) En los estados contables anuales de España incluyen Clarel.

Conciliación de EBITDA Ajustado a Resultados del periodo (2024) (con reclasificación por actividades interrumpidas)

(en millones de euros)

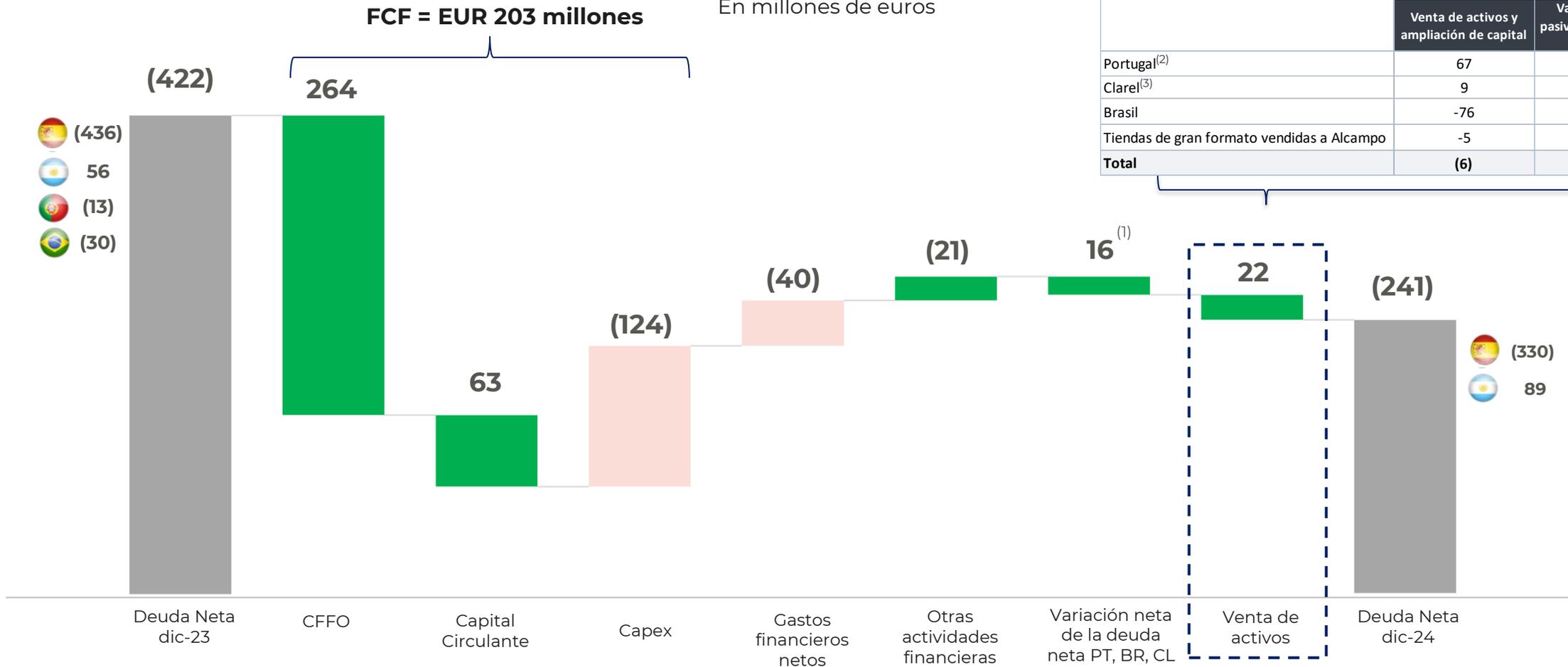
	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
EBITDA ajustado	266	0	0	26	0	292
Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria	0	0	0	(132)	0	(132)
Efecto IFRS 16 en alquileres	162	0	0	36	0	199
Gastos (Ingresos) relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	(5)	0	0	0	0	(4)
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(18)	0	0	(2)	0	(20)
Otros gastos	(9)	0	0	0	0	(9)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	(5)	0	0	(1)	0	(6)
Costes de reestructuración	(36)	0	0	(3)	0	(39)
EBITDA	393	0	0	(73)	0	320
Resultados por bajas de activos no corrientes	(3)	0	0	(3)	0	(6)
Deterioro de activos no corrientes	(11)	0	0	(1)	0	(12)
Amortizaciones	(244)	0	0	(62)	0	(305)
EBIT	135	0	0	(139)	0	(4)
Resultados derivados de la posición monetaria	0	0	0	142	0	142
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	0	(0)	0	0	(107)	(107)
Impuesto sobre beneficios	(10)	0	0	0	0	(10)
Resultado financiero neto	(67)	0	0	(34)	0	(100)
Resultado del periodo	59	(0)	0	(31)	(107)	(79)

(1) En los estados contables anuales de España incluyen Clarel.

Detalle de los flujos de caja (2024)

Flujos de caja del 2024

En millones de euros



(1) Incluye el flujo de caja libre y otros efectos de tesorería

(2) El dato de venta de activos y ampliación de capital incluye EUR 69 millones de caja recibida por la operación, menos EUR 2 millones de comisiones por la transacción

(3) El dato de venta de activos y ampliación de capital incluye EUR 12 millones de caja recibida por la operación, menos EUR 2 millones de comisiones por la transacción

Gestión del capital y financiación (I)

Conciliación de la Deuda Financiera Neta

Conciliación de deuda neta (2024)

(en millones de euros)

	2024 sin reclasificación	Negocio Clarel	Negocio Portugal	2024 con reclasificación
Deuda financiera no corriente	518	-	-	518
Pasivos por arrendamiento no corriente	234	-	-	234
Deuda financiera corriente	36	-	-	36
Pasivos por arrendamiento corriente	197	-	-	197
Efectivo y equivalentes al efectivo	(333)	-	-	(333)
Derivados de cobertura de tipos de interés	-	-	-	-
Total deuda neta	653	-	-	653
Efecto de arrendamientos (pasivos financieros) (NIIF 16)	(411)	-	-	(411)
Deuda Financiera Neta	241	-	-	241

Conciliación de deuda neta (2023)

(en millones de euros)

	2023 sin reclasificación	Negocio Clarel	Negocio tiendas gran formato	2023 con reclasificación
Deuda financiera no corriente	459	(1)	-	458
Pasivos por arrendamiento no corriente	347	(8)	(53)	285
Deuda financiera corriente	117	-	(40)	77
Pasivos por arrendamiento corriente	167	(10)	(14)	144
Efectivo y equivalentes al efectivo	(165)	4	30	(131)
Derivados de cobertura de tipos de interés	(3)	-	-	(3)
Total deuda neta	922	(16)	(76)	830
Efecto de arrendamientos (pasivos financieros) (NIIF 16)	(500)	18	66	(415)
Deuda Financiera Neta	422	2	(10)	415

Gestión del capital y financiación (II)

Perfil de vencimientos de deuda bruta



(1) Con reclasificación por actividades interrumpidas.

(2) Excluye la activación de gastos financieros (€36,7m)

Conciliación de FCF entre la visión detallada en este documento y la visión presentada en los estados contables anuales

	EFE presentado en Cuentas Anuales	Pagos por arrendamientos	Diferencias conversión (incluye NIC 29)	Negocios vendidos total	Ingresos y gastos financieros	SUBTOTAL	Variación de Deuda financiera	2024 Gráfico flujo caja
Flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (CFFO+Capital circulante)	502	(205)	1	(12)	41	327	-	327
Capex	(113)	-	1	-	-	(112)	(12)	(124)
Cobros (Pagos) por ventas de operaciones interrumpidas	(29)	-	-	(8)	-	(37)	59	22
Cobros (Pagos) por inversiones en instrumentos financieros	(10)	-	-	15	(5)	-	-	-
Enajenación de activos de inmovilizado material	-	-	-	-	-	-	-	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros activos financieros	-	-	-	(19)	(2)	(21)	-	(21)
Intereses cobrados	26	-	-	-	(26)	-	-	-
Interrumpidas	17	-	-	(17)	-	-	-	-
Flujos de efectivo netos de las actividades de inversión	(109)	-	1	(29)	(33)	(170)	47	(123)
Gastos financieros netos	(65)	-	(1)	-	26	(40)	-	(40)
Pagos por arrendamientos	(205)	205	-	-	-	-	-	-
Importes (Reembolsados) de deuda financiera	(463)	-	-	-	-	(463)	463	-
Importes procedentes de deuda financiera	516	-	-	-	-	516	(516)	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros pasivos financieros	12	-	-	23	(35)	-	-	-
Flujos de financiación de actividades interrumpidas	(11)	-	-	26	1	16	-	16
Flujos de efectivo netos de las actividades de financiación	(216)	205	(1)	49	(8)	29	(53)	(24)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo	177	-	1	8	-	186	(6)	180
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio en el efectivo y equivalentes	(9)	-	(1)	10	-	-	-	-
Variación efectivo y equivalentes al efectivo (incluyendo variación en tipo de cambio)	168	-	-	18	-	186	(6)	180
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo	131	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo o equivalentes al comienzo de ejercicio de las actividades interrumpidas	34	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo	333	-	-	-	-	-	-	-

Gestión del capital y financiación (III)

Balance de la situación

Balance de situación con reclasificación por actividades interrumpidas

(en millones de euros)

	31/12/2023	31/12/2024	Valor Var.	% Var.
Activo no corriente	1.477,3	1.512,6	35,3	2,4%
Existencias	315,0	290,0	(25,0)	(7,9%)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	161,2	133,1	(28,1)	(17,4%)
Otros activos corrientes	133,0	38,1	(94,9)	(71,4%)
Efectivo y equivalentes al efectivo	131,1	333,0	201,9	154,0%
Activos no corrientes mantenidos para la venta	409,9	-	(409,9)	(100,0%)
Total activo	2.627,5	2.306,8	(320,7)	(12,2%)

Patrimonio neto total	(68,1)	(37,7)	30,4	44,6%
Deuda financiera no corriente	457,5	518,2	60,7	13,3%
Pasivos por arrendamientos no corriente	285,4	233,7	(51,7)	(18,1%)
Deuda financiera corriente	77,3	36,4	(40,9)	(52,9%)
Pasivos por arrendamientos corriente	143,7	197,2	53,5	37,2%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.091,5	1.025,1	(66,4)	(6,1%)
Provisiones y otros pasivos	337,7	333,9	(3,8)	(1,1%)
Pasivos ligados a activos disponibles para la venta	302,5	-	(302,5)	(100,0%)
Total patrimonio neto y pasivo	2.627,5	2.306,8	(320,7)	(12,2%)

Evolución de la superficie

Evolución de la superficie Grupo Dia

en '000m ²	2023	2024	Var.
España ¹	1.180	932	(21,0%)
Argentina	281	279	(0,6%)
Brasil	271	-	(100,0%)
Portugal	185	-	(100,0%)
Total Grupo	1.917	1.211	(36,8%)

(1) Incluyendo Clarel.

Capex

(en millones de euros)	2022	2023	2024	2024 vs. 2023
España continuado	(207,1)	(136,9)	(99,0)	37,9
Argentina	(101,4)	(71,8)	(25,2)	46,6
Total Grupo continuado	(308,5)	(208,8)	(124,2)	84,5
España discontinuado ⁽¹⁾	(2,9)	(3,1)	(0,4)	2,7
Portugal	(9,4)	(5,5)	(1,7)	3,8
Brasil	(11,9)	(11,4)	(1,2)	10,2
Total Grupo	(332,7)	(228,8)	(127,6)	101,2

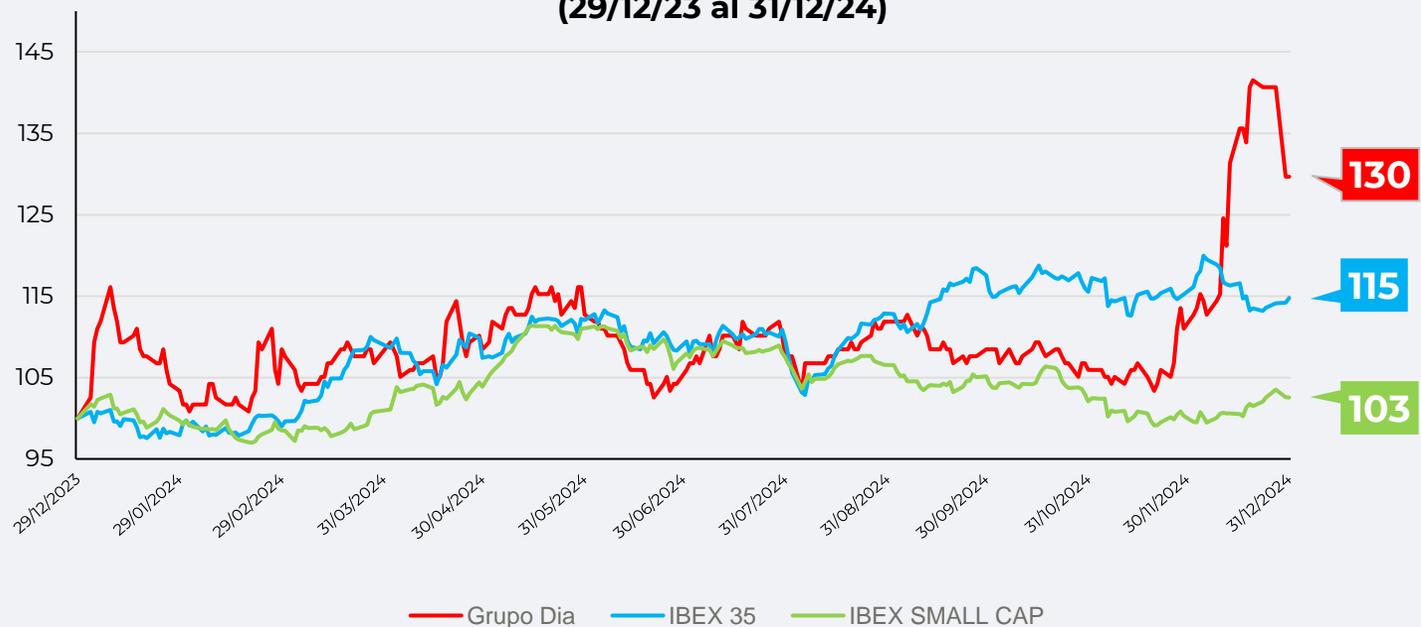
(1) España discontinuado solo incluye Clarel

Grupo Dia en bolsa

Durante el 2024, la acción del Grupo Dia evolucionó favorablemente alcanzando un máximo de 0,0167 euros y cerrando el año a un precio de 0,0153 euros. Desde el comienzo del año la cotización aumentó 29,7%, 27,1pp por encima del crecimiento del Ibex Small Cap (principal índice bursátil de referencia) reflejando en su totalidad el impacto de la solidez y consistencia de resultados recientes en este comportamiento.

En términos de liquidez, la acción de Dia registró unos volúmenes acumulados en títulos por debajo de los niveles del 2023. La capitalización bursátil alcanzó los 888 millones de euros a 31 de diciembre de 2024, 29,7% por encima de la capitalización observada un año atrás.

**Grupo Dia vs. Ibex 35 vs. Ibex Small Cap
(29/12/23 al 31/12/24)**



Cotización (euros)	2023	2024
Inicio	0,0127	0,0118
Mínimo	0,0118	0,0119
Máximo	0,0185	0,0167
Cierre período	0,0118	0,0153
Medio	0,0141	0,0129

Otros indicadores bursátiles	2023	2024
Capitalización bursátil (miles euros)	685.173	888.403
Nº de acciones (miles)	58.065.534	58.065.534
Valor nominal de la acción (euros/acción)	0,01	0,01
Vol. contrat. acumulado ('000 acciones)	6.339.571	4.866.296
Vol. contrat. medio diario ('000 acciones)	24.764	19.009

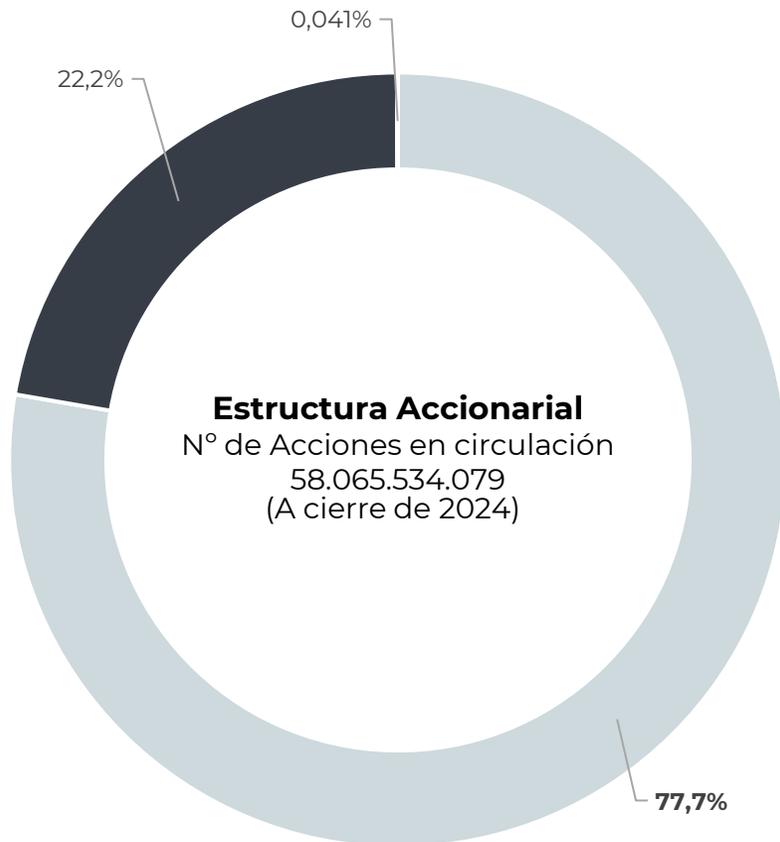
Grupo Dia vs. Índices	2023	2024
Grupo Dia	-7,1%	29,7%
Ibex 35	21,4%	14,8%
Ibex Small Cap	10,6%	2,6%

- (1) % de variación de cotización cierre en el periodo desde 30-12-2022 hasta el 29-12-2023
 (2) % de variación de cotización cierre en el periodo desde 30-12-2023 hasta el 31-12-2024

Variación de tipos de cambio

Variación de Tipos de Cambio	2023	2024	% Var.
EURO / Peso Argentino (tipo cierre del período)	894,7970	1.068,8782	19%
EURO / Real Brasileño (tipo cierre del período)	5,35903	-	-

Estructura accionarial y Consejo de administración



- BANQUE INTERNATIONALE LUXEMBOURG (LetterOne)
- FREEFLOAT
- AUTOCARTERA

Consejo de Administración

Miembros	Posición
Don Benjamin Babcock	Presidente - Consejero Externo Dominical
Don Alberto Gavazzi	Vocal - Consejero Externo Dominical
Don Sergio Antonio Ferreira Dias	Vocal - Otro consejero externo
Doña Gloria Hernández García	Vocal - Consejera independiente
Don Marcelo Maia Tavares de Araújo	Vocal - Otro consejero externo
Don José Wahnnon Levy	Vocal - Consejero independiente
Don Vicente Trius Oliva	Vocal - Consejero independiente
Doña Luisa Desplazes de Andrade Delgado	Vocal - Consejera independiente

Glosario

- **Beneficio Bruto:** Beneficio resultante principalmente de las Ventas Netas y Otros Ingresos menos, (i) el Consumo de mercaderías y otros consumibles; (ii) el deterioro de deudores comerciales; y (iii) los gastos de personal, otros gastos de explotación y arrendamientos relacionados con la actividad logística, tal y como se detalla en la conciliación presentada en el apartado Resultados consolidados de Grupo Dia en 2022 de este Informe de Resultados. Esta métrica se utiliza como indicador del rendimiento obtenido del valor de las ventas de mercancía una vez deducidos los costes de adquisición de la mercancía vendida, incluidos los costes logísticos para hacer llegar la mercancía hasta el punto de venta, independientemente a su naturaleza de coste (personal, otros costes operativos, etc.).
- **Capital Circulante (comercial):** Es el importe que resulta de restar la cifra de Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar de la suma de las Existencias y los Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar. El Capital Circulante es una métrica utilizada para medir el nivel de exigibilidad para hacer frente al pago de sus compromisos comerciales a corto plazo.
- **Crecimiento de ventas comparables (Like-for-Like ó “LFL”):** El cálculo del crecimiento de ventas comparables se realiza de forma diaria y se basa en el crecimiento de la cifra de ventas brutas bajo enseña de ese día respecto al mismo día del periodo que se compara y a tipo de cambio constante, de todas aquellas tiendas que hayan operado por un periodo superior a doce meses y un día en condiciones de negocio similares. Se considera que una tienda no ha operado en condiciones de negocio similares, y por tanto no forma parte de la base de cálculo del LFL, en el caso en el que haya sido cerrada de forma temporal a lo largo del periodo considerado para llevar a cabo tareas de remodelación o que haya sido afectada significativamente por causas externas objetivas (por ejemplo eventos de fuerza mayor como pueden ser inundaciones, entre otros).
- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar del valor total de la deuda financiera corriente y no corriente, el valor total del efectivo y otros activos líquidos equivalentes, el activo derivado de cobertura de tipos de interés, así como el pasivo derivado de la aplicación de la norma NIIF 16.
- **EBITDA Ajustado:** Resulta de añadir al resultado neto de explotación (EBIT) la depreciación y amortización, el deterioro de activos no corrientes, los resultados por bajas de activos no corrientes, los costes de reestructuración (tal y como se describen a continuación), los costes relacionados con los planes de incentivos a largo plazo (LTIP) y los impactos derivados de la aplicación de las normas NIC 29 y NIIF 16.
- **Grupo continuado:** Incluye el negocio de España (excluyendo los resultados del negocio de Clarel y los resultados de las tiendas de gran formato vendidas a Alcampo) y el negocio de Argentina.
- **Grupo discontinuado:** Incluye los resultados del negocio de Clarel y los resultados de las tiendas de gran formato vendidas a Alcampo (España discontinuada), el negocio de Portugal y el negocio de Brasil.

Glosario

- **Liquidez disponible:** es el importe resultante de sumar el Efectivo y otros activos líquidos equivalentes, y el importe disponible de las líneas de financiación y confirming no utilizadas. La liquidez disponible es una métrica utilizada para medir la capacidad del Grupo de hacer frente a sus compromisos de pago con los activos líquidos y financiación disponibles.
- **NPS: El “Net Promoter Score”**, es una puntuación calculada a partir de una serie de preguntas que se envía a los clientes y stakeholders para conocer si recomendarían una empresa o marca. Esta medición se realiza a partir de la clasificación otorgada por los usuarios, en un rango que puede ser del 0 al 10 o 0 a 100 basado en un cálculo sencillo. El NPS es una visión simplificada pero muy efectiva para conocer qué tan satisfechos se encuentran los clientes y si son promotores o detractores de una marca o empresa, es decir, su nivel de lealtad.
- **Tickets:** Numero de eventos de compra realizados en un periodo incluyendo tanto la compra offline como la compra online. Un cliente puede tener varios eventos de compra en un periodo por lo que se contabilizarían varios tickets (1 por evento).
- **Ventas Brutas bajo enseña:** Valor total de la facturación obtenida en las tiendas, incluidos todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todas las tiendas de la Sociedad, tanto propias como franquiciadas. En el caso de Argentina, las Ventas Brutas bajo enseña se ajustan usando la inflación de precios interna aislando así el efecto hiperinflacionario. Las Ventas Brutas bajo enseña es una métrica que se utiliza para dar seguimiento a la evolución de la actividad en los puntos de venta del Grupo respecto a sus competidores en términos de cuota de mercado y de ventas totales al consumidor final.
- **Volumen:** Número de unidades vendidas en un periodo.