



## DIA 3ºT Avance de Ventas

### Ventas Netas Grupo de € 1.700 millones y crecimiento de las ventas comparables del 6%

*Se mantiene el crecimiento positivo de las Ventas Netas del Grupo así como de las ventas comparables, impulsadas principalmente por España y Brasil, con un aumento del tamaño de la cesta media gracias a las medidas de transformación del negocio*

*España y Portugal continúan con un buen comportamiento, beneficiándose de la nueva oferta mejorada de frescos y nuevo modelo de franquicia*

*Brasil y Argentina muestran un sólido crecimiento de las ventas netas en moneda local, gracias a la optimización continua de la red de tiendas y de la operativa en ambos países*

**MADRID, 15 de Octubre de 2020:** 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 tercer trimestre de 2020.

	Ventas Netas <sup>1</sup>			Ventas Like-for-Like <sup>2</sup>
	3ºT 2020 (€m)	3ºT 2019 (€m)	Variac. (%)	vs 3ºT 2019 (%)
España	1.101,5	1.050,2	4,9%	7,6%
Portugal	163,1	156,6	4,2%	1,1 %
Brasil	233,3	277,0	-15,8%	17,5%
Argentina	181,3	154,5	17,3%	-3,5%
<b>Total Grupo</b>	<b>1.679,2</b>	<b>1.638,3</b>	<b>2,5%</b>	<b>6,3%</b>
<b>Total tiendas<sup>3</sup> (#)</b>	<b>6.207</b>	<b>6.720</b>	<b>-7,6%</b>	

#### Comentario sobre el 3ºT de Stephan DuCharme, Presidente Ejecutivo:

*“DIA ha continuado con su trayectoria positiva durante el tercer trimestre y en el acumulado del año, gracias a los continuos esfuerzos de transformación que se han llevado a cabo y que se han centrado en la oferta mejorada de frescos a los clientes.*

*Los menores niveles de turismo internacional durante la temporada alta de vacaciones, que ha sido visible en el nivel de tráfico en tienda, no han tenido un impacto material en nuestro desempeño anual hasta la fecha en España y Portugal, ya que se ha mantenido*

<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

un incremento en el nivel de la cesta media y continuamos con nuestro propósito de convertirnos en la oferta de proximidad escogida por los clientes.

Nos apoya el desempeño positivo de las ventas en América Latina, ya que ambos mercados ofrecen unas sólidas ventas netas en moneda local. En particular, Brasil continúa beneficiándose de la mejora en la cadena de suministro y de la operativa en tiendas, así como del despliegue de la nueva estrategia comercial. El desempeño de Argentina sigue siendo sólido, a pesar del contexto macroeconómico desafiante en el que se encuentra inmerso el país.”

#### España:

- Continúa la fuerte tendencia positiva en las **Ventas Netas**, a pesar de contar con un 8% menos de tiendas y de los efectos estacionales negativos del período.
- Fuerte crecimiento **Like-for-Like** durante el trimestre, sostenido en la mejora del surtido y en la distribución de las tiendas que respaldan la nueva oferta de frescos.
- El nuevo modelo de franquicias ya se ha implementado en más de 700 tiendas a septiembre, lo que representa un 65% de las franquicias en España.

#### Portugal:

- El nuevo modelo operativo y la optimización del surtido apoyaron los datos **Like-for-Like** positivos, que han contrarrestado el impacto negativo de los menores niveles de turismo en las principales ciudades.
- El nuevo modelo de franquicia se ha implementado en más de 145 tiendas, lo que representa aproximadamente un 60% de la red de franquicias.

#### Brasil:

- **Las Ventas Netas** se incrementaron un 20% en moneda local, a pesar de contar con un 12% menos de tiendas como consecuencia del cierre de localizaciones no rentables. El importe de la venta en euros está impactado por una devaluación del real brasileño del 30% durante el período.
- Altos niveles de **Like-for-Like** gracias a las medidas de transformación, entre las que se incluyen una oferta mejorada del surtido y el desarrollo continuado de la marca propia.
- Se ha alcanzado un acuerdo con socios locales para vender las operaciones de Rio Grande do Sul, que representan 79 tiendas (sobre el total), como parte de la estrategia de crecimiento y rentabilidad sostenibles en el estado de Sao Paulo.

#### Argentina:

- Aumento significativo de las **Ventas Netas** gracias a un mejor desempeño operativo en un entorno macroeconómico desafiante.
- Cifra **Like-for-Like** impactada por la baja confianza del consumidor y de los niveles de consumo.

**9M 2020 vs. 2019 Comparativa:** Ventas Like-for-Like sostenidas del 8%.

	Ventas Netas			VentasLike-for-Like
	9M 2020 (€m)	9M 2019 (€m)	Variac. (%)	vs 9M 2019 (%)
<b>Total Grupo</b>	<b>5.194,5</b>	<b>5.082,9</b>	<b>2,2%</b>	<b>7,9%</b>

-FIN-

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

- Grupo DIA presentará los resultados intermedios correspondientes al 3ºT 2020 el 11 de Noviembre de 2020.

**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)