

Grupo DIA registra un avance del 2,7% de las ventas comparables en los primeros nueve meses del año

/ El objetivo de la compañía es consolidar su posición de liderazgo en el mercado minorista de alimentos en España; Antonio Coto ha expresado que **“vamos a concentrar nuestros esfuerzos en España, nuestro principal mercado, con un plan de cambio operativo realista y estricto en el corto plazo, para revertir la tendencia actual. Nuestro enfoque se centrará en la satisfacción del cliente y en la generación de efectivo”**

/ La inversión en España, de enero a septiembre, alcanza los 196 millones de euros, lo que supone un incremento del 71%

/ El resultado operativo, EBITDA ajustado, desciende un 24% hasta los 281 millones de euros

/ El Consejero Delegado ha querido dejar claro que **“es hora de mirar hacia adelante, quiero impulsar un DIA en el que toda la cadena de valor se debe poner al servicio del cliente para conocer sus preferencias, sus gustos y que encuentren en nuestras tiendas productos de calidad al mejor precio y una atención esmerada”**

Madrid, 30 de octubre de 2018.

Durante los primeros nueve meses del año, **las ventas comparables del Grupo DIA, crecieron un 2,7%**, excluyendo el efecto calendario. Sin embargo, incorporando el efecto de la depreciación de las monedas brasileñas y argentinas, las ventas cayeron un 9,0%, lo que representa unas ventas brutas bajo enseña de 6.949 millones de euros.

El Consejero Delegado, Antonio Coto ha querido recalcar que **“el valor intrínseco del grupo está fuera de duda, y que sus más de 7.000 tiendas siguen trabajando normalmente, con buenas cifras de volumen y de generación de cash flow”**.

La cifra de inversión alcanza los 269 millones de euros, de los cuales 196 se han invertido en España en la remodelación de tiendas de proximidad.

El resultado operativo, EBITDA ajustado, desciende un 24% hasta los 281 millones de euros.

Para el conjunto del ejercicio 2018, Grupo DIA reitera la horquilla de 350-400 millones de euros de EBITDA ajustado frente a los 586 millones de euros de 2017.

Esta caída se debe en un 2,5% a reducción de las ventas en Iberia, donde se han implementado una serie de decisiones que no han dado los resultados esperados (la **baja adecuación a las necesidades de los actuales clientes** de la oferta de productos, servicios, así como la marca propia).

Grupo DIA tiene clara la estrategia y los formatos ganadores donde debe centrar la inversión para maximizar los retornos y el valor para el negocio:

- 1) **DIA&Go y la Plaza** muestran crecimientos comparables superiores al 20% y 8% respectivamente;
- 2) La propuesta de venta online está registrando fuertes crecimientos con un aumento de 30% en los 12 meses hasta septiembre, una cuota de mercado del 10% y es una palanca de valor esencial para un negocio de proximidad como el de Grupo DIA.

Antonio Coto mandó un mensaje claro y contundente para la proyección de DIA en el futuro, basado en la fortaleza de su marca y su track record en obtener márgenes muy por encima de la media del sector. Para hacer frente a las actuales dificultades, señaló que *"la compañía pondrá el énfasis en una gestión prudente del cash flow y en una reducción de los niveles de Capex en el corto plazo"*. *"Seremos mucho más disciplinados en cada euro que invertimos, igual que en el seguimiento y control de los retornos"* dijo, a la vez que dejó claro que no anticipa ningún detrimento al perfil de negocio como resultado de las medidas que se adopten.

Precisó que *"los esfuerzos se centrarán en España, con un plan realista y dirigido a la recuperación realista del negocio, con el objetivo de invertir la tendencia actual"*.

Fuera de España, Grupo DIA planea seguir básicamente las iniciativas clave implementadas en España, con un enfoque más selectivo y restrictivo hacia las inversiones. Antonio Coto destacó el muy buen posicionamiento de los negocios en Brasil y Argentina, aunque reconoció que *"a la vista de la incertidumbre macro-económica que afecta actualmente a estas dos economías, es el momento de mantener una postura prudente"*.

"Mirando al futuro, quiero construir un DIA totalmente enfocado en los clientes y que sea el cliente el que marque nuestras conversaciones de aquí en adelante. Toda la cadena de valor de DIA se debe poner a su servicio para que encuentren en nuestras tiendas productos de calidad al mejor precio y una atención esmerada. Para conseguirlo, ya he comenzado a trabajar en estrecha colaboración con nuestros proveedores, franquiciados y empleados", declara Antonio Coto, consejero delegado de Grupo DIA.

A cierre de septiembre, la deuda neta se sitúa en los 1.422 millones de euros y la red de tiendas alcanza los 7.429 establecimientos.

Sumario Resultados 9M 2018

(€m)	9M 2017	%	9M 2018	%	Cambio
Ventas netas	6.379,1	100,0%	5.490,5	100,0%	-13,9%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	370,2 ⁽²⁾	5,8%	281,1	5,1%	-24,1%
Elementos excluidos EBITDA ajustado	(52,2)	(0,8%)	(68,4)	(1,2%)	30,9%
Otros elementos de caja	(52,7)		(67,7)		28,5%
Planes de incentivos a largo plazo	0,5		(0,7)		-
EBITDA	318,0	5,0%	212,7	3,9%	-33,1%

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo del EBITDA ajustado

(2) Reexpresado conforme lo comunicado en el Hecho Relevante del 22 de Octubre de 2018

Ventas Brutas Bajo Enseña

(€m)	9M 2017	%	9M 2018	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
Spain	4.194,1	54,9%	4.094,0	58,9%	-2,4%	0,0%	-2,4%
Portugal	640,5	8,4%	619,3	8,9%	-3,3%	0,0%	-3,3%
IBERIA	4.834,6	63,3%	4.713,3	67,8%	-2,5%	0,0%	-2,5%
Argentina	1.306,8	17,1%	1.023,3 ⁽¹⁾	14,7%	-21,7%	-47,8%	26,1%
Brazil	1.498,9	19,6%	1.212,8	17,5%	-19,1%	-17,5%	-1,6%
EMERGING MARKETS	2.805,7	36,7%	2.236,1⁽¹⁾	32,2%	-20,3%	-31,6%	11,3%
TOTAL DIA	7.640,2	100,0%	6.949,3⁽¹⁾	100,0%	-9,0%	-11,6%	2,6%

(1) Excluyendo efecto de aplicación de IAS29

GLOSARIO

- **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.
- **Crecimiento ventas comparables (Like-for-Like):** tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas las tiendas que hayan estado operando por un periodo superior a trece meses bajo las mismas condiciones.
- **Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado:** Volumen de costes e ingresos que la Compañía aísla en la elaboración de las cuentas para tener un mejor entendimiento de la evolución subyacente del negocio principal durante el periodo de referencia. Los elementos que se excluyen del cálculo del EBIT ajustado se clasifican entre "Otros elementos de caja" (gastos relacionados con adquisiciones, gastos por reestructuración y procesos de eficiencia, gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias, beneficios por la enajenación de inmovilizado), "Gastos por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja" (pérdidas por bajas de activos, deterioros de activos y amortizaciones relacionadas con cierres de tienda).
- **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización (incluyendo las amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas y el deterioro del inmovilizado), de pérdidas por bajas de activos, "Otros elementos de caja" y "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones".
- **EBIT ajustado:** resultado operativo antes de "Otros elementos de caja", "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja".
- **Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuido a la sociedad dominante, ajustado por "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado", "Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros", "Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios" y "Pérdidas de las actividades interrumpidas".
- **BPA reportado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio neto atribuible dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.
- **BPA ajustado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio ajustado dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.
- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar el valor total de la deuda financiera a corto plazo, largo plazo y otras obligaciones financieras del valor total del efectivo, otros elementos equivalentes a efectivo y otros activos líquidos. Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.
- **Caja de operaciones:** EBITDA ajustado menos "Otros elementos de caja", menos "Inversión (excluidas las adquisiciones)". Esta medida interna de cálculo de caja está recogida como una de las métricas principales en el plan de incentivos a largo plazo para el equipo directivo.

Distribuidora Internacional de Alimentación, DIA, es una compañía internacional del sector de la distribución de la alimentación, productos de hogar, belleza y salud. DIA cotiza en la Bolsa de Madrid y forma parte del Ibex 35, el índice de referencia del mercado bursátil español. En 2017, las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los 10.334 millones de euros y el número de establecimientos ascendía a 7.388 en los países en los que opera, España, Portugal, Brasil, Argentina.



'Menores sin alcohol, un reto de todos' es una iniciativa social promovida por Grupo DIA que quiere actuar sobre el problema del consumo de alcohol en menores. Mediante este proyecto se trabaja de forma conjunta con toda la sociedad para reducir a cero el consumo de alcohol entre los menores en nuestro país.

Relaciones Externas

Nieves Álvarez – Lara Vadillo

Teléfono: +34 91.398. 54.00 Ext. 33340 / 33886

+34 650.64.16.36 / 619.22.65.87

✉ comunicacion@diagroup.com

🐦 [@DIA_Group](https://twitter.com/DIA_Group)

• [@dia_corp](https://www.dia-corp.com)