

Grupo Dia

Presentación de Resultados 2023

29 de febrero de 2024



*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 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 2023

Para poder explicar la evolución del negocio de formas más clara, las operaciones estratégicas de venta de tiendas de gran formato en España, venta de Clarel y venta del negocio de Dia en Portugal aparecen en esta presentación (excepto cuando se indique lo contrario) como “continuadas”, es decir, se consideran dentro de los indicadores correspondientes del Grupo (Venta Neta, EBITDA Ajustado, Flujos de caja, etc.).

En las cuentas anuales, las magnitudes de estas operaciones se han clasificado como “interrumpidas”, es decir, las magnitudes de estos negocios (Cuenta de Resultados y partidas de balance) no aparecen en las distintas líneas de la cuenta de resultados y de balance del Grupo, si no en las líneas resumen de: “Resultado de las actividades interrumpidas de la cuenta de resultados”, “Activos no corrientes mantenidos para la venta” y “Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para venta”.

La diferencia entre ambos corresponde por tanto al criterio de clasificación de estas operaciones. En el Anexo de esta presentación existen tablas comparativas entre las cifras aquí presentadas (negocio "continuado") frente a las cuentas anuales ("negocio interrumpido").

Actualización estratégica de Grupo Dia



*Cada día
más cerca*



Actualización estratégica del Grupo



1. Finalización del *turnaround* en España y Argentina

- Transformación del parque de tiendas
- Mejora de la propuesta de valor del cliente y del Club Dia
- Renovación del surtido de productos de marca Dia
- Lanzamiento del nuevo e-Commerce



2. Simplificación y foco en los negocios core

- Venta de tiendas de gran formato en España
- Salidas de Portugal y Clarel



3. Mejora de los resultados financieros

- Crecimiento del EBTIDA Ajustado en España¹ +32% vs 2022 y +101% vs 2021
- Resultado neto positivo en España¹ de €122m y mejora en el Grupo de €94m
- Generación de caja positiva, liderado por España¹ con €111m
- Reducción de la deuda neta Grupo en €120m y desapalancamiento (1.96x)

(1) No incluye Clarel.

01.

Finalización del
turnaround en
España y Argentina



*Cada día
más cerca*

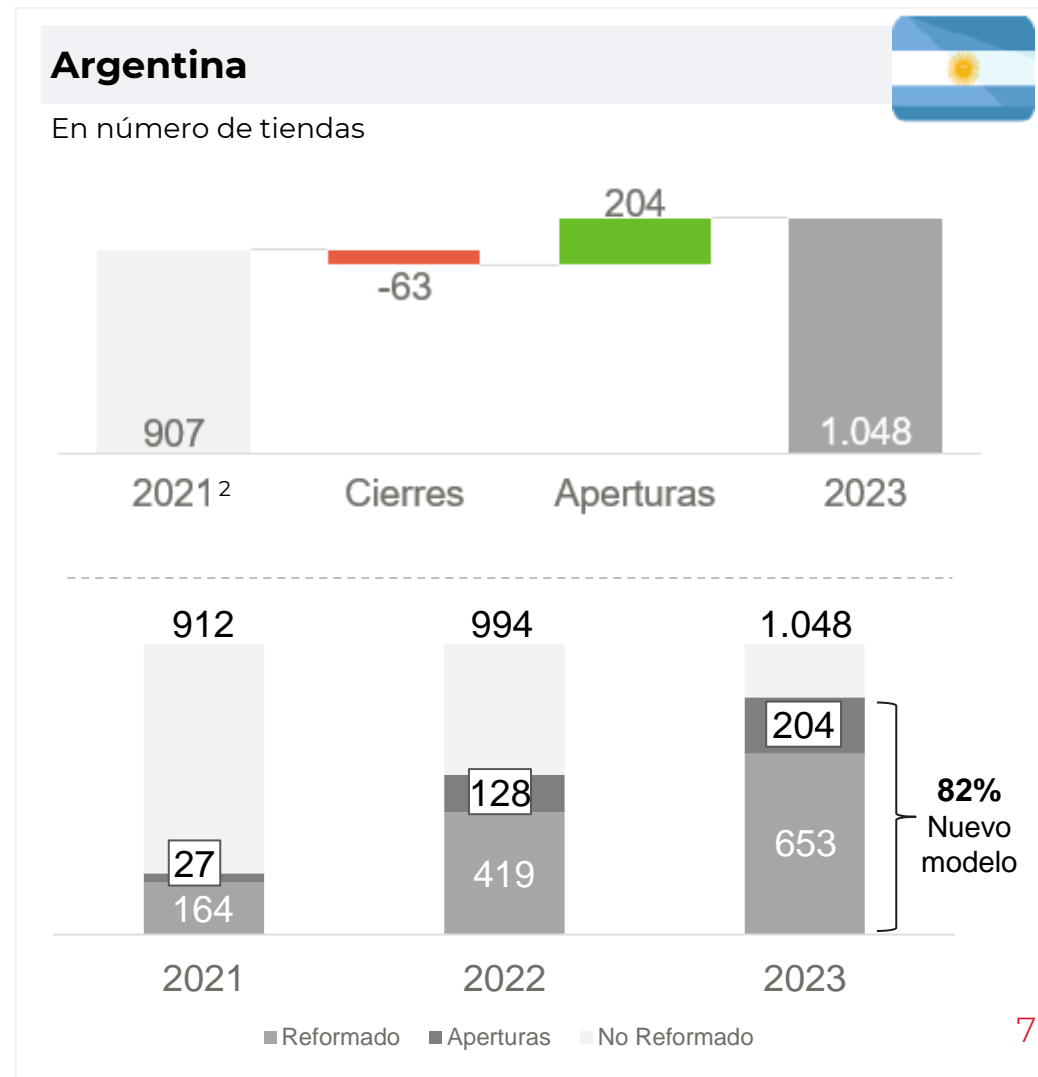
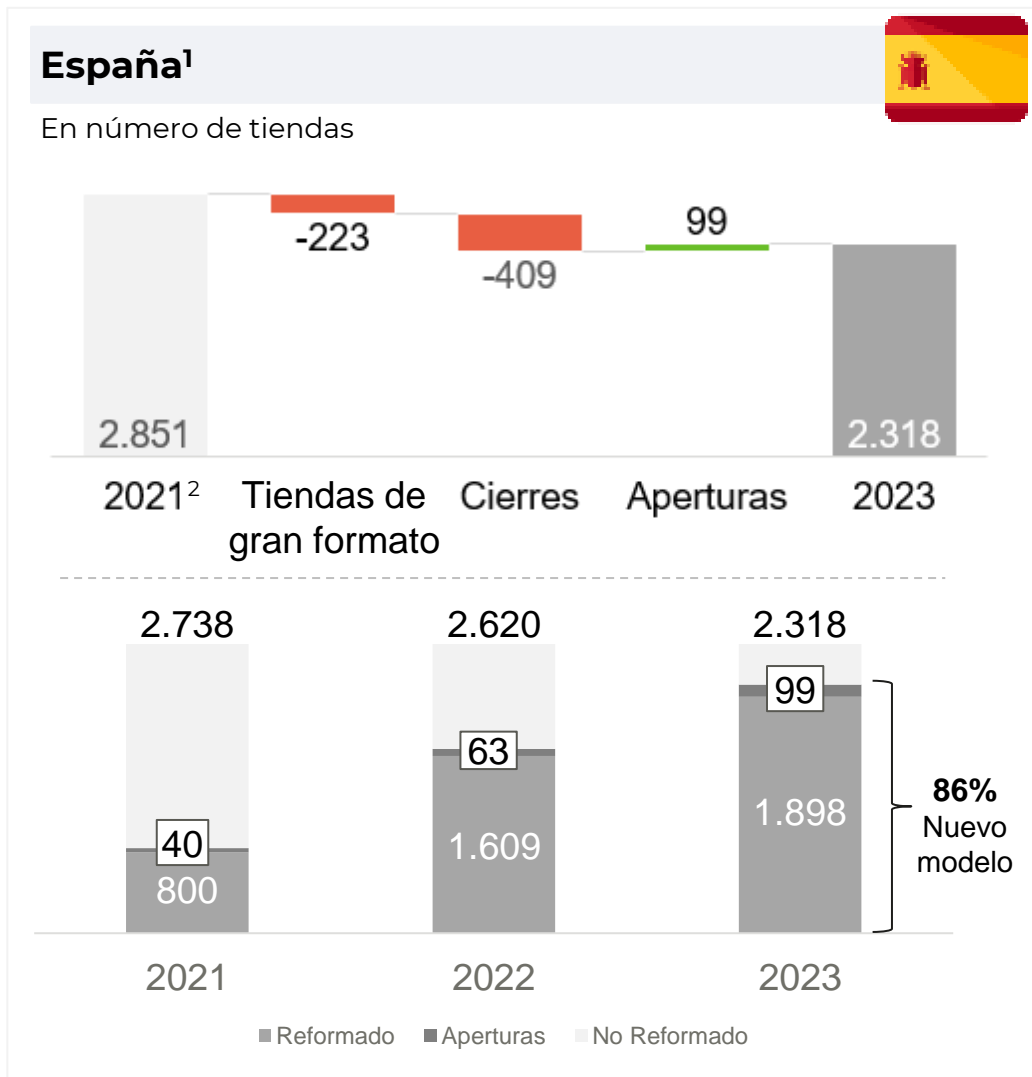


1. Finalización del turnaround en España y Argentina

España finalizó la transformación del parque de tiendas iniciado en 2021 con la venta del negocio de grandes formatos, el cierre de 409 tiendas no rentables y la reforma de 1.898 tiendas. Argentina ya supera las 1.000 tiendas, con 653 reformas y 204 aperturas.

Tiendas

Nuevo modelo de tienda
(reformas y aperturas)

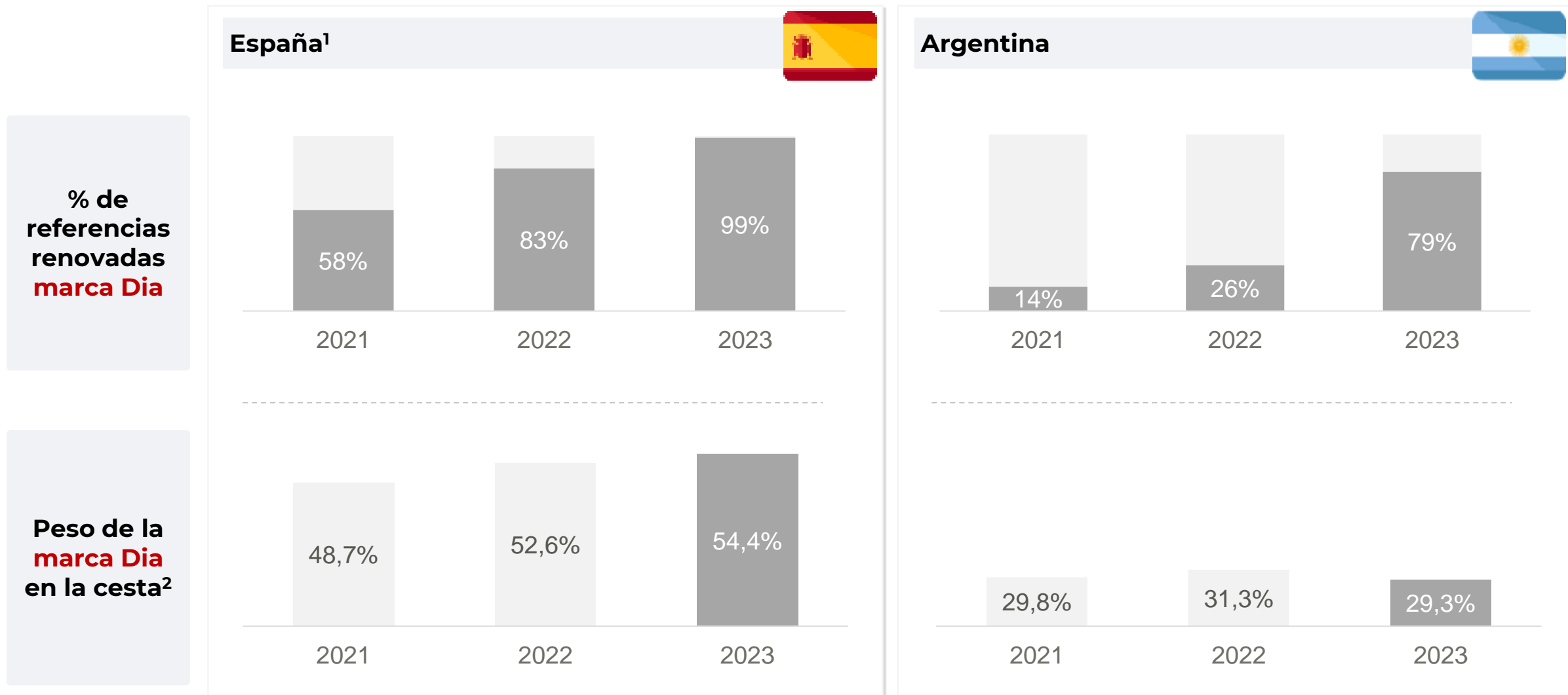


(1) No incluye Clarel.

(2) Al inicio del período.

1. Finalización del turnaround en España y Argentina

El *turnaround* también ha supuesto la renovación y el aumento de la calidad de los productos **marca Dia**. Su éxito se ha visto reflejado en el aumento del peso de estos productos en la cesta de nuestros clientes.

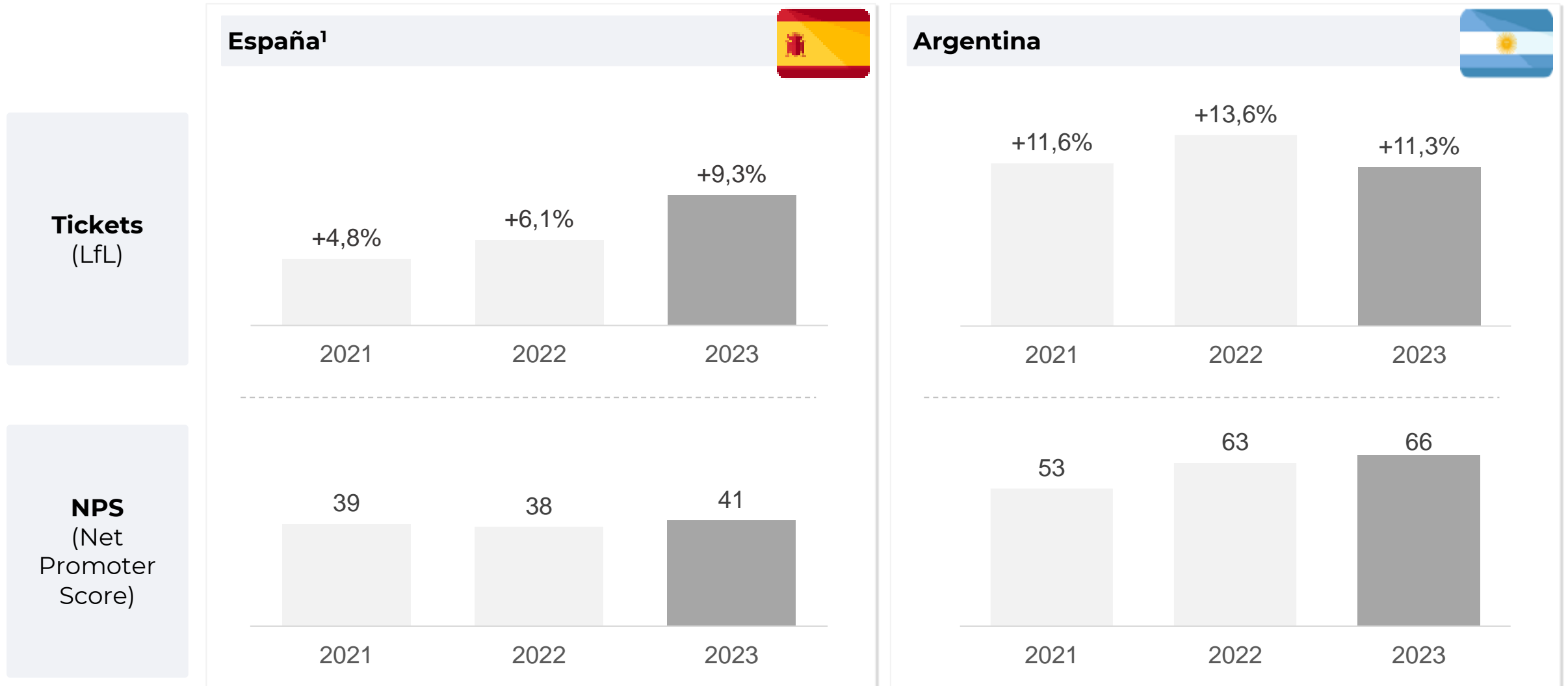


(1) No incluye Clarel.

(2) Sin considerar frescos.

1. Finalización del turnaround en España y Argentina

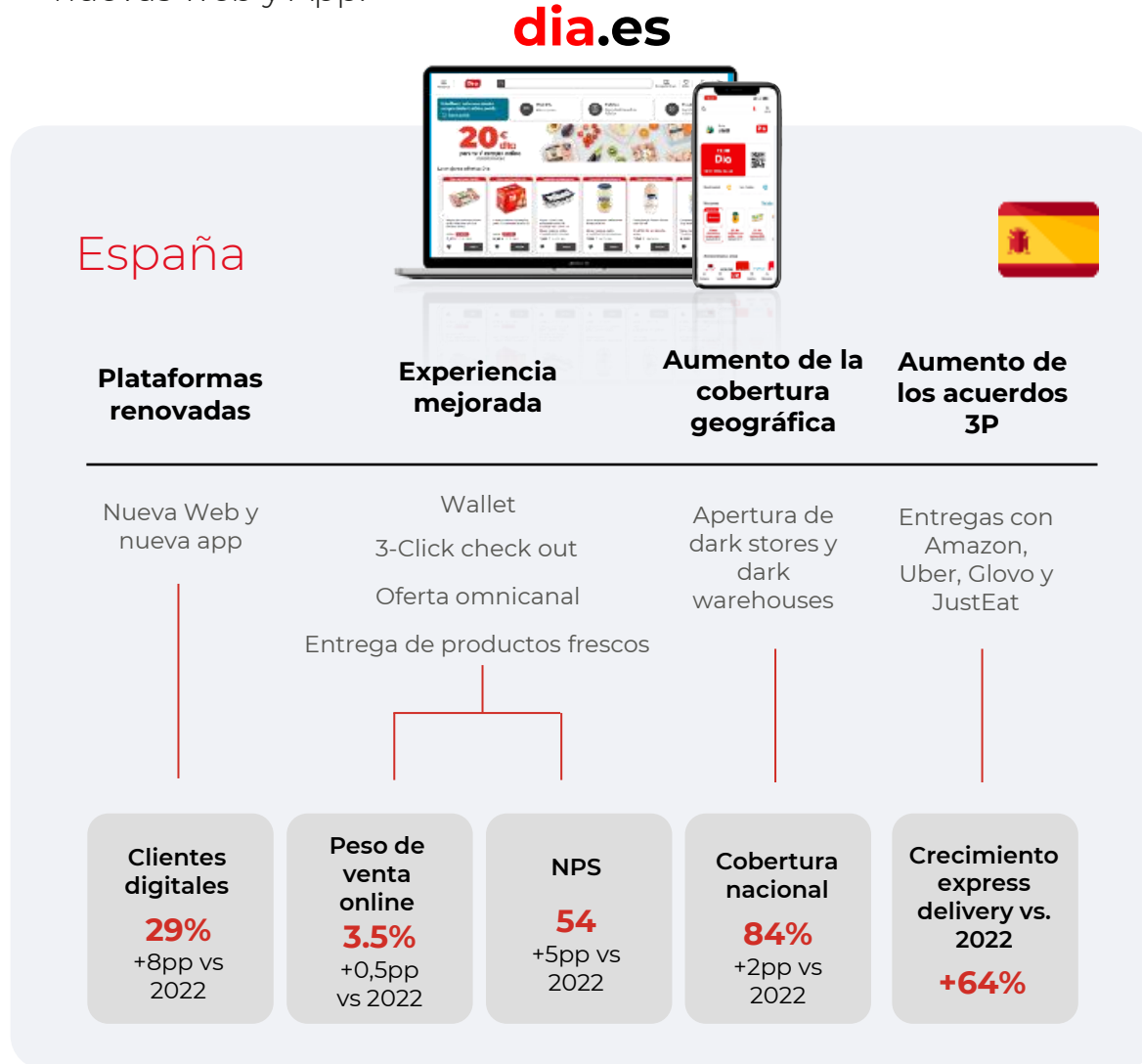
La propuesta de valor de Dia ha demostrado su éxito tanto en España como Argentina, a través del aumento en el número de tickets y visitas, así como en el incremento de la satisfacción de nuestros clientes.



(1) No incluye Clarel.

1. Finalización del turnaround en España y Argentina

El *turnaround* también ha supuesto el relanzamiento de las plataformas de e-Commerce tanto en España como Argentina con nuevas web y App.



02.

Simplificación y
foco en los
negocios *core*



*Cada día
más cerca*



2. Simplificación y foco en los negocios core

La transformación de Dia también ha supuesto enfocarse en los negocios core y salir de negocios no clave como los grandes formatos en España, Clarel y Portugal.

Tiendas de gran formato en España



- Acuerdo con Alcampo para la **venta de un grupo de tiendas** de gran formato en España.
- **Totalmente ejecutado** a cierre de 1S 2023 con **223 tiendas** transferidas.

Caja total recibida por la operación:
- 2023 → **€240M**

Clarel



- Acuerdo con Grupo Trinity para la **venta de Clarel (1.000 tiendas)**, la unidad de negocio dedicada al cuidado personal y del hogar.
- La operación fue aprobada en febrero de 2024 por las autoridades de competencia, por lo que se espera cerrar el traspaso durante **el primer trimestre de 2024**.

Caja total a recibir por la operación (estimada):
- 2024 (**€12M**), potencial 2029 (**€15M**)
Rembolso de capital circulante (estimado):
- 2024 (**€4M**), 2027 (**€12M**), 2029 (**€2M**)

Dia Portugal



- Acuerdo con Auchan, sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas, para la **venta de Dia Portugal (485 tiendas** incluyendo Mais Perto).
- La operación está pendiente de la pertinente aprobación por parte de las autoridades de competencia, y se estima que el traspaso de la operación a Auchan se **realizará durante el primer semestre de 2024**.

Caja total a recibir por la operación (estimada):
- 2024 → **€45M a €70M**
(en función de las garantías)

Los fondos procedentes de las operaciones serán destinados a avanzar en la estrategia de desapalancamiento del Grupo.

03.

Mejora de los resultados financieros



*Cada día
más cerca*





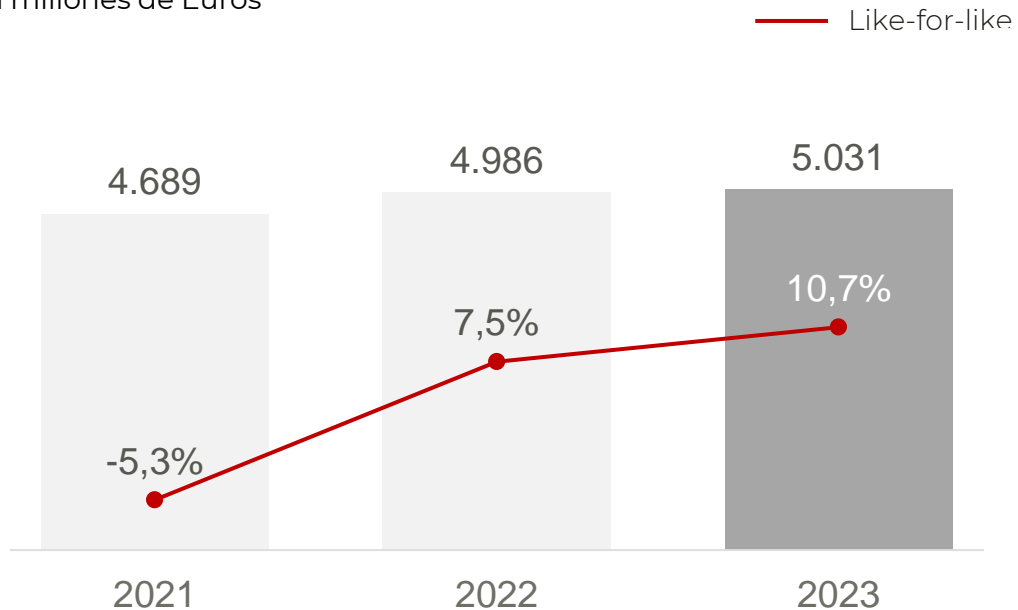
3. Mejora de los resultados financieros

El éxito de la transformación se ha visto reflejado en la mejora de los resultados financieros en nuestros mercados clave.

España¹ – GSUB

El GSUB de España creció de '21 a '23 a pesar de la reducción del número de tiendas (420 tiendas menos, un 15% menor).

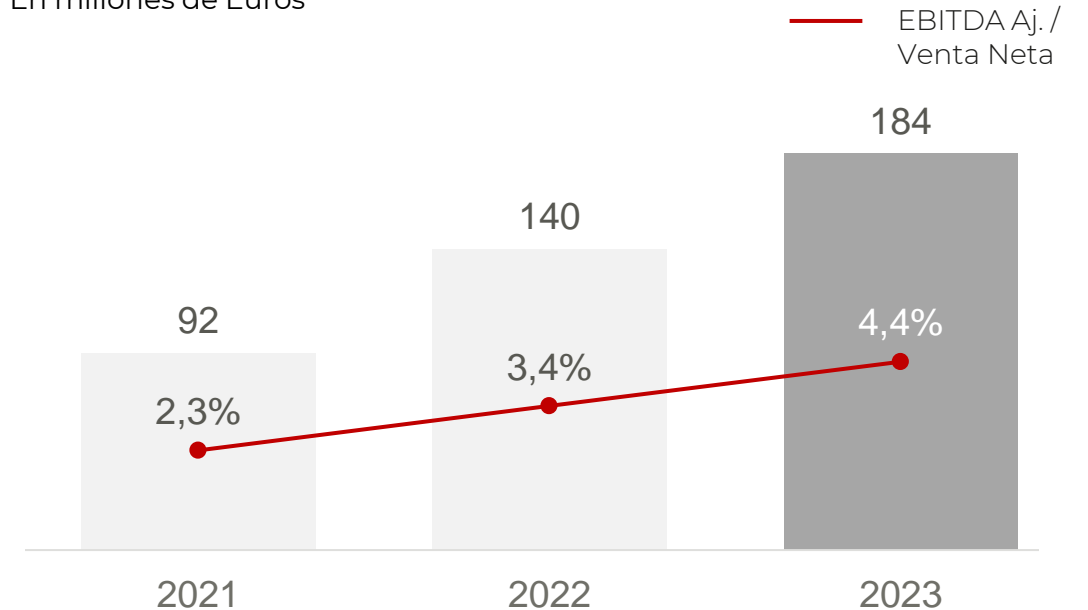
En millones de Euros



España¹ – EBITDA Ajustado

El EBITDA Aj. se ha duplicado desde '21, con la rentabilidad creciendo más de 2pp.

En millones de Euros



(1) No incluye Clarel.

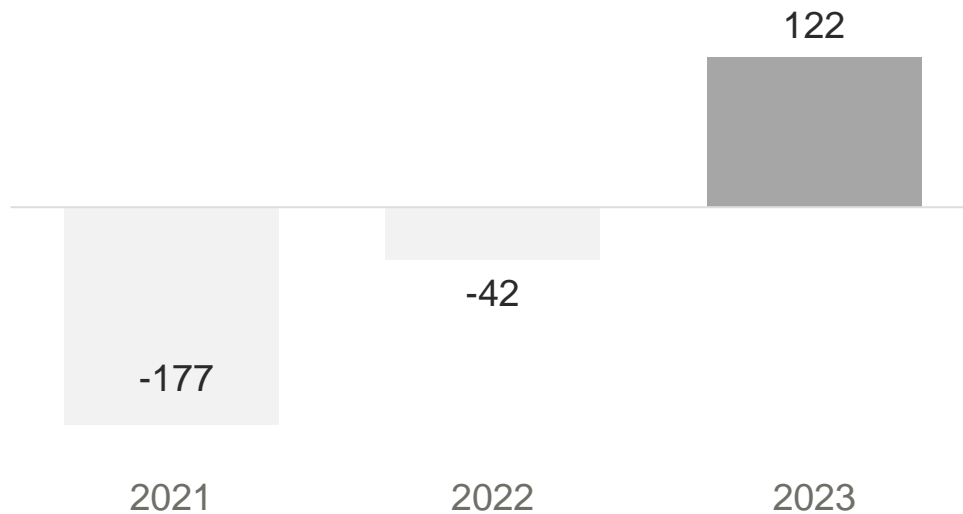


3. Mejora de los resultados financieros

España¹ – Resultado Neto

El Resultado Neto en España ha sido positivo en 2023 alcanzando los 122 millones de Euros (un crecimiento de 164 millones vs. 2022).

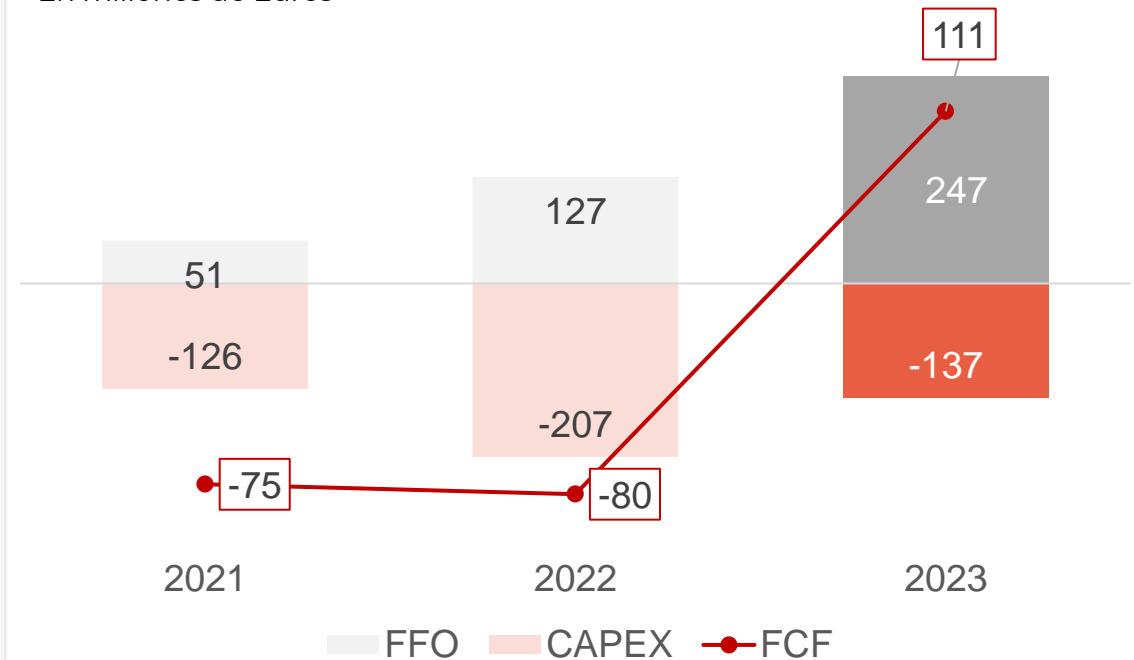
En millones de Euros



España¹ – Generación de caja²

La generación de caja también ha sido positiva con una reducción importante del Capex tras la fuerte inversión en la transformación.

En millones de Euros



(1) No incluye Clarel.

(2) 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.

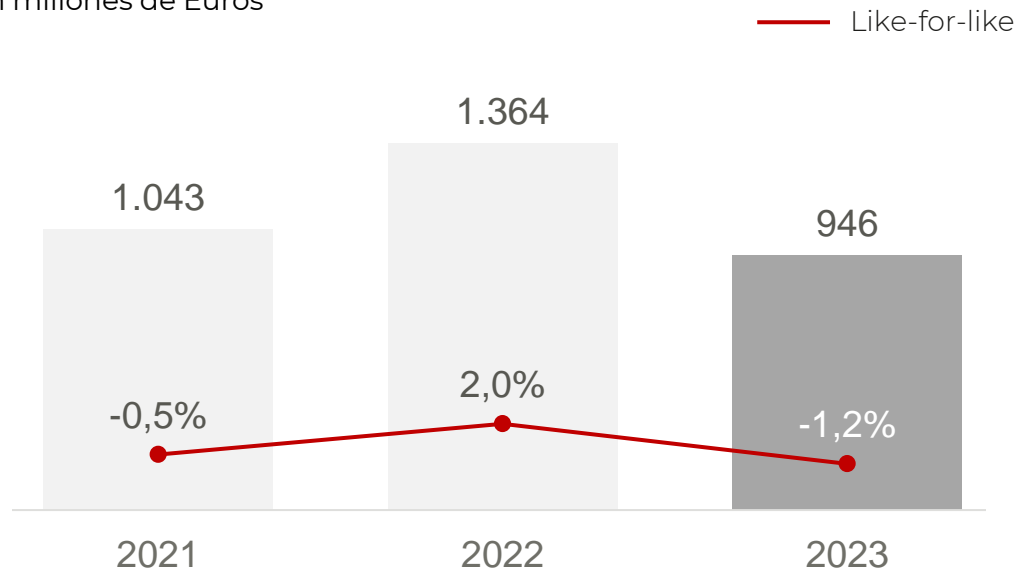


3. Mejora de los resultados financieros

Argentina – Venta Neta

La venta se ha visto fuertemente impactada en '23 por la devaluación del peso (en moneda local el crecimiento fue de +227%, por encima de la inflación).

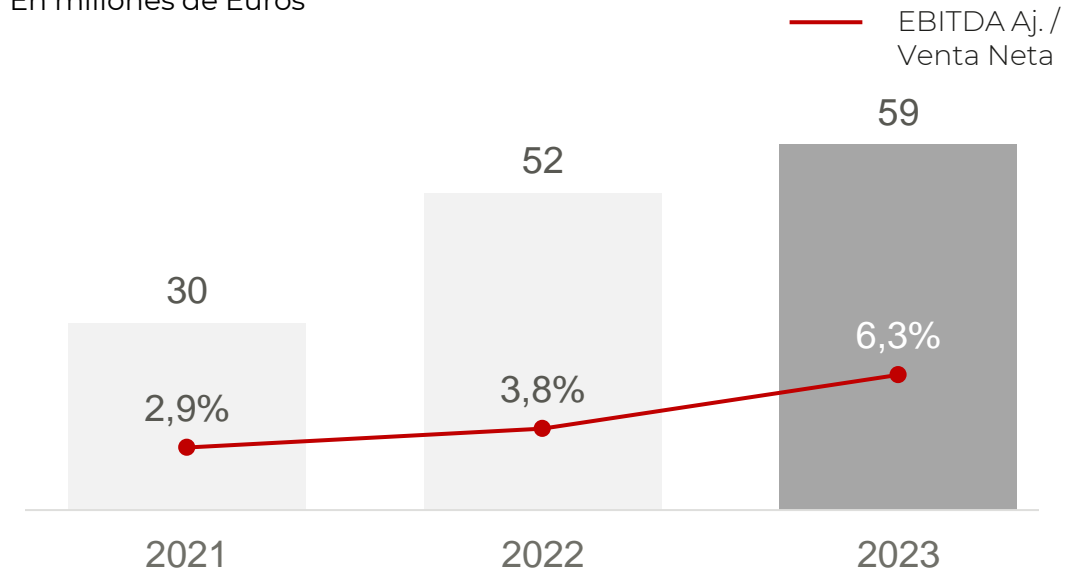
En millones de Euros



Argentina – EBITDA Ajustado

El EBITDA Ajustado, al igual que España, se duplicó vs. '21 mejorando a su vez la rentabilidad.

En millones de Euros



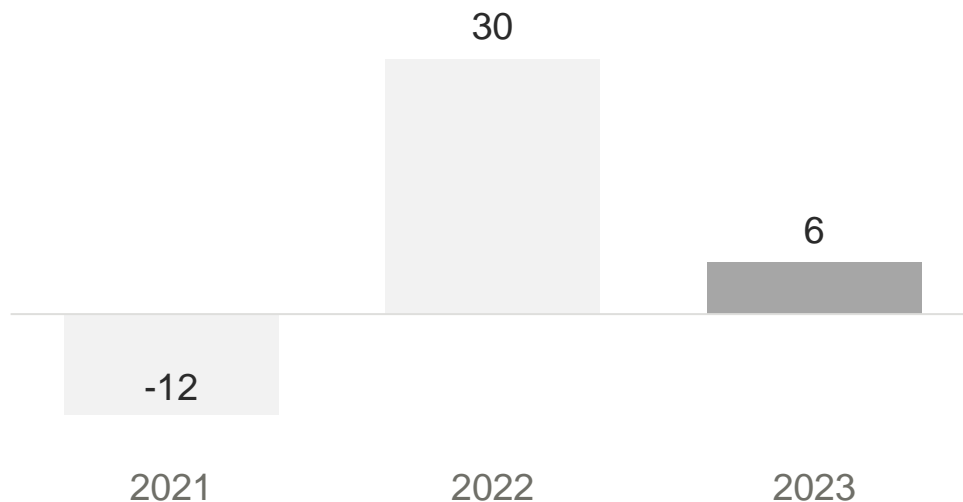


3. Mejora de los resultados financieros

Argentina – Resultado Neto

La devaluación del peso impactó también al Resultado Neto de Argentina, que a pesar del contexto, pudo cerrar 2023 en positivo.

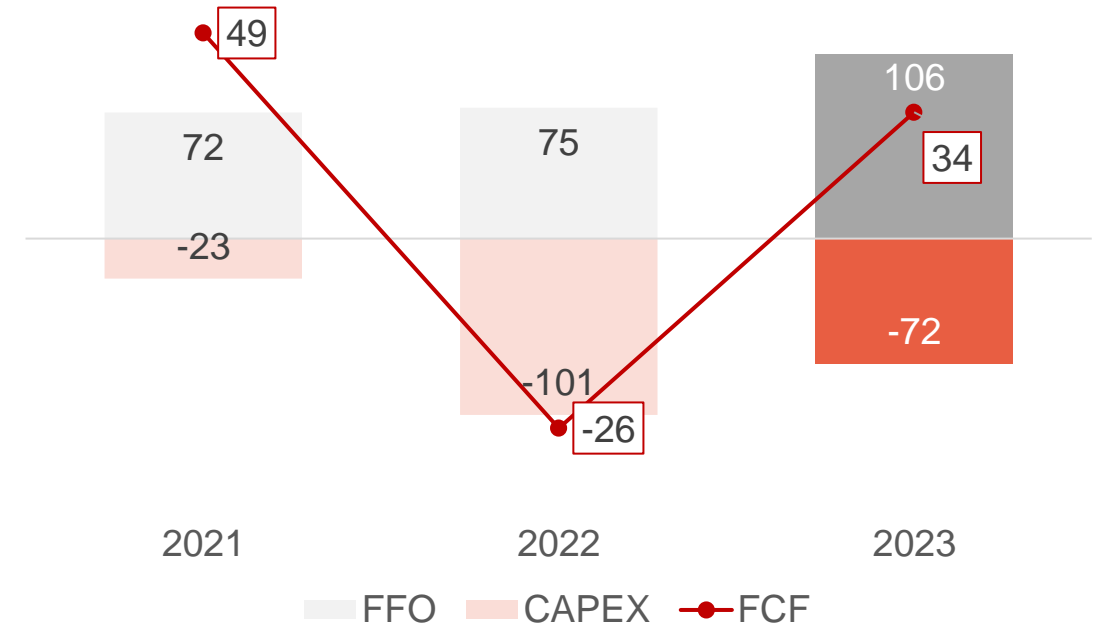
En millones de Euros



Argentina – Generación de caja¹

Durante 2023 se ha hecho un esfuerzo para proteger la caja reduciendo el volumen de Capex.

En millones de Euros

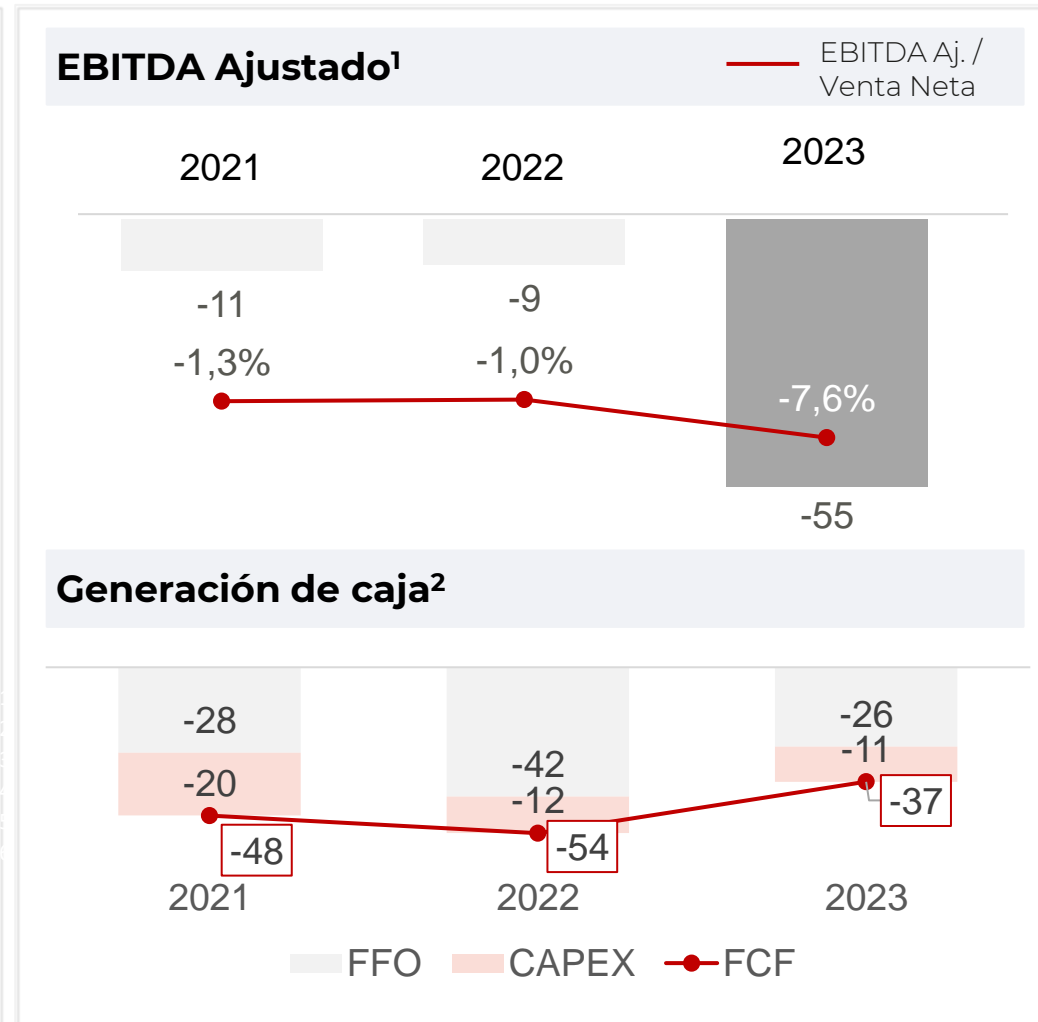


(1) La generación de caja se compone de los flujos de efectivo de las actividades de explotación FFO (incluyendo el efectivo neto de la operación y cambios en otras cuentas a cobrar y pagar menos las variaciones en el capital circulante) y de la inversión en activos fijos (Capex). No se incluyen flujos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



Resultados financieros de Brasil

Brasil ha sufrido un deterioro de sus resultados financieros, afectados por un contexto de mercado de fuerte competitividad, que ha llevado a tener que hacer grandes inversiones promocionales.

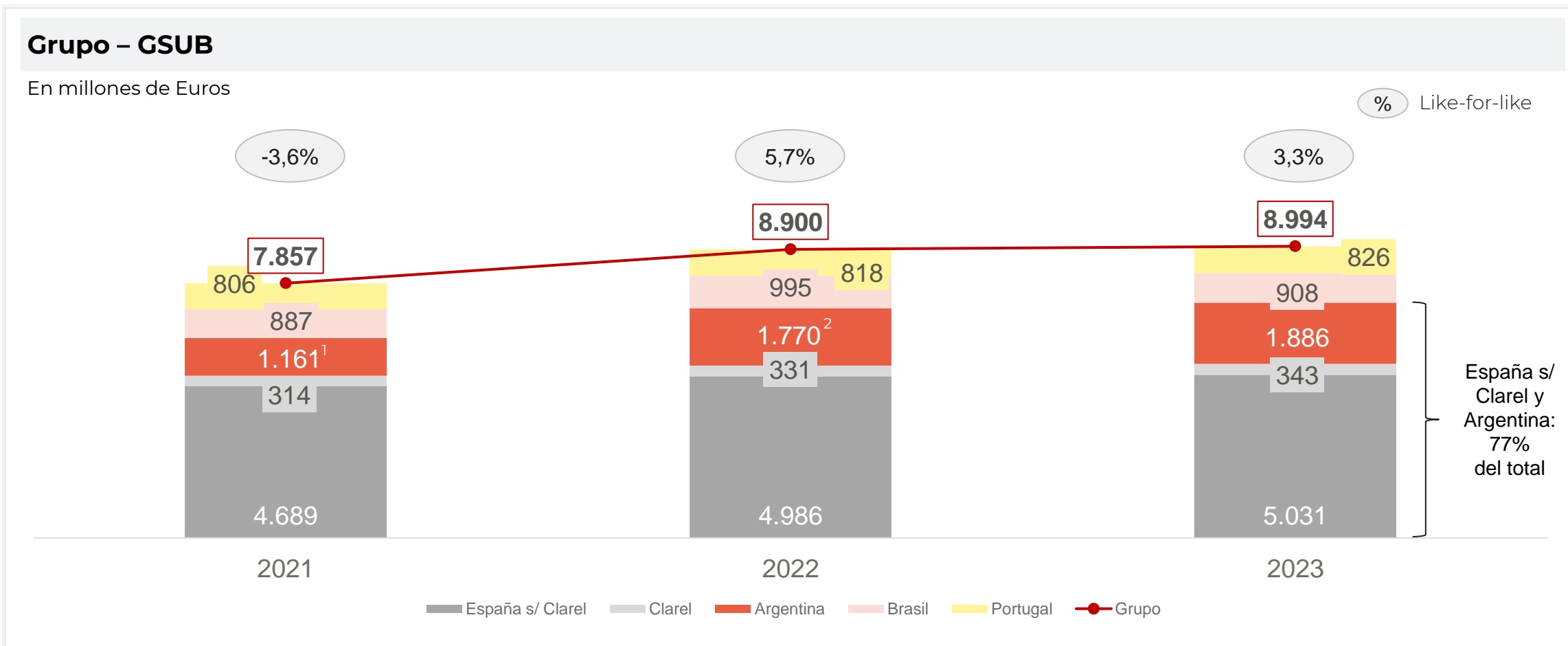


(1) Durante 2021 y 2022 se contabilizaron créditos fiscales por €33m y €32m respectivamente que no se dieron en 2023.

(2) 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.

3. Mejora de los resultados financieros

La GSUB de Grupo Dia ha crecido un 14% desde 2021, a pesar de la fuerte devaluación del peso argentino y la reducción del perímetro de tiendas. El buen funcionamiento de la venta se refleja en un crecimiento de casi 9% de LfL en los dos últimos años.

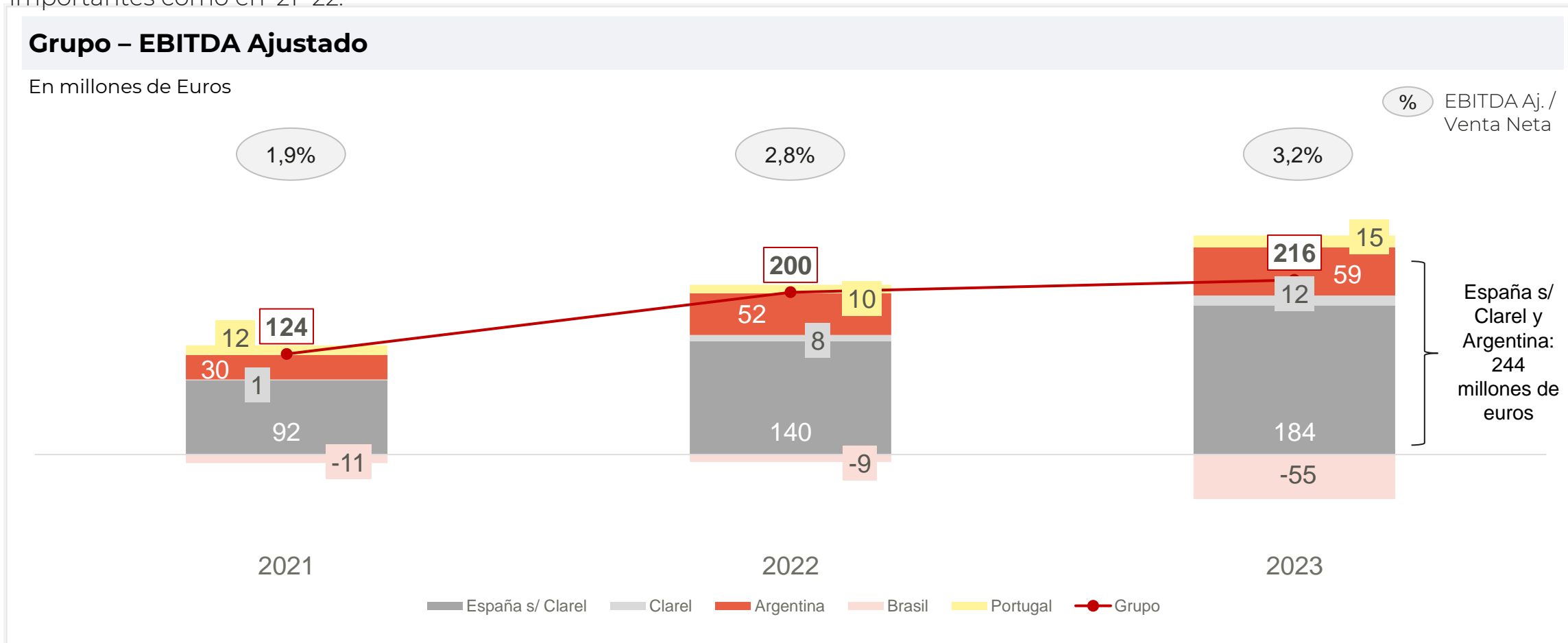


(1) El dato de GSUB de Argentina de 2021 aquí expresado es el reportado en las cuentas anuales de 2021. El dato de 2021 re expresado (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2022, publicado el 26 de enero de 2023) es de 2.072 millones de euros. Se utiliza el dato de las cuentas anuales de 2022 para claridad de la evolución.

(2) El dato de GSUB de Argentina de 2022 aquí expresado es el reportado en las cuentas 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 las cuentas anuales de 2022 para claridad de la evolución.

3. Mejora de los resultados financieros

Todos los países (excepto Brasil) han aumentado su EBITDA Ajustado en 2023, con España y Argentina consiguiendo multiplicar x2 su cifra desde '21. Brasil ha sufrido un deterioro fuerte en '23 en parte debido a la falta de créditos fiscales que no fueron tan importantes como en '21-'22.

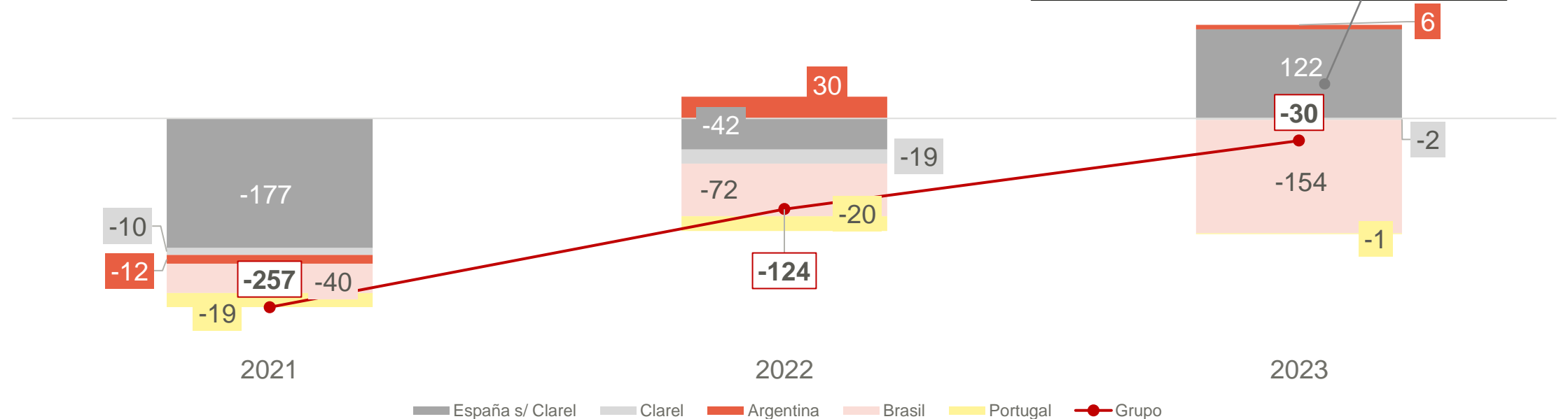


3. Mejora de los resultados financieros

El Resultado Neto del Grupo mejoró 94 millones de euros vs. '22 y 227 millones vs '21, impulsado por la mejora de España. La cifra final del Grupo ha sido de 30 millones de euros negativos, impactados por el deterioro de activos realizado al negocio de Brasil por 60 millones de euros.

Grupo – Resultado Neto

En millones de Euros

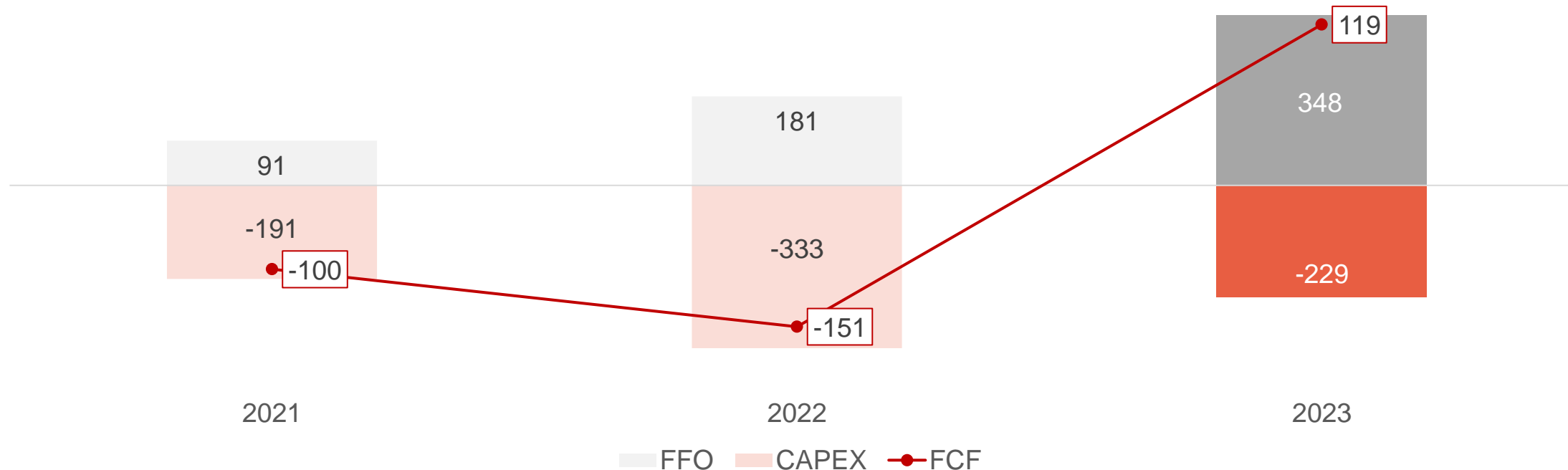


3. Mejora de los resultados financieros

La generación de caja del Grupo ha sido positiva en 2023, con 348 millones de euros generados por el negocio (liderado por España con 247 millones de euros). El Capex se ha reducido considerablemente después de dos años invirtiendo en la transformación.

Grupo – Generación de caja¹

En millones de Euros



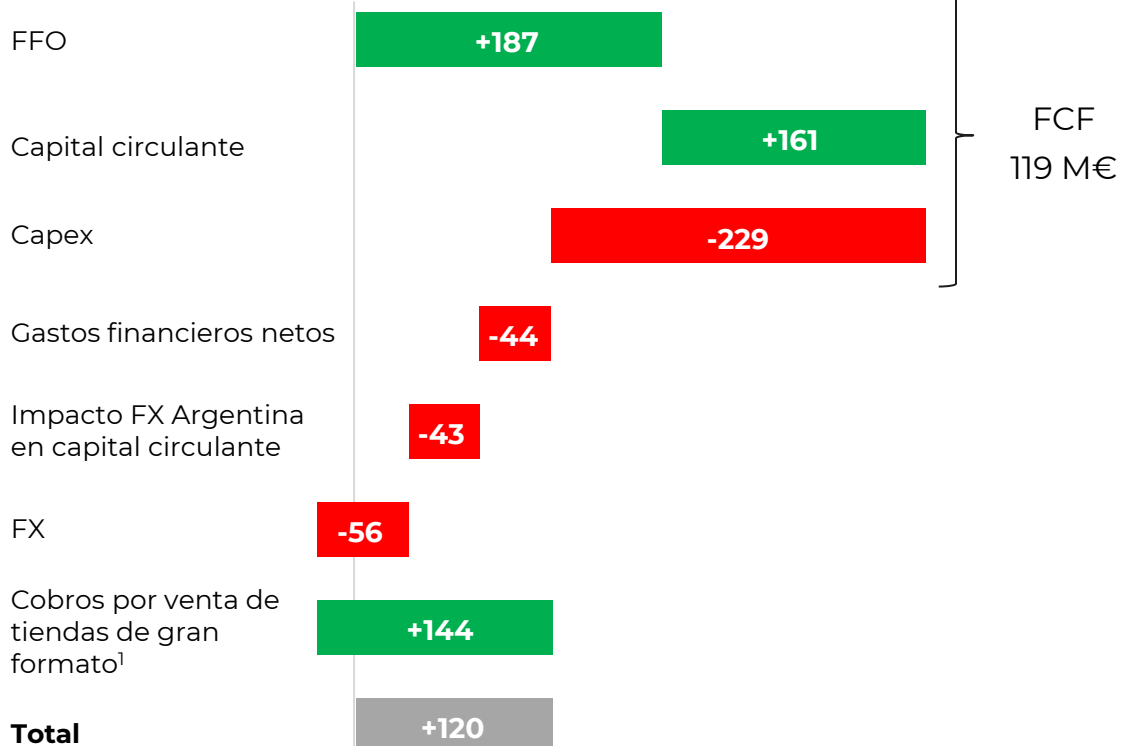
(1) La generación de caja se compone de los flujos de efectivo de las actividades de explotación FFO (incluyendo el efectivo neto de la operación y cambios en otras cuentas a cobrar y pagar menos las variaciones en el capital circulante) y de la inversión en activos fijos (Capex). No se incluyen flujos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

3. Mejora de los resultados financieros

El Grupo ha conseguido una generación de caja positiva (FCF) en la operación. Las ganancias de la venta de tiendas de gran formato en España han sido utilizadas para compensar los efectos del tipo de cambio y los costes de financiación.

Detalle de los flujos de caja (2023)

En millones de Euros



Capex² por país

En millones de Euros

	2021	2022	2023
España	126	207	137
Clarel	2	3	3
Argentina	23	101	72
Brasil	20	12	11
Portugal	20	9	6
Capex²	191	333	229

(1) Los 144 millones de euros resultan de la percepción de un precio de 252 millones de euros compensado por gastos asociados a la venta e impuestos (50 millones de euros) y la pérdida de capital circulante (58 millones de euros).

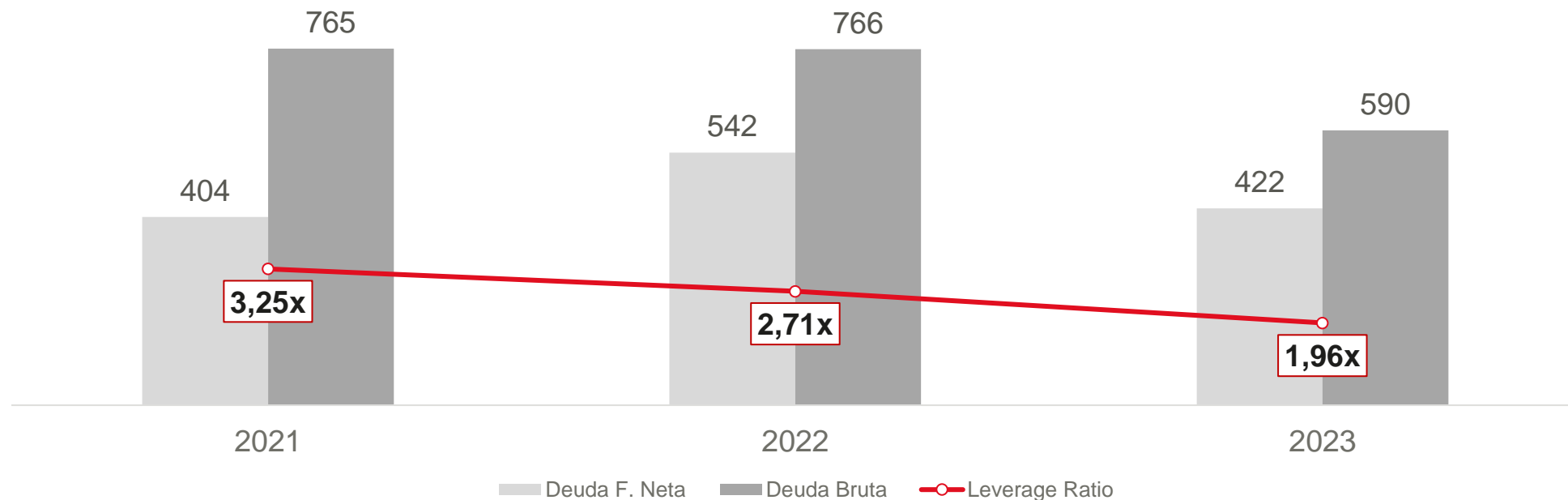
(2) El Capex total presentado incluye los pagos por inversiones en inmovilizado material del año anterior (equivalen a €33m para 2023).

3. Mejora de los resultados financieros

Los resultados positivos del Grupo han permitido un fuerte desapalancamiento en 2023 con una reducción de la deuda neta de 120 millones de euros, y una mejora del Leverage Ratio¹ constante desde 2021 hasta el actual por debajo de 2x.

Grupo – Deuda Bruta, Deuda Neta y Ratio de apalancamiento

En millones de Euros



(1) Leverage Ratio se define como Deuda Neta sobre EBITDA Ajustado

Plan estratégico de sostenibilidad 2024-2025



*Cada día
más cerca*



Plan Estratégico de Sostenibilidad 2024-25 – “Cada día cuenta”

Durante 2023 se ha avanzado en la ejecución de los objetivos en materia de Sostenibilidad y se ha elaborado la hoja de ruta estratégica para el período 2024-25. El nuevo plan contempla cuatro ejes de trabajo e identifica dos de ellos como prioridades que aportan diferenciación y liderazgo a la compañía.



PALANCA TRANSVERSAL: GOBERNANZA DE LA SOSTENIBILIDAD

Prioridades 2024+



1. Foco en crecimiento orgánico en España y Argentina

- Ampliar cobertura y servicios del e-Commerce
- Seguir potenciando el Club Dia y aumento de la densidad de ventas
- Mejorar la calidad y surtido de productos frescos para potenciar la frecuencia
- Continuar mejorando e innovando en el surtido de marca Dia



2. Finalización de las decisiones estratégicas del portfolio

- Finalizar la operación de desinversión de Portugal y Clarel
- Teniendo en cuenta el desempeño de Brasil, el Grupo esta analizando diversas alternativas estratégicas, con el objetivo de tomar una decisión en 2024



3. Mejora sostenida de los resultados financieros

- Mejorar la rentabilidad y aumentar la generación de caja
- Continuar con el desapalancamiento y preparar la refinanciación 2025



4. Implementación del plan de sostenibilidad 2024-25 “Cada día cuenta”

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: 29 de febrero de 2023, a las 10:00 a.m. CET

[Link al webcast](#)

Anexos



*Cada día
más cerca*

Ventas Brutas, Netas y Like-for-Like

- Las ventas netas de Grupo Dia totalizaron 5.720,5 M€ en 2023 (-3,6% vs. 2022), explicado por el impacto de tipo de cambio en Argentina compensado parcialmente por el crecimiento en España.
- Las ventas comparables del Grupo se incrementaron un 3,1% en el año impulsado por el buen desempeño de España.
- En España, las ventas brutas bajo enseña avanzaron un 9,4%, hasta los 4.855,8 M€, con un crecimiento en ventas comparables del 10,7% que se traduce en ganancia de cuota de mercado a superficie comparable y siete trimestres consecutivos de crecimiento.
- En Argentina, las ventas netas se redujeron en 30,6% como consecuencia de la negativa evolución del tipo de cambio, hasta los 946,3 M€, junto con un decrecimiento de las ventas like-for-like del 1,2% (medido en número de unidades).

Desglose de ventas del 12M 2023 (en millones de euros)	Ventas Brutas ¹			Ventas Netas ²			Ventas Like-for-Like ³
	2022	2023	Var. (%)	2022	2023	Var. (%)	12M23 vs. 12M22
España Ex. Venta Tiendas ⁵ y Clarel	4.437,8	4.855,8	9,4%	3.680,8	4.046,3	9,9%	10,7%
Argentina ⁶	4.053,0	1.886,0	(53,5%)	1.364,1	946,3	(30,6%)	(1,2%)
Brasil	995,3	907,8	(8,8%)	889,5	727,9	(18,2%)	(12,4%)
Total Grupo Ex. Venta Tiendas⁵, Clarel y Portugal	9.486,1	7.649,7	(19,4%)	5.934,4	5.720,5	(3,6%)	3,1%
España no continuado (Venta Tiendas ⁵ y Clarel)	879,0	518,5	(41,0%)	755,4	429,4	(43,2%)	7,0%
Portugal	818,5	825,8	0,9%	596,0	609,1	2,2%	3,6%
Total Grupo	11.183,6	8.994,0	(19,6%)	7.285,8	6.759,0	(7,2%)	3,3%

(1) Ventas Brutas Bajo Enseña tal y como se definen en el Informe de Gestión Consolidado del 2023, dentro de las MARs. 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. En el caso de Argentina, las Ventas Brutas Bajo Enseña están doblemente penalizadas al no considerarse la inflación entre los dos periodos, pero sí el efecto devaluatorio.

(2) Ventas Netas expresadas a tipo de cambio corriente y aplicando la NIC 29 "Información Financiera en economías hiperinflacionarias" en Argentina, es decir, ventas afectadas por inflación 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), evitando cálculos erróneos por el efecto de la hiperinflación.

(4) Al final del periodo.

(5) Excluyendo la venta de las 223 tiendas del acuerdo de venta de activos alcanzado con Alcampo en España. El ajuste no coincide con el dato reportado en las cuentas anuales de 2022 dado que en aquel momento se excluyeron 235 tiendas.

(6) El dato de GSUB de Argentina de 2022 se ha re expresado (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2023) y no coincide con el reportado en las cuentas anuales de 2022.

Desglose de tiendas

- 1 Parque total alcanza las 2.318 tiendas luego de una reducción neta de 302 tiendas (79 excluyendo venta de tiendas a Alcampo).
- 2 Renovación de red alcanza el 86% a través de 36 aperturas y 289 remodelaciones.
- 3 Mix de franquicias alcanza el 64% de la red (+7pp vs 2022)

España¹



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	1.139	1.481	2.620
Nuevas aperturas	13	23	36
Transferencias netas de tiendas prop. a franq.	(19)	19	-
Cierres	(80)	(35)	(115)
Venta tiendas a Alcampo	(217)	(6)	(223)
Total tiendas 31-12-2023	836	1.482	2.318
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	106	183	289

- 1 Parque total alcanza las 1.048 tiendas luego de una expansión neta de 54 tiendas.
- 2 Renovación de red alcanza el 82% a través de 76 aperturas y 234 remodelaciones.
- 3 Mix de franquicias alcanza el 76% de la red (+3pp vs 2022)

Argentina



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	267	727	994
Nuevas aperturas	1	75	76
Transferencias netas de tiendas prop. a franq.	(7)	7	-
Cierres	(9)	(13)	(22)
Total tiendas 31-12-2023	252	796	1.048
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	124	110	234

- 1 Parque total alcanza las 590 tiendas luego de una reducción neta de 18 tiendas.
- 2 Se realizaron 9 remodelaciones adicionales a las 6 hechas en 2022.
- 3 Mix de franquicias alcanza el 29% de la red (-11pp vs 2022)

Brasil



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	365	243	608
Nuevas aperturas	-	-	-
Transferencias netas de tiendas prop. a franq.	56	(56)	-
Cierres	(2)	(16)	(18)
Total tiendas 31-12-2023	419	171	590
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	5	4	9

- 1 Parque total alcanza las 458 tiendas luego de una reducción neta de 5 tiendas.
- 2 Mix de franquicias alcanza el 59% de la red (-4pp vs 2022)

Portugal



Evolución tiendas

	Propias	Franquicias	Total
Total tiendas a 31-12-2022	172	291	463
Nuevas aperturas	-	-	-
Transferencias netas de tiendas prop. a franq.	16	(16)	-
Cierres	-	(5)	(5)
Total tiendas 31-12-2023	188	270	458
Nº de tiendas reformadas durante el ejercicio	1	-	1

(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)	2022	2023	Var. vs. 2022
% Like-for-Like	5,7%	3,3%	(2,4pp)
Ventas Brutas Bajo Enseña	11.184	8.994	(19,6%)
Ventas Netas	7.286	6.759	(7,2%)
Beneficio Bruto	1.580	1.383	(12,5%)
<i>Margen Beneficio Bruto</i>	<i>21,7%</i>	<i>20,5%</i>	<i>(1,2pp)</i>
EBITDA Ajustado	200	216	7,8%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>2,8%</i>	<i>3,2%</i>	<i>0,4pp</i>
EBITDA	348	309	(11,2%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,6%</i>	<i>(0,2pp)</i>
EBIT	(123)	(66)	46,5%
Resultado Neto	(124)	(30)	75,6%

- 1 El Beneficio Bruto cae 12,5% vs. 2022 explicado por la caída de ventas netas junto con el aumento de tiendas franquiciadas.
- 2 El Margen de Beneficio Bruto cae 1,2pp explicado por:
 - El aumento de mix de tiendas franquiciadas en España (-0,6pp)
 - El deterioro de Argentina, Brasil y Portugal (-1,2pp)
 - Compensado parcialmente por el mix de países (+0,6pp)
- 3 El EBITDA Ajustado crece 7,8% explicado por:
 - El buen desempeño tanto comercial como operativo de España (EBITDA Aj. +34% vs 2022 con expansión de márgenes de 1,1pp)
 - El manejo eficiente de coste en Argentina garantizando crecimiento de EBITDA Aj. a pesar de la desaceleración de ventas.

Cuenta de Resultados (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados sin reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	2022	% Venta Neta	2023	% Venta Neta	Var. vs. 2022
Ventas brutas bajo enseña¹	11.184		8.994		(19,6%)
Crecimiento de ventas comparables %	5,7%		3,3%		
Ventas netas	7.286	100,0%	6.759	100,0%	(7,2%)
Coste de ventas y otros ingresos	(5.706)	(78,3%)	(5.376)	(79,5%)	5,8%
Beneficio bruto	1.580	21,7%	1.383	20,5%	(12,5%)
Gastos de personal	(693)	(9,5%)	(595)	(8,8%)	14,0%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(490)	(6,7%)	(426)	(6,3%)	13,1%
Costes de reestructuración y LTIP	(49)	(0,7%)	(53)	(0,8%)	(6,9%)
EBITDA	348	4,8%	309	4,6%	(11,2%)
Amortizaciones	(396)	(5,4%)	(352)	(5,2%)	11,2%
Deterioro de activos no corrientes	(50)	(0,7%)	(56)	(0,8%)	(11,4%)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(24)	(0,3%)	33	0,5%	236,2%
EBIT	(123)	(1,7%)	(66)	(1,0%)	46,5%
Resultado financiero neto	33	0,4%	33	0,5%	-
Pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas	(90)	(1,2%)	(33)	(0,5%)	63,3%
Impuesto sobre beneficios	(34)	(0,5%)	3	0,0%	108,0%
Pérdidas después de impuestos de actividades continuadas	(124)	(1,7%)	(30)	(0,4%)	75,6%
Operaciones discontinuadas	-	-	-	-	N/A
Resultado Neto Atribuible	(124)	(1,7%)	(30)	(0,4%)	75,6%

(1) El dato de GSUB de 2022 se ha re expresado para Argentina (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2023) y no coincide con el reportado en las cuentas anuales de 2022.

Cuenta de Resultados por país (2023)

(sin reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados sin reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	España s/ Clarel ¹	Clarel ¹	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
Ventas brutas bajo enseña	5.031	343	826	1.886	908	8.994
Crecimiento de ventas comparables %	10,7%	-0,4%	3,6%	-1,2%	-12,4%	3,3%
Ventas netas	4.205	270	609	946	728	6.759
Coste de ventas y otros ingresos	(3.267)	(168)	(488)	(841)	(611)	(5.376)
Beneficio bruto	938	102	121	105	117	1.383
Gastos de personal	(361)	(58)	(48)	(59)	(70)	(595)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(234)	(19)	(35)	(80)	(59)	(426)
Costes de reestructuración y LTIP	(44)	(1)	(1)	(2)	(5)	(53)
EBITDA	299	24	37	(35)	(16)	309
Amortizaciones	(233)	(11)	(27)	(33)	(49)	(352)
Deterioro de activos no corrientes	16	(10)	(1)	(1)	(60)	(56)
Resultados por bajas de activos no corrientes	56	(3)	(1)	(15)	(5)	33
EBIT	139	1	9	(83)	(131)	(66)
Resultado financiero neto	(53)	(2)	(9)	120	(23)	33
Pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas	85	(1)	(0)	37	(154)	(33)
Impuesto sobre beneficios	36	(1)	(1)	(31)	-	3
Pérdidas después de impuestos de actividades continuadas	122	(2)	(1)	6	(154)	(30)
Operaciones discontinuadas	-	-	-	-	-	-
Resultado Neto Atribuible	122	(2)	(1)	6	(154)	(30)

(1) En las cuentas anuales España incluye Clarel.

Cuenta de Resultados por país (2023) (con reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados con reclasificación por actividades interrumpidas

(En millones de euros)

	España s/ Clarel ¹	Clarel ¹	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
Ventas brutas bajo enseña	4.856	-	-	1.886	908	7.650
Crecimiento de ventas comparables %	10,7%	-	-	-1,2%	-12,4%	3,1%
Ventas netas	4.046	-	-	946	728	5.720
Coste de ventas y otros ingresos	(3.141)	-	-	(841)	(611)	(4.593)
Beneficio bruto	906	-	-	105	117	1.128
Gastos de personal	(337)	-	-	(59)	(70)	(465)
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(227)	-	-	(80)	(59)	(366)
Costes de reestructuración y LTIP	(33)	-	-	(2)	(5)	(40)
EBITDA	308	-	-	(35)	(17)	257
Amortizaciones	(233)	-	-	(33)	(49)	(315)
Deterioro de activos no corrientes	16	-	-	(1)	(60)	(45)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(7)	-	-	(15)	(5)	(27)
EBIT	85	-	-	(83)	(131)	(129)
Resultado financiero neto	(53)	-	-	120	(23)	45
Pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas	33	-	-	37	(155)	(85)
Impuesto sobre beneficios	50	-	-	(31)	-	18
Pérdidas después de impuestos de actividades continuadas	82	-	-	6	(155)	(67)
Operaciones discontinuadas	40	(2)	(1)	-	-	36
Resultado Neto Atribuible	122	(2)	(1)	6	(155)	(30)

(1) En las cuentas anuales España incluye Clarel.

Diferencias en la Cuenta de Resultados entre versión con y versión sin reclasificación por actividades interrumpidas (2023)

(En millones de euros)	España s/ Clarel ¹	Clarel ¹	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
Ventas brutas bajo enseña	(175)	(343)	(826)	-	-	(1.344)
Crecimiento de ventas comparables %	0,0%	0,4%	-3,6%	-	-	-0,2%
Ventas netas	(159)	(270)	(609)	-	-	(1.039)
Coste de ventas y otros ingresos	127	168	488	-	-	784
Beneficio bruto	(33)	(102)	(121)	-	-	(255)
Gastos de personal	24	58	48	-	-	130
Otros gastos de explotación y arrendamientos	7	19	35	-	-	60
Costes de reestructuración y LTIP	11	1	1	-	-	13
EBITDA	9	(24)	(37)	-	-	(52)
Amortizaciones	-	11	27	-	-	38
Deterioro de activos no corrientes	(0)	10	1	-	-	11
Resultados por bajas de activos no corrientes	(63)	3	1	-	-	(60)
EBIT	(54)	(1)	(9)	-	-	(64)
Resultado financiero neto	1	2	9	-	-	12
Pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas	(53)	1	0	-	-	(52)
Impuesto sobre beneficios	14	1	1	-	-	16
Pérdidas después de impuestos de actividades continuadas	(39)	2	1	-	-	(36)
Operaciones discontinuadas	40	(2)	(1)	-	-	36
Resultado Neto Atribuible	0	(0)	0	-	-	0

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

Cuenta de resultados continuada¹ (con reclasificación por actividades interrumpidas)

(En millones de euros)	2022	2023	Var. vs. 2022
% Like-for-Like	6,4%	3,1%	(3,2pp)
Ventas Brutas Bajo Enseña	9.486	7.650	(19,4%)
Ventas Netas	5.934	5.721	(3,6%)
Beneficio Bruto	1.207	1.128	(6,5%)
<i>Margen Beneficio Bruto</i>	<i>20,3%</i>	<i>19,7%</i>	<i>-0,6pp</i>
EBITDA Ajustado	166	192	15,3%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>2,8%</i>	<i>3,4%</i>	<i>0,6pp</i>
EBITDA	265	257	(2,9%)
<i>Margen EBITDA</i>	<i>4,5%</i>	<i>4,5%</i>	<i>0,0pp</i>
EBIT	(117)	(130)	(10,6%)
Resultado Neto	(124)	(30)	75,6%

- 1 El Beneficio Bruto cae 6,5% vs. 2022 explicado por la caída de ventas netas junto con el aumento de tiendas franquiciadas.
- 2 El Margen de Beneficio Bruto cae 0,6pp explicado por:
 - El aumento de mix de tiendas franquiciadas en España (-0,5pp)
 - El deterioro de Argentina y Brasil (-0,8pp)
 - Compensado parcialmente por el mix de países (+0,7pp)
- 3 El EBITDA Ajustado crece 15,3% explicado por:
 - El buen desempeño tanto comercial como operativo de España (EBITDA Aj. +51% vs 2022 con expansión de márgenes de 1,3pp)
 - El manejo eficiente de coste en Argentina garantizando crecimiento de EBITDA Aj. a pesar de la desaceleración de ventas.

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

Cuenta de Resultados (con reclasificación por actividades interrumpidas)

Cuenta de resultados con reclasificación por actividades interrumpidas

(en millones de euros)

	2022	% Venta Neta	2023	% Venta Neta	Var. vs. 2022
Ventas brutas bajo enseña¹	9.486		7.650		(19,4%)
Crecimiento de ventas comparables %	6,4%		3,1%		
Ventas netas	5.934	100,0%	5.721	100,0%	(3,6%)
Coste de ventas y otros ingresos	(4.728)	(79,7%)	(4.593)	(80,3%)	2,9%
Beneficio bruto	1.207	20,3%	1.128	19,7%	(6,5%)
Gastos de personal	(513)	(8,6%)	(465)	(8,1%)	9,2%
Otros gastos de explotación y arrendamientos	(385)	(6,5%)	(366)	(6,4%)	5,1%
Costes de reestructuración y LTIP	(44)	(0,7%)	(40)	(0,7%)	9,3%
EBITDA	265	4,5%	257	4,5%	(2,9%)
Amortizaciones	(317)	(5,3%)	(315)	(5,5%)	0,9%
Deterioro de activos no corrientes	(40)	(0,7%)	(45)	(0,8%)	(11,6%)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(24)	(0,4%)	(27)	(0,5%)	(11,0%)
EBIT	(117)	(2,0%)	(130)	(2,3%)	(10,6%)
Resultado financiero neto	44	0,7%	45	0,8%	0,5%
Pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas	(73)	(1,2%)	(85)	(1,5%)	(16,7%)
Impuesto sobre beneficios	(33)	(0,6%)	18	0,3%	155,8%
Pérdidas después de impuestos de actividades continuadas	(106)	(1,8%)	(67)	(1,2%)	37,0%
Operaciones discontinuadas	(18)	(0,3%)	36	0,6%	297,3%
Resultado Neto Atribuible	(124)	(2,1%)	(30)	(0,5%)	75,6%

(1) El dato de GSUB de 2022 no incluye el negocio de Clarel, de Portugal y las tiendas vendidas a Alcampo. Además, se ha re expresado para Argentina (como se muestra en el Avance de Ventas del 4T 2023). Por lo tanto, no coincide con el reportado en las cuentas anuales de 2022.

Conciliación de EBITDA Ajustado a Resultados del periodo (2023) (sin reclasificación por actividades interrumpidas)

- 1 Resultado neto del período -30 M€ explicado por las pérdidas de Brasil, que incluyen un deterioro de 60 M€, compensadas parcialmente por España y Argentina.
- 2 España s/ Clarel logra un resultado neto positivo de 122 M€.
- 3 Argentina también logra un resultado neto positivo de 6 M€ a pesar de la inestabilidad macroeconómica.

(en millones de euros)	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
EBITDA Ajustado	184	12	15	59	(55)	216
Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria	0	0	0	(109)	0	(109)
Efecto IFRS16 en alquileres	159	12	23	17	44	255
Gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias	0	0	(0)	0	0	(0)
Gastos relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	6	(0)	0	(0)	(4)	1
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(21)	(0)	(0)	0	0	(22)
Otros proyectos especiales	0	0	0	0	0	0
Otros Gastos	(25)	0	0	(0)	(1)	(26)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	(4)	0	(1)	(1)	(1)	(7)
Costes de reestructuración	(44)	(1)	(1)	(2)	(5)	(53)
EBITDA	299	24	37	(34)	(16)	309
Resultados por bajas de activos no corrientes	56	(2)	(0)	(15)	(5)	33
Deterioro de activos no corrientes	16	(10)	(1)	(1)	(60)	(56)
Amortizaciones	(232)	(11)	(27)	(33)	(49)	(352)
EBIT	139	1	9	(83)	(131)	(66)
Beneficio/pérdida de soc. por el metodo de participación	(0)	0	0	0	0	(0)
Resultados derivados de la posición monetaria	0	0	0	114	0	114
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	0	0	0	0	0	0
Impuesto sobre beneficios	36	(1)	(1)	(31)	(0)	3
Resultado financiero neto	(53)	(2)	(9)	6	(23)	(82)
Resultado del periodo	122	(2)	(1)	6	(154)	(30)

(1) En las cuentas anuales España incluye Clarel.

Conciliación de EBITDA Ajustado a Resultados del periodo (2023) (con reclasificación por actividades interrumpidas)

- 1 Resultado neto del período -30 M€ explicado por las pérdidas de Brasil, que incluyen un deterioro de 60 M€, compensadas parcialmente por España y Argentina.
- 2 España logra un resultado neto positivo de 122 M€, incluyendo 40 M€ de la venta de tiendas de gran formato a Alcampo.
- 3 Argentina también logra un resultado neto positivo de 6 M€ a pesar de la inestabilidad macroeconómica.

(en millones de euros)	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
EBITDA Ajustado	188	0	0	60	(55)	192
Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria	0	0	0	(109)	0	(109)
Efecto IFRS16 en alquileres	153	0	0	17	44	214
Gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias	0	0	0	0	0	0
Gastos relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	6	0	0	(0)	(4)	2
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(21)	0	0	0	0	(21)
Otros proyectos especiales	0	0	0	0	0	0
Otros Gastos	(14)	0	0	(0)	(1)	(15)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	(4)	0	0	(1)	(1)	(6)
Costes de reestructuración	(33)	0	0	(2)	(5)	(40)
EBITDA	307	0	0	(34)	(16)	257
Resultados por bajas de activos no corrientes	(7)	0	(0)	(15)	(5)	(27)
Deterioro de activos no corrientes	16	0	0	(1)	(60)	(45)
Amortizaciones	(232)	0	0	(33)	(49)	(314)
EBIT	84	0	(0)	(83)	(131)	(129)
Beneficio/pérdida de soc. por el metodo de participación	0	0	0	0	0	0
Resultados derivados de la posición monetaria	0	0	0	114	0	114
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	40	(2)	(1)	0	0	36
Impuesto sobre beneficios	50	0	0	(31)	(0)	18
Resultado financiero neto	(53)	0	0	6	(23)	(70)
Resultado del periodo	122	(2)	(1)	6	(154)	(30)

(1) En las cuentas anuales España incluye Clarel.

Diferencias de la conciliación de EBITDA Ajustado hasta Resultados del periodo entre versión con y versión sin reclasificación por actividades interrumpidas (2023)

- A continuación se detallan las diferencias entre las cifras de cada negocio comparado con los resultados que se presentan en las cuentas anuales de 2023.

(en millones de euros)	España s/ Clarel ¹	Clarel	Portugal	Argentina	Brasil	Total Grupo
EBITDA Ajustado	3	(12)	(15)	0	0	(24)
Efecto IAS 29 normativa hiperinflacionaria	0	0	0	0	0	0
Efecto IFRS16 en alquileres	(6)	(12)	(23)	0	0	(41)
Gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias	0	0	0	0	0	0
Gastos relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	(0)	0	0	0	0	(0)
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	(0)	0	0	0	0	0
Otros proyectos especiales	0	0	0	0	0	0
Otros Gastos	11	0	0	0	0	11
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	0	0	1	0	0	1
Costes de reestructuración	11	1	1	0	0	13
EBITDA	9	(24)	(37)	0	0	(52)
Resultados por bajas de activos no corrientes	(63)	3	0	0	0	(60)
Deterioro de activos no corrientes	0	10	1	0	0	11
Amortizaciones	0	11	27	0	0	38
EBIT	(54)	(1)	(9)	0	0	(64)
Beneficio/pérdida de soc. por el metodo de participación	0	0	0	0	0	0
Resultados derivados de la posición monetaria	0	0	0	0	0	(0)
Beneficio/pérdida de las actividades interrumpidas	40	(2)	(1)	0	0	36
Impuesto sobre beneficios	13	1	1	0	0	15
Resultado financiero neto	1	2	9	0	0	12
Resultado del periodo	0	0	0	0	0	0

(1) En las cuentas anuales de 2023 España incluye Clarel.

Conciliación de FCF entre la visión detallada en este documento y la visión presentada en la cuentas anuales

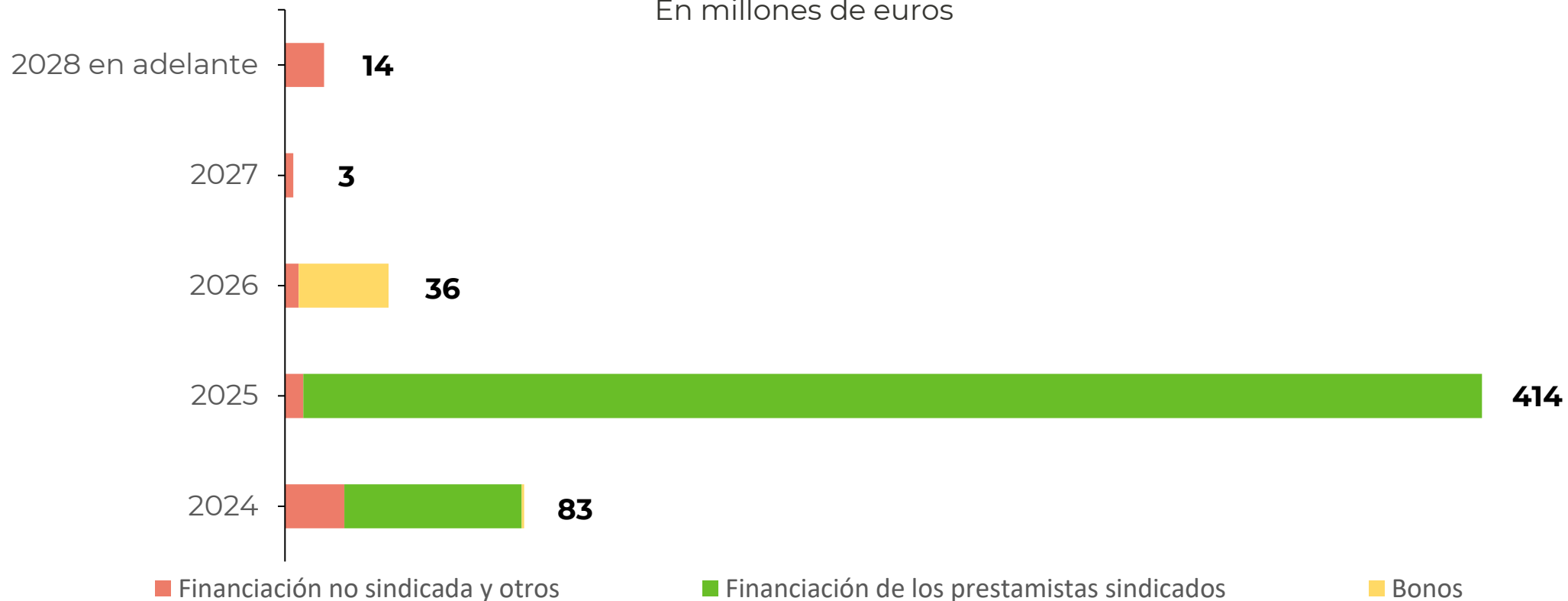
	EFE presentado en Cuentas Anuales	Pagos por arrendamientos	IAS29	Capital Circulante (venta tiendas a Alcampo)	Otros	Ingresos y gastos financieros	SUBTOTAL	Variacion de Deuda financiera	2023 Gráfico flujo caja
FCO	309	(222)	42	42	33	(3)	201	(14)	187
Working capital	52		43	58	8		161		161
Flujos de efectivo netos de las actividades de explotación	361	(222)	85	100	41	(3)	362	(14)	348
Capex	(180)		(42)		(7)		(229)		(229)
Cobros por ventas de operaciones interrumpidas (Venta tiendas de Alcampo)	233			(100)	11		144		144
Cobros (Pagos) por inversiones en instrumentos financieros	9					(9)	-		-
Enajenación de activos de inmovilizado material	10					(10)	-		-
Cobros (pagos) procedentes de otros activos financieros	(11)					11	-		-
Intereses cobrados	30					(30)	-		-
Interrumpidas	(3)					3	-		-
Flujos de efectivo netos de las actividades de inversión	88	-	(42)	(100)	4	(35)	(85)	-	(85)
Gastos financieros netos	(44)				(38)	38	(44)		(44)
Impacto FX Argentina en capital circulante	-		(43)				(43)		(43)
Pagos por arrendamientos	(222)	222					-		-
Importes (reembolsados) de deuda financiera	(188)						(188)	188	-
Importes procedentes de deuda financiera	3						3	(3)	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros pasivos financieros	7				(7)		-		-
Flujos de financiación de actividades interrumpidas	-						-		-
Flujos de efectivo netos de las actividades de financiación	(444)	222	(43)	-	(45)	38	(272)	185	(87)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo	5	-	-	-	-	-	5	171	176
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio en el efectivo y equivalentes	(56)						(56)		(56)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo (incluyendo var. en tipo de cambio)	(51)	-	-	-	-	-	(51)	171	120
Efectivo y equivalentes al efectivo al 1 de enero de 2023	216								
Efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2023	131								
Efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de las actividades interr.	34								

Gestión del capital y financiación (I)

Perfil de vencimientos de deuda bruta

Perfil de vencimientos de deuda bruta dispuesta a 31/12/23 (excl. NIIF16)¹

En millones de euros



(1) Con reclasificación por actividades interrumpidas.

Gestión del capital y financiación (II)

Conciliación de la Deuda Financiera Neta

Conciliación de deuda neta (2022)

(en millones de euros)

	2022 sin reclasificación	Negocio Clarel	Negocio tiendas gran formato	2022 con reclasificación
Deuda financiera no corriente	639	(1)	-	638
Pasivos por arrendamiento no corriente	402	(10)	(20)	372
Deuda financiera corriente	110	(1)	-	109
Pasivos por arrendamiento corriente	209	(11)	(13)	186
Efectivo y equivalentes al efectivo	(220)	4	-	(216)
Derivados de cobertura de tipos de interés	(4)	-	-	(4)
Total deuda neta	1.135	(18)	(33)	1.084
Efecto de arrendamientos (pasivos financieros) (NIIF 16)	(592)	20	33	(540)
Deuda Financiera Neta	542	2	-	544

Conciliación de deuda neta (2023)

(en millones de euros)

	2023 sin reclasificación	Negocio Clarel	Negocio Portugal	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 (III)

Balance de la situación

Balance de situación con reclasificación por actividades interrumpidas

(en millones de euros)	31/12/2022	31/12/2023	Valor Var.	% Var.
Activo no corriente	1.903,2	1.477,3	(425,9)	(22,4%)
Existencias	417,6	315,0	(102,6)	(24,6%)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	199,1	161,2	(37,9)	(19,0%)
Otros activos corrientes	76,2	133,0	56,8	74,5%
Efectivo y equivalentes al efectivo	215,8	131,1	(84,7)	(39,2%)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	309,0	409,9	100,9	32,7%
Total activo	3.120,9	2.627,5	(493,4)	(15,8%)
Patrimonio neto total	7,6	(68,1)	(75,7)	(996,1%)
Deuda financiera no corriente	637,9	457,5	(180,4)	(28,3%)
Pasivos por arrendamientos no corriente	371,6	285,4	(86,2)	(23,2%)
Deuda financiera corriente	108,8	77,3	(31,5)	(29,0%)
Pasivos por arrendamientos corriente	185,5	143,7	(41,8)	(22,5%)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.313,8	1.091,5	(222,3)	(16,9%)
Provisiones y otros pasivos	418,0	337,7	(80,3)	(19,2%)
Pasivos ligados a activos disponibles para la venta	77,7	302,5	224,8	289,3%
Total patrimonio neto y pasivo	3.120,9	2.627,5	(493,4)	(15,8%)

Evolución de la superficie

Evolución de la superficie Grupo Dia

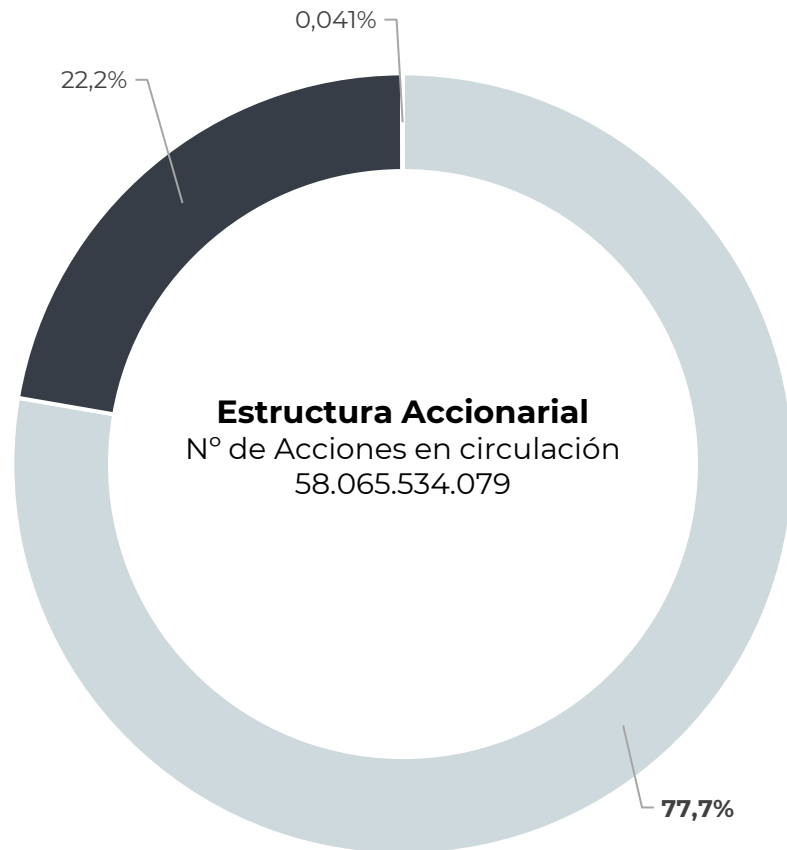
en '000m ²	2022	2023	Var.
España ¹	1.406	1.181	(16,0%)
Portugal	187	185	(1,3%)
Brasil	282	271	(4,0%)
Argentina	271	281	3,9%
Total Grupo Dia	2.146	1.918	(10,6%)

(1) Incluyendo Clarel.

Variación de tipos de cambio

Variación de Tipos de Cambio	2022	2023	% Var.
EURO / Peso Argentino (tipo cierre anual)	188,5244	894,2299	374%
EURO / Real Brasileño (tipo medio del periodo)	5,43527	5,39598	-1%

Estructura accionarial y Consejo de administración



- DEXIA BANQUE INTERNATIONALE LUXEMBOURG
- 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.
- **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.

Glosario

- **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.
- **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.