



Presentación de Resultados 1S 2026

30 de julio de 2026



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.



Martín Tolcachir

CEO de Grupo Dia



Guillaume Gras

CFO de Grupo Dia



1.

Día España

Consolida su posición como el motor de crecimiento del Grupo, registrando un **incremento de las ventas del 11,6%** —el doble que la media del mercado— y una ganancia de cuota de mercado de 26 puntos básicos en el semestre

2.

Día Argentina

Confirma la **tendencia de estabilización** y se está bien posicionado para aprovechar la esperada recuperación gradual del consumo

3.

Resultados Financieros

El fuerte crecimiento de Día España impulsa el apalancamiento operativo, con un aumento del **17% del EBITDA ajustado, hasta los 160 M€**, y con una reducción del 18% en la deuda financiera neta hasta los 206 M€

La **resiliencia operativa y disciplina financiera** de Día Argentina preserva su posición competitiva y capacidad de autofinanciación en un entorno macroeconómico en proceso de estabilización

4.

Conclusiones

Centrados en la **generación de valor a largo plazo** a través del crecimiento rentable, la expansión orgánica, la excelencia operativa y la disciplina financiera



1.

Día España

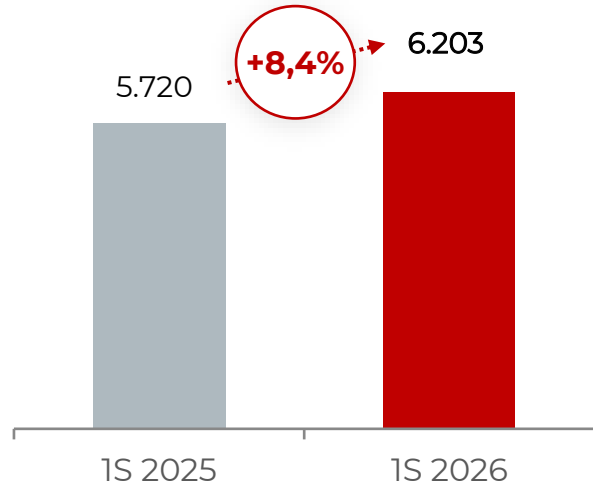
La expansión orgánica acelera el crecimiento de Dia España hasta el 11,6% en 1S 2026



- Crecimiento de las ventas totales del 11,6% (el doble que el mercado), hasta los 2.954 M€, con una ganancia de cuota de mercado de +26 p.b.
- Las ventas comparables (LfL) aumentaron un 8,4%, impulsadas por el mayor volumen, mientras que la expansión aportó un 3,2% adicional
- Baja inflación interna explicada por el efecto mix y la marca propia, sin inversión en precio

Crecimiento LfL¹- Densidad de ventas

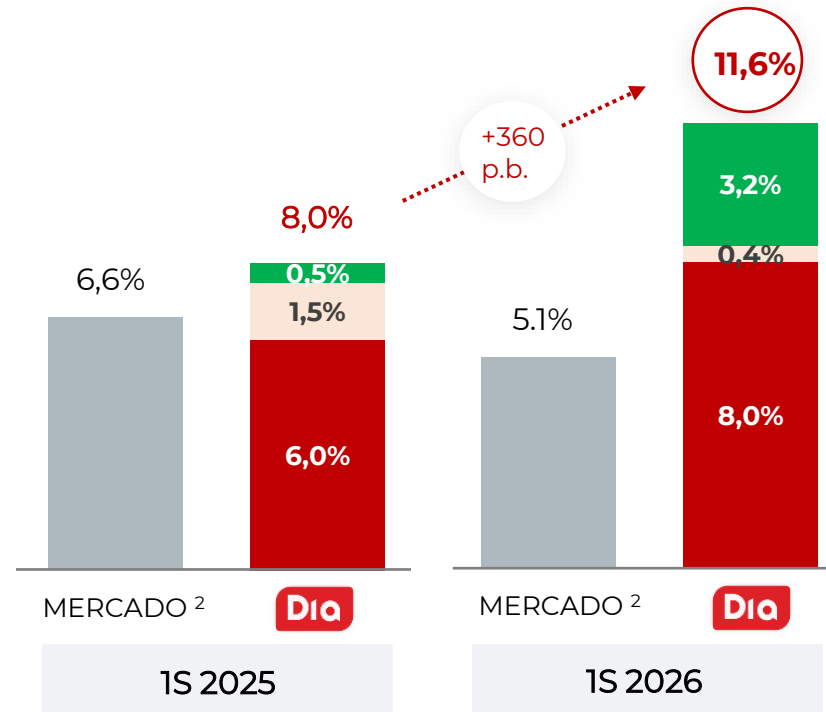
€/m²



¹ Las **ventas brutas bajo la enseña** de Dia muestran el valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, abarcando tanto las tiendas operadas por la compañía como por franquiciados, mientras que el crecimiento de ventas comparables (**LfL**) mide el desempeño de aquellas tiendas que han operado durante más de 12 meses en condiciones similares, incluyendo el canal online.

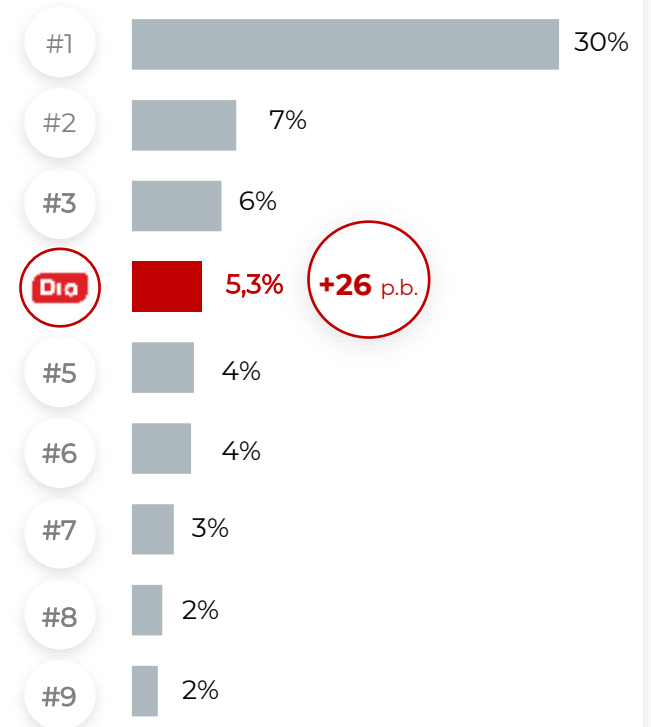
Crecimiento Total - Ventas Brutas Bajo Enseña

■ Volumen ■ Precio ■ Nuevas aperturas



² Mercado español excluyendo Dia
Fuente: Nielsen IQ

Cuota de mercado nacional en el 1S26³



³ Fuente: Nielsen IQ – Junio 2026 (Frescos + PGC)



- El crecimiento del 8,0% del volumen comparable (LfL) valida nuestro modelo de proximidad, que permite a nuestros clientes optimizar su tiempo y su presupuesto sin renunciar a la excelencia

Líderes absolutos en proximidad

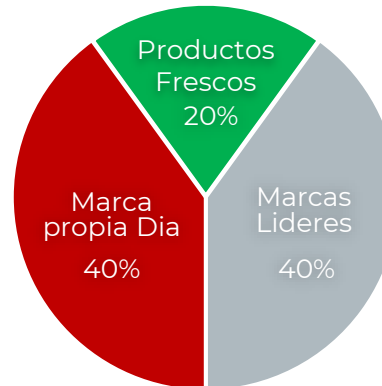
Red de tiendas



- Mayor presencia nacional con ~2.400 supermercados compactos en la península
- Formato de proximidad optimizado con una superficie media de ~450 m²
- Ubicaciones convenientes a menos de 10 minutos a pie de nuestros clientes

Surtido completo y equilibrado

% medio de referencias



- Surtido completo con ~6.000 referencias
- Frescos de origen local que impulsan la frecuencia de visita
- Combinación equilibrada de marca propia Día y marcas líderes que garantiza la libertad de elección del cliente

Programa de fidelización de alto valor



- ~6 M de clientes activos fidelizados con un 60% de interacción digital

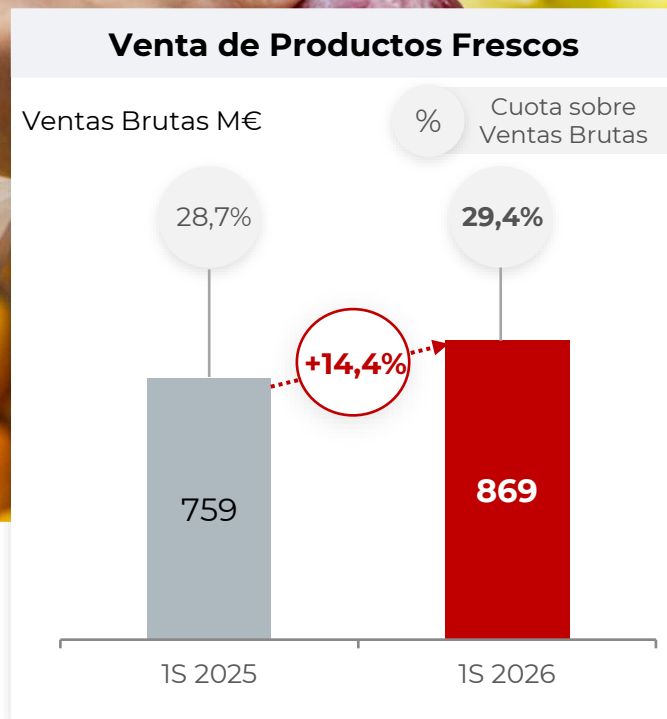


- Mayor valor por cliente con un consumo dos veces superior al de los clientes no fidelizados



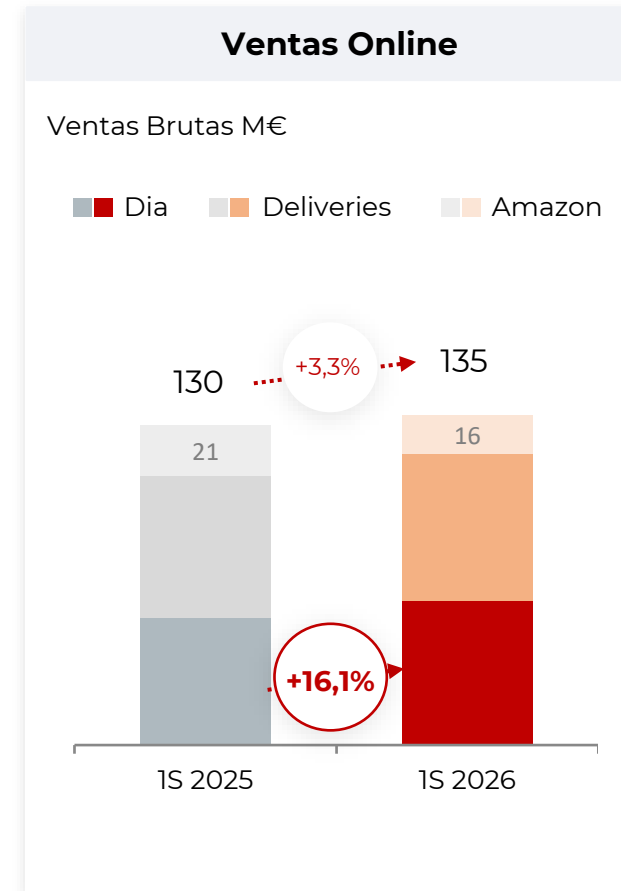
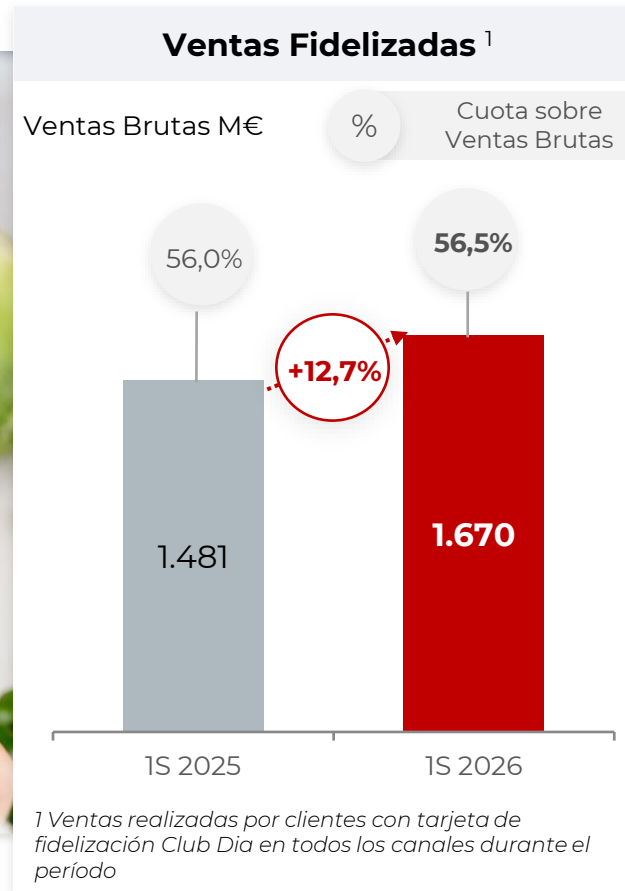
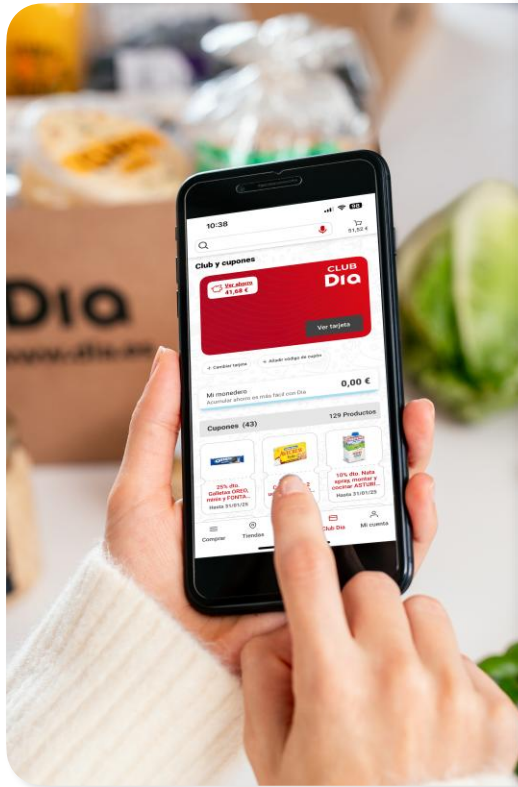
- Nuestra plataforma de comercio electrónico alcanza al 85% de la población

- Nuestro enfoque en productos frescos de origen local y en una marca Dia de alta calidad y asequible, impulsa un crecimiento del +14% de las ventas de ambas categorías



¹ Productos de Gran Consumo, excluyendo productos frescos

- Los socios del Club Dia representaron el 57% de las ventas totales, un 12,7% más impulsado por una base de clientes en expansión
- Nuestra plataforma de comercio electrónico logró un crecimiento del +16,1%, compensando la desaceleración temporal en los canales de terceros
- Decisión estratégica de finalizar la alianza con Amazon a partir de julio de 2026 para consolidar las ventas online a través de nuestra plataforma, mejorando la experiencia del cliente y la rentabilidad

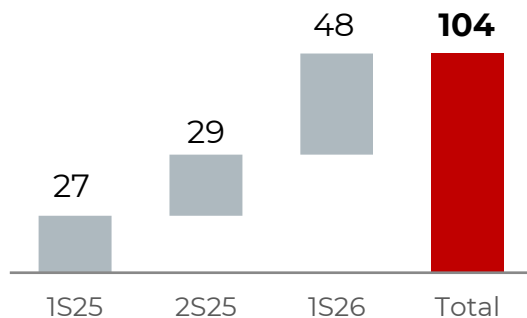


Plan de expansión: Acelerando el despliegue de tiendas en ubicaciones seleccionadas



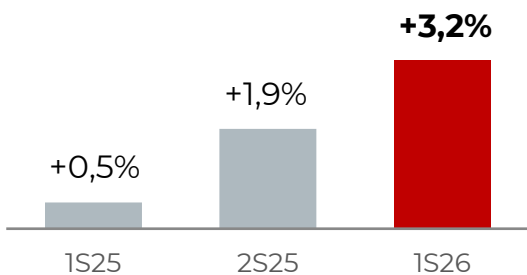
- Poniendo en valor nuestro modelo de franquicia escalable para acelerar la apertura de nuevas tiendas en ubicaciones de alto potencial
- 58 aperturas de supermercados en 1S 2026 (48 netas), impulsando el crecimiento orgánico y la rentabilidad compartida

Aperturas netas ¹



¹ El número neto de aperturas de tiendas tiene en cuenta los cierres producidos durante el mismo periodo

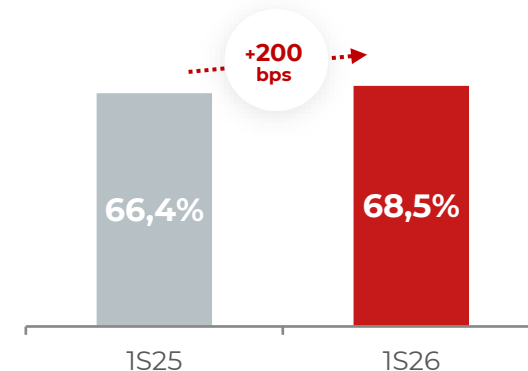
Contribución al crecimiento



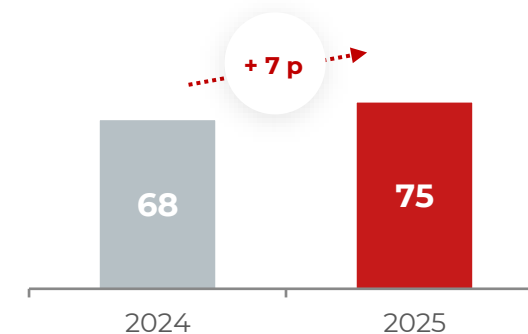
Ubicación de aperturas 2025 – 1S26



% de tiendas franquiciadas



NPS de franquiciados ²



² El índice de satisfacción (NPS) se mide anualmente, a finales de año



- Ejecutando nuestra hoja de ruta estratégica para modernizar seis plataformas logísticas hasta 2029
- Respalando el crecimiento de las ventas, mejorando la eficiencia operativa y mitigando el aumento de los costes de transporte

Nueva plataforma logística en León



- **Mayor capacidad y diseño eficiente:** 64.000 m², que cuentan con 24.000 m² de espacio con temperatura controlada
- **Distribución optimizada:** Ubicación estratégica para maximizar la eficiencia de la distribución, con capacidad para gestionar >200 camiones al día
- **Automatización selectiva:** Tecnologías integradas de *Put-to-Light* y *Voice Picking* para impulsar la eficiencia operativa
- **Liderazgo en ASG:** Operaciones totalmente descarbonizadas y programa "Residuo Cero"

Huella logística





BIENESTAR ACCESIBLE



- **Sensibilizar a los clientes y a la sociedad** en general comunicando nuestro compromiso con la accesibilidad alimentaria y los hábitos saludables a través de nuestros propios canales (página web, contenidos en redes sociales y relaciones públicas)



- **Respaldo científico** de organizaciones nutricionales reconocidas (FEN y SENC)



- **Alianzas con proveedores** para el desarrollo de productos saludables y la promoción de hábitos saludables

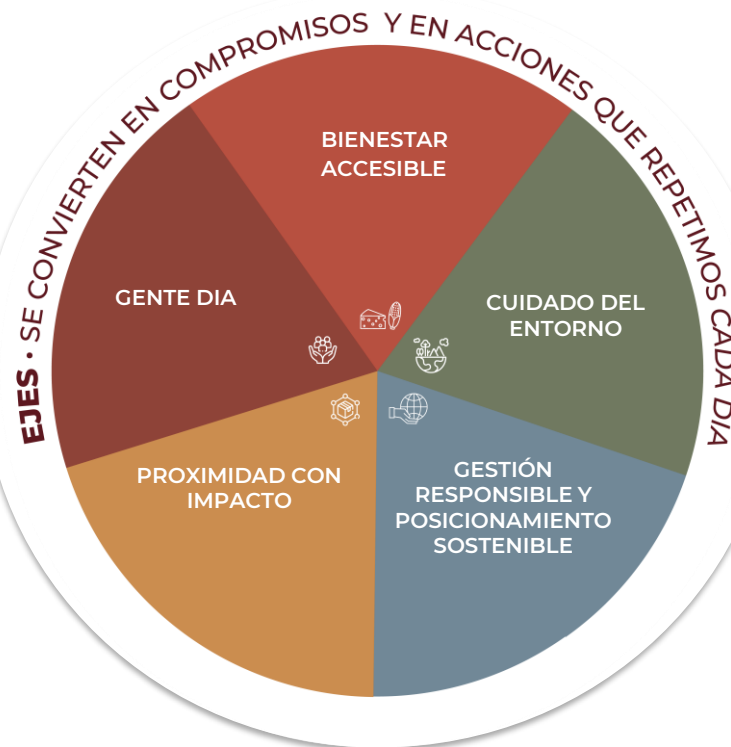
PROXIMIDAD CON IMPACTO



- **Refuerzo de nuestra red de alianzas** mediante un acuerdo con COCEDER para impulsar el acceso a la alimentación en zonas rurales de España.



- Apoyo a los afectados por el terremoto en Venezuela.



GENTE DÍA



El talento femenino impulsa nuestro crecimiento



Un equipo sin fronteras y sin barreras
69 nacionalidades que aportan nuevas perspectivas y enriquecen nuestra cultura.
226 compañeros con discapacidad porque el talento no entiende de límites ni barreras.

- Avances en los KPIs de diversidad
- **Ranking de los 100 mejores de Merco Talento (#58)**
- Nueva aplicación para empleados que nos permite estar más cerca de nuestra gente.
- **Servicio de asistencia médica y psicológica**

CUIDADO DEL ENTORNO



- Puesta en marcha del **Plan de Prevención del Desperdicio Alimentario**
- Formalización del **Plan de Resiliencia de la Biodiversidad de acuerdo con el TNFD — TNFD Early Adopter**
- **836 tiendas descarbonizadas** (35% del total), en línea con la hoja de ruta del plan de descarbonización

GESTIÓN RESPONSABLE Y POSICIONAMIENTO SOSTENIBLE



- Adhesión al Pacto Mundial de las Naciones Unidas
- Reconocimiento a la participación de Dia en el proceso de evaluación de @Prosper4ALL con la distinción '**Socialmente Comprometida**'
- **Estado de Información No Financiera (EINF)** y actualización del análisis de doble materialidad



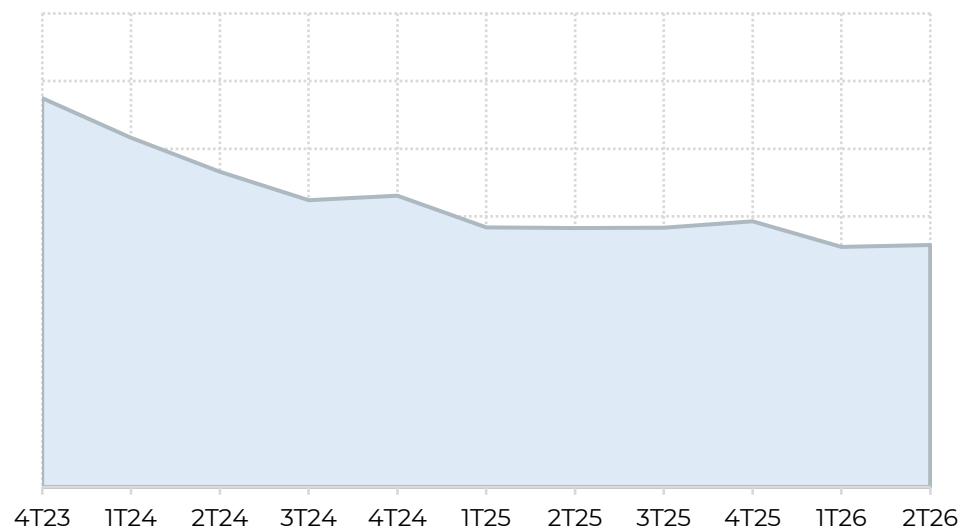
2.

Dia Argentina

- Aunque la comparación interanual sigue mostrando un descenso del 4,6 % en el volumen de ventas en 1S 2026, la tendencia secuencial confirma la senda de estabilización, respaldada por una ganancia de 10 puntos básicos de cuota de mercado

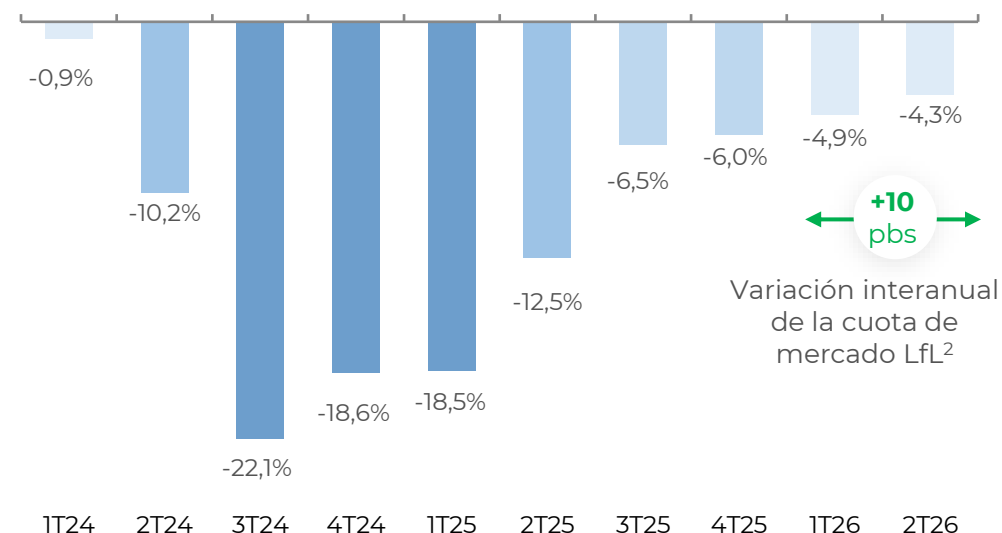
Volumen de ventas ¹

Unidades



¹ El volumen de ventas mide el total de unidades vendidas en todos los canales, incluyendo tiendas, online y mayorista.

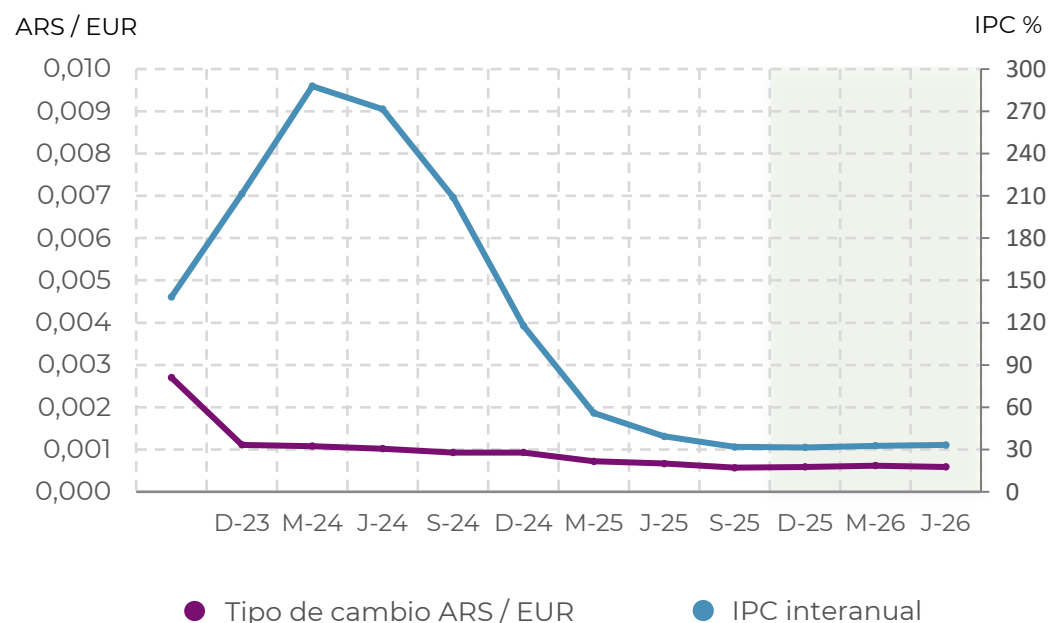
Variación interanual del volumen de ventas



² Variación de la cuota de mercado nacional LfL en productos de gran consumo (PGC), medida en unidades, según Nielsen.

- Tras completar el recorte de los principales subsidios y la reducción del sector público, se prevé que la consolidación macro y la relativa estabilidad de precios permitan un aumento sostenible de la renta real disponible y una recuperación gradual del consumo
- Las tres principales firmas de investigación de mercado especializadas en gran consumo —Scentia, Nielsen y Kantar— anticipan que los volúmenes de venta volverán a la senda del crecimiento en próximos trimestres

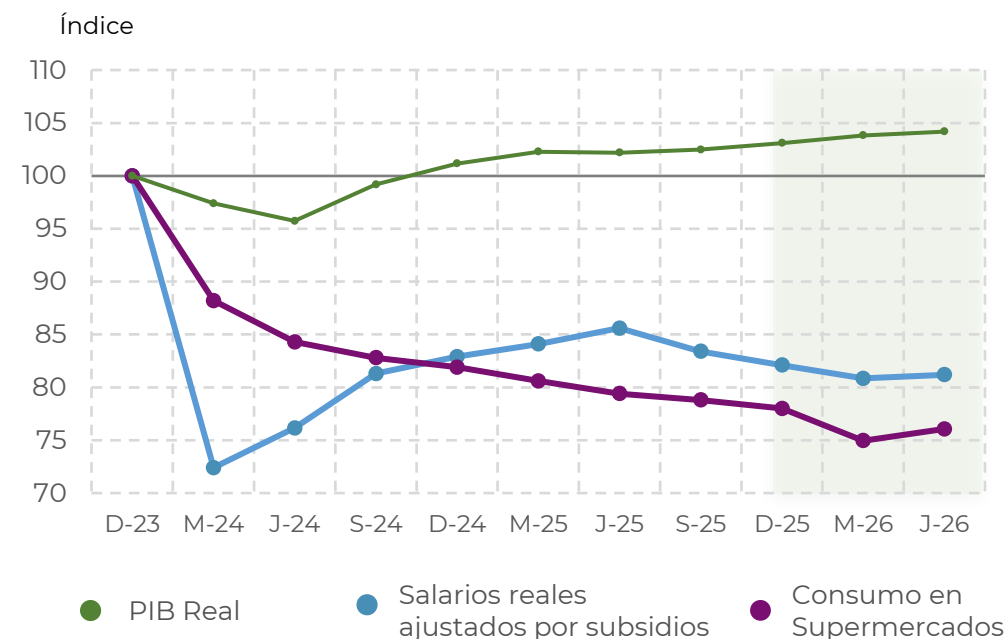
Inflación Interanual y Tipo de Cambio ARS / EUR



Fuentes:

- Inflación (IPC): Índice de Precios al Consumidor del INDEC
- Tipo de cambio: Bloomberg

Renta Disponible y Consumo en Supermercados



Fuentes:

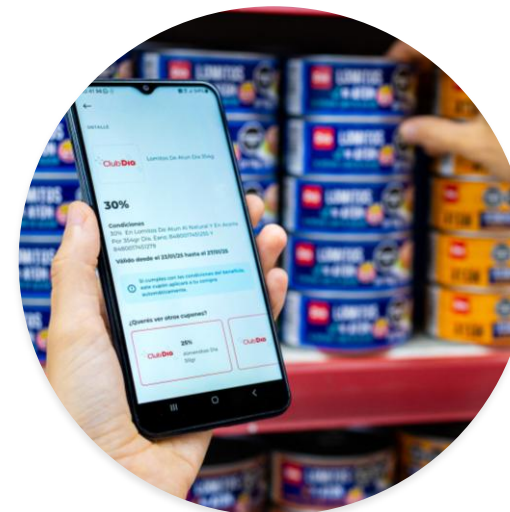
- PIB real: INDEC.
- Índice de Salario Real Ajustado por Subsidios: Calculado deduciendo los Precios Regulados del INDEC de los ingresos nominales y deflactando el saldo con el IPC de Alimentación para aislar el poder adquisitivo neto de compra de alimentos
- Consumo en supermercados: Scentia y Nielsen, reflejando el volumen total en unidades del canal de supermercados de cadena

- Dia Argentina está bien posicionada para aprovechar la recuperación gradual prevista en el consumo de alimentación, apoyándose en su fuerte posición competitiva y su base de costes optimizada para impulsar el apalancamiento operativo y la generación de caja



Plataforma de proximidad #1

- **c.1,000 tiendas de proximidad** distribuidas en 7 provincias
- **27% de cuota de mercado en Buenos Aires (CABA)**
- **Formato de proximidad optimizado** con una superficie media de ~270 m²
- **Ubicaciones convenientes** a una distancia media de <10 min a pie de nuestros clientes



Programa de fidelización líder

- **+4 M de clientes activos fidelizados**, que representaron el 68% de las ventas en 1S 2026
- **Mayor valor por cliente** con un consumo dos veces superior al de los clientes no fidelizados
- **40% de penetración digital** a través de nuestra aplicación, lo que nos permite obtener información en tiempo real
- **Ventas online** que representan ~3% de las ventas totales en el 1S 2026

Valor de la Marca Dia

- **87% de reconocimiento** de marca (Kantar)
- **#1 en relación calidad-precio** percibida (Nielsen)
- **Líderes en satisfacción del cliente**, con un NPS del 76 % en el canal físico



Productos frescos locales



Básicos de despensa



Lácteos, congelados y refrigerados



Bebidas



Snacks



Cuidado del hogar, personal y limpieza

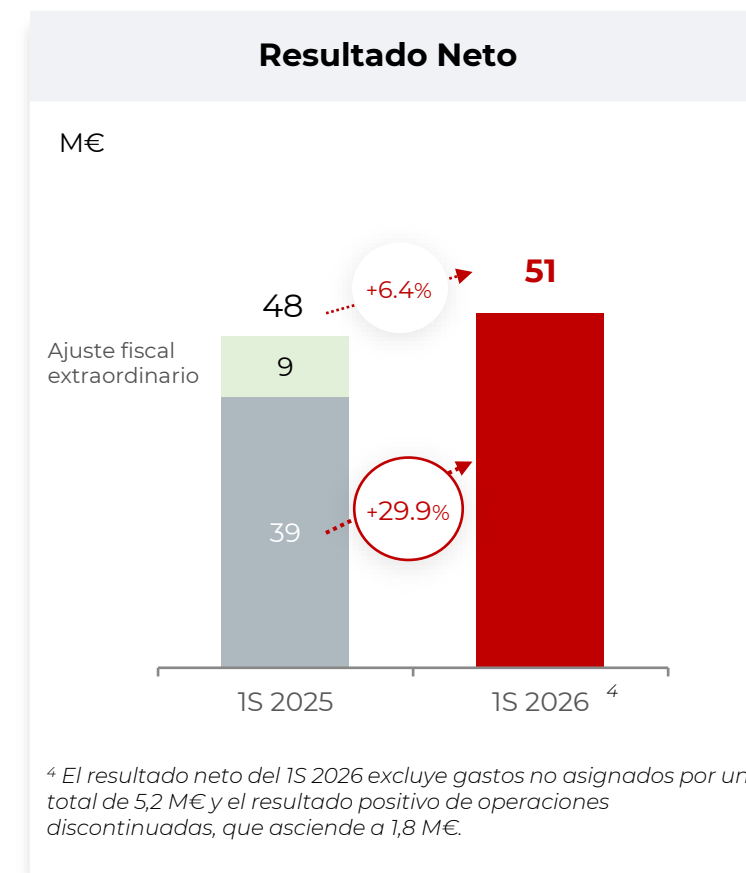
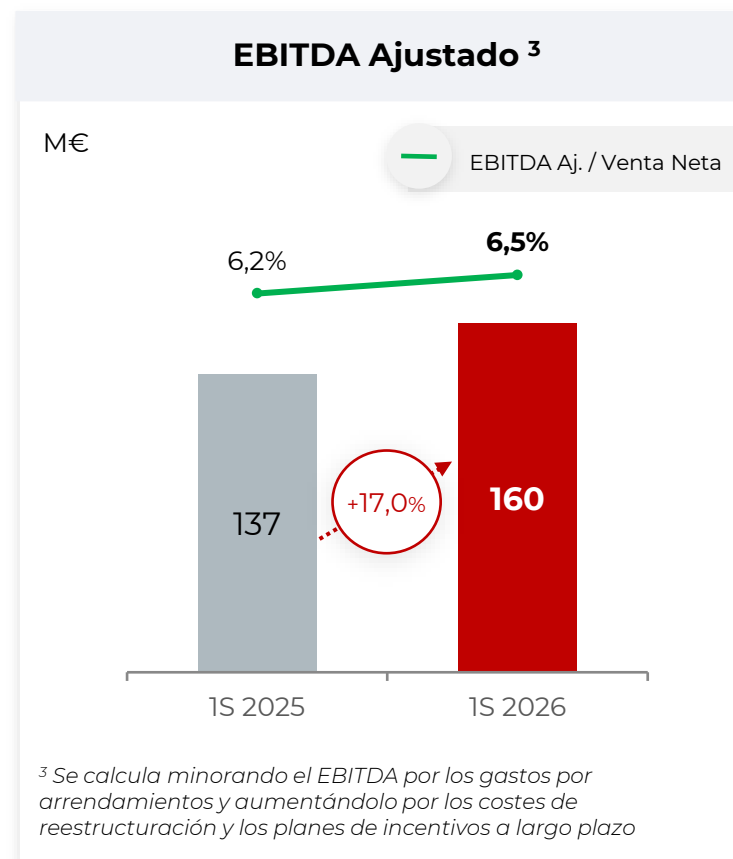
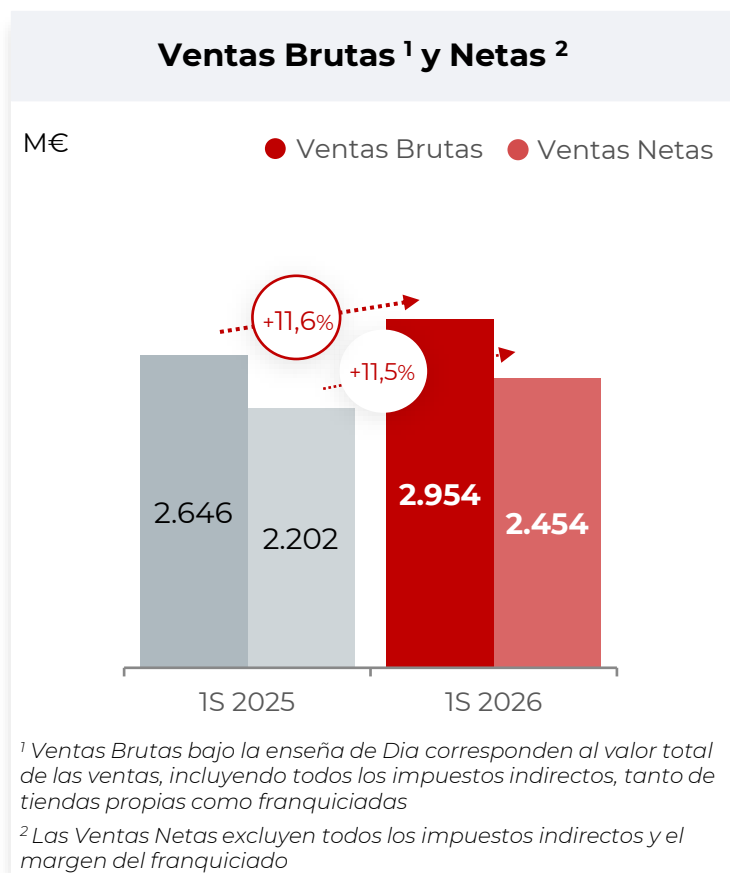
- **Nuestra marca propia**, ofrece calidad de confianza al mejor precio
- Representa el **~35% del volumen de ventas** de PGC en el 1S 2026
- Creciente plataforma de proveedores locales



3.

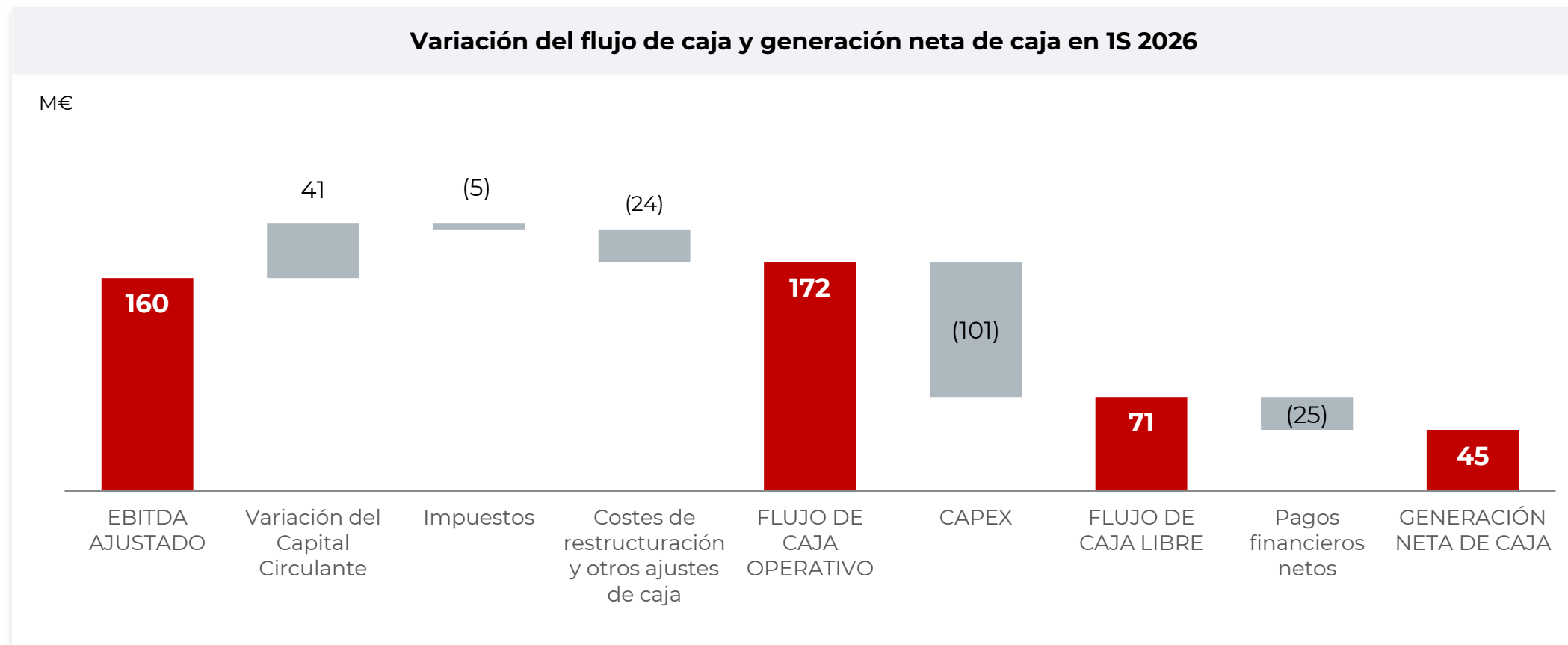
Resultados Financieros

- Crecimiento del EBITDA ajustado del +17% hasta los 160 M€
- Mejora del margen EBITDA ajustado de +31 pbs hasta el 6,5%
- Crecimiento del resultado neto comparable del +30% hasta los 51 M€ (excluyendo un ajuste fiscal extraordinario de 9 M€ en el 1S 2025)





- Incremento del +31% en el flujo de caja operativo comparable¹ hasta los 172 M€, favorecido por la estacionalidad del capital circulante
- Aumento del +76% del capex hasta los 101 M€, en línea con la aceleración en el ritmo de aperturas
- Generación neta de caja de 45 M€

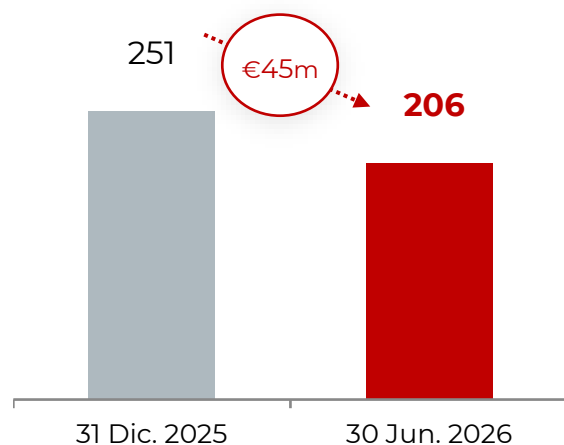


¹ La base del flujo de caja operativo de 164 M€ del 1S 2025 se ha ajustado a 131 M€ para excluir la devolución fiscal extraordinaria de 33 M€

- La deuda financiera neta se reduce un 18% hasta los 206 M€
- Apalancamiento financiero de tan solo 0,6x el EBITDA ajustado
- Sólida posición de caja de 345 M€ garantiza la máxima flexibilidad

Variación de la Deuda Financiera Neta

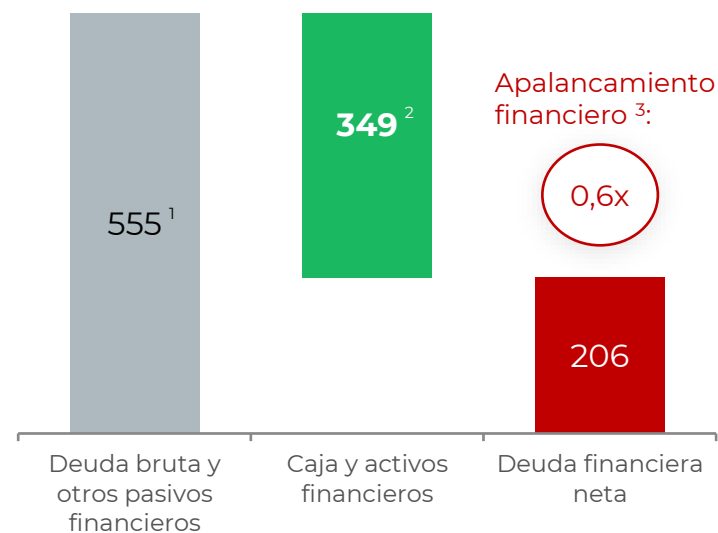
M€



Desglose de la Deuda Financiera Neta

(30 de junio 2026)

M€



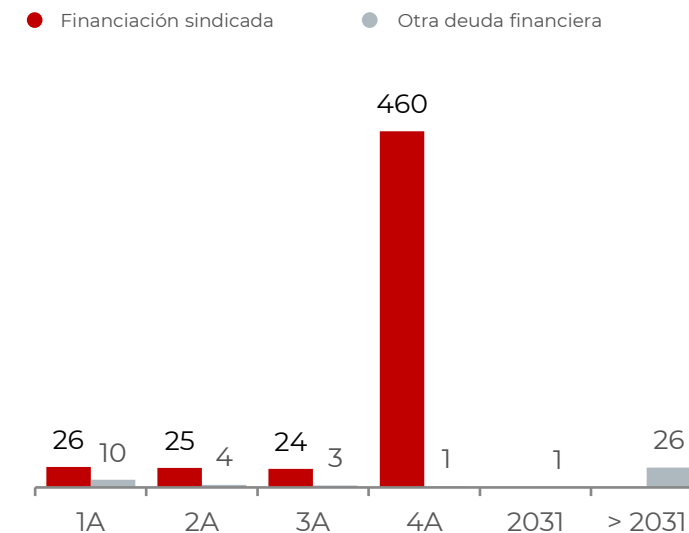
¹ La deuda financiera bruta no incluye 24 M€ correspondientes a costes iniciales de estructuración.

² Incluye un saldo de caja de 345 M€ y otros activos financieros a corto plazo por un total de 4 M€.

³ Deuda Financiera Neta sobre EBITDA Ajustado de los últimos 12 meses.

Gross Debt Maturities⁴

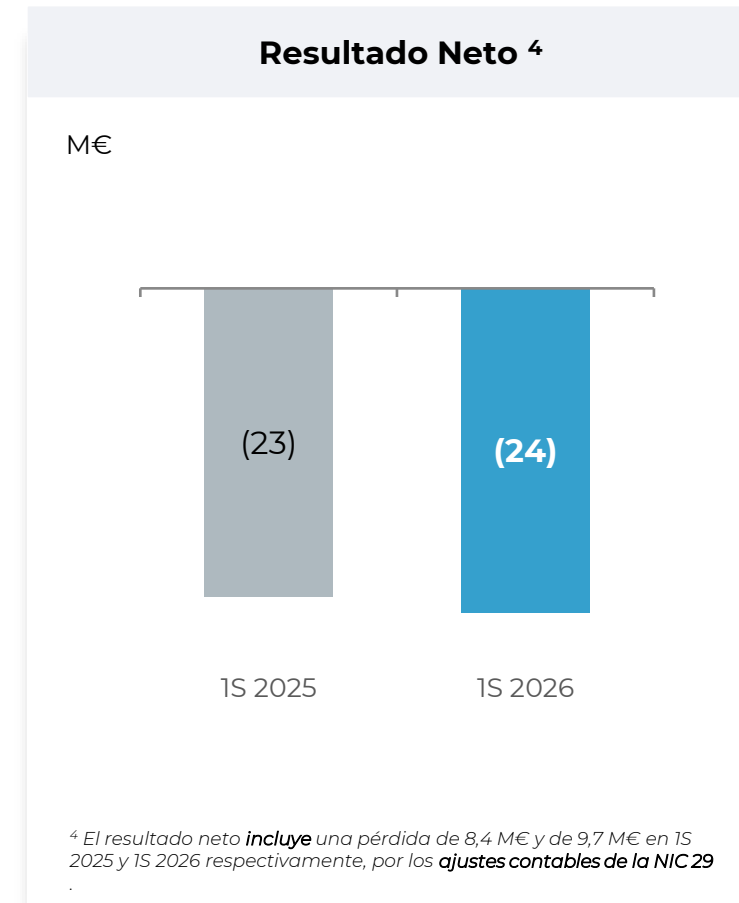
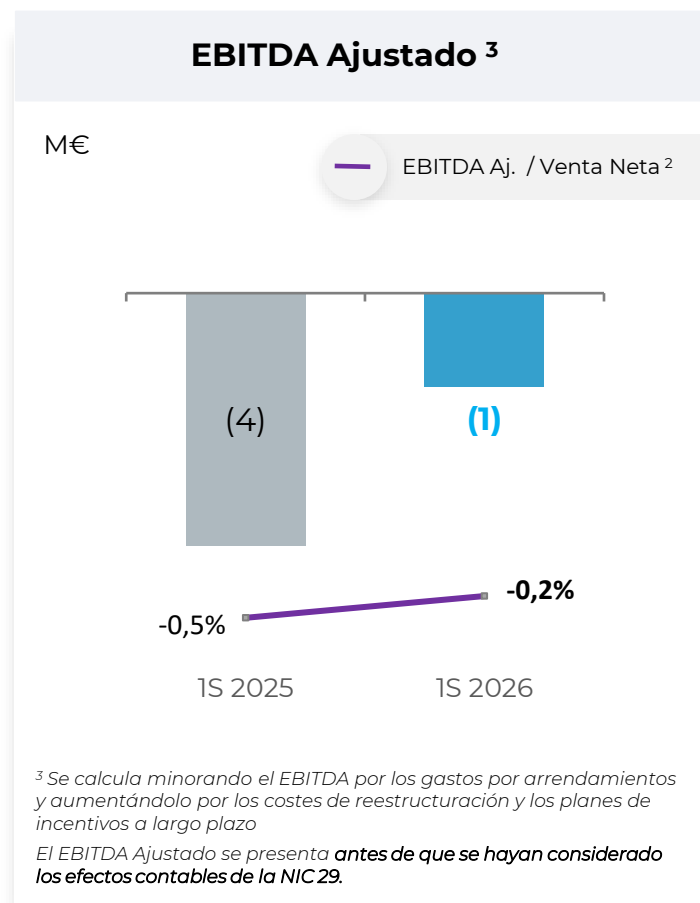
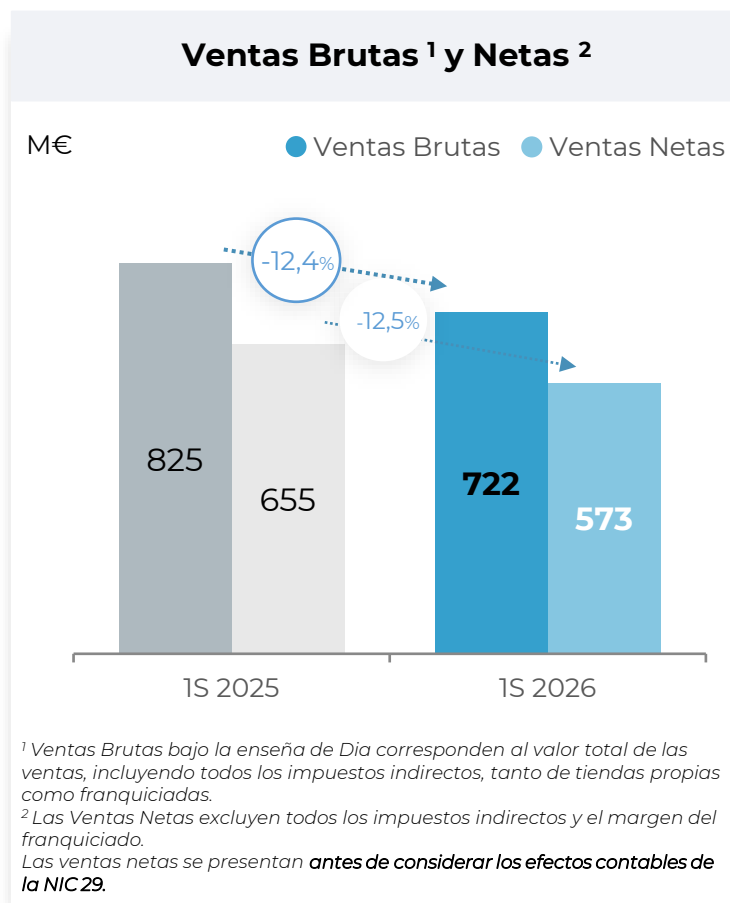
M€



⁴ Los vencimientos de deuda bruta no se reducen por los costes de estructuración

Los vencimientos consideran la opción de extensión 1+1 del crédito revolving (RCF)

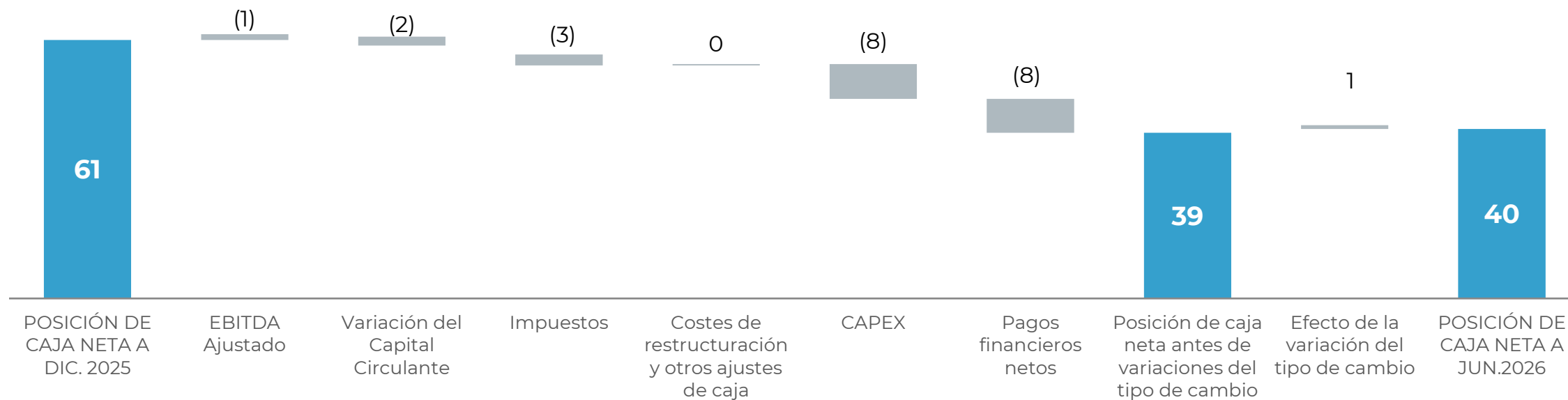
- Descenso de las ventas del 12,4% interanual, lastradas por la apreciación del 37,4% del euro, además del menor volumen (-4,6%)
- Mejora de +30 p.b. en el margen EBITDA ajustado, hasta el -0,2% (cerca del umbral de rentabilidad), impulsada por las medidas de eficiencia aplicadas en 2025



- Rigurosa disciplina financiera en un contexto de estabilización de las ventas y estacionalidad negativa del capital circulante
- *Sale-and-leaseback* de activos inmobiliarios en marcha para reforzar la capacidad de autofinanciación del negocio
- Hasta 75 M€ en líneas de crédito locales como respaldo adicional de liquidez

Variación de la Posición de Caja Neta en 1S 2026

M€





4.

Conclusiones



- 1 Los resultados del 1S 2026 confirman el éxito de nuestro modelo de proximidad y el impacto real de nuestro Plan Estratégico 'Creciendo cada día'
- 2 El crecimiento sostenido en España está impulsando el apalancamiento operativo y una alta generación de caja
- 3 Acelerando el despliegue de nuestro plan de expansión orgánica por delante de lo previsto
- 4 Preservando la posición competitiva y la capacidad de autofinanciación de Dia Argentina



Centrados en la generación de valor a largo plazo a través del crecimiento rentable, la expansión orgánica, la excelencia operativa y la disciplina financiera



Centro
Logístico
Illescas



Anexos

	2T 2026				6M 2026			
	Mn€	Variación interanual (%)			Mn€	Variación interanual (%)		
		LfL ⁽²⁾	A Tipo de cambio Constante	A tipo de cambio ⁽³⁾ Corriente		LfL ⁽²⁾	A Tipo de cambio Constante	A tipo de cambio ⁽³⁾ Corriente
Ventas brutas bajo la enseña de Día ⁽¹⁾								
Día España	1.542,2	8,8%	12,1%		2.953,8	8,4%	11,6%	
Día Argentina	370,4	(5,3%)	20,8%	(4,1%)	722,5	(5,6%)	20,3%	(12,4%)
Grupo Día	1.912,6		14,0%	8,6%	3.676,2		13,7%	5,9%
Ventas netas ⁽⁴⁾								
Día España	1.275,7		11,7%		2.453,9		11,5%	
Día Argentina Pre-NIC 29	293,6		20,6%	(4,3%)	573,0		20,2%	(12,5%)
Grupo Día Pre-NIC 29	1.569,4		13,6%	8,4%	3.026,9		13,5%	6,0%
Ajuste NIC 29 ⁽⁵⁾	(1,9)				17,3			
Grupo Día Post-NIC 29	1.567,4		18,6%	13,0%	3.044,2		13,3%	9,2%

¹ Las ventas brutas bajo la enseña de Día muestran el valor total de las ventas, incluidos todos los impuestos indirectos (es decir, el IVA), y abarcan tanto las tiendas gestionadas por la empresa como por los franquiciados.

² La variación de las ventas a perímetro comparable (LfL) se calcula en base a todas las tiendas que han estado operando en condiciones comerciales similares durante un período superior a doce meses y un día. El cambio comparable (LfL) en Día Argentina refleja exclusivamente la variación del volumen de ventas (unidades).

³ La variación interanual a tipos de cambio corrientes refleja una apreciación del euro frente al peso argentino del 26% en el 2T 2026 y del 37,4% en el 1S 2026, respectivamente.

⁴ Las ventas netas excluyen todos los impuestos indirectos (es decir, el IVA) y el margen bruto del franquiciado.

⁵ La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 29 exige que se realicen ajustes contables en las economías hiperinflacionarias (por ejemplo, Argentina) para reflejar la pérdida de poder adquisitivo a lo largo del tiempo.

Resumen de Pérdidas y Ganancias



M€

M€	1S 2026					1S 2025					Variación Interanual			
	España	Argentina Ex. NIC-29	Efecto NIC-29	Argentina Inc. NIC-29	Grupo	España	Argentina Ex. NIC-29	Efecto NIC-29	Argentina Inc. NIC-29	Grupo	España	Argentina Ex. NIC-29	Argentina Inc. NIC-29	Grupo
Ventas brutas bajo enseña	2.953,8	722,5	0,0	722,5	3.676,2	2.645,8	825,0	0,0	825,0	3.470,8	308,0	-102,5	-102,5	205,5
Ventas netas	2.453,9	573,0	17,3	590,3	3.044,2	2.201,6	654,9	(68,8)	586,2	2.787,8	252,3	-81,9	4,1	256,4
Coste de ventas y otros ingresos	(1.786,4)	(428,5)	(29,9)	(458,4)	(2.244,8)	(1.592,2)	(489,8)	33,8	(456,1)	(2.048,3)	-194,2	61,3	-2,3	-196,5
Costes logísticos (incluyendo gastos de personal)	(145,9)	(40,3)	(1,4)	(41,7)	(187,6)	(116,5)	(46,7)	5,4	(41,3)	(157,7)	-29,4	6,4	-0,4	-29,9
Margen bruto comercial	521,6	104,2	(14,0)	90,2	611,8	493,0	118,4	(29,7)	88,8	581,8	28,7	-14,2	1,4	30,1
Gastos de personal (excluyendo los de logística)	(175,4)	(40,2)	(1,2)	(41,4)	(216,8)	(170,5)	(43,2)	4,5	(38,7)	(209,1)	-5,0	2,9	-2,7	-7,7
Otros gastos de explotación	(96,8)	(45,9)	(1,8)	(47,7)	(144,5)	(102,9)	(60,8)	7,6	(53,1)	(156,1)	6,1	14,9	5,4	11,5
Total costes de restructuración y PILP	(11,8)	(1,0)	0,0	(1,0)	(12,8)	(5,5)	(1,0)	0,1	(0,9)	(6,4)	-6,4	0,0	-0,1	-6,4
Gastos no asignados ¹	-	-	-	-	(5,2)	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-5,2
EBITDA	237,6	17,1	(17,0)	0,1	232,5	214,1	13,6	(17,5)	(3,9)	210,2	23,5	3,5	4,0	22,3
Margen EBITDA / ventas netas	9,7%	3,0%	-	0,0%	7,6%	9,7%	2,1%	-	(0,7%)	7,5%	(0,0) p.p.	0,9 p.p.	0,7 p.p.	0,1 p.p.
Amortizaciones del inmovilizado	(54,2)	(5,4)	(16,7)	(22,1)	(76,4)	(49,9)	(5,0)	(15,1)	(20,0)	(70,0)	-4,3	-0,4	-2,1	-6,4
Amortización de derechos de uso / arrendamientos (NIIF-16)	(75,6)	(8,8)	(0,6)	(9,4)	(85,0)	(70,9)	(7,6)	(0,4)	(8,1)	(79,0)	-4,7	-1,2	-1,3	-6,0
Deterioro y resultado de activos no corrientes	(1,5)	0,5	(1,3)	(0,8)	(2,3)	1,3	0,4	(2,5)	(2,1)	(0,8)	-2,8	0,1	1,3	-1,5
EBIT	106,3	3,4	(35,6)	(32,2)	68,9	94,6	1,3	(35,5)	(34,1)	60,5	11,7	2,0	1,9	8,4
Gastos financieros por arrendamientos (NIIF-16)	(18,1)	(10,8)	(0,6)	(11,4)	(29,6)	(17,2)	(12,3)	(0,1)	(12,5)	(29,6)	-1,0	1,5	1,1	0,1
Resultado financiero neto	(26,3)	(7,5)	25,5	18,0	(8,3)	(27,7)	(10,5)	23,8	13,3	(14,5)	1,4	3,0	4,7	6,2
EBT	61,9	(14,9)	(10,8)	(25,6)	31,0	49,7	(21,5)	(11,9)	(33,4)	16,4	12,1	6,6	7,7	14,6
Impuesto sobre beneficios	(11,2)	0,3	0,9	1,2	(10,0)	(2,1)	6,6	3,5	10,1	8,0	-9,1	-6,3	-8,9	-18,0
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	50,7	(14,6)	(9,9)	(24,4)	21,0	47,6	(14,9)	(8,4)	(23,3)	24,4	3,0	0,3	-1,2	-3,4
Operaciones discontinuadas ²	-	-	-	-	1,8	-	-	-	-	12,3	-	-	-	-10,5
Resultado Neto Atribuible	50,7	(14,6)	(9,9)	(24,4)	22,8	47,6	(14,9)	(8,4)	(23,3)	36,7	3,0	0,3	-1,2	-13,9
		Promedio	Cierre				Promedio	Cierre				Promedio	Cierre	
Tipo de Cambio Euro / AR\$		1.648,4	1.694,4				1.199,6	1.419,2				448,8	275,2	

¹ Los gastos no asignados incluyen honorarios puntuales de asesoramiento no relacionados con ninguno de los segmentos operativos del Grupo.
² Las operaciones discontinuadas en el 1S 2025 y el 1S 2026 incluyen la reversión de contingencias no materializadas asociadas a la venta de Portugal en 2024.

Reconciliación del EBITDA Ajustado

M€	1S 2026			1S 2025			Variación Interanual		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
EBITDA	237,6	0,1	232,5	214,1	(3,9)	210,2	23,5	4,0	22,3
Gastos (Ingresos) relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	4,8	0,6	5,4	0,8		0,8	4,0	0,6	4,6
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	0,7	0,3	1,0	1,9	0,5	2,4	-1,2	-0,2	-1,4
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	5,7	0,1	5,8	4,3	0,4	4,7	1,4	-0,3	1,1
Otros gastos	0,6	-	0,6	(1,5)	0,0	(1,5)	2,1	-	2,1
Gastos no asignados ¹	-	-	5,2	-	-	0,0	-	-	5,2
Total costes de restructuración y PILP	11,8	1,0	18,0	5,5	1,0	6,4	6,3	0,0	11,6
Ajuste NIIF-16 (arrendamientos)	(89,5)	(19,4)	(108,9)	(82,8)	(18,1)	(100,9)	-6,7	-1,3	-8,0
Ajuste NIC-29 (normativa hiperinflacionaria)	-	17,0	17,0	-	17,6	17,6	-	-0,6	-0,6
EBITDA ajustado	159,9	(1,3)	158,5	136,7	(3,5)	133,2	23,2	2,2	25,3
<i>Margen EBITDA ajustado / Ventas netas (pre - NIC 29)</i>	<i>6,5%</i>	<i>-0,2%</i>	<i>5,2%</i>	<i>6,2%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>4,7%</i>	<i>0,3 p.p</i>	<i>0,3 p.p</i>	<i>0,6 p.p</i>

¹ Los gastos no asignados incluyen honorarios puntuales de asesoramiento no relacionados con ninguno de los segmentos operativos del Grupo.

Resumen del Flujo de Caja, basado en el EBITDA Ajustado

M€	1S 2026			1S 2025			Variación Interanual		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
EBITDA Ajustado	159,9	(1,3)	158,5	136,7	(3,5)	133,2	23,2	2,12	25,32
Total costes de restructuración y gastos no asignados ¹	(17,0)	(1,0)	(18,0)	(5,5)	(1,0)	(6,4)	-11,6	0,0	-11,6
Ajustes por partidas sin movimiento de efectivo	(10,4)	1,3	(9,1)	6,2	0,8	7,0	-16,6	0,5	-16,1
Variación del capital circulante	41,1	(2,1)	39,0	(7,1)	8,5	1,4	48,2	-10,6	37,6
Variación en depósitos y fianzas de explotación	3,2	0,0	3,2	3,6	0,0	3,6	-0,4	0,0	-0,4
Impuestos	(4,9)	(2,6)	(7,5)	29,9	(1,4)	28,5	-34,8	-1,2	-36,0
Flujo de caja de las operaciones	171,9	(5,7)	166,2	163,9	3,6	167,5	8,0	-9,3	-1,3
Capex neto	(101,3)	(8,2)	(109,5)	(57,5)	(12,4)	(69,9)	-43,9	4,2	-39,7
Flujo de Caja Libre	70,6	(13,9)	56,7	106,4	(8,8)	97,6	-35,8	-5,1	-40,9
Adquisición de instrumentos de patrimonio propio	(2,0)	-	(2,0)	-	-	-	-2,0	-	-2,0
Pagos financieros netos	(23,2)	(8,0)	(31,2)	(28,5)	(8,2)	(36,7)	5,3	0,1	5,4
Variación del tipo de cambio	-	0,9	0,9	-	(18,2)	(18,2)	-	19,1	19,1
Generación / (consumo) de caja neta	45,4	(21,0)	24,3	77,9	-35,2	42,7	-32,6	14,2	-18,4
Tipo de cambio medio Euro / AR\$			1.648,4	1.199,6			448,8		

¹ Dia España incluye honorarios puntuales de asesoramiento por un importe de 5,2 M€.

M€	Grupo		
	jun-26	dic-25	Variación
Activo no corriente	1.639,7	1.526,4	113,3
Activos no corrientes mantenidos para la venta	11,6	9,8	1,8
Existencias	267,9	247,4	20,5
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	134,2	139,9	(5,7)
Otros activos corrientes	37,4	29,9	7,5
Efectivo y equivalentes al efectivo	389,3	356,6	32,7
Total activo	2.480,1	2.310,0	170,1
Patrimonio neto total	176,9	125,4	51,5
Deuda financiera no corriente	509,5	516,6	(7,1)
Pasivos por arrendamientos no corriente	279,2	236,8	42,4
Deuda financiera corriente	31,1	19,7	11,4
Pasivos por arrendamientos corriente	190,4	180,1	10,3
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.009,1	958,4	50,7
Provisiones y otros pasivos	283,9	273,0	10,9
Total patrimonio neto y pasivo	2.480,1	2.310,0	170,1
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$	1.694,4	1.709,6	(0,9%)

M€	30-jun-26			31-dic-25			Variación Interanual		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
Deuda financiera no corriente	509,5	0,0	509,5	516,6	0,0	516,6	-7,1	0,0	-7,1
Deuda financiera corriente	31,1	0,0	31,1	19,7	0,0	19,7	11,4	0,0	11,4
Pasivos por rendimientos financieros no corrientes ¹	9,8	0,0	9,8	6,0	0,0	6,0	3,8	0,0	3,8
Pasivos por arrendamientos financieros corrientes ¹	5,1	0,0	5,1	4,6	0,0	4,6	0,5	0,0	0,5
Activos y pasivos financieros con empresas del grupo	(3,8)	3,8	0,0	(0,8)	0,8	0,0	-3,0	3,0	0,0
Derivados de cobertura de tipos de interés	(0,3)	0,0	(0,3)	(0,1)	0,0	(0,1)	-0,2	0,0	-0,2
Efectivo y equivalentes al efectivo	(345,4)	(43,9)	(389,3)	(294,7)	(61,9)	(356,6)	-50,7	18,0	-32,7
Deuda financiera neta / (Posición neta de caja)	205,9	(40,0)	165,9	251,3	(61,1)	190,2	-45,4	21,0	-24,3
Resto de pasivos por arrendamientos no corrientes - NIIF 16	260,4	9,1	269,5	222,0	8,8	230,8	38,4	0,3	38,7
Resto de pasivos por arrendamientos corrientes - NIIF 16	160,2	25,2	185,3	154,3	21,2	175,5	5,9	4,0	9,8
Deuda neta incluyendo pasivos por arrendamiento - NIIF 16	626,5	(5,8)	620,7	627,6	(31,1)	596,5	-1,1	25,3	24,2
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$		1.694,4			1.709,6			-15,2	

¹ Deuda asociada a activos mantenidos bajo arrendamientos financieros, según la definición de las normas contables anteriores a la NIIF 16. Estos activos engloban almacenes, instalaciones técnicas, maquinaria y equipos de transporte.

Reconciliación del flujo de caja del grupo y la variación de la deuda neta

M€	EFE presentado en Cuentas 1S 2026	Pagos por arrendamientos	Ingresos y gastos financieros	SUBTOTAL	Variación de Deuda financiera	Variación de la Deuda Neta en 1S 2026
Rtdos antes de impuesto + ajustes al resultado + aumentos y disminuciones de otros activos y pasivos	255,2	(112,3)	(9,5)	133,4	1,3	134,7
Variaciones capital circulante	39,0	-	-	39,0	-	39,0
Impuesto sobre las ganancias corrientes pagado/cobrado	(7,5)	-	-	(7,5)	-	(7,5)
Flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (CFFO + Capital circulante)	286,7	(112,3)	(9,5)	164,8	1,3	166,2
Capex	(102,1)	-	-	(102,1)	(7,4)	(109,5)
Cobros (Pagos) por inversiones en instrumentos financieros	(2,8)	-	2,8	-	-	-
Enajenación de activos de inmovilizado material	1,2	-	(1,2)	-	-	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros activos financieros	(0,6)	-	0,6	-	-	-
Intereses cobrados	4,8	-	(4,8)	-	-	-
Flujos de efectivo netos de las actividades de inversión	(99,5)	-	(2,6)	(102,1)	(7,4)	(109,5)
Adquisición de instrumentos de patrimonio propio	-	-	-	-	(2,0)	(2,0)
Pagos financieros netos	-	-	-	-	(31,3)	(31,2)
Pagos por arrendamientos	(112,3)	112,3	-	-	-	-
Importes (Reembolsados) de deuda financiera	(1,1)	-	-	(1,1)	1,1	-
Importes procedentes de deuda financiera	1,8	-	-	1,8	(1,8)	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros pasivos financieros	(7,3)	-	7,3	-	-	-
Flujos de efectivo netos de las actividades de financiación	(155,4)	112,3	12,1	(31,0)	(2,3)	(33,2)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo	31,7	-	-	31,7	(8,4)	23,4
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio en el efectivo y equivalentes	0,9	-	-	0,9	-	0,9
Variación efectivo y equivalentes al efectivo (incluyendo variación en tipo de cambio)	32,7	-	-	32,7	(8,4)	24,3
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo (1 de enero, 2026)	356,6	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo (30 de junio, 2026)	389,3	-	-	-	-	-

<i>No.</i>	España			Argentina		
	Propias	Franquicias	Total	Propias	Franquicias	Total
Número de tiendas a Dic. 31, 2025	774	1.584	2.358	252	755	1.007
Nuevas aperturas	8	50	58	0	0	0
Transferencia neta de operaciones de tiendas	(19)	19	0	0	0	0
Cierres	(4)	(6)	(10)	(7)	(4)	(11)
Número de tiendas a Junio 30, 2026	759	1.647	2.406	245	751	996
<i>Variación anual</i>	<i>(15)</i>	<i>63</i>	<i>48</i>	<i>(7)</i>	<i>(4)</i>	<i>(11)</i>
Reformas realizadas durante el período	2	5	7	0	0	0



A tu lado

investor.relations@diagroup.com

T: +34 913985400

www.diacorporate.com

