



RESULTADOS

2025

26 de Febrero 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 Día



Guillaume Gras

CFO de Grupo Día



1.

Dia España

Acelerando la ejecución de nuestro Plan Estratégico por delante de la hoja de ruta prevista y creciendo muy por encima del mercado

2.

Dia Argentina

En un cambio de rumbo. Tras haber estabilizado con éxito las operaciones en el 2S25, el negocio está ahora preparado para aprovechar la recuperación gradual del consumo de alimentos a partir de 2026

3.

Resultados Financieros

España sigue siendo el motor de los resultados financieros del grupo, impulsando una mejora sustancial de los márgenes, multiplicando el beneficio neto y generando caja

4.

Evolución de la acción

La excepcional evolución de la acción en 2025 confirma nuestro buen desempeño y las sólidas perspectivas de crecimiento rentable

5.

Perspectivas y Conclusiones

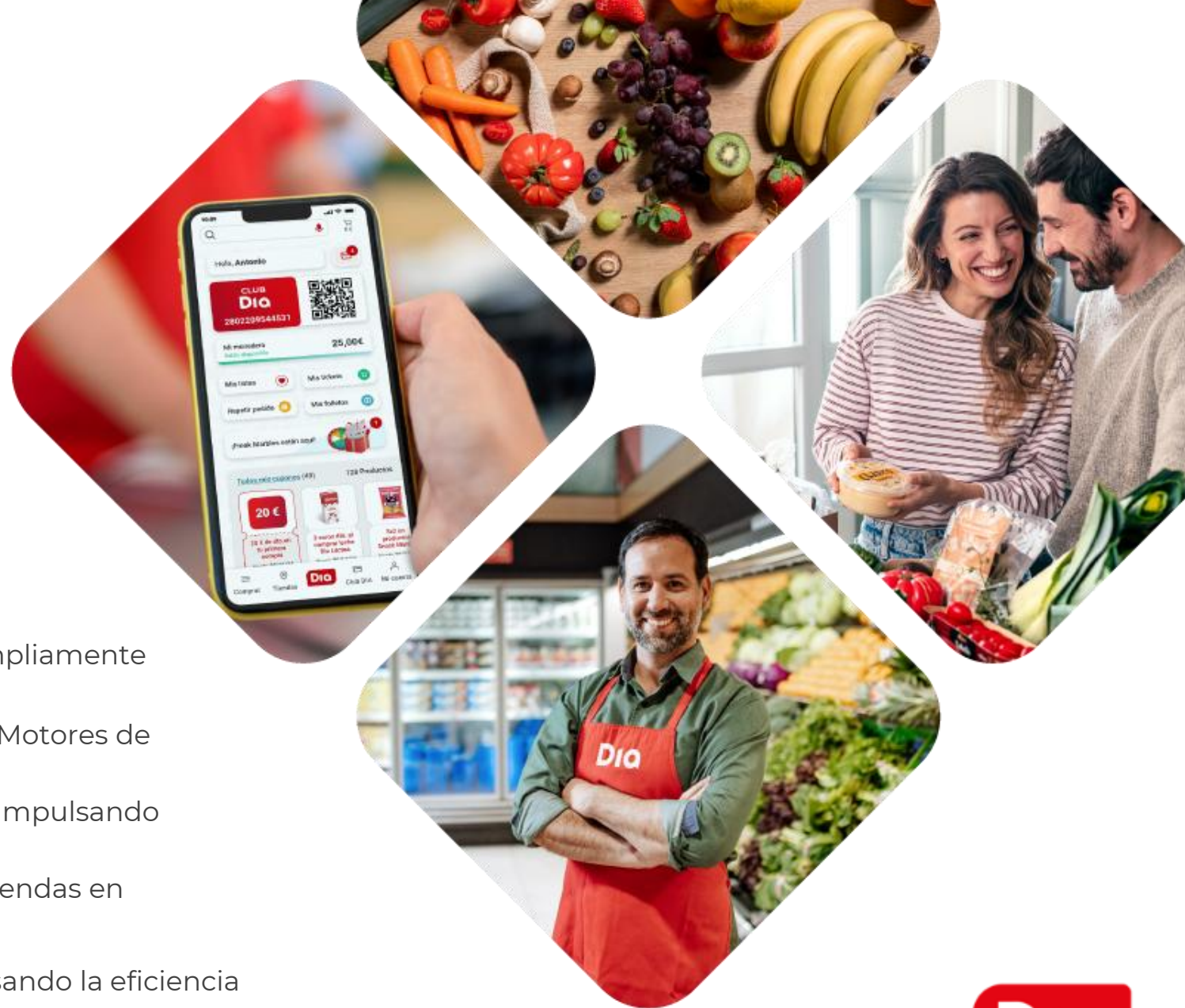
2025 marca un año clave para Dia, en el que pasamos de una fase de transformación a una de crecimiento rentable y sostenible

01.

Día España



- A Ejecución acelerada de nuestro Plan Estratégico a través de sus cuatro ejes estratégicos
- B Crecimiento de las ventas del 8,6%, superando ampliamente al mercado
- C Productos frescos y marca propia de alta calidad: Motores de fidelización y crecimiento
- D Programa de fidelización y comercio electrónico: Impulsando nuestro futuro digital
- E Plan de expansión: Acelerando el despliegue de tiendas en ubicaciones seleccionadas
- F Optimización logística y descarbonización: Impulsando la eficiencia
- G Nuevo Plan Estratégico ASG 2026-29: "El valor de cada Día"

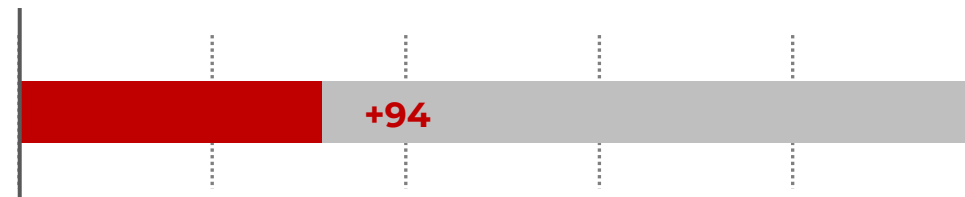




Apertura de tiendas
2025 - 2029

2024

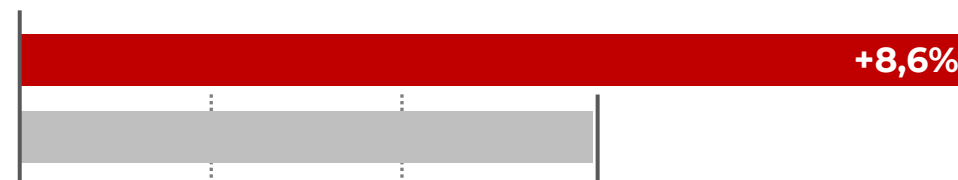
2029



Ambición del
Plan Estratégico

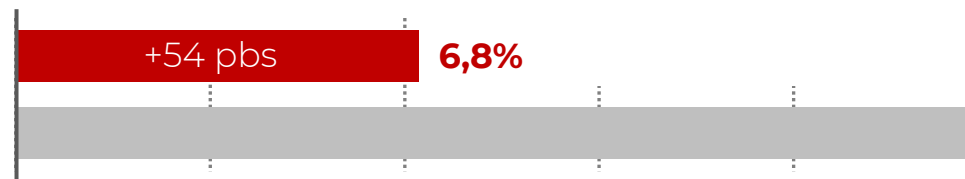
300
tiendas

**Crecimiento de las
ventas brutas**¹
2025 - 2029



+4% - 6%
(media anual)

% EBITDA ajustado²
2029



7,5% - 8,0%
(para 2029)

Capex
2025 - 2029



750 - 900 M€
(150 - 180 Mn€ de
media anual)

¹ Las ventas brutas bajo la enseña de Dia muestra el valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos y abarcando tanto las tiendas operadas por la compañía como por franquiciados

² El EBITDA ajustado (Pre - NIIF 16) se calcula minorando el EBITDA por los gastos por arrendamientos y aumentándolo por los costes de reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo



1. Cautivar a nuestros clientes

- Superar la media del sector en crecimiento de ventas comparables (LfL)
- Aumentar en +1M el número de clientes fidelizados del Club Dia para 2029
- Lograr una mejora de 10 puntos en el índice NPS de nuestros clientes para 2029

- **+7,4% de crecimiento en ventas LFL**
(+12 pbs en cuota de mercado)
- **+0,2 millones de usuarios de Club Dia**
- **+4 puntos de mejora**



2. Liderar el mercado en crecimiento rentable

- Lograr un crecimiento de las ventas brutas de entre el 4% y el 6% anual
- Abrir 300 nuevas tiendas de proximidad para 2029
- Alcanzar 6 plataformas logísticas renovadas y ampliadas en 2029
- Mejorar el margen EBITDA ajustado hasta el 7,5%-8,0% para 2029 (+130-180 pbs)

- **Crecimiento de las ventas del 8,6%**
- **Apertura de 94 tiendas**
- **+ 1 plataforma en 2025, hasta un total de 2**
- **Incremento del margen en 54 pbs, alcanzando el 6,8%**



3. Fortalecer una base ganadora

- Mantener el NPS de franquiciados en un nivel excelente (> 65 puntos)
- Situarnos en el Top 100 del ranking de reputación de Merco en España
- Alcanzar un objetivo del 75% de descarbonización para 2029

- **> 65 puntos**
- **Posición 74**
- **+190 pbs, hasta el 24%**



4. Visibilizar el valor de Dia

- Establecer relación con 200 nuevos inversores institucionales para 2029
- Triplicar la cobertura de analistas, pasando de 4 a 12 para 2029

- **Mas de 190 reuniones con nuevos inversores institucionales**
- **+2 nuevas coberturas de analistas, hasta un total de 6**



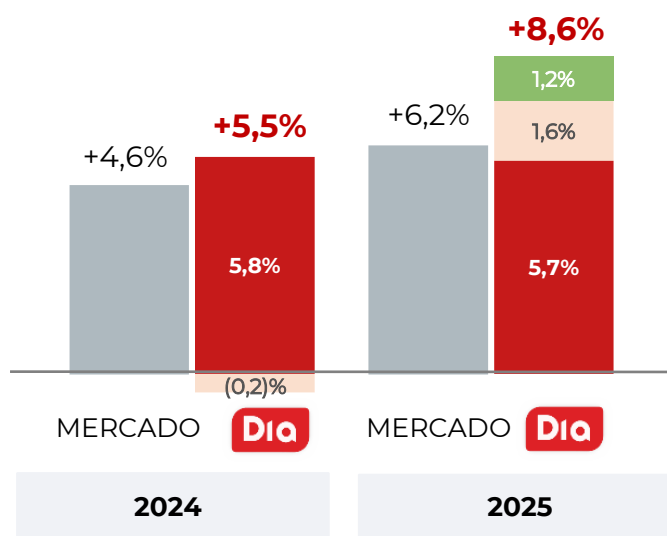
Crecimiento de las ventas del 8,6%, superando ampliamente al mercado



Las ventas brutas alcanzaron los 5.500 M€ en 2025 (+8,6% interanual), impulsadas por un sólido crecimiento comparable (LfL) del 7,4% y una contribución del 1,2% de las nuevas aperturas

Crecimiento interanual de las Ventas Brutas Bajo Enseña ¹

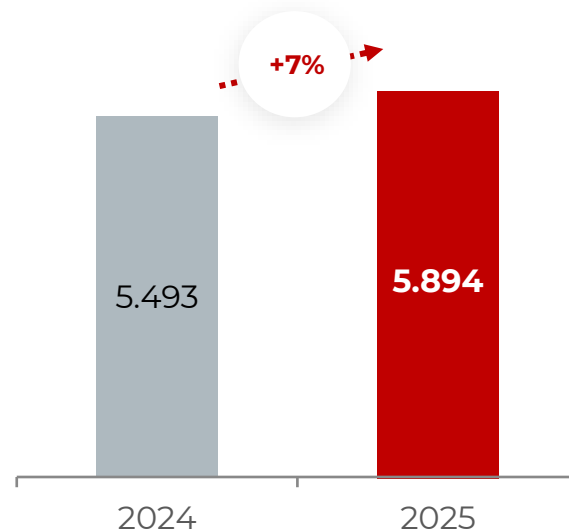
■ Volumen LfL ■ Precio ■ Expansión de tiendas



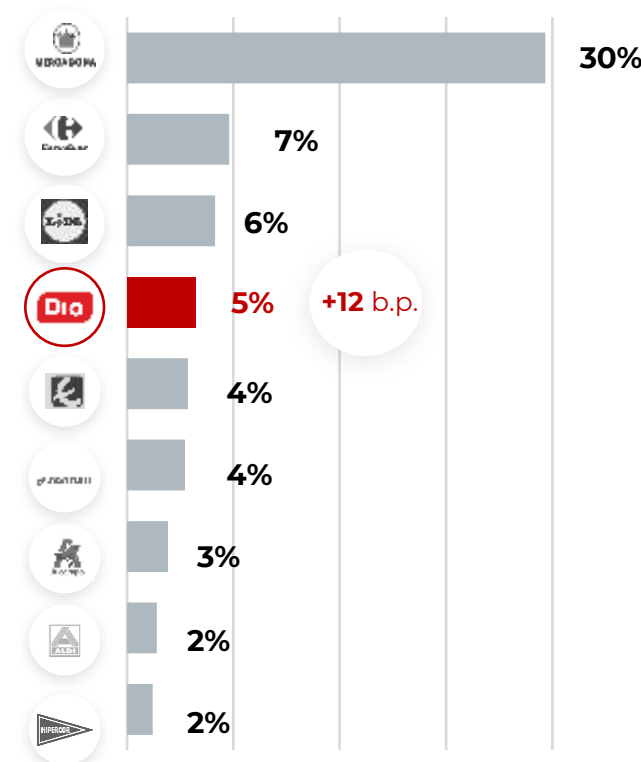
¹ Ventas brutas bajo la enseña de Dia muestra el valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, abarcando tanto las tiendas operadas por la compañía como por franquiciados, mientras que el crecimiento de ventas comparable (LfL) se calcula para todas aquellas tiendas que han operado durante un periodo superior a doce meses bajo condiciones de negocio similares.

Densidad de ventas

Ventas Brutas €/m²



Cuota de mercado en España 2025 ¹



¹ Fuente: Nielsen IQ – Diciembre 2025 (Frescos + PGC)

Productos frescos y marca propia de alta calidad: Motores de fidelización y crecimiento

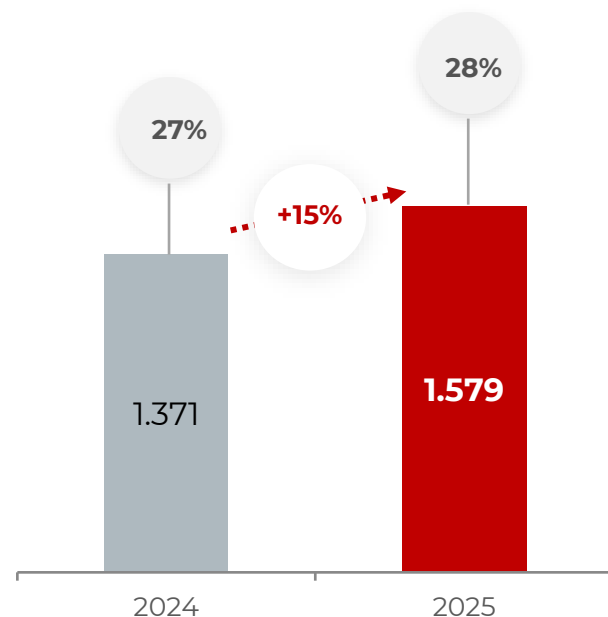


Nuestra propuesta de valor se centra en la calidad, la proximidad y la asequibilidad, ofreciendo un surtido completo e innovador con libertad para elegir marcas líderes



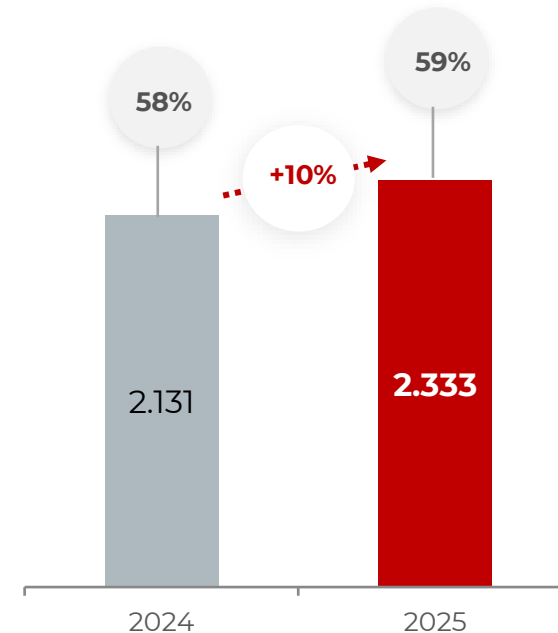
Venta de Productos Frescos

M€ % Cuota sobre Ventas Brutas



Venta de Marca Propia

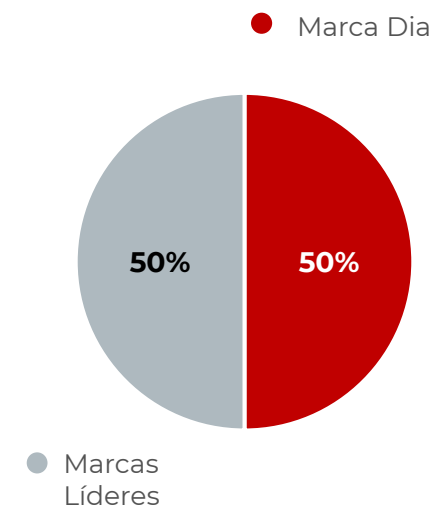
M€ % Cuota sobre Ventas Brutas¹



¹ Excluyendo productos frescos

Surtido Equilibrado

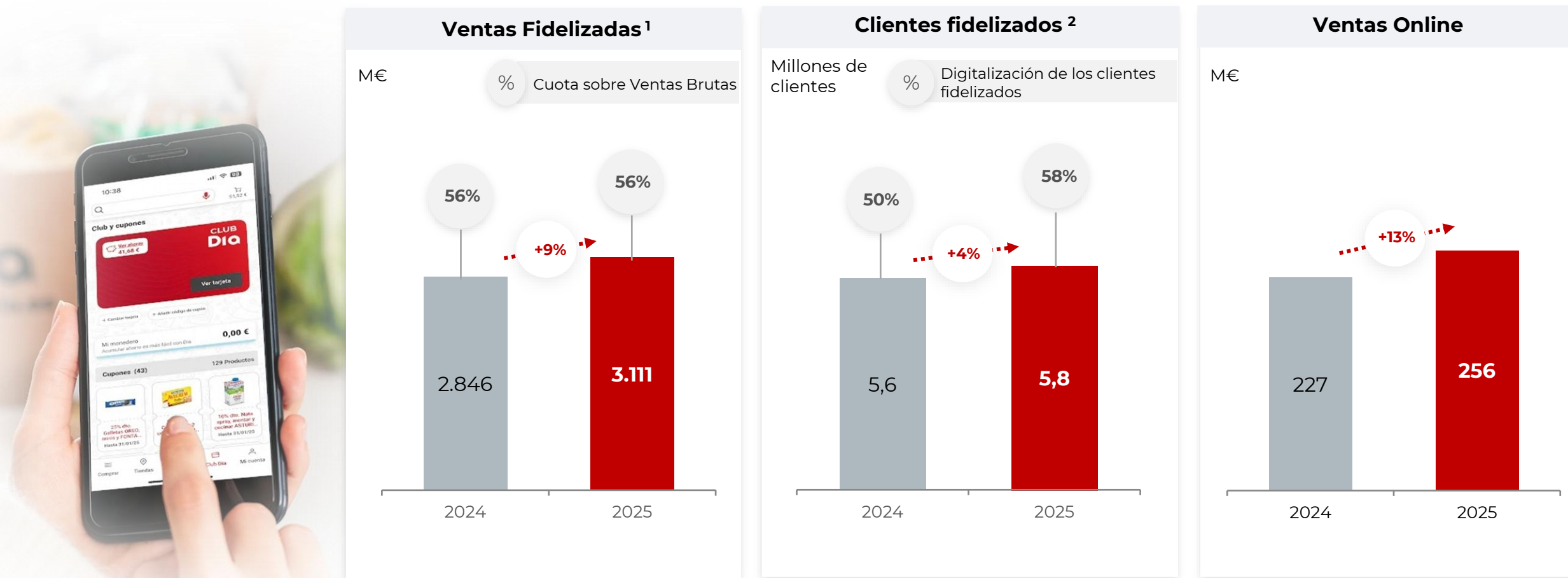
% objetivo de referencias de almacén (excluyendo productos frescos)



Programa de fidelización y comercio electrónico: Impulsando nuestro futuro digital



Nuestro ecosistema digital combina la rapidez y conveniencia de nuestra plataforma nacional de comercio electrónico con la inteligencia del programa de fidelización Club Dia, ofreciendo a los clientes una experiencia personalizada y omnicanal



¹ Ventas realizadas por clientes con tarjeta de fidelización Club Dia en todos los canales durante el período

² Número de clientes distintos que se identifican con su tarjeta Club Dia al comprar en Dia durante el periodo

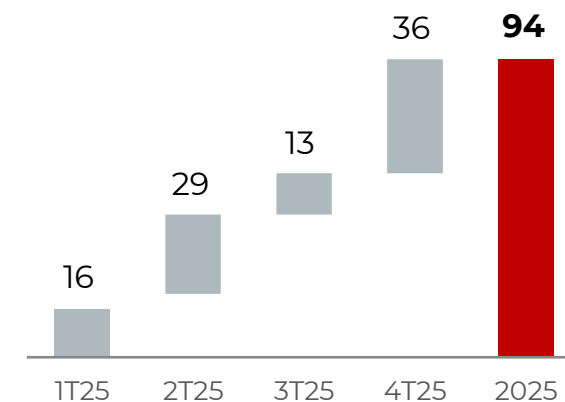
Plan de expansión: Acelerando el despliegue de tiendas en ubicaciones seleccionadas



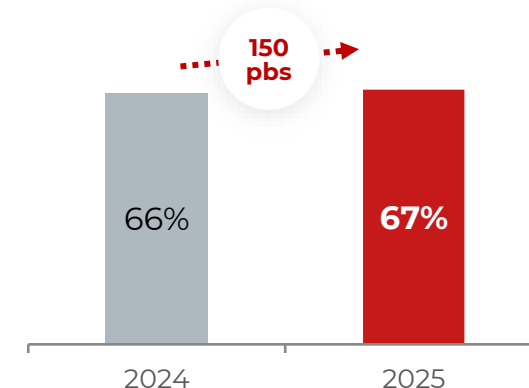
Estamos poniendo en valor nuestro modelo de franquicia escalable para acelerar la apertura de nuevas tiendas en ubicaciones de alto potencial, impulsando el crecimiento orgánico y la rentabilidad compartida



Apertura de tiendas



Porcentaje de tiendas franquiciadas



Optimización logística y descarbonización: Impulsando la eficiencia



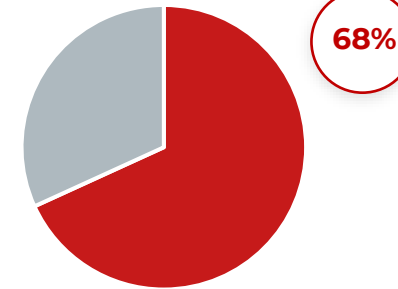
Estamos ampliando y renovando nuestra red logística e introduciendo sistemas de refrigeración ecoeficiente para optimizar los márgenes operativos, generando economías de escala y mejorando la eficiencia energética

Huella Logística

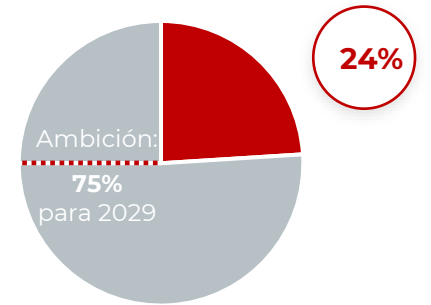


Avance en descarbonización

% de **Plataformas Logísticas** Descarbonizadas



% de **Tiendas** Descarbonizadas



BIENESTAR ACCESIBLE

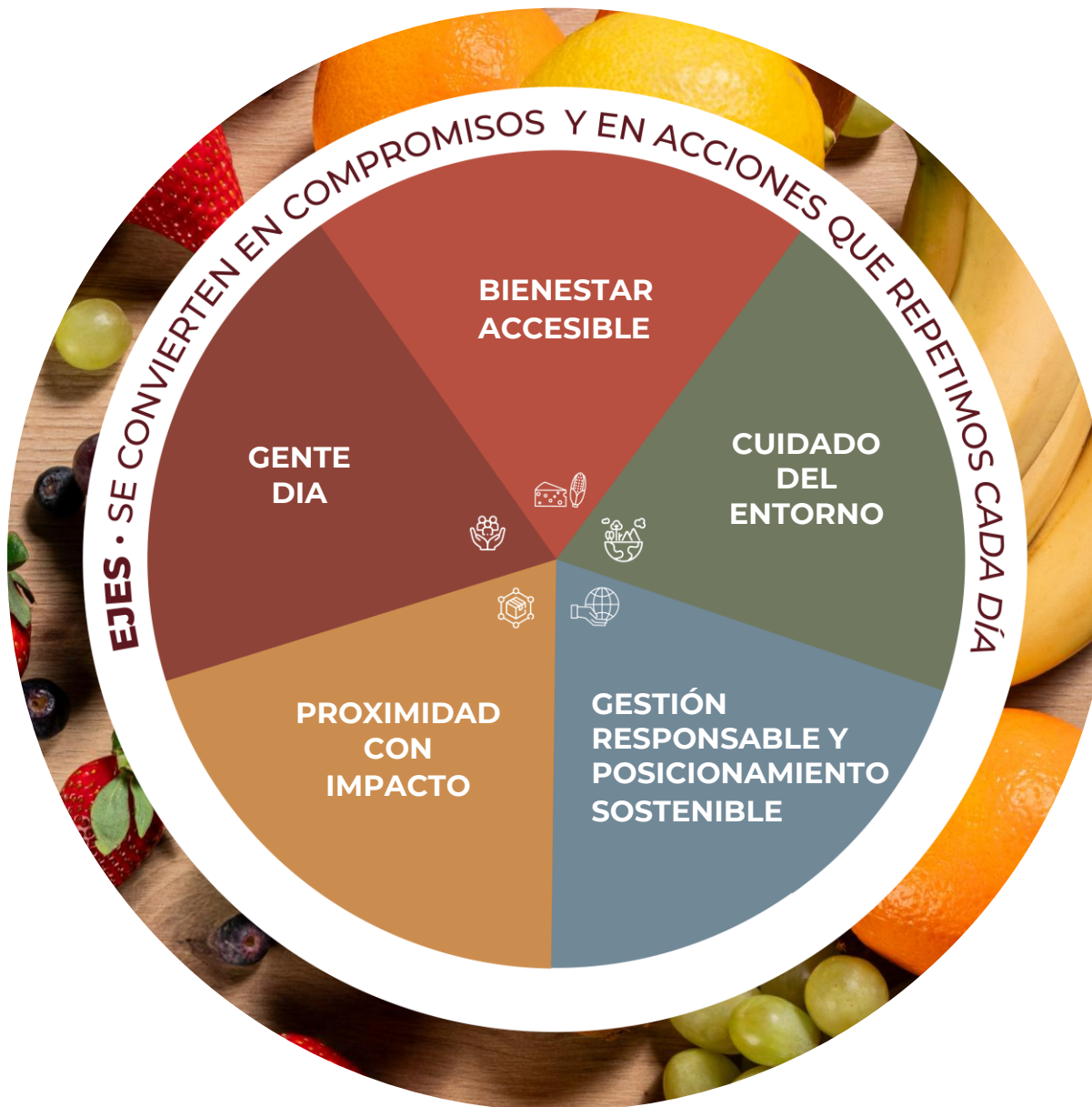
- **Concienciación de los clientes** sobre hábitos saludables.
- **Respaldo científico** de iniciativas nutricionales.
- **Alianzas con proveedores** para el desarrollo de productos saludables.

GENTE DÍA

- **Formación en ASG** para todos los empleados.
- 63% de **contrataciones inclusivas** de colectivos vulnerables.
- >50% de **mujeres** en puestos de **liderazgo**.

PROXIMIDAD CON IMPACTO

- Mantenimiento de >95% de **proveedores locales**.
- >650 **tiendas rurales** en municipios pequeños.
- 1.400 **empleos indirectos generados** a través de franquicias.
- Ampliar la **accesibilidad** a 3 millones de personas (<15 min.).
- 85.000 beneficiarios de **acciones sociales**.



CUIDADO DEL ENTORNO

- 75% de **tiendas descarbonizadas** para 2029.
- **Residuo Cero** en el 100% de los almacenes.
- Objetivo de **desperdicio alimentario** <0,3%.

GESTIÓN RESPONSABLE Y POSICIONAMIENTO SOSTENIBLE

- **Excelencia en el reporte** y transparencia.
- Visibilidad en **ratings ASG** (MSCI, Merco).
- **Percepción** y confianza del **consumidor**.

02.

Dia Argentina



A

El Plan de Acción 2025 está generando mejoras tangibles en márgenes y flujo de caja

B

Dia Argentina ya estabilizó su volumen de ventas en el 2S 2025

C

Se espera que el consumo de alimentos en Argentina se recupere gradualmente a partir de 2026

D

Estamos preparados para aprovechar la recuperación





Revitalización Comercial

- **Optimización del surtido** para alinearlos con las nuevas preferencias de los consumidores y maximizar la productividad del lineal
- **Estrategia promocional basada en datos:** Implementación de dinámicas comerciales segmentadas y de alto retorno de la inversión para impulsar la afluencia de clientes
- **Refuerzo de la comunicación:** Mejora de las campañas de marketing y comunicación centradas en nuestra propuesta de valor principal y en la ventaja competitiva de la proximidad

Eficiencia operativa

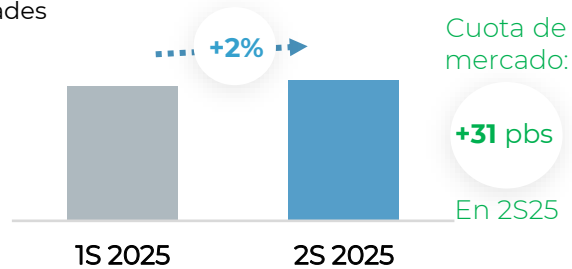
- **Gestión activa del margen:** Colaboración proactiva con proveedores para gestionar las presiones inflacionistas y asegurar una traslación equitativa de costes
- **Optimización de la red:** Cierre de tiendas deficitarias y concentración de recursos en ubicaciones de alto potencial y clústeres rentables.
- **Mejoras de productividad en tienda:** Optimización de las operaciones en tienda
- **Reingeniería logística:** Redimensionamiento de la infraestructura de la cadena de suministro y reducción de los costes de distribución secundaria
- **Simplificación organizativa:** Estructura corporativa y servicios centrales simplificados para reducir los gastos de administración

Disciplina Financiera

- **CAPEX de mantenimiento selectivo:** Asignación estratégica de capital a la preservación de activos esenciales y a actualizaciones digitales de alto impacto
- **Gestión rigurosa del capital circulante:** Optimización de la rotación de existencias para liberar flujo de caja.

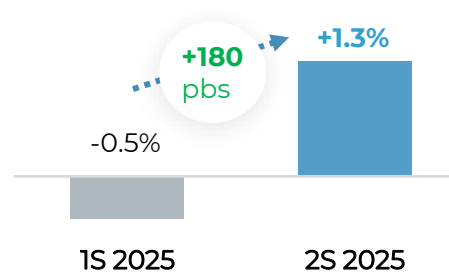
Volumen de ventas comparables (LfL) ¹

Unidades



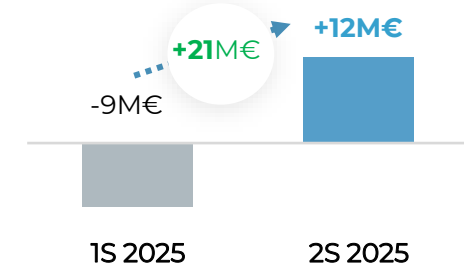
Margen de EBITDA Ajustado ²

%



Flujo de caja libre

M€



¹ El volumen de ventas comparable (like-for-like) mide el total de unidades vendidas en aquellas tiendas que han operado durante un periodo superior a doce meses bajo condiciones de negocio similares.

² EBITDA Ajustado / Ventas Netas (Pre-NIC 29): El EBITDA Ajustado representa el EBITDA incluyendo los gastos por arrendamientos y excluyendo los costes por reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo. Ambas cifras se presentan antes de los efectos contables de la NIC 29.

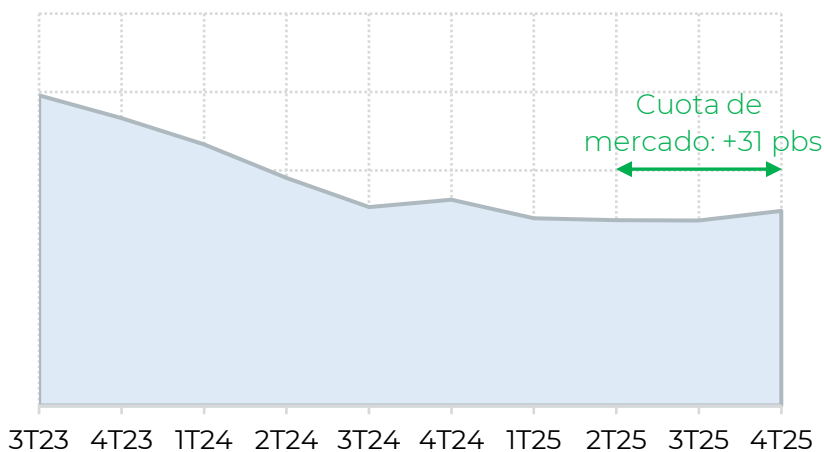
Día Argentina estabilizó su volumen de ventas en el 2S 2025



Si bien la comparación interanual sigue mostrando un descenso en el volumen de ventas comparables (LfL), la tendencia trimestral indica una clara estabilización en la segunda mitad del año, con una ganancia de cuota de mercado de 31 pbs

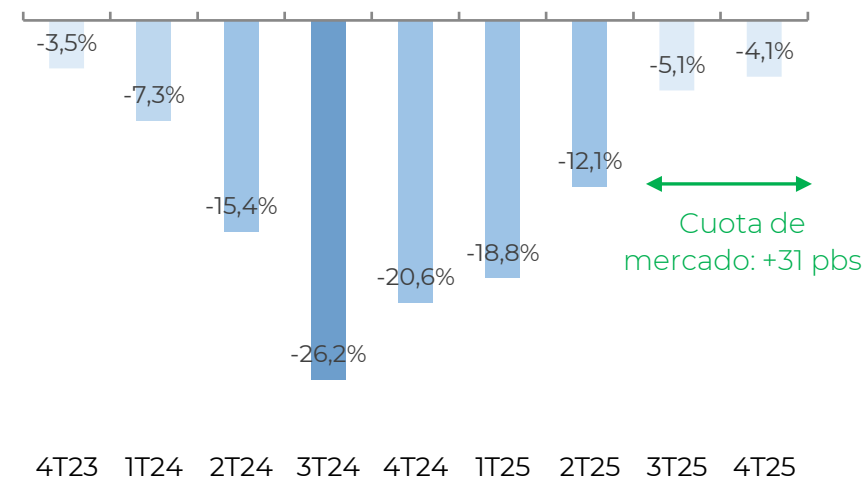
Volumen de ventas comparables (LfL) ¹

Unidades



¹ El volumen de ventas comparable (like-for-like) mide el total de unidades vendidas en aquellas tiendas que han operado durante un periodo superior a doce meses bajo condiciones de negocio similares.

Variación interanual del volumen de ventas LfL ²



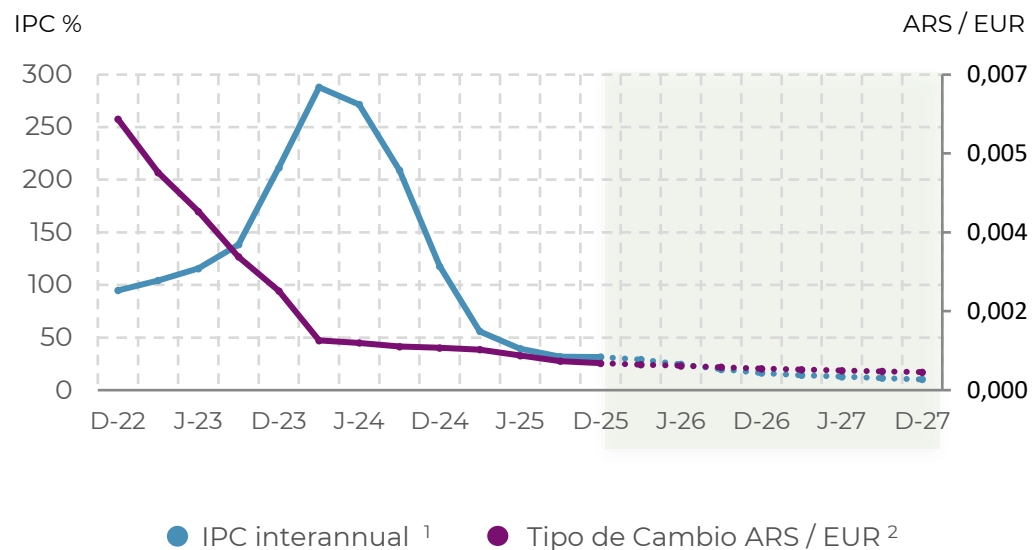
² Los porcentajes reflejan la variación interanual del volumen de ventas unitarias

Se espera que el consumo de alimentos en Argentina se recupere gradualmente a partir de 2026



Se prevé que la consolidación del marco macroeconómico en Argentina y la relativa estabilidad de precios permitan la normalización sostenible de la renta disponible de los hogares y la recuperación gradual del consumo de alimentos a partir de 2026

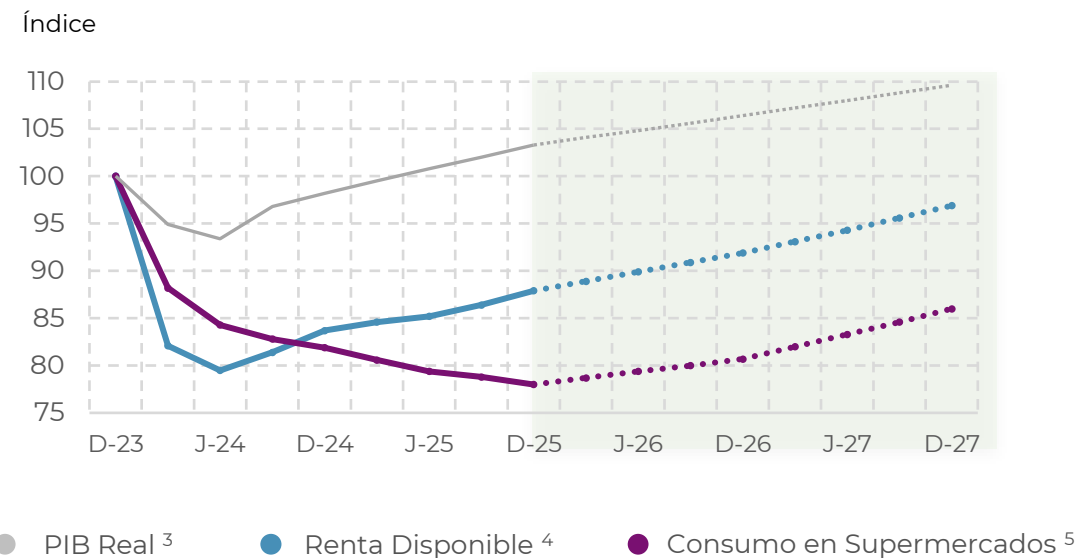
Inflación Interanual y Tipo de Cambio ARS / EUR



¹ **Inflación (IPC):** Cifras históricas obtenidas del **Índice de Precios al Consumidor (IPC)** del INDEC. Las proyecciones se derivan de la mediana de los pronósticos del Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y de las directrices presupuestarias del Ministerio de Economía sobre la senda de desinflación gradual.

² **Tipo de cambio:** Cifras históricas obtenidas de **Bloomberg**. Las proyecciones se basan en el Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y se ajustan al crawling peg o a los objetivos de flotación administrada comunicados por el Banco Central de la República Argentina.

Renta Disponible y Consumo en Supermercados en Argentina



³ **PIB Real:** Cifras históricas obtenidas del **INDEC**. Las proyecciones se basan en el consenso del Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) del Banco Central de la República Argentina (BCRA), ajustadas utilizando las previsiones de crecimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) para Argentina en su informe *Perspectivas de la economía mundial*.

⁴ **Renta Disponible:** Cifras históricas derivadas del **Índice de Salarios del INDEC** (calculando la media ponderada de los sectores registrado e informal) y la Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPE), deflactadas por el IPC para reflejar el poder adquisitivo real. Las proyecciones se han modelado internamente aplicando las paridades salariales previstas al IPC proyectado, con deducciones específicas por el reequilibrio de las tarifas de servicios públicos.

⁵ **Consumo en Supermercados:** Cifras históricas obtenidas de **Scentia**, que reflejan el volumen total de unidades (ventas) en la cadena de supermercados. Las proyecciones se basan en un análisis propio de la elasticidad histórica del consumo en supermercados, que tiene en cuenta el desfase entre la estabilización macroeconómica y la recuperación del poder adquisitivo de los hogares tras los ajustes de precios relativos (tarifas de servicios públicos).

Estamos preparados para aprovechar la recuperación



Aprovecharemos nuestro liderazgo en proximidad, una estructura de costes optimizada y nuestra disciplina financiera para impulsar el crecimiento y la mejora del margen a medida que el consumo se recupere



Líderes en proximidad en la región de Buenos Aires, con una cuota de mercado del 27%

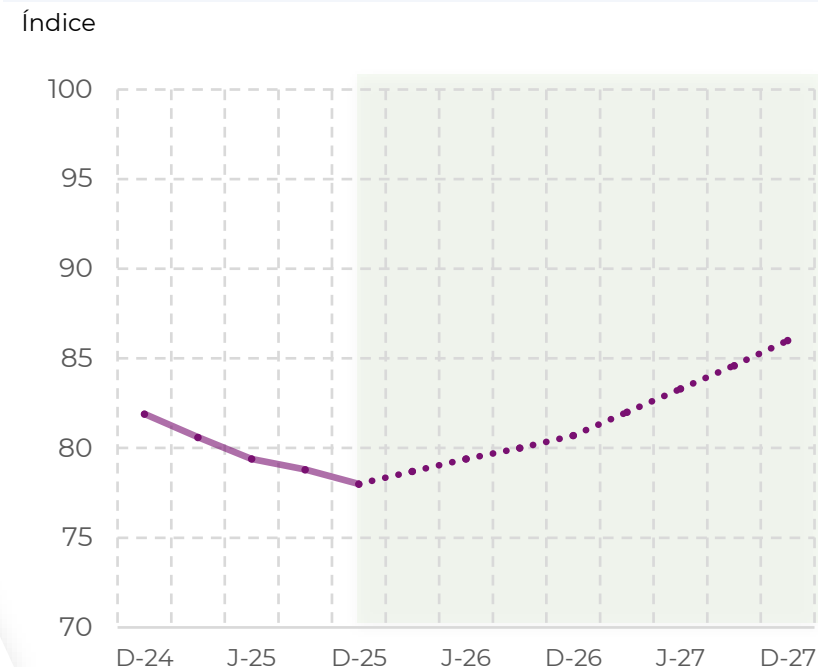
Marca de referencia en la mente del consumidor por nuestros precios, calidad de producto y liderazgo en el programa de fidelidad

Surtido equilibrado, con nuestra **marca propia** generando alrededor del 27 % de las ventas brutas, liderando el mercado

Surtido de frescos de alta calidad unido a una disponibilidad de producto garantizada

Líderes en satisfacción del cliente, con un **NPS de 78**

Recuperación Prevista del Consumo en Supermercados



Fuente: Cifras históricas obtenidas de **Scentia**, que reflejan el volumen total de unidades (ventas) en la cadena de supermercados. Las proyecciones se basan en un análisis propio de la elasticidad histórica del consumo en los supermercados, que tiene en cuenta el desfase entre la estabilización macroeconómica y la recuperación del poder adquisitivo de los hogares tras los ajustes relativos de los precios.

03. Resultados Financieros



Dia España

- A Fuerte crecimiento en ventas, expansión de márgenes y multiplicación del beneficio
- B Fuerte generación de caja y reducción de la deuda neta
- C Fortaleza del balance



Dia Argentina

- D Resiliencia operativa a pesar del efecto adverso del tipo de cambio
- E Manteniendo una sólida posición de caja neta de 61 M€ al cierre del ejercicio



Grupo Dia

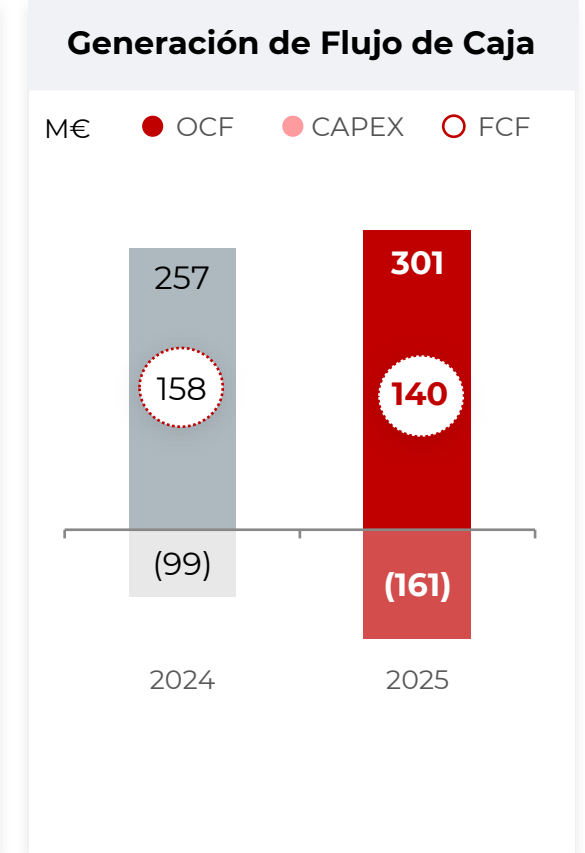
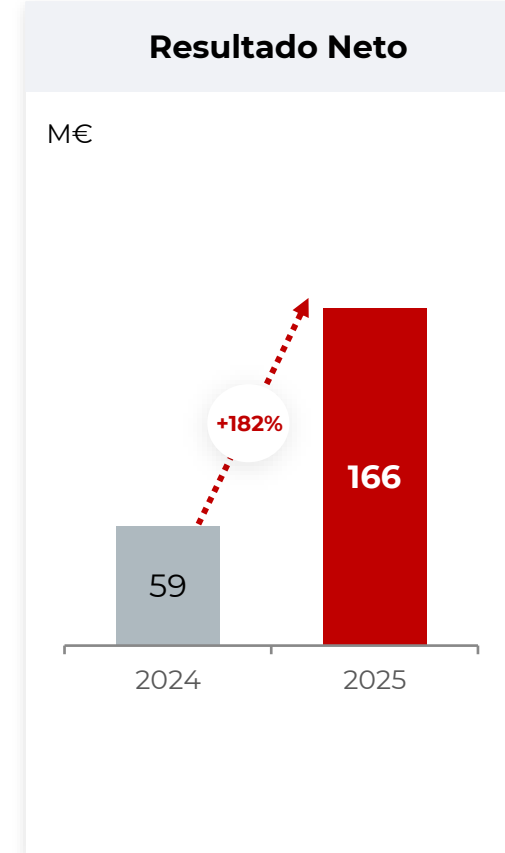
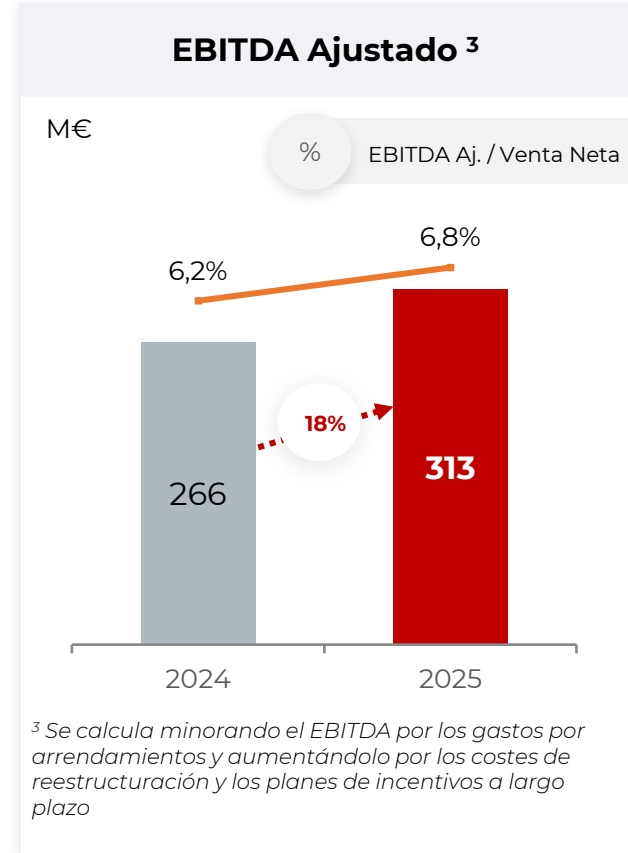
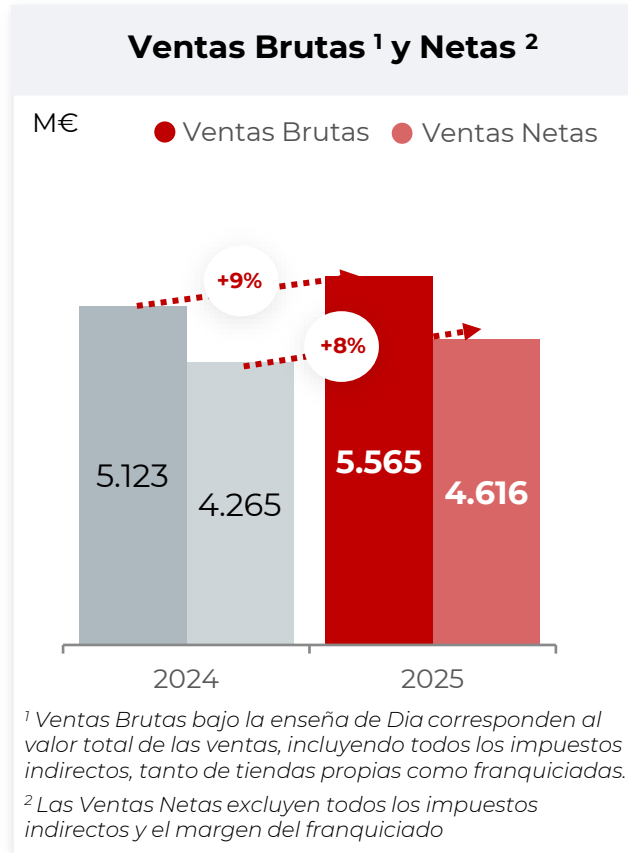
- F Fuerte crecimiento del beneficio y generación de caja



Día España: Fuerte crecimiento en ventas, expansión de márgenes y multiplicación del beneficio



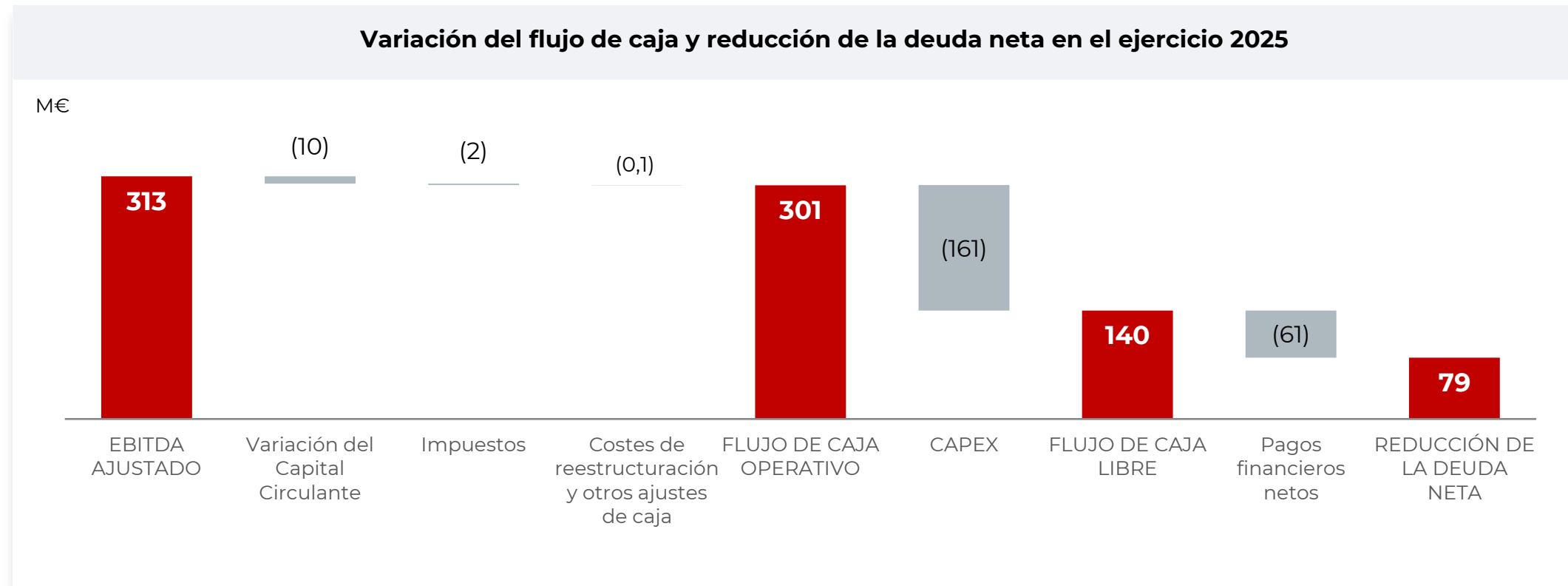
Las ventas brutas crecieron un 8,6% interanual y el margen EBITDA ajustado mejoró en 54 pbs hasta el 6,8%, lo que permitió triplicar el beneficio neto hasta los 166 M€ (incluyendo 52 M€ por la activación de impuestos diferidos en el 2S 2025)



Dia España: Fuerte generación de caja y reducción de la deuda neta



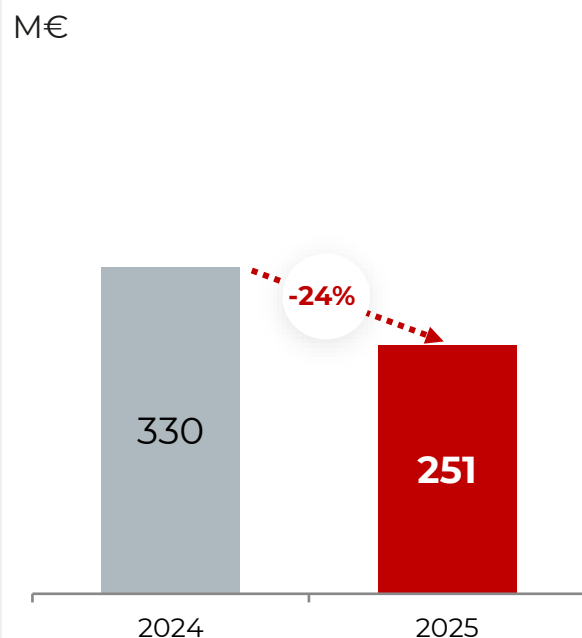
El flujo de caja operativo alcanzó los 301 M€ (incluyendo 33 M€ de devolución de impuestos en el 1S 2025), cubriendo íntegramente los 161 M€ de CAPEX y los 61 M€ de gastos financieros, lo que permitió reducir la deuda neta en 79 M€



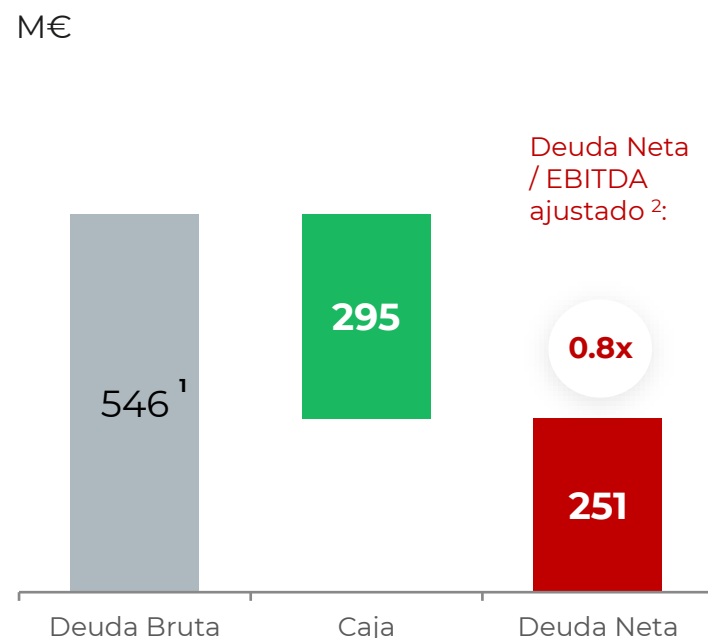


La compañía cuenta con un bajo apalancamiento financiero (ratio de deuda neta/ EBITDA ajustado de 0,8x), una estructura de financiación a largo plazo, sin vencimientos significativos hasta 2029 y una sólida posición de efectivo de 295 M€ al cierre de 2025

Variación de la Deuda Neta



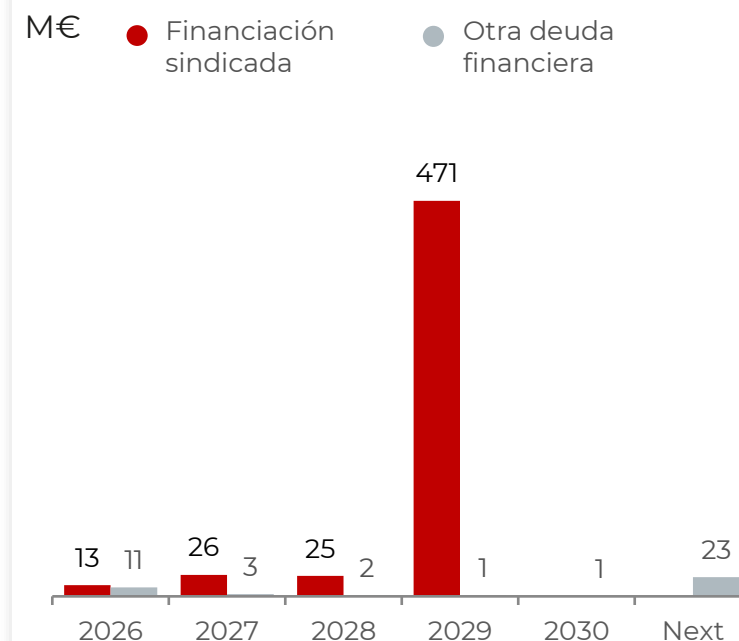
Desglose de la Deuda Neta (31 dic 2025)



¹ El saldo de la deuda bruta se reduce en 31 millones de euros por los costes iniciales de estructuración

² Deuda Neta sobre EBITDA Ajustado de los últimos 12 meses

Vencimientos de Deuda Bruta³



³ 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)

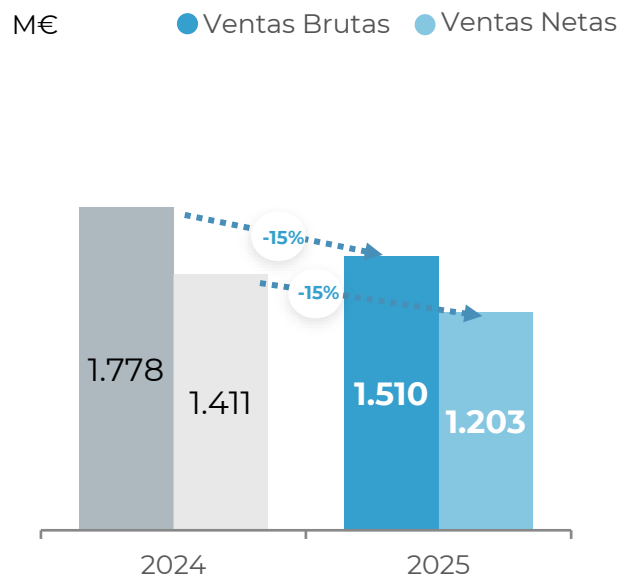
Día Argentina: Resiliencia operativa a pesar del efecto adverso del tipo de cambio



Los resultados financieros se vieron afectados por la devaluación interanual del 40% del peso argentino, además de la presión operativa derivada del menor volumen de ventas

El margen de EBITDA ajustado se recuperó hasta el 1,3% en el 2S 2025, impulsado por un firme control de costes y disciplina financiera, cerrando el año con un EBITDA ajustado y un flujo de caja libre positivos

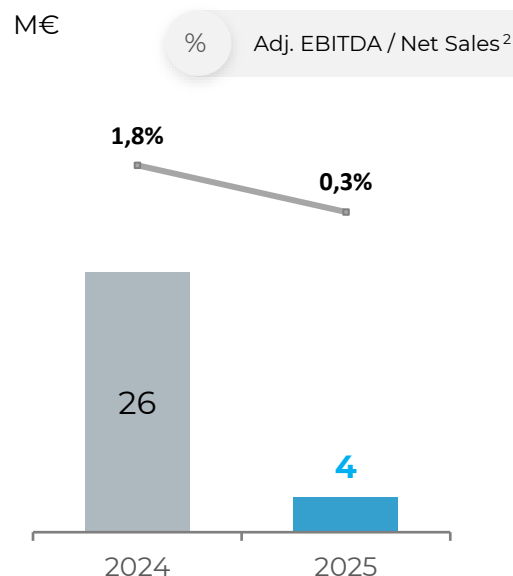
Ventas Brutas ¹ y Netas ²



¹ Ventas Brutas bajo la enseña de Día corresponden al valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, tanto de tiendas propias como franquiciadas.

² Las Ventas Netas excluyen todos los impuestos indirectos y el margen del franquiciado. Las ventas netas se presentan antes de considerar los efectos contables de la NIC 29.

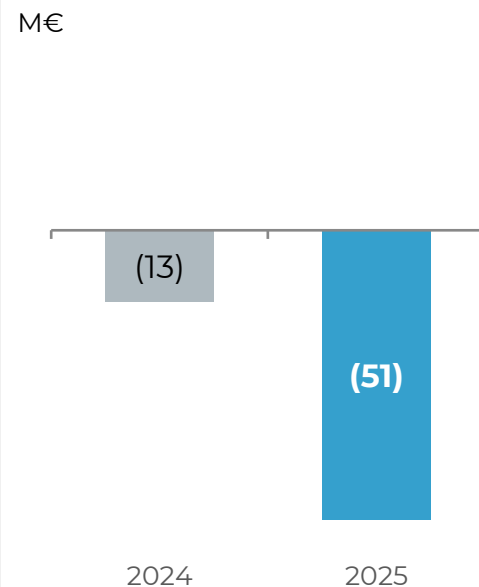
EBITDA Ajustado ³



³ Se calcula minorando el EBITDA por los gastos por arrendamientos y aumentándolo por los costes de reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo.

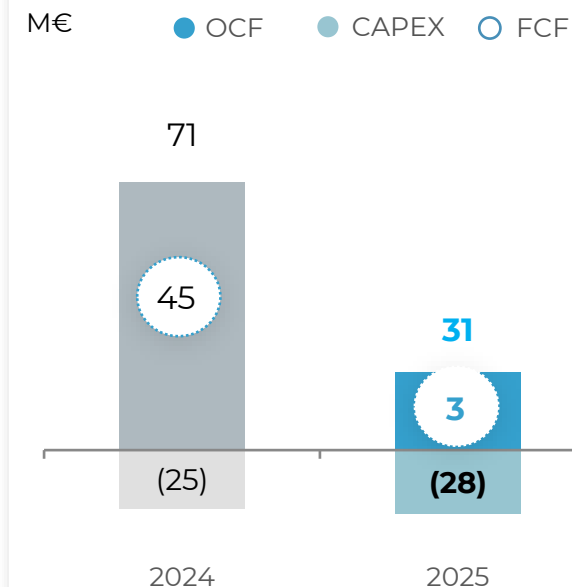
El EBITDA Ajustado se presenta antes de que se hayan considerado los efectos contables de la NIC 29.

Resultado Neto ⁴



⁴ El beneficio neto de 2024 incluye el impacto positivo de la reversión de un pasivo por impuesto diferido de 18 M€, asociado al ajuste contable por inflación de las altas de inmovilizado realizadas tras la aplicación de la NIC 29 en 2018.

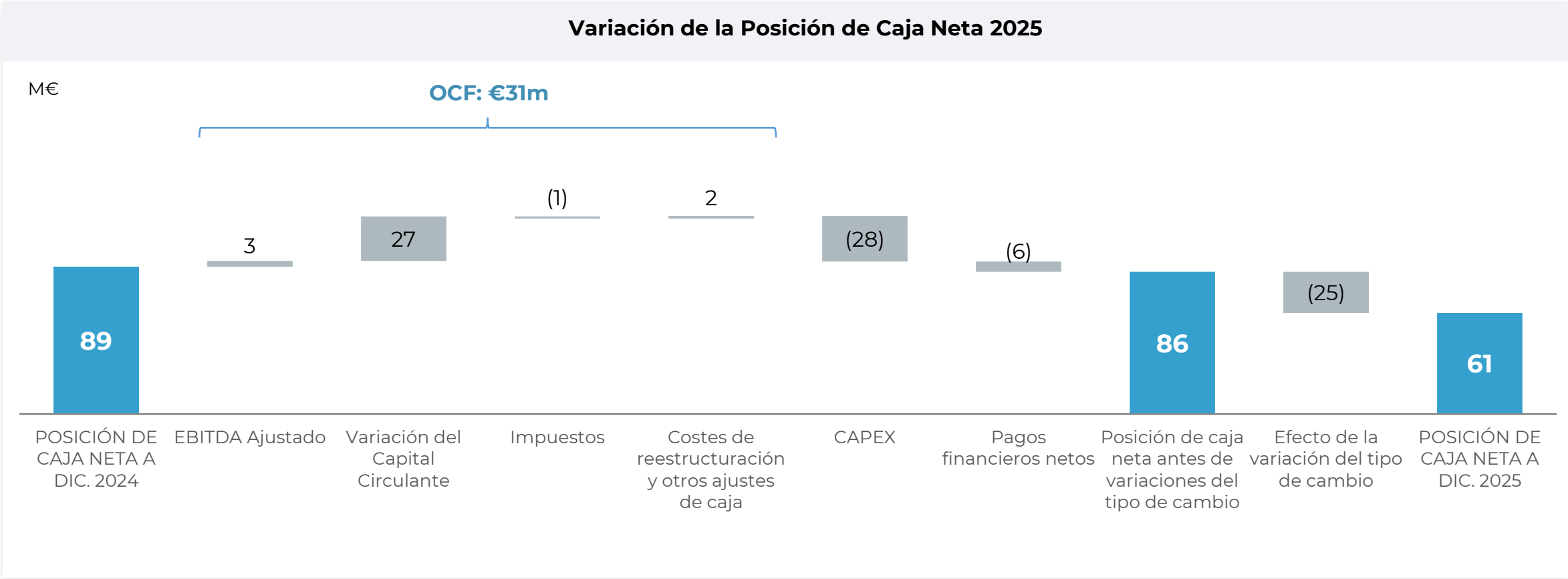
Generación de Flujo de Caja



Dia Argentina: Manteniendo de una sólida posición de caja neta de 61 M€ al cierre del ejercicio

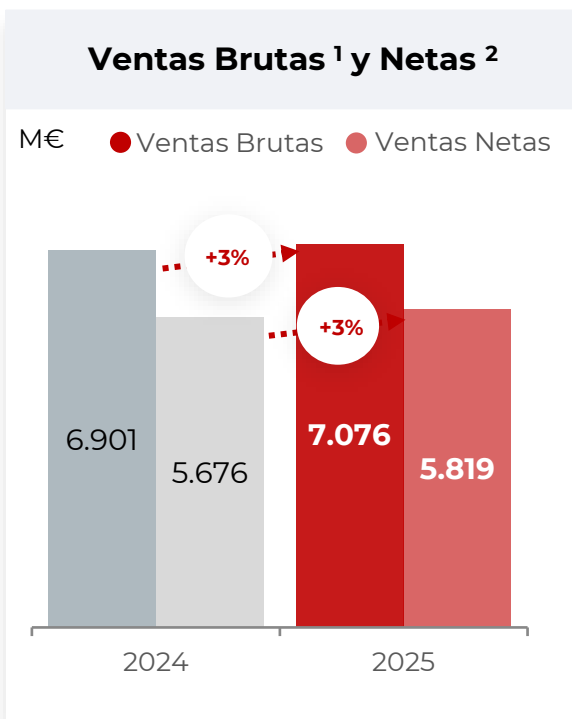


La gestión rigurosa del capital circulante y un CAPEX de mantenimiento focalizado protegieron nuestra posición de caja en 2025, compensando parcialmente el impacto negativo de 25 M€ derivado de la fuerte devaluación del peso argentino



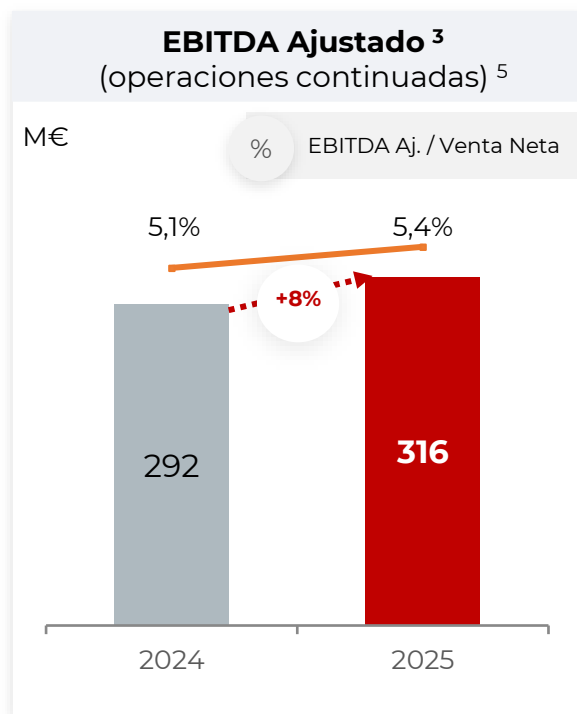
Grupo Dia: Fuerte crecimiento del beneficio y generación de caja

España sigue siendo el motor de los resultados financieros del grupo, impulsando un aumento del 8,2% en el EBITDA ajustado hasta los 316 M€, con 143 M€ de flujo de caja libre y más que duplicando el beneficio neto consolidado hasta los 115 M€ (antes de incluir una aportación al beneficio de 14 M€ por operaciones discontinuadas)



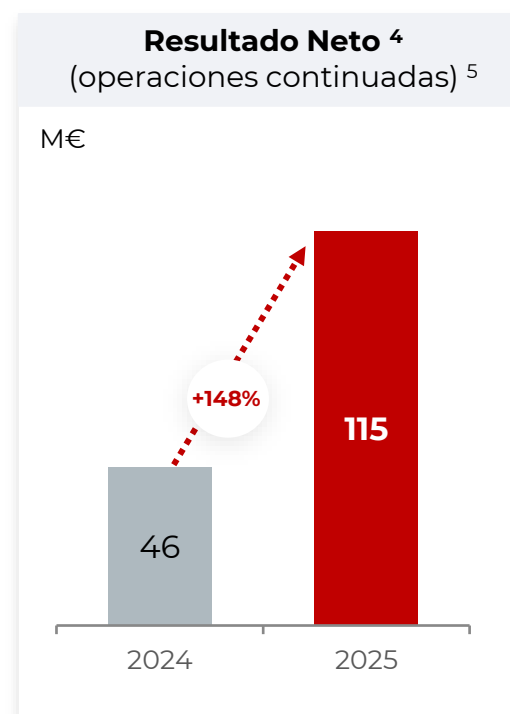
¹ Ventas Brutas bajo la enseña Dia corresponden al valor total de las ventas, incluyendo todos los impuestos indirectos, tanto de tiendas propias como franquiciadas

² Las Ventas Netas excluyen todos los impuestos indirectos y el margen del franquiciado. Las ventas netas se presentan antes de considerar los efectos contables de la NIC 29.



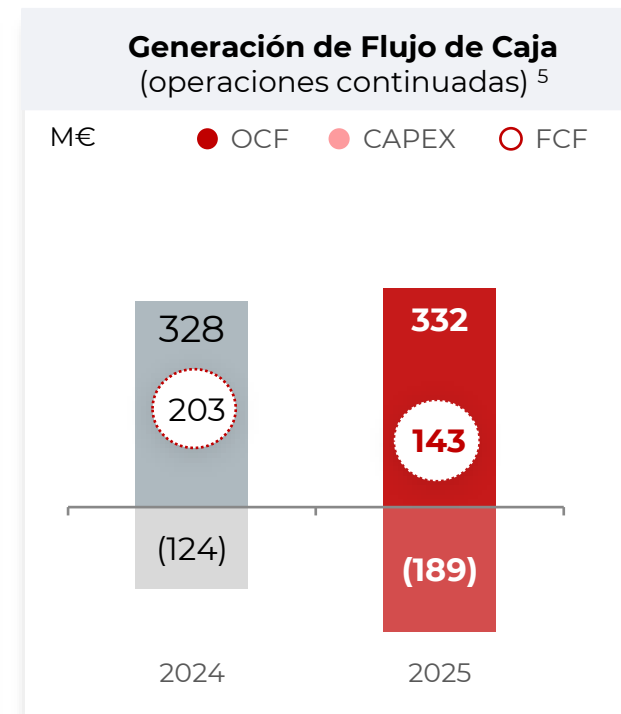
³ Se calcula minorando el EBITDA por los gastos por arrendamientos y aumentándolo por los costes de reestructuración y los planes de incentivos a largo plazo

El EBITDA Ajustado para Dia Argentina se calcula antes de tener en cuenta los efectos contables de la NIC 29



⁴ Estas cifras no incluyen el impacto de las operaciones discontinuadas, que aportaron +14 M€ en 2025 y -107 M€ en 2024.

Además, el beneficio neto de 2024 incluye el impacto positivo de la reversión de un pasivo por impuesto diferido de 18 M€, asociado al ajuste contable por inflación de las altas de inmovilizado realizadas tras la aplicación de la NIC 29 en 2018."



⁵ Las cifras de las operaciones continuadas excluyen el impacto de los negocios vendidos o cerrados durante el periodo (Dia Brasil, Dia Portugal y Clarel en 2024).

04.

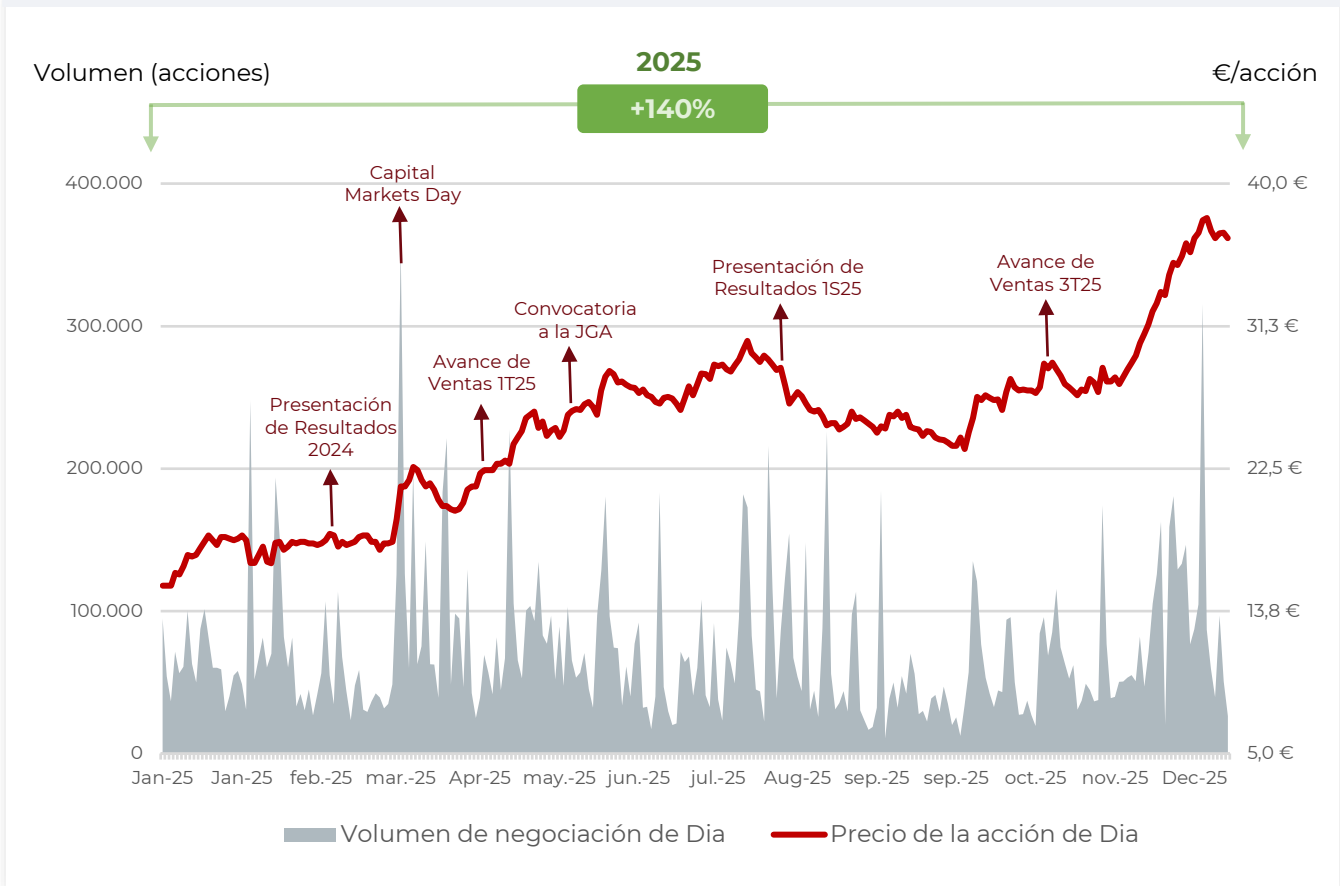
Evolución de la acción



Excepcional recuperación de la acción y aumento de la liquidez

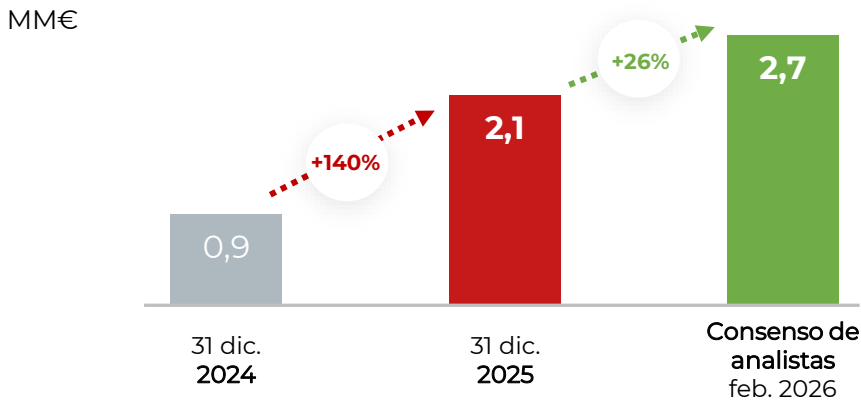
Un fuerte respaldo del mercado a nuestro buen desempeño y sólidas perspectivas de crecimiento rentable

Evolución de la acción

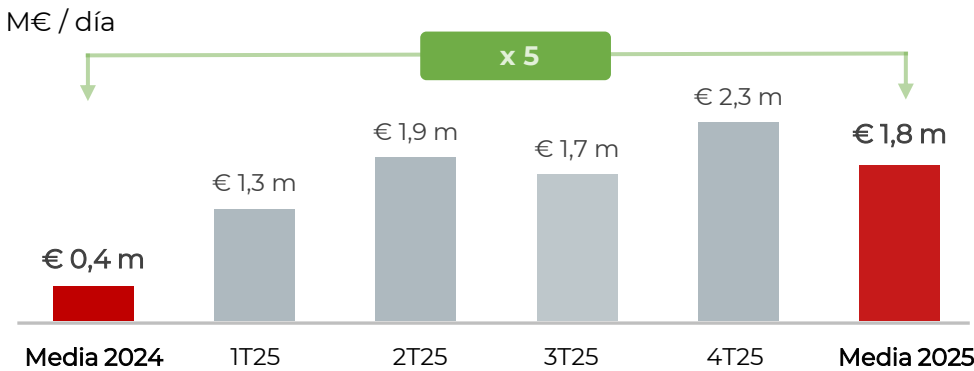


Fuente: Bloomberg

Capitalización bursátil



Liquidez Media Diaria de Negociación



Fuente: Bloomberg

Intensificación de nuestra relación con inversores para mostrar el valor de Día y ampliar nuestra base accionarial



MAYOR COBERTURA DE ANALISTAS

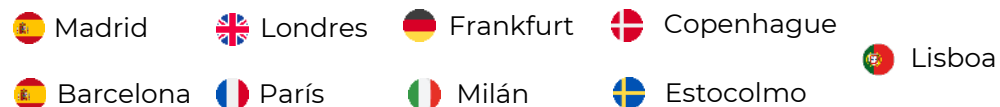
La cobertura de Día ha crecido de 2 a 5 analistas en los últimos 2 años. Nuestro objetivo es alcanzar los 8 en 2026.



Ampliando nuestra visibilidad entre inversores institucionales



ORGANIZACIÓN DE ROADSHOWS ESPECÍFICOS



Relación proactiva con inversores en los principales centros financieros de Europa



PARTICIPACIÓN EN CONFERENCIAS DE MERCADO



Compromiso firme con la accesibilidad y transparencia hacia los inversores

05.

Perspectivas y conclusiones





**Día España:
Acelerando la
ejecución de
nuestro Plan
Estratégico**

- Los excelentes resultados obtenidos en el primer año de nuestro Plan Estratégico 'Creciendo cada día' validan el éxito de nuestro modelo de proximidad y la solidez de nuestra estrategia centrada en el cliente
- Estamos logrando un fuerte crecimiento de ventas comparables (LfL) impulsado por el volumen —superando significativamente al mercado—, al tiempo que aceleramos el despliegue de nuestro plan de expansión antes de lo previsto. Esta excelencia operativa está permitiendo una mejora sustancial de los márgenes, duplicando el beneficio neto y con una fuerte generación de caja
- De cara a 2026, nuestro objetivo es mantener un crecimiento de las ventas comparables por encima del mercado, acelerar el plan de apertura de tiendas y seguir mejorando los márgenes. Asimismo, seguiremos atentos a potenciales oportunidades estratégicas en el fragmentado mercado español para generar valor adicional, estrictamente como complemento y sin desviarnos de nuestra hoja de ruta de crecimiento orgánico



**Día Argentina:
En un cambio
de rumbo**

- Día Argentina ha demostrado una gestión resiliente al navegar con éxito los retos macroeconómicos del país. Las medidas estratégicas implementadas en 2025 fueron fundamentales para estabilizar los volúmenes de ventas y lograr un EBITDA ajustado y un flujo de caja libre positivos en el 2025, manteniendo una sólida posición de caja neta
- Nuestra posición de liderazgo, eficiencia operativa y disciplina financiera constituyen una base sólida para aprovechar la esperada recuperación del consumo a partir de 2026, a medida que el entorno económico se normalice



**Grupo Día:
Iniciando una nueva
fase de crecimiento
y rentabilidad**

- Los resultados del ejercicio 2025 marcan un año clave en nuestra historia, representando la transición de una transformación exitosa a un periodo de creación de valor sostenible y crecimiento rentable
- Con un balance fortalecido y una estrategia consolidada, Grupo Día está ahora bien posicionado para generar valor a largo plazo
- Este cambio de etapa cuenta con un respaldo cada vez mayor de los mercados de capitales, como demuestra la excepcional evolución de nuestra acción





Centro
Logístico
Illescas



Anexos

Resumen de Pérdidas y Ganancias



M€	12M 2025					12M 2024					% Variación Interanual			
	España	Argentina Ex. NIC-29	Efecto NIC-29	Argentina Inc. IAS-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	5.565,1	1.510,5	-	1.510,5	7.075,5	5.123,0	1.778,3	-	1.778,3	6.901,2	8,6%	(15,1%)	(15,1%)	2,5%
Ventas netas	4.616,4	1.202,5	(103,8)	1.098,8	5.715,1	4.264,9	1.411,3	204,0	1.615,4	5.880,3	8,2%	(14,8%)	(32,0%)	(2,8%)
Coste de ventas y otros ingresos	(3.336,8)	(899,0)	47,3	(851,7)	(4.188,5)	(3.082,6)	(1.058,4)	(291,4)	(1.349,8)	(4.432,4)	(8,2%)	15,1%	36,9%	5,5%
Costes logísticos (incluyendo gastos de personal)	(254,2)	(83,8)	7,7	(76,0)	(330,2)	(224,1)	(96,1)	(15,3)	(111,4)	(335,5)	(13,4%)	12,9%	31,7%	1,6%
Margen bruto comercial	1.025,5	219,7	(48,7)	171,0	1.196,5	958,2	256,8	(102,6)	154,2	1.112,4	7,0%	(14,4%)	10,9%	7,6%
Gastos de personal (excluyendo los de logística)	(339,2)	(78,5)	6,6	(71,9)	(411,1)	(326,5)	(84,0)	(11,6)	(95,6)	(422,0)	(3,9%)	6,6%	24,8%	2,6%
Otros gastos de explotación	(205,8)	(104,5)	10,5	(94,0)	(299,8)	(203,6)	(110,4)	(17,8)	(128,2)	(331,8)	(1,1%)	5,4%	26,7%	9,6%
Costes de reestructuración y LTIP	(22,4)	(6,1)	0,7	(5,4)	(27,8)	(35,7)	(3,4)	0,0	(3,3)	(39,0)	37,1%	(79,5%)	(62,1%)	28,7%
EBITDA	458,0	30,7	(31,0)	(0,3)	457,8	392,5	59,0	(131,9)	(72,9)	319,6	16,7%	(47,9%)	99,6%	43,2%
Margen EBITDA / ventas netas	9,9%	2,6%	-	0,0%	8,0%	9,2%	4,2%	-	(4,5%)	5,4%	0,7p.p	-1,6p.p	4,5p.p	2,6p.p
Amortizaciones del inmovilizado	(104,1)	(9,7)	(27,0)	(36,7)	(140,8)	(103,6)	(7,9)	(38,1)	(46,0)	(149,6)	(0,5%)	(22,6%)	20,2%	5,9%
Amortización de derechos de uso / arrendamientos (NIIF-16)	(143,5)	(15,2)	0,0	(15,2)	(158,7)	(140,1)	(15,6)	0,0	(15,6)	(155,6)	(2,5%)	2,6%	2,6%	(1,9%)
Deterioro y resultado de activos no corrientes	(2,4)	(0,3)	(6,1)	(6,4)	(8,9)	(13,6)	(0,2)	(4,4)	(4,6)	(18,2)	82,2%	(53,0%)	(40,4%)	51,3%
EBIT	208,0	5,5	(64,2)	(58,6)	149,4	135,2	35,3	(174,4)	(139,1)	(3,8)	53,8%	(84,3%)	57,8%	-
Gastos financieros por arrendamientos (NIIF-16)	(34,1)	(21,6)	(0,4)	(22,0)	(56,2)	(35,2)	(25,8)	(1,0)	(26,8)	(61,9)	3,1%	16,2%	17,7%	9,4%
Resultado financiero neto	(55,1)	(17,5)	41,8	24,3	(30,9)	(31,1)	(10,5)	145,1	134,7	103,5	(77,0%)	(67,8%)	(82,0%)	(129,8%)
EBT	118,7	(33,6)	(22,8)	(56,4)	62,3	68,9	(0,9)	(30,2)	(31,1)	37,8	72,4%	-	(81,3%)	65,0%
Impuesto sobre beneficios	47,1	(7,0)	12,1	5,0	52,2	(10,0)	16,8	1,5	18,4	8,4	-	(141,9%)	(72,6%)	-
Resultado después de impuestos de actividades continuadas	165,9	(40,7)	(10,7)	(51,3)	114,5	58,9	15,9	(28,6)	(12,7)	46,1	181,8%	-	-	148,2%
Operaciones discontinuadas ¹	0,0	0,0	0,0	0,0	14,5	0,0	0,0	0,0	0,0	(106,9)	-	-	-	113,5%
Resultado Neto Atribuible	165,9	(40,7)	(10,7)	(51,3)	129,0	58,9	15,9	(28,6)	(12,7)	(60,8)	181,8%	-	-	-
Tipo de Cambio Euro / AR\$					Promedio 1.387,7 Cierre 1.709,6	Promedio 992,6 Cierre 1.068,9					Promedio 40% Cierre 60%			

¹ Las operaciones discontinuadas en el ejercicio 2025 incluyen la reversión de contingencias no materializadas asociadas a la venta de Portugal en 2024. Las operaciones discontinuadas en el ejercicio 2024 incluyen las pérdidas por la venta de Dia Brasil, Dia Portugal y Clarel en 2024.

M€

	12M 2025			12M 2024			% Variación Interanual		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo ¹	España	Argentina	Grupo
EBITDA	458,0	(0,3)	457,8	392,5	(72,9)	319,6	16,7%	99,6%	43,2%
EBITDA de operaciones discontinuadas						(48,2)			
Gastos (Ingresos) relacionados con el cierre de tiendas y almacenes	1,7	1,2	2,9	4,5	0,0	4,5	(62,5%)	-	(35,7%)
Gastos relacionados con procesos de eficiencia	7,9	3,4	11,4	18,0	2,2	20,2	(55,9%)	55,9%	(43,7%)
Gastos relacionados con planes de incentivos a largo plazo	12,0	1,4	13,5	4,5	1,1	5,6	166,7%	26,9%	138,6%
Otros gastos	0,8	0,0	0,8	8,7	0,0	8,7	(91,0%)	-	(91,0%)
Total costes de reestructuración	22,4	6,1	28,5	35,7	3,3	39,0	(37,1%)	81,9%	(27,0%)
Ajuste NIIF-16 (arrendamientos)	(167,7)	(33,3)	(201,0)	(162,4)	(36,3)	(198,7)	(3,3%)	8,1%	(1,2%)
Ajuste NIC-29 (normativa hiperinflacionaria)	-	31,0	31,0	-	131,9	131,9	-	(76,5%)	(76,5%)
EBITDA ajustado	312,7	3,5	316,1	265,7	26,1	243,6	17,7%	(86,7%)	29,8%
Margen EBITDA ajustado / Ventas netas (ex. NIC-29)	6,8%	0,3%	5,4%	6,2%	1,8%	4,3%	0,54p.p	-1,6p.p	1,1p.p

¹ Las cifras consolidadas del ejercicio 2024 incluyen las operaciones discontinuadas (Clarel, Portugal y Brasil)

Resumen de Flujo de Caja, basado en el EBITDA Ajustado



M€	12M 2025			12M 2024			% Variación Interanual		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo ¹	España	Argentina	Grupo
EBITDA Ajustado	312,7	3,5	316,2	265,8	26,1	243,6	17,7%	(86,7%)	29,8%
Total costes de restructuración	(22,4)	(6,1)	(28,5)	(35,7)	(3,3)	(39,0)	37,1%	(81,9%)	27,0%
Ajustes por partidas sin movimiento de efectivo	16,0	7,7	23,7	(3,2)	18,5	(12,5)	-	(58,3%)	-
Variación del capital circulante	(9,5)	26,9	17,3	11,2	40,7	118,6	(185,1%)	(34,0%)	(85,4%)
Variación en depósitos y fianzas de explotación	6,3	0,0	6,3	4,4	0,0	4,4	43,2%	-	43,2%
Impuestos	(1,9)	(1,4)	(3,3)	14,4	(11,4)	(4,1)	(113,0%)	87,9%	19,7%
Flujo de Caja Operativo	301,2	30,6	331,8	257,0	70,6	311,1	17,2%	(56,6%)	6,7%
CAPEX neto	(161,4)	(27,6)	(188,9)	(99,0)	(25,3)	(127,6)	(63,0%)	(9,2%)	(48,1%)
Flujo de Caja Libre	139,9	3,1	142,9	158,0	45,3	183,5	(11,4%)	(93,3%)	(22,1%)
Pagos financieros netos	(60,7)	(6,2)	(66,9)	(53,9)	(4,0)	(9,8)	(12,6%)	(56,3%)	-
Variación del tipo de cambio	-	(24,8)	(24,8)	-	(8,5)	(0,4)	-	(189,7%)	-
Reducción (aumento) de la Deuda Neta	79,1	(27,9)	51,2	104,0	32,8	173,3	(23,9%)	(185,0%)	(70,4%)
Tipo de cambio medio Euro / AR\$			1.387,7				40%		

¹ Las cifras consolidadas del ejercicio 2024 incluyen las operaciones discontinuadas (Clarel, Portugal y Brasil)

<i>M€</i>	Grupo		
	dic-25	dic-24	Variación
Activo no corriente	1.526,4	1.512,6	13,8
Activos no corrientes mantenidos para la venta	9,8	0,0	9,8
Existencias	247,4	290,0	(42,6)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	139,9	133,1	6,8
Otros activos corrientes	29,9	38,1	(8,2)
Efectivo y equivalentes al efectivo	356,6	333,0	23,6
Total activo	2.310,0	2.306,8	3,2
Patrimonio neto total	125,4	30,3	95,1
Deuda financiera no corriente	516,6	518,2	(1,6)
Pasivos por arrendamientos no corriente	236,8	233,7	3,1
Deuda financiera corriente	19,7	36,4	(16,7)
Pasivos por arrendamientos corriente	180,1	197,2	(17,1)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	958,4	1.025,1	(66,7)
Provisiones y otros pasivos	273,0	265,9	7,1
Total patrimonio neto y pasivo	2.310,0	2.306,8	3,2
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$	1.709,6	1.068,9	59,9%

M€	31-dic-25			31-dic-24			% Variación Internacional		
	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo	España	Argentina	Grupo
Deuda financiera no corriente	516,6	0,0	516,6	518,2	0,0	518,2	(0,3%)	-	(0,3%)
Deuda financiera corriente	19,7	0,0	19,7	36,4	0,0	36,4	(45,8%)	-	(45,9%)
Pasivos por rrendamientos financieros no corrientes ¹	6,0	0,0	6,0	8,5	0,0	8,5	(29,6%)	-	(29,6%)
Pasivos por arrendamientos financieros corrientes ¹	4,6	0,0	4,6	11,3	0,0	11,3	(59,4%)	-	(59,4%)
Activos y pasivos financieros con empresas del grupo	(0,8)	0,8	0,0	(3,9)	3,9	0,0	79,4%	(79,4%)	-
Derivados de cobertura de tipos de interés	(0,1)	0,0	(0,1)	0,0	0,0	0,0	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo	(294,7)	(61,9)	(356,6)	(240,2)	(92,8)	(333,0)	(22,7%)	33,3%	(7,1%)
Deuda neta (Caja)	251,3	(61,1)	190,2	330,4	(88,9)	241,4	(23,9%)	31,3%	(21,2%)
Resto de pasivos por arrendamientos no corrientes - NIIF 16	222,0	8,8	230,8	211,7	13,5	225,2	4,9%	(34,7%)	2,5%
Resto de pasivos por arrendamientos corrientes - NIIF 16	154,3	21,2	175,5	157,2	28,7	185,9	(1,8%)	(26,1%)	(5,6%)
Deuda neta incluyendo pasivos por arrendamiento - NIIF 16	627,6	(31,1)	596,5	699,3	(46,8)	652,5	(10,2%)	33,5%	(8,6%)
Tipo de cambio al cierre del período Euro / AR\$		1.709,6			1.068,9			60%	

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 2025	Pagos por arrendamientos	Ingresos y gastos financieros	SUBTOTAL	Variación de Deuda financiera	Variación de la Deuda Neta en 2025
Rtdos antes de impuesto+ajustes al resultado + aumentos y disminuciones de otros activos y pasivos (no estan en el circulante)	489,7	(217,1)	45,2	317,8	-	317,8
Variaciones capital circulante	17,3	-	-	17,3	-	17,3
Impuesto sobre las ganancias corrientes pagado/cobrado	(3,3)	-	-	(3,3)	-	(3,3)
Flujos de efectivo netos de las actividades de explotación (CFFO+Capital circulante)	503,7	(217,1)	45,2	331,8	-	331,8
Capex	(180,9)	-	-	(180,9)	(8,0)	(188,9)
Cobros (Pagos) por inversiones en instrumentos financieros	4,9	-	(4,9)	-	-	-
Enajenación de activos de inmovilizado material	5,8	-	(5,8)	-	-	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros activos financieros	(0,6)	-	0,6	-	-	-
Intereses cobrados	13,3	-	(13,3)	-	-	-
Flujos de efectivo netos de las actividades de inversión	(157,5)	-	(23,4)	(180,9)	(8,0)	(188,9)
Adquisición de instrumentos de patrimonio propio	(0,1)	-	-	(0,1)	0,1	-
Gastos financieros netos	(73,6)	-	13,3	(60,3)	(6,6)	(66,9)
Pagos por arrendamientos	(217,1)	217,1	-	-	-	-
Importes (Reembolsados) de deuda financiera	(32,2)	-	-	(32,2)	32,2	-
Importes procedentes de deuda financiera	4,3	-	-	4,3	(4,3)	-
Cobros (Pagos) procedentes de otros pasivos financieros	20,8	-	(20,8)	-	-	-
Flujos de efectivo netos de las actividades de financiación	(297,9)	217,1	(7,5)	(88,3)	21,4	(66,9)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo	48,3	-	14,3	62,6	13,4	76,0
Efecto de las variaciones en los tipos de cambio en el efectivo y equivalentes	(24,7)	-	-	(24,7)	(0,1)	(24,8)
Variación efectivo y equivalentes al efectivo (incluyendo variación en tipo de cambio)	23,6	-	14,3	37,9	13,3	51,2
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo (Enero 1, 2025)	333,0	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al efectivo al final de periodo (31 de diciembre, 2025)	356,6	-	-	-	-	-

No.

	España		
	Propias	Franquicias	Total
Número de tiendas a Dic. 31, 2024	790	1.512	2.302
Nuevas aperturas	25	69	94
Transferencia neta de operaciones de tiendas	(20)	20	0
Cierres	(21)	(17)	(38)
Número de tiendas a Dic. 31, 2025	774	1.584	2.358
Reformas realizadas durante el período	33	51	84

Argentina		
Propias	Franquicias	Total
247	794	1.041
0	0	0
16	(16)	0
(11)	(23)	(34)
252	755	1.007
-	-	-



Cada día mas cerca

investor.relations@diagroup.com

T: +34 913985400

www.diacorporate.com

