

# RESULTADOS 2T 2012

## SUMARIO

- En el 2T 2012 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 4,7% hasta EUR2.929m (5,5% en divisa constante).
- El crecimiento de ventas comparables en 2T 2012 fue 2,4% a divisa constante.
- En el 2T 2012 el EBITDA ajustado creció un 9,1% hasta EUR147m (9,8% a divisa constante).
- El EBIT ajustado fue de EUR77,6m en el 2T 2012, un 14,0% mayor (14,8% a divisa constante).
- En la primera mitad del 2012 el BPA ajustado de DIA aumentó un 21,0%.
- A finales de junio de 2012 DIA operaba 6.923 tiendas, con 97 aperturas netas en el 2T 2012.
- La deuda neta de DIA fue de EUR710m, 1,2x veces el EBITDA ajustado.

## SUMARIO FINANCIERO

(EURm)	2T 2011	2T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.797,7</b>	<b>2.929,4</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,5%</b>
Ventas netas	2.468,5	2.547,7	3,2%	4,1%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>134,8</b>	<b>147,1</b>	<b>9,1%</b>	<b>9,8%</b>
Margen EBITDA ajustado	5,5%	5,8%	31pb	
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>68,1</b>	<b>77,6</b>	<b>14,0%</b>	<b>14,8%</b>
Margen EBIT ajustado	2,8%	3,1%	29 pb	
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>2,7</b>	<b>35,2</b>		
Resultado neto ajustado <sup>(2)</sup>	38,8	43,2	11,2%	
<b>Deuda neta</b>	<b>690,3</b>	<b>709,8</b>	<b>2,8%</b>	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,3x	1,2x		

(1) Ajustado por elementos no recurrentes, (2) Ajustado por elementos no recurrentes y gastos e ingresos financieros y fiscales extraordinarios.

### ■ COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRÁS

"La evolución de las ventas y de los resultados en el 2T 2012 confirma la buena tendencia del año a pesar del efecto calendario negativo en este periodo. Es especialmente satisfactoria la excelente trayectoria, tanto en ventas como en resultados, de Iberia así como la mejora de los márgenes en Francia. Los países emergentes continúan su fuerte crecimiento en ventas, especialmente Argentina y Brasil, siendo este último el país con más aceleración en el ritmo de expansión. El entorno es volátil pero DIA avanza con paso firme. El trabajo diario para desarrollar nuestras ventajas competitivas, proximidad, eficiencia, franquicia e imagen de precio, son palancas que, ahora más que nunca, contribuyen a hacernos cada día más fuertes frente a nuestros competidores. Aprovechar las oportunidades que se presentan en esta situación al servicio de los consumidores es una prioridad para nosotros."

## RESULTADOS 2T 2012

Las **ventas brutas bajo enseña** alcanzaron los EUR2.929m en el 2T 2012, un 4,7% más. Esta tasa de crecimiento estuvo afectada por un efecto calendario negativo en todas las regiones. La tasa de crecimiento de las ventas brutas bajo enseña a divisa constante en el trimestre alcanzó el 5,5%, en el margen superior del rango 4% al 6% marcado como objetivo para 2012. La muy dinámica evolución de Iberia junto con la expansión del negocio en emergentes fueron los principales promotores del crecimiento en el periodo.

En el 2T 2012, el margen bruto permaneció estable en 21,1%. El **EBITDA ajustado** creció un 9,1% (9,8% a divisa constante) hasta EUR147,1m impulsado sobre todo por los resultados de Iberia (especialmente de España), Brasil y Argentina. Además, los diferentes programas de mejora de eficiencia y el progreso de la franquicia se reflejan en un estricto control del Opex, que creció nuevamente menos que las ventas. El margen EBITDA ajustado en el 2T 2012 mejoró 31 pb hasta 5,8%.

El **EBIT ajustado** en el trimestre creció un 14,0% hasta EUR77,6m, con un ratio de amortización del inmovilizado respecto de ventas estable. A divisa constante, el crecimiento fue del 14,8%, mientras el margen del EBIT ajustado mejoró en 29 pb hasta el 3,0%.

### GRUPO DIA: RESULTADOS 2T 2012

(EURm)	2T 2011	%	2T 2012	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.797,7</b>		<b>2.929,4</b>		<b>4,7%</b>	<b>5,5%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>2.468,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.547,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,2%</b>	<b>4,1%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(1.947,2)	-78,9%	(2.009,0)	-78,9%	3,2%	4,1%
<b>Margen bruto</b>	<b>521,3</b>	<b>21,1%</b>	<b>538,8</b>	<b>21,1%</b>	<b>3,4%</b>	<b>3,9%</b>
Coste de personal	(199,9)	-8,1%	(207,8)	-8,2%	4,0%	4,4%
Otros costes de explotación	(113,0)	-4,6%	(103,0)	-4,0%	-8,8%	-8,0%
Alquileres inmobiliarios	(73,6)	-3,0%	(80,8)	-3,2%	9,8%	10,1%
<b>OPEX</b>	<b>(386,5)</b>	<b>-15,7%</b>	<b>(391,7)</b>	<b>-15,4%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,8%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>134,8</b>	<b>5,5%</b>	<b>147,1</b>	<b>5,8%</b>	<b>9,1%</b>	<b>9,8%</b>
Amortización (1)	(66,7)	-2,7%	(69,5)	-2,7%	4,2%	4,6%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>68,1</b>	<b>2,8%</b>	<b>77,6</b>	<b>3,0%</b>	<b>14,0%</b>	<b>14,8%</b>
Elementos no recurrentes	(43,4)	-1,8%	(8,7)	-0,3%	-79,9%	-80,0%
<b>EBIT</b>	<b>24,7</b>	<b>1,0%</b>	<b>68,8</b>	<b>2,7%</b>	<b>179,3%</b>	<b>181,8%</b>
Resultado financiero	(6,5)	-0,3%	(15,6)	-0,6%	140,1%	139,3%
Rdos método de participación	0,3	0,0%	0,4	0,0%	24,3%	24,3%
<b>BAI</b>	<b>18,5</b>	<b>0,7%</b>	<b>53,7</b>	<b>2,1%</b>	<b>190,2%</b>	<b>193,8%</b>
Impuestos	(16,6)	-0,7%	(20,6)	-0,8%	23,9%	24,1%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>1,9</b>	<b>0,1%</b>	<b>33,1</b>	<b>1,3%</b>	<b>1672,6%</b>	<b>1706,4%</b>
Intereses minoritarios	(0,8)	-0,0%	(2,1)	-0,1%	151,1%	156,4%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>2,7</b>	<b>0,1%</b>	<b>35,2</b>	<b>1,4%</b>	<b>1203,2%</b>	<b>1228,2%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>38,8</b>	<b>1,6%</b>	<b>43,2</b>	<b>1,7%</b>	<b>11,2%</b>	
(1) De los que amortización logística	(7,6)	-0,3%	(7,5)	-0,3%	-1,4%	0,1%

El **resultado neto atribuido** fue de EUR35,2m mientras que el **resultado neto ajustado** del trimestre creció un 11,2% hasta EUR43,2m. Este fuerte crecimiento se explica no solo por el fuerte aumento del EBIT ajustado sino también por la sustancial reducción de los elementos no recurrentes. El gasto financiero creció en consonancia con la deuda neta media, sin ser alterado por ninguna contribución significativa del *equity swap* (solo EUR0,1m). En el 2T 2012, DIA contabilizó EUR2,6m de un pago de intereses de demora relacionado con la "Tax d'equarissage" en Francia. La tasa fiscal efectiva del trimestre disminuyó hasta el 38,4%, manteniendo la tendencia hacia el tipo del 38% al 39% que se espera para el año 2012. Si

se excluyeran las bases imponible negativas aportadas por algunas filiales y que no influyen en el cálculo de los impuestos, la tasa fiscal corregida sería del 31%.

## GRUPO DIA: RESULTADOS 1S 2012

(EURm)	1S 2011	%	1S 2012	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>5.422,5</b>		<b>5.748,7</b>		<b>6,0%</b>	<b>6,9%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>4.785,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.008,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,5%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(3.782,2)	-79,0%	(3.965,8)	-79,2%	4,9%	5,8%
<b>Margen bruto</b>	<b>1.003,6</b>	<b>21,0%</b>	<b>1.043,1</b>	<b>20,8%</b>	<b>3,9%</b>	<b>4,6%</b>
Coste de personal	(395,9)	-8,3%	(408,6)	-8,2%	3,2%	3,8%
Otros costes de explotación	(227,1)	-4,7%	(211,8)	-4,2%	-6,7%	-5,9%
Alquileres inmobiliarios	(146,7)	-3,1%	(162,2)	-3,2%	10,5%	11,0%
<b>OPEX</b>	<b>(769,7)</b>	<b>-16,1%</b>	<b>(782,5)</b>	<b>-15,6%</b>	<b>1,7%</b>	<b>2,3%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>233,8</b>	<b>4,9%</b>	<b>260,6</b>	<b>5,2%</b>	<b>11,4%</b>	<b>12,0%</b>
Amortización (1)	(133,1)	-2,8%	(138,5)	-2,8%	4,1%	4,6%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>100,8</b>	<b>2,1%</b>	<b>122,0</b>	<b>2,4%</b>	<b>21,1%</b>	<b>21,9%</b>
Elementos no recurrentes	(56,4)	-1,2%	(17,5)	-0,4%	-68,9%	-68,8%
<b>EBIT</b>	<b>44,4</b>	<b>0,9%</b>	<b>104,5</b>	<b>2,1%</b>	<b>135,5%</b>	<b>137,1%</b>
Resultado financiero	(12,9)	-0,3%	(26,0)	-0,5%	101,9%	102,8%
Rdos método de participación	0,3	0,0%	0,7	0,0%	109,7%	109,7%
<b>BAI</b>	<b>31,8</b>	<b>0,7%</b>	<b>79,2</b>	<b>1,6%</b>	<b>148,8%</b>	<b>150,6%</b>
Impuestos	(27,1)	-0,6%	(34,3)	-0,7%	26,2%	26,4%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>4,7</b>	<b>0,1%</b>	<b>45,0</b>	<b>0,9%</b>	<b>857,7%</b>	<b>869,0%</b>
Intereses minoritarios	(2,1)	-0,0%	(4,3)	-0,1%	107,7%	118,9%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>6,8</b>	<b>0,1%</b>	<b>49,3</b>	<b>1,0%</b>	<b>626,6%</b>	<b>637,8%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>52,0</b>	<b>1,1%</b>	<b>61,7</b>	<b>1,2%</b>	<b>18,5%</b>	
(1) De los que amortización logística	(15,1)	-0,3%	(15,2)	-0,3%	0,6%	1,7%

En el primer semestre de 2012 las **ventas brutas bajo enseña** alcanzaron los EUR5,749m, un 6,0% más que en la primera mitad de 2011 (6,9% a divisa constante).

En el 1S 2012, el excelente trabajo realizado por nuestros equipos se refleja en, una vez más, un incremento del Opex (+1,7%) bastante inferior a la variación de las ventas netas (+4,7%). El **EBITDA ajustado** creció en un 11,4% (12,0% a divisa constante) hasta EUR260,6m, una mejora de 32 pb en el margen del EBITDA ajustado hasta el 5,2%. En términos absolutos, durante la primera mitad de 2012 DIA aumentó el EBITDA ajustado en EUR26,8m respecto al mismo periodo de 2011. Esta cifra se compara muy positivamente con los EUR51m de aumento de EBITDA ajustado registrados durante todo el ejercicio 2011 ya que históricamente DIA genera poco más del 40% del EBITDA ajustado anual durante la primera mitad del ejercicio económico.

El **EBIT ajustado** creció un 21,1% hasta EUR122,0m, lo que refleja una mejora de 33 pb en el margen de hasta 2,4%, con unas amortizaciones de inmovilizado respecto de ventas netas sin cambios.

El **resultado neto atribuido** creció desde EUR6,8m hasta EUR49,3m en el período, una progresión que está relacionada con la buena evolución de los resultados operativos, con la fuerte reducción de los elementos no recurrentes (de EUR56,4m a EUR17,5m) y con la fuerte caída de la tasa fiscal efectiva del período (de 85,3% a 43,2%). Asimismo, el **resultado neto ajustado** del primer semestre aumentó un 18,5% hasta EUR61,7m.

## ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	1S 2011	%	1S 2012	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(41,7)	-0,9%	(8,1)	-0,2%	-80,5%
Deterioro y reestimación de vida útil	(7,4)	-0,2%	(2,8)	-0,1%	-61,5%
Resultados procedentes del inmovilizado	(7,3)	-0,2%	(6,6)	-0,1%	-10,0%
<b>Total elementos no recurrentes</b>	<b>(56,4)</b>	<b>-1,2%</b>	<b>(17,5)</b>	<b>-0,4%</b>	<b>-68,9%</b>

Los elementos no recurrentes mostraron un fuerte descenso tal como se esperaba. La reducción está relacionada con la menor cuantía de reestimación de vidas útiles que ha habido en el proceso de transformación de Ed a DIA (que finalizará en agosto) y con el menor número de tiendas reformadas de los antiguos formatos a los nuevos conceptos DIA Market y DIA Maxi. Remarcar además, los dos aspectos excepcionales registrados en el 2T 2011 en relación a los costes de reestructuración: EUR13,4m de costes relacionados con el proceso de salida a bolsa y EUR16,3m de incremento de provisiones asociado a la decisión tomada por un Tribunal de Francia respecto al litigio del IVA.

## ■ CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

### CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1S 2011	1S 2012	INC
Existencias	554,8	565,0	1,8%
Clientes y otros deudores	215,3	209,6	-2,9%
Acreedores comerciales y otros	1.716,1	1.742,8	1,6%
<b>Capital circulante operativo</b>	<b>(946,0)</b>	<b>(968,2)</b>	<b>2,3%</b>

A finales de junio la deuda neta era de EUR709,8m, lo que supone un crecimiento de EUR19,5m respecto al mismo período de 2011. La compra de autocartera de EUR16,7m llevada a cabo en el 2T 2012 junto con EUR16,6m de reclasificación de arrendamiento operativo a financiero realizada en dos almacenes de Francia y los mayores desembolsos fiscales satisfechos como consecuencia de las nuevas medidas fiscales impuestas en España fueron las principales razones que explican la evolución. Esta cifra de deuda neta implica una reducción del ratio deuda neta sobre EBITDA ajustado de 1,3x hasta 1,2x.

### DEUDA NETA

(EURm)	1S 2011	1S 2012	INC
Deuda a largo plazo	15,7	615,3	
Deuda a corto plazo	911,0	296,6	-67%
Deuda total	926,7	911,9	-1,6%
Caja y tesorería	(236,4)	(202,1)	-14,5%
<b>Deuda neta</b>	<b>690,3</b>	<b>709,8</b>	<b>2,8%</b>
<b>Deuda neta / EBITDA ajustado 12M</b>	<b>1,3x</b>	<b>1,2x</b>	<b>-7,1%</b>

El número de acciones ajustadas disminuyó un 2,0% en el 1S 2012 debido a diferentes programas de recompra puestos en marcha en los últimos 12 meses. De este modo, el BPA ajustado aumentó un 21,0% en el 1S 2012, un 2,5% más que el resultado neto ajustado. A fecha de 30 de junio, la autocartera en balance (no se considera el 2,0% de *equity-swap*) era de 18.253.646 acciones.

## AUTOCARTERA Y BENEFICIO POR ACCIÓN

	1S 2011	1S 2012	INC
Total número de acciones emitidas	679.336.000	679.336.000	
Acciones propias medias	0	13.799.355	
<b>TOTAL ACCIONES MEDIAS PONDERADAS</b>	<b>679.336.000</b>	<b>665.536.645</b>	<b>-2,0%</b>
BPA reportado	€0,010	€0,073	626,6%
BPA ajustado <sup>(1)</sup>	€0,077	€0,093	21,0%

(1) Calculado como resultado neto ajustado entre total acciones medias ponderadas.

## ■ EXPANSION

A finales del 2T 2012, el número de tiendas DIA alcanzó las 6.923, lo que supone la apertura de 459 tiendas en los últimos 12 meses. En este período, el número de tiendas integradas (COCO) se redujo en 101 (de 4.241 hasta 4.140). A finales de Junio de 2012, el número total de tiendas franquiciadas fue de 2.783, lo que representa un 40,2% del total.

## NUMERO DE TIENDAS DIA

	1S 2011	%	1S 2012	%	Variación
DIA Urban	1.347	45,5%	783	27,3%	-564
DIA Market	1.614	54,5%	2.087	72,7%	473
<b>Tiendas de proximidad</b>	<b>2.961</b>	<b>45,8%</b>	<b>2.870</b>	<b>41,5%</b>	<b>-91</b>
DIA Parking	327	25,5%	71	5,6%	-256
DIA Maxi	953	74,5%	1.199	94,4%	246
<b>Tiendas de atracción</b>	<b>1.280</b>	<b>19,8%</b>	<b>1.270</b>	<b>18,3%</b>	<b>-10</b>
<b>Total tiendas COCO</b>	<b>4.241</b>	<b>65,6%</b>	<b>4.140</b>	<b>59,8%</b>	<b>-101</b>
FOFO	1.385	62,3%	1.635	58,7%	250
COFO	838	37,7%	1.148	41,3%	310
<b>Total tiendas franquiciadas</b>	<b>2.223</b>	<b>34,4%</b>	<b>2.783</b>	<b>40,2%</b>	<b>560</b>
<b>NUMERO TOTAL DE TIENDAS</b>	<b>6.464</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.923</b>	<b>100,0%</b>	<b>459</b>

Tras el débil número de aperturas del 1T 2012, el 2T 2012 recuperó la senda del proceso de expansión con 97 aperturas netas. En el 1S 2012, la inversión en inmovilizado fue de EUR171,5m, EUR7,5m menos que en el mismo período del año pasado, fundamentalmente debido al menor número de tiendas remodeladas en Francia. El plan de transformación se está llevando a cabo según lo previsto, con un 72,7% de las tiendas de proximidad integradas ya convertidas al formato DIA Market y un 94,4% de las tiendas de atracción reformadas a DIA Maxi. En cuanto a la inversión en aperturas, la cuantía aumentó debido principalmente a las tiendas añadidas en España y Brasil.

## CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	1S 2011	1S 2012	INC
Iberia	65,0	78,5	20,7%
Emergentes	27,5	34,7	26,0%
Francia	86,5	58,3	-32,6%
<b>TOTAL</b>	<b>179,0</b>	<b>171,5</b>	<b>-4,2%</b>
POR CATEGORIA (EURm)	1S 2011	1S 2012	INC
Aperturas	30,8	34,0	10,2%
Transformaciones	95,9	58,8	-38,6%
Mantenimiento - IT	52,3	78,7	50,3%
<b>TOTAL</b>	<b>179,0</b>	<b>171,5</b>	<b>-4,2%</b>

## EVOLUCION DE NEGOCIOS POR SEGMENTO GEOGRAFICO

### IBERIA

(EURm)	2T 2011	2T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>1.416,3</b>	<b>1.479,3</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,5%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				1,3%
Ventas netas	1.252,9	1.295,4	3,4%	3,4%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>99,3</b>	<b>111,0</b>	<b>11,8%</b>	<b>11,8%</b>
Margen EBITDA ajustado	7,9%	8,6%	65 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>60,5</b>	<b>71,9</b>	<b>18,8%</b>	<b>18,8%</b>
Margen EBIT ajustado	4,8%	5,5%	72 pb	

En **Iberia**, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 4,5% hasta EUR1.479m. La tasa de crecimiento comparable del trimestre se situó en el 1,3%, con España presentando una mejor evolución que Portugal, donde el escenario competitivo se deterioró significativamente en comparación al pasado trimestre. El EBITDA ajustado fue EUR111,0m, lo que supone un aumento del 11,8% respecto al 2T 2011, con una expansión de 65 pb en el margen hasta el 8,6%, gracias al éxito del programa de eficiencia y al progreso de la franquicia.

### EMERGENTES

(EURm)	2T 2011	2T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>688,1</b>	<b>821,9</b>	<b>19,4%</b>	<b>22,7%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				14,5%
Ventas netas	595,1	700,5	17,7%	21,3%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>12,6</b>	<b>12,6</b>	<b>0,0%</b>	<b>6,7%</b>
Margen EBITDA ajustado	2,1%	1,8%	-32 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>3,8</b>	<b>2,0</b>	<b>-46,9%</b>	<b>-17,3%</b>
Margen EBIT ajustado	0,6%	0,3%	-35 pb	

En los mercados **emergentes** (Argentina, Brasil, Turquía y China) las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR822m, lo que representa un 28% de los ingresos del grupo. El incremento de la tasa de crecimiento comparable en el trimestre fue de 14,5% a divisa constante, muy en línea con el 16,1% publicado para el 1T 2011. En referencia al escenario de los tipos de cambio, la depreciación del Real Brasileño y la Lira Turca redujo el crecimiento en un 3,3% desde 22,7% hasta 19,4%. Por países es importante resaltar que Brasil y Argentina, que representan conjuntamente el 78% de las ventas del negocio en los países emergentes y el 22% del grupo, están evolucionando por encima de nuestras previsiones mientras que el mercado turco continúa con un clima muy competitivo (principal razón del descenso de 32 pb en el margen EBITDA hasta 1,8%). Finalmente, China está mostrando una mejor evolución cada trimestre después del débil arranque de año.

### FRANCIA

(EURm)	2T 2011	2T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>693,4</b>	<b>628,1</b>	<b>-9,4%</b>	<b>-9,4%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				-7,7%
Ventas netas	620,4	551,8	-11,1%	-11,1%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>22,9</b>	<b>23,5</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,5%</b>
Margen EBITDA ajustado	3,7%	4,3%	56 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>-2,4%</b>	<b>-2,4%</b>
Margen EBIT ajustado	0,6%	0,7%	7 pb	



En **Francia**, las ventas brutas bajo enseña alcanzaron EUR628mn en el 2T 2012 con una caída del 7,7% en el crecimiento de las ventas comparables aunque con un impacto negativo del efecto calendario. A pesar de esto, el EBITDA ajustado creció un 2,5% hasta EUR23,5m, con una mejora de 56 pb en el margen EBITDA hasta 4,3%. La exitosa implementación de diferentes iniciativas de reducción de costes junto con la creciente exposición a las tiendas franquiciadas (28,0% de la actual red frente a 21,7% en el 2T 2011) está arrojando buenos resultados.

#### NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO OPERACIONAL

		2T 2011	%	2T 2012	%	Variación
Iberia	COCO	2.012	61,2%	1.960	57,1%	-52
	COFO	460	14,0%	580	16,9%	120
	FOFO	813	24,7%	892	26,0%	79
	<b>IBERIA</b>	<b>3.285</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.432</b>	<b>100,0%</b>	<b>147</b>
Emergentes	COCO	1.512	66,8%	1.532	59,1%	20
	COFO	227	10,0%	358	13,8%	131
	FOFO	524	23,2%	701	27,1%	177
	<b>EMERGING MARKETS</b>	<b>2.263</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.591</b>	<b>100,0%</b>	<b>328</b>
Francia	COCO	717	78,3%	648	72,0%	-69
	COFO	151	16,5%	210	23,3%	59
	FOFO	48	5,2%	42	4,7%	-6
	<b>FRANCE</b>	<b>916</b>	<b>100,0%</b>	<b>900</b>	<b>100,0%</b>	<b>-16</b>
GRUPO DIA	<b>COCO</b>	<b>4.241</b>	<b>65,6%</b>	<b>4.140</b>	<b>59,8%</b>	<b>-101</b>
	<b>COFO</b>	<b>838</b>	<b>13,0%</b>	<b>1.148</b>	<b>16,6%</b>	<b>310</b>
	<b>FOFO</b>	<b>1.385</b>	<b>21,4%</b>	<b>1.635</b>	<b>23,6%</b>	<b>250</b>
	<b>TOTAL DIA</b>	<b>6.464</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.923</b>	<b>100,0%</b>	<b>459</b>

#### ■ PERSPECTIVAS 2012

- En virtud de la evolución del 1S 2012 y en nuestras previsiones para la segunda mitad del año, DIA se muestra muy confiado respecto de la consecución de los objetivos de crecimiento y rentabilidad establecidos para el ejercicio 2012.
- La publicación de resultados del 3T 2012 está prevista para el próximo lunes 29 de octubre de 2012.
- DIA tiene previsto celebrar su primer *Investor's Day* en Madrid el miércoles 31 de octubre de 2012.

## ANEXO 1: VENTAS POR PAIS

### VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1S 2011	%	1S 2012	%	INC	INC a divisa constante
España	2.276,2	42,0%	2.413,2	42,0%	6,0%	6,0%
Portugal	449,2	8,3%	460,6	8,0%	2,5%	2,5%
<b>IBERIA</b>	<b>2.725,4</b>	<b>50,3%</b>	<b>2.873,8</b>	<b>50,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>5,4%</b>
Argentina	382,1	7,0%	544,9	9,5%	42,6%	43,8%
Brasil	639,6	11,8%	726,0	12,6%	13,5%	19,8%
Turquía	232,5	4,3%	239,3	4,2%	2,9%	9,0%
China	94,0	1,7%	114,3	2,0%	21,6%	8,5%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.348,2</b>	<b>24,9%</b>	<b>1.624,5</b>	<b>28,3%</b>	<b>20,5%</b>	<b>24,0%</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>1.348,9</b>	<b>24,9%</b>	<b>1.250,4</b>	<b>21,8%</b>	<b>-7,3%</b>	<b>-7,3%</b>
<b>GRUPO DIA</b>	<b>5.422,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.748,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,9%</b>

### VENTAS NETAS

(EURm)	1S 2011	%	1S 2012	%	INC	INC a divisa constante
España	2.025,2	42,3%	2.132,3	42,6%	5,3%	5,3%
Portugal	388,8	8,1%	389,3	7,8%	0,1%	0,1%
<b>IBERIA</b>	<b>2.414,0</b>	<b>50,4%</b>	<b>2.521,6</b>	<b>50,3%</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,5%</b>
Argentina	306,3	6,4%	436,7	8,7%	42,6%	43,7%
Brasil	571,7	11,9%	642,1	12,8%	12,3%	18,6%
Turquía	208,3	4,4%	213,5	4,3%	2,5%	8,7%
China	79,3	1,7%	95,5	1,9%	20,5%	8,1%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.165,6</b>	<b>24,4%</b>	<b>1.387,8</b>	<b>27,7%</b>	<b>19,1%</b>	<b>22,7%</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>1.206,2</b>	<b>25,2%</b>	<b>1.099,5</b>	<b>22,0%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>-8,8%</b>
<b>GRUPO DIA</b>	<b>4.785,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.008,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,5%</b>

## ANEXO 2: EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	Peso Argentino / EUR	Real Brasileño / EUR	Lira Turca / EUR	Yuan Chino / EUR
1T 2011	5.4923	2.2807	2.1589	9.0104
1T 2012	5.6920	2.3159	2.3563	8.2732
<b>Variación 1T 2012</b>	<b>3.6%</b>	<b>1.5%</b>	<b>9.1%</b>	<b>-8.2%</b>
2T 2011	5.8741	2.2952	2.2558	9.3539
2T 2012	5.7051	2.5160	2.3178	8.1204
<b>Variación 2T 2012</b>	<b>-2.9%</b>	<b>9.6%</b>	<b>2.7%</b>	<b>-13.2%</b>

Fuente: Bloomberg, cotizaciones medias (tasa positiva de cambio representa una depreciación respecto del Euro).



▪ **ANEXO 3: ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

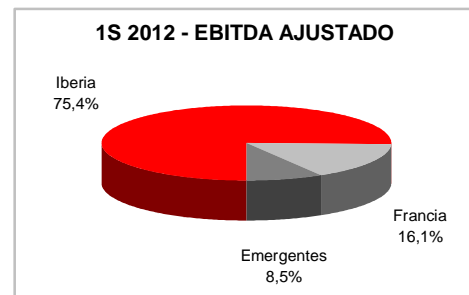
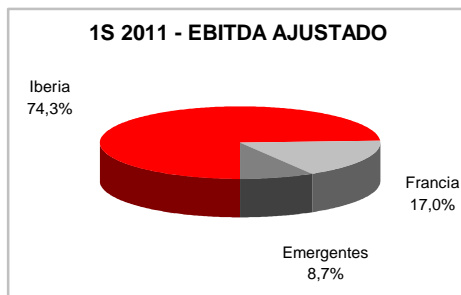
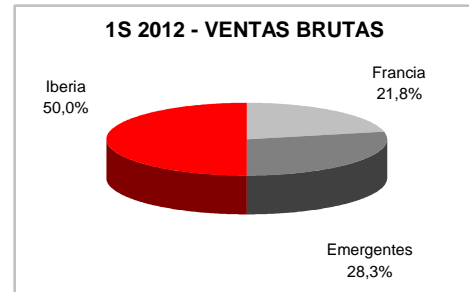
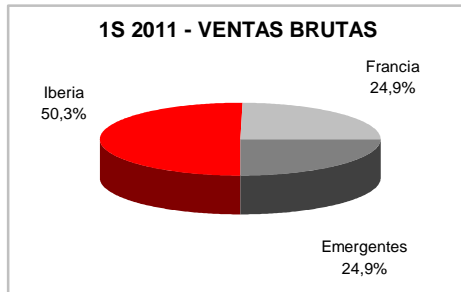
(EURm)		1S 2012
EBITDA ajustado		260,6
Impuestos pagados		-21,0
Variación en Fondo de Maniobra		-94,0
Variación de otros activos y pasivos circulantes		-21,0
<b>(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES</b>		<b>124,6</b>
Inversión / Desinversión financiera		5,8
Inversión en inmovilizado		-171,5
<b>(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION</b>		<b>-165,6</b>
<b>(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>		<b>-41,0</b>
Ampliación de capital		0,0
Dividendos distribuidos		0,0
Operaciones de autocartera		-16,7
Diferencias en tipos de cambio y otros		-76,2
<b>(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS</b>		<b>-92,8</b>
Deuda neta al comienzo del periodo		575,9
<b>(A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA</b>		<b>-133,9</b>
<b>Deuda neta al final del periodo</b>		<b>709,8</b>

▪ **ANEXO 4: BALANCE DE SITUACION**

**BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO**

(EURm)	2T 2011	2T 2012
Activo fijo	2.177,8	2.225,3
Existencias	554,8	565,0
Clientes y otros deudores	215,3	209,6
Otro activo circulante	90,7	108,9
Caja y tesorería	236,4	202,1
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.275,1</b>	<b>3.310,9</b>
Total fondos propios	40,4	55,7
Deuda a largo plazo	15,7	615,3
Provisiones	205,2	138,0
Pasivos por impuestos diferidos	20,0	92,3
Deuda a corto plazo	911,0	296,6
Acreedores comerciales y otros	1.716,1	1.742,8
Otros pasivos circulantes	366,7	370,2
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.275,1</b>	<b>3.310,9</b>

▪ **ANEXO 5: VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA Y EBITDA POR SEGMENTO**



## ▪ GLOSARIO

**Ventas brutas bajo enseña:** valor de facturación total obtenida en las tiendas incluyendo todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todos los establecimientos de la compañía, tantos propios como franquiciados.

**Ventas netas:** suma de ingresos generados en las tiendas integradas más ventas a franquiciados.

**Crecimiento LFL de ventas bajo enseña:** tasa de crecimiento de la cifra de ventas brutas bajo enseña de todas las tiendas DIA con más de un año de operaciones.

**EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización de elementos de inmovilizado reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

**EBIT ajustado:** resultado operativo reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

**Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, resultados procedentes de inmovilizado, actas fiscales, periodificación de gastos de formalización de préstamos, test de valor de instrumentos derivados) y su correspondiente impacto fiscal.

## ▪ RELACION CON INVERSORES

David Peña Delgado - Mario Sacedo Arriola

Teléfono: +34 91 398 54 00

investor.relations@diagroup.com

## ▪ GRUPO DIA

Parque Empresarial de Las Rozas - Edificio TRIPARK

C/ Jacinto Benavente, 2 A

28232 - Las Rozas (Madrid) España

## ▪ DISCLAIMER

*El presente documento no constituye una oferta de compra, venta o de canje ni una invitación a formular una oferta de compra, de venta o de canje ni una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor emitido por la compañía DIA.*

*La información recogida en el presente documento contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de DIA. Analistas, gestores e inversores actuales y futuros deben tener en cuenta que tales estimaciones, proyecciones y previsiones no implican ninguna garantía sobre cual vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de DIA, y asumen riesgos e incertidumbres, por lo que los resultados y el comportamiento real en el futuro podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones, proyecciones y estimaciones. Los riesgos e incertidumbres que podrían afectar a la información facilitada son muy difíciles de anticipar y predecir. DIA no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.*

*DIA facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. En consecuencia, dichas estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tomarse como una garantía de resultados futuros y los Administradores no se hacen responsables de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura de la Compañía.*

*El presente documento esta formulado en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión original en español y la versión en inglés, la versión en español prevalecerá.*

*El presente documento contiene algunas expresiones (ventas brutas bajo enseña, crecimiento comparable de ventas brutas bajo enseña, EBITDA ajustado, EBIT ajustado...) que no están recogidas en las normas IFRS (International Financial Reporting Standards).*