

# 1T/2018

## Sumario

- Las ventas brutas bajo enseña cayeron un 9,3% en el 1T Q1 2018 hasta EUR2,27bn. Esta caída se debió principalmente a la fuerte depreciación de las divisas durante el periodo y la menor inflación en Emergentes. Excluyendo el efecto de las divisas las ventas brutas bajo enseña crecieron un 0,2% en el trimestre.
- Las ventas comparables del grupo crecieron un 1,9% en el 1T 2018 excluyendo el efecto calendario. Iberia alcanzó una evolución estable (0,0%) y Emergentes aumentó un 4,2%. El efecto calendario fue -1,0% en Iberia debido a la diferente estacionalidad de Semana Santa.
- El EBITDA ajustado cayó un 10,7% en el 1T 2018 hasta EUR109,8m, un descenso del 6,6% excluyendo efecto divisa. En Iberia el EBITDA ajustado cayó un 9,7% hasta EUR90,9m mientras que en Emergentes se redujo un 15,5% hasta EUR18,9m (7,3% de crecimiento ex-divisa).
- DIA invirtió EUR90,2m en el 1T 2018, 4,6% más que en el 1T 2017, y un 10,5% más excluyendo el efecto de divisas. En Emergentes la inversión aumentó un 47,4% a divisa constante.
- La deuda neta alcanzó EUR1,19bn, 2,1x deuda neta sobre el EBITDA ajustado de doce meses.

## Hitos operativos y estratégicos

- En el 1T 2018 DIA remodeló 480 tiendas en Iberia, de los cuales 457 en España. Este número se encuentra por encima del plan de 1.090 tiendas en Iberia para 2018.
- Las ventas online alcanzaron los EUR18m en España en el 1T 2018, un 48% superior al del mismo periodo del año pasado. Durante el transcurso del año 2018 la compañía espera iniciar la actividad on-line en el resto de *países DIA*.
- A finales de marzo de 2018 DIA operaba 7.385 tiendas, de las que 3.751 eran franquiciadas. En los últimos 12 meses el número de tiendas descendió en 139 en Iberia por el saneamiento de las adquisiciones en España, pero aumentó en 126 en Emergentes hasta 2.054.

<b>Evolución del negocio (€m)</b>	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2018</b>	<b>Cambio</b>	<b>Cambio (ex-FX)</b>
Ventas brutas bajo enseña	2.503	2.270	-9,3%	0,2%
Like-for-like Iberia <sup>(1)</sup>	0,8%	0,0%	-	-
Like-for-like Emergentes <sup>(1)(2)</sup>	10,1%	4,2%	-	-
EBITDA ajustado <sup>(3)</sup>	123,0	109,8	-10,7%	-6,6%
Deuda neta	1.050,1	1.186,4	13,0%	-
Resultado ajustado	39,0	28,6	-26,7%	-33,1%

  

<b>Términos NIIF (€m)</b>	<b>1T 2017</b>	<b>1T 2018</b>	<b>Cambio</b>	<b>Cambio (ex-FX)</b>
Ventas netas	2.096	1.878	-10,4%	-1,1%
Resultado operativo (EBIT)	52,7	27,6	-47,6%	-45,0%
Resultado consolidado	25,8	6,2	-76,0%	-86,7%

(1) Excluido efecto calendario, (2) Ex-divisa, (3) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo de EBIT ajustado

## Comentario del CEO, Ricardo Currás

*"Hemos terminado otro trimestre con ventas comparables positivas en España siendo más competitivos a nivel de precio que el pasado año. Al mismo tiempo, hemos implementado un ambicioso plan de remodelaciones con 480 tiendas renovadas en Iberia y con muy buenos resultados. El margen de EBITDA ajustado en España ha sido algo inferior al del año pasado y se recupera frente al descenso que se produjo en el cuarto trimestre de 2017. Los mercados emergentes continúan con crecimiento en ventas y en EBITDA ajustado a pesar del efecto negativo de la deflación en alimentación en Brasil.*

*Esperamos una tendencia de recuperación positiva en ventas en Iberia para los próximos trimestres al mismo tiempo que progresan nuestros planes de renovación de tiendas, abriendo otras nuevas y mejorando la satisfacción del cliente; mientras que los mercados emergentes contribuirán con la mejora de las ventas comparables y más aperturas. La aceleración del crecimiento de las ventas es nuestra principal prioridad, siendo éste el mejor camino para alcanzar nuestros objetivos de 2018"*

## Sumario de ventas comparables 2018

### 1T 2018

#### Ventas comparables

Iberia	-1,0%
Emergentes	4,0%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>1,2%</b>

#### Efecto calendario

Iberia	-1,0%
Emergentes	-0,2%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>-0,7%</b>

#### Ventas comparables (ex-calendario)

<b>Iberia</b>	<b>0,0%</b>
<b>Emergentes</b>	<b>4,2%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>1,9%</b>

## Evolución de ventas

### Grupo

En el 1T 2018, las ventas brutas bajo enseña decrecieron un 9,3% en Euros hasta EUR2,27bn, impactados por la fuerte depreciación del Peso Argentino y el Real Brasileño. En moneda local la tasa de crecimiento fue del 0,2%, lo que refleja un impacto de las divisas del 9,5% en el trimestre.

Sin tener en cuenta el efecto del calendario, las ventas comparables crecieron un 1,9% en el primer trimestre de 2018. El calendario tuvo un efecto negativo del 0,7% debido a la diferente estacionalidad de la Semana Santa (en marzo en 2018 y en abril el año pasado).

### Iberia

En el 1T 2018 las ventas brutas bajo enseña decrecieron un 4,3% hasta EUR1,50bn, con España cayendo un 4,8% y Portugal un 1,2%. El efecto calendario tuvo un efecto negativo del 1,0% en el periodo, lo que junto a una climatología extraordinariamente lluviosa

(especialmente en marzo impactando de manera significativa a las tiendas de proximidad) provocó que el trimestre se cerrase con descenso en ventas. La tasa de crecimiento comparable sin efecto calendario fue totalmente plana (0,0%), con una evolución relativa de España mejor que Portugal. Con respecto al área comercial en España, la superficie total fue prácticamente similar a la de cierre de fin de 2017, aunque todavía acumula un 3,4% de descenso respecto de la misma fecha del año anterior.

Como ya se había anticipado, durante el 1T 2018 DIA continuó realizando un importante esfuerzo para mejorar la red de tiendas. La compañía mejoró un total de 480 tiendas durante el trimestre, de las cuales 260 correspondieron a remodelaciones completas y 220 a modulares. Estas cifras están por encima del plan de 1.090 tiendas a remodelar durante el año. Estas actuaciones en tienda tuvieron un impacto negativo en las ventas del trimestre debido a los días de cierre para ejecutar las mejoras, pero en los próximos trimestres estas remodelaciones aportarán crecimiento de ventas y una

significativa mejoría de la experiencia del cliente medida en términos de índice NPS (Net Promoter Score).

## Emergentes

En el 1T 2018 las ventas brutas bajo enseña cayeron un 17,7% en Euros hasta EUR0,77bn, pero aumentaron un 7,9% en moneda local, lo que refleja un 25,6% de efecto negativo de las divisas durante el periodo.

En el 1T 2018 las ventas comparables alcanzaron un 4,2% excluyendo un efecto

calendario negativo del 0,2%. Como se anticipó para el año 2018, durante el primer trimestre el crecimiento de la superficie comercial se aceleró ligeramente respecto a anteriores trimestres, especialmente en Argentina. La inflación de alimentación se mantuvo en términos negativos en Brasil y tendencia descendente en Argentina.

En el mes de abril, las ventas de Brasil evolucionaron de un modo más positivo, confirmando la tendencia de mejora iniciada en marzo.

## Ventas Brutas Bajo Enseña

(€m)	1T 2017	%	1T 2018	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
Spain	1.376,5	55,0%	1.310,8	57,8%	-4,8%	0,0%	-4,8%
Portugal	193,6	7,7%	191,3	8,4%	-1,2%	0,0%	-1,2%
<b>IBERIA</b>	<b>1.570,2</b>	<b>62,7%</b>	<b>1.502,1</b>	<b>66,2%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>0,0%</b>	<b>-4,3%</b>
Argentina	429,5	17,2%	363,7	16,0%	-15,3%	-37,5%	22,2%
Brazil	503,2	20,1%	403,8	17,8%	-19,8%	-15,5%	-4,3%
<b>EMERGING MARKETS</b>	<b>932,7</b>	<b>37,3%</b>	<b>767,4</b>	<b>33,8%</b>	<b>-17,7%</b>	<b>-25,6%</b>	<b>7,9%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>2.502,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.269,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-9,5%</b>	<b>0,2%</b>

## Resultados 1T 2018

### Ventas netas

En el 1T 2018 las ventas netas alcanzaron los EUR1,88bn, con una caída del 10,4% en Euros y un 1,1% inferiores en moneda local. La depreciación de las divisas en el trimestre (-30,9% del Peso Argentino y del -16.1% en el caso del Real Brasileño) tuvo un efecto negativo del 9,3% sobre el crecimiento de las ventas.

### Resultado Operativo

En el 1T 2018, el EBITDA ajustado decreció un 10,7% en Euros hasta EUR109,8m y un 6,6% excluyendo el efecto de las divisas, lo que implica un efecto negativo del 4.1% de las divisas. El margen de EBITDA ajustado se contrajo en solo 2pb en el pasado trimestre hasta 5,8%, con un pequeño descenso en Iberia y una evolución estable en Emergentes.

La cifra de amortización se contrajo un 0,8% en Euros hasta EUR57,3m (aumentó un 5,7% sin efecto divisa). El EBIT ajustado descendió un 19,5% hasta EUR52,5m (-17,4% inferior sin efecto divisa).

El importe de Otros elementos excluidos del cálculo del EBIT ajustado doblaron en el trimestre hasta EUR24,9m debido al gran número de remodelación de tiendas abordado durante el periodo. La cifra de Otros elementos de caja aumentó un 81% en el 1T 2018 hasta EUR17,7m, un incremento que está principalmente explicado por los planes de mejora y remodelación de tiendas implementados en España. Los gastos relativos a Planes de Incentivos a Largo Plazo fueron de EUR1,0m en el trimestre, mientras que los otros elementos no de caja aumentaron un 13% hasta EUR6,2m.

El resultado operativo (EBIT) cayó un 47,6% en el primer trimestre de 2018 hasta EUR27,6m (-45,0% sin tener en cuenta el efecto de las divisas).

### Beneficios

El resultado consolidado del trimestre alcanzó los EUR6,2m debido al fuerte incremento del impuesto de sociedades en el periodo, si bien la compañía espera que la tasa fiscal efectiva para el año 2018 se sitúe entre 28% y 30%.

El resultado neto ajustado en el 1T 2018 descendió un 26,7% hasta EUR28,6m, una caída del 33,1% sin efecto divisa.

## Sumario Resultados 1T 2018

(€m)	1T 2017	%	1T 2018	%	Cambio	Efecto divisa	Cambio (ex-FX)
<b>Ventas netas</b>	<b>2.096,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.877,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-10,4%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>-1,1%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>123,0</b>	<b>5,9%</b>	<b>109,8</b>	<b>5,8%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>-4,1%</b>	<b>-6,6%</b>
Amortización	(57,8)	-2,8%	(57,3)	-3,1%	-0,8%	-6,5%	5,7%
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>65,2</b>	<b>3,1%</b>	<b>52,5</b>	<b>2,8%</b>	<b>-19,5%</b>	<b>-2,1%</b>	<b>-17,4%</b>
Otros elementos excluidos EBIT ajustado	(12,5)	-0,6%	(24,9)	-1,3%	98,9%	0,1%	98,9%
Otros elementos de caja	(9,8)	-0,5%	(17,7)	-0,9%	80,9%		
Planes de incentivos a largo plazo	2,7	0,1%	(1,0)	-0,1%	-		
Otros elementos no de caja	(5,4)	-0,3%	(6,2)	-0,3%	13,0%		
<b>EBIT</b>	<b>52,7</b>	<b>2,5%</b>	<b>27,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>-47,6%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-45,0%</b>
Rdo neto de actividades continuadas	25,8	1,2%	6,2	0,3%	-76,0%	10,7%	-86,7%
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>39,0</b>	<b>1,9%</b>	<b>28,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>-26,7%</b>	<b>6,4%</b>	<b>-33,1%</b>

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

## Evolución por Segmento

### Iberia

Las ventas netas decrecieron un 5,8% en el 1T 2018 hasta EUR1,24bn. Esta negativa evolución viene principalmente explicada por el cierre de algunas tiendas DIA y El Arbol en España durante los últimos 12 meses, lo que se reflejó en una caída del 2,8% en la superficie comercial de Iberia. Adicionalmente, hay que tener en cuenta la intensa actividad de remodelación llevada a cabo durante el primer trimestre, con un total de 480 tiendas remodeladas, lo que compara con 70 completadas en 1T 2017.

El EBITDA ajustado cayó un 9,7% en el 1T 2018 hasta EUR90,9m. Este descenso viene explicado principalmente por el escenario competitivo del mercado español. El margen EBITDA ajustado decreció 31 pb en el 1T 2018 hasta 7,3%.

Después de dos años consecutivos de amortización decreciente, en el 1T 2018 la amortización aumentó un 1,8% hasta EUR42,9m, lo que supone un ratio del 3,5% sobre ventas netas.

El EBIT ajustado cayó un 17,9% en el 1T 2018 hasta EUR48,0m, reflejando un 57 pb de estrechamiento en el margen hasta 3,9%.

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Ventas netas	1.319,0	1.242,3	-5,8%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	100,7	90,9	-9,7%
Margen EBITDA ajustado	7,6%	7,3%	-31 pb
Amortización	-42,1	-42,9	1,8%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	58,5	48,0	-17,9%
Margen EBIT ajustado	4,4%	3,9%	-57 pb

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

## Emergentes

En el 1T 2018 las ventas netas de Emergentes decrecieron un 18,2% en Euros hasta EUR0,64bn, 6,9% más en moneda local. Esta diferencia refleja un impacto negativo de las divisas del 25,1% (depreciación del 30,9% del Peso Argentino y del 16,1% en el Real Brasileño).

El EBITDA ajustado del primer trimestre cayó un 15,5% hasta EUR18,9m (alza del 7,3% sin efecto divisa). Con estas cifras, el margen EBITDA ajustado mejoró 10 pb en el 1T hasta 3,0%.

La amortización descendió un 7,9% en el 1T 2018, hasta EUR14,4m, lo que implica un ratio de 2,3% de ventas netas, 30 pb superior al mismo periodo del ejercicio anterior. El crecimiento de este porcentaje está totalmente relacionado con el creciente esfuerzo inversor que la compañía está realizando en emergentes en los últimos años.

En el 1T 2018, el EBIT ajustado se redujo un 33,4% en Euros hasta EUR4,5m, si bien el descenso fue de solo un 13,2% sin tener en cuenta el efecto de las divisas. El margen EBIT se estrechó en 16 pb en el trimestre hasta 0,7%.

Este primer trimestre de 2018 ha sido particularmente complicado en Brasil, donde la inflación de alimentación sigue en términos negativos y la confianza del consumo se encuentra en momentos de gran debilidad. Es importante destacar en cualquier caso la significativa mejoría de ventas que se viene observando desde el mes de marzo, lo que nos hace ser relativamente optimistas de cara a la evolución del negocio en los próximos trimestres.

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	777,0	635,3	-18,2%	6,9%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	22,3	18,9	-15,5%	7,3%
Margen EBITDA ajustado	2,9%	3,0%	10 pb	
Amortización	-15,6	-14,4	-7,9%	16,1%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	6,7	4,5	-33,4%	-13,2%
Margen EBIT ajustado	0,9%	0,7%	-16 pb	

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



## Capital Circulante, Inversión y Deuda

### Capital Circulante

El monto de capital circulante operativo de DIA se redujo en un 3,3% hasta EUR689m, a finales de marzo de 2018, pero se incrementó un 4,2% en términos de divisa constante.

El valor de las existencias se redujo un 12,3% en el 1T 2018, con una bajada de EUR80,9m hasta EUR577,4m. Esta significativa reducción de existencias es parcialmente atribuible a las iniciativas implementadas en todos los países DIA para mantener un férreo control del inventario, pero también al efecto de las divisas, ya que sin este efecto las existencias solo hubieran descendido un 1,5%.

La cifra de clientes y otros deudores aumentó un 6,5% en 1T 2018 hasta EUR178,4m, un 19,8% más a divisa constante.

El valor de proveedores y otros deudores comerciales decreció un 6,1% hasta EUR1,44bn, pero fue un 3,5% superior a divisas constante. Este descenso se explica tanto por el débil crecimiento de ventas en el trimestre como por la depreciación de las divisas.

El importe de factoring sin recurso de proveedores ascendió a EUR77,1m a finales de marzo 2018, EUR22,3m de Euros inferior a la cifra publicada para el mismo día del año pasado (EUR99,4m).

(€m)	31 Marzo 2017	31 Marzo 2018	Cambio	Cambio (ex-FX)
Inventories (A)	658,3	577,4	-12,3%	-1,5%
Trade & other receivables (B)	167,5	178,4	6,5%	19,8%
Trade & other payables (C)	1.538,0	1.444,5	-6,1%	3,5%
<b>Trade Working Capital <sup>(1)</sup></b>	<b>-712,2</b>	<b>-688,7</b>	<b>-3,3%</b>	<b>4,2%</b>

(1) Capital circulante definido como (A+B-C)

## Inversión

DIA invirtió EUR90.2m en el 1T 2018, un 4,6% más que en la misma fecha del pasado año. Excluyendo el efecto de las divisas, la inversión en activos fijos hubiera crecido un 10,5% con respecto al 1T 2017.

En Iberia, la inversión aumentó un 2,2% hasta los EUR71,8m, dado que los esfuerzos de remodelación de tiendas de proximidad está concentrado en la primera mitad del 2018 como se había previsto. La cifra de inversión del trimestre creció tanto en España como en Portugal.

En mercados Emergentes, la inversión aumentó en un 15,5% en euros (47,4% en moneda local) hasta los EUR18,4m. La inversión en inmovilizado también creció en ambos países en el pasado trimestre, principalmente debido a las nuevas aperturas y remodelaciones.

(€m)	1T 2017	%	1T 2018	%	Cambio	Cambio (ex-FX)
Iberia	70,3	81,5%	71,8	79,6%	2,2%	2,2%
Emergentes	15,9	18,5%	18,4	20,4%	15,5%	47,4%
<b>TOTAL Capex</b>	<b>86,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>90,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,6%</b>	<b>10,5%</b>

## Deuda Neta

La deuda neta a finales de marzo 2018 alcanzó los EUR1.186,4m, EUR136,3m superior a la de misma fecha del año anterior. El crecimiento de deuda neta del trimestre se explica principalmente por el reducido crecimiento de las ventas y el negativo efecto de las divisas sobre la generación de caja del fondo de maniobra. Adicionalmente, hay que tener en cuenta también el menor importe de *factoring* sin recurso de acreedores comerciales llevado a cabo a finales del 1T 2018 (EUR77,1m en vez de EUR99,4m a finales de marzo de 2017), lo que tuvo un impacto de EUR22,3m en la evolución de la deuda neta.

El pasado 26 de marzo, S&P confirmó el rating corporativo BBB- manteniendo su visión estable. Se espera que la agencia Moody's publique su actualización del riesgo de crédito de DIA en los próximos meses.

(€m)	31 Marzo 2017	31 Dec 2017	31 Marzo 2018
Deuda Neta / EBITDA ajustado	1,7x	1,6x	2,1x
<b>Deuda Neta</b>	<b>1.050,1</b>	<b>891,3</b>	<b>1.186,4</b>

## Balance de Situación

(€m)	31 Marzo 2017	31 Marzo 2018	Cambio
Activo no corriente	2.515,6	2.348,7	-6,6%
Existencias	658,3	577,4	-12,3%
Clientes y otros deudores	307,9	178,4	-42,0%
Otro activo circulante	102,3	106,5	4,2%
Caja y tesorería	159,6	216,3	35,5%
Activos disponibles para la venta	44,5	37,9	-14,9%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.788,2</b>	<b>3.465,2</b>	<b>-8,5%</b>
Total fondos propios	461,6	321,0	-30,5%
Deuda a largo plazo	958,6	1.057,4	10,3%
Deuda a corto plazo	251,2	345,3	37,5%
Acreedores comerciales y otros	1.678,4	1.444,6	-13,9%
Provisiones y otros pasivos circulantes	336,1	229,2	-31,8%
Pasivos de activos disponibles para la venta	102,4	67,7	-33,9%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.788,2</b>	<b>3.465,2</b>	<b>-8,5%</b>

## Número de Tiendas

A finales de marzo de 2018, DIA operaba un total de 7.385 tiendas, 13 tiendas menos que en el mismo periodo del pasado año. En Iberia, el número total de tiendas descendió en 139 durante los últimos 12 meses hasta 5.331 debido al proceso de saneamiento de tiendas llevado a cabo sobre tiendas La Plaza y Dia en los últimos trimestres (287 tiendas fueron cerradas en los pasados 12 meses, de las cuales 210 Dia, 45 Clarel y 32 La Plaza). En el 1T 2018 la compañía cerró un total de 35 tiendas en Iberia, de la cuales 23 en España y principalmente del formato Dia.

En Iberia, DIA transformó 480 tiendas a las nuevas versiones durante el 1T 2018, lo que compara con 70 en el mismo periodo del pasado año. Este proceso tuvo un impacto temporal en las ventas del periodo, ya que las tiendas permanecen cerradas por varios días o semanas mientras están siendo convertidas a los nuevos modelos comerciales.

Clarel aumentó su número de tiendas en 5 durante el 1T 2018, acumulando un total de 44 aperturas brutas en los últimos 12 meses (36 en España y 8 en Portugal). A partir de estas aperturas la cifra total de tiendas del formato alcanzó las 1.256 tiendas a finales de marzo de 2018. Este formato continúa aumentando el peso de la franquicia, alcanzando las 147 tiendas a finales del trimestre, lo que supone 34 más que el pasado año. Las tiendas franquiciadas ya representan 11,7% del total de tiendas de la cadena.

En Emergentes, DIA operaba 2.054 tiendas a final de marzo 2018, 126 más que en el mismo periodo del pasado año. En este primer trimestre del año, Argentina ha crecido a mayor ritmo que Brasil, pero esperamos que Brasil acelere su ritmo de aperturas en los próximos trimestres.

El número de tiendas franquiciadas operadas bajo los formatos Dia Market, Dia Maxi, Cada Dia/Mais Perto y Clarel aumentó en 108 en los últimos doce meses, alcanzando las 3.751 tiendas totales. En Iberia, el 58,0% de las tiendas Dia son operadas por franquiciados, mientras que en emergentes esta tasa de contribución alcanza el 60,8%.

## Número de Tiendas

31 Marzo 2017

31 Marzo 2018

IBERIA	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	Cambio 12M
Dia Market	912	1.930	2.842	52,0%	826	1.919	2.745	51,5%	-97
Dia Maxi	666	105	771	14,1%	654	122	776	14,6%	5
Total tiendas Dia	1.578	2.035	3.613	66,1%	1.480	2.041	3.521	66,0%	-92
% tiendas Dia	43,7%	56,3%			42,0%	58,0%			
La Plaza	350	0	350	6,4%	304	0	304	5,7%	-46
Clarel	1.144	113	1.257	23,0%	1.109	147	1.256	23,6%	-1
% tiendas Clarel	91,0%	9,0%			88,3%	11,7%			
<b>Total tiendas</b>	<b>3.072</b>	<b>2.148</b>	<b>5.220</b>	<b>95%</b>	<b>2.893</b>	<b>2.188</b>	<b>5.081</b>	<b>95%</b>	<b>-139</b>
Cada Dia / Mais Perto	0	250	250	4,6%	0	250	250	4,7%	0
<b>Total tiendas IBERIA</b>	<b>3.072</b>	<b>2.398</b>	<b>5.470</b>	<b>100%</b>	<b>2.893</b>	<b>2.438</b>	<b>5.331</b>	<b>100%</b>	<b>-139</b>

EMERGENTES	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	Cambio 12M
Dia Market	401	1.049	1.450	75,2%	391	1.096	1.487	72,4%	37
Dia Maxi	282	52	334	17,3%	350	52	402	19,6%	68
Total Dia stores	683	1.101	1.784	92,5%	741	1.148	1.889	92,0%	105
% tiendas Dia	38,3%	61,7%			39,2%	60,8%		0,0%	
Cada Dia / Mais Perto	0	144	144	7,5%	0	165	165	8,0%	21
<b>Total EMERGENTES</b>	<b>683</b>	<b>1.245</b>	<b>1.928</b>	<b>100%</b>	<b>741</b>	<b>1.313</b>	<b>2.054</b>	<b>100%</b>	<b>126</b>

GRUPO DIA	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	Cambio 12M
Dia Market	1.313	2.979	4.292	58,0%	1.217	3.015	4.232	57,3%	-60
Dia Maxi	948	157	1.105	14,9%	1.004	174	1.178	16,0%	73
Total Dia stores	2.261	3.136	5.397	73,0%	2.221	3.189	5.410	73,3%	13
% tiendas Dia	41,9%	58,1%			41,1%	58,9%			
La Plaza	350	0	350	4,7%	304	0	304	4,1%	-46
Clarel	1.144	113	1.257	17,0%	1.109	147	1.256	17,0%	-1
<b>Total stores</b>	<b>3.755</b>	<b>3.249</b>	<b>7.004</b>	<b>95%</b>	<b>3.634</b>	<b>3.336</b>	<b>6.970</b>	<b>94%</b>	<b>-34</b>
Cada Dia / Mais Perto	0	394	394	5,3%	0	415	415	5,6%	21
<b>Total tiendas GRUPO DIA</b>	<b>3.755</b>	<b>3.643</b>	<b>7.398</b>	<b>100%</b>	<b>3.634</b>	<b>3.751</b>	<b>7.385</b>	<b>100%</b>	<b>-13</b>

## Hechos posteriores al Cierre del Periodo

- El 3 de abril de 2018, DIA informó al respecto del acuerdo alcanzado con Nanjing Suning.Com Supermarket LTD (compañía perteneciente al grupo Chino Suning) para la venta del 100% de las acciones de las compañías Shanghai DIA Retail LTD y DIA Shanghai Management Consulting Services LTD.
- El 12 de abril de 2018 DIA notificó que tras haber transcurrido su primer ejercicio fiscal, el acuerdo de aprovisionamiento con Eroski que había derivado en la constitución de la compañía Red Libra Trading Services SL, se había extinguido. Adicionalmente se comunicó que el acuerdo de cooperación comercial que se había implementado a partir del 2015 para mejorar las condiciones de negociación con los grandes proveedores de marca nacional e internacional finalizará el próximo 22 de Mayo de 2018.
- El 20 de abril de 2018, la Junta General de Accionistas de DIA (celebrada en segunda convocatoria) aprobó todos y cada uno de los puntos incluidos en la agenda del día que se había remitido a la CNMV para su comunicación el 17 de marzo de 2018. En esta agenda, además del nombramiento de dos nuevos directores dominicales (D. Stephan DuCharme y D. Karl Heinz Holland) el Consejo de Administración también adoptó el nombramiento de D. Stephan DuCharme como miembro de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento y de D. Karl-Heinz Holland como miembro de la Comisión de Estrategia.

Adicionalmente durante la celebración de la JGA, Doña Ana María Llopis, Presidenta del Consejo de Administración de la compañía anunció que el procedimiento recogido en el Plan de Sucesión se va a activar de forma inmediata con el objeto de encontrar en los próximos meses a un sustituto para el cargo de presidente del Consejo de Administración.

## Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Lugar	Situación
Conferencia de consumo	16 Mayo 2018	Londres	Confirmado
Roadshow	23-24 Mayo 2018	Barcelona + Andorra	Tentativo
Iberian conference	30 Mayo 2018	Madrid	Confirmado
Roadshow Q1 2018	10-13 Junio 2018	EE.UU. + Canadá	Confirmado
Conferencia de consumo	14 Junio 2018	París	Confirmado
Inicio periodo black out 1S 2018	Viernes, 13 July 2018		Confirmado
<b>Pago de dividendo</b>	<b>Lunes, 16 Julio 2018</b>		<b>Confirmado</b>
<b>Resultados 1S 2018</b>	<b>Jueves, 26 Julio 2018</b>		<b>Confirmado</b>
Conferencia Iberia	6-7 Septiembre 2018	Cascais	Tentativo
Iberian Day	11 Septiembre 2018	Londres	Tentativo
Conferencia de CEO's	12 Septiembre 2018	París	Tentativo
<b>Resultados 9M 2018</b>	<b>Martes, 30 Octubre 2018</b>		<b>Tentativo</b>
Conferencia de consumo	Noviembre	San Francisco	Tentativo
Conferencia de consumo	27-28 Noviembre 2018	París	Tentativo
Conferencia de consumo	10 Diciembre 2018	Londres	Tentativo

## Evolución de Divisas

Periodo	€ / Peso Argentino	€ / Real Brasileño
Cambio medio 1T 2017	0,0599	0,2987
Cambio medio 1T 2018	0,0414	0,2507
<b>Variación 1T 2018 <sup>(1)</sup></b>	<b>-30,9%</b>	<b>-16,1%</b>

(1) Bloomberg, cotizaciones medias diarias (Variaciones negativas representan una depreciación respecto al Euro)



## Definición de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)

En la elaboración de la información financiera, tanto interna como externamente, el Consejo de Administración de DIA ha adoptado una serie de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) con el objetivo de conseguir un mayor entendimiento de la evolución del negocio. Estas MAR han sido seleccionadas atendiendo a la naturaleza del negocio y a las utilizadas por las empresas cotizadas del sector a nivel internacional. No obstante, estas MAR pueden ser o no ser totalmente comparables con las de otras empresas del sector. En todos los casos estas MAR deben ser consideradas como magnitudes que no pretenden reemplazar, o ser más importantes, a las medidas presentadas bajo normativa NIIF.

### PROPÓSITO

El propósito de estas MAR es ayudar a entender mejor el rendimiento del negocio a través de información de interés sobre la evolución subyacente del negocio y de la situación financiera de la compañía.

Las MAR se utilizan también para mejorar la comparabilidad de la información entre periodos y ámbitos geográficos distintos ajustando las medidas NIIF por otros costes e ingresos o factores incontrolables que impactan en ellas. Las MAR son, por tanto, utilizadas por los miembros del Consejo de Administración y de la Alta Dirección para propósitos de análisis, planificación, reporte e incentivos.

### CAMBIOS EN LAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

Durante el periodo, la Compañía ha realizado cambios en la denominación de algunas MAR para adaptarlas a las recomendaciones de ESMA (European Securities and Markets Authorities). De acuerdo con ello, la anterior expresión "Elementos no recurrentes" ha pasado a ser sustituida por "Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado". De acuerdo con este cambio, la anterior expresión "Elementos no recurrentes de caja" y "Otros elementos no recurrentes" pasan a ser denominadas como "Otro elementos de caja" y "Otros elementos de no caja" respectivamente.

En 2017, el cálculo de "Otros elementos de caja" incluye los beneficios por la enajenación de inmovilizado debido a la contabilización de este concepto como "otros ingresos" en la cuenta de resultados consolidada. Esta modificación introducida siguiendo las normas NIIF, refleja mejor el impacto en caja de "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado".

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

**RECONCILIACIÓN DE VENTAS NETAS A VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA**

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Ventas netas	2.096,0	1.877,6	-10,4%
IVA y otros	406,8	391,9	-3,7%
<b>VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA</b>	<b>2.502,8</b>	<b>2.269,5</b>	<b>-9,3%</b>

- **Crecimiento ventas comparables (Like-for-Like):** tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas las tiendas que hayan estado operando por un periodo superior a trece meses bajo las mismas condiciones.
- **Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado:** Volumen de costes e ingresos que la Compañía aísla en la elaboración de las cuentas para tener un mejor entendimiento de la evolución subyacente del negocio principal durante el periodo de referencia. Los elementos que se excluyen del cálculo del EBIT ajustado se clasifican entre "Otros elementos de caja" (gastos relacionados con adquisiciones, gastos por reestructuración y procesos de eficiencia, gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias, beneficios por la enajenación de inmovilizado), "Gastos por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja" (pérdidas por bajas de activos, deterioros de activos y amortizaciones relacionadas con cierres de tienda).

**OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO**

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Otros elementos de caja	-9,8	-17,7	80,9%
Gastos relacionados con adquisiciones	(2,0)	-	
Gastos por reestructuración y procesos de eficiencia	(8,2)	(22,4)	172,3%
Gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a	(2,6)	(3,0)	15,9%
Beneficios por la enajenación de inmovilizado	3,0	7,7	152,1%
Gastos relacionados por pagos basados en acciones	2,7	-1,0	-136,2%
Otros elementos de no caja	-5,4	-6,2	13,0%
Perdidas por baja de activos	(2,7)	(2,8)	5,0%
Deterioro de activos	(2,0)	(3,0)	51,7%
Amortizaciones relacionadas con cierres de tiendas	(0,7)	(0,3)	-63,4%
<b>OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO</b>	<b>-12,5</b>	<b>-24,9</b>	<b>98,9%</b>

- **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización (incluyendo las amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas y el deterioro del inmovilizado), de pérdidas por bajas de activos, "Otros elementos de caja" y "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones".

#### RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO AL EBITDA AJUSTADO

(€m)	1T 2017	1T 2018	Change
Resultado operativo (EBIT)	52,7	27,6	-47,6%
Depreciación y amortización	57,8	57,3	-0,8%
Amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas	0,7	0,3	-63,4%
Deterioro del inmovilizado	2,0	3,0	51,7%
Pérdidas por baja de activos	2,7	2,8	5,0%
<b>Resultado operativo bruto (EBITDA)</b>	<b>115,9</b>	<b>91,1</b>	<b>-21,5%</b>
Otros elementos de caja	9,8	17,7	80,9%
Gastos relacionados por pagos basados en acciones	-2,7	1,0	-136,2%
<b>ADJUSTED EBITDA</b>	<b>123,0</b>	<b>109,8</b>	<b>-10,7%</b>

- **EBIT ajustado:** resultado operativo antes de "Otros elementos de caja", "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja".

#### RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO (EBIT) AL EBIT AJUSTADO

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Resultado operativo (EBIT)	52,7	27,6	-47,6%
Otros elementos de caja	9,8	17,7	80,9%
Gastos relacionados por pagos basados en acciones	-2,7	1,0	-136,2%
Otros elementos de no caja	5,4	6,2	13,0%
<b>EBIT AJUSTADO</b>	<b>65,2</b>	<b>52,5</b>	<b>-19,5%</b>

- **Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuido a la sociedad dominante, ajustado por "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado", "Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros", "Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios" y "Pérdidas de las actividades interrumpidas".

**RECONCILIACIÓN DEL BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL BENEFICIO NETO AJUSTADO**

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Beneficio neto atribuido	17,2	4,4	-74,1%
Otros elementos excluidos del EBIT ajustado	12,5	24,9	98,9%
Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros	2,8	2,1	-25,6%
Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios	-2,1	-4,7	123,7%
Pérdidas de las actividades interrumpidas	8,6	1,9	-78,1%
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO</b>	<b>39,0</b>	<b>28,6</b>	<b>-26,7%</b>

- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar el valor total de la deuda financiera a corto plazo, largo plazo y otras obligaciones financieras del valor total del efectivo, otros elementos equivalentes a efectivo y otros activos líquidos Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.

**CALCULO DE DEUDA NETA**

(€m)	1T 2017	1T 2018	Cambio
Deuda a largo plazo	958,6	1.057,4	10,3%
Deuda a corto plazo	251,2	345,3	37,5%
Efectivo y equivalentes	-159,6	-216,3	35,5%
<b>DUDA NETA</b>	<b>1,050,1</b>	<b>1,186,4</b>	<b>13,0%</b>

## Relación con Inversores

David Peña – Tomás Peinado

Tel: +34 91 398 54 00, Ext: 33890

Email: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

## Relaciones Externas

Nieves Álvarez – Lara Vadillo – Ginés Cañabate – Luis Barreda

RSC: Alma Román

Tel: +34 91 398 54 00, Ext. 33886

Email: [comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)

Twitter: [@DIA\\_Group](https://twitter.com/DIA_Group)

Parque Empresarial Las Rozas

Jacinto Benavente, 2 A

28232 - Las Rozas (Madrid)

ESPAÑA



## Disclaimer

Este documento no constituye una oferta de compra, venta o canje de, o una solicitud de oferta de compra, venta o canje de títulos valores, ni una solicitud de voto o un asesoramiento respecto a títulos valores de DIA.

DIA advierte que el presente documento contiene manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones de futuro. Dichas manifestaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cuestiones, estimaciones, proyecciones y previsiones respecto a posibles tendencias futuras del mercado y del desempeño del negocio de DIA.

Estas estimaciones, proyecciones y previsiones representan expectativas actuales, corresponden a la fecha en la que se han realizado y están basadas en el conocimiento, información disponible y opiniones del momento en que se formaron; dichos conocimientos, informaciones y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Las manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones se identifican generalmente por el uso de términos como "espera", "anticipa", "cree", "estima" y otras expresiones análogas y similares. Se advierte a analistas, corredores e inversores, que deben operar únicamente conforme a su propio juicio teniendo en cuenta esta nota legal, y deben tener en cuenta que las estimaciones, previsiones y proyecciones presentes no constituyen garantía alguna de los resultados futuros, precio, márgenes, tipos de cambio o cualquier otra variable. Las mismas están sometidas a riesgos, incertidumbres y factores que están fuera del control de DIA. En consecuencia, los resultados efectivamente obtenidos pueden variar de forma substancial respecto a las estimaciones, proyecciones y previsiones recogidas en esta presentación.

Los riesgos e incertidumbres que pudieran afectar a la información aquí recogida son de difícil predicción y anticipación. DIA no asume la obligación de actualizar o revisar públicamente las manifestaciones, información y afirmaciones recogidas en el presente documento a la luz de nueva información, de eventos y cambios futuros inesperados o por cualquier otra causa.

DIA aporta información relativa a éstos y otros factores que pudieran afectar a su negocio y sus resultados en los documentos presentados ante la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta y debe leerse en conjunción con el resto de información pública disponible.

En consecuencia, las presentes estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tenerse como garantía de resultados futuros, y cualquier de los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier desviación que pudiera originarse como resultado de los distintos factores que puedan afectar al futuro desempeño de la compañía. Los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier daño o pérdida que pueda originarse con motivo del uso del presente documento o su contenido.