

Día 

RESULTADOS ANUALES 2011

28 Febrero 2012



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. 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 por la IASB (International Accounting Standards Board).

La información recogida en el presente documento contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de la compañía 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 la compañía 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. La compañía 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.

La compañía 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.

Día

1. Sumario

2. Resultados por Mercados

3. Magnitudes Financieras

4. Conclusiones

5. Q&A



Sumario

**Cumpliendo
nuestras
promesas**

**Apalancados
en nuestras
fortalezas**

**Centrados
en el
crecimiento**

- ❑ **Fuerte evolución en el T4 2011**
 - ❑ 13,8% mejora de EBITDA ajustado y 26,3% de EBIT ajustado
- ❑ **Objetivos de crecimiento de 2011 excedidos**
- ❑ **Propuesta de dividendo de €0,11 por acción**

- ❑ **Atractivo mix conveniencia /descuento**
- ❑ **Liderando imagen de precio**
- ❑ **Apalancamiento operativo**
 - ❑ Franquicias como factor competitivo y de expansión
 - ❑ Eficiencia y reducción de costes en nuestro ADN
- ❑ **Acelerando crecimiento en emergentes**
 - ❑ +15% LFL en mercados emergentes
 - ❑ 224 nuevas tiendas en T4 2011 (159 en emergentes)



Principales magnitudes

(EURm)	2011	INC 2011 divisa constante
Número de tiendas	6.833	7,2%
<i>Aperturas netas</i>	<i>460</i>	<i>64,9%</i>
Ventas brutas bajo enseña	11.123,5	4,7%
<i>LFL</i>	<i>1,8%</i>	
EBITDA Ajustado	558,4	11,0%
<i>Margen EBITDA Ajustado</i>	<i>5,7%</i>	<i>42 pb</i>
EBIT Ajustado	287,7	25,5%
Beneficio neto ajustado	156,2	14,2%
<i>BPA Ajustado (€)</i>	<i>0,231</i>	<i>15,0%</i>
PROPUESTA DIVIDENDO (€)	0,11	



Invirtiendo en nuevos formatos



❑ Proceso de transformación

- ❑ 67% de tiendas COCO ya remodeladas a los formatos DIA Market y Maxi
- ❑ Exitoso proceso de implantación de la zona de frutas y verduras





Imagen de precio

- ❑ **Mejor imagen de precio en 4 de 7 países**
 - ❑ España, Portugal, Argentina y Brasil

- ❑ **En 2011 el diferencial de precios con los principales competidores se incrementó en todos estos países**

- ❑ **Creación de DIA World Trade (DWT), la oficina de central de compras en Ginebra**



Tarjeta de fidelidad: ClubDIA



Millones miembros	Nuevos miembros	Dic. 11
España	0,8	14,2
Portugal	0,2	3,3
Francia	0,9	3,4
Argentina	0,5	3,3
Turquía	2,3	2,3
TOTAL DIA	4,8	26,6

Win-win

- ❑ Precio para clientes
- ❑ Volumen para DIA y proveedores
- ❑ Data sharing



Herramienta promocional

- ❑ Descuentos ajustables (10-30%) en 300-400 productos sin coste adicional

Herramienta fidelización

- ❑ 75% ventas a través ClubDIA
- ❑ 50,8% de los miembros ClubDIA redimieron al menos un ticket de descuento en 2011





Franquicias y mejoras de productividad conducen al incremento de márgenes

- 2.584 franquicias, de las cuales 514 se incorporaron en 2011**
- Formato operativo flexible que asegura la posición competitiva de las tiendas más pequeñas**
- Significativa mejora de margen para DIA (de COCO a COFO)**
- Continuas mejoras de productividad**

Día

1. Sumario

2. Resultados por Mercados

3. Magnitudes Financieras

4. Conclusiones

5. Q&A



IBERIA

	T4 2011	INC a divisa constante	2011	INC a divisa constante
(EURm)				
Número de tiendas	3.380	65	3.380	75
Ventas brutas bajo enseña	1.449,5	2,4%	5.600,0	1,3%
LFL		0,8%		0,2%
EBITDA Ajustado	131,2	12,8%	413,7	10,4%
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>10,3%</i>	<i>101 pb</i>	<i>8,4%</i>	<i>77 pb</i>
EBIT Ajustado	91,2	20,3%	256,2	19,7%
<i>Margen EBIT ajustado</i>	<i>7,1%</i>	<i>110 pb</i>	<i>5,2%</i>	<i>84 pb</i>



Iberia: España



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	4.665,8	1,7%
Número de tiendas	2.827	+61



(*) a divisa constante

- 2011 terminó con buena nota a pesar de las condiciones económicas**
- Claves para 2011:**
 - Propuesta comercial
 - Transformación a los nuevos formatos Market y Maxi
 - Centrados en perecedero
 - Eficiencias operativas mejoran márgenes (franquicia y reducción costes)
 - Inversión en precios para mantener el liderazgo



Iberia: Portugal



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	934,2	-0,5%
Número de tiendas	553	+14

(*) a divisa constante



Capacidad de mejorar resultados en el peor entorno económico en décadas

Claves para 2011:

- Mejora imagen de precio
- Proximidad y confianza en la enseña Minipreco
- Mejoras de eficiencia sostenibles



FRANCIA

	T4 2011	INC a divisa constante	2011	INC a divisa constante
<i>(EURm)</i>				
Número de tiendas	916	0	916	-20
Ventas brutas bajo enseña	661,4	-6,7%	2.644,8	-5,4%
LFL		-6,4%		-6,7%
EBITDA Ajustado	28,0	-5,2%	88,5	-8,1%
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>4,8%</i>	<i>11 pb</i>	<i>3,8%</i>	<i>-7 pb</i>
EBIT Ajustado	8,3	16,2%	11,3	-15,8%
<i>Margen EBIT ajustado</i>	<i>1,4%</i>	<i>29 pb</i>	<i>0,5%</i>	<i>-5 pb</i>



Francia



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	2.644,8	-5,4%
Número de tiendas	916	-20

(*) a divisa constante

- Medidas de ahorro de costes exitosas, con EUR60.4m en mejoras de productividad en 2011
- Buena evolución en franquicias (26,7% de tiendas franquiciadas en 2011 vs 18,8% el año anterior)
- Márgenes estables en 2011 a pesar de los descensos en ventas
- Claves para 2012
 - Nuevas medidas para incrementar la competitividad
 - Centrados en recuperar LFL
 - Inversión en precio





EMERGENTES

	T4 2011	INC a divisa constante	2011	INC a divisa constante
<i>(EURm)</i>				
Número de tiendas	2.537	159	2.537	405
Ventas brutas bajo enseña	786,5	24,4%	2.878,8	23,8%
LFL		16,1%		15,2%
EBITDA Ajustado	22,1	57,8%	56,2	68,8%
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>3,3%</i>	<i>69 pb</i>	<i>2,3%</i>	<i>59 pb</i>
EBIT Ajustado	12,4	106,4%	20,2	573,5%
<i>Margen EBIT ajustado</i>	<i>1,8%</i>	<i>73 pb</i>	<i>0,8%</i>	<i>66 pb</i>



Argentina



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	868,0	38,5%
Número de tiendas	495	+47

(*) a divisa constante



- Mejorando la posición en el mercado con la mejor imagen de precios del país
- 47 aperturas de tiendas, la mayoría de ellas bajo el modelo franquicia
- Mejora continua del margen EBITDA ajustado



Brasil



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	1.341,6	16,7%
Número de tiendas	480	+72



(*) a divisa constante

- ❑ **Aceleración de la expansión en franquicias (48,1% tiendas franquiciadas vs 36,5% año anterior)**
- ❑ **72 aperturas netas, de las que 46 se produjeron en el último trimestre del año, incluida la puesta en marcha de una nueva región , Rio Grande do Sul, en noviembre 2011**



Turquía



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	461,9	26,4%
Número de tiendas	1.115	+225



(*) a divisa constante

- Modelo de marca propia mejorado por la fuerte presencia de marca nacional y perecedero
- 225 aperturas en 2011, con un capex entorno a EUR20m hasta las 1.115 tiendas totales (incremento del area comercial de venta del 21,9%)
- 126 pb de mejora del margen de EBITDA ajustado
- Casi break even en EBIT ajustado





China



	2011	INC
Ventas brutas bajo enseña (€M)	207,3	+7,4%
Número de tiendas	447	+61



(*) a divisa constante

- 61 tiendas abiertas en 2011. Buen progreso hacia un exitoso modelo comercial y bien posicionado
- Marca propia ganando presencia en nuestras ventas, con un significativo incremento de su contribución a las ventas totales en 2011
- El margen EBITDA ajustado margin mejoró 80 pb
- Menos de EUR6m de inversión total en 2011

Día

1. Sumario
2. Resultados por Mercados
- 3. Magnitudes Financieras**
4. Conclusiones
5. Q&A



Resultados T4 2011

	T4 2010	% Ventas netas	T4 2011	% Ventas netas	INC 2011 divisa constante
<i>(EURm)</i>					
Ventas brutas bajo enseña	2.807,0		2.897,4		5,4%
Ventas netas	2.476,5		2.536,4		4,6%
Margen bruto	548,8	22,2%	570,1	22,5%	5,7%
OPEX	-387,8	-15,7%	-388,9	-15,3%	2,4%
EBITDA Ajustado	161,0	6,5%	181,2	7,1%	13,8%
EBIT Ajustado	89,5	3,6%	111,9	4,4%	26,3%
Elementos no recurrentes	-25,8	-1,0%	-5,6	-0,2%	-78,0%
EBIT	63,7	2,6%	106,4	4,2%	68,5%
Resultado financiero	-4,4	-0,2%	-11,1	-0,4%	159,0%
BAI	59,1	2,4%	95,4	3,8%	62,4%
Impuestos	-26,2	-1,1%	-33,5	-1,3%	28,5%
Beneficio neto (*)	32,9	1,3%	61,9	2,4%	89,4%

+5,4% ventas brutas bajo enseña (+24,4% Emergentes)

+2,7 LFL (+16,1% Emergentes)

+13,8% EBITDA ajustado (+64 pb de mejora)

+26,3% EBIT ajustado (x2 Emergentes)

224 aperturas de tiendas



(*) Beneficio neto antes actividades discontinuadas y minoritarios



Resultados 2011

	2010	% Ventas netas	2011	% Ventas netas	INC 2011 divisa constante
<i>(EURm)</i>					
Ventas brutas bajo enseña	10.792,0		11,123,5		4,7%
Ventas netas	9.588,0		9.779,5		3,5%
Margen bruto	2.051,1	21,4%	2.098,0	21,5%	3,7%
OPEX	-1.544,0	-16,1%	-1.539,6	-15,7%	1,3%
EBITDA Ajustado	507,1	5,3%	558,4	5,7%	11,0%
EBIT Ajustado	230,8	2,4%	287,6	2,9%	25,5%
Elementos no recurrentes	-92,7	-1,0%	-75,0	-0,8%	-18,8%
EBIT	138,0	1,4%	212,7	2,2%	55,3%
Resultado financiero	-12,7	-0,1%	-35,7	-0,4%	196,3%
BAI	124,8	1,3%	177,8	1,8%	42,4%
Impuestos	-87,2	-0,9%	-83,4	-0,9%	-4,1%
Resultado neto (*)	37,6	0,4%	94,4	1,0%	150,3%
Beneficio neto ajustado	136,8	1,4%	156,2	1,6%	14,2%

☐ **+4,7% ventas brutas bajo enseña (+23,8% Emergentes)**

☐ **+1,8% LFL (+15,2% Emergentes)**

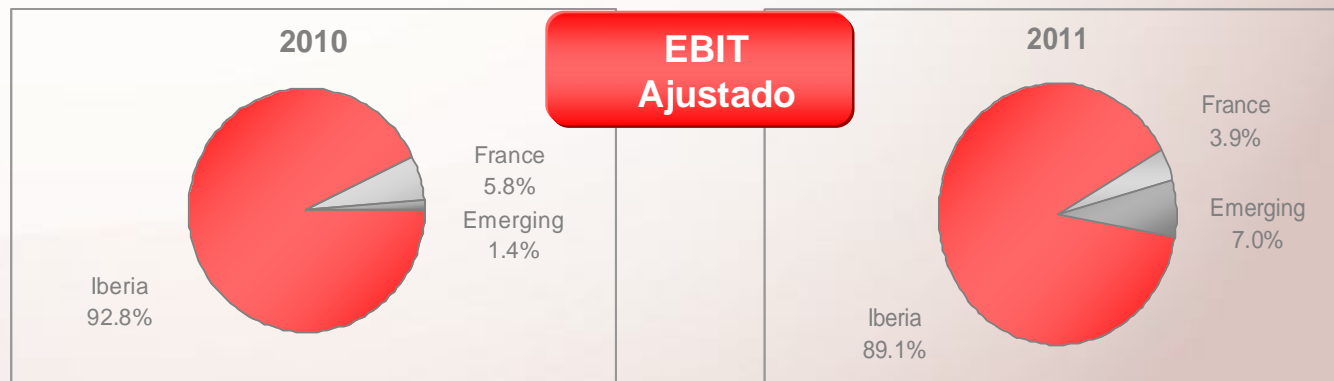
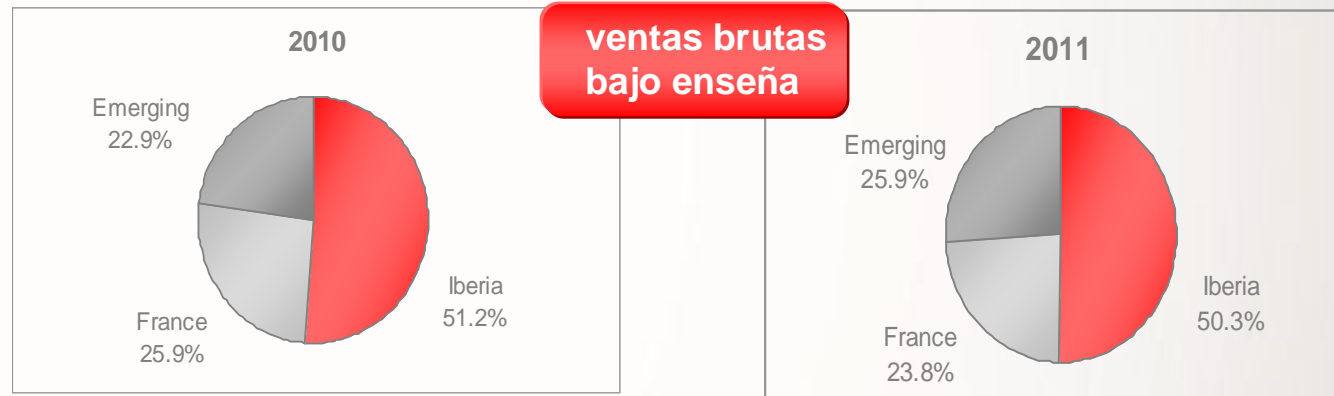
☐ **+11,0% EBITDA ajustado (+68,8% Emergentes)**

☐ **+25,5% EBIT ajustado (x6 Emergentes)**

☐ **+14,2% beneficio neto ajustado**



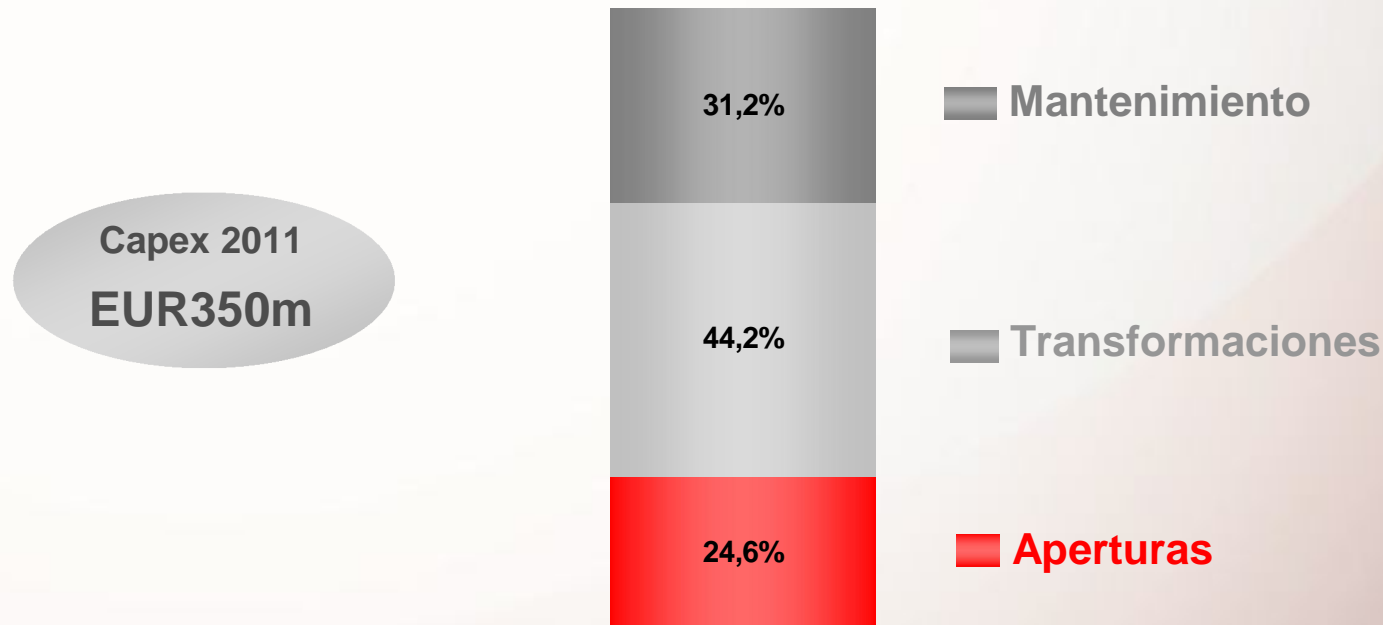
Mercados emergentes ganan peso





Capex

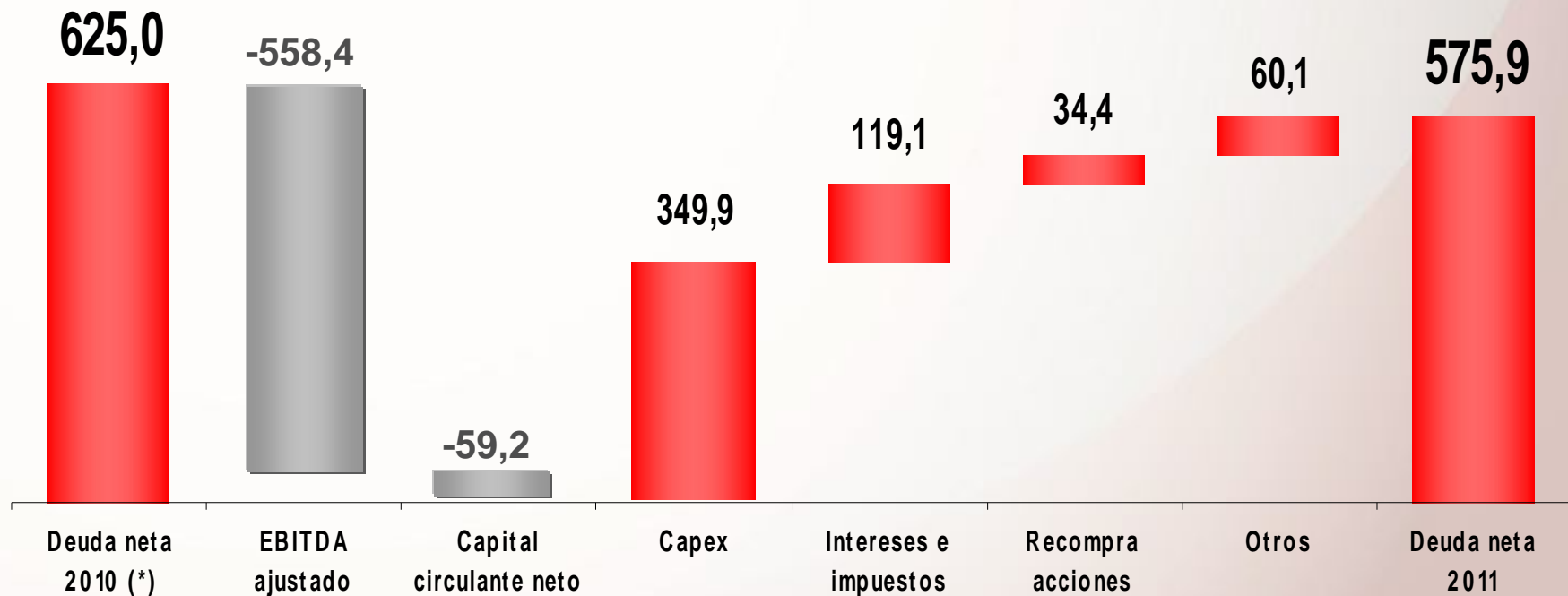
- ❑ **EUR350m invertidos en el crecimiento futuro y mantenimiento de la rentabilidad**
 - ❑ Las transformaciones supusieron el 44,2% del capex total en 2011
 - ❑ La inversión en los mercados emergentes creció un 46,0%





Sólida estructura de capital

- La deuda neta total se redujo hasta los EUR576m
- El ratio deuda neta/EBITDA ajustado ajustado descendió a 1.0x.





Autocartera y dividendo 2011

- 2% autocartera en el S2 2011 a €2,898 por acción

- 2% Equity swap completado en T1 2012 a €3,558

- 2011 propuesta de dividendo ordinario:
 - €0,11 por acción
 - 47% Pay-out

Día

1. Sumario
2. Resultados por Mercados
3. Magnitudes Financieras
- 4. Conclusiones**
5. Q&A



Objetivos 2011

Crecimiento ventas netas a divisa constante:

>3%



+3,5% a divisa constante

EBITDA ajustado:

>EUR540m



EUR558m

EUR562,8m a divisa constante

Número tiendas:

6.800



6.833 stores

Deuda neta/EBITDA ajustado: 1,1x



1,0x



Objetivos operativos a 3 años

- ❑ **Aceleración de la apertura de tiendas, alrededor de 8.000 en 2013** (1.627 nuevas tiendas en próximos 3 años)

28% conseguido

- ❑ **Completa transformación a formatos DIA Market y Maxi**
 - ❑ En España
 - ❑ En France, de Ed a DIA

80% conseguido (*)

- ❑ **Creciente importancia franquicias**
 - ❑ Más de 3.000 tiendas en 2013
 - ❑ Del 32% en 2010 al 40% tiendas totales en 2013

71% conseguido

- ❑ **Hacer más eficiente nuestra estructura de costes. €230m en 2012**

92% conseguido

(*) de tiendas COCO



Outlook 2012

- **Apertura tiendas** entre 425 y 475
- **Ventas brutas bajo enseña** entre +4% y +6%
- **EBIT ajustado y EBITDA ajustado** El comunicado en la salida a Bolsa (*)

(*) A divisa constante y considerando el impacto del long term incentive plan (LTIP)

Día

1. Sumario
2. Resultados por Mercados
3. Magnitudes Financieras
4. Conclusiones
- 5. Q&A**

Dia 

Anexos





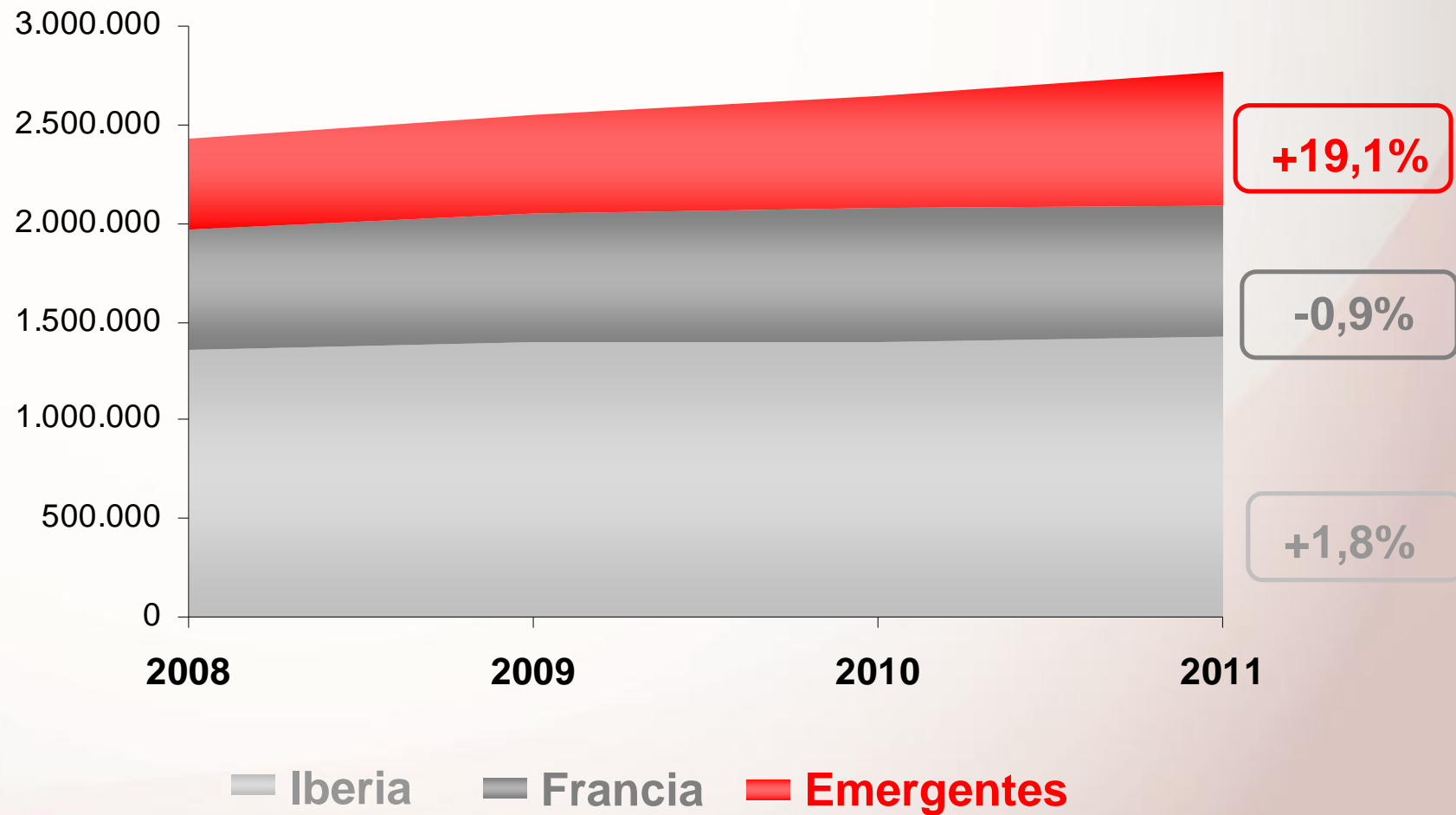
Resultados 2011

	2010	% Ventas netas	2011	% Ventas netas	INC 2011
(EURm)					
Ventas netas	9.588,0		9.779,5		2,0%
Coste de ventas y otros ingresos	-7.536,9	-78,6%	-7.681,5	-78,5%	1,9%
Margen bruto	2.051,1	21,4%	2.098,0	21,5%	2,3%
Coste de personal	-796,0	-8,3%	-807,9	-8,3%	1,5%
Otros costes de explotación	-465,9	-4,9%	-423,2	-4,3%	-9,2%
Alquiler de inmuebles	-282,2	-2,9%	-308,5	-3,2%	9,3%
OPEX	-1.544,0	-16,1%	-1.539,6	-15,7%	-0,3%
EBITDA Ajustado	507,1	5,3%	558,4	5,7%	10,1%
Amortización ⁽¹⁾	-276,3	-2,9%	-270,8	-2,8%	-2,0%
EBIT Ajustado	230,8	2,4%	287,6	2,9%	24,6%
Costes de reestructuración	-28,4	-0,3%	-53,6	-0,5%	88,9%
Deterioro y reestimación de vida útil	-24,0	-0,3%	-17,0	-0,2%	-29,2%
Resultados procedentes de inmovilizado	-40,4	-0,4%	-4,4	0,0%	-89,2%
Total elementos no recurrentes	-92,7	-1,0%	-75,0	-0,8%	-19,2%
EBIT	138,0	1,4%	212,7	2,2%	54,1%
Resultado financiero	-12,7	-0,1%	-35,7	-0,4%	181,7%
Resultado puesta en equivalencia	-0,6	0,0%	0,9	0,0%	-245,0%
BAI	124,8	1,3%	177,8	1,8%	42,5%
Impuestos	-87,2	-0,9%	-83,4	-0,9%	-4,3%
Beneficio neto ⁽²⁾	37,6	0,4%	94,4	1,0%	151,3%
Beneficio neto ajustado	136,8	1,4%	156,2	1,6%	14,2%
(1) De los que amortización logística	-30,4	0,4%	-29,8	-0,3%	-2,2%
(2) Beneficio neto antes de actividades descontinuadas y minoritarios					



Evolución superficie comercial

+4,8% hasta 2,78 millones de m²





Evolución tiendas

	2010	2011	INC 2011
<i>Número de tiendas</i>			
España	2.766	2.827	61
Portugal	539	553	14
IBERIA	3.305	3.380	75
FRANCIA	936	916	-20
Argentina	448	495	47
Brasil	408	480	72
Turquía	890	1.115	225
China	386	447	61
EMERGENTES	2.132	2.537	405
TOTAL DIA	6.373	6.833	460



Ventas brutas bajo enseña por país

	2010	2011	INC 2011	INC a divisa constante
<i>EURm</i>				
España	4.588,3	4.665,8	1,7%	1,7%
Portugal	938,5	934,2	-0,5%	-0,5%
IBERIA	5.526,8	5.600,0	1,3%	1,3%
FRANCIA	2.796,9	2.644,8	-5,4%	-5,4%
Argentina	697,7	868,0	24,4%	38,5%
Brasil	1.150,2	1.341,6	16,6%	16,7%
Turquía	427,2	461,9	8,1%	26,4%
China	193,3	207,3	7,3%	7,4%
EMERGENTES	2.468,3	2.878,8	16,6%	23,8%
TOTAL DIA	10.792,0	11.123,5	3,1%	4,7%



Ventas netas por país

	2010	2011	INC 2011	INC a divisa constante
<i>EURm</i>				
España	4.116,3	4.140,6	0,6%	0,6%
Portugal	821,8	806,4	-1,9%	-1,9%
IBERIA	4.938,1	4.947,1	0,2%	0,2%
FRANCIA	2.518,5	2.356,9	-6,4%	-6,4%
Argentina	559,5	695,5	24,3%	38,4%
Brasil	1.029,5	1.194,4	16,0%	16,1%
Turquía	381,3	412,1	8,1%	26,3%
China	161,3	173,6	7,6%	7,3%
EMERGENTES	2.131,5	2.475,5	16,1%	23,1%
TOTAL DIA	9.588,1	9.779,5	2,0%	3,5%



EBITDA Ajustado

<i>EURm</i>	T1 2010	T1 2011	INC	INC divisa cons.
IBERIA	62,4	74,5	19,4%	19,4%
FRANCIA	15,6	16,9	7,8%	7,8%
EMERGENTES	2,4	7,7	226,7%	221,6%
TOTAL DIA	80,4	99,0	23,2%	23,1%

<i>EURm</i>	T2 2010	T2 2011	INC	INC divisa cons.
IBERIA	97,6	99,3	1,7%	1,7%
FRANCIA	26,2	22,9	-12,5%	-12,5%
EMERGENTES	8,2	12,6	53,3%	66,3%
TOTAL DIA	132,0	134,8	2,1%	2,9%

<i>EURm</i>	T3 2010	T3 2011	INC	INC divisa cons.
IBERIA	98,7	108,8	10,3%	10,3%
FRANCIA	25,0	20,8	-16,9%	-16,9%
EMERGENTES	10,0	13,8	37,0%	51,4%
TOTAL DIA	133,7	143,4	7,2%	8,3%

<i>EURm</i>	T4 2010	T4 2011	INC	INC divisa cons.
IBERIA	116,3	131,2	12,8%	12,8%
FRANCIA	29,5	28,0	-5,2%	-5,2%
EMERGENTES	15,2	22,1	44,8%	57,8%
TOTAL DIA	161,0	181,2	12,5%	13,8%



Programa de productividad y eficiencia

- ❑ **EUR106,7m de mejora de productividad en 2011, de los que:**
 - ❑ EUR46,3m se generaron en España
 - ❑ EUR60,4m se generaron en Francia

- ❑ **EUR106,7m anteriormente mencionados procedieron de:**
 - ❑ EUR79,1m Transferencias de COCO to COFO
 - ❑ EUR9,1m Sede
 - ❑ EUR18,5m Otros

- ❑ **EUR211,7m de ahorros acumulados para el periodo 2009-2011, lo que representa un 92% de la cantidad total prevista**



Capex

- ❑ **Inversión total de EUR349,9m, en la parte alta del rango provisto en el guidance de la salida a bolsa (EUR300-350m)**

- ❑ **Desglose por división**
 - ❑ 34,4% Iberia
 - ❑ 39,7% Francia
 - ❑ 26,0% Emergentes

- ❑ **Desglose por concepto**
 - ❑ 31,2% Mantenimiento
 - ❑ 44,2% Transformaciones
 - ❑ 24,6% Aperturas



Capital circulante

		2009	2010	2011
Acreeedores comerciales y otros	EURm	1.621	1.726	1.780
	Días	80,7	82,7	83,3
Cientes y otros deudores	EURm	-125	-179	-191
	Días	-6,2	-8,6	-9,0
Existencias	EURm	-541	-539	-522
	Días	-26,9	-25,8	-24,4
Capital circulante	EURm	954,3	1.007,8	1.067,1
	Días	47,5	48,3	50,0

Deuda neta

	2009 (*)	2010 (*)	2011
<i>EURm</i>			
Total deuda neta (* pro-forma)	818	625	576
Efectivo y equivalentes	-251	-317	-290
Deuda neta / EBITDA Ajustado (LTMP)	1,9x	1,2x	1,0x



Cash Flow Statement

EURm

	FY 2010	% Net Sales	FY 2011
Resultado antes de impuestos y minoritarios	124,8		177,8
Amortización y deterioro por inmovilizado	300,3		287,8
Resultados procedentes de inmovilizado	40,4		4,4
Impuestos pagados	-12,4		-88,9
Variación neta del fondo comercial de maniobra	53,5		59,2
Variación de activos y pasivos circulantes	34,8		29,2
(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES	541,4		469,4
Inversión financiera	-6,5		-45,0
Inversión en inmovilizado	-290,0		-349,9
(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN	-296,5		-394,9
(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO	244,8		74,6
Ampliación de capital	0,0		0,0
Dividendos distribuidos	-532,0		-368,6
Operaciones de autocartera	0,0		-39,4
Enajenación de activos	102,5		14,4
Diferencias en tipo de cambio	15,0		20,2
Otros	-89,2		-25,4
(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS	-503,6		-398,9
(A+B+C) VARIACIÓN EN DEUDA NETA	-258,8		-324,3
Deuda neta	251,6		575,9



Balance

	2009	2010	2011
<i>EURm</i>			
Activo fijo	2.165,1	2.141,5	2.206,3
Existencias	541,2	539,3	521,9
Clientes y otros proveedores	125,0	179,0	191,3
Otro activo circulante	196,3	76,7	100,2
Caja y tesorería	250,8	316,8	289,9
TOTAL ACTIVO	3.278,4	3.253,4	3.309,6
<hr/>			
Total fondos propios	804,9	422,5	104,6
Deuda a largo plazo	28,6	28,0	599,7
Provisiones	176,2	184,4	169,0
Pasivos por impuestos diferidos	10,0	10,4	85,6
Deuda a corto plazo	215,0	540,5	266,1
Acreedores comerciales y otros	1.620,5	1.726,1	1.780,2
Otros pasivos circulantes	423,2	341,5	304,3
TOTAL PASIVO	3.278,4	3.253,4	3.309,6



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:** cifra total de ingresos contables obtenida a partir de la cifra total de brutas bajo enseña tras la deducción de todos los impuestos indirectos y márgenes cedidos 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.
- ❑ **EBIT ajustado:** resultado operativo ajustado por 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) y su correspondiente impacto fiscal.

Dia 