

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO

En el 1S 2015 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 15,3% hasta alcanzar EUR5.114m (+14,0% en moneda local). Este crecimiento de las ventas está parcialmente explicado por la integración de El Árbol y la incorporación de las primeras tiendas adquiridas a Eroski, que contribuyeron con unas ventas brutas bajo enseña de EUR368,1m en el primer semestre. La evolución de las divisas reflejó un impacto positivo del 1,3% en el crecimiento de las ventas brutas gracias principalmente a la apreciación del Peso Argentino y del Yuan Chino, que más que compensaron la depreciación registrada en el Real Brasileño respecto al Euro.

El crecimiento orgánico de ventas en 1S 2015 fue del 5,7%, del cual el 0,5% correspondió a ventas comparables mientras que el efecto calendario registrado en el periodo fue ligeramente negativo.

El EBITDA ajustado en el 1S 2015 creció un 8,4% hasta EUR266,2 (8,3% a divisa constante), lo que implicó una caída de 35 pb en el margen hasta el 6,1%. El crecimiento de la amortización está en línea con el crecimiento de las ventas netas en el periodo (14,4% frente 14,6%). El EBIT ajustado mejoró un 5,0% hasta EUR164,1m en el semestre, lo que representó un margen del 3,8%.

El resultado financiero neto ascendió a EUR26,4m en 1S 2015, un 41,4% más que en el mismo periodo del pasado año (+35,7% en moneda local). Este crecimiento se explica tanto por el mayor volumen de deuda neta registrada en el periodo, como por el significativo incremento de los tipos de interés en Emergentes.

En el 1S 2015 los costes impositivos bajaron un 18,1% hasta EUR25,0, con una tasa fiscal efectiva del 28,3%, en línea con la nueva tasa fiscal normativa en España (rebajada recientemente del 30% al 28% en 2015 y al 25% en 2016). Esta nueva tasa fiscal efectiva aún no refleja ninguna de las potenciales mejoras derivadas de las bases impositivas negativas de EUR454,8m procedentes de El Árbol.

El resultado neto atribuido descendió un 70% hasta EUR63,4m debido a la contribución que las actividades interrumpidas tuvieron en el mismo periodo del pasado año (EUR123,2m provenientes de la venta de DIA Francia).

RESULTADOS

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	4.434,8		5.113,8		15,3%	14,0%
Ventas netas	3.788,9	100,0%	4.342,0	100,0%	14,6%	13,4%
Coste de ventas y otros ingresos	(2.975,4)	-78,5%	(3.383,8)	-77,9%	13,7%	12,5%
Margen bruto	813,5	21,5%	958,2	22,1%	17,8%	16,8%
Coste de personal	(312,0)	-8,2%	(378,6)	-8,7%	21,3%	20,1%
Otros costes de explotación	(139,8)	-3,7%	(173,5)	-4,0%	24,1%	22,3%
Alquileres inmobiliarios	(116,2)	-3,1%	(139,9)	-3,2%	20,5%	19,5%
OPEX	(568,0)	-15,0%	(692,0)	-15,9%	21,8%	20,5%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	245,5	6,5%	266,2	6,1%	8,4%	8,3%
Amortización	(89,2)	-2,4%	(102,1)	-2,4%	14,4%	13,8%
EBIT ajustado ⁽²⁾	156,2	4,1%	164,1	3,8%	5,0%	5,1%
Elementos no recurrentes	(19,0)	-0,5%	(49,4)	-1,1%	160,2%	158,2%
EBIT	137,3	3,6%	114,7	2,6%	-16,4%	-16,0%
Resultado financiero	(18,7)	-0,5%	(26,4)	-0,6%	41,4%	35,7%
BAI	118,6	3,1%	88,4	2,0%	-25,5%	-24,2%
Impuestos	(30,5)	-0,8%	(25,0)	-0,6%	-18,1%	-17,8%
Resultado consolidado	88,1	2,3%	63,4	1,5%	-28,1%	-26,4%
Resultado de actividades interrumpidas	123,2	3,3%	-	-	-	-
Resultado neto atribuido	211,3	5,6%	63,4	1,5%	-70,0%	-69,3%
Resultado neto ajustado	102,5	2,7%	101,3	2,3%	-1,2%	-0,1%

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

(2) Ajustados por elementos no recurrentes.

El valor de elementos no recurrentes en 1S 2015 alcanzó los EUR49.4m. Los gastos e ingresos no recurrentes derivados de la integración de las tiendas El Árbol y Eroski explican la mayor parte del incremento registrado, los cuales son necesarios para capturar las sinergias esperadas en el proceso de integración. En la primera mitad de 2015 los costes devengados relativos al Plan de Incentivos a Largo Plazo recogidos en este epígrafe fueron de EUR4.1m frente a los EUR6,3m del mismo periodo del ejercicio anterior.

ELEMENTOS NO RECURRENTES

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC
Gastos e ingresos no recurrentes	(15,8)	-0,4%	(43,2)	-1,0%	174,2%
Deterioro y reestimación de vida útil	0,1	0,0%	(2,6)	-0,1%	-
Resultados procedentes del inmovilizado	(3,3)	-0,1%	(3,6)	-0,1%	9,2%
Total elementos no recurrentes	(19,0)	-0,5%	(49,4)	-1,1%	160,2%

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

El resultado neto ajustado bajó un 1,2% en 1S 2015 hasta los EUR101.3m (-0,1% a divisa constante). Esta evolución está explicada por mayores volúmenes de costes financieros netos e impuestos registrados en la primera parte de 2015 respecto al mismo periodo del pasado año.

RESULTADO NETO AJUSTADO

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	1S 2015	INC
Resultado neto atribuido	211,3	63,4	-70,0%
Elementos no recurrentes	19,0	49,4	160,2%
Otros financieros	1,4	1,4	-4,2%
Actividades interrumpidas	(123,2)	-	-
Impuestos	(6,0)	(12,9)	114,7%
RESULTADO NETO AJUSTADO	102,5	101,3	-1,2%

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

A 30 de junio de 2015, DIA mantiene 22,7 millones de acciones en autocartera (3,5% del capital) de las que 8,4 millones (1,3% del capital) está destinada a cubrir los compromisos de las retribuciones en acciones, mientras que 14,3 millones de acciones corresponden a las adquisiciones realizadas en el programa de recompra de EUR200m puesto en marcha por la Compañía. Al 30 de junio de 2015, la inversión en dicho programa que está ya realizada asciende a EUR103.6m.

AUTOCARTERA Y BPA

	1S 2014	1S 2015	INC
Número de acciones emitidas	651.070.558	651.070.558	0,0%
Número de acciones propias medias	5.590.276	12.975.706	132,1%
Número de acciones propias a final de periodo	5,566,698	22.737.743	308,5%
NUMERO DE ACCIONES MEDIAS PONDERADAS	645.480.282	638.094.852	-1,1%
BPA reportado	€0,327	€0,099	-69,7%
BPA ajustado	€0,159	€0,159	-0,1%

El beneficio por acción ajustado fue prácticamente estable con una ligera caída del 0,1% en 1S 2015 hasta EUR0,159, mientras que a divisa constante el incremento del beneficio por acción ajustado creció un 1,1%.

▪ CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El capital circulante operativo negativo de DIA alcanzó los EUR0,80bn al final de junio 2015 lo que supuso un incremento de EUR80,6m respecto a la misma fecha del año pasado, esto es, un incremento del 11,2%, en línea con el crecimiento de ventas registrado en el periodo.

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	1S 2015	INC
Existencias	471,3	601,0	27,5%
Clientes y otros deudores	232,8	365,1	56,9%
Acreedores comerciales y otros	(1.426,1)	(1.768,7)	24,0%
Capital circulante operativo	(722,0)	(802,6)	11,2%

(1) Con activos y pasivos de Francia re-expresados como mantenidos para la venta.

A finales del 1S 2015 la deuda neta de DIA fue de EUR912m, EUR21m menos que en el mismo periodo del año anterior. La reducción de la deuda neta se debe principalmente a los EUR606m de EBITDA ajustado generado en los 12 últimos meses y los fondos recibidos por la venta de DIA Francia. Ambas entradas de efectivo fueron suficientes para compensar la mayor inversión, el creciente pago de dividendos, la adquisición de El Árbol, la ejecución parcial del plan de recompra de acciones acumulada hasta el 30 de junio (EUR103,6m) y la adquisición de las tiendas de Eroski (EUR106.1m). El ratio deuda neta sobre EBITDA ajustado de los últimos 12 meses cayó de 1,6x a 1,5x.

DEUDA NETA

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	1S 2015	INC
<i>Deuda a largo plazo</i>	652,8	533,9	-18,2%
<i>Deuda a corto plazo</i>	410,7	559,6	36,2%
Deuda total	1.063,5	1.093,5	2,8%
Caja y tesorería	(130,6)	(181,5)	39,0%
Deuda neta	932,9	912,0	-2,2%
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,6x	1,5x	-5,9%

(1) Con activos y pasivos de Francia re-expresados como mantenidos para la venta.

El pasado día 16 de junio, la agencia de calificación crediticia Moody's cambió de estable a positiva la perspectiva respecto al rating de DIA como emisor (Baa3) y en las emisiones no garantizadas (Baa3). Según Moody's "la decisión de cambiar la perspectiva a positiva se basa en la reducción de la deuda bruta ajustada de la Compañía derivada de los cambios implementados en la capitalización de los arrendamientos operativos". Adicionalmente, la agencia de crédito subrayó que mientras en 2015 los ratios operativos de la Compañía podrían verse debilitados, en ausencia de alguna adquisición relevante, esperan que para el año 2016 los ratios financieros de DIA mejoren hasta el punto de poder proporcionar un rating Baa2.

INVERSION Y NÚMERO DE TIENDAS

A finales de junio de 2015, DIA operaba 7.407 tiendas, acumulando 809 adiciones netas respecto al mismo periodo del año pasado, de las cuales 312 son aperturas netas y 497 tiendas a raíz de la integración de El Árbol (431) y Eroski (66). A finales de junio de 2015, un total de 1.083 tiendas operaban bajo el formato Clarel y únicamente 89 tiendas Schleckers están pendientes de ser remodeladas a la enseña Clarel.

El número de tiendas franquiciadas mantiene su ritmo continuo de crecimiento. En los últimos doce meses, el número total de franquicias DIA (COFO y FOFO) creció en 503 desde 2.861 a 3.364, y el peso de la franquicia creció en consonancia de 53,3% hasta 58,2%. Por región, la tasa de penetración de la franquicia creció consistentemente en estos doce meses en ambos segmentos de negocio, alcanzando el 54,0% en Iberia, desde el 49,3% anterior, y el 66,4% en Emergentes, desde el 61,7%, a finales de junio de 2015.

NUMERO DE TIENDAS POR FORMATO Y MODELO OPERACIONAL

	1S 2014 ⁽¹⁾				1S 2015				
IBERIA	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	INC
DIA Market	1.191	1.740	2.931	60,1%	1.061	1.983	3.044	56,1%	113
DIA Maxi	663	60	723	14,8%	689	68	757	13,9%	34
Tiendas formato DIA	1.854	1.800	3.654	74,9%	1.750	2.051	3.801	70,0%	147
% tiendas formato DIA	50,7%	49,3%	100,0%	-	46,0%	54,0%	100,0%	-	-
El Arbol/La Plaza	-	-	-	-	455	-	455	8,4%	455
Schlecker/Clarel	1.200	25	1.225	25,1%	1.148	24	1.172	21,6%	-53
Total tiendas IBERIA	3.054	1.825	4.879	100,0%	3.353	2.075	5.428	100,0%	549
% tiendas IBERIA	62,6%	37,4%	100,0%	-	61,8%	38,2%	100,0%	-	-

EMERGENTES	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	INC
DIA Market	483	999	1.482	86,2%	515	1.219	1.734	87,6%	252
DIA Maxi	175	62	237	13,8%	151	94	245	12,4%	8
Total EMERGENTES	658	1.061	1.719	100,0%	666	1.313	1.979	100,0%	260
% tiendas EMERGENTES	38,3%	61,7%	100,0%	-	33,6%	66,4%	100,0%	-	-

GRUPO DIA	COCO	Franquicia	TOTAL	%	COCO	Franquicia	TOTAL	%	INC
DIA Market	1.674	2.739	4.413	66,9%	1.576	3.202	4.778	64,5%	365
DIA Maxi	838	122	960	14,6%	840	162	1.002	13,5%	42
Tiendas formato DIA	2.512	2.861	5.373	81,4%	2.416	3.364	5.780	78,0%	407
% tiendas formato DIA	46,7%	53,3%	100,0%	-	41,8%	58,2%	100,0%	-	-
El Arbol/La Plaza	-	-	-	-	455	-	455	6,1%	455
Schlecker/Clarel	1.200	25	1.225	18,6%	1.148	24	1.172	15,8%	-53
Total Grupo DIA	3.712	2.886	6.598	100,0%	4.019	3.388	7.407	100,0%	809
% tiendas	56,3%	43,7%	100,0%	-	54,3%	45,7%	100,0%	-	-

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

En el 1S 2015, la inversión en inmovilizado fue de EUR290,4m, de los que EUR106,1m corresponden a la adquisición de activos de Eroski y EUR15m a la mejora de las recientes adquisiciones realizadas en España. Aislado estos efectos, la inversión aumentó en EUR22,9m, un 15,6% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. La inversión realizada en Brasil y Argentina (países que representan más del 90% de la inversión en Emergentes) creció un 47,0%. En el 1S 2015 la inversión en aperturas (sin tener en cuenta la adquisición de activos de Eroski) creció un 28,7% hasta EUR77,9m.

INVERSION EN INMOVILIZADO

POR SEGMENTO (EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC
Iberia	102,0	69,7%	221,9	76,4%	117,4%
Emergentes	44,4	30,3%	68,5	23,6%	54,4%
TOTAL	146,4	100,0%	290,4	100,0%	98,3%

POR CATEGORIA (EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC
Aperturas	60,6	41,4%	184,1	63,4%	203,9%
Transformaciones y mantenimiento	85,8	58,6%	106,3	36,6%	23,9%
TOTAL	146,4	100,0%	290,4	100,0%	98,3%

(1) Capex de Francia no incluido después del 1T 2014.

▪ EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 9,7% hasta EUR3.234m, de los cuales EUR368,1m provienen de El Árbol y la reciente integración de activos de Eroski. El crecimiento orgánico en el 1S 2015 fue de -2,8%, con una caída de ventas comparables del 4,8%, pero con una clara recuperación en la última parte del periodo tanto en España como en Portugal. Aunque los precios de la alimentación están empezando a mejorar, DIA aún acumula deflación en precios en el 1S 2015.

En el 1S 2015, DIA alcanzó en Iberia un EBITDA ajustado de EUR226,7m, lo que implica un incremento del 5,5%, mientras el EBIT ajustado ascendió hasta EUR149,2m, un 4,0% arriba. Estas cifras reflejan una caída de 30 y 28 pb del margen sobre ventas respectivamente, una caída directamente ligada a la integración de El Árbol y Eroski.

En España, los diferentes planes puestos en marcha para mejorar la propuesta comercial están evolucionando de acuerdo a las previsiones. En los próximos meses, la Compañía terminará la remodelación al formato Clarel con muy buenos resultados. Dos años después de comenzar el proceso de cambio de enseña de Schlecker, las nuevas tiendas Clarel continúan acelerando sus tasas de crecimiento orgánico justo antes del lanzamiento de la primera campaña de comunicación masiva de la nueva enseña.

En Portugal el entorno permanece altamente competitivo y se ha seguido perdiendo ventas. Se ha continuado mejorando la propuesta comercial y las primeras pruebas llevadas a cabo en las tiendas de proximidad de Minipreço han presentado una mejora en las ventas de doble dígito. Asimismo, también se han tomado medidas relevantes en la política de precios para poder recuperar un significativo mejor posicionamiento en precios frente a nuestros competidores, lo que ha tenido un impacto negativo en los márgenes.

IBERIA			
(EURm)	1S 2014	1S 2015	INC
Ventas brutas bajo enseña	2.948,5	3.233,4	9,7%
de las que El Árbol/Eroski	-	368,1	-
Ventas netas	2.530,9	2.768,7	9,4%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	214,8	226,7	5,5%
Margen EBITDA ajustado	8,5%	8,2%	-30 bps
EBIT ajustado ⁽¹⁾	143,5	149,2	4,0%
Margen EBIT ajustado	5,7%	5,4%	-28 bps

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

En emergentes, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 26,5% en euros hasta EUR1.880,4m, del que un 22,7% es crecimiento orgánico, que se corresponde con un crecimiento del 11,0% de la venta comparable, y de un 11,7% a la contribución de las 260 nuevas aperturas realizadas en los últimos doce meses. La apreciación de las divisas tuvo un efecto incremental del 3,8% en las ventas brutas bajo enseña para el periodo 1S 2015. Aunque el entorno económico en Emergentes fue más exigente que el año pasado, DIA continúa teniendo una sólida evolución, ganando cuota de mercado a buen ritmo en Argentina y Brasil. La inflación en alimentación en Argentina se desaceleró significativamente, lo que explica el menor crecimiento orgánico para el segmento de Emergentes.

El EBITDA ajustado creció un 28,8% (27,5% a divisa constante) hasta EUR39,5m, reflejando un crecimiento de 7 pb en el margen sobre ventas del EBITDA ajustado. El EBIT ajustado aumentó un 16,9% hasta EUR14,9m (17,9% a divisa constante), con una caída de 7 pb en el margen operativo hasta el 0,9%.

EMERGENTES

(EURm)	1S 2014	1S 2015	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	1.486,3	1.880,4	26,5%	22,7%
Ventas netas	1.258,0	1.573,3	25,1%	21,6%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	30,6	39,5	28,8%	27,5%
Margen EBITDA ajustado	2,4%	2,5%	7 bps	-
EBIT ajustado ⁽¹⁾	12,8	14,9	16,9%	17,9%
Margen EBITDA ajustado	1,0%	0,9%	-7 bps	-

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

VENTAS POR PAIS
VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC	INC a divisa constante
España	2.517,4	56,8%	2.833,8	55,4%	12,6%	12,6%
Portugal	431,1	9,7%	399,6	7,8%	-7,3%	-7,3%
IBERIA	2.948,5	66,5%	3.233,4	63,2%	9,7%	9,7%
de las que DIA	2.796,6	94,8%	2.719,9	84,1%	-2,7%	-2,7%
de las que Schlecker/Clarel	151,9	5,2%	155,7	4,8%	2,5%	2,5%
de las que El Árbol/La Plaza	-	-	357,8	11,1%	-	-
Argentina	598,5	13,5%	902,2	17,6%	50,7%	37,4%
Brasil	794,7	17,9%	865,3	16,9%	8,9%	14,4%
China (Shanghai)	93,1	2,1%	112,9	2,2%	21,3%	-0,4%
EMERGENTES	1.486,3	33,5%	1.880,4	36,8%	26,5%	22,7%
TOTAL DIA	4.434,8	100,0%	5.113,8	100,0%	15,3%	14,0%

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

VENTAS NETAS

(EURm)	1S 2014 ⁽¹⁾	%	1S 2015	%	INC	INC a divisa constante
España	2.173,3	57,4%	2.438,9	56,2%	12,2%	12,2%
Portugal	357,6	9,4%	329,8	7,6%	-7,8%	-7,8%
IBERIA	2.530,9	66,8%	2.768,7	63,8%	9,4%	9,4%
Argentina	477,7	12,6%	719,5	16,6%	50,6%	36,9%
Brasil	701,7	18,5%	758,6	17,5%	8,1%	13,6%
China (Shanghai)	78,6	2,1%	95,2	2,2%	21,2%	-0,4%
EMERGENTES	1.258,0	33,2%	1.573,3	36,2%	25,1%	21,6%
TOTAL DIA	3.788,9	100,0%	4.342,0	100,0%	14,6%	13,4%

(1) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas.

▪ 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, tanto propios como franquiciados.

Ventas netas: suma de las ventas netas de tiendas integradas más las ventas a establecimientos franquiciados.

Crecimiento orgánico: tasa de crecimiento de las ventas brutas bajo enseña a divisa constante que incluye las ventas comparables y la expansión orgánica y excluye la contribución de las ventas aportada por las adquisiciones realizadas en los últimos doce meses.

Crecimiento de ventas comparables (Like-for-Like): tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas las tiendas DIA con más de doce meses de operaciones.

EBITDA ajustado: resultado operativo antes de depreciación y amortización de elementos de inmovilizado reintegrado de gastos e ingresos no recurrentes, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

EBIT ajustado: resultado operativo reintegrado de gastos e ingresos no recurrentes, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

Resultado neto ajustado: resultado calculado a partir del resultado neto atribuible que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos no recurrentes, deterioro y reestimación de vida útil, resultados procedentes de inmovilizado, resultados financieros excepcionales, actas fiscales, test de valor de derivados en acciones), los resultados correspondientes a operaciones interrumpidas y su correspondiente impacto fiscal.

BPA reportado: fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio neto atribuible dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.

BPA ajustado: fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio ajustado dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.

▪ OTRA INFORMACION

- Riesgos e incertidumbres

Las actividades del Grupo se encuentran expuestas a los riesgos de mercado, de crédito y de liquidez.

Los altos ejecutivos del Grupo supervisan la gestión de estos riesgos, comprobando que las actividades de toma de riesgo financiero del Grupo se encuentran reguladas por políticas y procedimientos corporativos apropiados y que los riesgos financieros se identifican, miden y gestionan de acuerdo con las políticas corporativas del Grupo DIA.

El Consejo de Administración de la Sociedad dominante impulsa políticas para la gestión de cada uno de estos riesgos, que se resumen a continuación.

- **Factores de riesgo financiero**

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (tipo de cambio, tipo de interés), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. Las políticas de Gestión del Riesgo Global del Grupo se centran en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad de sus accionistas y del Grupo.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección Financiera Grupo. Esta dirección identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en estrecha colaboración con las unidades operativas del Grupo.

- a) **Riesgo de tipo de cambio**

El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto a riesgo de tipo de cambio. El riesgo de tipo de cambio surge de flujos comerciales y financieros en una divisa distinta de su divisa contable.

En cuanto al riesgo de tipo de cambio, que surge de las transacciones comerciales futuras, es aquel en que los activos y pasivos reconocidos están denominados en una moneda que no es la moneda funcional de la Sociedad. Para este tipo de riesgo, las entidades del Grupo usan contratos de divisa a plazo, negociados con el Departamento de Tesorería del Grupo.

Durante el primer semestre de 2015 y 2014, el Grupo no ha realizado transacciones significativas en moneda distinta a la moneda funcional de cada sociedad. No obstante, para las operaciones puntuales en dólares estadounidenses, el Grupo ha contratado seguros de tipo de cambio en esta moneda.

El Grupo posee varias inversiones en negocios en el extranjero, cuyos activos netos están expuestos al riesgo de conversión de moneda extranjera. El riesgo de tipo de cambio sobre los activos netos de las operaciones en el extranjero del Grupo en pesos argentinos, yuanes chinos y reales brasileños se gestiona, principalmente, mediante recursos ajenos denominados en las correspondientes monedas extranjeras.

- b) **Riesgo de crédito**

El Grupo no tiene concentraciones significativas de riesgo de crédito. Mantiene políticas para asegurar que las ventas al por mayor de productos se efectúen a clientes con un historial de crédito adecuado. Las ventas a clientes minoristas se realizan en efectivo o por medio de tarjetas de crédito.

Las operaciones con derivados y las operaciones al contado solamente se formalizan con instituciones financieras de alta calificación crediticia. El Grupo dispone de políticas para limitar el importe del riesgo con cualquier institución financiera.

- c) **Riesgo de liquidez**

El Grupo lleva una gestión prudente del riesgo de liquidez asegurando el cumplimiento de los compromisos de pago adquiridos, tanto comerciales como financieros, para un periodo mínimo de 12 meses; cubriendo las necesidades de financiación mediante la generación recurrente de caja de sus negocios, así como la contratación de préstamos a largo plazo y líneas de financiación.

d) **Riesgo de tipo de interés**

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge por las fluctuaciones de las tasas de interés que afectan a los costes financieros de la deuda a largo plazo emitida a tipos variables.

El Grupo realiza diversas operaciones de cobertura de tipos de interés para mitigar su exposición de acuerdo con su Política de Gestión de Riesgos.

Por otro lado, la política del Grupo para los activos financieros es de mantenerlos en disposición de liquidez para su uso. Estos saldos se mantienen en entidades financieras de primer nivel.

Como el Grupo no posee activos remunerados importantes, los ingresos y los flujos de efectivo de las actividades de explotación del Grupo son en su mayoría independientes respecto de las variaciones en los tipos de interés de mercado

- **Medioambiente**

El Grupo DIA mantiene un compromiso con el Medio Ambiente, y trabaja para minimizar el impacto medioambiental de su actividad, sin perder de vista el impacto económico de sus acciones. Para el Grupo DIA es fundamental favorecer la conservación del medio ambiente y desarrollar y gestionar una actividad sostenible basada en la eficiencia, la mejora continua y la búsqueda de nuevas herramientas para controlar y disminuir los impactos del negocio.

- **Gastos de investigación y desarrollo**

Los gastos asociados a I + D son, porcentualmente, muy pequeño respecto al resto de los gastos incurridos para desarrollar las actividades propias de su objeto social.

- **Acciones propias de la Sociedad dominante**

Durante los seis primeros meses de 2015 se han entregado 3.052.079 acciones (por importe de 16.300 miles de euros) en concepto de retribuciones a los Directivos del Grupo según lo establecido en el Plan de Retribución Variable Plurianual (véase nota 17 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados), y se han adquirido 14.281.060 acciones en el marco del Programa de Recompra de acciones propias (por importe de 103.610 miles de euros) aprobado por el Consejo de Administración de la Sociedad dominante con fecha 20 de febrero de 2015.

El número de acciones propias de la Sociedad dominante al 30 de junio de 2015 asciende a 22.737.743 acciones con un precio medio de compra de 6,4287 euros/acción que representa un importe total de 146.174.484,14 euros, cuyo destino es cubrir las obligaciones de entrega de acciones a los directivos de los Planes descritos en la nota 17 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados.

Con fecha efectiva de 21 de enero de 2015, la Sociedad dominante suscribió la renovación del contrato sobre la compra de 5.500.000 acciones propias firmado previamente con fecha el 21 de diciembre de 2011, que fue modificado el 21 de enero de 2014, cuyos términos se vieron modificados nuevamente, estableciéndose dos tramos para la compra del total de las acciones. El tramo 1 para la compra de 3.100.000 acciones finaliza el 21 de abril de 2015 y el tramo 2 para la compra de las 2.400.000 acciones restantes vence el 21 de enero de 2016. Finalmente con fecha 23 de marzo de 2015 se ha ejecutado la totalidad del primer tramo y anticipado parte del segundo por importe de 22.950 miles de euros, quedando pendiente de ejecutar 1.000.000 acciones a un precio de 5,10 euros/acción (véase nota 14.1 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados).

- **Hechos posteriores**

Con fecha 16 de julio de 2015 DIA ha pagado un dividendo de 0,18 euros brutos por acción por un importe de 112.614 millones de euros (véase nota 13.3 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados).

Con fecha 22 de julio de 2015 DIA ha pagado el primer cupón de los Bonos mencionados en la nota 14.1 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados por importe de 7.500 miles de euros.