

RESULTADOS 2015

(Auditados)

SUMARIO

- / **Crecimiento del 14,1% del BPA ajustado (ex-divisa) en 2012-15, superando la guía**
En el ejercicio 2015 el BPA ajustado cayó un 2,2% hasta EURO,406 debido a las adquisiciones y los mayores costes financieros.
- / **En 2015, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 13,9% en moneda local**
Las ventas brutas bajo enseña crecieron un 12,2% en 2015 hasta EUR10.547m. En el 4T 2015 las ventas brutas aumentaron un 5,1% en Euros hasta EUR2.704m y un 10,7% en moneda local.
- / **Fuerte mejoría de las ventas comparables en el 4T 2015 en Iberia y Emergentes**
En Iberia las ventas comparables cayeron un 1,4% en el 4T 2015 (-0,9% ajustado por calendario y +0,2% ajustado por canibalización). En Emergentes el crecimiento comparable alcanzó el 9,3% en 4T 2015, mejorando los anteriores trimestres.
- / **EUR610,1m de EBITDA ajustado en 2015 (+4,2%), quinto año consecutivo de crecimiento**
Tanto Iberia (con aportación positiva de los negocios tradicionales y recientemente adquiridos) como Emergentes contribuyeron positivamente a este crecimiento del EBITDA ajustado en el 2015.
- / **La compensación de bases negativas generó EUR140,4m de ingreso fiscal en el 4T 2015**
Gracias a la compensación de bases imponibles negativas los impuestos del 4T 2015 fueron de un ingreso neto de EUR127.6m. La mayor parte de estos ingresos proviene de El Arbol.
- / **412 tiendas y 612 emprendedores más en 2015**
En 2015 el número de tiendas aumentó en 412 hasta 7.718 de las que 267 fueron aperturas netas y 145 adquiridas a Eroski. El número total de tiendas franquiciadas creció en 612 hasta un total de 3.697. En el formato DIA el 61% de las tiendas ya son operadas por emprendedores locales.
- / **EUR366m de inversión recurrente y EUR197m en adquisiciones en 2015**
La aceleración de aperturas en Argentina y Brasil situó la inversión por encima del objetivo para 2015.
- / **Deuda neta de EUR1.132m, alta generación de caja esperada para los próximos ejercicios**
La mayor inversión junto con el desembolso de EUR197m en la adquisición y remodelación de activos de Eroski, los EUR200m destinados a la recompra y amortización de acciones propias y la negativa contribución del fondo de maniobra explican el aumento de la deuda neta en 2015.
- / **Propuesta de reparto de un dividendo de EURO,20 por acción a la JGA**
El Consejo de Administración de DIA propondrá a la JGA el pago de EURO,20 por acción (11,1% más que en 2014), lo que supone el reparto del 49% del beneficio ajustado y un desembolso de EUR124,5m.

RESUMEN FINANCIERO

| (EURm) | 4T 2014 ⁽¹⁾ | 4T 2015 | INC | INC a divisa constante |
|---|------------------------|---------|--------|------------------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 2.572,4 | 2.703,9 | 5,1% | 10,7% |
| Ventas netas | 2.190,0 | 2.280,9 | 4,1% | 9,8% |
| EBITDA ajustado ⁽²⁾ | 185,6 | 182,9 | -1,4% | 0,8% |
| Margen EBITDA ajustado | 8,47% | 8,02% | -45 pb | |
| EBIT ajustado ⁽²⁾ | 136,7 | 126,6 | -7,4% | -5,7% |
| Margen EBIT ajustado | 6,24% | 5,55% | -69 pb | |
| Resultado neto atribuido | 106,9 | 195,1 | 82,5% | 83,8% |
| Resultado neto ajustado | 94,1 | 88,9 | -5,5% | -4,1% |
| Deuda neta | 533,4 | 1.132,4 | 112,3% | |
| Deuda neta / EBITDA ajustado | 0,9x | 1,9x | | |
| Deuda neta ajustada / EBITDAR ajustado ⁽³⁾ | 2,6x | 3,6x | | |

(1) Valores con actividades de Francia interrumpidas. (2) Ajustado por elementos no recurrentes (3) Estimación DIA con metodología Moody's

/ COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

“En 2015, DIA ha acelerado el crecimiento de las ventas ganando cuota de mercado tanto en Iberia como en Emergentes. El pasado año hemos gestionado con éxito la integración de las adquisiciones reforzando nuestro modelo comercial para nuestros clientes en Iberia y acelerando las aperturas en los mercados emergentes al mismo tiempo que hemos seguido rentabilizando la expansión de nuestra exitosa propuesta comercial. Estamos muy contentos con la recuperación del crecimiento comparable, especialmente en el último trimestre del año, con una mejora en las ventas comprobables tanto en Iberia como en emergentes.

En 2015, hemos alcanzado nuestro exigente objetivo de crecimiento de EBITDA con buenos resultados en Iberia, donde hemos logrado mantener altos márgenes bajo la enseña DIA, mejorando Clarel y transformando la red de supermercados. Nuestros márgenes en Emergentes han mejorado significativamente en condiciones desafiantes, con los tres países que lo forman contribuyendo de forma positiva. Quiero felicitar a nuestros equipos que han trabajado en los proyectos por su duro trabajo y por sus magníficos resultados.

Confiamos en nuestro potencial de crecimiento y en el comportamiento de nuestras unidades de negocio en 2016 a pesar de los diferentes escenarios económicos. Nos estamos expandiendo rápidamente por Brasil y Argentina, y estamos mejorando y reforzando nuestra propuesta comercial multi-formato en Iberia, con una aceleración de las ventas comparables, fuerte generación de caja y un excelente crecimiento en términos de beneficio por acción.

Desde que empezamos a cotizar, hemos tenido un comportamiento excepcional, batiendo nuestras expectativas de crecimiento de doble dígito de BPA para el periodo 2012-2015 en más de un 40% en medio de un contexto donde la mayoría de nuestros competidores ha visto reducir sus beneficios a la mitad. Durante el mismo periodo, hemos dedicado más de 808 millones de euros a remuneración a nuestros accionistas, lo que equivale a casi una cuarta parte de nuestra capitalización actual.

Ahora es un buen momento para reforzar nuestro compromiso con el crecimiento sostenible. En este sentido estamos contentos de anunciar un objetivo de crecimiento compuesto de ventas orgánicas del 7% y una generación acumulada de caja de operaciones de EUR750m para el periodo de 2015 a 2018”.

Contenido

- [1/ Resultados 4T 2015](#)
- [2/ Resultados 2015](#)
- [3/ Capital circulante y deuda neta](#)
- [4/ Inversión y número de tiendas](#)
- [5/ Evolución del negocio por área geográfica](#)
- [6/ Perspectivas](#)
- [7/ Calendario corporativo](#)
- [8/ Hitos 2015](#)
- [9/ Hechos posteriores al cierre del trimestre](#)
- [10/ Anexos](#)

1 / RESULTADOS 4T 2015

En el 4T 2015, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 5,1% hasta EUR2.704m (10,7% en moneda local). El crecimiento de ventas comparables en el trimestre fue del 3,1% o 3,5% si excluimos el efecto calendario. Este crecimiento estuvo parcialmente explicado por la integración de tiendas Eroski y El Arbol, cuya consolidación se produjo en noviembre 2014. La contribución en ventas brutas de estos activos fue de EUR295m en el 4T 2015. A la inversa, la depreciación del real brasileño y del peso argentino (especialmente a finales de 2015) tuvo un impacto negativo del 5,6% sobre el crecimiento de ventas brutas bajo enseña. El EBITDA ajustado en el 4T 2015 cayó un 1,4% hasta EUR182,9m (+0,8% a divisa constante), lo que implica una reducción de 45 pb del margen hasta el 8,0%. El EBIT ajustado fue de EUR126,6m en 4T 2015, con una caída del 7,4% (-5,7% a divisa constante). En ambos casos, la reducción en márgenes del trimestre se debió principalmente a la nueva integración de activos en Iberia.

RESUMEN RESULTADOS 4T 2015

| (EURm) | 4T 2014 ⁽¹⁾ | % | 4T 2015 | % | INC | INC a divisa constante |
|--------------------------------|------------------------|-------|---------|-------|-------|------------------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 2.572,4 | | 2.703,9 | | 5,1% | 10,7% |
| Ventas netas | 2.190,0 | 100,0 | 2.280,9 | 100,0 | 4,1% | 9,8% |
| EBITDA ajustado ⁽²⁾ | 185,6 | 8,5% | 182,9 | 8,0% | -1,4% | 0,8% |
| Amortización | (48,9) | -2,2% | (56,3) | -2,5% | 15,1% | 19,1% |
| EBIT ajustado ⁽²⁾ | 136,7 | 6,2% | 126,6 | 5,6% | -7,4% | -5,7% |
| Elementos no recurrentes | (43,9) | -2,0% | (41,6) | -1,8% | -5,3% | -5,2% |
| EBIT | 92,8 | 4,2% | 85,0 | 3,7% | -8,3% | -6,0% |
| Resultado neto atribuido | 106,9 | 4,9% | 195,1 | 8,6% | 82,5% | 83,8% |
| Resultado neto ajustado | 94,1 | 4,3% | 88,9 | 3,9% | -5,5% | -4,1% |

(1) Valores con actividades de Francia interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes

En el 4T 2015 los elementos no recurrentes alcanzaron los EUR41,6m, EUR2,3m menos que el mismo periodo del 2014, cuando DIA integró El Arbol. Los elementos no recurrentes ligados a procesos de integración se situaron en línea con los planes y el descenso observado en el 4T 2015 hubiera sido mucho mayor si no se hubiera acelerado al mismo tiempo los planes de eficiencia como la transferencia de tiendas COCO a COFO. El beneficio neto atribuible del 4T 2015 creció un 82,5% hasta EUR195,1m gracias al ingreso neto de EUR127,6m de impuesto de sociedades derivado de la activación de EUR140,4m de bases imponibles negativas principalmente procedentes en El Arbol. Finalmente el resultado neto ajustado ascendió a EUR88,9m, lo que representa un 5,5% menos que en el mismo periodo del pasado año (-4,1% a divisa constante).

ELEMENTOS NO RECURRENTE 4T 2015

| (EURm) | 4T 2014 | % | 4T 2015 | % | INC |
|---|---------|-------|---------|-------|--------|
| Ingresos y gastos no recurrentes | (33,9) | -1,5% | (28,6) | -1,3% | -15,4% |
| Deterioro | (5,6) | -0,3% | (7,0) | -0,3% | 25,8% |
| Resultados procedentes del inmovilizado | (4,5) | -0,2% | (5,9) | -0,3% | 33,0% |
| Total elementos no recurrentes | (43,9) | -2,0% | (41,6) | -1,8% | -5,3% |

2 / RESULTADOS 2015

En 2015 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 12,2% hasta alcanzar EUR10.547m (+13,9% en moneda local). Este crecimiento estuvo parcialmente explicado por la integración de El Arbol y las tiendas adquiridas a Eroski, que contribuyeron con unas ventas brutas bajo enseña de EUR935,5m en el año. La evolución de las divisas reflejó un impacto negativo del 1,7% en el crecimiento de las ventas brutas debido principalmente a la depreciación del Real Brasileño. El crecimiento orgánico de ventas en 2015 fue del 5,4%, del cual 1,3% correspondió a ventas comparables, un ratio que mantuvo una fuerte y continuada mejoría a lo largo de todo el año.

El EBITDA ajustado en 2015 creció un 4,2% hasta EUR610,1m (5,2% a divisa constante), lo que implicó una caída de 47 pb en el margen hasta el 6,8%. Esta caída en márgenes es completamente atribuible a la integración de las adquisiciones realizadas en España. A nivel de costes de explotación, DIA continuó obteniendo mejoras de eficiencia en personal, alquileres, energía y costes logísticos, que vinieron a unirse a las mejores condiciones de comerciales de compra obtenidas como resultado de las nuevas plataformas de negociación conjunta con proveedores creadas en España y Portugal durante el pasado año. El crecimiento de la amortización fue ligeramente superior al crecimiento de las ventas netas en el periodo debido a las adquisiciones, por lo que el EBIT ajustado cayó un 1,1% en 2015 hasta los EUR396,1m (-0,4% a divisa constante).

El resultado financiero neto ascendió a EUR56m en 2015, un 37,6% más que en el mismo periodo del pasado año (+36,6% en moneda local). Este crecimiento se explica por el mayor volumen de deuda neta registrada en el periodo, pero, principalmente por el significativo incremento de los tipos de interés en Argentina y Brasil.

RESULTADOS 2015

| (EURm) | 2014 ⁽¹⁾ | % | 2015 | % | INC | INC a divisa constante |
|--|---------------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 9.399,9 | | 10.546,7 | | 12,2% | 13,9% |
| Ventas netas | 8.011,0 | 100,0% | 8.925,5 | 100,0% | 11,4% | 13,2% |
| Coste de ventas y otros ingresos | (6.244,8) | -78,0% | (6.927,8) | -77,6% | 10,9% | 12,9% |
| Margen bruto | 1.766,2 | 22,0% | 1.997,7 | 22,4% | 13,1% | 14,3% |
| Coste de personal | (660,2) | -8,2% | (770,8) | -8,6% | 16,7% | 17,7% |
| Otros costes de explotación | (277,3) | -3,5% | (326,2) | -3,7% | 17,6% | 19,8% |
| Alquileres inmobiliarios | (243,4) | -3,0% | (290,6) | -3,3% | 19,4% | 20,5% |
| OPEX | (1.180,9) | -14,7% | (1.387,5) | -15,5% | 17,5% | 18,8% |
| EBITDA ajustado ⁽²⁾ | 585,3 | 7,3% | 610,1 | 6,8% | 4,2% | 5,2% |
| Amortización | (184,6) | -2,3% | (214,0) | -2,4% | 15,9% | 17,4% |
| EBIT ajustado ⁽²⁾ | 400,7 | 5,0% | 396,1 | 4,4% | -1,1% | -0,4% |
| Elementos no recurrentes | (76,8) | -1,0% | (122,0) | -1,4% | 58,9% | 58,3% |
| EBIT | 323,9 | 4,0% | 274,1 | 3,1% | -15,4% | -14,3% |
| Resultado financiero | (40,7) | -0,5% | (56,0) | -0,6% | 37,6% | 36,6% |
| BAI | 283,2 | 3,5% | 218,1 | 2,4% | -23,0% | -21,6% |
| Impuestos | (74,6) | -0,9% | 82,6 | 0,9% | -210,8% | -210,1% |
| Resultado consolidado | 208,6 | 2,6% | 300,7 | 3,4% | 44,1% | 45,8% |
| Actividades interrumpidas ⁽³⁾ | 120,6 | 1,5% | (1,5) | -0,0% | | |
| Resultado neto atribuido | 329,2 | 4,1% | 299,2 | 3,4% | -9,1% | -8,1% |
| Resultado neto ajustado | 267,2 | 3,3% | 254,1 | 2,8% | -4,9% | -3,8% |

(1) Valores con actividades de Francia interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes, (3) DIA Francia y DIA Beijing

El valor de elementos no recurrentes en 2015 alcanzó los EUR122m, de los que EUR98,6m correspondieron a elementos de caja. Los costes de reestructuración derivados de la integración de las tiendas El Arbol y Eroski estuvieron en línea con los planes de la compañía, pero DIA invirtió más de lo inicialmente previsto en proyectos de mejora de eficiencia, especialmente el traspaso de tiendas COCO a COFO. En 2015, el número de tiendas COFO se incrementó en 555 hasta llegar a las 2.133, doblando el crecimiento alcanzado en 2014. La cantidad total de los elementos no recurrentes registrados por DIA en 2015 fueron más que contrarrestados por el reconocimiento de EUR140,4m de activos fiscales diferidos principalmente provenientes de bases imponibles negativas que se compensarán en los próximos 3-5 años. Teniendo en cuenta este ingreso fiscal no recurrente, la cantidad ajustada de elementos no recurrentes sería un ingreso neto de EUR18,4m. En 2015 los costes devengados relativos al Plan de Incentivos a Largo Plazo recogidos en este epígrafe fueron de EUR4,4m frente a los EUR9,9m del mismo periodo del pasado año.

Gracias al extraordinario ingreso fiscal, el resultado consolidado creció un 44,1% en 2015 hasta EUR300,7m, mientras el resultado neto atribuido cayó un 9,1% en el mismo periodo, debido a que DIA en el año 2014 contabilizó EUR120,6m como resultado de operaciones discontinuadas provenientes de la venta de DIA Francia.

ELEMENTOS NO RECURRENTE 2015

| (EURm) | 2014 | % | 2015 | % | INC |
|---|---------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| Ingresos y gastos no recurrentes | (59,7) | -0,7% | (98,6) | -1,1% | 65,2% |
| Deterioro | (5,5) | -0,1% | (11,0) | -0,1% | 99,4% |
| Resultados procedentes del inmovilizado | (11,6) | -0,1% | (12,3) | -0,1% | 6,8% |
| Total elementos no recurrentes | (76,8) | -1,0% | (122,0) | -1,4% | 58,9% |
| Ingresos fiscales excepcionales | 0,0 | | 140,4 | | |
| Elementos no recurrentes ajustados | (76,8) | | 18,4 | | |

El resultado neto ajustado bajó un 4,9% en 2015 hasta los EUR254,1m, una caída del 3,8% a divisa constante. Esta evolución está explicada por la integración de los nuevos negocios y los tipos de interés más elevados (y mayores gastos financieros) en Argentina y Brasil.

RESULTADO NETO AJUSTADO 2015

| (EURm) | 2014 | 2015 | INC |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Resultado neto atribuido | 329,2 | 299,2 | -9,1% |
| Elementos no recurrentes | 76,8 | 122,0 | 58,9% |
| Otros financieros | 5,8 | 2,4 | -58,7% |
| Actividades interrumpidas | (120,6) | 1,5 | -101,2% |
| Impuestos | (24,1) | (171,0) | 610,8% |
| RESULTADO NETO AJUSTADO | 267,2 | 254,1 | -4,9% |

A 31 de diciembre de 2015, DIA mantenía 8,2 millones de acciones en autocartera (1,3% del capital) destinadas a cubrir los distintos conceptos de remuneración en acciones recogidos en el Plan de Incentivos para el equipo directivo de la Compañía.

AUTOCARTERA & BENEFICIO POR ACCION

| (EURm) | 2014 | 2015 | INC |
|---|--------------------|--------------------|--------------|
| Número de acciones emitidas | 651.070.558 | 622.456.513 | -4,4% |
| Número de acciones propias medias | 7.647.083 | 18.069.243 | 136,3% |
| Número de acciones propias a final de periodo | 11.508.762 | 8.183.782 | -28,9% |
| NUMERO ACCIONES MEDIAS PONDERADAS | 643.423.475 | 625.945.797 | -2,7% |
| BPA reportado | €0,512 | €0,478 | -6,6% |
| BPA ajustado | €0,415 | €0,406 | -2,2% |

En la Junta General de Accionistas que tendrá lugar el próximo mes de Abril de 2016, el Consejo de Administración propondrá una distribución de EURO,20 en concepto de dividendo por acción, un 11,1% más que los EURO,18 por acción pagados el pasado 16 de julio de 2015. Esta cantidad significa la distribución en forma de dividendos a los accionistas del 49% del beneficio neto ajustado en un pago único que representa el reparto de una cantidad máxima de EUR124,5m.

Con este pago, desde la salida a bolsa en 2011, DIA habrá remunerado a sus accionistas con EUR808m, de los que EUR497m lo fueron en forma de dividendos y EUR311m a través de programas de recompra de acciones que fueron finalmente amortizadas. Esta remuneración total acumulada al accionista representa el 23.8% de la capitalización bursátil de la compañía a finales de 2015.

El beneficio por acción ajustado decreció un 2,2% en 2015 hasta EURO,406, mientras que a divisa constante el descenso fue sólo del 1,1%. Con este beneficio por acción ajustado de 2015, la tasa anual de crecimiento compuesto reportada para el periodo 2012-2015 fue del 12,2% (14,1% a divisa constante). Estas tasas están muy por encima del objetivo de doble dígito de crecimiento a divisa constante establecido como objetivo para el periodo 2012-2015.

3 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El capital circulante operativo negativo de DIA al final de 2015 se redujo un 17,9% de EUR895m a EUR735m. De la reducción de EUR160,2m vista en el último ejercicio fiscal, más de la mitad, EUR87.8m, se debió a la depreciación de las divisas mientras que el restante viene explicado por la integración de las funciones de compra de El Arbol y Eroski en la estructura de DIA. Este último efecto ha sido ya revertido por completo a día de hoy con la consecuente mejoría del capital circulante y de deuda neta.

CAPITAL CIRCULANTE

| (EURm) | 31 DICIEMBRE 2014 | 31 DICIEMBRE 2015 | INC |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| Existencias | 553,1 | 562,5 | 1,7% |
| Clientes y otros deudores | 244,6 | 221,2 | -9,6% |
| Acreedores comerciales y otros | (1.693,1) | (1.518,8) | -10,3% |
| Capital circulante operativo | (895,4) | (735,2) | -17,9% |

A finales de 2015 la deuda neta de DIA fue de EUR1.132m. El incremento se debe principalmente a los EUR197m dedicados a la adquisición y remodelación de los activos procedentes de Eroski, la ejecución del programa de recompra de acciones por EUR200m y el deterioro del capital circulante registrado en el ejercicio.

Con esta deuda neta, el ratio deuda neta sobre EBITDA ajustado de los últimos 12 meses se incrementó de 0,9x a 1,9x, equivalente a 3,6x una vez ajustado los alquileres, por debajo de las 4,0x que generalmente son requeridos para alcanzar un grado de inversión. En este sentido, DIA permanece completamente comprometida en mantener sus actuales ratings S&P BBB- y Moody's Baa3 y su consiguiente categoría de grado de inversión

DEUDA NETA

| (EURm) | 31 DICIEMBRE 2014 | 31 DICIEMBRE 2015 | INC |
|---|-------------------|-------------------|---------------|
| <i>Deuda a largo plazo</i> | 532,5 | 921,0 | 72,9% |
| <i>Deuda a corto plazo</i> | 199,9 | 374,3 | 87,2% |
| Deuda total | 732,4 | 1.295,2 | 76,8% |
| Caja, tesorería y otros | (199,1) | (162,8) | -18,2% |
| Deuda neta | 533,4 | 1.132,4 | 112,3% |
| Deuda neta / EBITDA ajustado | 0,9x | 1,9x | |
| Deuda neta ajustada / EBITDAR ajustado ⁽¹⁾ | 2,6x | 3,6x | |

(1) Estimación DIA con metodología Moody's

4 / INVERSION Y NÚMERO DE TIENDAS

A finales de 2015, DIA operaba 7.718 tiendas, acumulando 412 adiciones netas respecto al mismo periodo del año pasado, de las cuales 267 son aperturas netas y 145 tiendas netas incorporadas tras la adquisición de Eroski. En el 4T 2015, el número total de tiendas aumentó en 135, de las cuales 17 pertenecían a la enseña Clarel. A finales de 2015, un total de 1.195 tiendas operaban bajo el formato Clarel, 48 menos que en el mismo periodo del pasado año debido al cierre de algunas tiendas no rentables en la primera parte del año. Respecto a los formatos de El Arbol y La Plaza, a finales de 2015 el número total de tiendas ascendió a 520 y en 2016 se espera que cerca de 50 tiendas de El Arbol sean cerradas y otras 140 sean remodeladas y transferidas a los formatos DIA Market y Maxi.

El número de tiendas franquiciadas mantiene su ritmo continuo de crecimiento. En los últimos doce meses, el número de franquicias de formato DIA (COFO y FOFO) creció en 607 desde 3.059 a 3.666, y el peso de la franquicia creció en consonancia de 54,4% hasta 61,1%. Por región, la tasa de penetración de la franquicia creció consistentemente en ambos segmentos de negocio, alcanzando el 56,7% en Iberia desde el 51,1% anterior, y el 68,8% en Emergentes desde el 60,9% del ejercicio pasado.

NUMERO DE TIENDAS

| | 31 DICIEMBRE 2014 | | | | 31 DICIEMBRE 2015 | | | | |
|-----------------------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|--------------|--------------|---------------|------------|
| IBERIA | COCO | Franquicia | TOTAL | % | COCO | Franquicia | TOTAL | % | INC |
| DIA Market | 1.152 | 1.845 | 2.997 | 55,3% | 991 | 2.093 | 3.084 | 55,4% | 87 |
| DIA Maxi | 675 | 63 | 738 | 13,6% | 673 | 90 | 763 | 13,7% | 25 |
| Tiendas formato DIA | 1.827 | 1.908 | 3.735 | 69,0% | 1.664 | 2.183 | 3.847 | 69,2% | 112 |
| % tiendas formato DIA | 48,9% | 51,1% | 100,0% | | 43,3% | 56,7% | 100,0% | | |
| El Arbol / La Plaza | 437 | 0 | 437 | 8,1% | 520 | 0 | 520 | 9,3% | 83 |
| Schlecker / Clarel | 1.217 | 26 | 1.243 | 23,0% | 1.164 | 31 | 1.195 | 21,5% | -48 |
| Total tiendas IBERIA | 3.481 | 1.934 | 5.415 | 100,0% | 3.348 | 2.214 | 5.562 | 100,0% | 147 |
| % tiendas IBERIA | 64,3% | 35,7% | 100,0% | | 60,2% | 39,8% | 100,0% | | |

| EMERGENTES | COCO | Franquicia | TOTAL | % | COCO | Franquicia | TOTAL | % | INC |
|-------------------------|------------|--------------|--------------|---------------|------------|--------------|--------------|---------------|------------|
| DIA Market | 559 | 1.086 | 1.645 | 87,0% | 524 | 1.391 | 1.915 | 88,8% | 270 |
| DIA Maxi | 181 | 65 | 246 | 13,0% | 149 | 92 | 241 | 11,2% | -5 |
| Total EMERGENTES | 740 | 1.151 | 1.891 | 100,0% | 673 | 1.483 | 2.156 | 100,0% | 265 |
| % tiendas EMERGENTES | 39,1% | 60,9% | 100,0% | | 31,2% | 68,8% | 100,0% | | |

| GRUPO DIA | COCO | Franquicia | TOTAL | % | COCO | Franquicia | TOTAL | % | INC |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|------------|
| DIA Market | 1.711 | 2.931 | 4.642 | 63,5% | 1.515 | 3.484 | 4.999 | 64,8% | 357 |
| DIA Maxi | 856 | 128 | 984 | 13,5% | 822 | 182 | 1.004 | 13,0% | 20 |
| Tiendas formato DIA | 2.567 | 3.059 | 5.626 | 77,0% | 2.337 | 3.666 | 6.003 | 77,8% | 377 |
| % tiendas formato DIA | 45,6% | 54,4% | 100,0% | | 38,9% | 61,1% | 100,0% | | |
| El Arbol / La Plaza | 437 | 0 | 437 | 6,0% | 520 | 0 | 520 | 6,7% | 83 |
| Schlecker / Clarel | 1.217 | 26 | 1.243 | 17,0% | 1.164 | 31 | 1.195 | 15,5% | -48 |
| TOTAL GRUPO DIA | 4.221 | 3.085 | 7.306 | 100,0% | 4.021 | 3.697 | 7.718 | 100,0% | 412 |
| % tiendas | 57,8% | 42,2% | 100,0% | | 52,1% | 47,9% | 100,0% | | |

En 2015, la inversión en inmovilizado, sin tener en cuenta adquisiciones, fue de EUR366,3m, ligeramente por encima de la inversión media registrada en los últimos años. Esta cifra finalmente computada en 2015 estuvo por encima del rango inicialmente previsto de EUR330m a EUR340m debido al mayor número de aperturas realizado en el segmento de Mercados Emergentes, especialmente en Argentina.

Adicionalmente a esta inversión recurrente, DIA invirtió EUR197m destinados a la adquisición de activos de Eroski, de los cuales EUR140,5m fueron destinados directamente a la adquisición, otros EUR54m corresponden a la remodelación realizada en las tiendas y EUR2,5m corresponden a la adquisición de Mobile Dreams SL, sociedad propietaria de la actividad relacionada con el portal comercial www.Oportunidades.DIA.es.

Ajustado por estas operaciones, la inversión se incrementó EUR21,4m, un 6,2% más que en el mismo periodo del mismo año. La inversión realizada en Brasil y Argentina (países que representan más del 95% de la inversión en Emergentes) creció un 29,6% en moneda local. En 2015 la inversión en aperturas (sin tener en cuenta la adquisición de activos de Eroski) creció un 19,1% hasta EUR165,9m, lo que representa el 45% de la inversión total en el año. Por otro lado, la inversión en remodelación y mantenimiento descendió ligeramente un 2,6% hasta EUR200,3m.

INVERSIÓN EN INMOVILIZADO

| POR SEGMENTO (EURm) | 2014 | % | 2015 | % | INC |
|--------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Iberia | 200,5 | 58,1% | 185,0 | 50,5% | -7,7% |
| Emergentes | 144,4 | 41,9% | 181,3 | 49,5% | 25,5% |
| CAPEX sin adquisiciones | 344,9 | 100,0% | 366,3 | 100,0% | 6,2% |
| Capex de adquisiciones | 0,0 | | 197,0 | | |
| TOTAL CAPEX | 344,9 | | 563,3 | | 63,3% |

| POR CATEGORIA (EURm) | 2014 | % | 2015 | % | INC |
|----------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Aperturas | 139,3 | 40,4% | 165,9 | 45,3% | 19,1% |
| Transformaciones y mantenimiento | 205,6 | 59,6% | 200,3 | 54,7% | -2,6% |
| CAPEX sin adquisiciones | 344,9 | 100,0% | 366,3 | 100,0% | 6,2% |
| Capex de adquisiciones | 0,0 | | 197,0 | | |
| TOTAL CAPEX | 344,9 | | 563,3 | | 63,3% |

5 / EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia, las ventas brutas bajo enseña crecieron en 2015 un 10,5% hasta EUR6.738m, de los cuales EUR935,5m (13,9% de las ventas totales de Iberia) provienen de las adquisiciones de El Árbol y los activos de Eroski. Las ventas brutas bajo enseña de Clarel ascendieron a EUR327,6m en 2015 (4,9% de las ventas totales de Iberia). En 4T 2015, las ventas brutas bajo enseña en Iberia crecieron un 6,4% hasta EUR1.737m.

La fuerte recuperación registrada en el 3T 2015 de las ventas comparables fue incluso superada en el 4T 2015, alcanzando el -1,4% con un efecto calendario negativo de 0,5% y una canibalización procedente de las adquisiciones de El Árbol y Eroski aún bastante significativa. Ajustando las ventas comparables por ambos efectos con el objetivo de presentarlas sin ninguna distorsión, el resultado hubiera sido una mejora del +0,2% en el 4T 2015. En total, en los últimos dos trimestres del año la mejora de las ventas comparables alcanzó casi los 4 puntos porcentuales. Este significativo cambio en la tendencia anteriormente registrada viene explicado en parte por el mejor escenario de precios (ligera inflación frente a la deflación anteriormente registrada), siendo la mejora de volúmenes la principal razón de esta recuperación. Los positivos efectos de la remodelación que se está realizando en el formato Maxi y el mejor comportamiento del formato Market respecto al principio de año serían los principales impulsores de la mencionada recuperación.

En 2015, DIA alcanzó en Iberia un EBITDA ajustado de EUR501m, lo que implica un incremento del 0,4% respecto al año pasado, con un 4T 2015 donde el EBITDA se redujo un 6,7% hasta los EUR143.1. El margen del EBITDA ajustado cayó 85 pb hasta el 8,7%, una caída ligeramente menor que la inicialmente estimada por la compañía. Esto fue posible gracias al comportamiento mejor que esperado de las tiendas adquiridas, la resistencia del formato DIA y el mantenimiento de los esfuerzos en reducción de costes. En España, los costes laborales, energéticos y alquileres (en términos comparables) volvieron a reducirse en valor absoluto en 2015. En términos relativos, la mejora acumulada en el periodo 2011-2015 de estas tres partidas de costes ascendió a 90 pb respecto al porcentaje total sobre ventas netas.

En España, las mejoras introducidas en la propuesta comercial están dando sus frutos. Gracias a los elevados aumentos de volúmenes de los últimos años y al acuerdo comercial firmado con Eroski, el liderazgo de precios de DIA se ha reforzado sin sacrificio de los márgenes. Adicionalmente, tras probar en Madrid el primer modelo de servicio online durante algunos años, en 2015 el servicio se amplió a Barcelona y Málaga y los planes pasan por cubrir las principales ciudades de España en el corto plazo. Los clientes de DIA se muestran muy satisfechos con el servicio a tenor de los muy fuertes aumentos de ventas comparables y elevado tamaño de su cesta media.

En Portugal el entorno permanece altamente competitivo y se ha seguido perdiendo volumen de ventas. Hemos continuado trabajando en mejorar nuestra propuesta comercial y la remodelación de las tiendas Minipreço, tanto de proximidad como de atracción están presentando una mejora de ventas incluso mayor que la vista en España. Asimismo, también hemos tomado medidas relevantes en nuestra política de precios, recuperando un importante diferencial frente a nuestros competidores. Esta medida ha tenido un impacto negativo en nuestros márgenes de explotación, aunque han sido parcialmente compensados por las mejores condiciones de compra obtenidas con CINDIA, la plataforma de negociación conjunta creada con Intermarché en Portugal.

IBERIA

| (EURm) | 4T 2014 | 4T 2015 | INC |
|---------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 1.632,0 | 1.736,6 | 6,4% |
| <i>de las que El Arbol / Eroski</i> | 133,5 | 295,0 | 121,0% |
| Ventas netas | 1.400,1 | 1.480,2 | 5,7% |
| EBITDA ajustado ⁽¹⁾ | 153,4 | 143,1 | -6,7% |
| Margen EBITDA ajustado | 11,0% | 9,7% | -129 pb |
| EBIT ajustado ⁽¹⁾ | 115,7 | 99,0 | -14,4% |
| Margen EBIT ajustado | 8,3% | 6,7% | -157 pb |
| (EURm) | 2014 | 2015 | INC |
| Ventas brutas bajo enseña | 6.095,5 | 6.738,4 | 10,5% |
| <i>de las que El Arbol / Eroski</i> | 133,5 | 935,5 | 600,7% |
| Ventas netas | 5.221,6 | 5.754,7 | 10,2% |
| EBITDA ajustado ⁽¹⁾ | 498,9 | 501,0 | 0,4% |
| Margen EBITDA ajustado | 9,6% | 8,7% | -85 pb |
| EBIT ajustado ⁽¹⁾ | 353,7 | 336,3 | -4,9% |
| Margen EBIT ajustado | 6,8% | 5,8% | -93 pb |

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

En emergentes, en 4T 2015 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 2,9% en euros hasta EUR967,3m, y un 18,1% en moneda local. Por su parte, en el año 2015, las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR3.808m un 15,2% más en euros que el año anterior (+20,0% en moneda local). En consecuencia, el tipo de cambio de las divisas frente al euro tuvo un efecto negativo en las ventas brutas bajo enseña del 15,2% en el 4T 2015 y 4,8% en el año 2015. A pesar del negativo efecto de traslación de las divisas, en 2015 el segmento de emergentes supuso el 36,1% del total de las ventas brutas bajo enseña

En 4T 2015 las ventas comparables tuvieron un comportamiento claramente mejor que en los últimos dos trimestres en todos los países del segmento de mercados emergentes, creciendo un 9,3% en el trimestre, mientras que en el año la mejora alcanzó el 9,6%, menor que las tasas registradas en 2014 debido a la desaceleración de la inflación en alimentación en Argentina.

Finalmente, el EBITDA ajustado creció un 23,8% en 4T 2015 (36,7% a divisa constante) hasta EUR39,8m, reflejando un crecimiento de 90 pb en el margen sobre ventas del EBITDA ajustado. En 2015 el EBITDA ajustado alcanzó los EUR109,1m, un 26,4%, más que en 2014 (33% a divisa constante) con una mejora de 35 pb en el margen hasta el 3,4%. La mejora de márgenes se dio en todos los países del segmento Emergentes, gracias al ambicioso programa de mejora de eficiencia puesto en marcha en Brasil, la dinámica evolución de ventas registrada en Argentina y la continua mejora de las operaciones en Shanghai.

EMERGENTES

| (EURm) | 4T 2014 | 4T 2015 | INC | INC a divisa constante |
|--------------------------------|---------|---------|-------|------------------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 940,4 | 967,3 | 2,9% | 18,1% |
| Ventas netas | 789,9 | 800,7 | 1,4% | 17,0% |
| EBITDA ajustado ⁽¹⁾ | 32,2 | 39,8 | 23,8% | 36,7% |
| Margen EBITDA ajustado | 4,1% | 5,0% | 90 pb | |
| EBIT ajustado ⁽¹⁾ | 21,0 | 27,6 | 31,6% | 42,1% |
| Margen EBIT ajustado | 2,7% | 3,4% | 79 pb | |

| (EURm) | 2014 | 2015 | INC | INC a divisa constante |
|--------------------------------|---------|---------|-------|------------------------|
| Ventas brutas bajo enseña | 3.304,5 | 3.808,3 | 15,2% | 20,0% |
| Ventas netas | 2.789,4 | 3.170,8 | 13,7% | 18,8% |
| EBITDA ajustado ⁽¹⁾ | 86,4 | 109,1 | 26,4% | 33,0% |
| Margen EBITDA ajustado | 3,1% | 3,4% | 35 pb | |
| EBIT ajustado ⁽¹⁾ | 46,9 | 59,8 | 27,3% | 33,8% |
| Margen EBIT ajustado | 1,7% | 1,9% | 20 pb | |

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

6 / PERSPECTIVAS

- / En 2016 DIA espera alcanzar un crecimiento de dígito simple alto en las ventas brutas bajo enseña en moneda local.
- / DIA espera superar en 2016 el EBITDA ajustado (a divisa constante) alcanzado en 2015, con una contribución positiva tanto de Iberia como mercados Emergentes.
- / El margen del EBITDA ajustado del Grupo DIA en 2016 se espera que sea estable respecto al reportado en 2015.
- / En 2016 DIA espera lograr una fuerte generación de caja libre en base a la significativa contribución positiva del capital circulante, la menor inversión (sin adquisiciones), el inferior volumen de elementos no recurrentes y el reducido pago de impuestos.
- / DIA tiene previsto invertir en 2016 entre EUR300m y EUR320m en perímetro comparable.
- / Para el periodo 2015-2018 DIA ha establecido los siguientes objetivos:
 - o Generación de EUR750m de flujo de caja de operaciones (EBITDA ajustado menos elementos no recurrentes de caja menos inversión en inmovilizado, todos ellos en los mismos términos de perímetro de consolidación).
 - o Alcanzar un 7% de tasa de crecimiento medio anual de las ventas orgánicas (TACC) a divisa constante.

7 / CALENDARIO CORPORATIVO

| EVENTO | FECHA | ESTADO |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Junta General de Accionistas 2015 | Viernes, 22 Abril 2016 | Pendiente de confirmación |
| Publicación resultados 1T 2016 | Jueves, 12 Mayo 2016 | Confirmado |
| Pago de dividendo 2015 | Lunes, 18 Julio 2016 | Pendiente de confirmación |
| Publicación resultados 2T 2015 | Miércoles, 27 Julio 2016 | Pendiente de confirmación |
| Publicación resultados 3T 2015 | Jueves, 25 Octubre 2016 | Pendiente de confirmación |

8 / HITOS 2015

| FECHA | EVENTO |
|-------------------------|--|
| 23 de Febrero de 2015 | Anuncio del Plan de Recompra de Acciones de EUR200m |
| 17 de Abril de 2015 | Firma de la adquisición de 144 supermercados a Eroski |
| 24 de Abril de 2015 | Junta General de Accionistas 2014 |
| 28 de Abril de 2015 | Lanzamiento comercial de la enseña "La Plaza de DIA" |
| 21 de Mayo de 2015 | Creación de plataforma de negociación conjunta con Intermarché en Portugal |
| 24 de Junio de 2015 | Acuerdo de cooperación comercial con Eroski en España |
| 16 de Julio de 2015 | Pago de un dividendo ordinario de EURO,18 por acción |
| 6 de Octubre 2015 | Reducción de capital correspondiente a 28.614.045 acciones de autocartera |
| 15 de Octubre de 2015 | Nombramiento de Juan María Nin como nuevo miembro del Consejo de Administración de DIA |
| 30 de Noviembre de 2015 | Anuncio de la creación de ICDC, alianza internacional de compras con Casino |

9 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- / El 15 de Febrero, el Consejo de Administración de DIA comunicó la decisión de proponer a la Sra. Angela Spindler como consejera independiente temporal (cooptación) en sustitución del Sr. Nicolas Brunel, que dimitió de sus funciones como consejero el pasado 17 de Junio de 2015. El nombramiento será sometido a la ratificación de la próxima Junta General de Accionistas.

10 (I) / VENTAS POR PAIS

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA POR PAIS

| (EURm) | 2014 | % | 2015 | % | INC | INC a divisa constante |
|---------------------|----------------|---------------|-----------------|---------------|--------------|------------------------|
| España | 5.219,4 | 55,5% | 5.914,9 | 56,1% | 13,3% | 13,3% |
| Portugal | 876,1 | 9,3% | 823,5 | 7,8% | -6,0% | -6,0% |
| IBERIA | 6.095,5 | 64,8% | 6.738,4 | 63,9% | 10,5% | 10,5% |
| DIA | 5.646,0 | 92,6% | 5.475,3 | 81,3% | -3,0% | -3,0% |
| Schlecker / Clarel | 316,0 | 5,2% | 327,6 | 4,9% | 3,7% | 3,7% |
| El Arbol / La Plaza | 133,5 | 2,2% | 935,5 | 13,9% | 600,7% | 600,7% |
| Argentina | 1.374,0 | 14,6% | 1.922,1 | 18,2% | 39,9% | 33,2% |
| Brasil | 1.729,5 | 18,4% | 1.645,4 | 15,6% | -4,9% | 11,6% |
| China (Shanghai) | 200,9 | 2,1% | 240,8 | 2,3% | 19,9% | 2,3% |
| EMERGENTES | 3.304,5 | 35,2% | 3.808,3 | 36,1% | 15,2% | 20,0% |
| TOTAL DIA | 9.399,9 | 100,0% | 10.546,7 | 100,0% | 12,2% | 13,9% |

VENTAS NETAS POR PAIS

| (EURm) | 2014 | % | 2015 | % | INC | INC a divisa constante |
|-------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|------------------------|
| España | 4.496,9 | 56,1% | 5.076,7 | 56,9% | 12,9% | 12,9% |
| Portugal | 724,7 | 9,0% | 678,0 | 7,6% | -6,4% | -6,4% |
| IBERIA | 5.221,6 | 65,2% | 5.754,7 | 64,5% | 10,2% | 10,2% |
| Argentina | 1.096,0 | 13,7% | 1.532,3 | 17,2% | 39,8% | 33,0% |
| Brasil | 1.523,7 | 19,0% | 1.435,6 | 16,1% | -5,8% | 10,6% |
| China (Shanghai) | 169,6 | 2,1% | 202,9 | 2,3% | 19,6% | 2,0% |
| EMERGENTES | 2.789,4 | 34,8% | 3.170,8 | 35,5% | 13,7% | 18,8% |
| TOTAL DIA | 8.011,0 | 100,0% | 8.925,5 | 100,0% | 11,4% | 13,2% |

10 (II) / TIENDAS Y SUPERFICIE COMERCIAL POR PAIS

TIENDAS POR PAIS

| | 31 DICIEMBRE 2014 | | | 31 DICIEMBRE 2015 | | | INC |
|---------------------|-------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|------------|
| | COCO | Franquicia | TOTAL | COCO | Franquicia | TOTAL | |
| España | 3.135 | 1.646 | 4.781 | 2.987 | 1.954 | 4.941 | 160 |
| Portugal | 346 | 288 | 634 | 361 | 260 | 621 | -13 |
| IBERIA | 3.481 | 1.934 | 5.415 | 3.348 | 2.214 | 5.562 | 147 |
| DIA | 1.827 | 1.908 | 3.735 | 1.664 | 2.183 | 3.847 | 112 |
| Schlecker / Clarel | 1.217 | 26 | 1.243 | 1.164 | 31 | 1.195 | -48 |
| El Arbol / La Plaza | 437 | 0 | 437 | 520 | 0 | 520 | 83 |
| Argentina | 238 | 486 | 724 | 262 | 584 | 846 | 122 |
| Brasil | 304 | 495 | 799 | 308 | 621 | 929 | 130 |
| China (Shanghai) | 198 | 170 | 368 | 103 | 278 | 381 | 13 |
| EMERGENTES | 740 | 1.151 | 1.891 | 673 | 1.483 | 2.156 | 265 |
| TOTAL DIA | 4.221 | 3.085 | 7.306 | 4.021 | 3.697 | 7.718 | 412 |

SUPERFICIE COMERCIAL

| (Millones de m ²) | 31 DICIEMBRE 2014 | % | 31 DICIEMBRE 2015 | % | INC | INC M ² |
|-------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------|--------------------|
| España | 1,8294 | 67,1% | 1,9399 | 67,1% | 6,0% | 110.484 |
| Portugal | 0,2255 | 8,3% | 0,2193 | 7,6% | -2,8% | -6.204 |
| IBERIA | 2,0549 | 75,4% | 2,1592 | 74,7% | 5,1% | 104.280 |
| DIA | 1,5446 | 75,2% | 1,5603 | 72,3% | 1,0% | 15.691 |
| Clarel | 0,2005 | 9,8% | 0,1928 | 8,9% | -3,8% | -7.668 |
| El Arbol / La Plaza | 0,3098 | 15,1% | 0,4061 | 18,8% | 31,1% | 96.257 |
| Argentina | 0,2041 | 7,5% | 0,2308 | 8,0% | 13,1% | 26.670 |
| Brasil | 0,3869 | 14,2% | 0,4204 | 14,6% | 8,7% | 33.528 |
| China (Shanghai) | 0,0809 | 3,0% | 0,0788 | 2,7% | -2,5% | -2.034 |
| EMERGENTES | 0,6718 | 24,6% | 0,7300 | 25,3% | 8,7% | 58.164 |
| TOTAL DIA | 2,7268 | 100,0% | 2,8892 | 100,0% | 6,0% | 162.444 |

10 (II) / CRECIMIENTO ORGÁNICO POR SEGMENTO

| CRECIMIENTO ORGANICO | 4T 2014 | 2014 | 1T 2015 | 2T 2015 | 3T 2015 | 4T 2015 | 2015 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| IBERIA | -4,1% | -3,4% | -2,5% | -3,2% | -1,3% | -3,0% | -2,5% |
| EMERGENTES | 32,6% | 30,6% | 25,8% | 19,9% | 17,5% | 18,1% | 20,0% |
| TOTAL DIA | 8,4% | 8,2% | 6,9% | 4,6% | 5,6% | 4,7% | 5,4% |

| CRECIMIENTO COMPARABLE | 4T 2014 | 2014 | 1T 2015 | 2T 2015 | 3T 2015 | 4T 2015 | 2015 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| IBERIA | -6,7% | -5,9% | -4,4% | -5,2% | -2,3% | -1,4% | -3,4% |
| EMERGENTES | 22,1% | 20,7% | 14,0% | 8,4% | 7,5% | 9,3% | 9,6% |
| TOTAL DIA | 2,9% | 2,9% | 1,6% | -0,6% | 1,3% | 3,1% | 1,3% |

| CRECIMIENTO COMPARABLE AJUSTADO POR CALENDARIO | 4T 2014 | 2014 | 1T 2015 | 2T 2015 | 3T 2015 | 4T 2015 | 2015 |
|--|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| IBERIA | -5,8% | -5,6% | -4,6% | -4,8% | -2,4% | -0,9% | -3,3% |
| EMERGENTES | 21,9% | 20,9% | 14,1% | 8,2% | 7,7% | 9,4% | 9,7% |
| TOTAL DIA | 3,5% | 3,3% | 1,6% | -0,3% | 1,3% | 3,5% | 1,5% |

10 (IV) / EVOLUCION DE DIVISAS

| PERIODO | EUR / Peso argentino | EUR / Real brasileño | EUR / Yuan chino |
|--------------------------|----------------------|----------------------|------------------|
| 4T 2014 | 0,1212 | 0,3228 | 0,1206 |
| 4T 2015 | 0,0941 | 0,3142 | 0,1303 |
| Variación 4T 2014 | -22,4% | -2,7% | 8,0% |
| 1T 2014 | 0,0966 | 0,3089 | 0,1196 |
| 1T 2015 | 0,1023 | 0,3109 | 0,1425 |
| Variación 1T 2015 | 5,9% | 0,7% | 19,1% |
| 2T 2014 | 0,0905 | 0,3271 | 0,1170 |
| 2T 2015 | 0,1010 | 0,2945 | 0,1457 |
| Variación 2T 2015 | 11,6% | -10,0% | 24,5% |
| 3T 2014 | 0,0910 | 0,3319 | 0,1225 |
| 3T 2015 | 0,0973 | 0,2557 | 0,1427 |
| Variación 3T 2015 | 6,9% | -23,0% | 16,6% |
| 4T 2014 | 0,0941 | 0,3142 | 0,1303 |
| 4T 2015 | 0,0911 | 0,2377 | 0,1429 |
| Variación 4T 2015 | -3,2% | -24,4% | 9,7% |
| 2014 | 0,0930 | 0,3206 | 0,1224 |
| 2015 | 0,0712 | 0,2325 | 0,1417 |
| Fin 2015 | 0,0979 | 0,2743 | 0,1435 |
| Variación 2015 | 5,2% | -14,4% | 17,2% |

Fuente: Bloomberg, cotizaciones medias (Tasas negativas de variación representan una depreciación respecto al Euro)

10 (V) / BALANCE DE SITUACION

| (EURm) | 31 DICIEMBRE 2014 | 31 DICIEMBRE 2015 |
|--|-------------------|-------------------|
| Activo no corriente | 1.997,0 | 2.355,1 |
| Existencias | 553,1 | 562,5 |
| Clientes y otros deudores | 244,6 | 221,2 |
| Otro activo circulante | 133,2 | 141,0 |
| Caja y tesorería | 199,1 | 162,8 |
| Activos no-corrientes mantenidos para la venta | 0,0 | 0,0 |
| TOTAL ACTIVO | 3.127,0 | 3.442,6 |
| Total fondos propios | 377,6 | 313,2 |
| Deuda a largo plazo | 532,5 | 921,0 |
| Provisiones | 93,6 | 69,4 |
| Pasivos por impuestos diferidos | 2,7 | 3,2 |
| Deuda a corto plazo | 199,9 | 374,3 |
| Acreedores comerciales y otros | 1.693,1 | 1.518,8 |
| Otros pasivos circulantes | 227,4 | 242,7 |
| Pasivos asociados con activos fijos mantenidos para la venta | 0,1 | 0,0 |
| TOTAL PASIVO | 3.127,0 | 3.442,6 |

10 (VI) / FLUJO DE CAJA

| (EURm) | 2014 | 2015 |
|--|---------------|---------------|
| EBITDA ajustado | 585,3 | 610,1 |
| Impuestos pagados | -46,4 | -97,6 |
| <i>Impuesto de sociedades satisfecho en el ejercicio</i> | <i>-76,6</i> | <i>-57,2</i> |
| <i>Desembolso de actas fiscales provisionadas</i> | <i>30,2</i> | <i>-40,4</i> |
| Variación en fondo de maniobra | -162,7 | -160,2 |
| Variación de otros activos y pasivos circulantes | 9,0 | -101,1 |
| (A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES | 385,2 | 251,3 |
| Inversión / desinversión financiera | 109,4 | 13,3 |
| <i>Compra y venta de acciones</i> | <i>231,7</i> | <i>0,0</i> |
| <i>Otras inversiones/desinversiones de activos financieros</i> | <i>-122,3</i> | <i>13,3</i> |
| Inversión en inmovilizado | -349,4 | -563,3 |
| (B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION | -240,0 | -550,0 |
| (A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO | 145,1 | -298,7 |
| Ampliación de capital | 0,0 | 0,0 |
| Dividendos distribuidos | -103,3 | -112,6 |
| Operaciones de autocartera | -37,2 | -200,1 |
| Diferencias en tipos de cambio y otros | 112,9 | 12,3 |
| (C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS | -27,5 | -300,3 |
| Deuda neta al comienzo del periodo | 651,0 | 533,4 |
| (A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA | 117,6 | -599,0 |
| Deuda neta al final del periodo | 533,4 | 1.132,4 |

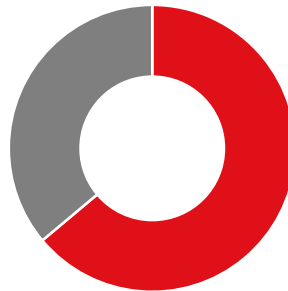
10 (VII) / VENTAS BRUTAS Y EBITDA AJUSTADO POR SEGMENTO

2014
Ventas brutas
bajo enseña



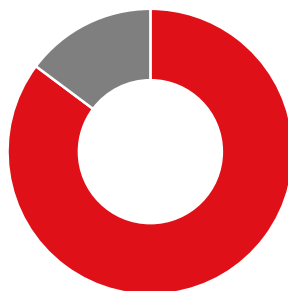
- Iberia 64,8%
- Emergentes 35,2%

2015
Ventas brutas
bajo enseña



- Iberia 63,9%
- Emergentes 36,1%

2014
EBITDA ajustado



- Iberia 85,2%
- Emergentes 14,8%

2015
EBITDA ajustado



- Iberia 82,1%
- Emergentes 17,9%

/ 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 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 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 atribuible que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos por reestructuración, 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.

/ RELACION CON INVERSORES

/ David Peña Delgado

/ Mario Sacedo Arriola

/ Tomás Peinado Alcaraz

/ Tel: +34 91 398 54 00, ext: 33890

Email: investor_relations@diagroup.com

<http://www.diacorporate.com/en/shareholders-investors/>

/ Parque Empresarial Las Rozas

/ Jacinto Benavente, 2 A

/ 28232 - Las Rozas (Madrid) ESPAÑA

/ NOTA LEGAL

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.

Éste documento es publicado en español e inglés. En el evento de cualquier diferencia entre la versión en inglés y la original en español, prevalecerá la versión original en español.

El presente documento contiene expresiones (ventas brutas, crecimiento comparable en la cifra neta de ventas, EBITDA ajustado, EBIT ajustado, etc) que no son medidas IFRS (International Financial Reporting Standards).