

# Distribuidora Internacional de Alimentación S.A. y Sociedades Dependientes

## Informe de Gestión

Correspondiente al periodo de seis meses  
terminado el 30 de junio de 2011



**INFORME DE GESTION INTERMEDIO RESUMIDO CONSOLIDADO DIA  
PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2011**

**DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DURANTE EL PRIMER SEMESTRE 2011**

A pesar de que el contexto macroeconómico en Europa es muy complicado, DIA ha sabido adaptarse a los distintos contextos que viven sus distintos mercados Europeos, mientras que en los países emergentes la evolución de los negocios ha mantenido su dinámica senda de expansión y crecimiento. De este modo, la cifra de ventas ha acelerado su crecimiento en el segundo trimestre de 2011. Asimismo, el EBITDA ajustado cash muestra un crecimiento de dos dígitos (+10.6%), muy superior al 3.1% de crecimiento observado en las ventas, mejorando sensiblemente el margen de EBITDA gracias fundamentalmente a la creciente contribución de los países emergentes.

<b>GRUPO DIA</b>	<b>S1 2011</b>	<b>S1 2010</b>	<b>% Variación tasa constante</b>
<b>Ventas brutas bajo enseña DIA</b>	<b>5,422.4</b>	<b>5,220.0</b>	<b>4.7%</b>
<b>Crecimiento LFL bajo enseña DIA</b>			<b>1.5%</b>
<b>Ventas netas consolidadas</b>	<b>4,785.8</b>	<b>4,671.0</b>	<b>3.1%</b>
<b>EBITDA ajustado cash</b>	<b>233.8</b>	<b>212.4</b>	<b>10.6%</b>
<b>Margen EBITDA ajustado cash</b>	<b>4.9%</b>	<b>4.5%</b>	

La cifra de ventas bajo enseña creció hasta los EUR5.422m, siendo el crecimiento a tasa constante un 4.7%.

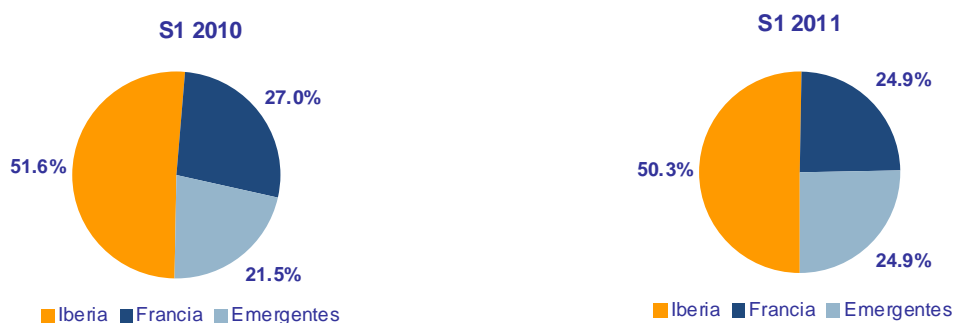
Las ventas netas consolidadas alcanzaron los EUR4.786m, lo que constituye un incremento del 3.1% respecto al primer semestre de 2010 a tipo de cambio constante. La diferencia de crecimiento entre las ventas brutas bajo enseña y las ventas netas consolidadas se explica por dos factores:

- el impacto positivo en las ventas brutas de la subida del IVA en España y Portugal (impacto estimado de +0.8%).
- el impacto negativo en las ventas netas consolidadas de la pérdida de ventas por el traspaso de las tiendas COCO a COFO (impacto estimado en ventas de -0.8% aunque con efecto positivo en la rentabilidad).

Después de haber crecido un 3.8% en el primer trimestre a tipo de cambio constante, las ventas brutas bajo enseña han subido un 5.5% en el segundo trimestre estanco. Esta misma evolución se ve reflejada en la evolución de las tasas de crecimiento de las ventas comparables a tasa constante (like-for-like), en el que se observa una mejora del segundo trimestre respecto al primero (2.5% y 0.5% respectivamente), lo que arroja una tasa de crecimiento de las ventas comparables del 1.5% durante el primer semestre de 2011.

En cuanto a la evolución del resultado operativo, el Grupo DIA alcanzó un EBITDA ajustado cash de EUR233.8m, lo que representa una mejora del 10.6% en términos de divisa constante. Esto supone una ampliación del margen operativo de 40pb hasta alcanzar el 4.9%.

### Contribución por Zonas de las Ventas Brutas bajo enseña DIA



### Contribución por Zonas del EBITDA ajustado cash



Por divisiones de negocio, la creciente contribución de los países emergentes tanto a nivel de ventas como a nivel de EBITDA cash ajustado mantiene la evolución esperada. De este modo, la participación en la cifra de ventas brutas bajo enseña pasa del 21.5% a 24.9% mientras que el EBITDA cash ajustado pasa del 5.0% a 8.7%. Este mayor peso de los países emergentes esta en línea con los objetivos marcados para el 2013, año en el que Argentina, Brasil, Turquía y China deben contar con un peso acumulado en las ventas del 30% y del 20% en términos de EBITDA cash ajustado.

## IBERIA

IBERIA	S1 2011	S1 2010	% Variación tasa constante
Ventas brutas bajo enseña DIA	2,725.4	2,691.6	1.3%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA			0.2%
Ventas netas consolidadas	2,414.0	2,424.3	-0.4%
EBITDA ajustado cash	173.7	159.9	8.6%
Margen EBITDA ajustado cash	7.2%	6.6%	

Las ventas bajo enseña de Iberia mejoraron un 1.3% en el semestre hasta los EUR2.725m, mientras que las ventas netas consolidadas se redujeron un 0.4%. La diferencia de crecimiento se explica por 90pb de subida de IVA y por 80pb de impacto negativo en las ventas netas consolidadas de la pérdida de venta neta derivada el traspaso de las tiendas COCO a COFO.

Después de haber crecido ligeramente en un 0.2% en el primer trimestre, las ventas brutas bajo enseña han subido un 2.3% en el segundo trimestre. En cuanto al crecimiento de las ventas comparables en el segmento, vemos inversión de la tendencia en el segundo trimestre respecto al primero. Pasamos de un crecimiento negativo de 0.7% a un crecimiento positivo de 1.2%, lo que nos da un crecimiento del 0.2% de las ventas en el semestre sobre el mismo período del año anterior.

En términos de resultado operativo (EBITDA cash ajustado) la división alcanzó una cifra de EUR173.7m lo que implica una mejora de 60pb en el margen hasta alcanzar el 7.2% de la venta. Esta mejora se debe a tres efectos: al éxito de la transformación de las tiendas COCO a los nuevos formatos (DIA Market y DIA Maxi), al plan de traspaso de tiendas COCO a COFO y a los planes de mejora de la productividad y contención de costes.

## FRANCIA

FRANCIA	S1 2011	S1 2010	% Variación tasa constante
Ventas brutas bajo enseña DIA	1,348.9	1,408.6	-4.2%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA			-6.4%
Ventas netas consolidadas	1,206.2	1,277.2	-5.6%
EBITDA ajustado cash	39.8	41.8	-4.9%
Margen EBITDA ajustado cash	3.3%	3.3%	

Con respecto a Francia, la cifra de ventas bajo enseña cayó un 4.2% mientras que el descenso de las ventas netas consolidadas fue un 5.6% hasta EUR1.206m. La diferencia de crecimiento se explica por el impacto negativo en las ventas netas consolidadas de la pérdida de venta por el traspaso de las tiendas COCO a COFO.

En Francia, el crecimiento de las ventas like for like fue -6.4% en el primer semestre. Vemos una leve mejora en el crecimiento del segundo trimestre respecto del primero ya que pasamos de una tasa de -7.3% a una tasa de -5.5%.

El entorno competitivo del mercado francés sigue siendo muy fuerte y muy exigente. El programa de transformación de tiendas sigue su curso y a 30 de Junio 2011 ya hay 475 tiendas bajo enseña DIA (386 COCO, 75 COFO y 14 FOFO) sobre un total de 916 tiendas. Más de la mitad del parque de tiendas está convertido a DIA y el compromiso de convertir todo el parque a final de 2012 se mantiene. Además se han traspasado 18 tiendas de modelo de gestión integrado COCO a modelo COFO.

A nivel de resultados, el EBITDA ajustado cash se situó en EUR39.8m lo que representa una caída del 4.9% que está en línea con la caída observada en la cifra de ventas. El margen de EBITDA ajustado cash permanece estable gracias a la contención de los costes y al incremento de rentabilidad de los nuevos formatos en Francia que compensan la bajada de margen comercial debido al freno de las ventas.

## PAISES EMERGENTES

EMERGENTES	S1 2011	S1 2010	% Variación tasa constante
Ventas brutas bajo enseña DIA	1,348.1	1,119.9	24.0%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA			14.4%
Ventas netas consolidadas	1,165.6	969.6	23.3%
EBITDA ajustado cash	20.3	10.6	101.0%
Margen EBITDA ajustado cash	1.7%	1.1%	

Las ventas brutas bajo enseña en nuestra división de Emergentes (Argentina, Brasil, Turquía y China) aumentaron un 24.0% hasta EUR1.348m mientras que las ventas netas consolidadas crecieron un 23.3% hasta EUR1.166m.

El crecimiento de las ventas brutas bajo enseña ha sido muy significativo, siendo muy similar tanto en el primer trimestre como en el segundo (24.1% y 23.9% respectivamente a tipo de cambio constante) sin existir en ninguno de los dos periodos un efecto calendario significativo.

En este segmento, el crecimiento de las ventas comparables a tasa constante fue elevado, mejorando 110 pb el segundo trimestre respecto al primero (14.9% y 13.8% respectivamente). Gracias a ello, el crecimiento de las ventas like-for-like a tasa constante del primer semestre fue de 14.4%.

El EBITDA ajustado cash alcanzó la cifra de EUR20.3m, duplicando el importe del semestre del año anterior a tasa constante. En este sentido es destacable que todos los países integrados en la división mejoraron sus cifras tanto en valor absoluto como en margen de EBITDA ajustado cash.

Ambos crecimientos, tanto el de la cifra de ventas como el de EBITDA ajustado cash reflejan la misma tendencia positiva que en el primer trimestre de 2011. Para el resto de año confiamos que esta tendencia continúe.

## EXPANSION COMERCIAL

### GRUPO DIA EXPANSION

	Situación al 30/06/2011	Situación al 31/12/2010	Situación al 30/06/2010	S1 2011 vs. 2010	S1 2011 vs. S1 2010
Dia Urbana	1,347	1,688	1,918	(341)	(571)
Dia Market	1,614	1,309	1,113	305	501
<b>Total Proximidad</b>	<b>2,961</b>	<b>2,997</b>	<b>3,031</b>	<b>(36)</b>	<b>(70)</b>
Dia Parking	327	493	605	(166)	(278)
Dia Maxi	953	813	715	140	238
<b>Total Atracción</b>	<b>1,280</b>	<b>1,306</b>	<b>1,320</b>	<b>(26)</b>	<b>(40)</b>
<b>Total COCO</b>	<b>4,241</b>	<b>4,303</b>	<b>4,351</b>	<b>(62)</b>	<b>(110)</b>
FOFO	1,385	1,432	1,360	(47)	25
COFO	838	638	478	200	360
<b>Total Franquicias</b>	<b>2,223</b>	<b>2,070</b>	<b>1,838</b>	<b>153</b>	<b>385</b>
<b>Total Establecimientos</b>	<b>6,464</b>	<b>6,373</b>	<b>6,189</b>	<b>91</b>	<b>275</b>

Durante el primer semestre del ejercicio 2011 el número total de establecimientos se incrementó en 91 tiendas hasta un total de 6.464. El número de tiendas COCO se redujo en 62, pasando de 4.303 a 4.241 establecimientos aunque hay que tener en cuenta que durante este periodo se traspasaron 142 tiendas desde formato COCO a formato COFO, los que en términos ajustados otorga una cifra de aperturas netas de 80 tiendas COCO durante este primer semestre de 2011.

Asimismo, durante este primer semestre se realizaron cerca de 400 transformaciones de tiendas COCO a los nuevos formatos DIA Market y DIA Maxi, suponiendo llegar así al 61% de la red de tiendas COCO frente al 49% que representaban a finales del 2010. De la misma manera, las tiendas franquicias, suponen ya el 34% del total de establecimientos, frente al 32% que suponían a finales de 2010, lo que permite reafirmarnos en nuestro objetivo del peso de la franquicia en nuestro modelo de gestión (40% de tiendas franquiciadas a finales de 2013).

## EVOLUCION DE RESULTADOS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2011

### GRUPO DIA P&L

	S1 2011		S1 2010		S1 2011 vs. 2010 a tasa constante %
	M€	% Ventas	M€	% Ventas	
<b>Ventas</b>	<b>4,785.8</b>		<b>4,671.0</b>		<b>3.1%</b>
Margen Comercial	988.5	20.7%	969.6	20.8%	2.6%
Costes de Distribución	(769.8)	-16.1%	(772.0)	-16.5%	0.5%
<b>EBITDA ajustado cash (1)</b>	<b>233.8</b>	<b>4.9%</b>	<b>212.4</b>	<b>4.5%</b>	<b>10.6%</b>
Amortizaciones	(118.0)	-2.5%	(119.8)	-2.6%	-1.2%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>100.8</b>	<b>2.1%</b>	<b>77.7</b>	<b>1.7%</b>	<b>30.3%</b>
Elementos no recurrentes	(56.4)	-1.2%	(40.8)	-0.9%	38.3%
<b>EBIT</b>	<b>44.4</b>	<b>0.9%</b>	<b>36.9</b>	<b>0.8%</b>	<b>21.3%</b>
Resultado financiero	(12.9)	-0.3%	(4.0)	-0.1%	233.6%
Impuesto sobre beneficios	(27.1)	-0.6%	(43.0)	-0.9%	-36.9%
Resultado de sociedades por el metodo de participación	0.3	0.0%	(0.3)	-0.0%	ns
<b>Beneficio después de impuestos de las actividades continuadas</b>	<b>4.7</b>	<b>0.1%</b>	<b>(10.5)</b>	<b>-0.2%</b>	<b>ns</b>
(1) amortización de elementos logísticos :	(15.1)	-0.3%	(14.8)	-0.3%	2.3%

Durante el primer semestre de 2011 el margen comercial de DIA creció un 2.6% a tasa constante ligeramente por debajo de la cifra de ventas, lo que se reflejó en una reducción de 10bp en el margen bruto hasta 20.7%.

Nuestros costes de distribución subieron solo en un 0.5% hasta EUR769.8m, gracias a los planes de contención de costes y de mejora de la productividad.

De este modo, el resultado bruto de explotación ajustado por la amortización de costes logísticos (EBITDA cash) y de otros aspectos no recurrentes (EBITDA ajustado cash) aumentó un 10.6% a tasa constante hasta alcanzar EUR233.8m.

A nivel de resultado neto de explotación ajustado de elementos no recurrentes (EBIT ajustado) cabe destacar la reducción del 1.2% a tasa constante en la dotación a la amortización de elementos de inmovilizado. Esto supone un crecimiento del 30.3% a tasa constante hasta alcanzar EUR100.8m.

El resultado neto de explotación (EBIT) se ve afectado negativamente por la existencia de EUR56.4m de elementos no recurrentes frente a EUR40.8m de elementos no recurrentes en el primer semestre 2010. El incremento de los elementos no recurrentes se debe a dos factores:

- al coste estimado del spin-off de DIA en EUR12.5m.
- al reconocimiento en Francia de un coste mayor al provisionado en EUR16.3m a raíz de la decisión dictada por un tribunal administrativo sobre el cálculo erróneo por parte de Carrefour en el IVA entre los años 2004 a 2008.

El cambio en la estructura financiera de la compañía, y en especial la distribución del dividendo extraordinario de EUR452m pagado a Carrefour el 21 de diciembre de 2010, justifica el crecimiento de la carga financiera neta desde EUR4.0m hasta EUR12.9m.

Respecto al término fiscal es de destacar que a pesar de la mejora habida en las cifras de resultados los impuestos sobre beneficios se reducen un 37% hasta EUR27.1m, lo que representa una tasa fiscal



efectiva del 85%. Si excluimos las bases imponibles negativas aportadas al Grupo DIA por diferentes filiales (Francia, China, Turquía) que no influyen en el cálculo del gasto por impuesto por no dar lugar al reconocimiento del crédito fiscal y no conllevar por tanto el ingreso por impuesto, la tasa efectiva conregida al 30 de junio de 2011 sería el 39%.

Finalmente, en cuanto a la aportación de resultados de sociedades consolidadas por puesta en equivalencia cabe destacar que Bladis (sociedad participada al 33.3% por Erteco en Francia) contribuyó con EUR0.3m. La compra de Erteco por ED al Grupo Carrefour fue realizada el 2 de mayo 2011.

## COSTES

	S1 2011		S1 2010		S1 2011 vs. 2010 a tasa constante %
	M€	% Ventas	M€	% Ventas	
Gastos de personal	(395.9)	-8.3%	(396.9)	-8.5%	0.6%
Gastos de explotación	(227.2)	-4.7%	(236.2)	-5.1%	-3.2%
Alquileres	(146.7)	-3.1%	(138.9)	-3.0%	6.4%
<b>Costes de Distribución</b>	<b>(769.8)</b>	<b>-16.1%</b>	<b>(772.0)</b>	<b>-16.5%</b>	<b>0.5%</b>

Las partidas integradas dentro de los costes de distribución (OPEX) observaron una buena evolución en comparación al crecimiento de ventas netas (las ventas incrementaron un 3.1% mientras que los costes solo crecieron un 0.5%)

Los gastos de alquileres aumentaron en EUR7.8m en el primer semestre, lo que representa un incremento del 6.4% hasta EUR146.7m, lo que está completamente en línea con el crecimiento de tiendas COCO y COFO del periodo (5.2% hasta 5,079). Sin embargo, los gastos de explotación se mantuvieron bajo férreo control descendiendo en EUR9.0m respecto al año anterior, lo que representa una reducción del 3.2% en términos relativos. Finalmente, la partida de gastos de personal se mantuvo prácticamente estable al subir en un 0.6% o EUR1.0m hasta los EUR395.9m. En cuanto a los gastos de personal merece destacar que el proceso de transformación de tiendas integradas a tiendas COFO se trasladó en una reducción del 1.5% en el número medio de empleados equivalentes a jornada completa, plantilla que se situó en los 43.945 trabajadores a final de Junio de 2011.

En cuanto al plan de reducción de costes e incremento de la productividad, es importante destacar que a fecha del 30 de Junio de 2011 se habían alcanzado un total de EUR57m respecto al primer semestre del año 2010, que sumados a los EUR100m acumulados en el periodo 2009/2010 suma un total de EUR157m, en línea con el objetivo total de EUR230m a final del año 2012.

**AMORTIZACIONES Y NO RECURRENTE**

	S1 2011		S1 2010		S1 2011 vs. 2010 a tasa constante %
	M€	% Ventas	M€	% Ventas	
<b>Amortizaciones</b>	<b>(118.0)</b>	<b>-2.5%</b>	<b>(119.8)</b>	<b>-2.6%</b>	<b>-1.2%</b>
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(41.7)	-0.9%	(12.6)	-0.3%	230.9%
Deterioro y reestimación vida útil	(7.4)	-0.2%	(6.9)	-0.1%	6.8%
Resultados procedentes de inmovilizado	(7.3)	-0.2%	(21.3)	-0.5%	-65.4%
<b>Elementos no recurrentes</b>	<b>(56.4)</b>	<b>-1.2%</b>	<b>(40.8)</b>	<b>-0.9%</b>	<b>38.3%</b>

Como se ha explicado anteriormente, el incremento respecto al primer semestre 2010 de los otros gastos e ingresos por reestructuración se debe a dos factores:

- al coste acumulado del spin-off de DIA en EUR12.5m.
- al reconocimiento en Francia de un coste mayor al provisionado en EUR16.3m a raíz de la decisión dictada por un tribunal administrativo sobre el cálculo erróneo por parte de Carrefour en el IVA entre los años 2004 a 2008.

Sin estos dos efectos, los otros gastos e ingresos por reestructuración hubiesen estado en línea con los importes del año anterior.

Por el contrario, los resultados procedentes de inmovilizado mejoran en EUR14.0m gracias a Francia donde se compensan las minusvalías generadas por las transformaciones de las tiendas con la reestimación de la vida útil de los bienes provisionados el año pasado.

## CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

### GRUPO DIA WORKING CAPITAL

	Situación al 30/06/2011 M€	Situación al 31/12/2010 M€	Situación al 30/06/2010 M€	S1 2011 vs. 2010 %	S1 2011 vs. S1 2010 %
Existencias	554.8	539.3	566.8	2.9%	-2.1%
<i>Días</i>	26.1	25.7	27.4	0.4	(1.4)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	215.3	179.0	203.4	20.3%	5.8%
<i>Días</i>	10.1	8.5	9.8	1.6	0.3
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1,716.1	1,726.1	1,690.5	-0.6%	1.5%
<i>Días</i>	80.7	82.3	81.8	(1.6)	(1.1)
<b>Capital circulate operativo</b>	<b>(946.0)</b>	<b>(1,007.8)</b>	<b>(920.3)</b>	<b>-6.1%</b>	<b>2.8%</b>
<i>Días</i>	<b>(44.5)</b>	<b>(48.1)</b>	<b>(44.6)</b>	3.6	0.1
Consumo mercaderías	3,849.0	7,652.3	3,738.6		

El capital circulante negativo de DIA se mantuvo cercano al billón de EUR mejorando un 2.8% respecto a Junio 2010 y bajando un 6.1% respecto a Diciembre 2010 (debido a aspectos puramente estacionales).

### GRUPO DIA DEUDA NETA

	Situación al 30/06/2011 M€	Situación al 30/06/2010 M€	S1 2011 vs. S1 2010 %
Total deuda financiera no corriente	15.7	32.6	
Total deuda financiera corriente	911.0	185.3	
Elementos proforma		825.4	
<b>Total deuda financiera</b>	<b>926.7</b>	<b>1,043.3</b>	<b>-11.2%</b>
<b>Total efectivos líquidos</b>	<b>236.4</b>	<b>226.8</b>	<b>4.2%</b>
<b>Deuda financiera neta</b>	<b>690.3</b>	<b>816.5</b>	<b>-15.5%</b>
<b>Deuda financiera neta / EBITDA ajustado cash</b>	<b>1.3</b>		
EBITDA ajustado cash	529		

Con respecto al endeudamiento financiero de la compañía, a finales del primer semestre de 2011 DIA contaba con una deuda neta de EUR690m, lo que representa una reducción de EUR126m respecto a la deuda financiera proforma al 30 de junio de 2010. Nuestros niveles de endeudamiento se sitúan en 1.3x EBITDA, muy por debajo de nuestro techo marcado de 2x EBITDA.

## PERSPECTIVAS AÑO 2011

Esperamos para el segundo semestre del año 2011 el mismo entorno macroeconómico complicado para los países de Europa y sobretodo para Iberia, cuyas elevadas tasas de desempleo no se prevé que vayan a remitir a corto plazo. Por otro lado la actual crisis de la deuda no hace sino que añadir todavía más incertidumbre y presión al consumo que ya se encuentra fuertemente deprimido por la crisis económica.

En este contexto, Grupo DIA sin embargo se ratifica en sus objetivos marcados para el año 2011 ya que confía en su capacidad, demostrada en el pasado, de crecer en medio de escenarios económicos y factores externos adversos.

En los mercados maduros en los que estamos presentes, seguiremos apostando por los planes de transformación de las tiendas COCO a los nuevos formatos DIA Market y DIA Maxi, por el plan de traspaso de las tiendas COCO de baja rentabilidad a COFO así como por los planes de contención de costes y mejora de la productividad.

En los países emergentes, nuestra estrategia se seguirá basando en la expansión y en la mejora de la rentabilidad gracias al crecimiento dinámico de los negocios.

## RIESGOS E INCERTIDUMBRES

A continuación se recoge un resumen de los factores de riesgo relacionados con el negocio del Grupo DIA, y que podrían afectar a las actividades, los resultados o la situación financiera, económica o patrimonial del Grupo.

### - Riesgos relativos a la separación del Grupo Carrefour y su funcionamiento autónomo

Con fecha 5 de Julio de 2011 el Grupo DIA ha dejado de formar parte del grupo Carrefour. En previsión de dicha separación, el Grupo DIA ha reforzado sus estructuras centrales para cubrir ciertas funciones previamente gestionadas por el grupo Carrefour.

La separación del grupo Carrefour conlleva riesgos operativos y financieros, entre los que cabe mencionar:

- Pérdida de poder de negociación con proveedores de productos de marca proveedor: el Grupo DIA y el grupo Carrefour, a través de la suscripción de sendos contratos de fecha 9 de mayo de 2011, se han comprometido a: (a) seguir negociando conjuntamente productos de marca proveedor, básicamente Productos Gran Consumo (PGC), con carácter internacional y hasta el 31 de diciembre de 2011, manteniendo los compromisos adoptados por el grupo Carrefour con sus proveedores; y (b) seguir negociando conjuntamente Productos Gran Consumo (PGC) de marca proveedor, en Francia y hasta el 29 de febrero de 2012, manteniendo los compromisos adoptados por el grupo Carrefour con sus proveedores; fechas a partir de las cuales y respectivamente, el Grupo DIA tendrá que negociar de forma individual en este ámbito, lo que puede provocar el alza de los precios y, como consecuencia, una disminución en los márgenes.
- Mantenimiento del poder de negociación con proveedores de productos de marca propia: como consecuencia del contrato suscrito el 9 de mayo de 2011 para la compra de productos de marca propia conjuntamente con el grupo Carrefour, se preservará la negociación de la marca propia en España y Francia, durante un período de 3 años desde el primer día de cotización de DIA, manteniéndose así determinadas sinergias tanto para el Grupo DIA como para el grupo Carrefour.

- Riesgo derivado de la necesidad de contratar más personal incurriendo en costes adicionales para que el Grupo DIA funcione totalmente de manera autónoma. La Sociedad ha estimado este riesgo en aproximadamente 11 millones de euros al año, incluyendo el coste adicional de la nueva composición del consejo de administración de la Sociedad.
- Riesgo derivado del incremento de los gastos de explotación como consecuencia, entre otros, de:
  - Pérdida de poder de negociación con las agencias publicitarias y para la contratación de servicios informáticos: hasta ahora el Grupo DIA se ha beneficiado de los contratos marco suscritos entre el grupo Carrefour y ciertas agencias publicitarias y proveedores informáticos. Las condiciones de estos contratos seguirán resultando de aplicación al Grupo DIA hasta el 31 de diciembre de 2011. Tras esta fecha, el Grupo DIA negociará de manera independiente en este ámbito y es posible que no pueda suscribir estos contratos en los mismos términos y condiciones ventajosas de las que venía disfrutando.
  - Riesgo derivado de la contratación de nuevas pólizas de seguros: históricamente el Grupo DIA se ha beneficiado de una póliza de seguros paraguas del grupo Carrefour para cubrir los principales riesgos derivados de su actividad. Dicha póliza se mantendrá en vigor (también por tanto para el Grupo DIA) hasta el 30 junio de 2011. Tras la separación, es posible que el Grupo DIA no pueda obtener y mantener pólizas de seguro en las mismas condiciones de las que venía disfrutando.

La Sociedad ha estimado este incremento de gastos de explotación en 11 millones de euros anuales.

Del mismo modo, la Sociedad ha estimado un ahorro en los gastos de explotación por los servicios de consultoría que venía prestándole el grupo Carrefour en aproximadamente 22 millones de euros para 2011 (correspondiente a la mitad del mencionado ejercicio) y en torno a 45 millones de euros para los años 2012 y 2013 (respecto de lo que hubiera abonado el Grupo DIA de haber seguido en el grupo Carrefour).

- Pérdida de apoyo, en el medio y largo plazo, para entrar en nuevos países en los que el grupo Carrefour esté presente.
- Riesgo derivado de la gestión de la tesorería y de la deuda financiera con el grupo Carrefour: tras la separación, el Grupo DIA tendrá que gestionar por su cuenta la totalidad de su tesorería, sin que pueda asegurar que sea capaz de gestionar su tesorería y su deuda financiera de igual forma que cuando se encontraba respaldada por el grupo Carrefour.
- Riesgo derivado de la terminación de determinados contratos: si bien el Grupo DIA entiende que la separación del grupo Carrefour no debería tener un impacto significativo en la inmensa mayoría de los contratos que ha suscrito, no puede descartarse la existencia de algún contrato suscrito en el curso ordinario del negocio que pueda contener alguna cláusula que permita a la contraparte de dicho contrato terminar anticipadamente el mismo.

En conclusión, el efecto total de la separación de DIA del grupo Carrefour alcanzaría, sobre el resultado de explotación, +11 millones de euros, -19 millones de euros y -19 millones de euros en los ejercicios 2011, 2012 y 2013, respectivamente.

**- Riesgos asociados a la expansión:**

La estrategia de crecimiento del Grupo ha estado basada (i) en nuevas aperturas; y (ii) en la adquisición de otras cadenas de supermercados.

La estrategia de apertura de nuevos establecimientos incluye la apertura tanto de establecimientos propios como franquiciados. La apertura de los primeros depende de múltiples factores y las inversiones destinadas a su apertura pueden deteriorar los márgenes del Grupo hasta que dichas inversiones alcancen su período de maduración. En lo que respecta a los establecimientos gestionados bajo el régimen de franquicia, aunque las inversiones destinadas a estos establecimientos son menores, los márgenes comerciales son también menores.

En el caso de que se realizasen nuevas adquisiciones, los resultados del Grupo dependerán de su capacidad para continuar integrando las empresas adquiridas. No puede garantizarse que los flujos de efectivo generados por el Grupo o la financiación externa que pueda conseguir sean suficientes para financiar sus planes de crecimiento. La capacidad del Grupo para financiarse externamente a un coste razonable puede depender en cierta medida de las condiciones de los mercados financieros (y de los tipos de interés), sobre los que el Grupo no tiene control.

En consecuencia, el Grupo DIA no puede asegurar (i) la estabilidad de este modelo; (ii) que el crecimiento del número de establecimientos comerciales produzca un aumento de la rentabilidad; o (iii) que el ritmo de crecimiento se mantenga en los próximos ejercicios.

**- Riesgos de tipos de cambio:**

La utilización de divisas distintas del euro en operaciones de importación de mercancía implica un riesgo de cambio. El Grupo DIA sigue una política de cobertura de su exposición a este riesgo para mitigar su impacto.

Adicionalmente, el Grupo DIA está expuesto a riesgos de tipo de cambio relacionados con la conversión a euros de los estados financieros de todos los países que se encuentran fuera de la zona euro, que no están cubiertos por ninguna póliza de cobertura de cambio

**- Riesgos relativos a la financiación del Grupo y de tipos de interés:**

El préstamo sindicado por importe 1.050 millones firmado entre el Grupo DIA y diversas entidades de crédito contiene determinadas restricciones que podrían limitar la capacidad del Grupo para, entre otras cuestiones, constituir garantías sobre sus activos y llevar a cabo determinadas inversiones o desinversiones.

En otro orden, el Grupo tiene intención de realizar las coberturas necesarias para mitigar en lo posible el efecto de las fluctuaciones del tipo de cambio asociadas a esta financiación.

**- Riesgos derivados de la situación macroeconómica:**

El sector de la distribución es sensible a los cambios en las condiciones económicas y macroeconómicas (en los niveles de empleo, condiciones de mercado locales, disponibilidad de financiación, términos de los arrendamientos y otros gastos operativos) y los cambios demográficos y políticos.

La crisis económica ha tenido un impacto negativo especialmente en los países maduros en los que el Grupo DIA opera: el aumento del desempleo, el descenso del consumo, la confianza del consumidor y la renta disponible, así como la volatilidad en los precios de las materias primas y del petróleo, afectan negativamente a las ventas y beneficios del Grupo DIA debido a la necesidad de reposicionar precios y llevar a cabo agresivas promociones. En particular, la restricción del crédito afecta directamente a la demanda de los consumidores. La reducción de la demanda y del gasto, así como en el cambio de los hábitos de consumo (incremento del consumo de productos de marca propia Light, bio, etc..) pueden suponer un aumento de la presión sobre las ventas y márgenes del Grupo DIA, cuyos efectos negativos sobre los mismos pudieran no ser recuperables mediante un ajuste de costes.

Los mercados emergentes están particularmente sometidos a una serie de riesgos menos habituales en otro tipo de economías desarrolladas, que podrían tener un efecto negativo en la evolución del Grupo (riesgo de inestabilidad macroeconómica, potencial devaluación de la moneda, inestabilidad política y social, falta de seguridad jurídica etc.).

El Grupo DIA no puede asegurar que el crecimiento en ingresos y beneficios que ha registrado en ejercicios pasados pueda mantenerse en el futuro, particularmente si las ventas se estabilizan o disminuyen como consecuencia del entorno macroeconómico.

## TRANSACCIONES CON PARTES VINCULADAS

Las operaciones con partes vinculadas están descritas en el capítulo 19 de los estados intermedios resumidos consolidados. No existen operaciones con partes vinculadas llevadas a cabo en el periodo de los seis primeros meses de 2011 no descritas en dichos estados financieros y que hayan afectado sustancialmente a la situación financiera o a los resultados del Grupo,

## HECHOS POSTERIORES

Con fecha 21 de junio de 2011, la Junta general de accionistas de Carrefour S.A. aprobó la operación consistente en el reparto de la totalidad del capital social de DIA como dividendo en especie a los accionistas de Carrefour S.A. y la admisión a negociación de las acciones de DIA, S.A. en las Bolsas de Valores españolas. Con fecha 1 de julio de 2011 Carrefour S.A. adquirió la totalidad de las acciones en las que está dividido el capital de DIA, S.A. a la entidad de su grupo Norfin Holder, S.L. En virtud de esta compraventa, Carrefour, S.A., hasta entonces accionista indirecto de la totalidad del capital social de DIA, S.A., a través de su dependiente Norfin Holder, S.L., paso a ser accionista directo de dicha Sociedad. Con fecha 5 de julio de 2011, Carrefour, S.A. ha llevado a cabo la entrega de dichas acciones a sus accionistas que lo eran al cierre de mercado del día anterior. A partir de esta fecha las acciones de DIA, S.A. comenzaron a cotizar en las Bolsas de Valores españolas.

En otro orden, con fecha 13 de mayo de 2011, diversas entidades financieras (Banco Santander, S.A., Barclays Corporate, BNP Paribas Sucursal en España, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank Sucursal en España, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "La Caixa", Natixis y Société Générale Corporate & Investment Banking), entre las cuales figuran Banco Santander, S.A. como agente y agente de garantías, y BNP Paribas Sucursal en España y Natixis como coordinadores y agentes de documentación, suscribieron un contrato con la Sociedad, otorgándole a esta última un compromiso de financiación por importe máximo de 1.050 millones de euros. Dicha financiación quedó ratificada en el contrato de financiación firmado con fecha 1 de julio de 2011.

Con fecha 5 de julio de 2011, la sociedad dominante del Grupo recibió el importe de 865.000 miles de euros de esta financiación, con el fin principal de cancelar, en dicha fecha, las deudas financieras que presentaba al 30 de junio de 2011 con las distintas Sociedades del grupo Carrefour. Con fecha 8 de julio de 2011 se recibieron 50.000 miles de euros adicionales de dicha financiación.

A continuación se presentan los principales términos incluidos en la financiación acordada por el Grupo DIA:

Tramo	Garantías	Tipología	Fecha de constitución	Vencimiento	Límite	Tipo de interés
Tramo A	Covenants	Tramos amortizable cada 6 meses	Junio 2011	Diciembre 2011 - Junio 2016	350.000	Euribor+1,75%
Tramo B	Covenants	Amortizable a término	Junio 2011	Junio 2016	350.000	Euribor+1,90%
Tramo C	Covenants	Línea de crédito	Junio 2011	Junio 2016	350.000	Euribor+1,50-1,90%

Las garantías consisten en cumplimiento de diferentes ratios financieros y en caso de su incumplimiento el diferencial inicial se ajustaría semestralmente (primera revisión tendrá lugar en diciembre de 2011).

Igualmente cabe destacar que el Consejo de Administración del Grupo DIA, y al amparo de la autorización conferida el 9 de mayo de 2011 y en concordancia con los artículos 146 y siguientes de

la Ley de Sociedades de Capital, ha acordado llevar a cabo un programa de recompra de acciones propias (el "Programa de Recompra"), de conformidad con lo previsto en el Reglamento CE nº 2273/2003 de la Comisión, de 22 de diciembre de 2003, por el que se aplica la Directiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que se refiere a las exenciones para los programas de recompra y la estabilización de instrumentos financieros (el "Reglamento CE Nº2273/2003").

El Programa de Recompra de acciones propias será llevado a cabo en los siguientes términos:

- En ejecución del Programa de Recompra, se podrá adquirir un número máximo de acciones propias equivalente al 2% del capital social.
- Las acciones se comprarán a precio de mercado de conformidad con las condiciones de precio y volumen establecidas en el artículo 5 del Reglamento CE Nº2273/2003 y en el Reglamento Interno de Conducta en Materias Relativas a los Mercados de Valores de la Sociedad.
- El Programa tendrá una duración máxima de 12 meses, salvo que se haga pública una modificación de esta duración de conformidad con lo previsto en el artículo nº4 del Reglamento CE Nº2273/2003.
- De conformidad con lo previsto en el artículo 3 del Reglamento CE Nº 2273/2003 la finalidad del Programa de Recompra es atender a las obligaciones relativas al régimen de remuneración de los Consejeros y a las obligaciones relativas a los planes de entrega de acciones y de opciones sobre acciones en los términos que puedan quedar aprobados por el Consejo de Administración.
- La gestión del Programa de Recompra de acciones propias se encomendará a un intermediario financiero, conforme a lo previsto en el artículo 6.3. del Reglamento CE Nº2273/2003.

La Sociedad ha llevado a cabo las siguientes operaciones sobre sus acciones propias al amparo de dicho Programa:

Fecha	ISIN	Operación	Títulos	Precio medio (EUR)	Títulos acumulados
1/8/2011	ES0126775032	Compra	2.534.680	2,9171	2.534.680
2/8/2011	ES0126775032	Compra	1.124.082	2,7428	3.658.762
3/8/2011	ES0126775032	Compra	1.700.000	2,6502	5.358.762
4/8/2011	ES0126775032	Compra	555.232	2,5506	5.913.994
5/8/2011	ES0126775032	Compra	31.006	2,5359	5.945.000

## GLOSARIO

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

**EBITDA ajustado cash:** "Resultado de explotación" antes de "Resultados procedentes de inmovilizado", "Amortizaciones y deterioro", amortización de activos logísticos incluida en el epígrafe de la cuenta de resultados "Consumo de mercaderías y otros consumibles" y otros gastos e ingresos por reestructuración (incluidos en el epígrafe de "Gastos de explotación").



## EVOLUCION TRIMESTRAL

GRUPO DIA <i>EUR m</i>	T1 2011	T2 2011	S1 2011	Tasa constante		
				% Variación T1	% Variación T2	% Variación S1
Ventas brutas bajo enseña DIA	2,624.7	2,797.7	5,422.4	3.8%	5.5%	4.7%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA				0.5%	2.5%	1.5%
Ventas netas consolidadas	2,317.3	2,468.5	4,785.8	2.1%	4.0%	3.1%
EBITDA ajustado cash	99.0	134.8	233.8	23.1%	2.9%	10.6%
Margen EBITDA ajustado cash	4.3%	5.5%	4.9%			

IBERIA <i>EUR m</i>	T1 2011	T2 2011	S1 2011	Tasa constante		
				% Variación T1	% Variación T2	% Variación S1
Ventas brutas bajo enseña DIA	1,309.2	1,416.2	2,725.4	0.2%	2.3%	1.3%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA				-0.7%	1.2%	0.2%
Ventas netas consolidadas	1,161.1	1,252.9	2,414.0	-1.5%	0.6%	-0.4%
EBITDA ajustado cash	74.5	99.3	173.7	19.4%	1.7%	8.6%
Margen EBITDA ajustado cash	6.4%	7.9%	7.2%			

FRANCIA <i>EUR m</i>	T1 2011	T2 2011	S1 2011	Tasa constante		
				% Variación T1	% Variación T2	% Variación S1
Ventas brutas bajo enseña DIA	655.5	693.4	1,348.9	-4.6%	-3.8%	-4.2%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA				-7.3%	-5.5%	-6.4%
Ventas netas consolidadas	585.7	620.4	1,206.2	-6.1%	-5.0%	-5.6%
EBITDA ajustado cash	16.9	22.9	39.8	7.8%	-12.6%	-4.9%
Margen EBITDA ajustado cash	2.9%	3.7%	3.3%			

EMERGENTES <i>EUR m</i>	T1 2011	T2 2011	S1 2011	Tasa constante		
				% Variación T1	% Variación T2	% Variación S1
Ventas brutas bajo enseña DIA	660.0	688.1	1,348.1	24.1%	23.9%	24.0%
Crecimiento LFL bajo enseña DIA				13.8%	14.9%	14.4%
Ventas netas consolidadas	570.5	595.1	1,165.6	23.1%	23.5%	23.3%
EBITDA ajustado cash	7.7	12.6	20.3	222.8%	66.2%	101.0%
Margen EBITDA ajustado cash	1.4%	2.1%	1.7%			

## ANEXOS

### GRUPO DIA Venta Neta Consolidada

	S1 2011	S1 2010	S1 2011 - S1 2010 %	S1 2011 - S1 2010 % tasa constante
España	2,025.2	2,026.2	0.0%	0.0%
Portugal	388.8	398.2	-2.3%	-2.3%
<b>IBERIA</b>	<b>2,414.0</b>	<b>2,424.3</b>	<b>-0.4%</b>	<b>-0.4%</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>1,206.2</b>	<b>1,277.2</b>	<b>-5.6%</b>	<b>-5.6%</b>
Turquía	208.3	177.8	17.2%	27.5%
Argentina	306.3	254.2	20.5%	33.6%
Brasil	571.7	461.1	24.0%	19.2%
China	79.3	76.4	3.8%	3.9%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1,165.6</b>	<b>969.6</b>	<b>20.2%</b>	<b>23.3%</b>
<b>Total Grupo DIA</b>	<b>4,785.8</b>	<b>4,671.0</b>	<b>2.5%</b>	<b>3.1%</b>

### GRUPO DIA EXPANSION COCO

	Situación al 30/06/2011	Situación al 31/12/2010	Situación al 30/06/2010	S1 2011 vs. 2010	S1 2011 vs. S1 2010
España	1,665	1,761	1,839	(96)	(174)
Portugal	347	353	358	(6)	(11)
<b>IBERIA</b>	<b>2,012</b>	<b>2,114</b>	<b>2,197</b>	<b>(102)</b>	<b>(185)</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>717</b>	<b>760</b>	<b>801</b>	<b>(43)</b>	<b>(84)</b>
Turquía	632	563	499	69	133
Argentina	366	363	356	3	10
Brasil	262	259	256	3	6
China	252	244	242	8	10
<b>EMERGENTES</b>	<b>1,512</b>	<b>1,429</b>	<b>1,353</b>	<b>83</b>	<b>159</b>
<b>Total Grupo DIA</b>	<b>4,241</b>	<b>4,303</b>	<b>4,351</b>	<b>(62)</b>	<b>(110)</b>

### GRUPO DIA EXPANSION FRANQUICIAS

	Situación al 30/06/2011	Situación al 31/12/2010	Situación al 30/06/2010	S1 2011 vs. 2010	S1 2011 vs. S1 2010
España	1,075	1,005	947	70	128
Portugal	198	186	168	12	30
<b>IBERIA</b>	<b>1,273</b>	<b>1,191</b>	<b>1,115</b>	<b>82</b>	<b>158</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>199</b>	<b>176</b>	<b>129</b>	<b>23</b>	<b>70</b>
Turquía	354	327	265	27	89
Argentina	96	85	68	11	28
Brasil	148	149	134	(1)	14
China	153	142	127	11	26
<b>EMERGENTES</b>	<b>751</b>	<b>703</b>	<b>594</b>	<b>48</b>	<b>157</b>
<b>Total Grupo DIA</b>	<b>2,223</b>	<b>2,070</b>	<b>1,838</b>	<b>153</b>	<b>385</b>