

21 Febrero 2013

RESULTADOS 2012



SUMARIO

- / Las ventas brutas del 4T 2012 crecieron un 4,1% (6,2% a divisa constante) hasta EUR3.000m. En el año 2012 las ventas brutas aumentaron 5,6% hasta EUR11.679m, 6.7% más a divisa constante, lo que se sitúa por encima de la guía (5,5% a 6,5%). La tasa de crecimiento de ventas comparables alcanzó el 2,0% en el 4T 2012 y el 3,1% en el ejercicio 2012 gracias al fuerte crecimiento de España, Brasil y Argentina.
- / El EBITDA ajustado del 4T 2012 aumentó un 5,2% hasta EUR191,1m, 6,5% a divisa constante. En 2012 el EBITDA ajustado creció 8,6% hasta EUR609,5m, 9,4% a divisa constante
- / En 2012 el beneficio ajustado por acción aumentó un 21,6% hasta EURO.287.
- / A finales del 2012, DIA operaba (excluyendo Pekín) 6.914 tiendas, 244 más que hace un año. La inversión de 2012 alcanzó los EUR332m, mientras la deuda neta a cierre del trimestre se situó en EUR629m, lo que refleja un ratio estable de 1.0x deuda neta/EBITDA.
- / El Consejo de Administración de DIA propondrá a la JGA la distribución de EURO,13 en concepto de dividendo, un 18.2% más que en 2011. Adicionalmente, se propondrá la cancelación del 4,16% del capital social que se encuentra actualmente en autocartera.
- / En 2013 DIA invertirá EUR350m, destinando más recursos a aperturas, Iberia y Brasil.
- / DIA estima alcanzar crecimientos de doble dígito en el beneficio ajustado por acción durante el periodo 2012-15.

En 2012 DIA decidió enajenar el negocio de Pekín por lo que ha clasificado sus cuentas como resultado neto de actividades interrumpidas en 2012 y ha re-expresado las cifras del 2011.

RESUMEN FINANCIERO

(EURm)	4T 2011 ⁽¹⁾	4T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.881,2	2.999,9	4,1%	6,2%
Ventas netas	2.523,0	2.583,3	2,4%	4,4%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	181,6	191,1	5,2%	6,5%
Margen EBITDA ajustado	7,20%	7,40%	20 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	112,7	119,6	6,1%	7,6%
Margen EBIT ajustado	4,47%	4,63%	16 pb	
Resultado neto atribuido	62,5	58,7	-6,1%	-4,0%
Resultado neto ajustado	69,1	70,6	2,1%	
Deuda neta	575,9	629,3	9,3%	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,0x	1,0x		

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekín interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

/ COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

“ Hace solo 18 meses, DIA propuso una ambiciosa agenda de crecimiento. Desde entonces, DIA ha ido construyendo las bases de su éxito en un mundo donde el precio y la proximidad son cada día más importantes.

Cada vez estamos concentrando más la atención en nuestros mercados claves, con más énfasis, esfuerzo y recursos dedicados a Iberia y Latinoamérica, con especial atención a Brasil.

También hemos reconocido la necesidad de ser más especialistas en algunos segmentos claves como 'productos frescos' o 'droguería, perfumería y hogar'. El nuevo formato DIA Fresh y la adquisición de Schlecker en España y en Portugal son dos pasos importantes en este sentido.

Sin embargo, la atención prestada a estos dos motores de crecimiento no nos ha distraído del desarrollo de nuevos proyectos para mejorar la productividad y eficiencia de nuestra actividad, con el propósito de ser cada día más competitivos.

Además, nuestra exposición a las franquicias es mayor año tras año como lo reflejan las 2.890 tiendas franquiciadas que formaban parte del universo DIA a finales de 2012, lo que representa el 41,8% de la red.

Todavía hay mucho trabajo por delante y el mercado presenta muchos retos, pero pensamos que tenemos la plataforma más adecuada, el mejor equipo humano y los valores corporativos necesarios para llevar a buen fin esta ambiciosa agenda de crecimiento.

Para el 2013, y a pesar del difícil escenario existente en algunos mercados, somos optimistas respecto a nuestra capacidad de seguir haciendo crecer nuestros negocios y de continuar alcanzando las expectativas del mercado. Creemos que estamos en muy buena posición para continuar brindando crecimientos atractivos en el medio y largo plazo. En este sentido esperamos alcanzar un crecimiento de doble dígito del BPA ajustado (a divisa constante) en el periodo 2012-15.

A pesar de que en 2013 nos enfrentaremos a nuevos retos, creemos que seremos capaces de afrontar mejor las dificultades concentrando el esfuerzo inversor en nuestras regiones de mayor crecimiento; Iberia y Brasil. Dos de las prioridades de DIA en este 2013 serán la aceleración en el ritmo de aperturas en Brasil y reforzar el perfil de proximidad en España con nuevos formatos complementarios “

Índice de contenidos

- 1/ Resultados 4T 2012.
- 2/ Resultados 2012.
- 3/ Capital circulante y deuda neta.
- 4/ Expansión y número de tiendas.
- 5/ Evolución del negocio por área geográfica.
- 6/ Perspectivas.
- 7/ Calendario corporativo.
- 8/ Hechos posteriores al cierre del periodo.
- 9/ Anexo: Ventas y EBITDA por país, divisas, balance y flujo de caja.

1 / RESULTADOS 4T 2012

En el 4T 2012 las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR3.000m, un 4,1% más en Euro y un 6,2% de crecimiento en moneda local. Esta tasa de crecimiento fue negativamente impactada por el efecto calendario trimestral más adverso del 2012. Este efecto calendario negativo fue especialmente significativo en España y Francia.

El margen bruto se contrajo 51 pb en el 4T 2012 hasta 22,0%. El EBITDA ajustado creció un 5,2% (6,5% a divisa constante) hasta EUR191,1m. La menor tasa de crecimiento en comparación a los anteriores trimestres se debe principalmente a la exigente base de comparación del 4T 2011, al peor comportamiento de Turquía y a la fuerte depreciación del Peso Argentino y Real Brasileño observada en los últimos meses de 2012.

Por otro lado, los costes de explotación (OPEX) se mantuvieron de nuevo bajo férreo control mostrando una reducción del 2,4% en el 4T 2012. El EBIT ajustado creció un 6,1% en el trimestre hasta EUR119,1m (lo que refleja una expansión de 16 pb en el margen EBIT ajustado) con un ratio de depreciación sobre ventas estable.

El beneficio neto atribuible fue EUR58,7m, mientras que el resultado ajustado aumentó en 2,1% hasta EUR70.6m por la mayor fiscalidad del trimestre. El resultado financiero incluyó una contribución positiva de EUR7.0m por el *equity swap*. La tasa fiscal efectiva se situó en 40,3% debido a la mayor fiscalidad de los países en los que se generan mayores beneficios y el deterioro de los resultados en los países en los que DIA no activa los créditos fiscales como Turquía y China.

RESULTADOS 4T 2012

(EURm)	4T 2011 ⁽¹⁾	%	4T 2012	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.881,2		2.999,9		4,1%	6,2%
Ventas netas	2.523,0	100,0%	2.583,3	100,0%	2,4%	4,4%
Coste de ventas y otros ingresos	(1.955,0)	-77,5%	(2.015,0)	-78,0%	3,1%	5,3%
Margen bruto	568,0	22,5%	568,3	22,0%	0,1%	1,5%
Coste de personal	(210,0)	-8,3%	(200,5)	-7,8%	-4,5%	-2,9%
Otros costes de explotación	(99,6)	-3,9%	(96,1)	-3,7%	-3,6%	-1,1%
Alquileres inmobiliarios	(76,8)	-3,0%	(80,7)	-3,1%	5,1%	5,5%
OPEX	(386,4)	-15,3%	(377,3)	-14,6%	-2,4%	-0,8%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	181,6	7,2%	191,1	7,4%	5,2%	6,5%
Amortización	(68,9)	-2,7%	(71,5)	-2,8%	3,8%	4,6%
EBIT ajustado ⁽²⁾	112,7	4,5%	119,6	4,6%	6,1%	7,6%
Elementos no recurrentes	(5,6)	-0,2%	(17,4)	-0,7%	209,8%	211,0%
EBIT	107,1	4,2%	102,2	4,0%	-4,6%	-3,0%
Resultado financiero	(11,5)	-0,5%	(4,9)	-0,2%	-57,7%	-56,3%
Rdos método de participación	0,2	0,0%	0,1	0,0%	-42,3%	-42,3%
BAI	95,8	3,8%	97,4	3,8%	1,7%	3,3%
Impuestos	(33,5)	-1,3%	(39,2)	-1,5%	17,2%	18,1%
Resultado consolidado	62,3	2,5%	58,2	2,3%	-6,6%	-4,6%
Actividades interrumpidas	(0,4)	-0,0%	(3,4)	-0,1%	836,2%	762,2%
Intereses minoritarios	0,6	0,0%	3,9	0,2%	535,8%	508,6%
Resultado neto atribuido	62,5	2,5%	58,7	2,3%	-6,1%	-4,0%
Resultado neto ajustado	69,1	2,7%	70,6	2,7%	2,1%	

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

Los elementos no recurrentes alcanzaron los EUR17,4m en el 4T 2012 por los costes relacionados con la adquisición de Schlecker y las labores de reestructuración y saneamiento llevadas a cabo (principalmente en Turquía). En este trimestre también es relevante el diferente signo de los resultados procedentes del inmovilizado y la nueva consideración como elemento no recurrente de los gastos relacionados con el plan de incentivos para directivos.

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	4T 2011 ⁽¹⁾	%	4T 2012	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(3,2)	-0,1%	(10,9)	-0,4%	237,0%
Deterioro y reestimación de vida útil	(5,3)	-0,2%	(4,0)	-0,2%	-23,7%
Resultados procedentes del inmovilizado	2,9	0,1%	(2,4)	-0,1%	-182,9%
Total elementos no recurrentes	(5,6)	-0,2%	(17,4)	-0,7%	209,8%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

2 / RESULTADOS 2012

En el ejercicio 2012 las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR11.679m, un 5,6% más que en 2011 (6,7% en divisa constante). El margen bruto aumentó 3,1%, reflejando una bajada de 19 pb en el margen. En cuanto a los costes de explotación (OPEX), el buen trabajo y la mayor contribución porcentual de la franquicia se refleja en un 1,1% de incremento, lo que representa tres puntos porcentuales menos que el crecimiento de ventas netas.

El EBITDA ajustado de 2012 creció un 8,6% (9,4% a divisa constante) hasta EUR609,5m, lo que implica 25 pb de aumento en el margen de EBITDA ajustado hasta 6,0%. El impacto de la actividad interrumpida de Pekin fue de EUR5,1m en 2012 y de EUR2,7m en 2011. El EBIT ajustado aumentó 13,3% hasta EUR330,5m, reflejando una mejora de 27 pb en el margen EBIT ajustado hasta 3,3%.

El resultado neto atribuido ascendió a EUR157,9m en 2012, un 60% más que el año anterior. El resultado neto ajustado aumentó un 19,3% en 2012 hasta EUR190,1m. La tasa fiscal efectiva de 2012 se redujo hasta 40% desde 46% en 2011. Excluyendo las bases fiscales negativas de Francia, Turquía y China, la tasa fiscal ajustada de 2012 sería del 33,4%.

RESULTADOS 2012

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	11.062,3		11.678,9		5,6%	6,7%
Ventas netas	9.728,5	100,0%	10.124,3	100,0%	4,1%	5,2%
Coste de ventas y otros ingresos	(7.637,6)	-78,5%	(7.967,8)	-78,7%	4,3%	5,6%
Margen bruto	2.091,0	21,5%	2.156,5	21,3%	3,1%	3,9%
Coste de personal	(803,7)	-8,3%	(813,6)	-8,0%	1,2%	2,0%
Otros costes de explotación	(420,7)	-4,3%	(411,4)	-4,1%	-2,2%	-0,9%
Alquileres inmobiliarios	(305,4)	-3,1%	(322,0)	-3,2%	5,4%	5,6%
OPEX	(1.529,9)	-15,7%	(1.547,0)	-15,3%	1,1%	1,9%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	561,1	5,8%	609,5	6,0%	8,6%	9,4%
Amortización	(269,4)	-2,8%	(279,0)	-2,8%	3,6%	4,1%
EBIT ajustado ⁽²⁾	291,7	3,0%	330,5	3,3%	13,3%	14,3%
Elementos no recurrentes	(74,9)	-0,8%	(42,9)	-0,4%	-42,7%	-42,7%
EBIT	216,8	2,2%	287,6	2,8%	32,6%	34,0%
Resultado financiero	(35,4)	-0,4%	(33,0)	-0,3%	-6,9%	-6,4%
Rdos método de participación	0,9	0,0%	1,1	0,0%	23,0%	34,2%
BAI	182,3	1,9%	255,7	2,5%	40,3%	41,8%
Impuestos	(83,4)	-0,9%	(101,8)	-1,0%	22,0%	22,6%
Resultado consolidado	98,8	1,0%	153,8	1,5%	55,7%	58,0%
Actividades interrumpidas	(4,5)	-0,0%	(7,5)	-0,1%	67,4%	50,9%
Intereses minoritarios	4,1	0,0%	11,5	0,1%	181,3%	177,9%
Resultado neto atribuido	98,5	1,0%	157,9	1,6%	60,4%	63,4%
Resultado neto ajustado	159,3	1,6%	190,1	1,9%	19,3%	

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes

En 2012 los elementos no recurrentes se redujeron significativamente hasta EUR42,9m. El pasado mes de Agosto se completó el proceso de transformación de tiendas Ed a DIA en Francia, mientras que el número de tiendas que se transformaron durante 2012 al formato DIA Maxi II fue poco relevante. Los costes relacionados con el plan de incentivos para directivos se reclasificaron desde gastos de personal a elemento no recurrente para reflejar de un mejor modo la tendencia subyacente de los costes de la actividad. Además, estos incentivos tienen carácter excepcional, no recurrente, y serán liquidados en acciones que ya han sido adquiridas por la compañía.

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(53,6)	-0,6%	(22,5)	-0,2%	-57,9%
Deterioro y reestimación de vida útil	(17,0)	-0,2%	(8,3)	-0,1%	-51,1%
Resultados procedentes del inmovilizado	(4,3)	-0,0%	(12,1)	-0,1%	180,8%
Total elementos no recurrentes	(74,9)	-0,8%	(42,9)	-0,4%	-42,7%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas

3 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

La posición de capital circulante operativo de DIA se situó en EUR1.052m negativo a finales del 2012, lo que supone una reducción de EUR15m durante el ejercicio. El valor de las existencias creció un 1,0% durante el año a pesar de la adición de 244 tiendas netas y alcanzar un crecimiento de superficie comercial del 2,8%, lo que se tradujo en una caída en el número de días de inventario desde 24,4 a 23,7. La reducción del 1,2% en el monto de acreedores comerciales y otros es parcialmente atribuida a las políticas de pronto pago que se formulan con algunos proveedores en Argentina. Asimismo la ralentización del crecimiento observado en Turquía y la discontinuación de Pekin también afectó a la posición de capital circulante de la compañía.

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	2011	2012	INC
Existencias	521,9	527,1	1,0%
Clientes y otros deudores	191,3	179,6	-6,1%
Acreedores comerciales y otros	1.780,2	1.758,6	-1,2%
Capital circulante operativo	(1.067,0)	(1.051,9)	-1,4%

A finales de Diciembre 2012, DIA contaba con una deuda neta EUR629,3m, EUR53,5m más que a cierre del 2011. Este cambio en la deuda se debió a algunos desembolsos y elementos excepcionales que se produjeron a lo largo del año 2012 como la adquisición de un 1.0% de autocartera (EUR24,0m), la reclasificación a arrendamiento financiero de almacenes en Francia (EUR24,0m) y la liquidación efectiva de diferentes contingencias fiscales y legales que ya estaban provisionadas (EUR73,0m). El importe de deuda neta actual implica un ratio de deuda neta respecto de EBITDA ajustado que se encuentra estable en torno a 1.0x.

DEUDA NETA

(EURm)	2011	2012	INC
Deuda a largo plazo	599,7	553,1	-7,8%
Deuda a corto plazo	266,1	426,6	60,3%
Deuda total	865,8	979,7	13,2%
Caja y tesorería	(289,9)	(350,4)	20,9%
Deuda neta	575,9	629,3	9,3%
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,0x	1,0x	0,6%

En cuanto al cálculo del resultado neto ajustado, los cálculos detallados se muestran en la siguiente tabla.

RESULTADO NETO AJUSTADO

	2011 ⁽¹⁾	2012	INC
Resultado neto atribuido	98,5	157,9	60,3%
Elementos no recurrentes ⁽²⁾	78,3	41,1	-47,5%
<i>Equity-swap</i> y otros financieros	-9,4	-13,4	43,3%
Actividades interrumpidas	4,5	7,5	66,7%
Impuestos	-12,6	-3,0	-76,2%
RESULTADO NETO AJUSTADO	159,3	190,1	19,3%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekín interrumpidas, (2) Ajustado por plan de incentivos y minoritarios.

A 31 de Diciembre de 2012 la compañía ha adquirido 20.178.722 acciones propias a un precio medio de EUR3,111 por acción. Adicionalmente la compañía mantiene indirectamente a través de un contrato de *equity swap* 13.586.720 acciones a un precio de EUR3,558 por acción.

AUTOCARTERA Y BENEFICIO POR ACCION

	2011 ⁽¹⁾	2012	INC
Número de acciones emitidas	679.336.000	679.336.000	0,0%
Número de acciones propias medias	4.531.060	17.042.103	276,1%
Número de acciones propias a final de periodo	13.500.984	20.178.722	49,5%
NUMERO DE ACCIONES MEDIAS PONDERADAS	674.804.940	662.293.897	-1,9%
BPA reportado	€0,146	€0,238	63,4%
BPA ajustado ⁽²⁾	€0,236	€0,287	21,6%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekín interrumpidas, (2) Rdo neto ajustado / N° acciones medias ponderadas

El Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas (JGA) la distribución de un dividendo de EURO,13 por acción, una cantidad 18,2% superior a la distribuida a cargo del ejercicio 2011. Este pago de dividendo supone un *pay-out* del 46,5%.

Adicionalmente al pago de dividendo, el Consejo de Administración propondrá a la JGA la cancelación de 28.265.442 acciones de la compañía representativas del 4,16% del capital social. Este número de acciones tienen un valor de EUR167m a la cotización actual de mercado (EUR5,9 por acción).

Tras la cancelación del 4,16% de autocartera, DIA continuará manteniendo 5.500.000 acciones en autocartera (0,81% del capital) con el fin de cubrir los potenciales compromisos de distribución de acciones que puedan surgir de la ejecución del plan de incentivos a largo plazo para directivos que fue aprobada por la JGA en 2012.

4 / EXPANSION Y NUMERO DE TIENDAS

A finales de 2012 DIA operaba 6.914 tiendas (7.085 si se incluyen las de Pekín), lo que representa una adición de 244 tiendas netas en 2012 en términos comparables. El número de tiendas integradas (COCO) se redujo en 147 desde 4.171 a 4.024. El número total de tiendas franquiciadas ya representa el 41,8% del total de la compañía, lo que supone 4,3 puntos porcentuales más que hace un año.

NUMERO DE TIENDAS

	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	VARIACION
DIA Urban	1.092	37,7%	610	22,2%	-482
DIA Market	1.804	62,3%	2.134	77,8%	330
Tiendas de proximidad	2.896	43,4%	2.744	39,7%	-152
DIA Parking	247	19,4%	44	3,4%	-203
DIA Maxi	1.028	80,6%	1.236	96,6%	208
Tiendas de atracción	1.275	19,1%	1.280	18,5%	5
Total tiendas COCO	4.171	62,5%	4.024	58,2%	-147
FOFO	1.529	61,2%	1.619	56,0%	90
COFO	970	38,8%	1.271	44,0%	301
Total tiendas franquiciadas	2.499	37,5%	2.890	41,8%	391
NUMERO TOTAL DE TIENDAS	6.670	100,0%	6.914	100,0%	244

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekín interrumpidas

DIA abrió 102 tiendas en 4T 2012, para un número total hasta 6.914 (desde 6.812 de finales del 3T2012) para lo que dedicó EUR93,6m en el 4T 2012. En 2012, el capex total de la compañía alcanzó los EUR331,7m, de los que EUR95,6m fueron dedicados a expansión, 11% más que en 2011. Por el contrario, la inversión en Francia se redujo un 34% en 2012, mientras que en Brasil aumentó un 34% en el mismo periodo. En este sentido es importante destacar que en 2012 los países de Iberia y Latinoamérica absorbieron dos tercios de la inversión total de la compañía.

CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	2011	2012	INC
Iberia	120,2	133,3	10,8%
Emergentes	90,8	106,2	17,0%
Francia	138,9	92,2	-33,6%
TOTAL	349,9	331,7	-5,2%
POR CATEGORIA (EURm)	2011	2012	INC
Aperturas	86,1	95,6	11,1%
Transformaciones	154,8	92,0	-40,5%
Mantenimiento - IT	109,0	144,1	32,1%
TOTAL	349,9	331,7	-5,2%

5 / EVOLUCION DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRAFICA

En Iberia las ventas brutas bajo enseña del 4T 2012 aumentaron un 3,8% hasta EUR1.504m, 4,8% más en el 2012 hasta EUR5.869m. La tasa de crecimiento de las ventas comparables fue 0,2% en el 4T 2012 (1,7% en 2012), con una mejor evolución de España que Portugal a pesar de contar con un efecto calendario muy negativo en el trimestre, del fuerte deterioro del escenario económico y de la supresión de la paga extraordinaria de Navidad a los funcionarios. En este contexto, el margen EBITDA ajustado mejoró 90 pb en el 4T 2012 gracias a los programas de productividad y eficiencia de la compañía y parcialmente también a la reclasificación de los costes relacionados con el plan de incentivos a directivos.

IBERIA

(EURm)	4T 2011	4T 2012	INC
Ventas brutas bajo enseña	1.449,5	1.504,2	3,8%
LFL ventas brutas bajo enseña			0,2%
Ventas netas	1.279,2	1.300,8	1,7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	131,2	145,1	10,6%
Margen EBITDA ajustado	10,3%	11,2%	90 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	91,2	106,1	16,3%
Margen EBIT ajustado	7,1%	8,2%	103 pb
(EURm)	2011	2012	INC
Ventas brutas bajo enseña	5.600,0	5.868,9	4,8%
LFL ventas brutas bajo enseña			1,7%
Ventas netas	4.947,1	5.117,5	3,4%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	413,7	456,9	10,4%
Margen EBITDA ajustado	8,4%	8,9%	56 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	256,2	300,0	17,1%
Margen EBIT ajustado	5,2%	5,9%	68 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Emergentes, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 15,9% en el 4T 2012 hasta los EUR893m (23,7% a divisas constante), impulsado por el fuerte momento de expansión de Brasil (que creció un 28% a divisa constante en el último trimestre) y Argentina (35% de crecimiento a divisa constante). En el 4T 2012 ambos mercados conjuntamente contribuyeron con el 83% de los ingresos en emergentes y con el 25% del grupo. En cuanto a márgenes operativos, el descenso observado en el margen EBITDA ajustado atiende principalmente a las difíciles condiciones de negocio de Turquía. En Argentina y Brasil la cifra de EBITDA y EBIT ajustadas en 2012 crecieron un 26% y 30% a pesar del efecto negativo de la divisa.

EMERGENTES

(EURm)	4T 2011 ⁽¹⁾	4T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	770.3	892.6	15.9%	23.7%
LFL ventas brutas bajo enseña				14.6%
Ventas netas	658.9	757.7	15.0%	22.8%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	22.4	17.8	-20.8%	-10.5%
Margen EBITDA ajustado	3.4%	2.3%	-106 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	13.2	6.7	-49.1%	-35.8%
Margen EBIT ajustado	2.0%	0.9%	-112 pb	

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2,817.6	3,364.9	19.4%	24.0%
LFL ventas brutas bajo enseña				15.0%
Ventas netas	2,424.6	2,867.3	18.3%	22.8%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	58.8	59.0	0.3%	7.7%
Margen EBITDA ajustado	2.4%	2.1%	-37 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	24.3	16.9	-30.1%	-17.7%
Margen EBIT ajustado	1.0%	0.6%	-41 pb	

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekín interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Francia, las ventas brutas bajo enseña cayeron un 8,8% en el 4T 2012 y un 7,5% en 2012. Como en Iberia, los negocios fueron negativamente afectados por el calendario. A pesar de ello, el EBITDA ajustado del 4T 2012 mejoró un 0,8% hasta EUR28,2m, lo que representa una mejoría de 59 pb en el margen EBITDA ajustado hasta 5.4% de la cifra de ventas netas. La implementación de nuevas medidas de eficiencia junto con la creciente contribución de las tiendas franquiciadas (que ya representan el 29% de la red) explican los 62 pb de mejoría observada en el margen EBITDA ajustado de 2012.

FRANCIA

(EURm)	4T 2011	4T 2012	INC
Ventas brutas bajo enseña	661,4	603,2	-8,8%
LFL ventas brutas bajo enseña			-8,9%
Ventas netas	584,9	524,8	-10,3%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	28,0	28,2	0,8%
Margen EBITDA ajustado	4,8%	5,4%	59 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	8,3	6,7	-18,9%
Margen EBIT ajustado	1,4%	1,3%	-14 pb

(EURm)	2011	2012	INC
Ventas brutas bajo enseña	2.644,8	2.445,1	-7,5%
LFL ventas brutas bajo enseña			-6,9%
Ventas netas	2.356,9	2.139,5	-9,2%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	88,5	93,6	5,7%
Margen EBITDA ajustado	3,8%	4,4%	62 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	11,3	13,6	20,5%
Margen EBIT ajustado	0,5%	0,6%	16 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y AREA OPERACIONAL

		2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	VARIACION
Iberia	COCO	1.985	58,7%	1.948	55,7%	-37
	COFO	523	15,5%	652	18,6%	129
	FOFO	872	25,8%	897	25,7%	25
	IBERIA	3.380	100,0%	3.497	100,0%	117
Emergentes	COCO	1.515	63,8%	1.443	57,1%	-72
	COFO	250	10,5%	396	15,7%	146
	FOFO	609	25,7%	690	27,3%	81
	EMERGENTES	2.374	100,0%	2.529	100,0%	155
Francia	COCO	671	73,3%	633	71,3%	-38
	COFO	197	21,5%	223	25,1%	26
	FOFO	48	5,2%	32	3,6%	-16
	FRANCIA	916	100,0%	888	100,0%	-28
DIA	COCO	4.171	62,5%	4.024	58,2%	-147
	COFO	970	14,5%	1.271	18,4%	301
	FOFO	1.529	22,9%	1.619	23,4%	90
	TOTAL DIA	6.670	100,0%	6.914	100,0%	244

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

NUMERO DE TIENDAS POR PAIS

	2011 ⁽¹⁾			2012			VAR
	COCO	COFO+FOFO	TOTAL	COCO	COFO+FOFO	TOTAL	
España	1.640	1.187	2.827	1.615	1.310	2.925	98
Portugal	345	208	553	333	239	572	19
IBERIA	1.985	1.395	3.380	1.948	1.549	3.497	117
Argentina	376	119	495	403	156	559	64
Brasil	249	231	480	249	312	561	81
Turquía	703	412	1.115	614	479	1.093	-22
China	187	97	284	177	139	316	32
EMERGENTES	1.515	859	2.374	1.443	1.086	2.529	155
FRANCIA	671	245	916	633	255	888	-28
TOTAL DIA	4.171	2.499	6.670	4.024	2.890	6.914	244

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

Durante 2012, DIA añadió 98 tiendas netas en España, de las cuales 18 bajo la nueva enseña DIA Fresh. En mercados emergentes DIA aceleró las aperturas en Brasil y Argentina. Excluyendo Turquía, la cifra neta de aperturas de la compañía alcanzó las 266 en 2012, lo que está en línea con la guía revisada de 225 a 275 aperturas netas que se ofreció para el año en el *Investor's Day*.

SUPERFICIE COMERCIAL

(Millones de m ²)	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	INC
España	1,2150	44,3%	1,2429	44,1%	2,3%
Portugal	0,2113	7,7%	0,2172	7,7%	2,8%
IBERIA	1,4264	52,0%	1,4601	51,8%	2,4%
Argentina	0,1479	5,4%	0,1649	5,8%	11,5%
Brasil	0,2088	7,6%	0,2573	9,1%	23,2%
Turquía	0,2284	8,3%	0,2230	7,9%	-2,4%
China	0,0667	2,4%	0,0713	2,5%	7,0%
EMERGENTES	0,6518	23,8%	0,7165	25,4%	9,9%
FRANCIA	0,6643	24,2%	0,6418	22,8%	-3,4%
TOTAL DIA	2,7424	100,0%	2,8184	100,0%	2,8%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

6 / PERSPECTIVAS

- / En 2013 DIA planea invertir EUR350m, de los que la mitad irán destinados a expansión. Brasil será el país donde se destinarán mayores recursos para aperturas en el año 2013.
- / DIA estima poder alcanzar un crecimiento de doble dígito del BPA ajustado (a divisa constante) durante el periodo 2012-15.

7 / CALENDARIO CORPORATIVO

EVENTO	FECHA	ESTADO
Junta General de Accionistas	26 Abril 2013	Confirmado
Resultados 1T 2013	7 Mayo 2013	Confirmado
Resultados 2T 2013	29 Julio 2013	Pendiente de confirmar
Resultados 3T 2013	28 Octubre 2013	Pendiente de confirmar

8 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL PERIODO

- / Con fecha 21 de Enero de 2013 DIA ha suscrito la prórroga del contrato de *equity-swap* sobre la compra de 13.586.720 acciones propias firmado previamente con fecha el 21 de diciembre de 2011. En la prórroga se ha acordado modificar la opcionalidad de su liquidación, dejando solamente la liquidación en acciones, por lo que con el contrato la compañía adquiere el compromiso firme en adquirir las acciones propias. Las fechas establecidas para son a partir de 6 meses posteriores a la fecha de la prórroga para la compra de 8.086.720 acciones y a la fecha de terminación del contrato el 21 de enero de 2014 la compra de las restantes 5.500.000 acciones.
- / El pasado 1 de Febrero DIA completó la adquisición del 100% de las acciones de Schlecker España y Portugal por un valor efectivo de EUR69,3m y una valoración de empresa de EUR70,5m.
- / Con fecha 8 de Febrero de 2013, DIA ha firmado el acuerdo del préstamo a cuatro años con un sindicato de seis entidades de crédito internacionales. El tipo de interés es variable ligado a Euribor 3M/6M más un diferencial que varía en función del ratio de deuda neta/EBITDA. La finalidad del préstamo es la adquisición del 100% de las acciones de Schlecker España y Portugal, así como otras necesidades genéricas de la compañía.

9 (I) / VENTAS POR PAIS

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	INC	INC a divisa constante
España	4.665,8	42,2%	4.919,6	42,1%	5,4%	5,4%
Portugal	934,2	8,4%	949,2	8,1%	1,6%	1,6%
IBERIA	5.600,0	50,6%	5.868,9	50,3%	4,8%	4,8%
Argentina	868,0	7,8%	1.189,0	10,2%	37,0%	39,8%
Brasil	1.341,6	12,1%	1.529,2	13,1%	14,0%	23,1%
Turquía	461,9	4,2%	468,9	4,0%	1,5%	1,2%
China	146,0	1,3%	177,7	1,5%	21,7%	9,6%
EMERGENTES	2.817,6	25,5%	3.364,9	28,8%	19,4%	24,0%
FRANCIA	2.644,8	23,9%	2.445,1	20,9%	-7,5%	-7,5%
TOTAL DIA	11.062,3	100,0%	11.678,9	100,0%	5,6%	6,7%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

VENTAS NETAS

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	%	2012	%	INC	INC a divisa constante
España	4.140,6	42,6%	4.317,3	42,6%	4,3%	4,3%
Portugal	806,4	8,3%	800,2	7,9%	-0,8%	-0,8%
IBERIA	4.947,1	50,9%	5.117,5	50,5%	3,4%	3,4%
Argentina	695,5	7,1%	951,6	9,4%	36,8%	39,5%
Brasil	1.194,4	12,3%	1.350,6	13,3%	13,1%	22,2%
Turquía	412,1	4,2%	416,8	4,1%	1,1%	0,3%
China	122,6	1,3%	148,3	1,5%	20,9%	9,0%
EMERGENTES	2.424,6	24,9%	2.867,3	28,3%	18,3%	22,8%
FRANCIA	2.356,9	24,2%	2.139,5	21,1%	-9,2%	-9,2%
TOTAL DIA	9.728,5	100,0%	10.124,3	100,0%	4,1%	5,2%

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

9 (II) / EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	Peso Argentino / EUR	Real Brasileño / EUR	Lira Turca / EUR	Yuan / EUR
1T 2011	5.4923	2.2807	2.1589	9.0104
1T 2012	5.6920	2.3159	2.3563	8.2732
INC 1T 2012	3.6%	1.5%	9.1%	-8.2%
2T 2011	5.8741	2.2952	2.2558	9.3539
2T 2012	5.7051	2.5160	2.3178	8.1204
INC 2T 2012	-2.9%	9.6%	2.7%	-13.2%
3T 2011	5.8827	2.3064	2.4519	9.0603
3T 2012	5.7601	2.5357	2.2547	7.9424
INC 3T 2012	-2.1%	9.9%	-8.0%	-12.3%
4T 2011	5.7345	2.4242	2.4765	8.5610
4T 2012	6.2259	2.6698	2.3280	8.1040
INC 4T 2012	8.6%	10.1%	-6.0%	-5.3%
2011	5.7430	2.3254	2.3293	8.9875
2012	5.8391	2.5034	2.3136	8.1083
INC 2012	1.7%	7.7%	-0.7%	-9.8%

Fuente: Bloomberg, cotizaciones medias (tasa positiva de variación representa una depreciación respecto del EURO).

9 (III) / BALANCE DE SITUACION

(EURm)	2011	2012
Activo no corriente	2.206,3	2.202,1
Existencias	521,9	527,1
Clientes y otros deudores	191,3	179,6
Otro activo circulante	100,2	145,5
Caja y tesorería	289,9	350,4
TOTAL ACTIVO	3.309,6	3.404,6
Total fondos propios	104,6	147,7
Deuda a largo plazo	599,7	553,1
Provisiones	169,0	100,6
Pasivos por impuestos diferidos	85,6	115,5
Deuda a corto plazo	266,1	426,6
Acreedores comerciales y otros	1.780,2	1.758,6
Otros pasivos circulantes	304,3	302,5
TOTAL PASIVO	3.309,6	3.404,6

9 (IV) / FLUJO DE CAJA

(EURm)	2011 ⁽¹⁾	2012
EBITDA ajustado	561,1	609,5
Impuestos pagados	-106,1	-161,8
<i>Impuestos del ejercicio</i>	<i>-88,9</i>	<i>-88,8</i>
<i>Desembolso de actas fiscales provisionadas</i>	<i>-17,2</i>	<i>-73,0</i>
Variación del fondo de maniobra	59,2	-15,1
Variación de otros activos y pasivos circulantes	-44,6	-8,9
(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES	469,7	423,7
Inversión / desinversión financiera	5,8	-8,1
Inversión en inmovilizado	-349,9	-331,7
(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION	-344,1	-339,9
(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO	125,6	83,8
Ampliación de capital	0,0	0,0
Dividendos distribuidos	-368,6	-72,5
Operaciones de autocartera	-39,4	-24,0
Diferencias en tipos de cambio y otros	-41,8	-40,8
(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS	-449,8	-137,3
Deuda neta al comienzo del periodo	251,6	575,9
(A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA	-324,3	-53,5
Deuda neta al final del periodo	575,9	629,3

(1) Valores pro-forma con actividades de Pekin interrumpidas.

9 (V) / VENTAS BRUTAS Y EBITDA AJUSTADO POR SEGMENTO

**2011
Ventas Brutas**



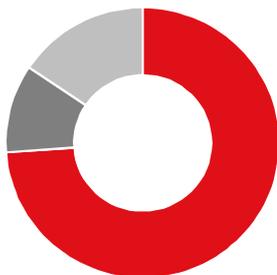
- Iberia 50,6%
- Emergentes 25,5%
- Francia 25,1%

**2012
Ventas Brutas**



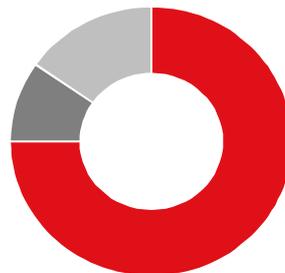
- Iberia 50,3%
- Emergentes 28,8%
- Francia 20,9%

**2011
EBITDA ajustado**



- Iberia 73,9%
- Emergentes 10,5%
- Francia 15,6%

**2012
EBITDA ajustado**



- Iberia 75,0%
- Emergentes 9,7%
- Francia 15,3%

/ 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 ingresos generados en las tiendas integradas más ventas a franquiciados.

/ 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 discontinuadas y su correspondiente impacto fiscal.

/ RELACION CON INVERSORES

/ David Peña Delgado

/ Mario Sacedo Arriola

/ Tomás Peinado Alcaraz

Tel: +34 91 398 54 00

investor.relations@diagroup.com

/ Parque Empresarial Las Rozas - TRIPARK

/ Jacinto Benavente, 2 A

/ 28232 - Las Rozas (Madrid) España

/ DISCLAIMER

El presente documento no constituye una oferta de compra, venta o de canje ni una invitación a formular una oferta de compra, de venta o de canje ni una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor emitido por la compañía DIA.

La información recogida en el presente documento contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de DIA. Analistas, gestores e inversores actuales y futuros deben tener en cuenta que tales estimaciones, proyecciones y previsiones no implican ninguna garantía sobre cual vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de DIA, y asumen riesgos e incertidumbres, por lo que los resultados y el comportamiento real en el futuro podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones, proyecciones y estimaciones. Los riesgos e incertidumbres que podrían afectar a la información facilitada son muy difíciles de anticipar y predecir. DIA no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

DIA facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. En consecuencia, dichas estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tomarse como una garantía de resultados futuros y los Administradores no se hacen responsables de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura de la Compañía.

El presente documento esta formulado en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión original en español y la versión en inglés, la versión en español prevalecerá.

El presente documento contiene algunas expresiones (ventas brutas bajo enseña, crecimiento comparable de ventas brutas bajo enseña, EBITDA ajustado, EBIT ajustado...) que no están recogidas en las normas IFRS (International Financial Reporting Standards).