

# RESULTADOS

## 3T 2012

### SUMARIO

- En el 3T 2012 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 6,4% hasta EUR2.984m (7,0% en divisa constante).
- El crecimiento de ventas comparables en 3T 2012 fue 2,9% a divisa constante.
- En el 3T 2012 el EBITDA ajustado creció un 8,1% hasta EUR155m (8,8% a divisa constante).
- El EBIT ajustado fue de EUR84,9m en el 3T 2012, un 13,2% mayor (14,4% a divisa constante).
- En el 3T 2012 el resultado neto ajustado aumentó un 30,7% hasta EUR50,2m.
- A 30 de septiembre, DIA operaba 6.982 tiendas, 59 aperturas netas en 3T 2012.
- La deuda neta de DIA fue de EUR681m, 1,1x veces el EBITDA ajustado 12M.

### SUMARIO FINANCIERO

(EURm)	3T 2011	3T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.803,7</b>	<b>2.983,9</b>	<b>6,4%</b>	<b>7,0%</b>
Ventas netas	2.457,3	2.576,9	4,9%	5,4%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>143,4</b>	<b>155,1</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,8%</b>
Margen EBITDA ajustado	5,84%	6,02%	18 pb	
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>75,0</b>	<b>84,9</b>	<b>13,2%</b>	<b>14,4%</b>
Margen EBIT ajustado	3,05%	3,29%	24 pb	
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>29,2</b>	<b>49,9</b>	<b>71,0%</b>	<b>74,1%</b>
Resultado neto ajustado <sup>(2)</sup>	38,4	50,2	30,7%	
<b>Deuda neta</b>	<b>744,6</b>	<b>681,0</b>	<b>-8,5%</b>	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,4x	1,1x		

(1) Ajustado por elementos no recurrentes, (2) Ajustado por elementos no recurrentes y gastos e ingresos financieros y fiscales extraordinarios.

### COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRÁS

*“El 3T 2012 ha sido excelente para DIA. No sólo hemos acelerado el crecimiento de la venta sino que hemos vuelto a mejorar notablemente el resultado a pesar del efecto calendario negativo. Es de destacar el fuerte crecimiento en los países emergentes, sobre todo en Brasil y en Argentina. Nuestro compromiso por un crecimiento dinámico en los países emergentes es cada vez más evidente. Quiero destacar también el aumento de resultados alcanzado en Francia en el trimestre a pesar de la debilidad en la cifra de ventas, así como la magnífica evolución de Iberia en un contexto extremadamente difícil. Seguimos apostando por desarrollar la proximidad, especialmente en Iberia. Igualmente queremos continuar creciendo con formatos complementarios para estar cada vez más cerca del consumidor tal y como reflejan nuestras últimas decisiones. En definitiva, buenas perspectivas para un año 2012, difícil, en el que estamos de nuevo cumpliendo con los objetivos marcados.”*

## ▪ RESULTADOS 3T 2012

Las **ventas brutas bajo enseña** alcanzaron los EUR2.984m en el 3T 2012, un 6,4% más. Esta tasa de crecimiento estuvo afectada por un efecto calendario negativo aun mayor que en el 2T 2012. La tasa de crecimiento de las ventas brutas bajo enseña a divisa constante en el trimestre alcanzó el 7%, claramente por encima del rango del 4% al 6% marcado como objetivo para 2012. Iberia continúa evolucionando sólidamente y Portugal también mejoró con respecto al 2T 2012. Las ventas brutas bajo enseña a divisa constante en Brasil (+24%) y en Argentina (+39%) continuaron creciendo muy por encima del mercado con fuertes crecimientos de las ventas comparables.

En el 3T 2012, el margen bruto mejoró en 2 puntos básicos (pb) hasta 21,4%. El **EBITDA ajustado** creció un 8,1% (8,8% a divisa constante) hasta EUR155,1m con un buenos progresos de todos los segmentos geográficos. El Opex refleja de nuevo un estricto control sobre los costes con un crecimiento del 3,8% en el trimestre, creciendo 1,1 puntos porcentuales menos que las ventas netas. A consecuencia de ello, el margen EBITDA ajustado del 3T 2012 mejoró 18 pb hasta 6,0%.

El **EBIT ajustado** en el trimestre creció un 13,2% hasta EUR84,9m, con una leve caída del ratio de amortización del inmovilizado respecto de ventas netas debido a la creciente contribución de emergentes, cuya actividad cuenta con menores necesidades de capital. A divisa constante, el crecimiento fue del 14,4%, mientras el margen del EBIT ajustado a divisa corriente mejoró en 24 pb hasta el 3,3%.

El **resultado neto atribuido** fue EUR49,9m mientras que el **resultado neto ajustado** creció en 30,7% hasta EUR50,2m. Los gastos financieros cayeron notablemente en el trimestre debido a la positiva contribución del *equity swap* (de EUR9,0m). La tasa fiscal efectiva disminuyó hasta el 37,8% en el 3T 2012.

### DIA: RESULTADOS 3T 2012

(EURm)	3T 2011	%	3T 2012	%	INC	INC a divisa consante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.803,7</b>		<b>2.983,9</b>		<b>6,4%</b>	<b>7,0%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>2.457,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.576,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>5,4%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(1.933,0)	-78,7%	(2.026,5)	-78,6%	4,8%	5,4%
<b>Resultado bruto</b>	<b>524,2</b>	<b>21,3%</b>	<b>550,4</b>	<b>21,4%</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,2%</b>
Coste de personal	(200,9)	-8,2%	(207,8)	-8,1%	3,4%	3,4%
Otros costes de explotación	(95,6)	-3,9%	(105,9)	-4,1%	10,7%	11,3%
Alquileres inmobiliarios	(84,2)	-3,4%	(81,6)	-3,2%	-3,1%	-3,7%
<b>OPEX</b>	<b>(380,8)</b>	<b>-15,5%</b>	<b>(395,3)</b>	<b>-15,3%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>143,4</b>	<b>5,8%</b>	<b>155,1</b>	<b>6,0%</b>	<b>8,1%</b>	<b>8,8%</b>
Amortización (1)	(68,4)	-2,8%	(70,2)	-2,7%	2,6%	2,7%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>75,0</b>	<b>3,1%</b>	<b>84,9</b>	<b>3,3%</b>	<b>13,2%</b>	<b>14,4%</b>
Elementos no recurrentes	(13,0)	-0,5%	(8,1)	-0,3%	-37,9%	-38,9%
<b>EBIT</b>	<b>62,0</b>	<b>2,5%</b>	<b>76,8</b>	<b>3,0%</b>	<b>23,9%</b>	<b>25,6%</b>
Resultado financiero	(11,8)	-0,5%	(2,2)	-0,1%	-81,4%	-82,3%
Rdos método de participación	0,3	0,0%	0,3	0,0%	-5,9%	-5,9%
<b>BAI</b>	<b>50,6</b>	<b>2,1%</b>	<b>74,9</b>	<b>2,9%</b>	<b>48,2%</b>	<b>50,5%</b>
Impuestos	(22,8)	-0,9%	(28,3)	-1,1%	24,2%	24,7%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>27,8</b>	<b>1,1%</b>	<b>46,6</b>	<b>1,8%</b>	<b>67,9%</b>	<b>71,7%</b>
Intereses minoritarios	(1,4)	-0,1%	(3,3)	-0,1%	133,3%	122,1%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>29,2</b>	<b>1,2%</b>	<b>49,9</b>	<b>1,9%</b>	<b>71,0%</b>	<b>74,1%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>38,4</b>	<b>1,6%</b>	<b>50,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>30,7%</b>	
(1) De los que amortización logística	(7,0)	-0,3%	(7,5)	-0,3%	6,6%	7,8%

## DIA: RESULTADOS 9M 2012

(EURm)	9M 2011	%	9M 2012	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>8.226,2</b>		<b>8.732,7</b>		<b>6,2%</b>	<b>6,9%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>7.243,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.585,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,5%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(5.715,3)	-78,9%	(5.992,3)	-79,0%	4,8%	5,7%
<b>Resultado bruto</b>	<b>1.527,8</b>	<b>21,1%</b>	<b>1.593,5</b>	<b>21,0%</b>	<b>4,3%</b>	<b>4,8%</b>
Coste de personal	(596,8)	-8,2%	(616,4)	-8,1%	3,3%	3,7%
Otros costes de explotación	(322,8)	-4,5%	(317,7)	-4,2%	-1,6%	-0,8%
Alquileres inmobiliarios	(231,0)	-3,2%	(243,8)	-3,2%	5,6%	5,7%
<b>OPEX</b>	<b>(1.150,6)</b>	<b>-15,9%</b>	<b>(1.177,8)</b>	<b>-15,5%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,8%</b>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>377,2</b>	<b>5,2%</b>	<b>415,6</b>	<b>5,5%</b>	<b>10,2%</b>	<b>10,8%</b>
Amortización (1)	(201,5)	-2,8%	(208,7)	-2,8%	3,6%	3,9%
<b>EBIT ajustado</b>	<b>175,7</b>	<b>2,4%</b>	<b>206,9</b>	<b>2,7%</b>	<b>17,7%</b>	<b>18,7%</b>
Elementos no recurrentes	(69,4)	-1,0%	(25,6)	-0,3%	-63,1%	-63,2%
<b>EBIT</b>	<b>106,4</b>	<b>1,5%</b>	<b>181,3</b>	<b>2,4%</b>	<b>70,4%</b>	<b>72,1%</b>
Resultado financiero	(24,6)	-0,3%	(28,1)	-0,4%	14,3%	14,4%
Rdos método de participación	0,6	0,0%	1,0	0,0%	52,4%	52,4%
<b>BAI</b>	<b>82,4</b>	<b>1,1%</b>	<b>154,2</b>	<b>2,0%</b>	<b>87,1%</b>	<b>89,2%</b>
Impuestos	(50,0)	-0,7%	(62,6)	-0,8%	25,3%	25,6%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>32,5</b>	<b>0,4%</b>	<b>91,6</b>	<b>1,2%</b>	<b>182,1%</b>	<b>187,0%</b>
Intereses minoritarios	(3,5)	-0,0%	(7,6)	-0,1%	118,0%	120,2%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>35,9</b>	<b>0,5%</b>	<b>99,2</b>	<b>1,3%</b>	<b>175,9%</b>	<b>180,5%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>90,4</b>	<b>1,2%</b>	<b>115,4</b>	<b>1,5%</b>	<b>27,6%</b>	
(1) De los que amortización logística	(22,1)	-0,3%	(22,7)	-0,3%	2,5%	3,7%

En los nueve primeros meses de 2012, las **ventas brutas bajo enseña** alcanzaron EUR8.733m, un 6,2% (6,9% a divisa constante) mientras que el resultado bruto creció un 4,3% con una erosión de 9 pb del margen bruto. El excelente trabajo realizado por nuestros equipos se refleja en un incremento del 2,4% en los gastos de explotación (OPEX), 2,3 puntos porcentuales menos que la variación de ventas netas.

El **EBITDA ajustado** aumentó en EUR38,4m respecto al año anterior hasta EUR415,6m, lo que implica un 10,2% de crecimiento (10,8% a divisa constante) o un incremento de 27 pb en el margen EBITDA ajustado hasta 5,5%. El **EBIT ajustado** creció un 17,7% hasta EUR206,9m, lo que refleja una mejora de 30 pb en el margen hasta el 2,7%, favorecido por una leve caída del ratio de amortizaciones de inmovilizado respecto de ventas netas.

El **resultado neto atribuido** creció desde EUR35,9m hasta EUR99,2m en el período, mientras el **resultado neto ajustado** creció un 27,6% hasta EUR115,4. La tasa fiscal efectiva en 9M 2012 cayó hasta 40,6%, encaminándose hacia el ratio esperado para finales de 2012 de 39% a 40%. Excluyendo las bases fiscales negativas de Francia, Turquía y China, la tasa fiscal ajustada para los nueve primeros meses sería del 32%.

## ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	9M 2011	%	9M 2012	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(50,4)	-0,7%	(11,6)	-0,2%	-76,9%
Deterioro y reestimación de vida útil	(11,7)	-0,2%	(4,3)	-0,1%	-63,2%
Resultados procedentes del inmovilizado	(7,3)	-0,1%	(9,7)	-0,1%	31,8%
<b>Total elementos no recurrentes</b>	<b>(69,4)</b>	<b>-1,0%</b>	<b>(25,6)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-63,1%</b>

Los elementos no recurrentes continuaron descendiendo fuertemente tal como se esperaba. La transformación de Ed a DIA en Francia se completó en agosto, mientras que el número de tiendas que fueron actualizadas durante 2012 a las nuevas versiones Market y Maxi también fue menor. No se ha registrado ningún efecto por actividades promocionales en los elementos no recurrentes.

## ▪ CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

### CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	30 Sept 2011	30 Sept 2012	INC
Existencias	552,8	567,7	2,7%
Clientes y otros deudores	214,7	187,7	-12,6%
Acreedores comerciales y otros	1.733,7	1.793,6	3,5%
<b>Capital circulante operativo</b>	<b>(966,2)</b>	<b>(1.038,2)</b>	<b>7,4%</b>

A finales de septiembre, la deuda neta era de EUR681m, disminuyendo EUR63,6m respecto a la misma fecha del año anterior. Esta cantidad de deuda neta implica una reducción en el ratio de deuda neta sobre EBITDA ajustado de 1,4x hasta 1,1x. Las cifras de la deuda neta deben contemplarse teniendo en cuenta algunos elementos excepcionales: inversión de EUR24m en un 1% de autocartera, reclasificación de EUR16,6m de arrendamientos operativos a financieros llevada a cabo en dos almacenes en Francia y alrededor de EUR30m de mayores impuestos en España debido a contingencias fiscales totalmente provisionadas y a las nuevas medidas articuladas en 2012 orientadas a anticipar los desembolsos impositivos.

### DEUDA NETA

(EURm)	30 Sept 2011	30 Sept 2012	INC
Deuda a largo plazo	669,5	615,2	-8,1%
Deuda a corto plazo	347,8	330,4	-5,0%
Deuda total	1.017,2	945,7	-7,0%
Caja y tesorería	(272,7)	(264,7)	-2,9%
<b>Deuda neta</b>	<b>744,6</b>	<b>681,0</b>	<b>-8,5%</b>
<b>Deuda neta / EBITDA ajustado 12M</b>	<b>1,4x</b>	<b>1,1x</b>	<b>-17,5%</b>

## ▪ EXPANSIÓN

A finales del 3T 2012, el número de tiendas DIA alcanzó las 6.982, lo que supone la apertura de 373 tiendas netas en los últimos 12 meses. El número de tiendas integradas (COCO) se redujo en 138 (desde 4.249 hasta 4.111). A finales de septiembre de 2012, el número total de tiendas franquiciadas fue de 2.871 lo que representa un 41,1% del total, 5,4 puntos porcentuales más que en el 3T 2011. El éxito de nuestro modelo franquiciador queda perfectamente reflejado en el incremento de 511 tiendas franquiciadas en los últimos 12 meses, de las cuales 204 correspondieron a formatos FOFO y 307 a formatos COFO.

### NUMERO DE TIENDAS DIA

	30 SEPT 2011	%	30 SEPT 2012	%	Variación
DIA Urban	1.231	41,4%	710	25,0%	-521
DIA Market	1.745	58,6%	2.126	75,0%	381
<b>Tiendas de proximidad</b>	<b>2.976</b>	<b>45,0%</b>	<b>2.836</b>	<b>40,6%</b>	<b>-140</b>
DIA Parking	253	19,9%	51	4,0%	-202
DIA Maxi	1.020	80,1%	1.224	96,0%	204
<b>Tiendas de atracción</b>	<b>1.273</b>	<b>19,3%</b>	<b>1.275</b>	<b>18,3%</b>	<b>2</b>
<b>Total tiendas COCO</b>	<b>4.249</b>	<b>64,3%</b>	<b>4.111</b>	<b>58,9%</b>	<b>-138</b>
FOFO	1.468	62,2%	1.672	58,2%	204
COFO	892	37,8%	1.199	41,8%	307
<b>Total tiendas franquiciadas</b>	<b>2.360</b>	<b>35,7%</b>	<b>2.871</b>	<b>41,1%</b>	<b>511</b>
<b>NUMERO TOTAL DE TIENDAS</b>	<b>6.609</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.982</b>	<b>100,0%</b>	<b>373</b>

DIA añadió 59 tiendas en el 3T 2012, alcanzando un total de 149 aperturas netas en 9M 2012. El total de EUR238m de inversión en inmovilizado acumulado hasta septiembre fue EUR20m menor que en el mismo periodo del año pasado. El descenso en capex fue especialmente relevante en Francia (-31%) y en remodelación de tiendas (-41%). El plan de transformación se está llevando a cabo según lo previsto, con un 75% de las tiendas de proximidad integradas ya convertidas al formato DIA Market y un 96% de las tiendas de atracción reformadas a DIA Maxi.

En cuanto a la inversión en aperturas, la cuantía aumentó concretamente por el mayor número de tiendas que se añadieron en España y Brasil. El capex en los mercados emergentes se incrementó en un 23% hasta EUR63m, mientras que la inversión en aperturas creció un 16% hasta EUR59m.

### CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	9M 2011	9M 2012	INC
Iberia	101,3	102,4	1,2%
Emergentes	51,4	63,2	22,9%
Francia	105,4	72,4	-31,3%
<b>TOTAL</b>	<b>258,1</b>	<b>238,1</b>	<b>-7,8%</b>
POR CATEGORIA (EURm)	9M 2011	9M 2012	INC
Aperturas	51,0	59,0	15,7%
Transformaciones	131,6	77,0	-41,5%
Mantenimiento - IT	75,5	102,1	35,3%
<b>TOTAL</b>	<b>258,1</b>	<b>238,1</b>	<b>-7,8%</b>

## EVOLUCIÓN DE NEGOCIOS POR SEGMENTO GEOGRÁFICO

### IBERIA

(EURm)	3T 2011	3T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>1.425,0</b>	<b>1.490,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>4,6%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				1,1%
Ventas netas	1.253,9	1.295,2	3,3%	3,3%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>108,8</b>	<b>115,2</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,8%</b>
Margen EBITDA ajustado	8,7%	8,9%	21 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>68,7</b>	<b>75,7</b>	<b>10,2%</b>	<b>10,2%</b>
Margen EBIT ajustado	5,5%	5,8%	36 pb	

En **Iberia**, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 4,6% hasta EUR1.491m. La tasa de crecimiento de ventas comparable se situó en el 1,1%, con España presentando una mejor evolución que Portugal a pesar de la recuperación observada en este último durante el 3T 2012 en comparación con el 2T 2012. En España, las nuevas subidas de IVA (sin cambios en la tasa súper reducida del 4%, un incremento del 8% al 10% en la tasa reducida y del 18% al 21% en la tasa general) fueron establecidas desde 1 de septiembre, pero el efecto neto en las ventas comparables en el 3T 2012 no fue significativo. El EBITDA ajustado fue EUR115,2m, lo que supone un aumento del 5,8% respecto al 3T 2011, con una expansión de 21 pb en el margen hasta el 8,9%.

### EMERGENTES

(EURm)	3T 2011	3T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>744,2</b>	<b>901,5</b>	<b>21,1%</b>	<b>23,1%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				14,2%
Ventas netas	637,6	766,4	20,2%	22,1%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>13,8</b>	<b>16,4</b>	<b>19,1%</b>	<b>26,3%</b>
Margen EBITDA ajustado	2,2%	2,1%	-2 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>4,8</b>	<b>5,1</b>	<b>6,8%</b>	<b>26,4%</b>
Margen EBIT ajustado	0,8%	0,7%	-8 pb	

En los **mercados emergentes**, las ventas brutas bajo enseña en el 3T 2012 aumentaron un 21% hasta EUR902m, con un sólido comportamiento en Brasil (24% a divisa constante) y Argentina (39% a divisa constante). El incremento de las ventas comparables en el trimestre fue del 14,2% a divisa constante, manteniendo la dinámica tendencia vista durante los anteriores trimestres. En términos generales, la depreciación del Real brasileño erosionó el crecimiento de ventas en el segmento de emergentes en un 2% hasta el 21,1%.

Desde el punto de vista la evolución por países, Brasil y Argentina (que conjuntamente representan el 77% de las ventas brutas bajo enseña de emergentes y el 23% del total del grupo) están evolucionando claramente por encima del mercado, mientras que el exigente escenario competitivo de Turquía se mantiene sin cambios. Turquía es de hecho la sola y única razón por la que el margen EBITDA ajustado del 3T 2012 cae 2 pb. En este sentido, excluyendo Turquía, el EBITDA ajustado de los mercados emergentes aumentó un 42% en el 3T 2012 (en lugar del 19% publicado) mientras que en 9M 2012 aumentaría un 38%, en lugar de un 13%.

## FRANCIA

(EURm)	3T 2011	3T 2012	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>634,5</b>	<b>591,6</b>	<b>-6,8%</b>	<b>-6,8%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				-6,5%
Ventas netas	565,8	515,3	-8,9%	-8,9%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>20,8</b>	<b>23,5</b>	<b>13,1%</b>	<b>13,1%</b>
Margen EBITDA ajustado	3,7%	4,6%	89 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>1,4</b>	<b>4,0</b>	<b>178,1%</b>	<b>178,1%</b>
Margen EBIT ajustado	0,3%	0,8%	53 pb	

En **Francia**, las ventas brutas bajo enseña alcanzaron EUR592m con una caída del 6,5% en el crecimiento de las ventas comparables aunque con un impacto negativo del efecto calendario superior al observado en el 2T 2012. A pesar de esto, el EBITDA ajustado creció un 13,1% hasta EUR23,5m, con una mejora de 89 pb en el margen hasta el 4,6%. La exitosa implementación de diferentes iniciativas de reducción de costes junto con la creciente exposición a las tiendas franquiciadas (27% de la red del país) está arrojando buenos resultados.

## NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO OPERACIONAL

		30 Sept 2011	%	30 Sept 2012	%	Variación
Iberia	COCO	1.999	60,3%	1.960	56,4%	-39
	COFO	485	14,6%	607	17,5%	122
	FOFO	831	25,1%	906	26,1%	75
	<b>IBERIA</b>	<b>3.315</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.473</b>	<b>100,0%</b>	<b>158</b>
Emergentes	COCO	1.553	65,3%	1.507	57,5%	-46
	COFO	237	10,0%	383	14,6%	146
	FOFO	588	24,7%	733	27,9%	145
	<b>EMERGING MARKETS</b>	<b>2.378</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.623</b>	<b>100,0%</b>	<b>245</b>
Francia	COCO	697	76,1%	644	72,7%	-53
	COFO	170	18,6%	209	23,6%	39
	FOFO	49	5,3%	33	3,7%	-16
	<b>FRANCE</b>	<b>916</b>	<b>100,0%</b>	<b>886</b>	<b>100,0%</b>	<b>-30</b>
GRUPO DIA	<b>COCO</b>	<b>4.249</b>	<b>64,3%</b>	<b>4.111</b>	<b>58,9%</b>	<b>-138</b>
	<b>COFO</b>	<b>892</b>	<b>13,5%</b>	<b>1.199</b>	<b>17,2%</b>	<b>307</b>
	<b>FOFO</b>	<b>1.468</b>	<b>22,2%</b>	<b>1.672</b>	<b>23,9%</b>	<b>204</b>
	<b>TOTAL DIA</b>	<b>6.609</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.982</b>	<b>100,0%</b>	<b>373</b>

Respecto al número de tiendas por segmento, merece la pena mencionar las 158 aperturas netas en Iberia en los últimos doce meses (93 en 9M 2012) y las 245 aperturas netas en emergentes (86 en 9M 2012). Excluyendo a Turquía del número de tiendas, es importante resaltar las 168 aperturas netas en los 9M 2012, muchas más que las equivalentes 87 para los 9M 2011. Para los mercados emergentes, el número total es de 105 tiendas frente a 97 del año anterior.

- **PERSPECTIVAS 2012**

- En virtud de la evolución acumulada hasta septiembre de 2012, DIA confirma sus objetivos de ventas y rentabilidad establecidos para el ejercicio 2012. Más detalles al respecto serán comunicados en el Investor's Day que se celebrará en Madrid el próximo 31 de octubre de 2012.

## ▪ ANEXO 1: VENTAS POR PAIS

### VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	9M 2011	%	9M 2012	%	INC	INC a divisa constante
España	3.454,7	42,0%	3.652,8	41,8%	5,7%	5,7%
Portugal	695,7	8,5%	711,9	8,2%	2,3%	2,3%
<b>IBERIA</b>	<b>4.150,4</b>	<b>50,5%</b>	<b>4.364,7</b>	<b>50,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,2%</b>
Argentina	606,1	7,4%	862,8	9,9%	42,3%	41,9%
Brasil	989,3	12,0%	1.118,5	12,8%	13,1%	21,2%
Turquía	346,6	4,2%	357,6	4,1%	3,2%	4,6%
China	150,4	1,8%	187,1	2,1%	24,4%	10,2%
<b>EMERGENTES</b>	<b>2.092,4</b>	<b>25,4%</b>	<b>2.526,0</b>	<b>28,9%</b>	<b>20,7%</b>	<b>23,7%</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>1.983,4</b>	<b>24,1%</b>	<b>1.841,9</b>	<b>21,1%</b>	<b>-7,1%</b>	<b>-7,1%</b>
<b>GRUPO DIA</b>	<b>8.226,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.732,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,9%</b>

## ▪ ANEXO 2: EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	Peso Argentino / EUR	Real Brasileño / EUR	Lira Turca / EUR	Yuan Chino / EUR
1T 2011	5,4923	2,2807	2,1589	9,0104
1T 2012	5,6920	2,3159	2,3563	8,2732
<b>Variación 1T 2012</b>	<b>3,6%</b>	<b>1,5%</b>	<b>9,1%</b>	<b>-8,2%</b>
2T 2011	5,8741	2,2952	2,2558	9,3539
2T 2012	5,7051	2,5160	2,3178	8,1204
<b>Variación 2T 2012</b>	<b>-2,9%</b>	<b>9,6%</b>	<b>2,7%</b>	<b>-13,2%</b>
3T 2011	5,8827	2,3064	2,4519	9,0603
3T 2012	5,7601	2,5357	2,2547	7,9424
<b>Variación 3T 2012</b>	<b>-2,1%</b>	<b>9,9%</b>	<b>-8,0%</b>	<b>-12,3%</b>

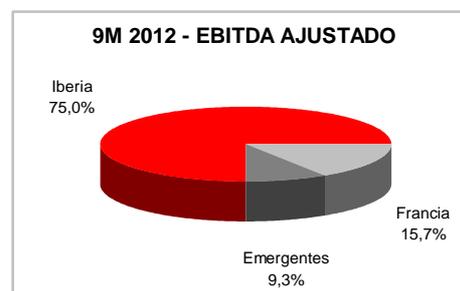
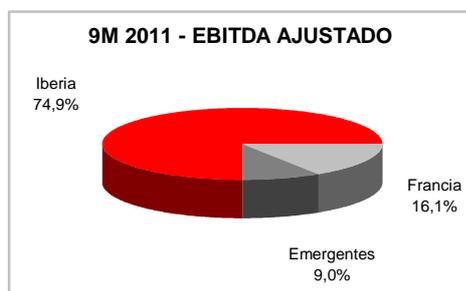
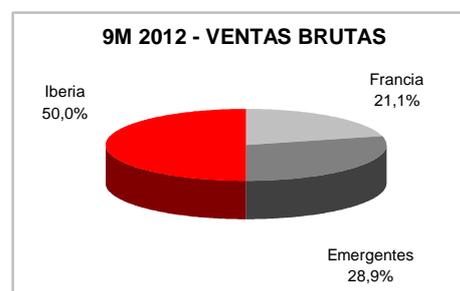
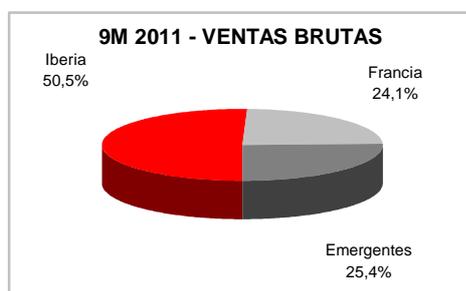
Fuente: Bloomberg, cotizaciones medias (tasa positiva de cambio representa una depreciación respecto del Euro).

▪ **ANEXO 3: BALANCE DE SITUACION**

**BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO**

(EURm)	31 Sept 2011	31 Sept 2012
Activo fijo	2.159,9	2.214,5
Existencias	552,8	567,7
Clientes y otros deudores	214,7	187,7
Otro activo circulante	102,3	116,4
Caja y tesorería	272,7	264,7
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.302,4</b>	<b>3.351,0</b>
Total fondos propios	33,6	94,3
Deuda a largo plazo	669,5	615,2
Provisiones	176,2	124,9
Pasivos por impuestos diferidos	27,0	98,2
Deuda a corto plazo	347,8	330,4
Acreedores comerciales y otros	1.733,7	1.793,6
Otros pasivos circulantes	314,6	294,4
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.302,4</b>	<b>3.351,0</b>

▪ **ANEXO 4: VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA Y EBITDA POR SEGMENTO**



## ▪ 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 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:** 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 - Mario Sacedo – Tomás Peinado

Teléfono: +34 91 398 54 00

investor.relations@diagroup.com

## ▪ GRUPO DIA

Parque Empresarial de Las Rozas - Edificio TRIPARK

C/ 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).*