

8 Mayo 2014

RESULTADOS 1T 2014



SUMARIO

- / El beneficio neto ajustado del 1T 2014 creció un 9,7% (10,8% en moneda local) hasta EUR40,1m.
- / La dirección de DIA ha iniciado el proceso para la venta de la totalidad de la actividad en Francia. De acuerdo con lo establecido por la normativa contable NIIF-UE número 5 se han clasificado los activos y pasivos de DIA Francia como "mantenidos para la venta". Los resultados de DIA Francia son de este modo presentados como actividades interrumpidas en el 1T 2014 re-expresando el 1T 2013 para hacerlo comparativo.
- / Las ventas brutas bajo enseña cayeron 2,1% hasta EUR2.135m por la fuerte depreciación del Peso Argentino y el Real Brasileño. En moneda local las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 9,5% en el trimestre.
- / La tasa de crecimiento de ventas comparables (en moneda local) fue 3,4% en el 1T 2014. En emergentes el crecimiento de ventas comparables alcanzó el 17,5%.
- / El EBITDA ajustado del 1T 2014 aumentó un 3,4% hasta EUR109,3m (8,7% sin efecto divisa) con una mejora de 33 pb en el margen. El EBIT ajustado creció un 5,7% (10,4% sin efecto divisa) en el 1T 2014.
- / A finales de marzo de 2014, DIA operaba 6.487 tiendas, totalizando 24 aperturas netas en el 1T 2014 y 373 en los últimos doce meses (de las cuales 78 Schlecker/Clarel).
- / En el 1T 2014 DIA invirtió EUR68,3m, de los que EUR34,3m fueron destinados a aperturas (un 32,6% más que en 1T 2013).
- / El apalancamiento financiero se mantuvo estable con un ratio de deuda neta sobre EBITDA ajustado de 1,5x. La deuda neta se situó en EUR903m a finales del 1T 2014.

RESUMEN FINANCIERO

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	1T 2014 ⁽²⁾	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.181,7	2.135,5	-2,1%	9,5%
Ventas netas	1.870,2	1.827,9	-2,3%	9,0%
EBITDA ajustado ⁽³⁾	105,7	109,3	3,4%	8,7%
Margen EBITDA ajustado	5,65%	5,98%	33 pb	
EBIT ajustado ⁽³⁾	61,1	64,6	5,7%	10,4%
Margen EBIT ajustado	3,27%	3,53%	27 pb	
Resultado neto atribuido	15,6	10,3	-33,8%	-32,2%
Resultado neto ajustado	36,5	40,1	9,7%	10,8%
Deuda neta	735,0	902,7	22,8%	-
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,4x	1;5x	-	-

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekín re-expresadas como interrumpidas.

(2) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas. (3) Ajustados por elementos no recurrentes.

/ COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

“El primer trimestre de 2014 ha sido muy prometedor para DIA en un contexto deflacionista y desafiante. La decisión de presentar las actividades de Francia como interrumpidas está alineada con nuestro compromiso de focalizarnos en nuestros principales mercados y con la responsabilidad de identificar las mejores opciones para nuestros accionistas, empleados y franquiciados.

En Iberia, seguimos ganando cuota de mercado en España y crecemos por encima del mercado mejorando la competitividad e incrementando la rentabilidad en paralelo con un estricto control de costes. En Portugal el primer trimestre ha sido especialmente complicado. Estamos bajando precios para ampliar el diferencial de precios con nuestros competidores. Como consecuencia de ello, hemos empezado a ver una mejora en nuestras ventas.

La transformación a Clarel está totalmente en línea con nuestros planes y expectativas, tanto en términos de número de tiendas transformadas de Schleckler a Clarel, como en la respuesta de los clientes, con un crecimiento de las ventas muy satisfactorio.

Una vez más, las mejores noticias en el trimestre vienen de los mercados emergentes: un incremento del 27% en las ventas, un crecimiento del 17% de las ventas en superficie comparable, una ganancia significativa de cuota de mercado en Argentina, Brasil y China y más del 57% de crecimiento del EBITDA en moneda local.

Prometedor crecimiento de las ventas y resultados alentadores en el primer trimestre de 2014 que me hacen tener confianza en nuestra capacidad de alcanzar nuestras metas este año”.

Contenido

- [1/ Resultados 1T 2014](#)
- [2/ Capital circulante y deuda neta](#)
- [3/ Expansión y número de tiendas](#)
- [4/ Evolución del negocio por área geográfica](#)
- [5/ Perspectivas](#)
- [6/ Calendario corporativo](#)
- [7/ Hechos posteriores al cierre del trimestre](#)
- [8/ Anexo](#)

En conformidad con lo establecido por la normativa contable NIIF-UE número 5, DIA ha decidido clasificar los activos y pasivos de DIA Francia como "Mantenidos para la venta". En el primer trimestre de 2014 el resultado neto de esta actividad es recogida en "Resultado de actividades interrumpidas", re-expresándose las cifras del primer trimestre de 2013 para ofrecer una mejor comparación. Los activos y pasivos de DIA Francia son recogidos en líneas separadas del balance sin re-expresar los trimestres anteriores.

1 / RESULTADOS 1T 2014

En el 1T 2014 las ventas brutas bajo enseña cayeron un 2,1% (9,5% en moneda local) hasta los EUR2.135m. La fuerte depreciación en el 1T 2014 respecto a 1T 2013 del Peso argentino y del Real brasileño (36% y 19% frente al Euro respectivamente) se reflejó en un efecto absoluto sobre el crecimiento de las ventas de casi doce puntos porcentuales. El efecto calendario en el trimestre fue positivo en Iberia (debido a la diferente estacionalidad de la Semana Santa) y levemente negativo en emergentes.

El EBITDA ajustado aumentó un 3,4% en Euros (8,7% en moneda local) hasta los EUR109,3m, lo que implica un crecimiento de 33 pb en el margen hasta un 6,0%. El EBIT ajustado fue de EUR64,6m en el 1T 2014, lo que supone un crecimiento de 5,7% en Euros y un 10,4% excluyendo el efecto divisa.

El resultado neto atribuido disminuyó un 33,8% (32,2% en moneda local) hasta los EUR10,3m. Este crecimiento estuvo negativamente afectado por una base comparativa distinta derivado del impacto positivo del *equity swap* de EUR3,9m en el 1T 2013. Con Francia como actividades interrumpidas la tasa fiscal efectiva cae hasta un 28,7%, más en línea con la tasa fiscal nominal media aplicada en los países donde DIA opera. Excluyendo la base negativa de China, la tasa fiscal ajustada en el 1T 2014 es del 27,0%

RESULTADOS 1T 2014

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.181,7		2.135,5		-2,1%	9,5%
Ventas netas	1.870,2	100,0%	1.827,9	100,0	-2,3%	9,0%
Coste de ventas y otros ingresos	(1.480,3)	-79,2%	(1.436,2)	-78,6%	-3,0%	8,9%
Margen bruto	389,9	20,8%	391,7	21,4%	0,4%	9,1%
Coste de personal	(153,6)	-8,2%	(155,7)	-8,5%	1,3%	10,8%
Otros costes de explotación	(73,5)	-3,9%	(68,6)	-3,8%	-6,6%	8,0%
Alquileres inmobiliarios	(57,1)	-3,1%	(58,1)	-3,2%	1,7%	6,8%
OPEX	(284,2)	-15,2%	(282,4)	-15,4%	-0,6%	9,3%
EBITDA ajustado ⁽³⁾	105,7	5,7%	109,3	6,0%	3,4%	8,7%
Amortización	(44,6)	-2,4%	(44,7)	-2,4%	0,2%	6,4%
EBIT ajustado ⁽³⁾	61,1	3,3%	64,6	3,5%	5,7%	10,4%
Elementos no recurrentes	(8,2)	-0,4%	(6,7)	-0,4%	-18,2%	-16,0%
EBIT	52,9	2,8%	57,9	3,2%	9,4%	14,5%
Resultado financiero	(3,7)	-0,2%	(9,0)	-0,5%	145,7%	207,2%
Resultados por método de participación	0,0	-	0,0	-	-	-
BAI	49,2	2,6%	48,8	2,7%	-0,8%	0,0%
Impuestos	(16,2)	-0,9%	(14,0)	-0,8%	-13,6%	-12,6%
Resultado consolidado	33,0	1,8%	34,9	1,9%	5,5%	6,2%
Resultados de actividades interrumpidas	(21,7)	-1,2%	(24,5)	-1,3%	12,9%	12,9%
Intereses minoritarios	(4,3)	-0,2%	0,0	-	-	-
Resultado neto atribuido	15,6	0,8%	10,3	0,6%	-33,8%	-32,2%
Resultado neto ajustado	36,5	2,0%	40,1	2,2%	9,7%	10,8%

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas.

(2) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas. (3) Ajustados por elementos no recurrentes.

En el 1T 2014 los elementos no recurrentes fueron EUR6,7m, 18,2% menos que en 1T 2013.

ELEMENTOS NO RECURRENTES 1T 2014

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	INC
Gastos por reestructuración y otros	(6,5)	-0,3%	(5,5)	-0,3%	-14,9%
Deterioro y reestimación de vida útil	(0,0)	-0,0%	0,1	0,0%	-
Resultados procedentes del inmovilizado	(1,7)	-0,1%	(1,3)	-0,1%	-26,3%
Total elementos no recurrentes	(8,2)	-0,4%	(6,7)	-0,4%	-18,2%

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas.

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

El resultado neto ajustado creció un 9,7% en el 1T 2014 hasta EUR40,1m (10,8% en moneda local). La diferente tasa de crecimiento comparada con el resultado neto atribuido se explica totalmente por la diferente contribución de otros financieros (principalmente el *equity swap*), actividades interrumpidas (incluyendo minoritarios) e impuestos.

RESULTADO NETO AJUSTADO

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	1T 2014 ⁽²⁾	INC
Resultado neto atribuido	15,6	10,3	-33,8%
Elementos no recurrentes	8,2	6,7	-18,2%
Otros financieros	(3,2)	0,7	-122,2%
Actividades interrumpidas	17,4	24,5	40,6%
Impuestos	(1,5)	(2,2)	48,2%
RESULTADO NETO AJUSTADO	36,5	40,1	9,7%

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas.

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

2 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El fondo comercial de maniobra negativo de DIA fue de EUR740,7m a finales del 1T 2014, lo que supone una disminución del 18,8% respecto a marzo de 2013. Esta caída se explica fundamentalmente por el diferente día de cierre del 1T 2014 respecto al 1T 2013, el efecto traslación de divisas del fondo de maniobra negativo de emergentes y el ligero crecimiento de las ventas en Iberia.

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	1T 2014 ⁽²⁾	INC
Existencias	448,7	463,3	3,3%
Clientes y otros deudores	199,9	222,6	11,4%
Acreedores comerciales y otros	(1.561,3)	(1.426,6)	-8,6%
Capital circulante operativo	(912,7)	(740,7)	-18,8%

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

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

A finales del 1T 2014 la deuda neta de DIA fue de EUR903m, un 23% más que en el mismo periodo del año anterior. La deuda neta estuvo afectada por la evolución negativa del fondo comercial de maniobra, EUR42m de actas fiscales del IVA en Francia ya provisionados y EUR15m de la depreciación del efectivo mantenido en emergentes.

La mayor cantidad de deuda neta refleja bastante estabilidad en el ratio de deuda neta sobre el EBITDA ajustado de los últimos 12 meses que pasa de 1,4x en el 1T 2013 hasta 1,5x en el 1T 2014. Estos ratios de apalancamiento financiero no son comparables con los publicados por la compañía en trimestres anteriores debido a la discontinuación de las actividades en Francia. El cambio efectuado en las actividades continuadas elimina el EBITDA ajustado generado en Francia pero no modifica el dato de la deuda neta ya que casi toda la deuda de la filial francesa se mantiene consolidada. En conclusión, el apalancamiento financiero de DIA se mantiene en el rango que la compañía tiene como objetivo.

DEUDA NETA

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	1T 2014 ⁽²⁾	INC
<i>Deuda a largo plazo</i>	<i>643,5</i>	<i>648,6</i>	<i>0,8%</i>
<i>Deuda a corto plazo</i>	<i>355,7</i>	<i>414,2</i>	<i>16,4%</i>
Deuda total	999,2	1.062,8	6,4%
Caja y tesorería	(264,2)	(160,1)	-39,4%
Deuda neta	735,0	902,7	22,8%
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,4x	1,5x	11,6%

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

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

3 / EXPANSION Y NÚMERO DE TIENDAS

Tras la discontinuación de las tiendas de DIA en Francia, a finales de marzo de 2014, DIA operaba 6.487 tiendas lo que representa unas aperturas netas de 373 en los últimos doce meses de las cuales 78 se corresponden a la enseña Schlecker/Clarel.

El número total de franquicias (COCO and COFO) continua creciendo desde las 2.191 hasta las 2.744 en los últimos doce meses, lo que representa un 52% del total de tiendas DIA. En el caso de Schlecker/Clarel, la compañía mantiene las 27 tiendas que transfirió al modelo COFO a finales de 2013.

NUMERO DE TIENDAS

	1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	VARIACION
DIA Urban	366	11,6%	242	8,4%	-124
DIA Market	1.662	52,6%	1.468	50,8%	-194
Schlecker/Clarel	1.129	35,8%	1.180	40,8%	51
DIA Market y Schlecker/Clarel	3.157	80,5%	2.890	77,8%	-267
DIA Parking	35	0,9%	12	0,3%	-23
DIA Maxi	731	18,6%	814	21,9%	83
Tiendas DIA Maxi & Parking	766	19,5%	826	22,2%	60
Total tiendas DIA COCO	3.923	64,2%	3.716	57,3%	-207
FOFO	1.341	61,2%	1.434	51,7%	93
COFO	850	38,8%	1.310	47,3%	460
Schlecker/Clarel	0	0,0%	27	1,0%	27
Total tiendas franquiciadas	2.191	35,8%	2.771	42,7%	580
TOTAL TIENDAS DIA	4.985	81,5%	5.280	81,4%	295
Total tiendas Schlecker/Clarel	1.129	18,5%	1.207	18,6%	78
NUMERO TOTAL DE TIENDAS	6.114	100,0%	6.487	100,0%	373

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas.

(2) Con actividades de Francia re-expresadas como interrumpidas

La inversión en activo fijo fue de EUR68,3m, un 2,9% menos que en el mismo periodo del año pasado. Esta pequeña disminución se explica fundamentalmente por el 48,3% de recorte de la inversión en Francia y por la fuerte depreciación de la inversión realizada en Brasil y Argentina. En moneda local, la inversión en el 1T 2014 aumentó un 8,5% para el grupo y un 58% en emergentes. La inversión en aperturas creció un 32,6% en el 1T 2014, lo que llevó a una tasa de expansión similar en emergentes a la que se publicó en 2013. Como se había planeado, durante 2014 DIA continuará centrándose en las aperturas.

INVERSION EN INMOVILIZADO

POR SEGMENTO (EURm)	1T 2013	1T 2014	INC
Iberia	42,8	42,6	-0,6%
Emergentes	18,8	21,2	13,0%
Francia	8,7	4,5	-48,3%
TOTAL	70,3	68,3	-2,9%
POR CATEGORIA (EURm)	1T 2013	1T 2014	INC
Aperturas	25,9	34,3	32,6%
Transformaciones y mantenimiento	44,4	34,0	-23,6%
TOTAL	70,3	68,3	-2,9%

4 / EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia, las ventas brutas bajo enseña se incrementaron un 0,1% en el 1T 2014 hasta los EUR1.428m, de los cuales EUR73,8m provinieron de las tiendas Schlecker y Clarel. Las ventas comparables disminuyeron un 4,2% en el 1T 2014. Aunque el entorno competitivo es aún adverso en Iberia, en España hay signos de recuperación en los volúmenes. En este contexto, DIA continuó ganando cuota de mercado en España durante el 1T 2014. El EBITDA ajustado se incrementó un 2,6% hasta los EUR96,3m, reflejando un aumento de 22 pb en el margen hasta un 7,8%. El EBIT ajustado aumentó un 3,9% hasta los EUR60,3m, 19 pb más de margen hasta 4,9%.

IBERIA (EURm)	1T 2013	1T 2014	INC
Ventas brutas bajo enseña	1.427,4	1.428,4	0,1%
de las que Schlecker-Clarel	45,7 ⁽¹⁾	73,8	61,6%
LFL ventas brutas bajo enseña			-4,2%
Ventas netas	1.232,6	1.229,5	-0,2%
EBITDA ajustado	93,9	96,3	2,6%
Margen EBITDA ajustado	7,6%	7,8%	22 pb
EBIT ajustado	58,0	60,3	3,9%
Margen EBIT ajustado	4,7%	4,9%	19 pb

(1) Sólo dos meses de contribución en el 1T 2013. (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Emergentes DIA mantuvo la buena evolución de los negocios vista en los trimestres anteriores, creciendo por encima de sus competidores en todos los mercados. Las ventas brutas bajo enseña crecieron en el 1T 2014 un 27,3% en moneda local, del cual un 17,5% se explica por el crecimiento de las ventas comparables. La fuerte depreciación del Peso argentino (36%) y del Real brasileño (19%) en el 1T 2014 respecto al 1T 2013 se refleja en una disminución del 6,3% de las ventas brutas bajo enseña en Euros.

DIA acumula 217 aperturas netas en los últimos doce meses en emergentes, con un aumento de la superficie de venta del 19%. A pesar de esta mayor tasa y del inicio de las operaciones en Minas Gerais (Brasil), el EBITDA ajustado creció por encima de las ventas. El EBITDA ajustado creció un 9,7% (57,5% en moneda local) hasta los EUR12,9m en el 1T 2014, reflejando un aumento de 31 pb del margen sobre ventas netas hasta el 2,2%. El EBIT ajustado creció un 40,6% en Euros hasta los EUR4,3m, aunque más que dobló (134%) esa cantidad en moneda local.

EMERGENTES (EURm)	1T 2013	1T 2014	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	754,3	707,2	-6,3%	27,3%
LFL ventas brutas bajo enseña				17,5%
Ventas netas	637,6	598,4	-6,2%	26,7%
EBITDA ajustado⁽¹⁾	11,8	12,9	9,7%	57,5%
Margen EBITDA ajustado	1,8%	2,2%	31 pb	
EBIT ajustado⁽¹⁾	3,1	4,3	40,6%	133,6%
Margen EBIT ajustado	0,5%	0,7%	24 pb	

(1) Con actividades de Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas. (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO DE INTEGRACION

		1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	VARIACION
Iberia	COCO	1.965	55,8%	1.892	52,5%	-73
	COFO	663	18,8%	837	23,2%	174
	FOFO	895	25,4%	872	24,2%	-23
	Tiendas DIA Iberia	3.523	100,0%	3.601	100,0%	78
	COCO	1.129	100,0%	1.180	97,8%	51
	COFO	0	0,0%	27	2,2%	27
	FOFO	0	0,0%	0	0,0%	0
	Schlecker/Clarel Iberia	1.129	100,0%	1.207	100,0%	78
Emergentes	COCO	829	56,7%	644	38,3%	-185
	COFO	187	12,8%	473	28,2%	286
	FOFO	446	30,5%	562	33,5%	116
	EMERGENTES	1.462	100,0%	1.679	100,0%	217
Tiendas DIA	COCO	2.794	56,0%	2.536	48,0%	-258
	COFO	850	17,1%	1.310	24,8%	460
	FOFO	1.341	26,9%	1.434	27,2%	93
	TOTAL TIENDAS DIA	4.985	100,0%	5.280	100,0%	295
Tiendas Schlecker Clarel	COCO	1.129	100,0%	1.180	97,8%	51
	COFO	0	0,0%	27	2,2%	27
	FOFO	0	0,0%	0	0,0%	0
	TOTAL SCHLECKER/CLAREL	1.129	100,0%	1.207	100,0%	78
TOTAL	COCO	3.923	64,2%	3.716	57,3%	-207
	COFO	850	13,9%	1.337	20,6%	487
	FOFO	1.341	21,9%	1.434	22,1%	93
	TOTAL TIENDAS	6.114	100,0%	6.487	100,0%	373

(1) Con actividades de Francia, Turquía y Pekin re-expresadas como interrumpidas.

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

- / El número total de tiendas ha aumentado en 373 en los últimos doce meses, de las cuales 295 bajo la enseña DIA y 78 bajo la enseña Schlecker/Clarel.
- / La franquicia representa el 52% de las tiendas DIA, con 553 nuevas franquicias en los últimos 12 meses.
- / En los últimos doce meses el número de tiendas Schlecker/Clarel se ha incrementado en 78 hasta 1.207, con 68 tiendas abiertas bajo la enseña Clarel.

5 / PERSPECTIVAS

- / La fase de test de DIA Market III ha sido completada con éxito. Durante 2014 más de 300 tiendas serán reconvertidas en España a este nuevo formato.
- / A finales de marzo de 2014 había 188 tiendas Clarel en funcionamiento, de las cuales 120 se corresponden con tiendas remodeladas. La compañía espera remodelar más de 550 tiendas Schlecker a Clarel en España y Portugal antes de final de año.
- / DIA reitera el objetivo de crecimiento compuesto de doble dígito en tasa anual marcado sobre el BPA ajustado en moneda local para el periodo 2012 a 2015.

6 / CALENDARIO CORPORATIVO

EVENTO	FECHA	ESTADO
Pago de dividendo EURO,16 por acción	Miércoles, 16 Julio 2014	Confirmado
Publicación resultados 2T 2014	Lunes, 28 Julio 2014	Confirmado
Publicación resultados 3T 2014	Lunes, 27 Octubre 2014	Pendiente de confirmación
Publicación resultados 4T 2014	Febrero 2015	Pendiente de confirmación

7 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- / En la última JGA celebrada en Madrid el 25 de abril de 2014, los señores accionistas de DIA aprobaron las siguientes propuestas:
1. Examen y aprobación de las cuentas anuales, la aplicación del resultado, la dotación de otras reservas y la gestión social.
 2. Reelección de D. Richard Golding, D. Mariano Martín Mampaso, D. Nadra Moussalem y D. Antonio Urcelay Alonso como miembros del Consejo de Administración.
 3. Aprobación de la entrega en acciones de la Sociedad del 50% del importe de la remuneración correspondiente al ejercicio 2014 para el Consejo de Administración.
 4. Aprobación del Plan de Incentivos a Largo Plazo mediante entrega de acciones a directivos de la Sociedad (incluyendo al Consejero Ejecutivo).

El Plan es la continuación del Plan de Incentivos a Largo Plazo para el periodo 2011-2014 y está dirigido a los consejeros ejecutivos y altos directivos que comprenden un total próximo a 250 beneficiarios. El propósito del Plan es recompensar y retribuir con un pago variable, entregado en acciones de DIA, sujeto al cumplimiento de los objetivos del negocio. La consecución del Plan está ligada al EBITDA ajustado acumulado del período 2014-2016. Sólo si este objetivo se cumple, un efecto multiplicador puede aplicarse de acuerdo con el retorno total del accionista entre Marzo de 2014 y Abril de 2017.

El número total de acciones de DIA repartidas entre todos los beneficiarios del Plan deberá ser como máximo de 6.981.906 acciones de la misma clase y serie de las actualmente emitidas, de las cuales un máximo de 378.762 acciones serán distribuidas a los consejeros ejecutivos.

5. Reelección de KPMG como auditores de cuentas para los ejercicios 2014, 2015 y 2016.
6. Delegación de facultades para la subsanación, complemento, ejecución y desarrollo de los acuerdos adoptados por la Junta General para su formalización e inscripción y para llevar a cabo el preceptivo depósito de cuentas.
7. Informe anual sobre remuneraciones de los consejeros de la Sociedad.

8 (I) / VENTAS POR PAIS

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	INC	INC a divisa constante
España	1.205,3	55,2%	1.222,3	57,2%	1,4%	1,4%
Portugal	222,1	10,2%	206,0	9,6%	-7,2%	-7,2%
IBERIA	1.427,4	65,4%	1.428,4	66,9%	0,1%	0,1%
Argentina	305,5	14,0%	282,7	13,2%	-7,5%	46,6%
Brasil	405,0	18,6%	378,5	17,7%	-6,6%	15,0%
China (Shanghai)	43,8	2,0%	46,0	2,2%	4,9%	6,7%
EMERGENTES	754,3	34,6%	707,2	33,1%	-6,3%	27,3%
TOTAL DIA	2.181,7	100,0%	2.135,5	100,0%	-2,1%	9,5%

(1) Datos pro-forma con Francia, Turquía y Pekín como actividades interrumpidas.

(2) Datos pro-forma con actividades de Francia como interrumpidas.

VENTAS NETAS

(EURm)	1T 2013 ⁽¹⁾	%	1T 2014 ⁽²⁾	%	INC	INC a divisa constante
España	1.047,1	56,0%	1.058,2	57,9%	1,1%	1,1%
Portugal	185,5	9,9%	171,4	9,4%	-7,6%	-7,6%
IBERIA	1.232,6	65,9%	1.229,5	67,3%	-0,2%	-0,2%
Argentina	245,2	13,1%	225,7	12,3%	-8,0%	45,8%
Brasil	355,5	19,0%	333,8	18,3%	-6,1%	15,6%
China (Shanghai)	36,8	2,0%	38,8	2,1%	5,4%	7,2%
EMERGENTES	637,6	34,1%	598,4	32,7%	-6,2%	26,7%
TOTAL DIA	1.870,2	100,0%	1.827,9	100,0%	-2,3%	9,0%

(1) Datos pro-forma con Francia, Turquía y Pekín como actividades interrumpidas.

(2) Datos pro-forma con actividades de Francia como interrumpidas.

8 (II) / EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	EUR / PESO Argentino	EUR / REAL Brasileño	EUR / YUAN Chino
1T 2013	0,1511	0,3795	0,1217
1T 2014	0,0966	0,3089	0,1196
Variación en 1T 2014	-36,1%	-18,6%	-1,7%

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

8 (III) / BALANCE DE SITUACION

(EURm)	1T 2013	1T 2014
Activo no corriente	2.237,3	1.768,9
Existencias	563,4	463,3
Clientes y otros deudores	233,5	222,6
Otro activo circulante	118,8	333,4
Caja y tesorería	264,2	160,1
Activos no-corrientes mantenidos para la venta	151,6	604,9
TOTAL ACTIVO	3.568,8	3.553,2
Total fondos propios	93,5	193,6
Deuda a largo plazo	643,5	648,6
Provisiones	97,6	59,2
Pasivos por impuestos diferidos	110,7	0,7
Deuda a corto plazo	355,7	414,2
Acreedores comerciales y otros	1.799,1	1.426,6
Otros pasivos circulantes	296,6	170,9
Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para la venta	172,1	639,3
TOTAL PASIVO	3.568,8	3.553,2

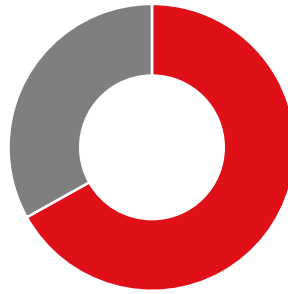
8 (IV) / VENTAS BRUTAS Y EBITDA AJUSTADO POR SEGMENTO

1T 2013
Ventas brutas
bajo enseña



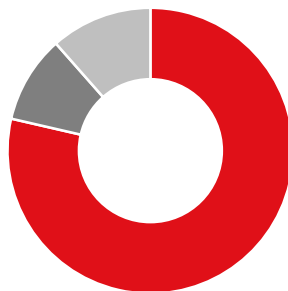
- Iberia 52,2%
- Emergentes 27,6%
- Francia 20,2%

1T 2014
Ventas brutas
bajo enseña



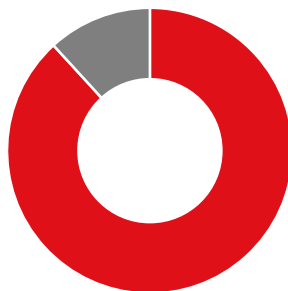
- Iberia 66,9%
- Emergentes 33,1%

1T 2013
EBITDA ajustado



- Iberia 78,6%
- Emergentes 9,9%
- Francia 11,5%

1T 2014
EBITDA ajustado



- Iberia 88,2%
- Emergentes 11,8%

/ GLOSARIO

/ **Ventas brutas bajo enseña:** valor de facturación total obtenida en las tiendas incluyendo todos los impuestos indirectos (valor de ticket de caja) y en todos los establecimientos de la compañía, tantos propios como franquiciados.

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

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

/ **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización de elementos de inmovilizado reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

/ **EBIT ajustado:** resultado operativo reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.

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

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

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

/ RELACION CON INVERSORES

/ David Peña Delgado
/ Mario Sacedo Arriola
/ Tomás Peinado Alcaraz

/ Tel: +34 91 398 54 00, ext: 33890
e-mail: investor.relations@diagroup.com
<http://www.diacorporate.com/en/shareholders-investors/>

/ Parque Empresarial Las Rozas - TRIPARK Building
/ Jacinto Benavente, 2 A
/ 28232 - Las Rozas (Madrid)
/ España

/NOTA LEGAL

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 está 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).