

28 Octubre 2013

RESULTADOS

3T 2013



SUMARIO

- / En el 3T 2013 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 8,5% en moneda local, 2,5% en Euros hasta EUR2.916m.
- / La tasa de crecimiento de ventas comparables bajo enseña (en moneda local) fue 0,8% en el 3T 2013 y de 0,8% en el 9M 2013. En Emergentes la tasa de crecimiento de ventas comparables alcanzó el 14,7% en el 3T 2013.
- / El EBITDA ajustado del 3T 2013 aumentó un 4,3% hasta EUR165m (7,5% en moneda local), mientras que el EBIT ajustado creció un 8,7% hasta EUR99,1m.
- / En el 9M 2013 las ventas brutas bajo enseña de emergentes crecieron un 28,3% en moneda local y el EBIT ajustado creció un 50,5%
- / El resultado neto ajustado del 9M 2013 creció un 10,6% hasta EUR141,9m.
- / A finales de septiembre de 2013, DIA operaba 7.182 tiendas, lo que implica 112 aperturas netas en el 3T 2013 y 232 en el 9M 2013 excluyendo Schlecker.
- / DIA invirtió (sin tener en cuenta adquisiciones) EUR234m en el 9M 2013, con un 40% de mayor inversión en Emergentes y un 39% más en apertura de tiendas.
- / La deuda neta a finales de septiembre de 2013 se situó en EUR792m, lo que supone un múltiplo de 1,2x respecto del EBITDA ajustado de los últimos doce meses.

RESUMEN FINANCIERO

(EURm)	3T 2012 ⁽¹⁾	3T 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.845,7	2.916,0	2,5%	8,5%
Ventas netas	2.455,8	2.494,6	1,6%	7,4%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	158,3	165,0	4,3%	7,5%
Margen EBITDA ajustado	6,44%	6,61%	17 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	91,1	99,1	8,7%	12,2%
Margen EBIT ajustado	3,71%	3,97%	26 pb	
Resultado neto atribuido	49,9	95,9	92,4%	89,1%
Resultado neto ajustado	55,8	58,3	4,5%	
Deuda neta	681,0	791,9	16,3%	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,1x	1,2x		

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

/ COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

“A pesar de estar operando en un contexto extremadamente exigente, el tercer trimestre de 2013 ha sido, una vez más, un buen trimestre para DIA

En Iberia, hemos continuado con el crecimiento del negocio de una manera rentable, con un crecimiento que proviene de un plan de aperturas bien ejecutado y basado principalmente en el modelo de franquicia. Aunque hay algunos signos de recuperación económica, nosotros somos prudentes sobre las perspectivas de crecimiento del mercado, mientras seguimos viendo oportunidades nuevas para un crecimiento rentable a través de la expansión.

A mediados de noviembre, después de una exitosa primera fase de integración, abriremos la primera tienda Schlecker bajo la nueva enseña. Nuestros equipos han estado trabajando duro durante los últimos nueve meses para crear un nuevo concepto que refuerza las fortalezas de las tiendas existentes para convertirlas en el especialista preferido en productos de belleza, hogar y cuidado personal. Con la nueva enseña en marcha empezaremos la expansión orgánica en áreas del país donde todavía no estamos presentes.

Al cierre de septiembre, DIA tenía cerca 2.700 tiendas (44,5% de la red) gestionada por emprendedores. Nuestros franquiciados son hombres y mujeres que representan lo mejor de nuestra compañía y de nuestros valores. Estamos absolutamente convencidos que los esfuerzos de ambas partes nos permitirá continuar satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes mientras expandimos el negocio de una manera sostenible.

Me gustaría destacar el excepcional comportamiento de nuestras operaciones en Brasil. Hemos estado creciendo muchos trimestres por encima del sector y de nuestros competidores, con un crecimiento del 23,1% de las ventas en los nueve primeros meses del año. Ya hemos abierto la primera tienda DIA en el estado de Minas Gerais extendiendo nuestro potencial crecimiento para la compañía en el futuro próximo. Minas Gerais, con una superficie ligeramente mayor que Francia, es el segundo estado más poblado del país con más de 20 millones de habitantes. Además, Belo Horizonte, su capital, es la tercera área metropolitana más importante del país con 5,5 millones de habitantes.

Para concluir, confiamos en nuestra habilidad para alcanzar nuestros objetivos de 2013, el trabajo duro todos los días de nuestros equipos nos permite ser optimistas sobre nuestro potencial a medio plazo.”

Contenido

- [1/ Resultados 3T 2013](#)
- [2/ Resultados 9M 2013](#)
- [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 trimestre](#)
- [9/ Anexo](#)

1 / RESULTADOS 3T 2013

Las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR2.916m en el 3T 2013, un 2,5% más que hace un año en Euros y un 8,5% en moneda local. La tasa de crecimiento en Euros de nuevo estuvo negativamente influenciada por la fuerte depreciación observada en el Peso Argentino y Real Brasileño durante este trimestre (28,3% y 19,5% respectivamente). En el 3T 2013 el efecto calendario fue ligeramente favorable en todas las regiones.

En el 3T 2013, el EBITDA ajustado alcanzó EUR165m, lo que implica un 4,3% de crecimiento (7,5% en moneda local). El EBIT ajustado aumentó un 8,7% en el trimestre hasta EUR99,1m, un 12,2% en moneda local.

El resultado neto atribuible alcanzó EUR95,9m, un 92% más debido a los EUR47,5m de beneficio derivados de las actividades discontinuadas (principalmente Turquía). A pesar del repunte de los gastos financieros en el 3T 2013, los EUR11,2m están totalmente en línea con trimestres anteriores pero comparado con el 3T 2012, en el cual la contribución positiva del *equity swap* (EUR9,0m) casi compensa los gastos financieros.

RESULTADOS 3T 2013

(EURm)	3T 2012 ⁽¹⁾	%	3T 2013	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.845,7		2.916,0		2,5%	8,5%
Ventas netas	2.455,8	100,0%	2.494,6	100,0%	1,6%	7,4%
Coste de ventas y otros ingresos	(1.924,6)	-78,4%	(1.946,3)	-78,0%	1,1%	7,4%
Margen bruto	531,1	21,6%	548,3	22,0%	3,2%	7,5%
Coste de personal	(198,7)	-8,1%	(205,2)	-8,2%	3,3%	7,9%
Otros costes de explotación	(100,5)	-4,1%	(97,9)	-3,9%	-2,5%	4,2%
Alquileres inmobiliarios	(73,8)	-3,0%	(80,1)	-3,2%	8,6%	11,4%
OPEX	(372,9)	-15,2%	(383,3)	-15,4%	2,8%	7,6%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	158,3	6,4%	165,0	6,6%	4,3%	7,5%
Amortización	(67,1)	-2,7%	(65,9)	-2,6%	-1,8%	1,1%
EBIT ajustado ⁽²⁾	91,1	3,7%	99,1	4,0%	8,7%	12,2%
Elementos no recurrentes	(6,9)	-0,3%	(12,9)	-0,5%	87,5%	100,8%
EBIT	84,3	3,4%	86,2	3,5%	2,3%	4,9%
Resultado financiero	(0,1)	-0,0%	(11,2)	-0,4%		
Rdos método de participación	0,3	0,0%	0,1	0,0%	-55,7%	-55,7%
BAI	84,5	3,4%	75,2	3,0%	-11,0%	-9,8%
Impuestos	(28,3)	-1,2%	(26,8)	-1,1%	-5,5%	-4,3%
Resultado consolidado	56,2	2,3%	48,4	1,9%	-13,8%	-12,5%
Actividades interrumpidas	(9,6)	-0,4%	47,5	1,9%		
Intereses minoritarios	(3,3)	-0,1%	0,0	0,0%		
Resultado neto atribuido	49,9	2,0%	95,9	3,8%	92,4%	89,1%
Resultado neto ajustado	55,8	2,3%	58,3	2,3%	4,5%	

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

Los elementos no recurrentes en el 3T 2013 fueron EUR12,9m, EUR6,0m mayores que en el 3T 2012 principalmente debido al volumen de costes excepcionales relacionados con la integración de Schlecker.

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	3T 2012 ⁽¹⁾	%	3T 2013	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(2,9)	-0,1%	(10,7)	-0,4%	273,5%
Deterioro y reestimación de vida útil	(1,4)	-0,1%	0,0	0,0%	-100,3%
Resultados procedentes del inmovilizado	(2,6)	-0,1%	(2,2)	-0,1%	-14,1%
Total elementos no recurrentes	(6,9)	-0,3%	(12,9)	-0,5%	87,5%

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

2 / RESULTADOS 9M 2013

Las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR8.579m en el 9M 2013, un crecimiento del 3,1% en Euros y un 7,6% en moneda local. En el caso del EBITDA ajustado, éste aumentó un 4,4% hasta EUR439,6m en el 9M 2013 (6,7% en moneda local), con una mejora de 15 pb de margen sobre ventas netas. El EBIT ajustado creció un 11,0% en el 9M 2013 hasta EUR245,3m (13,5% en moneda local), lo que refleja una mejora de 27 pb en el margen. El margen operativo continúa aumentando apoyado en las mejoras de productividad, los beneficios de la franquicia y contribución positiva de Schlecker desde su primer día de integración.

El resultado neto atribuible alcanzó EUR144,9m, un 46,1% más, mientras que el resultado neto ajustado creció un 10,6% hasta EUR141,9m. en el 1S 2013 hasta EUR83,6m. El resultado financiero de EUR27,5m aumentó un 17,0% con con una contribución positiva del *equity swap* de EUR3,9m. Ajustado por el efecto del *equity swap*, los gastos financieros del 9M 2013 habrían disminuido un 9,8% hasta EUR31,4m. La tasa fiscal efectiva se situó en 35,2%, en línea con el 35,5% del mismo periodo del año pasado. Si se excluyen las bases fiscales negativas de Francia y China, la tasa fiscal ajustada del 9M 2013 habría sido del 30,8%.

RESULTADOS 9M 2013

(EURm)	9M 2012 ⁽¹⁾	%	9M 2013	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	8.321,3		8.579,5		3,1%	7,6%
Ventas netas	7.222,9	100,0%	7.358,5	100,0%	1,9%	6,1%
Coste de ventas y otros ingresos	(5.690,4)	-78,8%	(5.757,8)	-78,2%	1,2%	5,7%
Margen bruto	1.532,5	21,2%	1.600,6	21,8%	4,4%	7,6%
Coste de personal	(588,6)	-8,1%	(618,0)	-8,4%	5,0%	8,4%
Otros costes de explotación	(302,5)	-4,2%	(303,2)	-4,1%	0,2%	5,1%
Alquileres inmobiliarios	(220,4)	-3,1%	(239,8)	-3,3%	8,8%	10,7%
OPEX	(1.111,5)	-15,4%	(1.161,0)	-15,8%	4,4%	8,0%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	421,0	5,8%	439,6	6,0%	4,4%	6,7%
Amortización	(199,9)	-2,8%	(194,3)	-2,6%	-2,8%	-0,8%
EBIT ajustado ⁽²⁾	221,0	3,1%	245,3	3,3%	11,0%	13,5%
Elementos no recurrentes	(22,4)	-0,3%	(29,3)	-0,4%	31,3%	36,7%
EBIT	198,7	2,8%	215,9	2,9%	8,7%	10,9%
Resultado financiero	(23,5)	-0,3%	(27,5)	-0,4%	17,0%	27,1%
Rdos método de participación	1,0	0,0%	0,4	0,0%	-63,0%	-63,0%
BAI	176,2	2,4%	188,8	2,6%	7,2%	8,3%
Impuestos	(62,6)	-0,9%	(66,4)	-0,9%	6,1%	7,2%
Resultado consolidado	113,6	1,6%	122,4	1,7%	7,7%	8,9%
Actividades interrumpidas	(22,0)	-0,3%	9,3	0,1%	-142,4%	-129,1%
Intereses minoritarios	(7,6)	-0,1%	(13,2)	-0,2%	73,3%	76,5%
Resultado neto atribuido	99,2	1,4%	144,9	2,0%	46,1%	44,7%
Resultado neto ajustado	128,3	1,8%	141,9	1,9%	10,6%	

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

En los 9 primeros meses de 2013, el volumen de elementos no recurrentes aumentó un 31,3% hasta EUR29,3m Sin tener en cuenta Schlecker, los elementos no recurrentes habrían descendido en 3,6% hasta EUR21,6m.

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	9M 2012 ⁽¹⁾	%	9M 2013	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(9,8)	-0,1%	(22,4)	-0,3%	128,4%
Deterioro y reestimación de vida útil	(4,3)	-0,1%	0,0	0,0%	-100,2%
Resultados procedentes del inmovilizado	(8,2)	-0,1%	(6,9)	-0,1%	-16,1%
Total elementos no recurrentes	(22,4)	-0,3%	(29,3)	-0,4%	31,3%

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

3 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El fondo comercial de maniobra de DIA fue de EUR891,7m a finales de septiembre del 2013, un 13,7% menos respecto a septiembre de 2012. La reducción del fondo comercial de maniobra se explica por los pagos anticipados a proveedores llevados a cabo en Argentina (donde DIA está llevando a cabo esta política para proteger el valor del efectivo en caja) y por el mayor volumen de existencias que requerido en la integración de Schlecker. Estos cambios supusieron una reducción de EUR141.6m del fondo comercial negativo, aunque la compañía todavía mantiene niveles satisfactorios del 9,1% sobre ventas netas o 41,5 de días sobre el coste de ventas.

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	9M 2012 ⁽¹⁾	9M 2013	INC
Existencias	528,9	564,6	6,8%
Clientes y otros deudores	173,5	187,7	8,1%
Acreedores comerciales y otros	(1.735,8)	(1.644,0)	-5,3%
Capital circulante operativo	(1.033,3)	891,7	-13,7%

(1) Con actividades de Turquía re-expresadas como interrumpidas.

Como resultado del flujo de caja negativo del fondo comercial de maniobra, el aumento del dividendo (EUR83,8m en julio de 2013 frente a EUR72,5m en julio de 2012) y la salida de caja relacionada con el programa de recompra de acciones, la deuda neta aumentó hasta EUR792m a finales de 2013. Con respecto al apalancamiento financiero, el ratio deuda neta/EBITDA ajustado es de 1.2x en los últimos 12 meses, un ratio sólido en línea con anteriores trimestres.

DEUDA NETA

(EURm)	9M 2012	9M 2013	INC
<i>Deuda a largo plazo</i>	615,2	759,5	23,4%
<i>Deuda a corto plazo</i>	330,4	160,6	-51,4%
Deuda total	945,7	920,1	-2,7%
Caja y tesorería	(264,7)	(128,2)	-51,6%
Deuda neta	681,0	791,9	16,3%
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,1x	1,2x	10,0%

El detalle de los ajustes realizados al resultado neto atribuible para calcular el resultado neto ajustado se presentan en la siguiente tabla.

RESULTADO NETO AJUSTADO

(EURm)	9M 2012 ⁽¹⁾	9M 2013	INC
Resultado neto atribuido	99,2	144,9	46,1%
Elementos no recurrentes	22,4	29,3	31,3%
<i>Equity-swap</i> y otros financieros	(6,5)	(1,8)	-71,9%
Actividades interrumpidas	14,8	(22,5)	-252,4%
Impuestos	(1,5)	(7,9)	421,1%
RESULTADO NETO AJUSTADO	128,3	141,9	10,6%

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

4 / EXPANSIÓN Y NÚMERO DE TIENDAS

A final del 3T 2013 DIA operaba 7.182 tiendas, lo que representa una apertura neta de 337 tiendas en los doce últimos meses y 112 en el 3T 2013. Ambas cifras están ajustadas por las 1.129 tiendas incorporadas de Schlecker y las 1.093 tiendas vendidas en Turquía.

El número total de establecimientos franquiciados (COFO y FOFO) siguió creciendo desde 2.293 de septiembre de 2012 a 2.696 de septiembre de 2013, lo que representa un 44,5% del total de tiendas de la red de DIA respecto al 40,1% en septiembre de 2012 (excluyendo las tiendas Schlecker).

NUMERO DE TIENDAS

	Q3 2012 ⁽¹⁾	%	Q3 2013	%	CHANGE
DIA Urban	483	22,5%	286	14,2%	-197
DIA Market	1.665	77,5%	1.731	85,8%	66
Tiendas de proximidad DIA	2.148	37,6%	2.017	33,3%	-131
DIA Parking	51	4,0%	22	1,6%	-29
DIA Maxi	1.224	96,0%	1.317	98,4%	93
Tiendas de atracción DIA	1.275	22,3%	1.339	22,1%	64
Total tiendas COCO DIA	3.423	59,9%	3.356	55,5%	-67
FOFO	1.332	58,1%	1.435	53,2%	103
COFO	961	41,9%	1.261	46,8%	300
Total tiendas franquiciadas DIA	2.293	40,1%	2.696	44,5%	403
TOTAL TIENDAS DIA	5.716	100,0%	6.052	100,0%	336
Tiendas Schlecker			1.130		1.130
TOTAL NUMBER OF STORES	5.716	100,0%	7.182	118,7%	1.466

(1) Actividades de Turquía y Pekín interrumpidas.

En el 3T 2013 la inversión en activo fijo creció un 20% hasta EUR80m de una inversión total de EUR234m en 9M 2013. DIA continua centrando sus esfuerzos en expansión (con un 39,1% más de inversión hasta EUR82,1m) y en los mercados clave (destinando un 39,8% más de recursos en mercados emergentes).

CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	9M 2012	9M 2013	INC
Iberia	102,4	114,8	12,1%
Emergentes	63,2	88,4	39,8%
Francia	72,4	30,7	-57,6%
TOTAL	238,1	233,9	-1,8%
POR CATEGORIA (EURm)	9M 2012	9M 2013	INC
Aperturas	59,0	82,1	39,1%
Transformaciones y mantenimiento	179,1	151,8	-15,2%
TOTAL	238,1	233,9	-1,8%

Adicionalmente a la inversión recurrente en activo fijo, hay que tener en cuenta que DIA invirtió EUR67,0m en Schlecker en el pasado 1T 2013 (el precio final fue ligeramente inferior a los EUR69.3m anunciados inicialmente).

5 / EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 6,5% en el 3T 2013 hasta EUR1.588m, de las que EUR87,1m fueron generadas por Schlecker. La tasa de ventas comparables descendió un 2,7% en el 3T 2013. El continuo proceso de mejora de eficiencias en las operaciones junto con las exitosas aperturas llevadas a cabo, el progreso de la franquicia y la positiva evolución de Schlecker se reflejó en una mejora 59 pb en el margen EBITDA ajustado sobre ventas netas y de 92 pb en el caso del EBIT ajustado.

En 9M 2013, las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 5,0% hasta EUR4,581m (de las que 210,6m de Schlecker) mientras que el margen EBITDA ajustado y el margen EBIT ajustado crecieron en un 10,1% y 20,6% respectivamente.

IBERIA

(EURm)	3T 2012	3T 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	1.490,8	1.588,0	6,5%
LFL ventas brutas bajo enseña			-2,7%
Ventas netas	1.295,2	1.358,8	4,9%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	115,2	128,8	11,9%
Margen EBITDA ajustado	8,9%	9,5%	59 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	75,7	92,0	21,5%
Margen EBIT ajustado	5,8%	6,8%	92 pb
(EURm)	9M 2012	9M 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	4.364,7	4.580,9	5,0%
LFL ventas brutas bajo enseña			-2,9%
Ventas netas	3.816,8	3.939,3	3,2%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	311,8	343,3	10,1%
Margen EBITDA ajustado	8,2%	8,7%	55 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	193,8	233,8	20,6%
Margen EBIT ajustado	5,1%	5,9%	86 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Emergentes DIA mantiene una dinámica evolución durante el 3T 2013, con ventas brutas bajo enseña creciendo al 26,2% en moneda local, sólo un 3,6% en Euros debido a la fuerte depreciación del Peso y Real. La mejoría observada en ventas comparables del trimestre fue del 14,7% constata la dinámica evolución de todos los mercados emergentes en los cuales DIA opera. En los primeros nueve meses de 2013, las ventas brutas bajo enseña en moneda local crecieron un 28,3%, muy por encima del nivel del mercado.

A pesar de la aceleración en el ritmo de aperturas, DIA consiguió aumentar el margen operativo en 36 pb en 3T 2013 hasta 3,4% y 18 pb de mejora hasta 2,6% en cifras acumuladas a 9M 2013.

EMERGENTES

(EURm)	3T 2012 ⁽¹⁾	3T 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	763,3	790,8	3,6%	26,2%
LFL ventas brutas bajo enseña				14,7%
Ventas netas	645,3	668,0	3,5%	25,7%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	19,6	22,7	15,8%	41,6%
Margen EBITDA ajustado	3,0%	3,4%	36 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	11,4	13,5	18,6%	46,2%
Margen EBIT ajustado	1,8%	2,0%	26 pb	

(EURm)	9M 2012 ⁽¹⁾	9M 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.114,7	2.342,6	10,8%	28,3%
LFL ventas brutas bajo enseña				16,7%
Ventas netas	1.791,4	1.977,7	10,4%	27,6%
EBITDA ajustado ⁽²⁾	43,8	52,0	18,7%	40,7%
Margen EBITDA ajustado	2,4%	2,6%	18 pb	
EBIT ajustado ⁽²⁾	20,4	25,0	23,1%	50,5%
Margen EBIT ajustado	1,1%	1,3%	13 pb	

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

En el 3T 2013 Francia observó una evolución de la actividad similar a la del 1S 2013. La densidad de ventas decreció un 8,8%, totalmente en línea con la tasa del primer semestre. En este contexto, las ventas brutas bajo enseña disminuyeron un 9,2% hasta EUR537m en el 3T 2013, mientras que EBITDA ajustado disminuyó un 42,5% hasta EUR13,5m. En los primeros nueve meses de 2013 el EBITDA ajustado fue de EUR44,3m, lo que supone un margen del 3,1% sobre ventas netas.

FRANCIA

(EURm)	3T 2012	3T 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	591,6	537,3	-9,2%
LFL ventas brutas bajo enseña			-8,8%
Ventas netas	515,3	467,9	-9,2%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	23,5	13,5	-42,5%
Margen EBITDA ajustado	4,6%	2,9%	-167 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	4,0	-6,4	-259,0%
Margen EBIT ajustado	0,8%	-1,4%	-215 pb

(EURm)	9M 2012	9M 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	1.841,9	1.656,0	-10,1%
LFL ventas brutas bajo enseña			-9,0%
Ventas netas	1.614,8	1.441,4	-10,7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	65,4	44,3	-32,3%
Margen EBITDA ajustado	4,1%	3,1%	-98 pb
EBIT ajustado ⁽¹⁾	6,9	-13,6	-298,0%
Margen EBIT ajustado	0,4%	-0,9%	-137 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

La reciente adquisición de Schlecker y la venta de DIA Turquía han variado la estructura de tiendas de DIA por modelo de integración. Ajustado por estos factores la cifra neta de tiendas franquiciadas que la compañía añadió durante los últimos 12 meses fue 403. Gracias a esto, a finales de septiembre, DIA operaba 2.696 tiendas bajo los formatos franquiciados COFO y FOFO, lo que representaba el 37,6% de la red total (44,5% ajustado por Schlecker). En Emergentes este ratio alcanza el 51,5% mientras que en Francia el número de establecimientos franquiciados representa el 26,8% de la red.

NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO DE INTEGRACION

		3T 2012	%	3T 2013	%	VARIACION
IBERIA	COCO	1.960	56,4%	3.084	65,1%	1.124
	COFO	607	17,5%	749	15,8%	142
	FOFO	906	26,1%	904	19,1%	-2
	IBERIA	3.473	100,0%	4.737	100,0%	1.264
EMERGENTES	COCO	819	60,4%	760	48,5%	-59
	COFO	145	10,7%	308	19,6%	163
	FOFO	393	29,0%	500	31,9%	107
	EMERGENTES	1.357	100,0%	1.568	100,0%	211
FRANCIA	COCO	644	72,7%	642	73,2%	-2
	COFO	209	23,6%	204	23,3%	-5
	FOFO	33	3,7%	31	3,5%	-2
	FRANCIA	886	100,0%	877	100,0%	-9
TOTAL DIA	COCO	3.423	59,9%	4.486	62,5%	1.063
	COFO	961	16,8%	1.261	17,6%	300
	FOFO	1.332	23,3%	1.435	20,0%	103
	TOTAL	5.716	100,0%	7.182	100,0%	1.466

6 / PERSPECTIVAS

- / Las primeras tiendas Schlecker con la nueva enseña y el nuevo concepto comercial abrirán a mediados de noviembre de 2013.
- / DIA celebrará su segundo Investor's Day en Barcelona el 12 de marzo de 2014.
- / DIA está en el camino de alcanzar el objetivo de crecimiento de BPA ajustado que se marcó para el periodo 2012-15.

7 / CALENDARIO CORPORATIVO

EVENTO	FECHA	ESTADO
Publicación de resultados 4T 2013	20 Febrero 2014	Confirmado
2º Día del Inversor	12 Marzo 2014	Confirmado
Junta General de Accionistas	Abril 2014	Pendiente de confirmar
Publicación de resultados 1T 2014	8 Mayo 2014	Pendiente de confirmar
Distribución de dividendo	Julio 2014	Pendiente de confirmar
Publicación de resultados 2T 2014	28 July 2014	Pendiente de confirmar
Publicación de resultados 3T 2014	27 Octubre 2014	Pendiente de confirmar
Publicación de resultados 4T 2013	Febrero 2015	Pendiente de confirmar

8 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- / La nueva región de Minas Gerais iniciará sus actividades en octubre, esperando contar con doce tiendas abiertas antes de finales de 2013.

9 (I) / VENTAS POR PAIS

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	9M 2012	%	9M 2013	%	INC	INC a divisa constante
España	3.652,8	43,9%	3.867,8	45,1%	5,9%	5,9%
Portugal	711,9	8,6%	713,1	8,3%	0,2%	0,2%
IBERIA	4.364,7	52,5%	4.580,9	53,4%	5,0%	5,0%
Argentina	862,8	10,4%	977,0	11,4%	13,2%	37,5%
Brasil	1.118,5	13,4%	1.215,6	14,2%	8,7%	23,1%
Shanghai	133,4	1,6%	149,9	1,7%	12,4%	12,8%
EMERGENTES	2.114,7	25,4%	2.342,6	27,3%	10,8%	28,3%
FRANCIA	1.841,9	22,1%	1.656,0	19,3%	-10,1%	-10,1%
TOTAL DIA	8.321,3	100,0%	8.579,5	100,0%	3,1%	7,6%

VENTAS NETAS

(EURm)	9M 2012	%	9M 2013	%	INC	INC a divisa constante
España	3.216,4	44,5%	3.346,6	45,5%	4,0%	4,0%
Portugal	600,4	8,3%	592,7	8,1%	-1,3%	-1,3%
IBERIA	3.816,8	52,8%	3.939,3	53,5%	3,2%	3,2%
Argentina	691,1	9,6%	777,7	10,6%	12,5%	36,6%
Brasil	989,0	13,7%	1.074,5	14,6%	8,6%	23,0%
Shanghai	111,3	1,5%	125,5	1,7%	12,7%	13,2%
EMERGENTES	1.791,4	24,8%	1.977,7	26,9%	10,4%	27,6%
FRANCIA	1.614,8	22,4%	1.441,4	19,6%	-10,7%	-10,7%
TOTAL DIA	7.222,9	100,0%	7.358,5	100,0%	1,9%	6,1%

9 (II) / EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	PESO Argentino/ EUR	REAL Brasileño / EUR	YUAN / EUR
1T 2012	5,6920	2,3159	8,2732
1T 2013	6,6178	2,6353	8,2150
Variación en 1T 2013	16,3%	13,8%	-0,7%
2T 2012	5,7051	2,5160	8,1204
2T 2013	6,8391	2,6967	8,1160
Variación en 2T 2013	19,9%	7,2%	-0,1%
3T 2012	5,7601	2,5357	7,9424
3T 2013	7,3874	3,0294	8,1132
Variación en 3T 2013	28,3%	19,5%	2,2%

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

9 (III) / BALANCE DE SITUACION

(EURm)	3T 2012	3T 2013
Activo no corriente	2.214,5	2.209,6
Existencias	567,7	564,6
Clientes y otros deudores	187,7	187,7
Otro activo circulante	116,4	110,3
Caja y tesorería	264,7	128,2
TOTAL ACTIVO	3.351,0	3.200,4
Total fondos propios	94,3	124,8
Deuda a largo plazo	615,2	759,5
Provisiones	124,9	93,3
Pasivos por impuestos diferidos	98,2	92,9
Deuda a corto plazo	330,4	160,6
Acreedores comerciales y otros	1.793,6	1.644,0
Otros pasivos circulantes	294,4	325,3
TOTAL PASIVO	3.351,0	3.200,4

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

9M 2012
Ventas brutas
bajo enseña



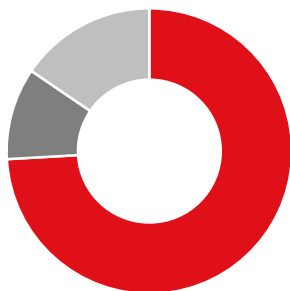
- Iberia 52,5%
- Emergentes 25,4%
- Francia 22,1%

9M 2013
Ventas brutas
bajo enseña



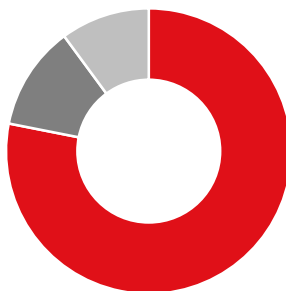
- Iberia 53,4%
- Emergentes 27,3%
- Francia 19,3%

9M 2012
EBITDA ajustado



- Iberia 74,1%
- Emergentes 10,4%
- Francia 15,5%

9M 2013
EBITDA ajustado



- Iberia 78,1%
- Emergentes 11,8%
- Francia 10,1%

/ 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,

/ RELACION CON INVERSORES

/ David Peña Delgado

/ Mario Sacedo Arriola

/ Tomás Peinado Alcaraz

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

e-mail: investor_relations@diagroup.com

<http://www.diacorporate.com/es/accionistas-e-inversores/>

/ 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).