

29 Julio 2013

# RESULTADOS 2T 2013



## SUMARIO

- / En el 2T 2013 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 5,0% (8,5% en moneda local) hasta EUR2.931m.
- / La tasa de crecimiento de ventas comparables bajo enseña fue 1,3% en el 2T 2013 y de 0,9% en el 1H 2013. En Emergentes la tasa de crecimiento de ventas comparables alcanzó el 18,1%.
- / El EBITDA ajustado del 2T 2013 aumentó un 4,7% hasta EUR155m (6,5% en moneda local), mientras que el EBIT ajustado creció un 10,3% hasta EUR90,1m.
- / El BPA ajustado por acción del 1S 2013 creció un 18,6% hasta EURO,129.
- / A finales de Junio de 2013, DIA operaba 7.070 tiendas, lo que implica 73 aperturas netas en 2T 2013.
- / DIA invirtió (sin tener en cuenta adquisiciones) EUR154m en el 1S 2013, con un 47% de mayor inversión en Emergentes y un 45% más en apertura de tiendas.
- / La deuda neta a finales de junio se situó en EUR714m, lo que descuenta un múltiplo de 1,1x respecto del EBITDA ajustado de los últimos doce meses.
- / Tras obtener la aprobación sin condiciones de las autoridades de competencia turcas, la venta de DIA Turquía se hizo efectiva el 1 de Julio.

## RESUMEN FINANCIERO

(EURm)	2T 2012 <sup>(1)</sup>	2T 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.790,3	2.930,9	5,0%	8,5%
Ventas netas	2.425,4	2.513,2	3,6%	6,9%
EBITDA ajustado <sup>(2)</sup>	148,2	155,2	4,7%	6,5%
Margen EBITDA ajustado	6,11%	6,18%	6 pb	
EBIT ajustado <sup>(2)</sup>	81,7	90,1	10,3%	12,2%
Margen EBIT ajustado	3,37%	3,58%	22 pb	
Resultado neto atribuido	35,2	33,4	-5,1%	-4,7%
Resultado neto ajustado	49,0	55,6	13,5%	
Deuda neta	709,8	713,8	0,6%	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,2x	1,1x		

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

## / COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

*“El segundo trimestre del año ha supuesto, una vez más, un reto para DIA, a pesar de ello, hemos sido capaces de tener un sólido comportamiento.*

*En Iberia, en un contexto de consumo difícil, continuamos ganando cuota de mercado, reforzando nuestra posición competitiva y acelerando las aperturas. Nuestros planes con Schlecker van por el buen camino con importantes sinergias a nivel operativo y un prometedor inicio tanto en ventas como en retorno de la inversión.*

*Nuestra marcha en Brasil, Argentina y China es destacable, con elevados ratios crecimiento en ventas comparables muy por encima del resto de competidores en todos los países.*

*En consecuencia, el plan de crecimiento de DIA está firmemente asentado. La más rápida expansión en los mercados emergentes y el despliegue de nuevos y complementarios formatos de proximidad se están llevando a cabo con éxito. Seguimos siendo muy optimistas sobre nuestra capacidad de continuar con el crecimiento del negocio sobre estos pilares”*

## Contenido

- [1/ Resultados 2T 2013](#)
- [2/ Resultados 1S 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 2T 2013

Las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR2.931m en el 2T 2013, un 5,0% 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 el segundo trimestre (19,9% y 7,2% respectivamente). El efecto calendario fue favorable (en todos los países menos en Portugal y Francia), aunque el efecto positivo en este trimestre no fue suficiente para compensar el efecto negativo del 1T 2013.

En el 2T 2013, el EBITDA ajustado alcanzó EUR155,2m, lo que implica un 4,7% de crecimiento (6,5% en moneda local). El EBIT ajustado aumentó un 10,3% en el trimestre hasta EUR90,1m, un 12,2% en moneda local.

El resultado neto atribuible alcanzó EUR33,4m, un 5,1% menos (4,7% a divisa constante), debido al efecto negativo de las actividades interrumpidas de Turquía, mientras que el resultado neto ajustado creció un 13,5% hasta EUR55,6m. El resultado financiero negativo fue de EUR11,1m, no incluyendo ninguna contribución del *equity swap* en este trimestre (por EURO,1m en 2T 2012). La tasa fiscal efectiva se situó en 29,9% frente al 34,4% en el mismo periodo del año pasado.

#### RESULTADOS 2T 2013

(EURm)	2T 2012 <sup>(1)</sup>	%	2T 2013	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.790,3</b>		<b>2.930,9</b>		<b>5,0%</b>	<b>8,5%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>2.425,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.513,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,6%</b>	<b>6,9%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(1.906,8)	-78,6%	(1.965,2)	-78,2%	3,1%	6,5%
<b>Margen bruto</b>	<b>518,6</b>	<b>21,4%</b>	<b>548,0</b>	<b>21,8%</b>	<b>5,7%</b>	<b>8,1%</b>
Coste de personal	(199,0)	-8,2%	(210,9)	-8,4%	6,0%	8,6%
Otros costes de explotación	(98,5)	-4,1%	(101,4)	-4,0%	3,0%	7,0%
Alquileres inmobiliarios	(73,0)	-3,0%	(80,5)	-3,2%	10,3%	11,7%
<b>OPEX</b>	<b>(370,4)</b>	<b>-15,3%</b>	<b>(392,8)</b>	<b>-15,6%</b>	<b>6,0%</b>	<b>8,8%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>148,2</b>	<b>6,1%</b>	<b>155,2</b>	<b>6,2%</b>	<b>4,7%</b>	<b>6,5%</b>
Amortización	(66,6)	-2,7%	(65,2)	-2,6%	-2,1%	-0,6%
<b>EBIT ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>81,7</b>	<b>3,4%</b>	<b>90,1</b>	<b>3,6%</b>	<b>10,3%</b>	<b>12,2%</b>
Elementos no recurrentes	(8,1)	-0,3%	(7,9)	-0,3%	-2,7%	-0,3%
<b>EBIT</b>	<b>73,6</b>	<b>3,0%</b>	<b>82,2</b>	<b>3,3%</b>	<b>11,7%</b>	<b>13,6%</b>
Resultado financiero	(14,1)	-0,6%	(11,1)	-0,4%	-21,1%	-15,9%
Rdos método de participación	0,4	0,0%	0,1	0,0%	-85,4%	-85,4%
<b>BAI</b>	<b>59,9</b>	<b>2,5%</b>	<b>71,1</b>	<b>2,8%</b>	<b>18,8%</b>	<b>19,9%</b>
Impuestos	(20,6)	-0,8%	(21,2)	-0,8%	3,1%	3,9%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>39,3</b>	<b>1,6%</b>	<b>49,9</b>	<b>2,0%</b>	<b>27,0%</b>	<b>28,2%</b>
Actividades interrumpidas	(6,2)	-0,3%	(25,4)	-1,0%	309,7%	319,0%
Intereses minoritarios	(2,1)	-0,1%	(8,9)	-0,4%	326,4%	337,9%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>35,2</b>	<b>1,4%</b>	<b>33,4</b>	<b>1,3%</b>	<b>-5,1%</b>	<b>-4,7%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>49,0</b>	<b>2,0%</b>	<b>55,6</b>	<b>2,2%</b>	<b>13,5%</b>	

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

El volumen de EUR7,9m de elementos no recurrentes se mantuvo estable respecto al 2T 2012 a pesar del volumen de costes excepcionales relacionados con la integración de Schlecker, que fue efectiva el pasado 1 de Febrero 2013.

## ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	2T 2012 <sup>(1)</sup>	%	2T 2013	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(3,1)	-0,1%	(5,1)	-0,2%	64,7%
Deterioro y reestimación de vida útil	(1,6)	-0,1%	0,0	0,0%	-100,6%
Resultados procedentes del inmovilizado	(3,4)	-0,1%	(2,8)	-0,1%	-18,8%
<b>Total elementos no recurrentes</b>	<b>(8,1)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>(7,9)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-2,7%</b>

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

## 2 / RESULTADOS 1S 2013

Las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR5.663m en el 1S 2013, un crecimiento del 3,4% en Euros y un 7,1% en moneda local. En el caso del EBITDA ajustado, éste aumentó un 4,5% hasta EUR274,6m en el 1S 2013 (6,3% en moneda local), con una mejora de 14 pb de margen sobre ventas netas. El EBIT ajustado creció un 12,5% en el 1S 2013 hasta EUR146,2m, lo que refleja una mejora de 28 pb en el margen.

El resultado neto atribuible alcanzó EUR49,0m, un 0,7% menos (0,2% en moneda local), mientras que el resultado neto ajustado creció un 15,3% en el 1S 2013 hasta EUR83,6m. El resultado financiero negativo disminuyó un 30% hasta EUR16,3m con una contribución positiva del *equity swap* de EUR3,9m (por EUR2.3m en 1S 2012). La tasa fiscal efectiva se situó en 34,9%, favorecida por la venta de las actividades no rentables de Turquía y la discontinuación de Pekín. Si se excluyen las bases fiscales negativas de Francia y China, la tasa fiscal ajustada del 1S 2013 hubiera sido del 30,6%.

## RESULTADOS 1S 2013

(EURm)	1S 2012 <sup>(1)</sup>	%	1S 2013	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>5.475,6</b>		<b>5.663,4</b>		<b>3,4%</b>	<b>7,1%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>4.767,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.863,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>5,5%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(3.765,8)	-79,0%	(3.811,5)	-78,4%	1,2%	4,9%
<b>Margen bruto</b>	<b>1.001,4</b>	<b>21,0%</b>	<b>1.052,3</b>	<b>21,6%</b>	<b>5,1%</b>	<b>7,7%</b>
Coste de personal	(389,9)	-8,2%	(412,8)	-8,5%	5,9%	8,7%
Otros costes de explotación	(202,1)	-4,2%	(205,2)	-4,2%	1,6%	5,6%
Alquileres inmobiliarios	(146,7)	-3,1%	(159,7)	-3,3%	8,8%	10,4%
<b>OPEX</b>	<b>(738,7)</b>	<b>-15,5%</b>	<b>(777,7)</b>	<b>-16,0%</b>	<b>5,3%</b>	<b>8,2%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>262,7</b>	<b>5,5%</b>	<b>274,6</b>	<b>5,6%</b>	<b>4,5%</b>	<b>6,3%</b>
Amortización	(132,8)	-2,8%	(128,4)	-2,6%	-3,3%	-1,7%
<b>EBIT ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>129,9</b>	<b>2,7%</b>	<b>146,2</b>	<b>3,0%</b>	<b>12,5%</b>	<b>14,4%</b>
Elementos no recurrentes	(15,5)	-0,3%	(16,5)	-0,3%	6,3%	8,3%
<b>EBIT</b>	<b>114,4</b>	<b>2,4%</b>	<b>129,7</b>	<b>2,7%</b>	<b>13,4%</b>	<b>15,2%</b>
Resultado financiero	(23,4)	-0,5%	(16,3)	-0,3%	-30,3%	-25,1%
Rdos método de participación	0,7	0,0%	0,2	0,0%	-66,2%	-66,2%
<b>BAI</b>	<b>91,7</b>	<b>1,9%</b>	<b>113,6</b>	<b>2,3%</b>	<b>23,9%</b>	<b>24,9%</b>
Impuestos	(34,3)	-0,7%	(39,7)	-0,8%	15,7%	16,7%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>57,4</b>	<b>1,2%</b>	<b>73,9</b>	<b>1,5%</b>	<b>28,8%</b>	<b>29,9%</b>
Actividades interrumpidas	(12,4)	-0,3%	(38,2)	-0,8%	207,2%	211,9%
Intereses minoritarios	(4,3)	-0,1%	(13,2)	-0,3%	203,9%	209,5%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>49,3</b>	<b>1,0%</b>	<b>49,0</b>	<b>1,0%</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>72,5</b>	<b>1,5%</b>	<b>83,6</b>	<b>1,7%</b>	<b>15,3%</b>	

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

En la primera mitad de 2013, el volumen de elementos no recurrentes aumentó un 6,3% hasta EUR16,5m, de los que la integración de Schlecker explicó EUR6,3m de gastos de reestructuración. Sin tener en cuenta Schlecker, los elementos no recurrentes hubieran descendido en 34,2% hasta EUR10,2m.

### ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	1S 2012 <sup>(1)</sup>	%	1S 2013	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(7,0)	-0,1%	(11,8)	-0,2%	68,8%
Deterioro y reestimación de vida útil	(2,8)	-0,1%	0,0	0,0%	-100,1%
Resultados procedentes del inmovilizado	(5,7)	-0,1%	(4,7)	-0,1%	-17,0%
<b>Total elementos no recurrentes</b>	<b>(15,5)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>(16,5)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>6,3%</b>

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

## 3 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El fondo comercial de maniobra negativo de DIA fue de EUR968m a cierre del 1S 2013, casi la misma cantidad que en el 1S 2012. La incorporación de Schlecker sigue siendo la principal razón para el aumento de las cifras de existencias y clientes.

### CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1S 2012 <sup>(1)</sup>	1S 2013	INC
Existencias	525,8	550,9	4,8%
Clientes y otros deudores	184,3	203,4	10,3%
Acreedores comerciales y otros	(1.670,1)	(1.722,4)	3,1%
<b>Capital circulante operativo</b>	<b>(960,0)</b>	<b>(968,2)</b>	<b>0,9%</b>

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

A finales de Junio, la deuda neta alcanzó los EUR714m, en línea con la deuda neta de la misma fecha del año anterior. Esta cuantía de deuda neta no incluye la entrada de caja generada por la venta de DIA Turquía, ya que esta transacción se completó el pasado 1 de Julio. Si se incluyera este flujo de caja adicional la deuda neta pro-forma al final del 2T 2013 sería de EUR683m. Con respecto al apalancamiento financiero, el ratio deuda neta/EBITDA ajustado descendió de 1.2x hasta 1.1x en el periodo.

### DEUDA NETA

(EURm)	1S 2012	1S 2013	INC
<i>Deuda a largo plazo</i>	615,3	759,3	7,1%
<i>Deuda a corto plazo</i>	296,6	206,5	3,3%
Deuda total	911,9	965,8	5,9%
Caja y tesorería	(202,1)	(251,9)	24,7%
<b>Deuda neta</b>	<b>709,8</b>	<b>713,8</b>	<b>0,6%</b>
<b>Deuda neta / EBITDA ajustado 12M</b>	<b>1.2x</b>	<b>1.1x</b>	<b>-6,2%</b>

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)	1S 2012 <sup>(1)</sup>	1S 2013	INC
Resultado neto atribuido	49,3	49,0	-0,7%
Elementos no recurrentes	15,5	16,5	6,3%
<i>Equity-swap</i> y otros financieros	1,7	(2,5)	-243,9%
Actividades interrumpidas	8,5	25,0	192,5%
Impuestos	(2,6)	(4,3)	67,9%
<b>RESULTADO NETO AJUSTADO</b>	<b>72,5</b>	<b>83,6</b>	<b>15,3%</b>

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

Con la ejecución del *equity swap*, a 30 de Junio de 2013 DIA mantenía 34.222.791 acciones en autocartera. La compañía amortizará 28.265.442 acciones (4,16% del capital) en los próximos meses y mantendrá las restantes 5.957.349 acciones en balance para cubrir una potencial distribución relacionada con la ejecución del Plan de Incentivos a Largo Plazo para el equipo directivo.

#### AUTOCARTERA Y BENEFICIO POR ACCION

	1S 2012	1S 2013	INC
Número de acciones emitidas	679.336.000	679.336.000	0,0%
Número de acciones propias medias	13.799.355	32.346.424	134,4%
Número de acciones propias a final de periodo	18.253.646	34.222.791	87,5%
<b>NUMERO DE ACCIONES MEDIAS PONDERADAS</b>	<b>665.536.645</b>	<b>646.989.576</b>	<b>-2,8%</b>
BPA reportado	€0,074	€0,076	2,1%
BPA ajustado <sup>(1)</sup>	€0,109	€0,129	18,6%

(1) Resultado neto ajustado (con actividades de Turquía y Pekín interrumpidas) entre acciones medias ponderadas

## 4 / EXPANSIÓN Y NÚMERO DE TIENDAS

A final del 2T 2013 DIA operaba 7.070 tiendas, lo que representa una apertura neta de 304 tiendas en los doce últimos meses y 73 en el 2T 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 2.218 a 2.505 en los últimos 12 meses, aunque el porcentaje de tiendas franquiciadas descendió de 39,3% a 35,4% en este periodo. Esta menor contribución de las franquicias deriva de las tiendas Schlecker, ya que todas las tiendas de este concepto son tiendas COCO. Ajustando estas cifras por la contribución de Schlecker, el porcentaje de establecimientos franquiciados de DIA en Junio de 2013 hubiera sido de 42,2% frente al 39,3% de Junio de 2012.

### NUMERO DE TIENDAS

	2T 2012 <sup>(1)</sup>	%	2T 2013	%	VARIACION
DIA Urban	547	25,5%	328	10,1%	-219
DIA Market	1.602	74,5%	1.782	55,0%	180
Schlecker	-		1.130	34,9%	1,130
<b>Tiendas de proximidad</b>	<b>2.149</b>	<b>38,1%</b>	<b>3.240</b>	<b>45,8%</b>	<b>1.091</b>
DIA Parking	71	5,6%	29	2,2%	-42
DIA Maxi	1.199	94,4%	1.296	97,8%	97
<b>Tiendas de atracción</b>	<b>1.270</b>	<b>22,5%</b>	<b>1.325</b>	<b>18,7%</b>	<b>55</b>
<b>Total tiendas COCO</b>	<b>3.419</b>	<b>60,7%</b>	<b>4.565</b>	<b>64,6%</b>	<b>1.146</b>
FOFO	1.290	58,2%	1.405	56,1%	115
COFO	928	41,8%	1.100	43,9%	172
<b>Total tiendas franquiciadas</b>	<b>2.218</b>	<b>39,3%</b>	<b>2.505</b>	<b>35,4%</b>	<b>287</b>
<b>Número total de tiendas</b>	<b>5.637</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.070</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.433</b>

(1) Actividades de Turquía y Pekín interrumpidas.

En el 2T 2013 la inversión en activo fijo se situó en EUR83,6m de una inversión total de EUR153,9m en 1S 2013. DIA continua centrando sus esfuerzos en expansión (con un 44,5% más de inversión hasta EUR49,1m) y en los mercados clave (destinando un 47,4% más de recursos en mercados emergentes). Adicionalmente a la inversión recurrente en activo fijo, hay que tener en cuenta que DIA invirtió EUR69,3m en la adquisición de Schlecker en el pasado 1T 2013.

### CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	1S 2012	1S 2013	INC
Iberia	78,5	81,2	3,5%
Emergentes	34,7	51,1	47,4%
Francia	58,3	21,6	-62,9%
<b>TOTAL</b>	<b>171,5</b>	<b>153,9</b>	<b>-10,2%</b>
POR CATEGORIA (EURm)	1S 2012	1S 2013	INC
Aperturas	34,0	49,1	44,5%
Transformaciones y mantenimiento	137,5	104,8	-23,8%
<b>TOTAL</b>	<b>171,5</b>	<b>153,9</b>	<b>-10,2%</b>

## 5 / EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 5,8% en el 2T 2013 hasta EUR1.566m, de las que EUR77,8m fueron aportadas por Schlecker. La tasa de ventas comparables descendió un 2,3% en el 2T 2013, con un mejor comportamiento en España que en Portugal. El clima de negocio fue complicado durante el pasado trimestre en ambos países, si bien hay que destacar que en medio de este contexto DIA continua ganando cuota de mercado. El continuo proceso de mejora de eficiencias en las operaciones junto con el progreso de la franquicia y la positiva evolución de Schlecker se reflejó en una mejora 38 pb en el margen EBITDA ajustado sobre ventas netas y de 67 pb en el caso del EBIT ajustado.

Con respecto al 1S 2013, las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 4,1% hasta EUR2.993m (de las que 123,5m de Schlecker) mientras que el margen EBITDA ajustado y el margen EBIT ajustado crecieron en un 9,1% y 20,1% respectivamente.

### IBERIA

(EURm)	2T 2012	2T 2013	INC
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>1.479,3</b>	<b>1.565,5</b>	<b>5,8%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña			-2,3%
Ventas netas	1.295,4	1.347,9	4,1%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>111,0</b>	<b>120,6</b>	<b>8,7%</b>
Margen EBITDA ajustado	8,6%	8,9%	38 pb
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>71,9</b>	<b>83,8</b>	<b>16,6%</b>
Margen EBIT ajustado	5,5%	6,2%	67 pb
(EURm)	1S 2012	1S 2013	INC
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.873,9</b>	<b>2.992,9</b>	<b>4,1%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña			-3,0%
Ventas netas	2.521,5	2.580,5	2,3%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>196,6</b>	<b>214,5</b>	<b>9,1%</b>
Margen EBITDA ajustado	7,8%	8,3%	52 pb
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>118,1</b>	<b>141,8</b>	<b>20,1%</b>
Margen EBIT ajustado	4,7%	5,5%	81 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Emergentes DIA mantiene una dinámica evolución, con ventas brutas bajo enseña creciendo al 16,8% en Euros durante el 2T 2013 a pesar de la fuerte depreciación del Peso y Real (la tasa de crecimiento alcanzó el 30,8% en moneda local). La mejoría observada en ventas comparables del trimestre fue 18,1%, lo que constata la rápida y sostenida mejoría de los negocios alcanzada en todos los países y regiones, con especial mención a Brasil. En cuanto a los márgenes de explotación, el EBITDA ajustado se incrementó un 27,7% (46,5% en moneda local) con un mejora de 23 pb en el margen sobre ventas netas.

En cuanto a la evolución del 1S 2013, la imagen es muy similar a la del 2T 2013, aunque reflejando una menor tasa de crecimiento de ventas. En cuanto al EBITDA ajustado, el margen EBITDA ajustado aumentó 13 pb en 1S 2013 hasta 2,2%, con positiva contribución al margen de todos los países.

## EMERGENTES

(EURm)	2T 2012 <sup>(1)</sup>	2T 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	682,8	797,5	16,8%	30,8%
LFL ventas brutas bajo enseña				18,1%
Ventas netas	578,2	672,2	16,2%	29,8%
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>13,7</b>	<b>17,5</b>	<b>27,7%</b>	<b>46,5%</b>
Margen EBITDA ajustado	2,4%	2,6%	23 pb	
<b>EBIT ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>6,1</b>	<b>8,5</b>	<b>38,6%</b>	<b>64,5%</b>
Margen EBIT ajustado	1,1%	1,3%	20 pb	

(EURm)	1S 2012 <sup>(1)</sup>	1S 2013	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	1.351,4	1.551,8	14,8%	29,5%
LFL ventas brutas bajo enseña				17,8%
Ventas netas	1.146,1	1.309,8	14,3%	28,7%
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>24,2</b>	<b>29,3</b>	<b>21,1%</b>	<b>40,0%</b>
Margen EBITDA ajustado	2,1%	2,2%	13 pb	
<b>EBIT ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>9,0</b>	<b>11,5</b>	<b>28,7%</b>	<b>56,0%</b>
Margen EBIT ajustado	0,8%	0,9%	10 pb	

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

En el 2T 2013 Francia observó una evolución de la actividad similar a la del 1T 2013. La erosión observada del 9,0% en la densidad de ventas del último trimestre estuvo totalmente en línea con la tasa de 9,1% del 1T 2013. Este deterioro de las ventas comparables se trasladó en una caída de las ventas brutas bajo enseña del 9,6% en el 2T 2013. En este contexto, el margen EBITDA ajustado se contrajo en 80 pb hasta 3,5%, mientras que en el 1S 2013 esta reducción fue de 65 pb. A finales de Junio, DIA contaba con 258 tiendas mejoradas a la versión Maxi II de un total de 414 tiendas que se espera haber convertido a finales de 2013.

## FRANCIA

(EURm)	2T 2012	2T 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	628,1	568,0	-9,6%
LFL ventas brutas bajo enseña			-9,0%
Ventas netas	551,8	493,1	-10,6%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>23,5</b>	<b>17,1</b>	<b>-27,4%</b>
Margen EBITDA ajustado	4,3%	3,5%	-80 pb
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>3,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>-160,6%</b>
Margen EBIT ajustado	0,7%	-0,5%	-112 pb

(EURm)	1S 2012	1S 2013	INC
Ventas brutas bajo enseña	1.250,3	1.118,7	-10,5%
LFL ventas brutas bajo enseña			-9,1%
Ventas netas	1.099,5	973,5	-11,5%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>41,9</b>	<b>30,7</b>	<b>-26,5%</b>
Margen EBITDA ajustado	3,8%	3,2%	-65 pb
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>2,8</b>	<b>-7,2</b>	<b>-353,4%</b>
Margen EBIT ajustado	0,3%	-0,7%	-100 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 287. Gracias a esto, al finales de Junio DIA operaba 2.505 tiendas bajo los formatos franquiciados COFO y FOFO, lo que representaba el 35,4% de la red total (42,2% ajustado por Schlecker). En Emergentes este ratio ya alcanza el 43,6% mientras que en Francia el número de establecimientos franquiciados solo alcanzaba el 27,9% de la red.

#### NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO DE INTEGRACION

		2T 2012	%	2T 2013	%	VARIACION
IBERIA	COCO	1.960	57,1%	3.086	65,8%	1.126
	COFO	580	16,9%	701	14,9%	121
	FOFO	892	26,0%	905	19,3%	13
	<b>IBERIA</b>	<b>3.432</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.692</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.260</b>
EMERGENTES	COCO	811	62,1%	845	56,4%	34
	COFO	138	10,6%	186	12,4%	48
	FOFO	356	27,3%	468	31,2%	112
	<b>EMERGENTES</b>	<b>1.305</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.499</b>	<b>100,0%</b>	<b>194</b>
FRANCIA	COCO	648	72,0%	634	72,1%	-14
	COFO	210	23,3%	213	24,2%	3
	FOFO	42	4,7%	32	3,6%	-10
	<b>FRANCIA</b>	<b>900</b>	<b>100,0%</b>	<b>879</b>	<b>100,0%</b>	<b>-21</b>
TOTAL DIA	COCO	3.419	60,7%	4.565	64,6%	1.146
	COFO	928	16,5%	1.100	15,6%	172
	FOFO	1.290	22,9%	1.405	19,9%	115
	<b>TOTAL</b>	<b>5.637</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.070</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.433</b>

## 6 / PERSPECTIVAS

- / La nueva región de Minas Gerais iniciará sus actividades en Octubre, esperando contar con doce tiendas abiertas antes de finales de 2013.
- / DIA está en el camino de alcanzar el objetivo de crecimiento de doble dígito en el BPA ajustado en moneda local que se marcó para el periodo 2012-15.

## 7 / CALENDARIO CORPORATIVO

EVENTO	FECHA	ESTADO
Amortización de acciones	Final Agosto – Inicio Septiembre 2013	Pendiente de confirmar
Publicación resultados 3T 2013	28 Octubre 2013	Confirmado
Publicación resultados 4T 2013	Febrero 2013	Pendiente de confirmar
Segundo Investor's Day	Primavera 2014	Pendiente de confirmar

## 8 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- / El 1 de Julio DIA completó la enajenación de DIA Sabancı (DIA Turquía). La cantidad percibida por DIA en la venta del 60% de participación en DIA Turquía fue de 77.831.515 Liras Turcas, equivalente a 30.873.270 Euros.
- / El 16 de Julio DIA distribuyó EURO,13 por acción en concepto de dividendo bruto a cargo del ejercicio 2012, cifra que representa un incremento del 18,2% respecto al importe repartido el ejercicio anterior. De este modo un total de EUR83,8m fue repartido a los accionistas de DIA.

## 9 (I) / VENTAS POR PAIS

### VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1S 2012	%	1S 2013	%	INC	INC a divisa constante
España	2.413,3	44,1%	2.536,7	44,8%	5,1%	5,1%
Portugal	460,6	8,4%	456,2	8,1%	-0,9%	-0,9%
<b>IBERIA</b>	<b>2.873,9</b>	<b>52,5%</b>	<b>2.992,9</b>	<b>52,8%</b>	<b>4,1%</b>	<b>4,1%</b>
Argentina	544,9	10,0%	635,6	11,2%	16,7%	37,5%
Brasil	726,0	13,3%	824,0	14,6%	13,5%	25,2%
Shanghai	80,5	1,5%	92,1	1,6%	14,5%	13,7%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.351,4</b>	<b>24,7%</b>	<b>1.551,8</b>	<b>27,4%</b>	<b>14,8%</b>	<b>29,5%</b>
FRANCIA	1.250,3	22,8%	1.118,7	19,8%	-10,5%	-10,5%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>5.475,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.663,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,4%</b>	<b>7,1%</b>

### VENTAS NETAS

(EURm)	1S 2012	%	1S 2013	%	INC	INC a divisa constante
España	2.132,3	44,7%	2.200,1	45,2%	3,2%	3,2%
Portugal	389,3	8,2%	380,4	7,8%	-2,3%	-2,3%
<b>IBERIA</b>	<b>2.521,5</b>	<b>52,9%</b>	<b>2.580,5</b>	<b>53,1%</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,3%</b>
Argentina	436,7	9,2%	506,0	10,4%	15,9%	36,6%
Brasil	642,1	13,5%	726,9	14,9%	13,2%	24,9%
Shanghai	67,3	1,4%	76,9	1,6%	14,2%	13,4%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.146,1</b>	<b>24,0%</b>	<b>1.309,8</b>	<b>26,9%</b>	<b>14,3%</b>	<b>28,7%</b>
FRANCIA	1.099,5	23,1%	973,5	20,0%	-11,5%	-11,5%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>4.767,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.863,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>5,5%</b>

## 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
<b>Cambio en 1T 2013</b>	<b>16,3%</b>	<b>13,8%</b>	<b>-0,7%</b>
2T 2012	5,7051	2,5160	8,1204
2T 2013	6,8391	2,6967	7,9828
<b>Cambio en 2T 2013</b>	<b>19,9%</b>	<b>7,2%</b>	<b>-1,7%</b>

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

## 9 (III) / BALANCE DE SITUACION

(EURm)	2T 2012	2T 2013
Activo no corriente	2,225,3	2,230,0
Existencias	565,0	550,9
Clientes y otros deudores	209,6	203,4
Otro activo circulante	108,9	233,0
Caja y tesorería	202,1	251,9
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,310,9</b>	<b>3,469,1</b>
Total fondos propios	55,7	19,0
Deuda a largo plazo	615,3	759,3
Provisiones	138,0	98,2
Pasivos por impuestos diferidos	92,3	109,1
Deuda a corto plazo	296,6	206,5
Acreedores comerciales y otros	1,742,7	1,722,4
Otros pasivos circulantes	370,2	554,6
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,310,9</b>	<b>3,469,1</b>

## 9 (IV) / FLUJO DE CAJA

(EURm)	1S 2012	1S 2013
EBITDA ajustado	262,7	274,6
Impuestos pagados	-55,7	-34,8
<i>Impuesto del ejercicio</i>	-21,0	-17,7
<i>Desembolso de actas fiscales provisionadas</i>	-34,7	-17,1
Variación del fondo de maniobra	-52,8	-54,5
Variación de otros activos y pasivos circulantes	-79,8	-87,3
<b>(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES</b>	<b>74,4</b>	<b>98,0</b>
Inversión / desinversión financiera	-2,5	-25,5
<i>Adquisición de entidades dependientes</i>	0,0	-69,3
<i>Otras inversiones / desinversiones financieras</i>	-2,5	40,8
Inversión en inmovilizado	-171,5	-153,9
<b>(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION</b>	<b>-173,9</b>	<b>-182,4</b>
<b>(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>	<b>-99,5</b>	<b>-84,4</b>
Ampliación de capital	0,0	0,0
Dividendos distribuidos	0,0	0,0
Operaciones de autocartera	-16,6	-73,8
Diferencias en tipos de cambio y otros	-17,8	73,7
<b>(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>-34,4</b>	<b>-0,1</b>
Deuda neta al comienzo del periodo	575,9	629,3
<b>(A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA</b>	<b>-133,9</b>	<b>-84,5</b>
Deuda neta al final del periodo	709,8	713,8

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

**1S 2012**  
Ventas brutas  
bajo enseña



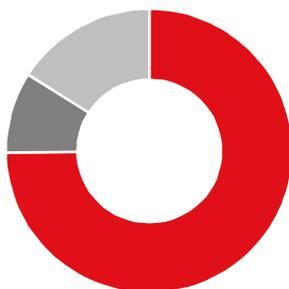
- Iberia 52,5%
- Emergentes 24,7%
- Francia 22,8%

**1S 2013**  
Ventas brutas  
bajo enseña



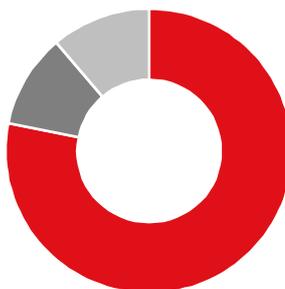
- Iberia 52,9%
- Emergentes 27,4%
- Francia 19,7%

**1S 2012**  
EBITDA ajustado



- Iberia 74,8%
- Emergentes 9,2%
- Francia 16,0%

**1S 2013**  
EBITDA ajustado



- Iberia 78,1%
- Emergentes 10,7%
- Francia 11,2%

## / 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](mailto: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),*