

# 1S/2018

## Sumario

- Las ventas brutas bajo enseña sumaron un total de EUR4.600m en el primer semestre de 2018, con un crecimiento del 1,4% excluido el efecto de los tipos de cambio.
- Las ventas comparables del grupo aumentaron un 1,8% en la primera mitad de 2018, con un descenso del 0,4% en Iberia y un aumento del 5,1% en Mercados Emergentes.
- El EBITDA ajustado alcanzó los EUR225,7m durante la primera mitad del 2018, una caída del 14,6% excluido el efecto divisa.
- La deuda neta se situaba en EUR1.230m a final de Junio de 2018, lo que implica un ratio de apalancamiento financiero de 2,4 veces.

## Hitos operativos y estratégicos

- Durante la primera mitad de 2018 DIA renovó 903 tiendas en Iberia. Las tiendas transformadas al nuevo formato de proximidad están obteniendo una gran respuesta en ventas y alcanzando magníficos resultados.
- La Plaza mantiene las elevadas tasas de crecimiento de ventas comparables del primer trimestre, acumulando un 25% de aumento en la densidad de ventas en los últimos dos años.
- La actividad online creció un 48% hasta los EUR39m en el primer semestre de 2018, representando un 1,4% de las ventas brutas en España.
- DIA ha decidido discontinuar las tiendas Cash&Carry que operaba en España bajo la enseña "Max Descuento". Todos los datos de este informe, salvo indicación contraria, han sido re-expresados con "Max Descuento" como operación discontinuada.
- El proceso de revisión de la estrategia que fue anunciado en la JGA está progresando satisfactoriamente y será presentado al mercado el próximo mes de Octubre.

<b>Evolución de negocio (€m)</b>	<b>1S 2017</b>	<b>1S 2018</b>	<b>Cambio</b>	<b>Cambio (ex-FX)</b>
Ventas brutas bajo enseña	5.064	4.600	-9,2%	1,4%
Like-for-like Iberia <sup>(1)</sup>	0,9%	-0,4%	-	-
Like-for-like Emergentes <sup>(1)(2)</sup>	10,4%	5,0%	-	-
EBITDA ajustado <sup>(3)</sup>	279,1	225,7	-19,1%	-14,6%
Deuda neta	1.020	1.230	20,6%	-
BPA ajustado	0,17€	0,11€	-38,1%	-
<b>Medidas NIIF (€m)</b>	<b>1S 2017</b>	<b>1S 2018</b>	<b>Cambio</b>	<b>Cambio (ex-FX)</b>
Ventas netas	4.233	3.796	-10,3%	0,0%
Resultado operativo (EBIT)	116,1	54,0	-53,5%	-51,9%
BPA reportado	0,09€	0,01€	-88,7%	-

(1) Excluido efecto calendario, (2) Ex-divisa, (3) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo de EBIT ajustado.

## Comentario del CEO, Ricardo Currás

*"Los primeros seis meses del año han sido el periodo más duro para el grupo desde que salió a bolsa. Las ventas comparables en Iberia fueron más débiles de lo esperado y los márgenes se vieron impactados por la finalización de las alianzas de compras.*

*Ya hemos casi terminado nuestro ambicioso plan de remodelaciones de tiendas para el año, con más de 900 establecimientos ya renovadas en Iberia con buenos resultados. Estamos empezando a ver el impulso de estas transformaciones en una buena tendencia de las ventas en julio y esperamos mantener la trayectoria positiva en la segunda mitad del año en la que también empezaremos a abrir nuevas tiendas DIA, La Plaza y Clarel.*

*Argentina ha experimentado una gran depreciación de la moneda en el segundo trimestre de 2018. En este contexto, nuestro negocio se fortalece cada día, ganando cuota de mercado y con crecimiento del beneficio operativo.*

*En Brasil, la buena marcha de las ventas que hemos visto desde marzo continuaba hasta que la huelga de transporte ha impactado en nuestras operaciones. La muy ajustada cadena de suministro y fuerte concentración geográfica de DIA en el país provocó un fuerte impacto, con un elevado número de faltas en mayo y en junio, lo que nos llevó a un significativo deterioro en las ventas y en la rentabilidad en el trimestre. Desde julio, el negocio ha vuelto a la normalidad.*

*El proceso de revisión de la estrategia que fue anunciado en la JGA está progresando satisfactoriamente y será presentado al mercado el próximo mes de Octubre"*

## Sumario de ventas comparables 2018

	1T 2018	2T 2018	1S 2018
<b>Ventas comparables</b>			
Iberia	-1,0%	0,3%	-0,3%
Emergentes	4,0%	6,3%	5,1%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>1,2%</b>	<b>2,7%</b>	<b>1,9%</b>
<b>Efecto Calendario</b>			
Iberia	-1,0%	1,3%	0,1%
Emergentes	-0,2%	0,4%	0,1%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>-0,7%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,1%</b>
<b>Ventas comparables (ex-calendario)</b>			
Iberia	0,0%	-1,0%	-0,4%
Emergentes	4,2%	5,9%	5,0%
<b>TOTAL DIA</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,7%</b>	<b>1,8%</b>

## Evolución de Ventas

### Grupo

En el 1S 2018 las ventas brutas bajo enseña disminuyeron un 9,2% en Euros hasta los EUR4.600m con un significativo impacto negativo del -10,6% derivado del cambio divisa. En moneda local el crecimiento de ventas brutas fue del 1,4%.

En el 2T 2018, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 9,0% hasta EUR2.360m, con un efecto divisa negativo del 11,5%. En moneda local las ventas brutas crecieron un 2,5%.

Excluido el efecto calendario el crecimiento de ventas comparables registrado fue del 1,8% en el 1S 2018, con un incremento del 1,7% en el 2T 2018.

### Iberia

En el 1S 2017 las ventas brutas bajo enseña descendieron un 3,0% hasta los EUR3.080m, con un descenso de las ventas comparables

del -0,4%, un efecto calendario de 0,1%. La contribución del espacio a ventas fue del 2,7%, lo que estuvo en línea con el descenso del 2,1% de la superficie comercial.

En España, el descenso del 2,9% en ventas estuvo también en línea con la reducción del 2,7% del espacio de venta, pero también fue afectado por el cierre temporal de las 860 tiendas que fueron remodeladas durante la primera mitad de 2018.

En Portugal, el descenso en ventas 3,3% se explica por la evolución negativa de las ventas comparables derivada de la fuerte competitividad del mercado y las adversas condiciones meteorológicas.

En 2T 2018, las ventas brutas sumaron EUR1.610m, lo que supone un descenso del 1,7%. Esta disminución se debió a la reducción de espacio en España y al descenso del 1,0% de las ventas comparables descontando el efecto calendario. Durante el 2T 2018, DIA continuó realizando operaciones de conversión en la red, con la remodelación y mejora de 423

tiendas, acumulando 903 remodelaciones desde el inicio del año, de las cuales 463 corresponden a mejoras modulares y 440 a renovaciones completas. Aunque este volumen de mejoras es ligeramente superior al inicialmente proyectado para mitad de año (880), la compañía no ha variado el número total esperado para el ejercicio 2018 (1.090).

## Emergentes

En el 1S 2018, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 8,9% en moneda local, pero disminuyeron un 19,6% en Euros hasta los EUR1.520m, reflejando un impacto negativo del 28,5% por el tipo de cambio.

Las ventas brutas del 2T 2018 disminuyeron un 21,4% en Euros hasta los EUR750m tras un impacto negativo del 31,2% derivado de las divisas, lo cual refleja un incremento del 9,8% en ventas en divisa local durante el período.

En el 1S 2018, las ventas comparables excluyendo el efecto calendario ascendieron

un 5,0%, mientras que en el segundo trimestre lo hicieron en un 5,9%.

Las ventas brutas de Brasil descendieron un 3,4% en moneda local durante la primera mitad del 2018, y el descenso de ventas del 2T 2018 mejorando al pasar -4,3% en el 1T 2018 al -2,5% del periodo actual a pesar del impacto negativo de la huelga de transporte durante el segundo trimestre. La contribución de ventas de los nuevos espacios fue aún discreta en el 1S 2018, mientras que la inflación afectando a los alimentos permanece en territorio negativo.

En Argentina, las ventas brutas en moneda local crecieron un 22,9% en la primera mitad del año, con un crecimiento del 23,5% en el 2T 2018. El crecimiento de ventas comparables se vio impulsado por la inflación en alimentación durante el segundo trimestre, mientras que la contribución derivada de nuevo espacio se mantiene en tasas intermedias de un dígito.

## Ventas Brutas Bajo Enseña

(€m)	1S 2017	%	1S 2018	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
España	2.770,4	54,7%	2.689,6	58,5%	-2,9%	0,0%	-2,9%
Portugal	408,7	8,1%	395,2	8,6%	-3,3%	0,0%	-3,3%
<b>IBERIA</b>	<b>3.179,1</b>	<b>62,8%</b>	<b>3.084,8</b>	<b>67,1%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>-3,0%</b>
Argentina	880,3	17,4%	710,4	15,4%	-19,3%	-42,2%	22,9%
Brasil	1.004,5	19,8%	805,2	17,5%	-19,8%	-16,4%	-3,4%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.884,8</b>	<b>37,2%</b>	<b>1.515,6</b>	<b>32,9%</b>	<b>-19,6%</b>	<b>-28,5%</b>	<b>8,9%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>5.063,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.600,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>-9,2%</b>	<b>-10,6%</b>	<b>1,4%</b>

## Ventas Netas

(€m)	1S 2017	%	1S 2018	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
España	2.336,1	55,2%	2.231,6	58,8%	-4,5%	0,0%	-4,5%
Portugal	326,4	7,7%	310,3	8,2%	-4,9%	0,0%	-4,9%
<b>IBERIA</b>	<b>2.662,5</b>	<b>62,9%</b>	<b>2.542,0</b>	<b>67,0%</b>	<b>-4,5%</b>	<b>0,0%</b>	<b>-4,5%</b>
Argentina	701,3	16,6%	563,2	14,8%	-19,7%	-42,3%	22,6%
Brasil	868,8	20,5%	690,8	18,2%	-20,5%	-16,2%	-4,3%
<b>EMERGENTES</b>	<b>1.570,2</b>	<b>37,1%</b>	<b>1.253,9</b>	<b>33,0%</b>	<b>-20,1%</b>	<b>-27,8%</b>	<b>7,7%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>4.232,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.795,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>-10,3%</b>	<b>-10,3%</b>	<b>0,0%</b>

## Resultados 2T 2018

### Ventas Netas

En el 2T 2018, las ventas netas sumaron un total del EUR1.940m, lo que representa un descenso del 10,2%, pero un aumento del 1,0% en moneda local. El efecto mixto de la divisa fue particularmente fuerte en el trimestre (-11,2%) debido a la depreciación del 37,5% del Peso Argentino y del 17,6% en el caso del Real Brasileño.

### Resultado Operativo

En el 2T 2018 el EBITDA ajustado descendió un 25,3% en Euros hasta los EUR115,7m, correspondiente a un descenso del 20,5% excluyendo el efecto de la divisa. Este descenso es principalmente explicado por el comportamiento de Iberia debido al empeoramiento del margen bruto relacionado con la terminación del acuerdo de compras formado con Eroski en España. La huelga de transporte en Brasil tuvo también impacto en los márgenes operativos, aunque también es importante destacar la exigente base comparativa del 2T 2017, cuando la compañía consiguió excepcionales márgenes de las operaciones tanto en Iberia como en Mercados Emergentes.

En el 2T 2018, la depreciación descendió un 5,5% hasta los EUR54,2m, (2,2% de crecimiento excluyendo el efecto del tipo cambiario). Con esta evolución de la depreciación, el EBIT ajustado disminuyó un 37,0% hasta los EUR61,5m (-33,9% excluyendo el cambio divisa).

Otros elementos excluidos para el cálculo del EBIT ajustado permanecieron prácticamente sin cambios en Euros (+0,9%), aunque fueron un 8,1% superiores excluyendo el cambio divisa. Esto fue debido a los costes excepcionales incurridos en Brasil durante el período de huelga. Otros elementos de caja se incrementaron EUR8m hasta los 28,8m principalmente debido a la apretada agenda de remodelaciones llevada a cabo en Iberia. Los gastos relacionados con el LTIP reflejaron una figura positiva de EUR0,8m durante el 2T 2018, mientras que otros elementos de no-caja descendieron un 26% hasta los EUR7,9m

Con este escenario de costes y tipos cambiarios, el EBIT cayó un 58,7% hasta los 25,6m en el segundo trimestre del 2018 (caída del 58,0% excluyendo el efecto del tipo cambiario).

### Beneficios

El beneficio consolidado sumó un total de EUR7,2m en el segundo trimestre de 2018, mientras que el beneficio ajustado disminuyó un 44,3% en Euros hasta los EUR37,2 (-50,0% excluyendo el cambio divisa).

La tasa impositiva efectiva en el segundo trimestre fue del 26,5% mientras que la pérdida neta debida a las actividades discontinuadas (correspondientes a DIA China y Max Descuento en España) sumaron un total del EUR5,6m en el período.

## Sumario Resultados 2T 2018

(€m)	2T 2017	%	2T 2018	%	Cambio	Efecto divisa	Cambio (ex-FX)
<b>Ventas netas</b>	<b>2.159,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.939,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>-10,2%</b>	<b>-11,2%</b>	<b>1,0%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>154,9</b>	<b>7,2%</b>	<b>115,7</b>	<b>6,0%</b>	<b>-25,3%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-20,5%</b>
Amortización	(57,4)	-2,7%	(54,2)	-2,8%	-5,5%	-7,7%	2,2%
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>97,6</b>	<b>4,5%</b>	<b>61,5</b>	<b>3,2%</b>	<b>-37,0%</b>	<b>-3,1%</b>	<b>-33,9%</b>
Elementos excluidos del EBIT ajustado	(35,6)	-1,6%	(35,9)	-1,8%	0,9%	-7,2%	8,1%
Otros elementos de caja	(20,8)	-1,0%	(28,8)	-1,5%			
Planes de incentivos a largo plazo	(4,0)	-0,2%	0,8	-0,0%			
Otros elementos de no caja	(10,7)	-0,5%	(7,9)	-0,4%			
<b>EBIT</b>	<b>62,0</b>	<b>2,9%</b>	<b>25,6</b>	<b>1,3%</b>	<b>-58,7%</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-58,0%</b>
Rdo neto de actividades continuadas	38,0	1,8%	7,2	0,4%	-81,2%	16,8%	-98,0%
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>66,9</b>	<b>3,1%</b>	<b>37,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>-44,3%</b>	<b>5,7%</b>	<b>-50,0%</b>

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo del EBIT ajustado

## Resultados 1S 2018

### Ventas Netas

En la primera mitad del 2018 las ventas netas descendieron un 10,3% en Euros hasta los EUR3.800m, pero permanecieron planas en moneda local. El rendimiento de las ventas reflejó un efecto negativo del 10,3% derivado del tipo de cambio, explicado por la depreciación del 34,1% del Peso Argentino y el 16,8% del Real Brasileño durante el período.

### Resultado Operativo

El EBITDA ajustado del período fue de EUR877m, reflejando una disminución de 37 pb en el margen bruto hasta el 23,1%, explicado por el empeoramiento de las condiciones comerciales en Iberia y una creciente contribución de la actividad franquiciadora.

Aunque los gatos operativos totales se redujeron un 8,8% durante el período, el EBITDA ajustado descendió un 19,1% en Euros hasta los EUR225,7m (descenso del 14,6% excluyendo el efecto del tipo cambiario). El descenso del EBITDA ajustado se refleja en una erosión de 65 pb del margen de EBITDA ajustado hasta alcanzar el 5,9%, principalmente explicado por una pérdida de sinergias comerciales relacionadas con la inesperada ruptura de la alianza de compras en España.

El EBITDA ajustado disminuyó un 30,3% en Euros hasta los EUR114,4m, con un descenso del 27,7% a tasa constante (excluyendo efecto divisa). En lo relativo a otros apartados excluidos del cálculo del EBIT ajustado, estos se incrementaron un 25,6% en la primera mitad del 2018 hasta los EUR60,4m. Este crecimiento de los otros apartados se explica principalmente por los costes de efectivo de EUR15,6m incurridos durante el período relativos a la remodelación de tiendas llevada a cabo en España en la primera mitad de 2018. Los gastos acumulados relativos al Plan de Incentivos a Largo Plazo fueron prácticamente insignificantes (EUR0,1m), mientras que los otros elementos de no caja disminuyeron un 13% en el período hasta los EUR14m.

La amortización y depreciación descendió un 3,1% hasta los EUR111,3m, pero se incrementó un 4,0% excluyendo el efecto del tipo de cambio debido a un crecimiento del Capex llevado a cabo en Mercados Emergentes en los últimos años. Con estos datos el EBIT cayó un 53,5% hasta los EUR54,0m, que se traduce en una caída del 51,9% excluyendo el efecto divisa.

Los gastos financieros netos del Grupo en la primera mitad del 2018 crecieron un 17,1% en Euros hasta los EUR35,3m. Este incremento está explicado fundamentalmente por el comportamiento de los Mercados Emergentes y especialmente Argentina, donde los costes de financiación crecieron casi 8 p.p. en comparación con el mismo período del año anterior.

### Beneficios

El pago de impuestos sobre sociedades suma un total de EUR5,2m, un 75% menos que en el mismo período del año anterior. La tasa media efectiva de la compañía fue del 27,1% en el primer semestre, muy en línea con el rango del 28% al 30% esperado para el final del año fiscal 2018

El beneficio consolidado disminuyó un 78,5% hasta los EUR13,9m mientras que el beneficio neto atribuido descendió un 88,8% hasta los EUR6,0m. Ajustado respecto a todos los apartados de otros costes e ingresos, el beneficio neto subyacente de DIA sumó un total de EUR66,1m en la primera mitad de 2018, lo cual representa un descenso del 38,2% en Euros y un 44,0% si se tiene en cuenta el efecto del tipo de cambio.

## Resultados 1S 2018

(€m)	1S 2017	%	1S 2018	%	Cambio	Efecto divisa	Cambio (ex-FX)
<b>Ventas netas</b>	<b>4.232,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.795,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>-10,3%</b>	<b>-10,3%</b>	<b>0,0%</b>
Coste de ventas & otros ingresos	(3.239,4)	-76,5%	(2.919,0)	-76,9%	-9,9%	-11,2%	1,3%
<b>Margen bruto</b>	<b>993,3</b>	<b>23,5%</b>	<b>876,9</b>	<b>23,1%</b>	<b>-11,7%</b>	<b>-7,6%</b>	<b>-4,1%</b>
Costes personal	(391,0)	-9,2%	(350,6)	-9,2%	-10,3%	-7,6%	-2,7%
Otros costes de explotación	(168,2)	-4,0%	(155,7)	-4,1%	-7,4%	-14,2%	6,8%
Alquileres inmobiliarios	(155,0)	-3,7%	(144,9)	-3,8%	-6,5%	-6,2%	-0,3%
<b>Costes de explotación</b>	<b>(714,2)</b>	<b>-16,9%</b>	<b>(651,2)</b>	<b>-17,2%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>-8,9%</b>	<b>0,1%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>279,1</b>	<b>6,6%</b>	<b>225,7</b>	<b>5,9%</b>	<b>-19,1%</b>	<b>-4,5%</b>	<b>-14,6%</b>
Amortización	(114,9)	-2,7%	(111,3)	-2,9%	-3,1%	-7,1%	4,0%
<b>EBIT ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>164,2</b>	<b>3,9%</b>	<b>114,4</b>	<b>3,0%</b>	<b>-30,3%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-27,7%</b>
Elementos excluidos del EBIT ajustado	(48,1)	-1,1%	(60,4)	-1,6%	25,6%	-5,4%	31,0%
Otros elementos de caja	(30,6)	-0,7%	(46,2)	-1,2%	50,9%		
Planes de incentivos a largo plazo	(1,3)	-0,0%	(0,1)	-0,0%	-88,7%		
Otros elementos de no caja	(16,1)	-0,4%	(14,0)	-0,4%	-13,2%		
<b>EBIT</b>	<b>116,1</b>	<b>2,7%</b>	<b>54,0</b>	<b>1,4%</b>	<b>-53,5%</b>	<b>-1,6%</b>	<b>-51,9%</b>
Resultados financieros y asociadas	(30,6)	-0,7%	(34,9)	-0,9%	14,1%	-41,9%	56,0%
<b>BAI</b>	<b>85,6</b>	<b>2,0%</b>	<b>19,1</b>	<b>0,5%</b>	<b>-77,7%</b>	<b>11,6%</b>	<b>-89,3%</b>
Impuestos	(20,7)	-0,5%	(5,2)	-0,1%	-75,0%	3,8%	-78,8%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>64,8</b>	<b>1,5%</b>	<b>13,9</b>	<b>0,4%</b>	<b>-78,5%</b>	<b>14,1%</b>	<b>-92,6%</b>
Minoritarios & discontinuadas	(10,9)	-0,3%	(8,2)	-0,2%			
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>54,0</b>	<b>1,3%</b>	<b>6,0</b>	<b>0,2%</b>	<b>-88,8%</b>	<b>17,1%</b>	<b>-105,9%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>106,9</b>	<b>2,5%</b>	<b>66,1</b>	<b>1,7%</b>	<b>-38,2%</b>	<b>5,8%</b>	<b>-44,0%</b>

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

## Evolución por segmento

### Iberia

Las ventas netas descendieron un 3,3% en el 2T 2018 hasta los EUR1.320m, mientras que en el primer semestre el descenso fue del 4,5% hasta EUR2.540m. Esta evolución negativa de las ventas se debió principalmente al cierre de algunas tiendas El Árbol y Dia en España que presentaban una rentabilidad inferior a la deseada y que todavía se refleja en una reducción de la superficie comercial del 2,7%. Adicionalmente, el plan de remodelación de tiendas llevado a cabo en el período (con un impacto material en ventas debido al cierre temporal para realizar las reformas) fue especialmente intenso en la primera mitad del 2018 con un total de 903 tiendas mejoradas, más de tres veces superior comparado con el número de mejoras llevadas a cabo en el mismo período del año anterior (1S 2017). En lo relativo al área comercial, la superficie total en Iberia a final de Junio del 2018 se situaba en número ligeramente superior al existente en Diciembre de 2017, lo que confirma que la superficie comercial tendrá una menor contribución negativa en las ventas en la segunda mitad del año. Por formatos, La Plaza continúa con una sólida evolución acumulando un incremento de más del 25% en densidad de ventas durante los últimos dos años. Clarel mejoró su evolución de ventas en el 2T 2018, y DIA presenta la peor evolución en términos relativos, especialmente en Portugal.

El EBITDA ajustado descendió un 22,7% en el 2T 2018 hasta los EUR95,3m, generando un total de EUR186,4m en la primera mitad del 2018. Estas cifras fueron reflejadas con un descenso de 181 pb y 112 pb en el margen de EBITDA ajustado del 2T 2018 y 1S 2018 respectivamente. El descenso del EBITDA ajustado durante ambos períodos tiene su origen en un empeoramiento del escenario comercial en España (cancelación del acuerdo con Eroski y algunos cambios regulatorios). La amortización y depreciación disminuyó un 2,5% en el 2T 2018 hasta los EUR40,9m y un 0,3% en el 1S 2018 hasta los EUR83,6m, manteniéndose así la evolución negativa observada desde el final del año 2015.

El EBIT ajustado descendió un 33,2% en el 2T 2018 hasta los EUR54,4m, reflejando una disminución de 184 pb en el margen sobre ventas netas hasta el 4,1%. En el 1S 2018, el EBIT ajustado cayó un 27,2% hasta los EUR102,8m reflejando una erosión de 126 pb sobre el margen hasta el 4,0%.

(€m)	2T 2017	2T 2018	Cambio
Ventas netas	1.366,4	1.321,3	-3,3%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	123,3	95,3	-22,7%
Margen EBITDA ajustado	9,0%	7,2%	-181 pb
Amortización	-41,9	-40,9	-2,5%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	81,4	54,4	-33,2%
Margen EBIT ajustado	6,0%	4,1%	-184 pb
(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Ventas netas	2.662,5	2.542,0	-4,5%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	225,1	186,4	-17,2%
Margen EBITDA ajustado	8,5%	7,3%	-112 pb
Amortización	-83,8	-83,6	-0,3%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	141,3	102,8	-27,2%
Margen EBIT ajustado	5,3%	4,0%	-126 pb

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

## Emergentes

En el 2T 2018, las ventas netas en Mercados Emergentes aumentaron un 8,5% en moneda local pero descendieron un 22% en Euros hasta los EUR0.62bn, reflejando un impacto negativo del 30,5% derivado del tipo de cambio durante el 2T 2018. Las ventas netas de la primera mitad del 2018 se incrementaron un 7,7% en moneda local, pero descendieron un 20,1% en Euros hasta los EUR1.250m, con un impacto negativo del 27,8% a causa del Peso Argentino y del Real Brasileño.

El EBITDA ajustado del segundo trimestre de 2018 descendió tanto en Euros (-35,4%) como excluyendo el efecto divisa (12,0%). El exigente punto de partida del 2017 junto con la disrupción del negocio causada por la huelga de transportes en Brasil fueron las razones del leve retroceso del margen del EBITDA ajustado, el cual descendió 69 pb en el 2T 2018 hasta el 3,3% y 30 pb en la primera mitad del año hasta el 3,1%.

En Euros, la cifra de amortización se redujo un 13,5% en el 2T 2018 y un 10,7% en la primera mitad de 2018, si bien ajustado del efecto divisa estas partidas aumentaron un 14,8% y un 15,5% respectivamente. Las crecientes cifras de amortización en moneda local se deben al creciente volumen de inversión realizado en estos países durante los últimos años.

El EBIT ajustado para el 2T 2018 descendió un 56,4% en Euros y un 37,6% excluyendo el efecto divisa, reflejando un descenso de 90 pb en el margen hasta el 1,1%. El EBIT ajustado descendió en la primera mitad del año un 49,7% en Euros hasta los EUR11,5m, descenso que fue del 30,4% excluyendo el efecto divisa. El margen del EBIT ajustado para el 1S 2018 disminuyó 54 pb hasta el 0,9%.

La primera mitad del año ha sido un período particularmente difícil en Brasil, con un flojo comienzo del año, un difícil contexto de negociaciones con proveedores locales, persistente deflación en alimentación, frágil confianza del consumidor y finalmente una huelga de transportes que ha enturbiado el normal funcionamiento nuestras operaciones. A este respecto, hay que tener en cuenta el menor tamaño relativo de nuestras tiendas, lo que ha provocado que las operaciones se hayan visto significativamente afectadas por un periodo de casi cuatro semanas consecutivas.

(€m)	2T 2017	2T 2018	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	793,2	618,6	-22,0%	8,5%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	31,7	20,4	-35,4%	-12,0%
Margen EBITDA ajustado	4,0%	3,3%	-69 pb	
Amortización	-15,4	-13,4	-13,5%	14,8%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	16,2	7,1	-56,4%	-37,6%
Margen EBIT ajustado	2,0%	1,1%	-90 pb	
(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	1.570,2	1.253,9	-20,1%	7,7%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	54,0	39,3	-27,2%	-4,0%
Margen EBITDA ajustado	3,4%	3,1%	-30 pb	
Amortización	-31,1	-27,8	-10,7%	15,5%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	22,9	11,5	-49,7%	-30,4%
Margen EBIT ajustado	1,5%	0,9%	-54 pb	

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

## Capital Circulante, Inversión y Deuda

### Capital Circulante

El valor negativo de capital circulante de DiA descendió un 13,1% hasta los EUR646m (descenso del 6,3% excluyendo el efecto del tipo cambiario). Este descenso es totalmente atribuible a mercados emergentes.

El valor de las existencias se redujo un 15,2% en el 1S 2018, lo que supone EUR98,4m hasta sumar un total de EUR549,4m. Esta significativa reducción del stock se atribuye a la implementación de un variado conjunto de iniciativas en todos los países en los que DiA está presente para reducir el nivel de inventarios sin que ello conlleve un impacto negativo con las rupturas de stock. La depreciación de divisas tuvo también un impacto del 12,9% al tiempo que el valor de las existencias disminuyeron un 2,3% excluyendo el impacto divisa.

La cifra de clientes y otros deudores descendió un 6,7% en la primera mitad de 2018, en contraposición con el incremento del 4,2% si excluimos el efecto divisa.

El valor del importe de acreedores comerciales disminuyó un 13,2% hasta los EUR1.370m, y 3,4% a divisa constante. Este descenso se justifica por la disminución de las ventas durante el período.

El importe de *factoring* sin recurso de proveedores registrado a final de Junio de 2018 fue de EUR100,0m, lo que compara con los EUR101,6m al final del mismo periodo del año anterior.

(€m)	30 Jun 2017 <sup>(2)</sup>	30 Jun 2018	Cambio	Cambio (ex-FX)
Existencias (A)	647,8	549,4	-15,2%	-2,3%
Clientes y otros deudores (B)	187,4	174,9	-6,7%	4,2%
Acreedores comerciales y otros (C)	1.578,3	1.370,1	-13,2%	-3,4%
<b>Capital circulante operativo <sup>(1)</sup></b>	<b>-743,1</b>	<b>-645,9</b>	<b>-13,1%</b>	<b>-6,3%</b>

(1) Capital circulante definido como (A+B-C), (2) Datos ajustados por la discontinuación de China

## Inversión

DiA invirtió EUR192,8m en la primera mitad del 2018, 33,6% más que en el mismo período del año pasado en Euros. Excluyendo el efecto del tipo de cambio, el Capex habría crecido un 43,6%.

Este alto volumen de inversión está principalmente explicado por la fuerte actividad de remodelación de tiendas llevada a cabo en España, la cual ha sido concentrada en la primera mitad del año tal como se anunció en la presentación anual de resultados de 2017. Estos planes de mejora explican la mayor parte del 70% de incremento en Capex en Iberia durante el período. La inversión en aperturas fue también ligeramente superior que el año pasado, sin bien comparando con una pequeña base en el 1S 2017. El Capex en Portugal se mantuvo plano en el período y casi dobló su importe en España.

En Emergentes, la inversión descendió un 24,3% en Euros hasta los EUR42,3m (pero se incrementó un 1,7% excluyendo el efecto del tipo de cambio) debido principalmente a las nuevas aperturas llevadas a cabo en Argentina en el período.

(€m)	1S 2017	%	1S 2018	%	Cambio	Cambio(ex-FX)
Iberia	88,6	61,3%	150,6	78,1%	70,0%	70,0%
Emergentes	55,8	38,7%	42,3	21,9%	-24,3%	1,7%
<b>TOTAL Capex</b>	<b>144,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>192,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>33,6%</b>	<b>43,6%</b>

## Deuda neta

La deuda neta a final de Junio de 2018 se situó en los EUR1.230m, EUR210m mayor que en el mismo periodo del año pasado. El crecimiento neto de la deuda durante el período se explica por un débil comportamiento de las ventas, márgenes operativos en descenso y mayor volumen de inversión. En la primera mitad de 2018, DIA obtuvo ganancias de EUR43m por la enajenación de activos relativos a un grupo de tiendas desinvertidas durante el período.

Con este volumen de deuda neta el ratio de apalancamiento se sitúa en 2,4 veces. Ajustado por la estacionalidad de la deuda relativa ciclo del negocio de la compañía, el apalancamiento financiero actual es consistente con términos de rating crediticio propios de grado de inversión. En lo referente a esto, el pasado 26 de Marzo de 2018 la agencia S&P reiteró la clasificación ("corporate credit rating") para DIA como BBB-, y el pasado 14 de Junio Moody's confirmó su evaluación Baa3 para DIA. En ambos casos, la perspectiva ("outlook") se mantuvo neutral sobre la actual evaluación de crédito corporativo de DIA, que permaneció sin cambios.

Las primeras aproximaciones preliminares de la futura implementación de la norma IFRS 16 apuntan a un ajuste de deuda financiera inferior a tres veces el importe de alquileres.

(€m)	30 Jun 2017	31 Dic 2017	30 Jun 2018
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,6x	1,6x	2,4x
<b>Deuda neta</b>	<b>1.019,9</b>	<b>891,3</b>	<b>1.230,3</b>

(1) Estimación de la compañía

## Balance de situación

(€m)	30 Jun 2017	30 Jun 2018	Cambio
Activo no corriente	2.447,4	2.335,4	-4,6%
Existencias	647,8	549,4	-15,2%
Clientes y otros deudores	345,5	174,9	-49,4%
Otro activo circulante	99,6	87,5	-12,2%
Caja y tesorería	204,7	172,8	-15,6%
Activos disponibles para la venta	41,8	60,7	45,4%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.786,8</b>	<b>3.380,7</b>	<b>-10,7%</b>
Total fondos propios	294,9	190,6	-35,3%
Deuda a largo plazo	942,7	1.050,4	11,4%
Deuda a corto plazo	281,9	352,7	25,2%
Acreeedores comerciales y otros	1.736,4	1.370,1	-21,1%
Provisiones y otros pasivos circulantes	471,7	362,1	-23,2%
Pasivos ligados a activos disponibles a la venta	59,2	54,6	-7,7%
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.786,8</b>	<b>3.380,7</b>	<b>-10,7%</b>

## Estado de Flujos de Efectivo

(€m)	1S 2017	1S 2018
EBITDA ajustado	279,1	225,8
Impuestos pagados	-4,5	-12,8
Variación en capital circulante operativo	-249,0	-273,5
Variación de otros activos y pasivos circulantes	-47,7	-119,4
<b>(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES</b>	<b>-22,2</b>	<b>-179,9</b>
Inversión / desinversión financiera	20,0	-26,8
Desinversión de activos	5,7	43,0
Inversión en inmovilizado	-144,4	-192,8
<b>(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION</b>	<b>-118,6</b>	<b>-176,7</b>
<b>(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>	<b>-140,8</b>	<b>-356,6</b>
Ampliación de capital	0,0	0,0
Resultado financiero	-30,2	-35,3
Dividendos distribuidos	0,0	0,0
Operaciones de autocartera	-5,7	0,0
Diferencias en tipos de cambio y otros	35,1	52,9
<b>(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS</b>	<b>-0,8</b>	<b>17,5</b>
Deuda neta al comienzo del periodo	878,3	891,3
<b>(A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA</b>	<b>-141,6</b>	<b>-339,0</b>
<b>Deuda neta al final del periodo</b>	<b>1.019,9</b>	<b>1.230,3</b>

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

## Número de tiendas

A final de Junio de 2018 DIA operaba un total de 7.409 tiendas, lo que representa 28 tiendas más que en el mismo periodo del pasado año, una vez ajustado por las operaciones discontinuadas de Max Descuento en España (35 tiendas en Junio 2018 y 34 en Junio 2017).

En Iberia, el número total de tiendas descendió en 114 en los últimos doce meses hasta las 5.318. Este descenso se debe al cierre bruto de 259 establecimientos durante este período (principalmente a finales de 2017), de las cuales 190 corresponden al formato Dia, 26 a supermercados y 43 a Clarel. En España, el número de tiendas descendió en 134 unidades en los últimos 12 meses, con un descenso neto del número de tiendas en todos los formatos operados en el país. En el caso del Portugal el número creció en 20 unidades durante el mismo período (distribuidas en 17 DIA y 3 Clarel). Las tiendas DIA franquiciadas representaban el 57,3% del total de tiendas a final de Junio del 2018 (vs. El 56,6% que representaban en el mismo período del año anterior) mientras que en el caso de Clarel un total de 169 tiendas eran operadas por franquiciados (representando un 13,3% vs. 9,9% registradas a final de Junio del 2017).

DIA transformó 423 tiendas en nuevas versiones en el segundo trimestre de 2018, alcanzando un total de 903 transformaciones en la primera mitad de 2018, de las cuales 440 corresponden a remodelaciones completas y 463 a reformas modulares. Estos números más que triplican el número de tiendas mejoradas llevado a cabo en el 1S 2017, que contabilizaron un total de 291. Este frenético proceso de remodelación tuvo un impacto temporal en el volumen de ventas ya que las tiendas afectadas fueron cerradas durante varias semanas mientras se llevaba a cabo su proceso de transformación hacia el nuevo modelo de proximidad.

En Emergentes, DIA operaba 2.091 tiendas a final de Junio de 2018, 142 más que en el mismo periodo del pasado año. Con 65 aperturas netas en el 2T la compañía ha comenzado una aceleración de la expansión, acumulando 142 aperturas netas en los últimos doce meses, de las cuales 67 fueron en Argentina y 75 en Brasil.

El número de tiendas DIA franquiciadas en Mercados Emergentes se incrementó en 98 tiendas hasta alcanzar las 1.162, representando un 60,3% del total. Incluyendo las tiendas Cada Dia y Mais Perto en la región (también operadas bajo el modelo FOF0) el número total de tiendas franquiciadas es de 1.327, representando un 63,5% del total.

A final de Junio de 2018 DIA operaba un total de 7.409 tiendas, de las cuales 3.777 eran franquiciadas y 3.632 eran tiendas propias.

## Número de tiendas

30 Junio 2017

30 Junio 2018

IBERIA	Propias	Franq	Total	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	903	1.941	2.844	52,4%	854	1.885	2.739	51,5%	-105
Dia Maxi	663	104	767	14,1%	645	130	775	14,6%	8
<b>Total tiendas DIA</b>	<b>1.566</b>	<b>2.045</b>	<b>3.611</b>	<b>66,5%</b>	<b>1.499</b>	<b>2.015</b>	<b>3.514</b>	<b>66,1%</b>	<b>-97</b>
% tiendas DIA	43,4%	56,6%			42,7%	57,3%			
La Plaza	299	0	299	5,5%	272	0	272	5,1%	-27
Clarel	1.144	125	1.269	23,4%	1.097	169	1.266	23,8%	-3
% tiendas Clarel	90,1%	9,9%			86,7%	13,3%			
<b>Total tiendas</b>	<b>3.009</b>	<b>2.170</b>	<b>5.179</b>	<b>95,3%</b>	<b>2.868</b>	<b>2.184</b>	<b>5.052</b>	<b>95,0%</b>	<b>-127</b>
Cada Dia / Mais Perto	0	253	253	4,7%	0	266	266	5,0%	13
<b>Total tiendas IBERIA</b>	<b>3.009</b>	<b>2.423</b>	<b>5.432</b>	<b>100%</b>	<b>2.868</b>	<b>2.450</b>	<b>5.318</b>	<b>100%</b>	<b>-114</b>

EMERGENTES	Propias	Franq	TOTAL	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	408	1.014	1.422	73,0%	411	1.106	1.517	72,5%	95
Dia Maxi	312	50	362	18,6%	353	56	409	19,6%	47
<b>Total tiendas DIA</b>	<b>720</b>	<b>1.064</b>	<b>1.784</b>	<b>91,5%</b>	<b>764</b>	<b>1.162</b>	<b>1.926</b>	<b>92,1%</b>	<b>142</b>
% tiendas DIA	40,4%	59,6%			39,7%	60,3%		0,0%	
Cada Dia / Mais Perto	0	165	165	8,5%	0	165	165	7,9%	0
<b>Total EMERGENTES</b>	<b>720</b>	<b>1.229</b>	<b>1.949</b>	<b>100%</b>	<b>764</b>	<b>1.327</b>	<b>2.091</b>	<b>100%</b>	<b>142</b>

TOTAL DIA	Propias	Franq	Total	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	1.311	2.955	4.266	57,8%	1.265	2.991	4.256	57,4%	-10
Dia Maxi	975	154	1.129	15,3%	998	186	1.184	16,0%	55
<b>Total tiendas DIA</b>	<b>2.286</b>	<b>3.109</b>	<b>5.395</b>	<b>73,1%</b>	<b>2.263</b>	<b>3.177</b>	<b>5.440</b>	<b>73,4%</b>	<b>45</b>
% tiendas DIA	42,4%	57,6%			41,6%	58,4%			
La Plaza	299	0	299	4,1%	272	0	272	3,7%	-27
Clarel	1.144	125	1.269	17,2%	1.097	169	1.266	17,1%	-3
<b>Total tiendas</b>	<b>3.729</b>	<b>3.234</b>	<b>6.963</b>	<b>94,3%</b>	<b>3.632</b>	<b>3.346</b>	<b>6.978</b>	<b>94,2%</b>	<b>15</b>
Cada Dia / Mais Perto	0	418	418	5,7%	0	431	431	5,8%	13
<b>Total GRUPO DIA</b>	<b>3.729</b>	<b>3.652</b>	<b>7.381</b>	<b>100%</b>	<b>3.632</b>	<b>3.777</b>	<b>7.409</b>	<b>100%</b>	<b>28</b>

## Tiendas por país y formato a 30 de Junio de 2018

(# tiendas)	30 June 2017			30 June 2018			Cambio
	Propia	Franquicia	Total	Propia	Franquicia	Total	
España	2.658	2.160	4.818	2.561	2.123	4.684	-134
Portugal	351	263	614	307	327	634	20
<b>IBERIA</b>	<b>3.009</b>	<b>2.423</b>	<b>5.432</b>	<b>2.868</b>	<b>2.450</b>	<b>5.318</b>	<b>-114</b>
Dia	1.566	2.298	3.864	1.499	2.281	3.780	-84
Clarel	1.144	125	1.269	1.097	169	1.266	-3
La Plaza	299	0	299	272	0	272	-27
Argentina	299	586	885	302	650	952	67
Brasil	421	643	1.064	462	677	1.139	75
<b>EMERGENTES</b>	<b>720</b>	<b>1.229</b>	<b>1.949</b>	<b>764</b>	<b>1.327</b>	<b>2.091</b>	<b>142</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>3.729</b>	<b>3.652</b>	<b>7.381</b>	<b>3.632</b>	<b>3.777</b>	<b>7.409</b>	<b>28</b>

## Hechos posteriores al Cierre del Periodo

- El 17 de julio, de acuerdo con la resolución aprobada en la Junta General de Accionistas celebrada el 20 de abril de 2018, la Compañía distribuyó un dividendo bruto, con cargo a los resultado fiscal de 2017 y reservas voluntarias, de EUR0,18 por acción.
- El 23 de julio, DIA pagó a sus bonistas EUR4,6m por el tercer cupón del bono emitido en julio de 2014.

## Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Lugar	Situación
Iberian Conference	6-7 Septiembre 2018	Cascais	Confirmado
Iberian Day	11 Septiembre 2018	Londres	Confirmado
Autumn Conference	12 Septiembre 2018	París	Confirmado
<b>Presentación Plan Estratégico</b>	<b>Octubre 2018</b>		<b>Tentativo</b>
<b>Publicación Resultados 9M 2018</b>	<b>30 Octubre 2018</b>	-	<b>Confirmado</b>
Non-deal roadshow	26-28 Noviembre 2018	USA	Tentativo
Consumer Conference	29 Noviembre 2018	San Francisco	Tentativo
Consumer Conference	27-28 Noviembre 2018	París	Tentativo
Consumer Conference	5 Diciembre 2018	Londres	Tentativo
Consumer Conference	10 Diciembre 2018	Londres	Tentativo

## Evolución de Divisas

Periodo	€ / Peso Argentino	€ / Real Brasileño
Cambio medio 1T 2017	0,0599	0,2987
Cambio medio 1T 2018	0,0414	0,2507
<b>Variación 1T 2018 <sup>(1)</sup></b>	<b>-30,9%</b>	<b>-16,1%</b>
Cambio medio 2T 2017	0,0578	0,2828
Cambio medio 2T 2018	0,0361	0,2329
<b>Variación 2T 2018 <sup>(1)</sup></b>	<b>-37,5%</b>	<b>-17,6%</b>
Cambio medio 1S 2017	0,0589	0,2907
Cambio medio 1S 2018	0,0388	0,2418
<b>Variación 1S 2018 <sup>(1)</sup></b>	<b>-34,1%</b>	<b>-16,8%</b>

(1) Bloomberg, cotizaciones medias diarias (Variaciones negativas representan una depreciación respecto al Euro)

## Definición de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)

En la elaboración de la información financiera, tanto interna como externamente, el Consejo de Administración de DIA ha adoptado una serie de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) con el objetivo de conseguir un mayor entendimiento de la evolución del negocio. Estas MAR han sido seleccionadas atendiendo a la naturaleza del negocio y a las utilizadas por las empresas cotizadas del sector a nivel internacional. No obstante, estas MAR pueden ser o no ser totalmente comparables con las de otras empresas del sector. En todos los casos estas MAR deben ser consideradas como magnitudes que no pretenden reemplazar, o ser más importantes, a las medidas presentadas bajo normativa NIIF.

### PROPÓSITO

El propósito de estas MAR es ayudar a entender mejor el rendimiento del negocio a través de información de interés sobre la evolución subyacente del negocio y de la situación financiera de la compañía.

Las MAR se utilizan también para mejorar la comparabilidad de la información entre periodos y ámbitos geográficos distintos ajustando las medidas NIIF por otros costes e ingresos o factores incontrolables que impactan en ellas. Las MAR son, por tanto, utilizadas por los miembros del Consejo de Administración y de la Alta Dirección para propósitos de análisis, planificación, reporte e incentivos.

### CAMBIOS EN LAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

Durante el periodo, la Compañía ha realizado cambios en la denominación de algunas MAR para adaptarlas a las recomendaciones de ESMA (European Securities and Markets Authorities). De acuerdo con ello, la anterior expresión "Elementos no recurrentes" ha pasado a ser sustituida por "Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado". De acuerdo con este cambio, la anterior expresión "Elementos no recurrentes de caja" y "Otros elementos no recurrentes" pasan a ser denominadas como "Otro elementos de caja" y "Otros elementos de no caja" respectivamente.

En 2017, el cálculo de "Otros elementos de caja" incluye los beneficios por la enajenación de inmovilizado debido a la contabilización de este concepto como "otros ingresos" en la cuenta de resultados consolidada. Esta modificación introducida siguiendo las normas NIIF, refleja mejor el impacto en caja de "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado".

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

**RECONCILIACIÓN DE VENTAS NETAS A VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA**

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Ventas netas	4.232,6	3.795,9	-10,3%
IVA y otros	831,3	804,5	-3,2%
<b>VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA</b>	<b>5.063,9</b>	<b>4.600,4</b>	<b>-9,2%</b>

- **Crecimiento ventas comparables (Like-for-Like):** tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas las tiendas que hayan estado operando por un periodo superior a trece meses bajo las mismas condiciones.
- **Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado:** Volumen de costes e ingresos que la Compañía aísla en la elaboración de las cuentas para tener un mejor entendimiento de la evolución subyacente del negocio principal durante el periodo de referencia. Los elementos que se excluyen del cálculo del EBIT ajustado se clasifican entre "Otros elementos de caja" (gastos relacionados con adquisiciones, gastos por reestructuración y procesos de eficiencia, gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias, beneficios por la enajenación de inmovilizado), "Gastos por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja" (pérdidas por bajas de activos, deterioros de activos y amortizaciones relacionadas con cierres de tienda).

**OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO**

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Otros elementos de caja	-30,6	-46,2	50,9%
Gastos relacionados con adquisiciones	(7,2)	-	
Gastos por reestructuración y procesos de eficiencia	(20,7)	(55,0)	165,2%
Gastos relacionados con el traspaso de COCO a FOFO	(5,7)	(5,4)	-5,7%
Beneficios por la enajenación de inmovilizado	3,0	14,1	371,9%
Gastos relacionados por transacciones de pago basados en	-1,3	-0,1	-88,7%
Otros elementos de no caja	-16,1	-14,0	-13,1%
Perdidas por baja de activos	(11,9)	(6,0)	-49,6%
Deterioro de activos	(2,5)	(3,3)	31,0%
Amortizaciones relacionadas con cierres de tiendas	(1,7)	(4,7)	174,7%
<b>OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO</b>	<b>-48,1</b>	<b>-60,4</b>	<b>25,6%</b>

- **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización (incluyendo las amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas y el deterioro del inmovilizado), de pérdidas por bajas de activos, "Otros elementos de caja" y "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones".

#### RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO AL EBITDA AJUSTADO

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Resultado operativo (EBIT)	116,1	54,1	-53,5%
Depreciación y amortización	114,9	111,3	-3,1%
Amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas	1,7	4,0	131,8%
Deterioro del inmovilizado	2,5	3,3	31,0%
Pérdidas por baja de activos	11,9	6,0	-49,6%
<b>Resultado operativo bruto (EBITDA)</b>	<b>247,2</b>	<b>178,7</b>	<b>-27,7%</b>
Otros elementos de caja	30,6	46,9	53,4%
Gastos relacionados por transacciones de pago basados en	1,3	0,1	-88,7%
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>279,1</b>	<b>225,8</b>	<b>-19,1%</b>

- **EBIT ajustado:** resultado operativo antes de "Otros elementos de caja", "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja".

#### RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO (EBIT) AL EBIT AJUSTADO

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Resultado operativo (EBIT)	116,1	54,1	-53,5%
Otros elementos de caja	30,6	46,9	53,3%
Gastos relacionados por pagos basados en acciones	1,3	0,1	-88,7%
Otros elementos de no caja	16,1	13,3	-17,7%
<b>EBIT AJUSTADO</b>	<b>164,2</b>	<b>114,4</b>	<b>-30,3%</b>

- **Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuido a la sociedad dominante, ajustado por "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado", "Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros", "Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios" y "Pérdidas de las actividades interrumpidas".

#### RECONCILIACIÓN DEL BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL BENEFICIO NETO AJUSTADO

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Beneficio neto atribuido	54,0	6,0	-88,8%
Otros elementos excluidos del EBIT ajustado	48,1	60,4	25,6%
Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros	5,0	6,0	19,4%
Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios	-11,0	-14,3	30,2%
Pérdidas de las actividades interrumpidas	10,8	8,0	-25,9%
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO</b>	<b>106,9</b>	<b>66,1</b>	<b>-38,2%</b>

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

#### RECONCILIACIÓN DEL BPA REPORTADO

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Resultado neto atribuido (EURm)	54,0	6,1	-88,8%
Número de acciones medias ponderadas (millón)	611,69	612,21	0,1%
Número medio de acciones propias medias (millón)	10,76	10,25	-4,8%
<b>BPA REPORTADO (Euro)</b>	<b>0,09</b>	<b>0,01</b>	<b>-88,8%</b>

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

#### RECONCILIACIÓN DEL BPA AJUSTADO

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Resultado neto ajustado (EURm)	106,9	66,2	-38,1%
Número de acciones medias ponderadas (millón)	611,69	612,21	0,1%
Número medio de acciones propias medias (millón)	10,76	10,25	-4,8%
<b>BPA AJUSTADO (Euro)</b>	<b>0,17</b>	<b>0,11</b>	<b>-38,2%</b>

- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar el valor total de la deuda financiera a corto plazo, largo plazo y otras obligaciones financieras del valor total del efectivo, otros elementos equivalentes a efectivo y otros activos líquidos. Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.

#### CALCULO DE DEUDA NETA

(€m)	1S 2017	1S 2018	Cambio
Deuda a largo plazo	942,7	1.050,4	11,4%
Deuda a corto plazo	281,9	352,7	25,2%
Efectivo y equivalentes	-204,7	-172,8	-15,6%
<b>DUDA NETA</b>	<b>1.019,9</b>	<b>1.230,3</b>	<b>20,6%</b>

## Relación con Inversores

David Peña – Tomás Peinado – Antonio Rodríguez

Tel: +34 91 398 54 00, Ext: 33890

Email: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

## Relaciones Externas

Nieves Álvarez – Lara Vadillo – Ginés Cañabate – Luis Barreda

Tel: +34 91 398 54 00, Ext. 33886

Email: [comunicacion@diagroup.com](mailto:comunicacion@diagroup.com)

Twitter: [@DIA\\_Group](https://twitter.com/DIA_Group)

Parque Empresarial Las Rozas

Jacinto Benavente, 2 A

28232 - Las Rozas (Madrid)

SPAIN



## Disclaimer

Este documento no constituye una oferta de compra, venta o canje de, o una solicitud de oferta de compra, venta o canje de títulos valores, ni una solicitud de voto o un asesoramiento respecto a títulos valores de DIA.

DIA advierte que el presente documento contiene manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones de futuro. Dichas manifestaciones aparecen en varios lugares de la presentación e incluyen, entre otras cuestiones, estimaciones, proyecciones y previsiones respecto a posibles tendencias futuras del mercado y del desempeño del negocio de DIA.

Estas estimaciones, proyecciones y previsiones representan expectativas actuales, corresponden a la fecha en la que se han realizado y están basadas en el conocimiento, información disponible y opiniones del momento en que se formaron; dichos conocimientos, informaciones y opiniones pueden cambiar en cualquier momento. Las manifestaciones sobre estimaciones, proyecciones y previsiones se identifican generalmente por el uso de términos como "espera", "anticipa", "cree", "estima" y otras expresiones análogas y similares. Se advierte a analistas, corredores e inversores, que deben operar únicamente conforme a su propio juicio teniendo en cuenta esta nota legal, y deben tener en cuenta que las estimaciones, previsiones y proyecciones presentes no constituyen garantía alguna de los resultados futuros, precio, márgenes, tipos de cambio o cualquier otra variable. Las mismas están sometidas a riesgos, incertidumbres y factores que están fuera del control de DIA. En consecuencia, los resultados efectivamente obtenidos pueden variar de forma substancial respecto a las estimaciones, proyecciones y previsiones recogidas en esta presentación.

Los riesgos e incertidumbres que pudieran afectar a la información aquí recogida son de difícil predicción y anticipación. DIA no asume la obligación de actualizar o revisar públicamente las manifestaciones, información y afirmaciones recogidas en el presente documento a la luz de nueva información, de eventos y cambios futuros inesperados o por cualquier otra causa.

DIA aporta información relativa a éstos y otros factores que pudieran afectar a su negocio y sus resultados en los documentos presentados ante la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. Esta información está sujeta y debe leerse en conjunción con el resto de información pública disponible.

En consecuencia, las presentes estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tenerse como garantía de resultados futuros, y cualquier de los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier desviación que pudiera originarse como resultado de los distintos factores que puedan afectar al futuro desempeño de la compañía. Los consejeros, directivos, empleados o representantes de DIA no serán responsables de cualquier daño o pérdida que pueda originarse con motivo del uso del presente documento o su contenido.

Éste documento es publicado en español e inglés. En el evento de cualquier diferencia entre la versión en inglés y la original en español, prevalecerá la versión original en español.

El presente documento contiene expresiones (ventas brutas, crecimiento comparable en la cifra neta de ventas, EBITDA ajustado, EBIT ajustado, etc) que no son medidas IFRS (International Financial Reporting Standards).