

RESULTADOS 1T 2012

SUMARIO

- En el 1T 2012 las ventas brutas bajo enseña crecieron 7,4% hasta EUR2.819m (8,3% en divisa constante).
- La tasa de crecimiento de las ventas comparables a divisa constante fue del 5,1%.
- El EBITDA ajustado creció un 14,5% hasta EUR113,5m (15,1% a divisa constante).
- El beneficio neto atribuido alcanzó los EUR14,2m.
- A finales del mes marzo DIA operaba 6.826 tiendas.
- La deuda neta a cierre del trimestre alcanzó EUR646m, EUR101m menos que la cifra pro forma del 1T 2011.

SUMARIO FINANCIERO

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.624,7	2.819,3	7,4%	8,3%
Ventas netas	2.317,3	2.461,1	6,2%	7,1%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	99,0	113,5	14,5%	15,1%
Margen EBITDA ajustado	4,3%	4,6%	34 pb	
EBIT ajustado ⁽¹⁾	32,7	44,5	36,0%	36,6%
Margen EBIT ajustado	1,4%	1,8%	40 pb	
Resultado neto atribuido	4,1	14,2	246%	248%
Resultado neto ajustado	13,2	20,0	51,5%	
Deuda neta ⁽²⁾	747,2	645,8	-13,6%	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,4x	1,1x		

(1) Ajustado por elementos no recurrentes, (2) Deuda neta pro-forma 1T 2011

COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

“El 1T 2012 ha superado nuestras expectativas tanto en crecimiento de ventas como en resultados. Aunque el calendario del trimestre ha contribuido positivamente al impulso, quiero señalar la buena trayectoria de nuestro negocio especialmente en países como España y Portugal, con tasas de crecimiento comparables muy positivas a pesar de la dificultad del entorno. Asimismo, es de destacar que tanto Iberia, Francia como los países emergentes han mejorado los márgenes en este primer trimestre del año. Este hecho pone de manifiesto el buen trabajo que mes tras mes venimos realizando para mejorar la eficiencia de nuestro modelo a la vez que presentamos la oferta comercial más atractiva y competitiva posible para los consumidores.”

RESULTADOS 1T 2012

Las **ventas brutas bajo enseña** alcanzaron los EUR2.819m, un 7,4% más. Este crecimiento estuvo favorecido por un efecto calendario positivo, pero también refleja una buena evolución subyacente de los crecimientos orgánicos de ventas en Iberia y Emergentes. A divisa constante, el incremento de ventas brutas bajo enseña fue del 8,3%.

En el 1T 2012 el **EBITDA ajustado** creció un 14,5% (15,1% a divisa constante) hasta EUR113,5m impulsado por los buenos resultados de Iberia derivados del éxito del programa de optimización de costes y el progreso de la franquicia. A nivel de márgenes esta evolución constituye una mejora de 34 pb hasta 4,6%.

El **EBIT ajustado** del trimestre aumentó un 36,0% hasta EUR44,5m, siendo el crecimiento del 36,6% a divisa constante. El margen EBIT ajustado se amplió en 40 pb como consecuencia del menor crecimiento de la amortización de inmovilizado respecto de ventas.

El **resultado neto atribuido** del trimestre se situó en EUR14,2m, lo que representa un 246% más que el año anterior. Este fuerte crecimiento se alcanzó gracias al fuerte incremento del EBIT ajustado, a la reducción de los elementos no recurrentes y a la caída de la tasa fiscal efectiva, mientras que los gastos financieros netos aumentaron un 62,8% como consecuencia de la mayor deuda derivada del proceso de segregación. Este resultado financiero incluye EUR2,2m de beneficios procedentes del *equity swap* completado en el 1T 2012 sobre el 2,0% del capital de la compañía. La tasa fiscal efectiva se situó en el 54% en el trimestre, lo que representa una caída de 25 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior, manteniendo la tendencia hacia la tasa efectiva fiscal entre 34% y 38% que se espera para el año. Si se excluyeran las bases impositivas negativas existentes en algunas filiales, la tasa fiscal corregida se situaría en el 32%.

GRUPO DIA: RESULTADOS 1T 2012

(EURm)	1T 2011	%	1T 2012	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2.624,7		2.819,3		7,4%	8,3%
Ventas netas	2.317,3	100,0%	2.461,1	100,0%	6,2%	7,1%
Coste de ventas y otros ingresos	(1.835,1)	-79,2%	(1.956,8)	-79,5%	6,6%	7,6%
Margen bruto	482,3	20,8%	504,3	20,5%	4,6%	5,4%
Coste de personal	(195,9)	-8,5%	(200,7)	-8,2%	2,5%	3,3%
Otros costes de explotación	(114,2)	-4,9%	(108,8)	-4,4%	-4,7%	-3,8%
Alquiler de inmuebles	(73,1)	-3,2%	(81,3)	-3,3%	11,2%	12,0%
OPEX	(383,2)	-16,5%	(390,9)	-15,9%	2,0%	2,9%
EBITDA ajustado	99,0	4,3%	113,5	4,6%	14,5%	15,1%
Amortización ⁽¹⁾	(66,4)	-2,9%	(69,0)	-2,8%	4,0%	4,5%
EBIT ajustado	32,7	1,4%	44,5	1,8%	36,0%	36,6%
Elementos no recurrentes	(13,0)	-0,6%	(8,8)	-0,4%	-32,2%	-31,1%
EBIT	19,7	0,9%	35,7	1,4%	80,8%	81,2%
Resultado financiero	(6,4)	-0,3%	(10,3)	-0,4%	62,8%	65,5%
Rdo. por método de participación	(0,0)	-0,0%	0,3	0,0%	-	-
BAI	13,4	0,6%	25,6	1,0%	91,6%	90,8%
Impuestos	(10,5)	-0,5%	(13,7)	-0,6%	29,9%	29,9%
Resultado consolidado	2,8	0,1%	11,9	0,5%	320,6%	317,1%
Intereses minoritarios	(1,3)	-0,1%	(2,3)	-0,1%	79,0%	94,1%
Resultado neto atribuido	4,1	0,2%	14,2	0,6%	246,2%	248,4%
Resultado neto ajustado	13,2	0,6%	20,0	0,8%	51,5%	-
(1) De los que amortización logística	(7,5)	-0,3%	(7,7)	-0,3%	2,5%	3,4%

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	1T 2011	%	1T 2012	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(5,0)	-0,2%	(4,6)	-0,2%	-9,0%
Deterioro y reestimación de vida útil	(3,7)	-0,2%	(1,3)	-0,1%	-65,4%
Resultados procedentes de inmovilizado	(4,3)	-0,2%	(2,9)	-0,1%	-30,7%
Total elementos no recurrentes	(13,0)	-0,6%	(8,8)	-0,4%	-32,2%

La cifra de elementos no recurrentes mostró un fuerte descenso en línea con lo previsto. Esta caída deriva de la menor cuantía de reestimación de vidas útiles habido en el proceso de transformación de Ed a DIA en Francia (que se espera finalice en Agosto) y del menor número de tiendas reformadas en el trimestre a los nuevos conceptos Market y Maxi.

CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC
Existencias	578,1	566,4	-2,0%
Clientes y otros deudores	208,8	204,0	-2,3%
Acreedores comerciales y otros	(1.668,0)	(1.796,3)	7,7%
Capital circulante operativo	(881,1)	(1.025,9)	16,4%

La deuda neta alcanzó los EUR645.8m, lo que representa una reducción de EUR101,4m. Esta mejora fue lograda por la buena evolución del capital circulante y resultado operativo, mientras que la inversión se situó completamente en línea con los objetivos anuales.

DEUDA NETA

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC
Deuda a largo plazo	(35,5)	(608,9)	1615%
Deuda a corto plazo	(509,9)	(288,8)	-43%
Elementos proforma	(373,4)		
Deuda total	(918,7)	(897,7)	-2,3%
Caja y tesorería	171,5	251,9	46,8%
Deuda neta ⁽¹⁾	(747,2)	(645,8)	-13,6%
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,4x	1,1x	

(1) Deuda neta pro-forma 1T 2011

EXPANSION

A finales del 1T 2012 el número de tiendas DIA alcanzo las 6.826, lo que implica la apertura de 422 tiendas netas en los últimos 12 meses. El número de tiendas integradas (COCO) se redujo en 98, pasando de 4.292 a 4.194. A finales del trimestre el número de tiendas franquiciadas se situó en 2.632, lo que representa un 38,6% del total.

NUMERO DE TIENDAS DIA

	1T 2011	%	1T 2012	%	Variación
DIA Urbana	1.541	51,5%	928	31,7%	-613
DIA Market	1.454	48,5%	2.004	68,3%	550
Total tiendas de proximidad	2.995	46,8%	2.932	43,0%	-63
DIA Parking	417	32,2%	191	15,1%	-226
DIA Maxi	880	67,8%	1.071	84,9%	191
Total tiendas de atracción	1.297	20,3%	1.262	18,5%	-35
Total tiendas COCO	4.292	67,0%	4.194	61,4%	-98
Tiendas FOFO	1.361	64,4%	1.580	60,0%	219
Tiendas COFO	751	35,6%	1.052	40,0%	301
Total franquicias	2.112	33,0%	2.632	38,6%	520
TOTAL TIENDAS	6.404	100,0%	6.826	100,0%	422

Como es habitual en los primeros trimestres, la cifra de aperturas del 1T 2012 fue relativamente pequeña en comparación al 4T 2011. La expansión ha sido mayor de lo previsto en Iberia y Brasil, mientras que en Turquía se han abierto menos tiendas de las inicialmente previstas en virtud de la prudente política de expansión adoptada por el fuerte entorno competitivo vigente en la actualidad. El plan de transformación mantiene su curso con el 68,3% de las tiendas integradas de proximidad ya escaladas al concepto DIA Market, mientras que en las tiendas de atracción el 84,9% ya han sido reformadas a DIA Maxi. En el pasado 1T 2012 la cifra de inversión en capital fijo fue de EUR81,4m, lo que está en línea con la cifra del 1T 2011 (EUR77,4m).

CAPEX

INVERSION POR SEGMENTO	1T 2011	1T 2012	INC
Iberia	27,2	37,4	37,6%
Francia	39,8	30,8	-22,6%
Emergentes	10,4	13,2	26,9%
CAPEX total	77,4	81,4	5,2%

INVERSION POR CATEGORIA	1T 2011	1T 2012	INC
Aperturas	12,8	17,6	37,2%
Transformaciones	43,6	31,2	-28,4%
Mantenimiento - IT	21,0	32,6	55,4%
CAPEX total	77,4	81,4	5,2%

EVOLUCION DE NEGOCIOS POR SEGMENTO GEOGRAFICO

IBERIA

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	1.309,2	1.394,5	6,5%	-
LFL ventas brutas bajo enseña				4,2%
Ventas netas	1.161,1	1.226,2	5,6%	-
EBITDA ajustado	74,5	85,6	15,0%	-
Margen EBITDA ajustado	6,4%	7,0%	57 pb	
EBIT ajustado	35,8	46,2	29,3%	-
Margen EBIT ajustado	3,1%	3,8%	69 pb	

En **Iberia**, la cifra de ventas brutas bajo enseña creció un 6,5% hasta EUR1.394m, con un 4,2% en tasa de crecimiento comparable. El EBITDA ajustado fue EUR85,6m, lo que representa un 15,0% de incremento respecto de 1T 2011 y una expansión de 57 pb en el margen hasta 7,0%, hecho que se logró gracias al éxito del programa de productividad y al continuado progreso de la franquicia. De acuerdo a nuestros registros, durante el pasado trimestre continuamos ampliando el diferencial de precio con los principales competidores.

EMERGENTES

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	660,0	802,6	21,6%	25,2%
LFL ventas brutas bajo enseña				16,1%
Ventas netas	570,5	687,3	20,5%	24,2%
EBITDA ajustado	7,7	9,5	22,5%	29,4%
Margen EBITDA ajustado	1,4%	1,4%	2 pb	
EBIT ajustado	-0,9	-0,9	6,1%	-17,3%
Margen EBIT ajustado	-0,2%	-0,1%	2 pb	

En los mercados **emergentes** (Argentina, Brasil, Turquía y China) las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR802,6m, con una tasa de crecimiento comparable del 16,1% a divisa constante. El negativo escenario de los tipos de cambio (depreciación de la Lira Turca, Peso Argentino y Real Brasileño) restó 3,6% al crecimiento de ventas brutas del 1T 2012 desde 25,2% a 21,6%. El EBITDA ajustado alcanzado fue EUR9,5m, lo que constituye un aumento del 22,5% (29,4% en divisa constante) y una ligera mejoría de los márgenes con respecto al 1T 2011.

FRANCIA

(EURm)	1T 2011	1T 2012	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	655,6	622,2	-5,1%	-
LFL ventas brutas bajo enseña				-4,3%
Ventas netas	585,7	547,7	-6,5%	-
EBITDA ajustado	16,9	18,4	9,0%	-
Margen EBITDA ajustado	2,9%	3,4%	48 pb	
EBIT ajustado	-2,2	-0,8	-61,3%	-
Margen EBIT ajustado	-0,4%	-0,2%	22 pb	

En **Francia**, las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR622,2m con un 4,3% de caída en tasas de ventas comparables. El EBITDA ajustado creció 9,0% hasta EUR18,4m lo que refleja una mejora de 48 pb en el margen hasta 3,4%. Este avance se obtuvo principalmente por la exitosa implementación de diferentes iniciativas recogidas en el "Plan de incremento de productividad 2009-2012". El EBIT ajustado también mejoró hasta unas pérdidas de EUR0,8m, lo que constituye una mejora de 22 pb en el margen operativo.

NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO OPERACIONAL

		1T 2011	%	1T 2012	%	Variación
Iberia	COCO	2.064	62,8%	1.976	58,4%	-88
	COFO	400	12,2%	537	15,9%	137
	FOFO	822	25,0%	873	25,8%	51
	TOTAL IBERIA	3.286	100,0%	3.386	100,0%	100
Emergentes	COCO	1.482	67,6%	1.564	61,6%	82
	COFO	215	9,8%	311	12,3%	96
	FOFO	494	22,5%	662	26,1%	168
	TOTAL EMERGENTES	2.191	100,0%	2.537	100,0%	346
Francia	COCO	746	80,5%	654	72,4%	-92
	COFO	136	14,7%	204	22,6%	68
	FOFO	45	4,9%	45	5,0%	0
	TOTAL FRANCIA	927	100,0%	903	100,0%	-24
GRUPO DIA	COCO	4.292	67,0%	4.194	61,4%	-98
	COFO	751	11,7%	1.052	15,4%	301
	FOFO	1.361	21,3%	1.580	23,1%	219
	TOTAL TIENDAS	6.404	100,0%	6.826	100,0%	422

■ PERSPECTIVAS 2012

- En virtud de la evolución de los negocios observada durante el 1T 2012, de nuestras previsiones y del escenario económico vigente en los distintos países en los que estamos presentes, DIA sigue confiando en la capacidad de alcanzar los objetivos de crecimiento y rentabilidad establecidos para el ejercicio 2012.
- La publicación de resultados del 2T 2012 esta prevista para el próximo jueves 2 de Agosto de 2012.
- DIA tiene previsto celebrar su primer *Investor's Day* coincidiendo con la fecha de publicación de resultados del 3T 2012.

ANEXO 1: VENTAS POR PAIS

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1T 2011	%	1T 2012	%	INC	INC a divisa constante
España	1.095,8	41,7%	1.170,6	41,5%	6,8%	6,8%
Portugal	213,3	8,1%	223,9	7,9%	5,0%	5,0%
IBERIA	1.309,2	49,9%	1.394,5	49,5%	6,5%	6,5%
Argentina	183,5	7,0%	260,6	9,2%	42,0%	48,1%
Brasil	315,2	12,0%	369,6	13,1%	17,3%	19,3%
Turquía	113,2	4,3%	116,8	4,1%	3,2%	12,7%
China	48,1	1,8%	55,6	2,0%	15,5%	6,2%
EMERGENTES	660,0	25,1%	802,6	28,5%	21,6%	25,2%
FRANCIA	655,6	25,0%	622,2	22,1%	-5,1%	-5,1%
TOTAL GRUPO DIA	2.624,7	100,0%	2.819,3	100,0%	7,4%	8,3%

ANEXO 2: EVOLUCIÓN DE DIVISAS

EVOLUCION TRIMESTRAL DE TIPOS DE CAMBIO 2011-2012

PERIODO	Peso Argentino / EUR	Real Brasileño / EUR	Lira Turca / EUR	Yuan Chino / EUR
1T 2011	5,4923	2,2807	2,1589	9,0104
1T 2012	5,6920	2,3159	2,3563	8,2732
Variación 1T 2012	3,6%	1,5%	9,1%	-8,2%

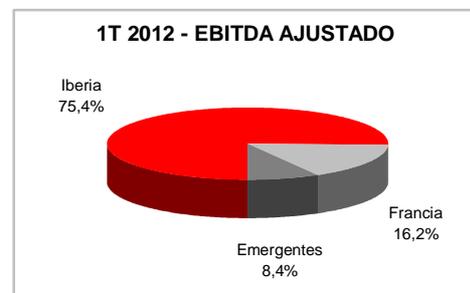
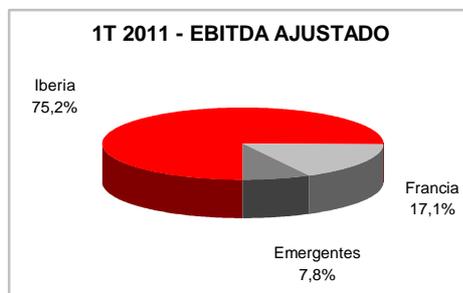
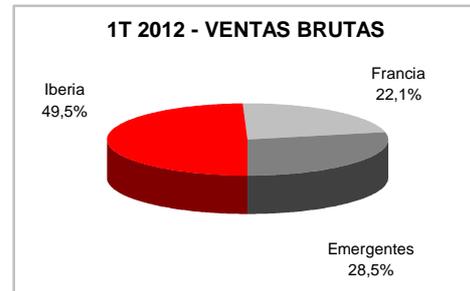
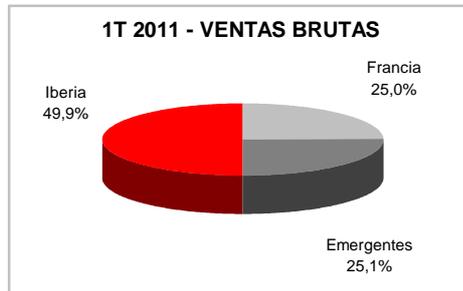
Fuente: Bloomberg, cotizaciones medias (tasa positiva de cambio representa una depreciación respecto del Euro).

ANEXO 3: BALANCE DE SITUACION

BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO

(EURm)	1T 2011	1T 2012
Activo fijo	2.140,2	2.211,8
Existencias	578,1	566,4
Clientes y otros deudores	208,8	204,0
Otro activo circulante	81,9	117,6
Caja y tesorería	171,5	251,9
TOTAL ACTIVO	3.180,5	3.351,7
Total fondos propios	425,1	114,7
Deuda a largo plazo	35,5	608,9
Provisiones	188,3	169,3
Pasivos por impuestos diferidos	13,1	85,5
Deuda a corto plazo	509,9	288,8
Acreedores comerciales y otros	1.668,0	1.796,3
Otros pasivos circulantes	340,6	288,2
TOTAL PASIVO	3.180,5	3.351,7

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



▪ GLOSARIO

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

Ventas netas: suma de ingresos generados en las tiendas integradas más ventas a franquiciados.

Crecimiento LFL de ventas bajo enseña: tasa de crecimiento de la cifra de ventas brutas bajo enseña de todas las tiendas DIA con más de un año de operaciones.

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

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

Resultado neto ajustado: resultado calculado a partir del resultado neto que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, resultados procedentes de inmovilizado, actas fiscales, periodificación de gastos de formalización de préstamos) y su correspondiente impacto fiscal.

▪ RELACION CON INVERSORES

David Peña Delgado - Mario Sacedo Arriola

Teléfono: +34 91 398 54 00

investor.relations@diagroup.com

▪ GRUPO DIA

Parque Empresarial de Las Rozas - Edificio TRIPARK

C/ Jacinto Benavente, 2 A

28232 - Las Rozas (Madrid) España

▪ DISCLAIMER

El presente documento no constituye una oferta de compra, venta o de canje ni una invitación a formular una oferta de compra, de venta o de canje ni una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor emitido por la compañía DIA.

La información recogida en el presente documento contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de DIA. Analistas, gestores e inversores actuales y futuros deben tener en cuenta que tales estimaciones, proyecciones y previsiones no implican ninguna garantía sobre cual vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de DIA, y asumen riesgos e incertidumbres, por lo que los resultados y el comportamiento real en el futuro podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones, proyecciones y estimaciones. Los riesgos e incertidumbres que podrían afectar a la información facilitada son muy difíciles de anticipar y predecir. DIA no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

DIA facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. En consecuencia, dichas estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tomarse como una garantía de resultados futuros y los Administradores no se hacen responsables de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura de la Compañía.

El presente documento esta formulado en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión original en español y la versión en inglés, la versión en español prevalecerá.

El presente documento contiene algunas expresiones (ventas brutas bajo enseña, crecimiento comparable de ventas brutas bajo enseña, EBITDA ajustado, EBIT ajustado...) que no están recogidas en las normas IFRS (International Financial Reporting Standards).