

# 1T/2016

## Sumario

- / Fuerte evolución del negocio en el primer trimestre de 2016, con un crecimiento del 10,5% de las ventas brutas bajo enseña en moneda local.
- / Las ventas comparables, excluido el efecto calendario, crecieron un 7,0%. Esta tasa de crecimiento publicada por la Compañía es la más elevada desde la salida a Bolsa, con tasas de crecimiento de doble dígito en Emergentes y una mejora sostenida en Iberia.
- / El EBITDA ajustado del trimestre alcanzó los EUR117m, aumentando un 5,7% en moneda local, con una mejora del 36,9% en Emergentes.
- / El efecto divisa tuvo un impacto negativo a nivel Grupo del -13,9% en las ventas netas y del -6,9% en el EBITDA ajustado.

## Comentario del CEO, Ricardo Currás

“Grupo DIA ha empezado el año con muy buen tono, alcanzando un crecimiento de ventas en los cinco países en los que opera y acelerando el crecimiento de las ventas comparables tanto en Iberia como en Emergentes. Los planes para mejorar la oferta comercial en nuestros formatos están dando resultado y vamos a continuar invirtiendo de modo sensato en la remodelación de nuestras tiendas. La generación de caja es prioritaria en 2016. A este respecto las cifras del primer trimestre son muy prometedoras con un importante progreso en la evolución de la deuda, ya que en el primer trimestre de este año ha sido más de 100 millones de euros mejor que la media de los últimos cinco años”.

## Sumario Financiero

(€m)	1T 2016	INC Ex-FX	(€m)	1T 2016	INC	INC Ex FX
Ventas brutas bajo enseña	2.400,3	10,5%	Ventas netas	2.021,3	-5,0%	8,9%
Iberia	1.599,2	2,0%	EBITDA ajustado <sup>(2)</sup>	117,0	-1,2%	5,7%
Emergentes	801,1	24,8%	Margen EBITDA	5,79%	22 pb	
Ventas comparables <sup>(1)</sup>		7,0%	EBIT ajustado <sup>(2)</sup>	62,3	-7,9%	-2,5%
Iberia		-0,3%	Margen EBIT ajustado	3,08%	-10 pb	
Emergentes		15,6%	Resultado neto ajustado	38,7	-0,6%	-3,0%

(1) Excluyendo efecto calendario

(2) Ajustado por elementos no recurrentes

## Evolución de Ventas

### Grupo

- / Las ventas brutas bajo enseña del Grupo DIA alcanzaron en el primer trimestre de 2016 los EUR2.400m, con una mejora del 7,0% en las ventas comparables, excluido un 0,5% de efecto calendario negativo. Esta tasa de crecimiento de las ventas comparables es la más alta registrada en la Compañía desde la salida a Bolsa.
- / En 1T 2016, las ventas brutas bajo enseña crecieron en moneda local en todos los países del Grupo.

### Iberia

- / En 1T 2016 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 2,0%, gracias a la integración de las tiendas adquiridas a Eroski que contribuyeron con unas ventas de EUR97.2m en el trimestre.
- / Las ventas comparables, excluido el efecto calendario, bajaron un 0,3% con un impacto negativo del 1,1% debido a la diferente celebración de la Semana Santa con respecto al pasado año (Marzo en 2016 frente a Abril en 2015). La Semana Santa siempre tiene un impacto negativo en las tiendas de proximidad en España.
- / La superficie comercial comparable descendió cerca de un 1% en Iberia durante el 1T 2016 y el crecimiento de ventas fue afectado por las distintas actividades de remodelación que se están llevando a cabo (cierres temporales en DIA Maxi, Minipreço Market and Family, ajuste del surtido en el tránsito de El Arbol a DIA Market,

transferencia de tiendas de El Arbol a La Plaza, etc...)

- / Las operaciones de remodelación en Iberia en 1T 2016 fueron especialmente intensas, ascendiendo a 106 el número de tiendas adecuadas a los nuevos formatos de DIA.
- / Se mantienen los progresos en la integración de las adquisiciones realizadas en España, con un fuerte incremento de la venta en las tiendas de El Arbol que ya han sido transformadas a La Plaza de DIA.
- / En Portugal, la evolución del negocio a principios de año ha sido muy positiva, con crecimiento de las ventas brutas bajo enseña en el primer trimestre de 2016 a pesar de la persistencia de un entorno con elevada actividad promocional.
- / Por su parte, las ventas brutas bajo enseña de Clarel se incrementaron un 8,4% hasta los EUR79,9m en el 1T 2016, con una superficie comercial comparable similar a la de 2015.

### Mercados Emergentes

- / Las ventas brutas bajo enseña continuaron manteniendo unas fuertes tasas de crecimiento del 24,8% en moneda local. Las ventas comparables mejoraron un 15,6%, parcialmente apoyado por un escenario de mayor inflación en Argentina. El efecto calendario positivo fue del 0,4% debido al día de venta adicional del mes de febrero 2016 (año bisiesto).
- / Nuestro negocio, tanto en Argentina como en Brasil, sigue creciendo por encima del registrado por los competidores locales, con aumentos de las ventas brutas bajo

enseña en moneda local del 37,1% y del 15,1% respectivamente. DIA está ganando, de manera significativa, cuota de mercado en ambos países (de acuerdo con los datos publicados por Nielsen), alcanzando más de un 13% en Argentina y por encima del 17% en el estado de Sao Paulo.

/ En China, las operaciones de DIA están mostrando una saludable tasa de crecimiento orgánico a pesar del desafiante escenario de consumo y la reducción del tamaño medio de la superficie comercial en el trimestre.

## Ventas brutas bajo enseña

(€m)	1T 2016	%	INC (Ex-FX)	Efecto divisa	INC
España	1.406,2	58,6%	2,2%	0,0%	2,2%
Portugal	193,0	8,0%	0,7%	0,0%	0,7%
<b>IBERIA</b>	<b>1.599,2</b>	<b>66,6%</b>	<b>2,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>2,0%</b>
Argentina	363,5	15,1%	37,1%	-53,3%	-16,2%
Brasil	381,3	15,9%	15,1%	-28,8%	-13,7%
China (Shanghai)	56,3	2,3%	4,9%	-2,5%	2,4%
<b>EMERGENTES</b>	<b>801,1</b>	<b>33,4%</b>	<b>24,8%</b>	<b>-38,7%</b>	<b>-13,9%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>2.400,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,5%</b>	<b>-14,4%</b>	<b>-3,9%</b>

# Resultados 1T 2016

## Ventas

- / Las ventas netas en 1T 2016 alcanzaron los EUR2.021m, creciendo un 8,9% en moneda local con un 13,9% de impacto divisa negativo debido a la depreciación del Real Brasileño y el Peso Argentino.

## Resultados Operativos

- / El EBITDA ajustado mejoró un 5,7% en moneda local en 1T 2016, con una evolución estable en Iberia y un crecimiento del 36,9% en Emergentes. En euros, el EBITDA ajustado ascendió a EUR117m, un 1,2% menos que en el mismo periodo del pasado año.
- / El margen EBITDA ajustado del Grupo mejoró 22 puntos básicos en el trimestre hasta el 5,8%, debido principalmente al buen progreso de los negocios en los mercados emergentes.
- / El EBIT ajustado bajó un 2,5% a divisa constante y un 7,9% en euros hasta los EUR62,3m, estando negativamente afectado por el incremento de la depreciación en Iberia derivado de las adquisiciones. El EBIT ajustado a perímetro (excluida la adquisición de Eroski) y divisa constante creció un 2,8%.
- / Los elementos no recurrentes aumentaron un ligero 1,2% hasta los EUR16m, pero los que representan salida de caja se redujeron un 11,4% hasta los EUR13,1m en el periodo.
- / Los elementos no recurrentes de caja comprenden, tanto ingresos como costes no recurrentes, mientras que los "Otros elementos no recurrentes" contienen el importe de los test de valoración (*impairment*), además de las pérdidas o ganancias de capital derivadas de las disposiciones de activos.

## Resultado Neto

- / El resultado neto ajustado en el trimestre alcanzó los EUR38.7m, lo que represente una ligera caída del 3% a divisa constante.

## Sumario Resultados 1T 2016

<b>(€m)</b>	<b>1T 2016</b>	<b>%</b>	<b>INC</b>	<b>Efecto divisa</b>	<b>INC Ex-FX</b>
Ventas netas	2.021,3	100,0%	-5,0%	-13,9%	8,9%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	117,0	5,8%	-1,2%	-6,9%	5,7%
Amortización	(54,7)	-2,7%	7,8%	-8,8%	16,6%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	62,3	3,1%	-7,9%	-5,5%	-2,5%
Elementos no recurrentes	(16,0)	-0,8%	1,2%	-5,3%	6,5%
Elementos no recurrentes de caja	(13,1)	-0,6%	-11,4%	-2,3%	-9,1%
Otros elementos no recurrentes	(2,9)	-0,1%			
EBIT	46,3	2,3%	-10,7%	-5,5%	-5,2%
Resultado neto atribuido	25,6	1,3%	-5,8%	7,8%	-13,6%
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>38,7</b>	<b>1,9%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>2,5%</b>	<b>-3,0%</b>

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

## Evolución por segmento

### Iberia

- / Las ventas netas aumentaron un 0,6% en 1T 2016 hasta EUR1,356m. Esta tasa de crecimiento está explicada por la consolidación en el trimestre de los activos adquiridos de Eroski y la mejor evolución de las ventas comparables, aunque se registró también un efecto negativo derivado de las actividades de reestructuración y remodelación realizadas durante el periodo y la continua transformación de tiendas propias a franquiciadas.
- / El EBITDA ajustado se mantuvo sin prácticamente variaciones en 1T 2016 en los EUR101,1m, con un margen EBITDA del 7,5%, muy similar que el registrado en el mismo periodo del pasado año a pesar del efecto dilutivo provocado por las tiendas adquiridas a Eroski.
- / La amortización aumentó un 12,4% debido a las recientes adquisiciones (EUR3,5m del aumento de la amortización en el 1T 2016 deriva de los activos adquiridos a Eroski). Las tasas de crecimiento de la depreciación y amortización volverán a niveles más bajos en la segunda mitad de 2016.
- / Por su parte, el EBIT ajustado bajó un 7,2% en el primer trimestre del año hasta los EUR57,7m, con un descenso del margen de 36 puntos básicos hasta el 4,3%. Excluidas las adquisiciones, el margen EBIT ajustado permaneció prácticamente estable en Iberia en 1T 2016.

(€m)	1T 2016	INC
Ventas netas	1.355,5	0,6%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	101,1	0,3%
Margen EBITDA ajustado	7,5%	-2 pb
Amortización	-43,4	12,4%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	57,7	-7,2%
Margen EBIT ajustado	4,3%	-36 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

## Mercado Emergentes

- / En 1T 2016, las ventas netas en Mercados Emergentes crecieron un 23.3% en moneda local, pero cayeron un 14,6% en euros debido a la fuerte depreciación del Real Brasileño y el peso Argentino en el periodo (-25,1% y -38,5% respectivamente).
- / Muy buena evolución del negocio en Latinoamérica, con progresos relevantes, particularmente, en el crecimiento del LFL en Brasil.
- / El EBITDA ajustado mejoró un 36,9% a divisa constante, pero en euros descendió un 9,7% hasta los EUR15,8m, como resultado del negativo impacto de las divisas que alcanzó un 46,6% en 1T 2016.
- / El EBIT ajustado mejoró un 52,5% a divisa constante, mientras que en euros descendió un 16,0% hasta los EUR4,5m.
- / El margen EBITDA ajustado se incrementó 13 puntos básicos en 1T 2016 hasta el 2,4%, mientras que el margen EBIT ajustado permaneció prácticamente plano en el 0,7%.

(€m)	1T 2016	INC Ex-FX	INC
Ventas netas	665,8	23,3%	-14,6%
EBITDA ajustado <sup>(1)</sup>	15,8	36,9%	-9,7%
Margen EBITDA ajustado	2,4%		13 pb
Amortización	-11,3	30,0%	-6,9%
EBIT ajustado <sup>(1)</sup>	4,5	52,5%	-16,0%
Margen EBIT ajustado	0,7%		-1 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

## Capital Circulante, Inversión y Deuda

### Capital Circulante

- / El valor del capital circulante operativo negativo de DIA descendió un 13,8% en euros, mientras que a divisa constante lo hizo un 2,1%. Esta reducción a divisa constante se debió a las mayores tasas de crecimiento registradas en el grupo por aquellos formatos que estructuralmente presentan menor número de días de capital circulante negativo, como son los supermercados, Clarel y el segmento de Mercados Emergentes.
- / A final del primer trimestre del año, España había vuelto prácticamente a valores normalizados de capital circulante.

(€m)	1T 2016	INC	INC Ex-FX
Existencias	599,0	1,4%	15,5%
Clientes y otros deudores	287,8	-5,8%	2,6%
Acreedores comerciales y otros	(1.598,7)	-7,2%	4,8%
<b>Capital circulante operativo</b>	<b>(711,9)</b>	<b>-13,8%</b>	<b>-2,1%</b>

### Inversión

- / DIA invirtió EUR84,6m en 1T 2016, EUR12,5m más que en el mismo periodo del pasado año. En Iberia, el programa de inversión está concentrado en la primera parte del año.

(€m)	1T 2016	%	INC	INC Ex-FX
Iberia	73,1	86,4%	55,7%	55,7%
Emergentes	11,5	13,6%	-54,1%	-30,8%
<b>TOTAL CAPEX</b>	<b>84,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>17,4%</b>	<b>25,5%</b>

## Deuda Neta

- / La deuda neta a finales de 1T 2016 alcanzó los EUR1,167m, solo EUR34m por encima de la registrada a cierre de 2015.
- / El incremento de deuda neta en el 1T 2016 es mucho menor que el incremento medio registrado históricamente en el primer trimestre del año. En los últimos 5 años, el crecimiento medio de deuda neta registrado en el primer trimestre fue de EUR138m.
- / La generación de caja registrada en el primer trimestre del año está en línea con los ambiciosos objetivos fijados por la Compañía en este sentido para el ejercicio 2016.
- / El ratio de deuda sobre el EBITDA ajustado generado los últimos doce meses fue de 1,9x. Este valor está en línea con el publicado a finales de 2015 y compara con el incremento estacional de 0,2x registrado para este ratio en los últimos cinco años.

(€m)	1T 2015	2015	1T 2016
Deuda neta	674,0	1.132,4	1.166,7
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,1x	1,9x	1,9x

## Balance de Situación

(€m)	31 Marzo 2015	31 Marzo 2016
Activo no corriente	2.016,1	2.373,9
Existencias	590,7	599,0
Clientes y otros deudores	305,6	287,8
Otro activo circulante	154,8	105,9
Caja y tesorería	196,2	106,7
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.263,4</b>	<b>3.473,4</b>
Total fondos propios	382,8	345,5
Deuda a largo plazo	533,9	873,8
Deuda a corto plazo	336,3	399,6
Acreedores comerciales y otros	1.722,3	1.598,7
Provisiones y otros pasivos circulantes	288,1	255,7
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.263,4</b>	<b>3.473,4</b>

## Número de Tiendas

- / En este 1T 2016 comenzamos a publicar el número de tiendas DIA Market en dos categorías diferentes: DIA Market y Cada DIA y Mais Perto. En este segundo concepto se incluyen aquellas tiendas de proximidad un tamaño inferior a la media y con un surtido limitado, que se encuentran localizadas en zonas con muy baja densidad de población y tradicionalmente operadas bajo el formato de franquicia FOFO.
- / DIA ha completado un trimestre muy intenso en cuanto a remodelaciones con 106 tiendas convertidas a las nuevas versiones en Iberia. Este proceso ha impactado negativamente en los volúmenes de venta ya que dichas operaciones implican el cierre de las tiendas por algunas semanas.
- / De acuerdo con el plan de integración y reestructuración de El Arbol, DIA cerró 38 supermercados de dicha enseña durante el primer trimestre del año.
- / En Clarel se han transferido 20 tiendas propias a franquiciados bajo el formato de COFO durante el primer trimestre del año en Iberia, ascendiendo el número total de tiendas Clarel franquiciadas a 51.
- / En España, a finales del mes de marzo se abrió la franquicia número 2.000.
- / 68,1% de las tiendas DIA en el segmento de Mercados Emergentes eran operadas a finales de marzo 2016 por emprendedores locales.

## Número de Tiendas

**31 Marzo 2015**
**31 Marzo 2016**

IBERIA	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
DIA Market	1.104	1.637	2.741	51,2%	968	1.822	2.790	50,5%	49
Cada DIA / Mais Perto	0	244	244	4,6%	0	290	290	5,2%	46
DIA Market	1.104	1.881	2.985	55,7%	968	2.112	3.080	55,7%	95
DIA Maxi	684	62	746	13,9%	679	90	769	13,9%	23
<b>Total tiendas DIA</b>	<b>1.788</b>	<b>1.943</b>	<b>3.731</b>	<b>69,7%</b>	<b>1.647</b>	<b>2.202</b>	<b>3.849</b>	<b>69,6%</b>	<b>118</b>
% tiendas DIA	47,9%	52,1%	100,0%		42,8%	57,2%	100,0%		
El Arbol / La Plaza	433	0	433	8,1%	481	0	481	8,7%	48
Clarel	1.167	25	1.192	22,3%	1.146	51	1.197	21,7%	5
<b>Total IBERIA stores</b>	<b>3.388</b>	<b>1.968</b>	<b>5.356</b>	<b>100%</b>	<b>3.274</b>	<b>2.253</b>	<b>5.527</b>	<b>100%</b>	<b>171</b>
% tiendas	63,3%	36,7%	100%		59,2%	40,8%	100%		

EMERGENTES	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
DIA Market	536	945	1.481	27,7%	535	1.182	1.717	31,1%	236
Cada DIA / Mais Perto	0	184	184	3,4%	0	234	234	4,2%	50
DIA Market	536	1.129	1.665	87,0%	535	1.416	1.951	90,0%	286
DIA Maxi	181	67	248	13,0%	157	59	216	10,0%	-32
<b>Total EMERGENTES</b>	<b>717</b>	<b>1.196</b>	<b>1.913</b>	<b>100%</b>	<b>692</b>	<b>1.475</b>	<b>2.167</b>	<b>100%</b>	<b>254</b>
% tiendas	37,5%	62,5%	100%		31,9%	68,1%	100%		

TOTAL GRUPO	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
DIA Market	1.640	2.582	4.222	78,8%	1.503	3.004	4.507	81,5%	285
Cada DIA / Mais Perto	0	428	428	8,0%	0	524	524	9,5%	96
DIA Market	1.640	3.010	4.650	64,0%	1.503	3.528	5.031	65,4%	381
DIA Maxi	865	129	994	13,7%	836	149	985	12,8%	-9
<b>Total tiendas DIA</b>	<b>2.505</b>	<b>3.139</b>	<b>5.644</b>	<b>77,6%</b>	<b>2.339</b>	<b>3.677</b>	<b>6.016</b>	<b>78,2%</b>	<b>372</b>
% tiendas DIA	44,4%	55,6%	100,0%		38,9%	61,1%	100,0%		
El Arbol / La Plaza	433	0	433	6,0%	481	0	481	6,3%	48
Clarel	1.167	25	1.192	16,4%	1.146	51	1.197	15,6%	5
<b>Total GRUPO DIA</b>	<b>4.105</b>	<b>3.164</b>	<b>7.269</b>	<b>100%</b>	<b>3.966</b>	<b>3.728</b>	<b>7.694</b>	<b>100%</b>	<b>425</b>
% tiendas	56,5%	43,5%	100%		51,5%	48,5%	100%		

## Perspectivas

- / En 2016 DIA espera alcanzar un crecimiento de dígito simple alto en las ventas brutas bajo enseña en moneda local.
- / DIA espera incrementar en 2016 el EBITDA ajustado (a divisa constante) con una contribución positiva tanto de Iberia como de Mercados Emergentes.
- / El margen del EBITDA ajustado del Grupo DIA en 2016 se estima que sea estable.
- / DIA espera alcanzar una fuerte generación de caja en el año 2016.

## Hechos posteriores al cierre del periodo

- / El pasado 28 de Abril, DIA informó de la emisión, (bajo su Programa de emisión Euro Medium Term Note Programme aprobado por el Banco Central de Irlanda el 2 de Septiembre de 2015), una emisión de Bonos (Notes) en el euromercado por un importe de 300 millones de euros y con un vencimiento a 5 años. La emisión pagará un cupón anual del 1,0% y el precio de emisión fue de 99,424%, lo que equivale a un rendimiento del 1,119%.
- / El 22 de Abril se celebró en segunda convocatoria la Junta General de Accionistas de DIA, donde se aprobaron todos los puntos del orden día presentados y que fueron comunicados a través de un Hecho Relevante a la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 17 de Marzo de 2016.  
<http://www.diacorporate.com/es/accionistas-e-inversores/junta-de-accionistas/>
- / EL 22 de Abril, Pierre Cuilleret comunicó el cese de su posición como Consejero de DIA debido a compromisos profesionales.

## Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Estado
Pago dividendo EURO,20	Jueves, 14 Julio 2016	Confirmado
Publicación resultados 2T 2016	Miércoles, 27 Julio 2016	Confirmado
Publicación resultados 3T 2016	Martes, 25 Octubre 2016	Tentativo

## Evolución de Divisas

Periodo	€ / Peso Argentino	€ / Real Brasileño	€ / Yuan Chino
1T 2015	0,1023	0,3109	0,1425
1T 2016	0,0629	0,2329	0,1387
<b>Variación 1T 2016 <sup>(1)</sup></b>	<b>-38,5%</b>	<b>-25,1%</b>	<b>-2,7%</b>

(1) Bloomberg average currency rates (a negative change in exchange rates implies a depreciation versus the Euro)

## 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, tanto 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 que hayan estado operando por un periodo superior a trece meses bajo las mismas condiciones.
- / **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización de elementos de inmovilizado reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.
- / **EBIT ajustado:** resultado operativo reintegrado de gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.
- / **Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuible que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, resultados procedentes de inmovilizado, resultados financieros excepcionales, actas fiscales, test de valor de derivados en acciones), los resultados correspondientes a operaciones interrumpidas y su correspondiente impacto fiscal.
- / **BPA reportado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio neto atribuible dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.
- / **BPA ajustado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio ajustado dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.
- / **Caja de operaciones:** EBITDA ajustado menos elementos no recurrentes de caja e inversión recurrente en inmovilizado.

# Investor Relations

/ David Peña Delgado

/ Mario Sacedo Arriola

/ Tomás Peinado Alcaraz

- Tel: +34 91 398 54 00, ext: 33890
- Email: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)
- <http://www.diacorporate.com/en/shareholders-investors/>

/ Parque Empresarial Las Rozas

/ Jacinto Benavente, 2 A

/ 28232 - Las Rozas (Madrid)

/ SPAIN

## Nota Legal

*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).*