

AVANCE DE RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2011

SUMARIO

- En el primer semestre de 2011 Grupo DIA alcanzó unas ventas brutas bajo enseña de EUR5.422m, lo que representa un 4.7% de crecimiento sobre el mismo ejercicio anterior a divisa constante.
- A pesar del entorno económico existente en algunos importantes mercados de DIA, las cifras de ventas del 2T 2011 reflejan una aceleración en el crecimiento de todas las filiales.
- El EBITDA ajustado cash aumentó un 10.1% hasta EUR233.8m lo que implica una mejora de 30pb en el margen hasta 4.9%.
- La generación de caja de Grupo DIA se mantiene sólida, lo que se traslada en una reducción de EUR126m respecto a la deuda pro-forma del primer semestre de 2010 hasta EUR690m lo que implica un ratio de deuda neta / EBITDA cash ajustado de 1.3x.
- **DIA se ratifica en la consecución de los objetivos marcados para 2011.**

SUMARIO FINANCIERO

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC	INC a divisa Constante
Ventas brutas bajo enseña	5,220.0	5,422.4	3.9%	4.7%
Ventas netas	4,671.0	4,785.8	2.5%	3.1%
EBITDA cash ajustado ⁽¹⁾	212.4	233.8	10.1%	10.6%
Margen EBITDA cash ajustado	4.5%	4.9%		
Resultado neto	(10.5)	4.7		
Deuda neta ⁽²⁾	816.5	690.3	-15%	
Deuda neta / EBITDA cash ajustado		1.3x		

(1) Ajustado por amortización de elementos logísticos y elementos extraordinarios, (2) Deuda neta proforma 1S 2010.

COMENTARIO DEL CEO: RICARDO CURRAS

“La aceleración del crecimiento de las ventas en el segundo trimestre -principalmente por el incremento de ingresos a tiendas comparables- es fruto del buen avance de nuestros planes de transformación, particularmente en Iberia y Francia. Especialmente significativa es la progresión de los países emergentes -Argentina, Brasil, Turquía y China- tanto en cifra de ventas comparables -con crecimientos de dos dígitos- como absolutas a través de una fuerte expansión, al mismo tiempo que duplicamos nuestra rentabilidad.”

▪ PRIMER SEMESTRE 2011

Durante el 2T 2011 DIA mantuvo e incluso mejoró el buen tono de actividad alcanzado durante el 1T 2011 a pesar del difícil contexto económico imperante en España, Francia y Portugal, mercados que en términos acumulados contribuyeron con el 78% de las ventas brutas bajo enseña y el 93% del EBITDA cash ajustado en el ejercicio 2010.

GRUPO DIA: RESULTADOS 1S 2011

(EURm)	1S 2010	%	1S 2011	%	INC	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	5,220.0		5,422.4		3.9%	4.7%
Ventas netas	4,671.0	100.0%	4,785.8	100.0%	2.5%	3.1%
Coste de ventas y otros ingresos	(3,701.4)		(3,797.3)		2.6%	3.2%
Margen bruto	969.6	20.8%	988.5	20.7%	1.9%	2.6%
Coste de personal	(396.9)		(395.9)		-0.3%	0.6%
Otros costes de explotación	(236.2)		(227.2)		-3.9%	-3.2%
Alquileres	(138.9)		(146.7)		5.6%	6.4%
OPEX	(772.0)	-16.5%	(769.8)	-16.1%	-0.3%	0.5%
EBITDA cash ajustado ⁽¹⁾	212.4	4.5%	233.8	4.9%	10.1%	10.6%
Amortización	(119.8)		(118.0)		-1.6%	-1.2%
EBIT ajustado	77.7	1.7%	100.8	2.1%	29.7%	30.3%
Elementos no recurrentes	(40.8)		(56.4)		38.1%	38.3%
EBIT	36.9	0.8%	44.4	0.9%	20.4%	21.3%
Resultado financiero	(4.0)		(12.9)		217.7%	233.6%
Resultados puesta en equivalencia	(0.3)		0.3			
BAI	32.5	0.7%	31.8	0.7%	-2.1%	-3.0%
Impuestos	(43.0)		(27.1)		-36.9%	-36.9%
Resultado neto	(10.5)	-0.2%	4.7	0.1%		
(1) Amortización elementos logísticos	(14.8)	-0.3%	(15.1)	-0.3%	2.0%	2.3%

En este 1S 2011 las ventas brutas bajo enseña a tipo de cambio constante crecieron un 4.7%, mientras que el crecimiento en Euros fue del 3.9% hasta los EUR5.422m, lo que refleja un efecto divisa negativo de 0.8%. Estas tasas de expansión acumuladas constituyen una aceleración del ritmo de crecimiento de las ventas brutas bajo enseña a tasa constante desde el 3.8% del 1T 2011 al 5.5% en el 2T 2011, mejora que corresponde principalmente a la aceleración observada en el crecimiento de las ventas comparables.

Por el lado de los costes de explotación (OPEX), estos cayeron un 0.3% hasta EUR770m durante el primer semestre de 2011. Es de destacar que el "Plan de Incremento de la Productividad 2009-2012" progresa en línea con lo esperado, habiéndose alcanzado a 30 de Junio de 2011 un total de EUR157m, lo que está totalmente en línea con el cumplimiento del objetivo de EUR230m de ahorros fijado para fin del 2012. De este modo, el resultado bruto de explotación ajustado por la amortización de costes logísticos (EBITDA cash) y de otros aspectos no recurrentes (EBITDA cash ajustado) aumentó un 10.6% a tasa constante y un 10.1% en Euros hasta alcanzar los EUR233.8m.

ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	1S 2010	%	1S 2011	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(12.6)	-0.3%	(41.7)	-0.9%	230.8%
Deterioro y reestimación de vida útil	(6.9)	-0.1%	(7.4)	-0.2%	6.8%
Resultados procedentes de inmovilizado	(21.3)	-0.5%	(7.3)	-0.2%	-65.8%
Total elementos no recurrentes	(40.8)	-0.9%	(56.4)	-1.2%	38.1%

El EBIT crece un 20.4% hasta EUR44.4m tras los diferentes elementos no recurrentes habidos en los ejercicios 2010 y 2011. El incremento de los elementos no recurrentes en el primer semestre de 2011 se debe principalmente a dos factores:

- o coste extraordinario del proceso de salida a bolsa valorado en EUR12.5m.
- o ampliación de EUR16.3m en la provisión a raíz de la decisión dictada por un Tribunal Administrativo en Francia sobre el cálculo erróneo por parte de Carrefour en el IVA entre los años 2004 a 2008.

En el resultado financiero, el mayor coste neto atiende al mayor volumen de deuda derivado del dividendo extraordinario de EUR452m pagado a Carrefour el 21 de Diciembre de 2010.

La aportación de resultados de sociedades consolidadas por puesta en equivalencia procede del 33.3% de participación en la francesa Bladis a través de Erteco, compañía que se adquirió a Carrefour el pasado 2 de Mayo de 2011.

Finalmente la carga fiscal se redujo en un 36.9% hasta EUR27.1m lo que representa una tasa efectiva del 85%. Si se excluyen las bases impositivas negativas aportadas por algunas filiales y que no influyen en el cálculo de los impuestos, la tasa corregida se situaría en el 39%.

▪ CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El capital circulante negativo de Grupo DIA se mantuvo cercano al billón de Euros en el primer semestre de 2011, aumentando en un 2.8% respecto a Junio de 2010.

CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC
Existencias	566.8	554.8	-2.1%
Clientes y otros deudores	203.4	215.3	5.8%
Acreedores comerciales y otros	1,690.5	1,716.1	1.5%
Capital circulante operativo	(920.3)	(946.0)	2.8%

Con respecto al endeudamiento financiero de la compañía, a finales del primer semestre de 2011 Grupo DIA contaba con una deuda neta de EUR690.3m, lo que representa reducción de EUR126.2m con respecto a la deuda proforma de la compañía a finales de Junio de 2010 (teniendo en cuenta los dividendos extraordinarios y la adquisición de Erteco). El actual endeudamiento neto implica ratio de 1.3x Deuda Neta/EBITDA cash ajustado, lo que esta en línea con la evolución esperada y muy por debajo de nuestro techo marcado de 2x.

DEUDA NETA

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC
Deuda a largo plazo	32.6	15.7	
Deuda a corto plazo	185.3	911.0	
Elementos proforma	825.4		
Deuda total	1,043.3	926.7	-11.2%
Caja y tesorería	(226.8)	(236.4)	4.2%
Deuda neta	816.5	690.3	-15.5%
Deuda neta / EBITDA cash ajustado		1.3x	

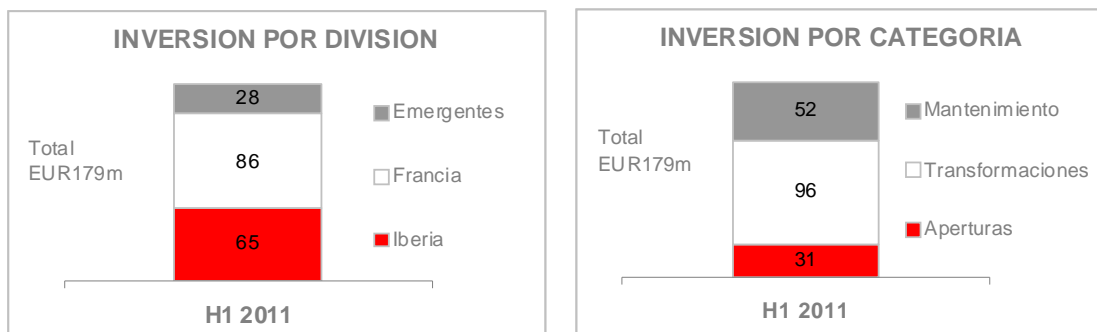
■ EXPANSION

Durante el primer semestre de 2011 el número total de establecimientos se incrementó en 91 tiendas hasta un total de 6.464. El número de tiendas COCO se redujo en 62, pasando de 4.303 a 4.241 establecimientos aunque hay que tener en cuenta que durante este periodo se traspasaron 142 tiendas desde formato COCO a formato COFO, los que en términos ajustados otorga una cifra de aperturas netas de 80 tiendas COCO durante este primer semestre de 2011.

NUMERO DE TIENDAS

	1S 2010	2010	1S 2011
DIA Urbana	1,918	1,688	1,347
DIA Market	1,113	1,309	1,614
Total tiendas de proximidad	3,031	2,997	2,961
DIA Parking	605	493	327
DIA Maxi	715	813	953
Total tiendas de atracción	1,320	1,306	1,280
Total COCO	4,351	4,303	4,241
FOFO	1,360	1,432	1,385
COFO	478	638	838
Total franquicias	1,838	2,070	2,223
TOTAL TIENDAS DIA	6,189	6,373	6,464

Asimismo, durante este primer semestre se realizaron cerca de 400 transformaciones de tiendas COCO a los nuevos formatos DIA Market y DIA Maxi, llegando así al 61% de la red de tiendas COCO frente al 49% que representaban a finales del 2010. De la misma manera, las tiendas franquicias, suponen ya el 34% del total de establecimientos, frente al 32% que suponían a finales de 2010, lo que nos permite ser optimistas a la hora de reafirmar nuestro objetivo del peso de la franquicia en nuestro modelo de gestión (40% de tiendas franquiciadas a finales de 2013).



A finales de Junio 2011 nuestra inversión acumulada en activo fijo fue de EUR179m, lo que esta completamente en línea con el rango de EUR300m a EUR350m que la compañía tiene establecido como objetivo para el ejercicio 2011.

EVOLUCION GEOGRAFICA DE NEGOCIOS

IBERIA

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	2,691.6	2,725.4	1.3%
LFL ventas brutas bajo enseña			0.2%
Ventas netas	2,424.3	2,414.0	-0.4%
EBITDA cash ajustado	159.9	173.7	8.6%
Margen EBITDA cash ajustado	6.6%	7.2%	

En **Iberia** el entorno comercial se mantiene estable dentro de la dificultad existente. En este contexto DIA ha conseguido acelerar el ritmo de crecimiento de ventas brutas bajo enseña desde 0.2% en el 1T 2011 al 2.3% en el 2T 2011, lo que esta por encima del mercado. Sin embargo gracias a la sólida posición de DIA en España y Portugal y a los distintos planes de transformación en marcha, esta mejoría de las ventas se traduce en un significativo aumento del margen EBITDA cash ajustado, que mejora 60pb hasta 7.2%.

FRANCIA

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	1,408.6	1,348.9	-4.2%
LFL ventas brutas bajo enseña			-6.4%
Ventas netas	1,277.2	1,206.2	-5.6%
EBITDA cash ajustado	41.8	39.8	-4.9%
Margen EBITDA cash ajustado	3.3%	3.3%	

En **Francia** el complicado escenario de negocios se mantiene, sin embargo nuestras tasas de crecimiento de ventas del 2T 2011 mejoraron respecto al 1T 2011 tanto en términos absolutos como en tasas de ventas comparables. A pesar de la caída observada en ingresos (debido parcialmente al menor número de tiendas y a los cierres temporales derivados del proceso de transformación de tiendas Ed a DIA) el margen de rentabilidad se mantuvo estable durante 1S 2011 (3.3% margen EBITDA cash ajustado) gracias al continuado esfuerzo de reducción de costes y a los positivos efectos sobre la rentabilidad derivados de la transformación de tiendas Ed a DIA y de la transferencia de tiendas COCO a tiendas COFO.

EMERGENTES

(EURm)	1S 2010	1S 2011	INC a divisa constante
Ventas brutas bajo enseña	1,119.9	1,348.1	24.0%
LFL ventas brutas bajo enseña			14.4%
Ventas netas	969.6	1,165.6	23.3%
EBITDA cash ajustado	10.6	20.3	101.0%
Margen EBITDA cash ajustado	1.1%	1.7%	

En cuanto a la evolución de los negocios en nuestra **división de emergentes** (Argentina, Brasil, Turquía y China) lo más destacable es el sostenimiento de las altas tasas de crecimiento de ventas y de la importante mejora de la rentabilidad. El favorable entorno económico existente en los distintos países emergentes junto con la buena acogida de nuestro concepto comercial ha permitido que el crecimiento de ventas brutas bajo enseña a tipo de cambio constante del 2T 2011 (23.9%) haya sido muy similar al del trimestre anterior (24.1%), alcanzando una expansión acumulada del 24.0% en el primer semestre de 2011.

En términos corrientes la tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña crece 20.4%, lo que implica un efecto divisa negativo del 3.6%. La contribución orgánica al crecimiento de las ventas sigue siendo muy importante en esta división (14.4% crecimiento comparable en el semestre) si bien la aportación de ventas de las tiendas inauguradas de acuerdo a nuestros planes de expansión ha sido también significativa.

Es de destacar que el EBITDA ajustado cash duplicó el importe alcanzado en el primer semestre de 2010 hasta EUR20.3m, aunque este importe representa sólo el 8.7% del EBITDA cash ajustado generado por la compañía a nivel consolidado. Para el resto del ejercicio 2011 estamos confiados en que esta positiva tendencia se mantenga sin cambios.

NUMERO DE TIENDAS POR MODELO OPERACIONAL

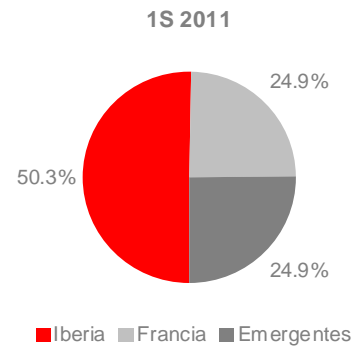
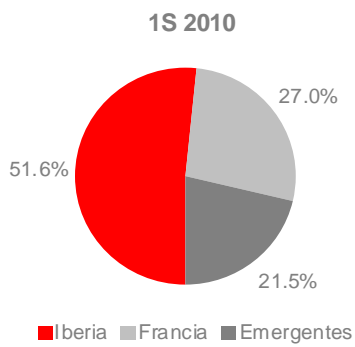
IBERIA	1S 2010	2010	1S 2011
COCO	2,197	2,114	2,012
COFO	253	346	460
FOFO	862	845	813
TOTAL TIENDAS	3,312	3,305	3,285

FRANCIA	1S 2010	2010	1S 2011
COCO	801	760	717
COFO	75	122	151
FOFO	54	54	48
TOTAL TIENDAS	930	936	916

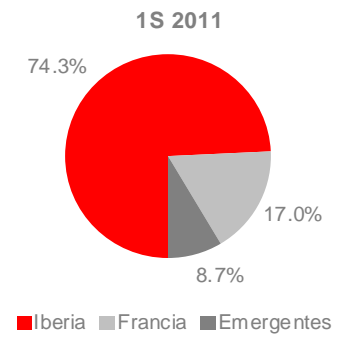
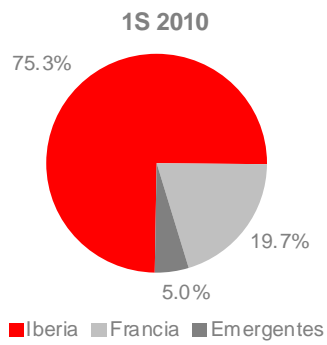
EMERGENTES	1S 2010	2010	1S 2011
COCO	1,353	1,429	1,512
COFO	150	170	227
FOFO	444	533	524
TOTAL TIENDAS	1,947	2,132	2,263

GRUPO DIA	1S 2010	2010	1S 2011
COCO	4,351	4,303	4,241
COFO	478	638	838
FOFO	1,360	1,432	1,385
TOTAL TIENDAS	6,189	6,373	6,464

VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA POR DIVISION



EBITDA CASH AJUSTADO POR DIVISION



▪ **PERSPECTIVAS 2011**

- En Iberia, a pesar de las dificultades del mercado, Grupo DIA mejorará su posición competitiva y su rentabilidad a través de los planes de mejora de los formatos comerciales y del traspaso de tiendas COCO a COFO.
- En Francia, en medio de un entorno de fuerte presión competitiva, mantendremos el ritmo previsto de nuestro plan de transformación como mejor forma de protección de nuestros márgenes.
- En la división de Emergentes, las tasas de crecimiento de las ventas comparables continuarán creciendo con fuerza, así como la venta total gracias a una expansión comercial que se acelerará progresivamente. El ritmo de crecimiento del EBITDA cash ajustado superará claramente al observado en las ventas.
- **El Grupo DIA se ratifica en la consecución de los objetivos marcados para el año 2011.**

La publicación de resultados del tercer trimestre de 2011 de Grupo DIA esta prevista para el próximo martes 15 de Noviembre.

▪ **ANEXO 1: VENTAS POR PAIS**

VENTAS NETAS POR PAIS

(EURm)	S1 2010	%	S1 2011	%	INC	INC a divisa constante
España	2,026.2	43.4%	2,025.2	42.3%	0.0%	0.0%
Portugal	398.2	8.5%	388.8	8.1%	-2.3%	-2.3%
IBERIA	2,424.3	51.9%	2,414.0	50.4%	-0.4%	-0.4%
FRANCIA	1,277.2	27.3%	1,206.2	25.2%	-5.6%	-5.6%
Argentina	254.2	5.4%	306.3	6.4%	20.5%	33.6%
Brasil	461.1	9.9%	571.7	11.9%	24.0%	19.2%
Turquía	177.8	3.8%	208.3	4.4%	17.2%	27.5%
China	76.4	1.6%	79.3	1.7%	3.8%	3.9%
EMERGENTES	969.6	20.8%	1,165.6	24.4%	20.2%	23.3%
TOTAL GRUPO DIA	4,671.0	100.0%	4,785.8	100.0%	2.5%	3.1%

▪ **ANEXO 2: BALANCE DE SITUACION**

BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO

(EURm)	JUNIO 2010	DICIEMBRE 2010	JUNIO 2011
Activo fijo	2,198	2,142	2,178
Existencias	567	539	555
Clientes y otros deudores	203	179	215
Otro activo circulante	167	77	91
Caja y tesorería	227	317	236
TOTAL ACTIVO	3,362	3,253	3,275
Total fondos propios	789	422	40
Deuda a largo plazo	33	28	16
Provisiones	194	184	205
Pasivos por impuestos diferidos	10	10	20
Deuda a corto plazo	185	540	911
Acreedores comerciales y otros	1,691	1,726	1,716
Otros pasivos circulantes	460	342	367
TOTAL PASIVO	3,362	3,253	3,275

▪ **ANEXO 3: EVOLUCION TRIMESTRAL A DIVISA CONSTANTE**

GRUPO DIA

(EURm)	1T 2011	2T 2011	1S 2011	INC 1T 2011	INC 2T 2011	INC 1S 2011
Ventas brutas bajo enseña	2,624.7	2,797.7	5,422.4	3.8%	5.5%	4.7%
LFL ventas brutas bajo enseña				0.5%	2.5%	1.5%
Ventas netas	2,317.3	2,468.5	4,785.8	2.1%	4.0%	3.1%
EBITDA cash ajustado	99.0	134.8	233.8	23.1%	2.9%	10.6%
Margen EBITDA cash ajustado	4.3%	5.5%	4.9%			

IBERIA

(EURm)	1T 2011	2T 2011	1S 2011	INC 1T 2011	INC 2T 2011	INC 1S 2011
Ventas brutas bajo enseña	1,309.2	1,416.2	2,725.4	0.2%	2.3%	1.3%
LFL ventas brutas bajo enseña				-0.7%	1.2%	0.2%
Ventas netas	1,161.1	1,252.9	2,414.0	-1.5%	0.6%	-0.4%
EBITDA cash ajustado	74.5	99.3	173.7	19.4%	1.7%	8.6%
Margen EBITDA cash ajustado	6.4%	7.9%	7.2%			

FRANCIA

(EURm)	1T 2011	2T 2011	1S 2011	INC 1T 2011	INC 2T 2011	INC 1S 2011
Ventas brutas bajo enseña	655.5	693.4	1,348.9	-4.6%	-3.8%	-4.2%
LFL ventas brutas bajo enseña				-7.3%	-5.5%	-6.4%
Ventas netas	585.7	620.4	1,206.2	-6.1%	-5.0%	-5.6%
EBITDA cash ajustado	16.9	22.9	39.8	7.8%	-12.6%	-4.9%
Margen EBITDA cash ajustado	2.9%	3.7%	3.3%			

EMERGENTES

(EURm)	1T 2011	2T 2011	1S 2011	INC 1T 2011	INC 2T 2011	INC 1S 2011
Ventas brutas bajo enseña	660.0	688.1	1,348.1	24.1%	23.9%	24.0%
LFL ventas brutas bajo enseña				13.8%	14.9%	14.4%
Ventas netas	570.5	595.1	1,165.6	23.1%	23.5%	23.3%
EBITDA cash ajustado	7.7	12.6	20.3	222.8%	66.2%	101.0%
Margen EBITDA cash ajustado	1.4%	2.1%	1.7%			

▪ 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: cifra total de ingresos contables obtenida a partir de la cifra total de brutas bajo enseña tras la deducción de todos los impuestos indirectos y márgenes cedidos 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 cash: "Resultado de explotación" antes de "Resultados procedentes de inmovilizado", "Amortizaciones y deterioro", amortización de activos logísticos incluida en el epígrafe de la cuenta de resultados "Consumo de mercaderías y otros consumibles" y otros gastos e ingresos por reestructuración (incluidos en el epígrafe de "Gastos de explotación").

▪ RELACION CON INVERSORES

David Peña Delgado

Tel: +.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

La información del presente informe contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de la compañía 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 la compañía 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. En consecuencia, dichas estimaciones, previsiones, proyecciones y estimaciones 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 DIA.