

7 Mayo 2013

# RESULTADOS 1T 2013



## SUMARIO

- / En 1T 2013 las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 1,8% (5,6% en moneda local) hasta EUR2.732m.
- / La tasa de crecimiento de ventas comparables bajo enseña fue 0,4% en el 1T 2013, una cifra que estuvo negativamente afectada por un efecto calendario muy adverso y una mala climatología en Iberia. En Emergentes la tasa de crecimiento de ventas comparables alcanzó el 17,5%.
- / El EBITDA ajustado del 1T 2013 aumentó un 4,3% hasta EUR119,4m, un 6,0% más en moneda local.
- / El resultado neto ajustado del 1T 2013 creció un 19,0% hasta EUR28,0m.
- / A finales de Marzo de 2013, DIA operaba 6.997 tiendas, lo que implica la apertura de 47 tiendas netas en el trimestre.
- / DIA invirtió (sin tener en cuenta adquisiciones) EUR70,3m en el 1T 2013, con un 42,7% de mayor inversión en Emergentes y un 47,2% más para apertura de tiendas.
- / La deuda neta se situó en EUR735m, lo que ofrece un múltiplo de 1,2x respecto del EBITDA ajustado de los últimos 12 meses.
- / El pasado 19 de Abril de 2013 DIA junto con su socio Sabancı, alcanzaron un acuerdo con Yildiz Holding AS para vender las operaciones de Turquía. De acuerdo la norma IFRS 5, estas operaciones se consideran interrumpidas desde 1 de Enero de 2013 y las cuentas de 2012 han sido debidamente re-expresadas.

## RESUMEN FINANCIERO

(EURm)	1T 2012 <sup>(1)</sup>	1T 2013	INC	INC w/o FX
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.685,3</b>	<b>2.732,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>5,6%</b>
Ventas netas	2.341,7	2.350,6	0,4%	4,1%
<b>EBITDA ajustado (2)</b>	<b>114,5</b>	<b>119,4</b>	<b>4,3%</b>	<b>6,0%</b>
Margen EBITDA ajustado	4,89%	5,08%	19 pb	
<b>EBIT ajustado (2)</b>	<b>48,3</b>	<b>56,1</b>	<b>16,3%</b>	<b>18,1%</b>
Margen EBIT ajustado	2,06%	2,39%	33 pb	
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>14,2</b>	<b>15,6</b>	<b>10,2%</b>	<b>11,0%</b>
Resultado neto ajustado	23,5	28,0	19,0%	
<b>Deuda neta</b>	<b>645,8</b>	<b>735,0</b>	<b>13,8%</b>	
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,1x	1,2x		

(1) Actividades de Turquía interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

## / COMENTARIO DEL CEO, RICARDO CURRAS

*“El primer trimestre de 2013 ha constituido un reto para DIA, pero de nuevo se han logrado alcanzar unos resultados muy sólidos.*

*La integración de Schlecker se ha completado con éxito en un tiempo récord. La gestión administrativa, los sistemas de información y las operaciones ya han sido integrados en DIA mientras que continuamos con el plan para reforzar nuestra posición competitiva y mejorar las ventas. En España es de destacar que en medio de un escenario de consumo muy complicado, DIA siguió aumentando su cuota de mercado.*

*Adicionalmente, DIA se ha movido rápido para encontrar nuevas alternativas estratégicas para el negocio en Turquía, una operación corporativa que se ha cerrado con éxito en un breve espacio de tiempo. Finalmente, las ventas de DIA se han visto afectadas por el peor efecto calendario existente en muchos trimestres.*

*En este contexto, estoy muy satisfecho con los resultados del primer trimestre de 2013. Merece una mención especial nuestro comportamiento en Brasil, Argentina y China tanto en ventas como en rentabilidad, con un destacado incremento del 17,5% de las ventas comparables en moneda local. Centrarnos en la competitividad y en la eficiencia en Iberia ha sido clave para expandir nuestro margen de EBIT, con un crecimiento de doble dígito en euros a nivel grupo.*

*De este modo en 2013, a pesar de un contexto desafiante en Europa, nos mostramos optimistas en nuestra habilidad para continuar con el crecimiento de los negocios, concentrando nuestros mayores esfuerzos e inversión en nuestras regiones principales”*

## Contenido

- 1/ Resultados 1T 2013
- 2/ Capital circulante y deuda neta
- 3/ Expansión y número de tiendas
- 4/ Evolución del negocio por área geográfica
- 5/ Perspectivas
- 6/ Calendario corporativo
- 7/ Hechos posteriores al cierre del trimestre
- 8/ Anexo: Ventas, tipos de cambio y balance

### 1 / RESULTADOS 1T 2013

Las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR2.732m en el 1T 2013, un crecimiento del 1,8% en Euros y un 5,6% en moneda local. La tasa de crecimiento en Euros estuvo negativamente influenciada por la fuerte depreciación observada en el Peso Argentino y Real Brasileño durante el trimestre (16,3% y 13,8% respectivamente), el efecto calendario muy negativo existente en todos los mercados (debido a la comparación con año bisiesto y diferente estacionalidad de Semana Santa) y la mala climatología en Iberia, lo que no favorece la venta de tiendas de proximidad.

En el 1T 2013, el EBITDA ajustado alcanzó EUR119,4m, lo que implica un 4,3% de crecimiento (6,0% en moneda local). El EBIT ajustado aumentó un 16,3% en el trimestre hasta EUR56,1m.

El resultado neto atribuible alcanzó EUR15,6m, un 10,2% más (11,0% a divisa constante), mientras que el resultado neto ajustado creció un 19,0% hasta EUR28,0m. El resultado financiero del 1T 2013 incorpora EUR3,9m de contribución positiva del *equity swap* (por EUR2,2m en 1T 2012). La tasa fiscal efectiva se situó en 43,3% favorecido por la discontinuación de las actividades no rentables de Turquía y Pekín. Si se excluyen las bases fiscales negativas de Francia y China, la tasa fiscal ajustada del trimestre hubiera sido del 35,3%.

#### RESULTADOS 1T 2013

(EURm)	1T 2012 <sup>(1)</sup>	%	1T 2013	%	INC	INC a divisa constante
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>2.685,3</b>		<b>2.732,5</b>		<b>1,8%</b>	<b>5,6%</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>2.341,7</b>	<b>100,0</b>	<b>2.350,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>4,1%</b>
Coste de ventas y otros ingresos	(1.859,0)	-79,4%	(1.846,3)	-78,5%	-0,7%	3,3%
<b>Margen bruto</b>	<b>482,7</b>	<b>20,6%</b>	<b>504,3</b>	<b>21,5%</b>	<b>4,5%</b>	<b>7,2%</b>
Coste de personal	(190,9)	-8,2%	(202,0)	-8,6%	5,8%	8,8%
Otros costes de explotación	(103,6)	-4,4%	(103,8)	-4,4%	0,2%	4,2%
Alquileres inmobiliarios	(73,7)	-3,1%	(79,2)	-3,4%	7,4%	9,2%
<b>OPEX</b>	<b>(368,3)</b>	<b>-15,7%</b>	<b>(385,0)</b>	<b>-16,4%</b>	<b>4,5%</b>	<b>7,6%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>114,5</b>	<b>4,9%</b>	<b>119,4</b>	<b>5,1%</b>	<b>4,3%</b>	<b>6,0%</b>
Amortización	(66,2)	-2,8%	(63,2)	-2,7%	-4,5%	-2,7%
<b>EBIT ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>48,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>56,1</b>	<b>2,4%</b>	<b>16,3%</b>	<b>18,1%</b>
Elementos no recurrentes	(7,4)	-0,3%	(8,6)	-0,4%	16,2%	17,7%
<b>EBIT</b>	<b>40,9</b>	<b>1,7%</b>	<b>47,5</b>	<b>2,0%</b>	<b>16,3%</b>	<b>18,2%</b>
Resultado financiero	(9,3)	-0,4%	(5,2)	-0,2%	-44,2%	-39,0%
Rdos método de participación	0,3	0,0%	0,2	0,0%	-35,4%	-35,4%
<b>BAI</b>	<b>31,8</b>	<b>1,4%</b>	<b>42,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>33,7%</b>	<b>34,5%</b>
Impuestos	(13,7)	-0,6%	(18,4)	-0,8%	34,7%	35,9%
<b>Resultado consolidado</b>	<b>18,1</b>	<b>0,8%</b>	<b>24,1</b>	<b>1,0%</b>	<b>32,9%</b>	<b>33,5%</b>
Actividades interrumpidas	(6,2)	-0,3%	(12,8)	-0,5%	105,1%	105,1%
Intereses minoritarios	(2,3)	-0,1%	(4,3)	-0,2%	90,3%	90,4%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>14,2</b>	<b>0,6%</b>	<b>15,6</b>	<b>0,7%</b>	<b>10,2%</b>	<b>11,0%</b>
<b>Resultado neto ajustado</b>	<b>23,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>28,0</b>	<b>1,2%</b>	<b>19,0%</b>	

(1) Actividades de Turquía interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

El volumen de elementos no recurrentes aumentó un 16,2% hasta EUR8,6m en 1T 2013, de los que la integración de Schlecker explicó EUR4,2m de gastos de reestructuración.

### ELEMENTOS NO RECURRENTE

(EURm)	1T 2012 <sup>(1)</sup>	%	1T 2013	%	INC
Otros gastos e ingresos por reestructuración	(3,9)	-0,2%	(6,7)	-0,3%	72,2%
Deterioro y reestimación de vida útil	(1,3)	-0,1%	(0,0)	-0,0%	-99,4%
Resultados procedentes del inmovilizado	(2,2)	-0,1%	(1,9)	-0,1%	-14,3%
<b>Total elementos no recurrentes</b>	<b>(7,4)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>(8,6)</b>	<b>-0,4%</b>	<b>16,2%</b>

(1) Actividades de Turquía interrumpidas.

El detalle de los ajustes realizados al resultado neto atribuible para calcular el resultado neto ajustado se presentan en la siguiente tabla.

### RESULTADO NETO AJUSTADO

	1T 2012 <sup>(1)</sup>	1T 2013	INC
Resultado neto atribuido	14,2	15,6	10,2%
Elementos no recurrentes	7,4	8,6	16,2%
<i>Equity-swap</i> y otros financieros	(1,5)	(3,2)	121,9%
Actividades interrumpidas	4,2	8,5	101,9%
Impuestos	(0,8)	(1,5)	89,2%
<b>RESULTADO NETO AJUSTADO</b>	<b>23,5</b>	<b>28,0</b>	<b>19,0%</b>

(1) Actividades de Turquía interrumpidas.

## 2 / CAPITAL CIRCULANTE Y DEUDA NETA

El fondo comercial de maniobra de DIA alcanzó los EUR1.002m a cierre del 1T 2013, lo que muestra una evolución estable con respecto al 1T 2012 ajustado por la discontinuación de Turquía. El mayor valor de la cifra de existencias y acreedores comerciales se explica principalmente por la integración de Schlecker, mientras que en el caso de la cifra de clientes y otros deudores, el incremento se debe tanto a Schlecker como al mayor número de tiendas franquiciadas.

### CAPITAL CIRCULANTE

(EURm)	1T 2012 <sup>(1)</sup>	1T 2013	INC
Existencias	525,9	563,4	7,1%
Clientes y otros deudores	181,3	233,5	28,8%
Acreedores comerciales y otros	(1.711,2)	1.799,1	5,1%
<b>Capital circulante operativo</b>	<b>(1.004,0)</b>	<b>(1.002,2)</b>	<b>-0,2%</b>

(1) Actividades de Turquía interrumpidas.

A finales de Marzo de 2013 la deuda neta alcanzó los EUR735m, EUR89.2m superior a la de misma fecha del año anterior. La evolución de la deuda neta en Q1 2013 estuvo afectada por dos circunstancias extraordinarias 1) la formalización de la adquisición de Schlecker que se tradujo en EUR70,5m de mayor deuda y 2) el cambio realizado sobre el *equity-swap* del 2% del capital que implicó el reconocimiento de EUR49,8m de mayor deuda neta. La cifra de deuda del 1T 2013 no incluye la futura entrada de caja derivada de la desinversión de DIA Turquía.

## DEUDA NETA

(EURm)	1T 2012	1T 2013	INC
<i>Deuda a largo plazo</i>	608,9	643,5	5,7%
<i>Deuda a corto plazo</i>	288,8	355,7	23,2%
Deuda total	897,7	999,2	11,3%
Caja y tesorería	(251,9)	(264,2)	4,9%
<b>Deuda neta</b>	<b>645,8</b>	<b>735,0</b>	<b>13,8%</b>
<b>Deuda neta / EBITDA ajustado 12M</b>	<b>1,1x</b>	<b>1,2x</b>	<b>4,5%</b>

## 3 / EXPANSIÓN Y NÚMERO DE TIENDAS

A final del 1T 2013 DIA operaba 6.997 tiendas, tras el alta de 1.129 tiendas Schlecker y la baja de las 1.093 tiendas de Turquía. Ajustando ambos factores, el número total de aperturas netas de los últimos 12 meses alcanzó las 297, siendo 47 las tiendas netas incorporadas en el 1T 2013, lo que compara positivamente con las 16 tiendas netas añadidas en 1T 2012 a igual perímetro de consolidación. El número total de establecimientos franquiciados (COFO y FOFO) siguió creciendo desde 2.127 a 2.440 en los últimos 12 meses, aunque el porcentaje de tiendas franquiciadas descendió de 38,2% a 34,9% en este periodo por el mix de Schlecker (todas las tiendas son COCO en la actualidad). Ajustando las cifras del 1T 2013 por la contribución de Schlecker, el porcentaje de tiendas franquiciadas de DIA hubiera crecido desde 38,2% a 41,6%.

## NUMERO DE TIENDAS

	1T 2012 <sup>(1)</sup>	%	1T 2013	%	VARIACION
DIA Urban	670	30,7%	366	11,2%	(304)
DIA Market	1.512	69,3%	1.773	54,3%	261
Schlecker			1.129	34,5%	1.129
<b>Tiendas de proximidad</b>	<b>2.182</b>	<b>39,2%</b>	<b>3.268</b>	<b>46,7%</b>	<b>1.086</b>
DIA Parking	191	15,1%	37	2,9%	(154)
DIA Maxi	1.071	84,9%	1.252	97,1%	181
<b>Tiendas de atracción</b>	<b>1.262</b>	<b>22,7%</b>	<b>1.289</b>	<b>18,4%</b>	<b>27</b>
<b>Total tiendas COCO</b>	<b>3.444</b>	<b>61,8%</b>	<b>4.557</b>	<b>65,1%</b>	<b>1.113</b>
FOFO	1.255	59,0%	1.374	56,3%	119
COFO	872	41,0%	1.066	43,7%	194
<b>Total tiendas franquiciadas</b>	<b>2.127</b>	<b>38,2%</b>	<b>2.440</b>	<b>34,9%</b>	<b>313</b>
<b>Número total de tiendas</b>	<b>5.571</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.997</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.426</b>

(1) Actividades de Turquía interrumpidas.

En el 1T 2013 la inversión en activo fijo (sin tener en cuenta la adquisición de Schlecker) se situó en EUR70,3m, EUR11,1m menos que en el mismo periodo de 2012 debido al menor volumen de inversión dedicado a remodelación de tiendas en Francia. DIA continua centrando sus esfuerzos en los mercados clave y a expansión, destinando un 42,7% y 47,2% de mayor inversión a emergentes y apertura de tiendas respectivamente.

## CAPEX

POR SEGMENTO (EURm)	1T 2012	1T 2013	INC
Iberia	37,4	42,8	14,4%
Emergentes	13,2	18,8	42,7%
Francia	30,8	8,7	-71,6%
<b>TOTAL</b>	<b>81,4</b>	<b>70,3</b>	<b>-13,6%</b>
POR CATEGORIA (EURm)	1T 2012	1T 2013	INC
Aperturas	17,6	25,9	47,2%
Transformaciones y mantenimiento	63,8	44,4	-30,3%
<b>TOTAL</b>	<b>81,4</b>	<b>70,3</b>	<b>-13,6%</b>

## 4 / EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO POR AREA GEOGRÁFICA

En Iberia las ventas brutas bajo enseña crecieron un 2,4% en el 1T 2013 hasta los EUR1,427m. La tasa de crecimiento de ventas comparables decreció un 3,8% en el 1T 2013, con una mejor evolución de España que Portugal. El fuerte efecto calendario negativo habido en el trimestre (año bisiesto y diferente estacionalidad de Semana Santa) explica prácticamente el negativo comportamiento orgánico del trimestre. Las condiciones de negocio se mantuvieron muy difíciles, aunque en este contexto DIA continuó ganando más de 30 pb de cuota de mercado en España durante el 1T 2013.

En este periodo, DIA comenzó a consolidar las operaciones de Schleckler desde el 1 de Febrero de 2013. En estos dos meses, Schleckler aportó EUR45,7m de ventas brutas bajo enseña.

### IBERIA

(EURm)	1T 2012	1T 2013	INC
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>1.394,5</b>	<b>1.427,4</b>	<b>2,4%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña			-3,8%
Ventas netas	1.226,2	1.232,6	0,5%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>85,6</b>	<b>93,9</b>	<b>9,7%</b>
Margen EBITDA ajustado	7,0%	7,6%	64 pb
<b>EBIT ajustado</b>	<b>46,2</b>	<b>58,0</b>	<b>25,5%</b>
Margen EBIT ajustado	3,8%	4,7%	94 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

Las cifras del segmento de Emergentes no incluyen Turquía ya que estas operaciones han pasado a considerarse una actividad interrumpida. En el 1T 2013 las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 12,8% hasta los EUR754m, estando esta tasa de crecimiento muy afectada por la depreciación del Peso y del Real (en moneda local el incremento de las ventas alcanzó el 28,2%). Brasil y Argentina mantuvieron el fuerte tono de crecimiento del negocio mientras que la concentración en las actividades de Shanghái parece estar empezando a arrojar frutos a nivel de ventas. En cuanto a los márgenes operativos, el EBITDA ajustado creció un 12,4% (31,6% en moneda local) con un margen estable, lo que es de destacar teniendo en cuenta la dinámica expansión que se está llevando a cabo en Brasil. A finales de Marzo DIA operaba 48 tiendas en el área de Porto Alegre.

### EMERGENTES

(EURm)	1T 2012 <sup>(1)</sup>	1T 2013	INC	INC (w/o FX)
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>668,6</b>	<b>754,3</b>	<b>12,8%</b>	<b>28,2%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña				17,5%
Ventas netas	567,9	637,6	12,3%	27,6%
<b>EBITDA ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>10,5</b>	<b>11,8</b>	<b>12,4%</b>	<b>31,6%</b>
Margen EBITDA ajustado	1,8%	1,8%	0 pb	
<b>EBIT ajustado</b>	<b>2,9</b>	<b>3,1</b>	<b>7,5%</b>	<b>37,8%</b>
Margen EBIT ajustado	0,5%	0,5%	-2 pb	

(1) Actividades de Turquía interrumpidas, (2) Ajustado por elementos no recurrentes.

En Francia las ventas brutas bajo enseña descendieron un 11,5% hasta EUR551m. Como en el caso de Iberia, la actividad del trimestre estuvo muy impactada por el peor efecto calendario estimado en 2013. El EBITDA ajustado cayó un 25,5% hasta EUR13,7m con un deterioro de 51 pb en el margen hasta 2,8%. A finales de Marzo DIA contaba con 129 tiendas mejoradas a la versión Maxi II, mientras que el número de tiendas franquiciadas en este país alcanzó del 28,2% de la red comercial.

## FRANCIA

(EURm)	1T 2012	1T 2013	INC
<b>Ventas brutas bajo enseña</b>	<b>622,2</b>	<b>550,7</b>	<b>-11,5%</b>
LFL ventas brutas bajo enseña			-9,1%
Ventas netas	547,7	480,4	-12,3%
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>18,4</b>	<b>13,7</b>	<b>-25,5%</b>
Margen EBITDA ajustado	3,4%	2,8%	-51 pb
<b>EBIT ajustado</b>	<b>-0,8</b>	<b>-5,0</b>	<b>490,7%</b>
Margen EBIT ajustado	-0,2%	-1,0%	-88 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes.

La consolidación de Schleckler añadió 1.129 tiendas integradas (COCO) a la red comercial de Iberia, mientras que la interrupción de las actividades en Turquía se refleja en la supresión de 1.093 tiendas en emergentes (de las que 479 franquiciadas). Durante los últimos 12 meses la red comercial de Iberia y Emergentes ha aumentado en 148 y 165 tiendas franquiciadas respectivamente.

## NUMERO DE TIENDAS POR SEGMENTO Y MODELO DE INTEGRACION

		1T 2012 <sup>(1)</sup>	%	1T 2013	%	VARIACION
Iberia	COCO	1.976	58,4%	3.094	66,5%	1.118
	COFO	537	15,9%	663	14,3%	126
	FOFO	873	25,8%	895	19,2%	22
	<b>IBERIA</b>	<b>3.386</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.652</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.266</b>
Emergentes	COCO	814	63,5%	829	56,7%	15
	COFO	131	10,2%	187	12,8%	56
	FOFO	337	26,3%	446	30,5%	109
	<b>EMERGENTES</b>	<b>1.282</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.462</b>	<b>100,0%</b>	<b>180</b>
Francia	COCO	654	72,4%	634	71,8%	(20)
	COFO	204	22,6%	216	24,5%	12
	FOFO	45	5,0%	33	3,7%	(12)
	<b>FRANCIA</b>	<b>903</b>	<b>100,0%</b>	<b>883</b>	<b>100,0%</b>	<b>(20)</b>
DIA	COCO	3.444	61,8%	4.557	65,1%	1.113
	COFO	872	15,7%	1.066	15,2%	194
	FOFO	1.255	22,5%	1.374	19,6%	119
	<b>TOTAL</b>	<b>5.571</b>	<b>100,0%</b>	<b>6.997</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.426</b>

(1) Actividades de Turquía interrumpidas.

## 5 / PERSPECTIVAS

- / DIA seguirá centrando su inversión en los mercados clave, destinando más recursos a la apertura de tiendas.
- / La compañía continúa trabajando en múltiples planes de eficiencia con el objetivo de mejorar su posición competitiva.
- / DIA está en la senda de alcanzar una tasa de crecimiento de doble dígito del BPA ajustado (en divisa constante), en línea con el objetivo marcado para el periodo 2012-15.

## 6 / CALENDARIO CORPORATIVO

EVENTO	FECHA	ESTADO
Distribución dividendo EURO.13	16 Julio 2013	Confirmado
Publicación resultados 2T 2013	29 Julio 2013	Confirmado
Publicación resultados 3T 2013	28 Octubre 2013	Pendiente de confirmar

## 7 / HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- / Desde el 4 al 8 de Abril de 2013, DIA completó la adquisición de 0.8m de acciones de autocartera a un precio medio de EUR5,63 por acción, con una inversión de total de EUR4,5m. Estas acciones fueron adquiridas en relación a los ajustes aprobados en la pasada JGA al respecto del Plan de Incentivos.
- / El 19 de Abril de 2013 DIA alcanzó un acuerdo junto con Sabançi para la venta del 100% de las acciones de DIA Sabançi Süpermarketleri Ticaret AS a Yildiz Holding AS y SOK Marketler Ticaret AS. El valor de empresa contemplado en la transacción fue de TRY320m. Las acciones serán transferidas tras la pertinente aprobación de la autoridad de competencia.



## 8 (I) / VENTAS POR PAIS

### VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(EURm)	1T 2012	%	1T 2013	%	INC	INC (w/o FX)
España	1.170,6	43,6%	1.205,3	44,1%	3,0%	3,0%
Portugal	223,9	8,3%	222,1	8,1%	-0,8%	-0,8%
<b>IBERIA</b>	<b>1.394,5</b>	<b>51,9%</b>	<b>1.427,4</b>	<b>52,2%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,4%</b>
Argentina	260,6	9,7%	305,5	11,2%	17,2%	35,9%
Brasil	369,6	13,8%	405,0	14,8%	9,6%	24,4%
Shanghai	38,4	1,4%	43,8	1,6%	14,2%	13,5%
<b>EMERGENTES</b>	<b>668,6</b>	<b>24,9%</b>	<b>754,3</b>	<b>27,6%</b>	<b>12,8%</b>	<b>28,2%</b>
<b>FRANCIA</b>	<b>622,2</b>	<b>23,2%</b>	<b>550,7</b>	<b>20,2%</b>	<b>-11,5%</b>	<b>-11,5%</b>
<b>TOTAL DIA</b>	<b>2.685,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.732,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,8%</b>	<b>5,6%</b>

## 8 (II) / EVOLUCION DE DIVISAS

PERIODO	PESO Argentino/ EUR	REAL Brasileño / EUR	LIRA Turca/ EUR	YUAN / EUR
1T 2012	5,6920	2,3159	2,3563	8,2732
1T 2013	6,6178	2,6353	2,3569	8,2150
<b>Cambio en 1T 2013</b>	<b>16,3%</b>	<b>13,8%</b>	<b>0,0%</b>	<b>-0,7%</b>

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

## 8 (III) / BALANCE DE SITUACION

Teniendo en cuenta la importancia de las actividades llevadas a cabo por DIA en Turquía, la enajenación de esta filial es considerada como una operación interrumpida y por lo tanto reportada como tal en la contabilidad. De acuerdo a las estipulaciones y requerimientos recogidos en la norma IFRS 5 estas operaciones serán recogidas como 'Activos no corrientes mantenidos para la venta' y 'Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para la venta'.

(EURm)	1T 2012	1T 2013
Activo no corriente	2.211,8	2.237,3
Existencias	566,4	563,4
Clientes y otros deudores	204,0	233,5
Otro activo circulante	117,6	118,8
Caja y tesorería	251,9	264,2
<i>Activos no corrientes mantenidos para la venta</i>	<i>0,0</i>	<i>151,6</i>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.351,7</b>	<b>3.568,8</b>
Total fondos propios	114,7	93,5
Deuda a largo plazo	608,9	643,5
Provisiones	169,3	97,6
Pasivos por impuestos diferidos	85,5	110,7
Deuda a corto plazo	288,8	355,7
Acreedores comerciales y otros	1.796,3	1.799,1
Otros pasivos circulantes	288,2	296,6
<i>Pasivos asociados con activos no corrientes mantenidos para la venta</i>	<i>0,0</i>	<i>172,1</i>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3.351,7</b>	<b>3.568,8</b>

**8 (IV) / VENTAS BRUTAS Y EBITDA AJUSTADO POR SEGMENTO**

**1T 2012**  
**Ventas brutas**  
**bajo enseña**



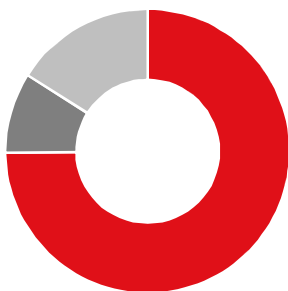
- Iberia 51,9%
- Emergentes 24,9%
- Francia 23,2%

**1T 2013**  
**Ventas brutas**  
**bajo enseña**



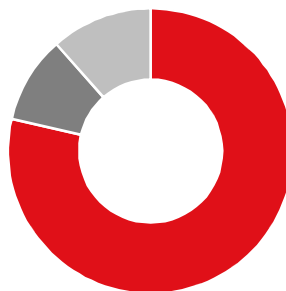
- Iberia 52,2%
- Emergentes 27,6%
- Francia 20,2%

**1T 2012**  
**EBITDA ajustado**



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

**1T 2013**  
**EBITDA ajustado**



- Iberia 78,6%
- Emergentes 9,9%
- Francia 11,5%

## / GLOSARIO

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

**/ Ventas netas:** suma de las ventas netas de tiendas integradas más las ventas a establecimientos franquiciados.

**/ Crecimiento de ventas comparables (Like-for-Like):** tasa de crecimiento de ventas brutas bajo enseña a divisa constante de todas las tiendas DIA con más de doce meses de operaciones.

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

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

**/ Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuible que excluye los distintos elementos no recurrentes (otros gastos e ingresos por reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, resultados procedentes de inmovilizado, resultados financieros excepcionales, actas fiscales, test de valor de derivados en acciones), los resultados correspondientes a operaciones interrumpidas y su correspondiente impacto fiscal.

## / RELACION CON INVERSORES

**/ David Peña Delgado**

**/ Mario Sacedo Arriola**

**/ Tomás Peinado Alcaraz**

/ Tel: +34 91 398 54 00, extensión 33890

e-mail: [investor.relations@diagroup.com](mailto:investor.relations@diagroup.com)

<http://www.diacorporate.com/es/accionistas-e-inversores/>

/ Parque Empresarial Las Rozas - TRIPARK

/ Jacinto Benavente, 2 A

/ 28232 - Las Rozas (Madrid)

/ España

## / DISCLAIMER

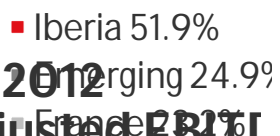
*El presente documento no constituye una oferta de compra, venta o de canje ni una invitación a formular una oferta de compra, de venta o de canje ni una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor emitido por la compañía DIA. La información recogida en el presente documento contiene expresiones que suponen estimaciones, proyecciones o previsiones sobre la posible evolución futura de DIA. Analistas, gestores e inversores actuales y futuros deben tener en cuenta que tales estimaciones, proyecciones y previsiones no implican ninguna garantía sobre cual vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de DIA, y asumen riesgos e incertidumbres, por lo que los resultados y el comportamiento real en el futuro podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones, proyecciones y estimaciones. Los riesgos e incertidumbres que podrían afectar a la información facilitada son muy difíciles de anticipar y predecir. DIA no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas. DIA facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar al negocio y los resultados en los documentos que presenta a la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) en España. En consecuencia, dichas estimaciones, proyecciones y previsiones no deben tomarse como una garantía de resultados futuros y los Administradores no se hacen responsables de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura de la Compañía. El presente documento esta formulado en español e inglés. En caso de discrepancia entre la versión original en español y la versión en inglés, la versión en español prevalecerá. El presente documento contiene algunas expresiones (ventas brutas bajo enseña, crecimiento comparable de ventas brutas bajo enseña, EBITDA ajustado, EBIT ajustado...) que no están recogidas en las normas IFRS (International Financial Reporting Standards).*

**x (V) / GROSS SALES & ADJUSTED EBITDA BY SEGMENT**

**Q1 2012  
Gross sales  
under banner**



**Q1 2012  
Adjusted EBITDA**



**Q1 2013  
Gross sales  
under banner**

