

9M/2016

Sumario

- / Crecimiento del 11,1% de las ventas brutas bajo enseña en los primeros nueve meses de 2016 (en moneda local), con un 9,6% de incremento en 3T 2016.
- / Las ventas comparables, excluido efecto calendario, aumentaron un 10% en 3T 2016, la tasa más elevada registrada desde la salida a Bolsa en 2011. En 3T 2016, las ventas comparables crecieron un 1,3% en Iberia y un 22,5% en emergentes, con una remarcable mejora del 17,6% en Brasil.
- / El EBITDA ajustado fue de EUR429,1m en 9M 2016, un 6,4% más en divisa constante (+5,8% en 3T 2016). En los mercados emergentes, el EBITDA ajustado, a divisa constante, creció un 35,3%.
- / En 9M 2016, DIA generó un flujo de caja de operaciones continuadas de EUR378,5m y un flujo de caja libre operativo de EUR108,7m.
- / El beneficio neto incrementó un 17,2% en Q3 2016 hasta EUR47,7m, mientras que el beneficio neto ajustado se redujo un 4,4%, principalmente por el alza de los costes financieros en emergentes.

Comentario del CEO Ricardo Currás

"Durante el tercer trimestre de 2016, una vez más, la tendencia de las ventas ha sido fuerte en cada mercado de DIA con ventas comparables positivas en todos los países a pesar de las adversas condiciones de negocio. La continuada inversión en precios, combinada con una mejora en el servicio a nuestros clientes, está dando resultados en todos los países y aumentando las tasas de crecimiento de las ventas comparables por encima de sus respectivos mercados. Nuestras prioridades para 2016 son claras; crecimiento de las ventas y generación de flujo de caja. Confiamos en alcanzar nuestros objetivos para el conjunto del año 2016"

Resumen Financiero

(€m)	9M 2016	INC ex-FX	(€m)	9M 2016	INC	INC ex-FX
Ventas brutas bajo enseña	7.799,9	11,1%	Ventas netas	6.563,6	-1,2%	10,0%
Iberia	5.102,9	2,0%	EBITDA ajustado ⁽²⁾	429,1	0,4%	6,4%
Emergentes	2.697,0	27,2%	Margen EBITDA	6,54%	11 pb	
Ventas comparables ⁽¹⁾		8,9%	EBIT ajustado ⁽²⁾	254,4	-5,6%	-0,1%
Iberia		0,9%	Margen EBIT	3,88%	-18 pb	
Emergentes		19,4%	Rdo neto ajustado	157,2	-4,8%	-4,7%

(1) Excluyendo efecto calendario

(2) Ajustado por elementos no recurrentes

Evolución de Ventas

Grupo

- / Las ventas brutas bajo enseña del Grupo DIA alcanzaron los EUR2.762m en 3T 2016, con un crecimiento de ventas comparables del 10%, sin ningún efecto del calendario. Por segundo trimestre consecutivo, esta tasa de crecimiento es la más alta reportada por la compañía desde que está cotizada en Bolsa.
- / Las ventas brutas bajo enseña en los primeros nueve meses del año mejoraron un 11,1% (a divisa constante) hasta los EUR7.800m, con un crecimiento de ventas comparables del 8,9%, una vez excluido el efecto calendario positivo del 0,2%.
- / Durante los primeros nueve meses de 2016, las ventas comparables en moneda local, crecieron en todos los países de DIA.

Iberia

- / Las ventas brutas bajo enseña se redujeron un 0,4% hasta EUR1.761m en el 3T 2016 con una caída del 1.9% en la superficie comercial y EUR10,1m de aportación incremental de las tiendas Eroski.
- / Las ventas comparables del trimestre mejoraron un 1,3%, una vez excluido un efecto calendario negativo del 0,1%.
- / En 3T 2016 DIA siguió invirtiendo en la mejora de su propuesta comercial con 67 remodelaciones realizadas en el periodo. En los primeros nueve meses del año, el número de tiendas mejoradas o convertidas a los nuevos modelos ascendió a 298, de las cuales 139 fueron DIA Maxi.

- / En los primeros 9 meses del año, un total de 141 tiendas El Arbol fueron convertidas en La Plaza de DIA, una cifra muy superior a las 95 tiendas inicialmente previstas para todo el año 2016.
- / En 3T 2016, la actividad comercial en Portugal continuó con una buena evolución en las ventas, mayor incluso que el crecimiento registrado en España.
- / En los primeros nueve meses del año, las ventas brutas bajo enseña de Clarel crecieron un 6,5% hasta los EUR260,5m.

Mercados Emergentes

- / Las ventas brutas bajo enseña aumentaron un 4,2% en el 3T 2016 (28,1% en moneda local), hasta los EUR1.001m.
- / Las ventas comparables mejoraron un 22,5% en 3T 16 (excluido el efecto calendario positivo de +0,1%), siendo la tasa de crecimiento más elevada desde la salida a bolsa de la compañía.
- / El efecto negativo de las divisas en el crecimiento de las ventas brutas se redujo sensiblemente en 3T 2016 hasta el 23,9% (vs el 38,7% y 34,5% registrado en 1T 2016 y 2T 2016 respectivamente), con un 8% de apreciación del Real Brasileño.
- / El programa de fidelización DIA Club ya está totalmente implantado en Sao Paulo, representando el 75,6% de la cifra de ventas de la región en el pasado mes de septiembre.
- / Con unas ventas comparables superiores al 4% en 9M 2016, la actividad en China mantiene una sólida evolución a pesar del complicado contexto del mercado.

Ventas Brutas bajo enseña

(€m)	9M 2016	%	INC ex-FX	Efecto divisa	INC
España	4.467,7	57,3%	2,0%	0,0%	2,0%
Portugal	635,2	8,1%	2,1%	0,0%	2,1%
IBERIA	5.102,9	65,4%	2,0%	0,0%	2,0%
Argentina	1.181,5	15,1%	36,7%	-52,8%	-16,1%
Brasil	1.337,2	17,1%	19,8%	-13,1%	6,8%
China (Shanghai)	178,3	2,3%	4,2%	-5,4%	-1,2%
EMERGENTES	2.697,0	34,6%	27,2%	-32,3%	-5,1%
TOTAL DIA	7.799,9	100,0%	11,1%	-11,7%	-0,5%

Resultados 3T 2016

Ventas

- / Las ventas netas en 3T 2016 alcanzaron los EUR2.321m, un 8,7% más en moneda local que el pasado año. La depreciación de las monedas locales en Brasil y Argentina tuvieron un impacto negativo del 8% en el crecimiento total de las ventas netas.

Resultados Operativos

- / En el 3T 2016 el EBITDA ajustado se incrementó un 5,8% a divisa constante, con una contribución estable de Iberia (-0,2%) y el mantenimiento de un fuerte escenario de ventas en mercados Emergentes (+32,4%). En euros, el EBITDA ajustado alcanzó los EUR161,7m, un 0,4% más que en el mismo periodo del pasado año.
- / El margen EBITDA ajustado se mantuvo estable en el trimestre en el 7%, con una buena evolución en Iberia y un ligero decrecimiento en mercados Emergentes.
- / El EBIT ajustado mejoró un 2,2% a moneda constante, mientras en euros presentó un descenso del 4% hasta EUR101,2m.
- / Un año después de la consolidación de las últimas tiendas Eroski en España, el crecimiento de la depreciación ha comenzado a desacelerarse, a pesar de seguir aumentando aún a un ritmo superior que las ventas debido a los procesos de inversión en remodelaciones.
- / Los elementos no recurrentes decrecieron un 44,2% en el trimestre hasta EUR17,3m. Este importe de elementos no recurrentes está ligado con los gastos de reestructuración de las adquisiciones, los correspondientes planes de mejora de eficiencia ligados a las mismas y la transferencia de tiendas COCO a COFO.
- / Los elementos no recurrentes de caja cayeron sensiblemente un 40,4% en el periodo hasta los EUR14,9m.

Resultado Neto

- / El resultado neto mejoró un 17,2% en 3T 2016 hasta los EUR47,7m.
- / El beneficio neto ajustado en el 3T 2016 cayó un 4,4% hasta los EUR61,1m (-0,6% en moneda constante) debido al incremento de los gastos financieros en emergentes.

Sumario Resultados 3T 2016

(€m)	3T 2016	%	INC	Efecto divisa	INC ex-FX
Ventas netas	2.320,5	100,0%	0,8%	-8,0%	8,7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	161,7	7,0%	0,4%	-5,4%	5,8%
Amortización	-60,5	-2,6%	8,8%	-3,9%	12,7%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	101,2	4,4%	-4,0%	-6,2%	2,2%
Elementos no recurrentes	-17,3	-0,7%	-44,2%	-3,6%	-40,6%
Elementos no recurrentes de caja	-14,9	-0,6%	-40,4%		
Planes de incentivos	-0,3	0,0%	-81,3%		
Otros elementos no recurrentes	-2,1	-0,1%	-51,0%		
EBIT	83,9	3,6%	12,7%	-7,3%	20,0%
Resultado neto atribuido	47,7	2,1%	17,2%	-3,2%	20,3%
Resultado neto ajustado	61,1	2,6%	-4,4%	-3,8%	-0,6%

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

Resultados 9M 2016

Ventas

- / En moneda local, todos los países del perímetro del Grupo DIA registraron un crecimiento de las ventas brutas bajo enseña en los nueve primeros meses del año 2016.
- / Las ventas netas en 9M 2016 bajaron un 1,2% hasta EUR6.564m, creciendo un 10% a divisa constante. La depreciación del Real Brasileño y del Peso Argentino se reflejaron en un impacto divisa negativo del 11,2% en el crecimiento de ventas netas.

Resultados Operativos

- / El EBITDA ajustado a divisa constante se incrementó un 6,4% en 9M 2016, con crecimiento del 0,8% en Iberia y del 35,3% en emergentes respectivamente. El EBITDA ajustado alcanzó EUR429,1m, lo que representa un 0,4% más que en el mismo periodo del pasado año.
- / El margen EBITDA ajustado mejoró 11 puntos básicos en los primeros nueve meses del año hasta 6,5% apoyado en la buena evolución del segmento de mercados emergentes y también reflejando el efecto mix positivo de la depreciación de divisas.
- / El EBIT ajustado cayó un 0,1% a moneda constante, un 5,6% en euros hasta los EUR254,4m, con una bajada del margen sobre ventas de 18 puntos básicos hasta el 3,9%. El EBIT ajustado fue principalmente afectado por la creciente amortización en Iberia derivada de las adquisiciones.
- / Los elementos no recurrentes descendieron un 17,7% hasta EUR66,1m en 9M 2016. Esta evolución está explicada por los gastos derivados de las actividades de reestructuración de la compañía. Los elementos no recurrentes de caja decrecieron sensiblemente un 25,6% en los nueve primeros meses del año hasta EUR47,7m.
- / En 9M 2016 se contabilizaron EUR10,5m relativos a planes de incentivos a largo plazo para directivos de la compañía.

Resultado Neto

- / El beneficio neto en los primeros meses del año 2016 se incrementó un 3,3% hasta EUR107,5m con una tasa fiscal efectiva del 27,4%.
- / El beneficio neto ajustado fue de EUR157,2m en 9M 2016, un 4,8% menor que el pasado año (-4,7% a divisa constante) debido principalmente al fuerte incremento de los gastos financieros en emergentes.

Sumario Resultados 9M 2016

(€m)	9M 2016	%	INC	Efecto divisa	INC ex-FX
Ventas netas	6.563,6	100,0%	-1,2%	-11,2%	10,0%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	429,1	6,54%	0,4%	-6,0%	6,4%
Amortización	-174,6	-2,7%	10,7%	-6,7%	17,4%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	254,4	3,88%	-5,6%	-5,5%	-0,1%
Elementos no recurrentes	-66,1	-1,0%	-17,7%	-4,5%	-13,2%
Elementos no recurrentes de caja	-47,7	-0,7%	-25,7%		
Planes de incentivos	-10,5	-0,2%	81,0%		
Otros elementos no recurrentes	-7,9	-0,1%	-23,6%		
EBIT	188,3	2,9%	-0,5%	-6,0%	5,5%
Resultado neto atribuido	107,5	1,6%	3,3%	3,0%	0,3%
Resultado neto ajustado	157,2	2,4%	-4,8%	-0,1%	-4,7%

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

Evolución por segmento

Iberia

- / Las ventas netas crecieron un 0,8% en 9M 2016 hasta EUR4.307m. En 3T 2016, las ventas netas descendieron un 1,7% hasta EUR1.480m con un efecto despreciable de las nuevas tiendas de Eroski. Tanto las ventas registradas en Q3 2016, como 9M 2016 se vieron afectadas por los cierres temporales llevados a cabo en la remodelación de tiendas (298 tiendas hasta Septiembre) y por la transferencia de tiendas propias a franquicia (149 operaciones con franquiciados fueron completadas en los primeros nueve meses de 2016).
- / El EBITDA ajustado creció un 0,8% en 9M 2016 alcanzando EUR360,8m, con un margen sobre ventas del 8,4%, similar al reportado en el mismo periodo del pasado año. En el 3T 2016 los costes de explotación cayeron un 1,2%, lo que compara con un incremento del 6,2% del 1S 2016.
- / Como anticipamos en anteriores comunicaciones, el crecimiento de la amortización de inmovilizado ha comenzado a moderarse en el 3T 2016, con un crecimiento del 7.1% en Iberia (respecto a un 15.7% del 1S 2016), pero esperamos que esta ralentización sea aún más acusada en el 4T 2016.
- / El EBIT ajustado se redujo un 3,8% en 3T 2016 hasta EUR84,8m, reflejando un descenso de 12 puntos básicos en el margen sobre ventas hasta el 5,7%. Para los primeros nueve meses del año, el descenso del EBIT ajustado fue del 5,2% hasta EUR225m, lo que supone una caída de 33 puntos básicos hasta el 5,2%. Este descenso viene explicado prácticamente por Portugal y por el efecto mix de venta de supermercados, que han afectado a estos ratios de rentabilidad.

(€m)	3T 2016	INC
Ventas netas	1.479,5	-1,7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	130,9	-0,2%
Margen EBITDA ajustado	8,85%	14 pb
Amortización	-46,1	7,1%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	84,8	-3,8%
Margen EBIT ajustado	5,73%	-12 pb
(€m)	9M 2016	INC
Ventas netas	4.306,8	0,8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	360,8	0,8%
Margen EBITDA ajustado	8,38%	0 pb
Amortización	-135,8	12,6%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	225,0	-5,2%
Margen EBIT ajustado	5,22%	-33 pb

(1) Ajustado por elementos no recurrentes

Mercados Emergentes

- / En 9M 2016 las ventas netas en mercados emergentes se incrementaron un 26,7% en moneda local. En euros descendieron un 4,8% debido a la depreciación media del 11,4% y 38,4% observada en los nueve meses de 2016 en el del Real Brasileño y el Peso Argentino respectivamente.
- / Durante el tercer trimestre del año las tasas de crecimiento de ventas se aceleraron en Brasil y mantuvieron una muy buena evolución en Argentina.
- / El EBITDA ajustado en moneda constante se incrementó un 32,4% en 3T 2016, mientras que en euros creció un 3,1% hasta los EUR30,8m. En los primeros nueve meses de 2016, el EBITDA ajustado mejoró un 35,3% (a divisa constante), mientras que en euros se redujo un 1,5% hasta EUR68,2m, mejorando el margen 10 puntos básicos, hasta el 3,0%.
- / El EBIT ajustado a divisa constante mejoró un 32,8% en el trimestre y un 37,9% en los nueve primeros meses del año. En euros, el EBIT ajustado descendió un 8,5% hasta EUR29,4m en 9M 2016, lo que representa un margen sobre ventas netas del 1,3%. A divisa constante la amortización creció un 33,1% en los primeros nueve meses de 2016 debido a la fuerte inversión acumulada en los últimos años.

(€m)	3T 2016	INC ex-FX	INC
Ventas netas	841,0	28,5%	5,5%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	30,8	32,4%	3,1%
Margen EBITDA ajustado	3,66%		-9 pb
Amortización	-14,4		14,4%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	16,4	32,8%	-5,1%
Margen EBIT ajustado	1,94%		-22 pb

(€m)	9M 2016	INC ex-FX	INC
Ventas netas	2.256,9	26,7%	-4,8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	68,2	35,3%	-1,5%
Margen EBITDA ajustado	3,02%		10 pb
Amortización	-38,8		4,5%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	29,4	37,9%	-8,5%
Margen EBIT ajustado	1,30%		-5 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 8,2% en euros hasta EUR726,7m, mientras que a divisa constante mejoró un 1,7%.
- / El valor de las existencias fue un 8,8% superior al del pasado año (15% a divisa constante). Este crecimiento superior al de los ingresos se debe principalmente a la implementación de modelos comerciales mejorados.
- / Clientes y otros deudores descendieron un 19,8% en el periodo, un 16,4% a divisa constante. Este descenso es atribuible a los EUR82m de *factoring* sin recurso de proveedores. Ajustada la partida de clientes y otros deudores por el *factoring*, se hubiera incrementado en un 2,5%.
- / Acreedores comerciales y otros aumentaron un 2,3% a divisa constante, mientras que bajaron un 4,9% en euros, con un impacto negativo de EUR126,7m por la depreciación de la divisa.

(€m)	30 Septiembre 2016	INC	INC ex-FX
Existencias	641,4	8,8%	15,0%
Clientes y otros deudores	295,6	-19,8%	-16,4%
Acreedores comerciales y otros	-1.663,8	-4,9%	2,3%
Capital circulante operativo	-726,7	-8,2%	1,7%

Inversión

- / DIA invirtió EUR261,2m en los primeros nueve meses de 2016, prácticamente la misma cantidad que el pasado año una vez excluidas las inversiones ligadas a la compra de activos a Eroski.
- / En Iberia, el capital invertido ha crecido un 29,9% a 9M 2016 hasta EUR199.1m. Las actividades de remodelación se mantuvieron en el tercer trimestre de 2016, un periodo donde la inversión dedicada a nuevas aperturas representó entorno al 20% de la inversión total realizada.
- / La inversión en mercados emergentes descendió un 42,3% en euros, un 18,9% a divisa constante. Este descenso en la inversión a divisa constante se debió sobre todo a las excepcionales inversiones llevadas a cabo en Argentina el pasado año, con 122 aperturas y un nuevo centro de distribución. DIA mantiene su total compromiso y planes de expansión en ambos países. Un reflejo de este compromiso es el 5,7% de incremento de la cifra de inversión (en moneda local) acumulada en Brasil durante los primeros nueve meses del año 2016.

(€m)	9M 2016	%	INC	INC ex-FX
Iberia	199,1	76,2%	29,9%	29,9%
Emergentes	62,1	23,8%	-42,3%	-18,9%
TOTAL Capex	261,2	100,0%	0,1%	9,8%

Deuda Neta

- / La deuda neta a 9M 2016 fue de EUR1.221m.
- / Durante el tercer trimestre de 2016 la compañía invirtió EUR15,9m en la adquisición de acciones propias ligadas a los compromisos adquiridos en planes de incentivos a largo plazo. Adicionalmente, en el pasado mes de julio DIA distribuyó EUR122m en dividendos entre los accionistas de DIA y ejecutó el pago de EUR7,5m en los cupones correspondientes a los bonos emitidos por la compañía.
- / El importante esfuerzo inversor realizado en Argentina y Brasil ha llevado a una posición de deuda neta total de EUR32,6m a final de septiembre 2016.
- / En los nueve primeros meses del año, DIA generó un flujo de caja de operaciones continuadas de EUR378,5m y un flujo de caja libre operativo de EUR108,7m.
- / El ratio de deuda sobre el EBITDA ajustado generado los últimos doce meses fue de 2,0x.
- / DIA espera terminar el año 2016 con una deuda neta en el rango de los EUR950m a EUR1.000m, lo que implica una significativa reducción del ratio de apalancamiento financiero.

(€m)	30 Sept 2015	31 Dic 2015	30 Sept 2016
Deuda neta	1.139,5	1.132,4	1.221,2
Deuda neta / EBITDA ajustado 12M	1,9x	1,9x	2,0x

Balance de Situación

(€m)	30 Septiembre 2015	30 Septiembre 2016
Activo no corriente	2.221,0	2.440,5
Existencias	589,5	641,4
Clientes y otros deudores	368,4	295,6
Otro activo circulante	162,3	104,6
Caja y tesorería	136,3	121,7
TOTAL ACTIVO	3.477,4	3.603,9
Total fondos propios	122,8	310,0
Deuda a largo plazo	534,7	1.041,4
Deuda a corto plazo	741,1	301,6
Acreeedores comerciales y otros	1.749,5	1.663,8
Provisiones y otros pasivos circulantes	329,4	287,1
TOTAL PASIVO	3.477,4	3.603,9

Número de Tiendas

- / A finales de septiembre 2016, DIA operaba un total de 7.824 tiendas, 241 más que en el mismo periodo del pasado año. En el último trimestre se añadieron 62 tiendas a la red de la compañía.
- / En el 3T 2016 se convirtieron a nuevas versiones 67 tiendas en Iberia, con lo que el número total de transformaciones a finales de septiembre de 2016 ascendió a 298. Este proceso de transformación impactó temporalmente en el volumen total de ventas ya que estas tiendas permanecieron cerradas durante algunas semanas mientras eran convertidas a nuevos formatos comerciales.
- / De acuerdo con los planes de integración y reestructuración de El Árbol, en los primeros nueve meses del año 2016 un total de 141 tiendas fueron transformadas a La Plaza y 41 fueron cerradas.
- / Durante 3T 2016 se añadieron 15 nuevas tiendas a la red de Clarel, acumulando un número de 46 aperturas netas en los últimos doce meses hasta un total de 1.224 tiendas. Asimismo, 12 tiendas Clarel fueron transferidas a modelos COFO en Iberia durante 3T 2016, alcanzando el número total de 89 tiendas franquiciadas, lo que representa un 7,3% del total de tiendas Clarel existentes.
- / En los últimos doce meses el número de tiendas DIA operadas bajo modelos franquiciados en Iberia se incrementó en 145, alcanzando ya un número total de 2.256, lo que representa el 56,6% formato DIA.
- / En Mercados Emergentes, a finales de septiembre, el número total de tiendas alcanzó 2.257, lo que representa 203 aperturas en los últimos 12 meses.
- / Por su parte, en 3T 2016, el número total de tiendas operadas por emprendedores locales en el segmento de mercados emergentes se incrementó en 56 hasta alcanzar las 1.526 tiendas. Así, el 67,6% de la red de mercados emergentes está operada bajo el modelo franquicia.

Número de tiendas

30 Septiembre 2015

30 Septiembre 2016

IBERIA	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
Dia Market	1.041	1.748	2.789	50,4%	1.039	1.878	2.917	52,4%	128
Cada Dia / Mais Perto	0	278	278	5,0%	0	293	293	5,3%	15
Dia Market	1.041	2.026	3.067	55,5%	1.039	2.171	3.210	57,7%	143
Dia Maxi	674	85	759	13,7%	689	85	774	13,9%	15
Tiendas Dia	1.715	2.111	3.826	69,2%	1.728	2.256	3.984	71,6%	158
% de tiendas Dia	44,8%	55,2%	100,0%		43,4%	56,6%	100,0%		
El Arbol / La Plaza	525	0	525	9,5%	359	0	359	6,4%	-166
Clarel	1.155	23	1.178	21,3%	1.135	89	1.224	22,0%	46
TOTAL DIA	3.395	2.134	5.529	100%	3.222	2.345	5.567	100%	38
% tiendas	61,4%	38,6%	100,0%		57,9%	42,1%	100,0%		

EMERGENTES	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
Dia Market	507	1.086	1.593	77,5%	500	1.184	1.684	74,6%	91
Cada Dia / Mais Perto	0	223	223	10,9%	0	289	289	12,8%	66
Dia Market	507	1.309	1.816	88,4%	500	1.473	1.973	87,4%	157
Dia Maxi	149	89	238	11,6%	231	53	284	12,6%	46
Total EMERGENTES	656	1.398	2.054	100%	731	1.526	2.257	100%	203
% tiendas	31,9%	68,1%	100,0%		32,4%	67,6%	100,0%		

TOTAL DIA	COCO	Franquicia	Total	%	COCO	Franquicia	Total	%	INC
Dia Market	1.548	2.834	4.382	57,8%	1.539	3.062	4.601	58,8%	219
Cada Dia / Mais Perto	0	501	501	6,6%	0	582	582	7,4%	81
Dia Market	1.548	3.335	4.883	64,4%	1.539	3.644	5.183	66,2%	300
Dia Maxi	823	174	997	13,2%	920	138	1.058	13,5%	61
Tiendas Dia	2.371	3.509	5.880	77,5%	2.459	3.782	6.241	79,8%	361
% de tiendas Dia	40,3%	59,7%	100,0%		39,4%	60,6%	100,0%		
El Arbol / La Plaza	525	0	525	6,9%	359	0	359	4,6%	-166
Clarel	1.155	23	1.178	15,5%	1.135	89	1.224	15,6%	46
TOTAL DIA	4.051	3.532	7.583	100%	3.953	3.871	7.824	100%	241
% tiendas	53,4%	46,6%	100,0%		50,5%	49,5%	100,0%		

Perspectivas

- / En torno a 10% de crecimiento en las ventas brutas bajo enseña (en moneda local) en 2016.
- / DIA estima que el margen EBITDA ajustado del grupo permanecerá estable en el ejercicio 2016.
- / El EBITDA ajustado del 2016 se espera crezca entre un 4% y un 5% en 2016 (a divisa constante).
- / DIA espera generar un elevado volumen de flujo de caja en el ejercicio 2016.

Hechos Posteriores al Cierre del Periodo

/ No hay hechos posteriores al cierre del periodo.

Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Estado
Publicación resultados FY 2016	Jueves, 23 febrero 2017	Confirmado
Junta General de Accionistas	Viernes, 28 abril 2017	Tentativo
Publicación resultados 1T 2017	Jueves, 11 mayo 2017	Tentativo
Pago de dividendo	Viernes, 14 julio 2017	Tentativo
Publicación resultados 2T 2017	Jueves, 27 julio 2017	Tentativo
Publicación resultados 3T 2017	Jueves, 25 octubre 2017	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
Variación 1T 2016 ⁽¹⁾	-38,5%	-25,1%	-2,7%
2T 2015	0,1010	0,2945	0,1457
2T 2016	0,0626	0,2431	0,1371
Variación 2T 2016 ⁽¹⁾	-38,1%	-17,4%	-5,9%
3T 2015	0,0973	0,2557	0,1427
3T 2016	0,0599	0,2760	0,1344
Variación 3T 2016 ⁽¹⁾	-38,4%	8,0%	-5,9%
9M 2015	0,1002	0,2867	0,1437
9M 2016	0,0617	0,2541	0,1362
Variación 9M 2016 ⁽¹⁾	-38,4%	-11,4%	-5,2%

(1) Bloomberg, cotizaciones medias (Tasas negativas de variación representan una depreciación respecto al 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, 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 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 no recurrentes, reestructuración, deterioro y reestimación de vida útil, pérdidas y ganancias procedentes de inmovilizado.
- / **EBIT ajustado:** resultado operativo reintegrado de gastos e ingresos no recurrentes, 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.
- / **Flujo de 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
- <http://www.diacorporate.com/en/shareholders-investors/>

/ Parque Empresarial Las Rozas

/ Jacinto Benavente, 2 A

/ Código Postal 28232 - Las Rozas (Madrid)

/ ESPAÑA

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).