

2017

Sumario

- En 2017 las ventas brutas bajo enseña alcanzaron los EUR10.334m, con un crecimiento del 1,5% en moneda local. En España, las ventas brutas bajo enseña cayeron un 3,8%, cifra que estuvo en línea con la reducción del 3,9% observada en la superficie comercial.
- Las ventas comparables del grupo aumentaron un 3,4% en 2017, con Iberia aumentando un 0,3%. En el 4T 2017 las ventas comparables mejoraron tanto en Iberia como en Emergentes con unas tasas de 1,1% y 8,6% respectivamente.
- El EBITDA ajustado alcanzó los EUR568,6m en 2017, una caída del 8,9% a divisa constante. Este decrecimiento se debió a la fuerte inversión en precio realizada en las tiendas Dia en España durante el segundo semestre de 2017, lo que se reflejó en un 16% de caída del EBITDA ajustado de Iberia hasta EUR426,3m. Por el contrario, el EBITDA ajustado de emergentes aumentó un 18,4% hasta EUR142,3m (+21,4% a divisa constante).
- La estricta disciplina financiera se mantuvo en 2017, con una inversión de EUR302.6m, de los que 45% fue destinado a emergentes (vs 35% in 2016). La deuda neta se situó en EUR891m, estable respecto al año anterior mientras que el múltiplo de apalancamiento financiero se situó en 1,6x.
- El Consejo de Administración propondrá a la JGA un dividendo de EURO.18 por acción. Desde que DIA empezó a cotizar en 2011 ha destinado EUR1,045m a remuneración de sus accionistas.

Hitos operativos y estratégicos

- Tras un año complicado para Dia en España, el formato arranca el 2018 en una mejor posición competitiva. En 2017 DIA terminó el proceso de optimización de espacio de las adquisiciones llevadas a cabo en 2014 y 2015. En 2018 DIA volverá a aumentar la superficie comercial en España.
- DIA remodeló 613 tiendas en Iberia durante 2017, el doble que en el 2016. Las nuevas tiendas Dia y La Plaza están ofreciendo muy buenos resultados, lo que nos hace ser optimistas en 2018 en virtud del plan de mejora de más de 1,000 tiendas previsto para el ejercicio.
- Las ventas online de España alcanzaron los EUR58m en 2017, 2.4 veces las de 2016. Con una cuota del 10% del mercado online DIA se consolida como operador líder del mercado español.
- En Argentina y Brasil los negocios mantuvieron sus magníficas tasas de crecimiento durante 2017, con mejoras sostenidas de cuotas de mercado y tasas de rentabilidad en ambos países.

Evolución de negocio (€m)	2016	2017	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas brutas bajo enseña	10.314	10.334	0,2%	1,5%
Like-for-like Iberia ⁽¹⁾	1,0%	0,3%	-	-
Like-for-like Emergentes ^{(1) (2)}	19,1%	8,6%	-	-
EBITDA ajustado ⁽³⁾	627,9	568,6	-9,4%	-8,9%
Deuda neta	878,3	891,3	1,5%	-
BPA ajustado	0,44€	0,36€	-19,0%	-19,0%
Medidas NIIF (€m)	2016	2017	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	8.669	8.621	-0,6%	0,6%
Resultado operativo (EBIT)	309,5	247,1	-20,2%	-19,5%
BPA reportado	0,28€	0,18€	-36,9%	-38,2%

(1) Excluido efecto calendario, (2) Ex-divisa, (3) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo de EBIT ajustado.

Comentario del CEO, Ricardo Currás

"2017 ha sido el primer año que no hemos alcanzado nuestros objetivos desde que salimos a bolsa en 2011. Los resultados han estado por debajo de la previsión que dimos en Octubre debido a que la inversión en precio ha sido mayor de la que inicialmente estimábamos. Nuestra decisión de mantener el liderazgo en precios en España ha impactado en nuestros márgenes, que no han podido ser compensados por los esfuerzos en ahorro de costes y beneficios provenientes de nuestras alianzas comerciales. A pesar de ello, nuestros clientes han apreciado nuestras nuevas iniciativas comerciales y hemos mejorado significativamente nuestras ventas comparables en España, cerrando el 4T 2017 con cifras positivas en Iberia. A pesar de la atractiva política de precios llevada a cabo, la enseña Dia ha conseguido unos márgenes de EBITDA ajustado de más del 8% en España mientras que La Plaza y Clarel continúan incrementando sus márgenes operativos.

Con la excepción de España, los otros países en los que está presente DIA (Brasil, Argentina y Portugal) alcanzaron los objetivos marcados para el año. Me gustaría destacar el fuerte rendimiento de nuestro negocio en América Latina, donde el acusado descenso de la inflación y la baja confianza de los consumidores han frenado el crecimiento de las ventas. A pesar de ello, estos desafiantes escenarios no han impedido que DIA gane una significativa cuota de mercado tanto en Argentina como en Brasil, al mismo tiempo que han mejorado sus tasas de rentabilidad.

En 2017, DIA también ha cerrado las tiendas no rentables de El Árbol y de Clarel en España, culminando la integración de las adquisiciones llevadas a cabo en 2014 y 2015. En paralelo, DIA ha trabajado duro para reducir costes operativos e inventarios, siendo hoy una compañía más eficiente y ligera. El pasado año, la satisfacción del cliente mejoró en más de 500 tiendas remodeladas en España, y nuestros socios franquiciados confirmaron sus opiniones positivas, con una sostenida mejora en el índice de satisfacción, particularmente en lo que refiere a la rentabilidad del negocio.

Hemos empezado 2018 con buen tono, siendo más competitivos en precio que el año pasado, y con un plan de remodelación de tiendas de proximidad más eficiente y más rodado que abarcará alrededor del 50% de las ventas de Dia en España. En 2018, DIA también aumentará el ritmo de apertura de tiendas en todos los países y va a acelerar los proyectos de e-commerce. Este mayor crecimiento en ventas, junto con beneficios adicionales provenientes de nuestras alianzas comerciales, serán los pilares para aumentar la generación de Caja de Operaciones en el año 2018".

Perspectivas 2018 ⁽¹⁾

IBERIA

- DIA estima volver al crecimiento de ventas en 2018, alcanzando tasas positivas de ventas comparables durante el año.
- La compañía espera alcanzar crecimiento del EBITDA ajustado en el ejercicio 2018.

EMERGENTES

- La expansión de tiendas en Brasil y Argentina se acelerará en 2018.

OTROS OBJETIVOS FINANCIEROS

- Mejora continuada de la eficiencia de costes en 2018.
- Crecimiento de doble dígito de la Caja de Operaciones.
- Capex alineado con el objetivo a largo plazo (3,5% a 4,0% de las ventas netas), con peso creciente en emergentes.

(1) Las perspectivas de 2018 están basadas sobre una hipótesis de tipos de cambio estables y ausencia de operaciones corporativas.

Sumario de ventas comparables 2017

	1T 2017	2T 2017	3T 2017	4T 2017	2017
Ventas comparables					
Iberia	0,7%	-0,5%	-1,3%	-0,1%	-0,3%
Emergentes	10,0%	10,4%	6,5%	7,3%	8,4%
TOTAL DIA	3,9%	3,4%	1,6%	2,8%	2,9%
Efecto Calendario					
Iberia	-0,1%	-1,7%	0,2%	-1,2%	-0,6%
Emergentes	-0,1%	-0,3%	0,4%	-1,0%	-0,2%
TOTAL DIA	-0,1%	-1,2%	0,3%	-1,1%	-0,5%
Ventas comparables (ex-calendario)					
Iberia	0,8%	1,2%	-1,5%	1,1%	0,3%
Emergentes	10,1%	10,7%	6,1%	8,3%	8,6%
TOTAL DIA	4,1%	4,6%	1,3%	3,9%	3,4%

Evolución de Ventas

Grupo

En 2017 las ventas brutas bajo enseña crecieron un 0,2% hasta los EUR10.334m. En moneda local el crecimiento fue del 1,5% afectado por un impacto negativo de la divisa del 1,3%.

En el cuarto trimestre, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 3,4% hasta EUR2.601m, con un efecto divisa negativo del 5,2% (un crecimiento del 1,8% en moneda local).

Excluido el efecto calendario el crecimiento de ventas comparables registrado fue del 3,4% en 2017 y del 3,9% en 4T 2017.

Tanto en el cuarto trimestre, como en el año 2017 completo, todos los países del Grupo DIA registraron tasas de crecimiento positivas en sus ventas comparables.

Iberia

En 2017 las ventas brutas bajo enseña descendieron un 3,3% hasta los EUR6.590m, con una mejora de las ventas comparables del 0,3% y una contribución negativa de espacio a ventas del 3,0% debido tanto a los cierres permanentes realizados como a los temporales derivados de los planes de remodelación llevados a cabo. Esta contribución negativa de espacio se circunscribe por completo a España, donde las ventas brutas bajo enseña descendieron un 3,8% en 2017, en línea con la reducción de superficie comercial. En Portugal, las ventas brutas bajo enseña mejoraron un 0,6% hasta los EUR853m.

En 4T 2017, las ventas brutas bajo enseña descendieron un 2,9% hasta EUR1.661m. Este descenso se debió a la reducción de espacio, ya que las ventas comparables, excluido efecto calendario, mejoraron un 1,1% en el trimestre.

En 2017, DIA continuó realizando operaciones de conversión en la red, con la remodelación y mejora de 613 tiendas, el doble que las 307 realizadas en 2016. Este plan de actuaciones, además de mejorar la experiencia de compra del cliente, sirve para reforzar la oferta de DIA con la inclusión de nuevas categorías.

Las ventas brutas bajo enseña de Clarel en Iberia aumentaron un 2,6% hasta EUR358m en 2017, con un final de año más débil en Cataluña, donde el formato opera más de 650 tiendas.

Por su parte, las ventas brutas bajo enseña de La Plaza descendieron un 6,2% hasta EUR813m en 2017, debido a la reducción del 11,6% registrada en la superficie comercial.

Emergentes

In 2017, las ventas brutas bajo enseña crecieron un 7,0% en euros hasta los EUR3.745m, mientras que en moneda local la mejora fue del 10,8%, lo que implica un impacto divisa negativo del 3,8% en el año.

En 4T 17 las ventas brutas bajo enseña en euros descendieron un 4,2% hasta EUR939m, con un impacto negativo en la divisa del 14,2% debido a la depreciación del peso argentino y del real brasileño durante el trimestre.

En 2017 el crecimiento registrado en ventas comparables alcanzó el 8,6% (excluido un efecto calendario del -0,2%), mientras que en el último trimestre este crecimiento fue del 8,3%.

La tasa de crecimiento de las ventas comparables en 2017 se ralentizó respecto a 2016 debido a la significativa caída de la inflación registrada tanto en Argentina como en Brasil durante el año 2017. De hecho la inflación en alimentación continuó descendiendo durante el último trimestre tanto en Brasil como Argentina, alcanzando una tasa del -5,1% en Brasil en el 4T 2017. A pesar de ello, las ventas comparables mejoraron notablemente en Brasil durante este periodo alcanzando un crecimiento de digito simple medio en el trimestre.

Ventas Brutas Bajo Enseña

(€m)	2016	%	2017	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
España	5.966,6	57,9%	5.736,9	55,5%	-3,8%	0,0%	-3,8%
Portugal	848,0	8,2%	852,8	8,3%	0,6%	0,0%	0,6%
IBERIA	6.814,6	66,1%	6.589,7	63,8%	-3,3%	0,0%	-3,3%
Argentina	1.642,6	15,9%	1.747,6	16,9%	6,4%	-15,1%	21,5%
Brasil	1.856,5	18,0%	1.997,1	19,3%	7,6%	6,2%	1,4%
EMERGENTES	3.499,1	33,9%	3.744,7	36,2%	7,0%	-3,8%	10,8%
TOTAL DIA	10.313,6	100,0%	10.334,4	100,0%	0,2%	-1,3%	1,5%

Ventas Netas

(€m)	2016	%	2017	%	Cambio	Efecto divisa	cambio (ex-FX)
España	5.064,5	58,4%	4.827,4	56,0%	-4,7%	0,0%	-4,7%
Portugal	681,9	7,9%	678,3	7,9%	-0,5%	0,0%	-0,5%
IBERIA	5.746,5	66,3%	5.505,6	63,9%	-4,2%	0,0%	-4,2%
Argentina	1.310,9	15,1%	1.391,6	16,1%	6,2%	-15,0%	21,2%
Brasil	1.611,9	18,6%	1.723,3	20,0%	6,9%	6,1%	0,8%
EMERGENTES	2.922,8	33,7%	3.114,9	36,1%	6,6%	-3,4%	10,0%
TOTAL DIA	8.669,3	100,0%	8.620,6	100,0%	-0,6%	-1,2%	0,6%

Resultados 4T 2017

Ventas Netas

En 4T 2017 las ventas netas ascendieron a EUR2.160m, un 4,2% menos que en el mismo periodo del pasado año, mientras que en moneda local crecieron un 0,8%. El efecto divisa tuvo un impacto negativo del 5,0% en ventas netas debido a la depreciación del 19,7% del peso argentino y del 7,4% del real brasileño registrada en el trimestre.

Resultado Operativo

En 4T 2017, el EBITDA ajustado cayó un 30,2% en euros, un 27,5% excluido el efecto divisa, hasta los EUR137.0m. Este descenso se debe en gran parte a la inversión en precio realizada en España en el formato Dia durante la segunda mitad del año, así como el retraso en los resultados de las negociaciones con proveedores.

El margen EBITDA ajustado se redujo en 240 puntos básicos en el trimestre hasta el 6,3% a pesar de la buena evolución registrada en Emergentes. En este sentido hay que tener en cuenta la exigente base comparativa de 4T 2016, periodo en el que la Compañía obtuvo unos excepcionalmente elevados márgenes operativos.

En 4T 2017, la amortización creció un 2,2% hasta EUR57,5m (un 5,5% a moneda constante). Por su parte, el EBIT ajustado descendió un 43,3% hasta EUR79,4m (-40,7% a divisa constante).

La partida de "Otros elementos excluidos del cálculo del EBIT ajustado" descendió un 37,3% en el cuarto trimestre hasta EUR16,9. "Otros elementos de caja" descendieron un 84% en 4T 2017 hasta EUR0,9m ayudados por los procesos de venta de activos inmobiliarios realizados. Los gastos relativos a los planes de incentivos del equipo directivo tuvieron un impacto positivo de EUR4,3m en el trimestre, mientras que otros elementos sin impacto en caja se incrementaron un 21% hasta EUR20,4m.

El EBIT descendió un 44,7% en el último trimestre del año hasta EUR62,5m (-42,5% a divisa constante).

Beneficios

El resultado neto de operaciones continuadas ascendió a EUR27.8m en el último trimestre de 2017.

El resultado neto ajustado en el trimestre descendió un 51,4%, un 50,3% a divisa constante, hasta EUR50,3m.

Sumario Resultados 4T 17

(€m)	4T 2016	%	4T 2017	%	Cambio	Efecto divisa	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	2.255,0	100,0%	2.160,4	100,0%	-4,2%	-5,0%	0,8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	196,3	8,7%	137,0	6,3%	-30,2%	-2,7%	-27,5%
Amortización	(56,3)	-2,5%	(57,5)	-2,7%	2,2%	-3,2%	5,5%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	140,0	6,2%	79,4	3,7%	-43,3%	-2,6%	-40,7%
Otros elementos excluidos del EBIT ajustado	(27,0)	-1,2%	(16,9)	-0,8%	-37,3%	-4,3%	-32,9%
Otros elementos de caja	(5,6)	-0,2%	(0,9)	-0,0%	-84,2%		
Planes de incentivos a largo plazo	(4,5)	-0,2%	4,3	0,2%	-195,8%		
Otros elementos de no caja	(16,9)	-0,7%	(20,4)	-0,9%	20,7%		
EBIT	113,0	5,0%	62,5	2,9%	-44,7%	-2,1%	-42,5%
Rdo neto de actividades continuadas	73,1	3,2%	27,8	1,3%	-61,9%	0,2%	-62,2%
Resultado neto ajustado	103,4	4,6%	50,3	2,3%	-51,4%	-1,0%	-50,3%

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del cálculo del EBIT ajustado

Resultados Anuales 2017

Ventas

Las ventas netas descendieron un 0,6% en euros hasta EUR8.621m, mientras que a divisa constante mejoraron un 0,6% respecto al año anterior. Además del impacto negativo derivado de la depreciación de las divisas en Latinoamérica y la mayor presencia de la franquicia en el total de la red, el descenso en las ventas netas se debe sobre todo a la caída del 3,9% en la superficie comercial registrado en España.

La depreciación de las divisas en el año representó un impacto negativo del 1,2% sobre el crecimiento de la cifra de ventas y fue el resultado de la depreciación media del 12,2% en el peso argentino y la apreciación del 6,5% registrada en el real brasileño durante el año.

Resultados Operativos

El EBITDA ajustado descendió un 9,4% en 2017 hasta EUR568.6m, una caída del 8,9% a divisa constante. Este descenso tuvo su reflejo en una erosión de 65 puntos básicos en el margen EBITDA ajustado, que fue del 6,6% en el año como resultado de la política de precios implementada en España en la segunda mitad del año.

La amortización se incrementó un 2,3% hasta EUR232m, un 2,3% más a divisa constante, ligeramente por encima del crecimiento de ventas registrado a divisa constante debido al proceso de remodelación realizado en los últimos años.

El EBIT ajustado descendió un 16,1% en euros hasta los EUR336.6m, un 15,2% menos a divisa constante. Otros elementos excluidos del cálculo del EBIT ajustado descendieron un 2,3% en el año hasta EUR89,5m. Otros elementos de caja aumentaron un 14,4% hasta EUR59,8m en el año, impactados por los mayores costes respecto al pasado año registrados en los procesos de cierre de tiendas. La periodificación de costes derivados del programa de incentivos del equipo directivo tuvo un impacto positivo de EUR4,9m en el año, debido a la menor probabilidad de consecución de los resultados operativos mínimos recogidos en el plan. Respecto a los otros elementos sin impacto en caja se observó un incremento del 40% hasta EUR34,5m debido a la mayor pérdida registrada por baja de activos por cierres de tiendas y remodelaciones.

El EBIT descendió un 20,2% hasta EUR247,1m (un 19,5% menos a divisa constante)

Los costes financieros del grupo aumentaron un 20,6% en 2017 hasta los EUR61.0m, con un crecimiento en los intereses pagados de EUR10,4m procedentes mayoritariamente de Emergentes, mientras que en euros el coste medio de la deuda descendió 12 puntos básicos hasta situarse en el 1,26% en 2017. Los costes financieros totales derivados de las actividades de factoring realizadas por la Compañía en 2017 ascendieron a EUR0,2m.

Beneficios

En 2017 los impuestos alcanzaron los EUR55,4m, sustancialmente por encima de los EUR25,8m, pagados por la Compañía durante el año. La tasa fiscal efectiva de la Compañía se situó en el año en el 29,7%.

El resultado neto de las operaciones continuadas descendió un 31,0% hasta EUR131,0m, un 31,8% menos a divisa constante. El resultado neto atribuido descendió un 37,0% hasta EUR109,6m, afectado por las mayores pérdidas registradas en las actividades discontinuadas de China durante 2017.

Una vez ajustado por todos los costes e ingresos excluidos para evaluar el rendimiento de la evolución operativa de negocio durante el año, el resultado neto ajustado alcanzó los EUR217,0m en 2017, lo que supuso un descenso, tanto en euros, como en divisa constante, del 19,2%.

Resultados 2017

(€m)	2016	%	2017	%	Cambio	Efecto divisa	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	8.669,2	100,0%	8.620,6	100,0%	-0,6%	-1,2%	0,6%
Coste de ventas & otros ingresos	(6.660,7)	-76,8%	(6.692,7)	-77,6%	0,5%	-1,2%	1,7%
Margen bruto	2.008,5	23,2%	1.927,9	22,4%	-4,0%	-1,0%	-3,0%
Costes personal	(759,0)	-8,8%	(744,8)	-8,6%	-1,9%	-1,2%	-0,6%
Otros costes de explotación	(326,1)	-3,8%	(312,7)	-3,6%	-4,1%	-2,1%	-2,1%
Alquileres inmobiliarios	(295,5)	-3,4%	(301,7)	-3,5%	2,1%	-0,1%	2,2%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	627,9	7,2%	568,6	6,6%	-9,4%	-0,6%	-8,9%
Amortización	(226,7)	-2,6%	(232,0)	-2,7%	2,3%	0,0%	2,3%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	401,2	4,6%	336,6	3,9%	-16,1%	-0,9%	-15,2%
Otros elementos excluidos del EBIT ajustado	(91,6)	-1,1%	(89,5)	-1,0%	-2,3%	-1,6%	-0,7%
Otros elementos de caja	(52,3)	-0,6%	(59,8)	-0,7%	14,4%		
Planes de incentivos a largo plazo	(14,6)	-0,2%	4,9	0,1%	-133,2%		
Otros elementos de no caja	(24,6)	-0,3%	(34,5)	-0,4%	40,1%		
EBIT	309,5	3,6%	247,1	2,9%	-20,2%	-0,7%	-19,5%
Resultado financiero	(50,6)	-0,6%	(61,0)	-0,7%	20,6%	-7,4%	28,0%
BAI	259,0	3,0%	186,3	2,2%	-28,1%	0,6%	-28,7%
Impuestos	(69,1)	-0,8%	(55,4)	-0,6%	-19,9%	0,2%	-20,2%
Resultado consolidado	189,9	2,2%	131,0	1,5%	-31,0%	0,8%	-31,8%
Minoritarios & actividades discontinuadas	(15,9)	-0,2%	(21,5)	-0,2%			
Resultado neto atribuido	174,0	2,0%	109,6	1,3%	-37,0%	1,3%	-38,3%
Resultado neto ajustado	268,5	3,1%	217,0	2,5%	-19,2%	0,0%	-19,2%

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

Evolución por segmento

Iberia

Las ventas netas descendieron un 4,2% en 2017 hasta los EUR5.506m, mientras que en el cuarto trimestre el descenso fue del 3,7% hasta EUR1.386m. Esta caída se debió principalmente al cierre definitivo de algunas tiendas El Arbol y Dia con rentabilidad inferior a la deseada en España y que tuvo su reflejo en una reducción de la superficie comercial del 3,9%. Adicionalmente, el plan de mejoras, especialmente intenso en 2017, supuso la actuación en 613 tiendas durante el ejercicio frente a las 307 realizadas en 2016.

Por formatos, Dia no evolucionó de acuerdo a nuestras expectativas, mientras que La Plaza tuvo un muy buen año y Clarel también evolucionó positivamente hasta verano, cuando el formato se vio afectado por su elevada exposición a la región de Cataluña, donde se operan más de 650 tiendas.

El EBITDA ajustado descendió un 16% en 2017 hasta EUR426,3m, de los cuales EUR85,3m fueron generados en el último trimestre del año. El descenso del EBITDA ajustado registrado en los últimos dos trimestres se debió al exigente entorno competitivo del mercado español y a las negociaciones con los proveedores más complicadas de lo esperado. El margen EBITDA ajustado descendió 109 puntos básicos en 2017 hasta el 7,7% con una caída de 406 puntos básicos en el último trimestre del año hasta el 6,2%.

La amortización descendió en Iberia por segundo año consecutivo. El descenso registrado fue del 4,4% en 2017 hasta EUR170,5m. Durante el 4T 2017 el descenso fue del 1,0% hasta EUR42,1m.

Por su parte, el EBIT ajustado descendió un 22,3% en 2017 hasta EUR255,8m con un descenso en el margen sobre ventas de 108 puntos básicos hasta el 4,6%. En el 4T 2017, el EBIT ajustado descendió un 58,6% hasta EUR43,2m, lo que supuso una reducción del margen EBIT ajustado de 414 puntos básicos hasta el 3,1%.

(€m)	4T 2016	4T 2017	Cambio
Ventas netas	1.439,3	1.385,5	-3,7%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	147,1	85,3	-42,0%
Margen EBITDA ajustado	10,2%	6,2%	-406 pb
Amortización	-42,5	-42,1	-1,0%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	104,6	43,2	-58,6%
Margen EBIT ajustado	7,3%	3,1%	-414 pb
(€m)	2016	2017	Cambio
Ventas netas	5.746,5	5.505,6	-4,2%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	507,7	426,3	-16,0%
Margen EBITDA ajustado	8,8%	7,7%	-109 pb
Amortización	-178,3	-170,5	-4,4%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	329,3	255,8	-22,3%
Margen EBIT ajustado	5,7%	4,6%	-108 pb

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

Emergentes

En 2017, las ventas netas en Emergentes aumentaron un 6,6% hasta EUR3.115m, un 10,0% en moneda local, con un efecto divisa negativo registrado en el año del 3,4% sobre ventas. Durante 4T 2017, las ventas netas descendieron un 5,0% en euros hasta EUR775m, mientras que a divisa constante registraron una mejora del 8,8%.

El EBITDA ajustado, mejoró un 18,4% respecto a 2016, hasta alcanzar los EUR142,3m (+21,4% a divisa constante), mientras que en el 4T 2017 la mejora del EBITDA ajustado fue del 4,9% hasta EUR51,6m, un +15,9% a divisa constante. Así, durante 2017 el margen EBITDA ajustado mejoró 45 puntos básicos hasta el 4,6%.

La amortización aumentó un 27,1% en el año, aunque solo un 12,2% en 4T 2017 hasta los EUR 15,4m. Sin embargo, a divisa constante las tasas de crecimiento fueron muy similares tanto en el trimestre (+25,3%) como en el año completo (+27,2%). Estos crecimientos se explican por completo por la mayor cantidad de inversión realizada en estos mercados durante los últimos años.

En 2017, el EBIT ajustado creció un 12,5% hasta EUR80,8m (un 17,4% a divisa constante). El margen EBIT ajustado mejoró 14 puntos básicos hasta 2,6% en el año y 33 puntos básicos, hasta 4,7%, en 4T 2017.

El año pasado fue de nuevo complicado para los distribuidores de alimentación en estos países, especialmente en Brasil. A pesar de estas desafiantes condiciones, DIA continuó aumentando su red en ambos países, ganando cuota de Mercado de manera rápida (+40 puntos básicos hasta el 14,1% en Argentina y 60 puntos básicos hasta el 7,8% en Brasil). En 2017, DIA celebró su vigésimo aniversario en Argentina, un hito que fue celebrado con una campaña promocional más intensa que de costumbre y un mayor desarrollo de los productos de marca propia. En Brasil, el programa de fidelización está ya implementado por completo y funcionando en todas las regiones, recogiendo ya a través suyo el 84% de la venta y contando con más de 7 millones de miembros.

(€m)	4T 2016	4T 2017	Cambio	Cambio (ex-FX)
Ventas netas	815,7	774,9	-5,0%	8,8%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	49,2	51,6	4,9%	15,9%
Margen EBITDA ajustado	6,0%	6,7%	63 pb	
Amortización	-13,7	-15,4	12,2%	25,3%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	35,5	36,2	2,1%	12,2%
Margen EBIT ajustado	4,4%	4,7%	33 pb	
(€m)	2016	2017	Change	Change (ex-FX)
Ventas netas	2.922,8	3.114,9	6,6%	10,0%
EBITDA ajustado ⁽¹⁾	120,2	142,3	18,4%	21,4%
Margen EBITDA ajustado	4,1%	4,6%	45 pb	
Amortización	-48,4	-61,5	27,1%	27,2%
EBIT ajustado ⁽¹⁾	71,8	80,8	12,5%	17,4%
Margen EBIT ajustado	2,5%	2,6%	14 pb	

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

Capital Circulante, Inversión y Deuda

Capital Circulante

En 2017 la cifra de capital circulante operativa de DIA se redujo en un 7,3% hasta EUR919m, un 2,1% inferior a la de 2016 en términos de divisa constante.

El valor de las existencias se redujo un 13,4% en 2017, con una bajada de EUR88,4m hasta EUR569,6m (una caída del 6,1% a divisa constante). Esta significativa reducción de existencias es parcialmente atribuible al Proyecto Double-E en España, pero también a otras iniciativas similares implementadas en el resto de países DIA y a la depreciación de las divisas.

La cifra de clientes y otros deudores aumentó un 34,5% en 2017, un 43,8% a divisa constante. El aumento de EUR56,9m en la cifra de deudores hasta EUR221,8m se explica tanto por el aumento de la cifra de deuda de proveedores (EUR35,4m) como por la expansión del negocio franquiciado (EUR21,5m).

En 2017, DIA continuó con la política de financiación a la red de franquiciados. La exposición total neta de crédito cedido a franquiciados fue de EUR127m a finales de 2017 (lo que compara con EUR106m a finales del pasado año) teniendo en cuenta la parte del riesgo que está cubierta con garantías y avales. Hay que tener en cuenta en cualquier caso que este riesgo de crédito está muy diversificado ya que se encuentra repartido entre los 3,197 franquiciados que a finales de 2017 operaban las 3.785 tiendas franquiciadas de DIA.

El valor del importe de acreedores comerciales decreció un 5,7% en 2017 hasta EUR1.711m, un 0,6% más a divisa constante. Este descenso se justifica por el bajo crecimiento de las ventas durante el ejercicio, la alta base de comparación de 2016 y la fuerte depreciación de las divisas observado a finales del año 2017.

El importe de *factoring* sin recurso de proveedores registrado a Diciembre de 2017 fue de EUR99,6m, que compara con EUR88,4m publicada a finales de 2016.

El número de días de capital circulante operativo negativo (calculado sobre coste de ventas) se redujo en 4,2 días desde 53,5 en 2016 (ajustado por la discontinuación de DIA China) hasta 49,3 días en 2017.

(€m)	31 Dic 2016 ⁽²⁾	31 Dic 2017	Cambio	Cambio (ex-FX)
Existencias (A)	658,0	569,6	-13,4%	-6,1%
Clientes y otros deudores (B)	164,9	221,9	34,5%	43,8%
Deudas a cobrar con franquiciados	101,2	122,7	-	-
Deudas a cobrar con proveedores y otros	63,7	99,2	-	-
Acreedores comerciales y otros (C)	1.815,1	1.710,8	-5,7%	0,6%
Capital circulante operativo ⁽¹⁾	-992,2	-919,3	-7,3%	-2,1%

(1) Capital circulante definido como (A+B-C), (2) Datos ajustados por la discontinuación de China

Inversión

DIA invirtió EUR302.6m en 2017, un 12,4% menos que en el mismo periodo del año pasado. Esta cantidad estuvo completamente en línea con la guía de inversión inicialmente establecida en febrero de 2017 ("El nivel de inversión continuará disminuyendo en 2017") y en octubre de 2017 ("alrededor de EUR300m").

En Iberia, la inversión disminuyó un 26,9% hasta los EUR165m, dado que los esfuerzos en remodelaciones de las transformaciones más caras en La Plaza y Día Maxi en España fueron significativamente menores y la inversión en aperturas se redujo más que a la mitad durante el año. En Portugal, la inversión de 2017 fue ligeramente inferior al de 2016.

En Mercados Emergentes, la inversión aumentó en un 15% en euros (17,4% en moneda local) hasta los EUR137,6m, lo que representa un 45,5% del total de las inversiones de la compañía en 2017. La inversión en inmovilizado creció significativamente en 2017 en ambos países. El aumento de la inversión en Argentina estuvo relacionado con los programas de mejora de tiendas, mientras en Brasil estuvo casi enteramente relacionado con las nuevas aperturas y IT.

Para 2018, la Compañía planea invertir entre EUR320-350m, con un equilibrio entre aperturas y proyectos de remodelación. Para 2018 y por tercer año consecutivo, la inversión en IT crecerá significativamente.

(€m)	2016	%	2017	%	Cambio	Cambio(ex-FX)
Iberia	225,8	65,4%	165,0	54,5%	-26,9%	-26,9%
Emergentes	119,6	34,6%	137,6	45,5%	15,0%	17,4%
TOTAL Capex	345,4	100,0%	302,6	100,0%	-12,4%	-11,5%

Deuda neta

La deuda neta a final de diciembre de 2017 alcanzó los EUR891,3m, EUR13m mayor que en el mismo periodo del año pasado.

Durante 2017, el número medio de acciones propias mantenidas en balance apenas varió (10.6m de acciones en 2017 frente a 9.3m de acciones en 2016). Respecto al dividendo, en julio de 2017 DIA pagó EUR128.5m a sus accionistas, EUR6.3m más que en 2016.

A diciembre de 2017, el ratio deuda neta sobre el EBITDA ajustado de los últimos doce meses fue de 1.6 veces, mientras que la estimación de DIA para los ratios de apalancamiento ajustados calculados siguiendo la metodología de S&P y de Moody's son 2.2 y 3.6 veces respectivamente. Estos ratios suponen un margen significativo para un potencial apalancamiento adicional sin poner en peligro el rating corporativo de grado de inversión.

En 2017, DIA registró EUR68,2m por la enajenación de activos, procedentes principalmente de un grupo de tiendas vendidas en el último trimestre del año.

(€m)	31 Dic 2015	31 Dic 2016	31 Dic 2017
Deuda neta / EBITDA ajustado	1,8x	1,4x	1,6x
Deuda neta ajustada / EBITDA ajustado (S&P)	2,5x	2,0x	2,2x ⁽¹⁾
Deuda neta ajustada / EBITDA ajustado (Moody's)	3,5x	3,4x	3,6x ⁽¹⁾
Deuda neta	1.132,4	878,3	891,3

(1) Estimación de la compañía

Balance de situación

(€m)	31 Dic 2016	31 Dic 2017	Cambio
Activo no corriente	2.463,2	2.362,9	-4,1%
Existencias	669,6	569,6	-14,9%
Clientes y otros deudores	167,3	221,8	32,6%
Otro activo circulante	113,9	92,0	-19,2%
Caja y tesorería	364,7	340,2	-6,7%
Activos disponibles para la venta	0,0	39,7	-
TOTAL ACTIVO	3.778,6	3.626,2	-4,0%
Total fondos propios	392,1	326,0	-16,9%
Deuda a largo plazo	1.062,3	961,9	-9,4%
Deuda a corto plazo	180,7	269,5	49,1%
Acreedores comerciales y otros	1.859,3	1.710,8	-8,0%
Provisiones y otros pasivos circulantes	284,3	292,7	3,0%
Pasivos ligados a activos disponibles para la venta	0,0	65,2	-
TOTAL PASIVO	3.778,6	3.626,2	-4,0%

Estado de Flujos de Efectivo

(€m)	2016	2017
EBITDA ajustado	627,9	568,6
Impuestos pagados	-6,1	-25,8
Variación en capital circulante operativo	257,0	-72,8
Variación de otros activos y pasivos circulantes	-50,9	-107,9
(A) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES	827,9	362,1
Inversión / desinversión financiera	-24,2	-1,1
Compra y venta de acciones	0,0	0,0
Otras inversiones/desinversiones de activos financieros	-24,2	-1,1
Desinversión de activos	38,3	68,2
Inversión en inmovilizado	-345,4	-302,6
(B) FLUJO DE CAJA DE INVERSION	-331,3	-235,5
(A+B) FLUJO DE CAJA OPERATIVO	496,6	126,6
Ampliación de capital	0,0	0,0
Resultado financiero	-50,6	-61,0
Dividendos distribuidos	-122,2	-128,5
Operaciones de autocartera	-19,9	0,0
Diferencias en tipos de cambio y otros	-49,8	49,9
(C) FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES FINANCIERAS	-242,5	-139,6
Deuda neta al comienzo del periodo	1.132,4	878,3
(A+B+C) VARIACION EN DEUDA NETA	254,1	-13,0
Deuda neta al final del periodo	878,3	891,3

(1) Ajustado por otros elementos excluidos del EBIT ajustado

Número de tiendas

A final de diciembre 2017, DIA operaba un total de 7.388 tiendas, lo que representaba 32 tiendas menos que en el mismo periodo del pasado año (ajustado por las operaciones discontinuadas en China).

En Iberia, el número total de tiendas descendió en 155 durante 2017 hasta las 5.343. Este descenso se debió a los 316 cierres realizados en el periodo, de los cuales 238 corresponden al formato Dia, 31 a La Plaza y 47 a Clarel. En el caso de Clarel, la Compañía tomó la decisión en el último trimestre del año de cerrar 33 tiendas.

En España, el número de supermercados descendió de 355 a 306 durante 2017. Este descenso de 49 tiendas se debió por completo a la finalización del proceso de reestructuración y mejora del formato El Arbol a La Plaza.

DIA transformó 51 tiendas en nuevas versiones en el cuarto trimestre de 2017, totalizando 613 en 2017 (150 en tiendas franquiciadas), lo que supone doblar las 307 transformaciones completadas el año anterior. Este proceso tuvo un impacto temporal en el volumen de ventas, toda vez que las tiendas permanecen cerradas durante las semanas en que se realizan los procesos de transformación a los nuevos formatos comerciales.

Clarel aumentó su número de tiendas en 18 durante el año (11 en España y 7 en Portugal), hasta alcanzar un número total de 1.251 tiendas a finales de 2017. Este formato continúa aumentando el peso de la franquicia, alcanzando las 146 tiendas a finales de 2017, lo que supone 39 más que el pasado año y representa un 11,7% del total de tiendas de la red.

En Emergentes, DIA operaba 2.045 tiendas a final de diciembre 2017, 123 más que en el mismo periodo del pasado año. Con 65 aperturas netas en el año y una red total de 1.115 tiendas, Brasil ralentizó las tasas de crecimiento de años anteriores, aunque registra todavía unas tasas de crecimiento de la superficie comercial incomparables en dicho mercado. Por su parte, Argentina registró 58 aperturas netas durante 2017, para alcanzar un número total de 930 tiendas. Con este número de aperturas, DIA está en camino de conseguir su objetivo de tiendas establecido para 2020 tanto en Argentina (1.100), como en Brasil (1.500).

En los últimos doce meses, el número de tiendas Dia Market y Maxi operadas como franquicias en Iberia, antes de tener en cuenta las 252 tiendas del formato Cada Dia y Mais Perto (todas ellas operadas bajo formato FOF0) y las 146 tiendas Clarel franquiciadas (bajo formato COFO), se incrementó en 33, hasta alcanzar un total de 2.069, un 58,5% del formato, frente al 55,8% del pasado año. Incluyendo todos los formatos, el número total de tiendas franquiciadas en Iberia se situó en 2.467.

En Emergentes, el número de tiendas franquiciadas se incrementó en 52 hasta las 1.153, lo que representa un 61,3% del total de la red. Incluido los formatos Cada Dia y Mais Perto (operadas bajo formato FOF0), el número total de tiendas franquiciadas ascendió a 1.318 (71 más que en el mismo periodo del pasado año), un 64,4% del total.

A final de 2017, DIA operaba un total de 3.785 tiendas franquiciadas y 3.603 tiendas propias.

Número de tiendas

31 Diciembre 2016

31 Diciembre 2017

IBERIA	Propias	Franq	Total	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	938	1.935	2.873	52,3%	810	1.951	2.761	51,7%	-112
Dia Maxi	676	101	777	14,1%	655	118	773	14,5%	-4
Total tiendas DIA	1.614	2.036	3.650	66,4%	1.465	2.069	3.534	66,1%	-116
% tiendas DIA	44,2%	55,8%			41,%	58,5%			
La Plaza	355	0	355	6,5%	306	0	306	5,7%	-49
Clarel	1.126	107	1.233	22,4%	1.105	146	1.251	23,4%	18
% tiendas Clarel	91,3%	8,7%			88,3%	11,7%			
Total tiendas	3.095	2.143	5.238	95,3%	2.876	2.215	5.091	95,3%	-147
Cada Dia / Mais Perto	0	260	260	4,7%	0	252	252	4,7%	-8
Total tiendas IBERIA	3.095	2.403	5.498	100%	2.876	2.467	5.343	100%	-155

EMERGENTES	Propias	Franq	TOTAL	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	387	1.051	1.438	74,8%	393	1.102	1.495	73,1%	57
Dia Maxi	288	50	338	17,6%	334	51	385	18,8%	47
Total tiendas DIA	675	1.101	1.776	92,4%	727	1.153	1.880	91,9%	104
% tiendas DIA	38,0%	62,0%			38,7%	61,3%			
Cada Dia / Mais Perto	0	146	146	7,6%	0	165	165	8,1%	19
Total EMERGENTES	675	1.247	1.922	100%	727	1.318	2.045	100%	123

TOTAL DIA	Propias	Franq	Total	%	Propias	Franq	Total	%	Cambio 12M
Dia Market	1.325	2.986	4.311	58,1%	1.203	3.053	4.256	57,6%	-55
Dia Maxi	964	151	1.115	15,0%	989	169	1.158	15,7%	43
Total tiendas DIA	2.289	3.137	5.426	73,1%	2.192	3.222	5.414	73,3%	-12
% tiendas DIA	42,2%	57,8%			40,5%	59,5%			
La Plaza	355	0	355	4,8%	306	0	306	4,1%	-49
Clarel	1.126	107	1.233	16,6%	1.105	146	1.251	16,9%	18
% tiendas Clarel	91,3%	8,7%			88,3%	11,7%			
Total tiendas	3.770	3.244	7.014	94,5%	3.603	3.368	6.971	94,4%	-43
Cada Dia / Mais Perto	0	406	406	5,5%	0	417	417	5,6%	11
Total GRUPO DIA	3.770	3.650	7.420	100%	3.603	3.785	7.388	100%	-32

Tiendas por país y formato a 31 diciembre 2017

(# tiendas)	2016			2017			Cambio
	Propia	Franquicia	Total	Propia	Franquicia	Total	
España	2.728	2.147	4.875	2.543	2.170	4.713	-162
Portugal	367	256	623	333	297	630	7
IBERIA	3,095	2.403	5.498	2.876	2.467	5.343	-155
Dia	1.614	2.296	3.910	1.465	2.321	3.786	-124
Clarel	1.126	107	1.233	1.105	146	1.251	18
La Plaza	355	0	355	306	0	306	-49
Argentina	296	576	872	303	627	930	58
Brasil	379	671	1.050	424	691	1.115	65
EMERGENTES	675	1.247	1.922	727	1.318	2.045	123
TOTAL DIA	3.770	3.650	7.420	3.603	3.785	7.388	-32

Superficie comercial por país a 31 diciembre 2017

(Millones metros cuadrados)	2016	2017	Cambio
España	1,8764	1,8023	-3,9%
Portugal	0,2204	0,2249	2,0%
IBERIA	2,0968	2,0272	-3,3%
Dia	1,6199	1,5782	-2,6%
Clarel	0,1997	0,2040	2,2%
La Plaza	0,2772	0,2450	-11,6%
Argentina	0,2387	0,2513	5,3%
Brasil	0,4808	0,4896	1,8%
EMERGENTES	0,7195	0,7409	3,0%
TOTAL DIA	2,8163	2,7681	-1,7%

Hechos posteriores al Cierre del Periodo

- Con fecha 20 de febrero de 2018 DIA ha firmado una alianza estratégica con CaixaBank que se estructura a través de la compra por parte de CaixaBank Consumer Finance del 50% de las acciones de Finandia, E.F.C., S.A. La compra queda sometida a los procesos de autorización de las autoridades competentes.

Calendario Corporativo

Evento	Fecha	Lugar	Situación
Roadshow Resultado Anuales 2017	26 Febrero - 1 Marzo 2018	Europa & USA	Confirmado
Roadshow Resultado Anuales 2017	6-7 Marzo 2018	Edinburgo	Confirmado
Conference Regional Iberia	12 Abril 2018	Ginebra	Confirmado
Junta General Accionistas 2017	Viernes, 20 Abril 2018	-	Tentativo
Publicación resultados 1T 2018	10 Mayo 2018	-	Confirmado
Conferencia Sectorial Consumo	Miércoles, 16 Mayo 2018	Londres	Tentativo
Roadshow 1T 2018	22-24 Mayo 2018	Escandinavia	Tentativo
Roadshow 1T 2018	5-6 Junio 2018	Barcelona	Tentativo
Roadshow 1T 2018	5-6 Junio 2018	Países Bajos	Tentativo
Roadshow 1T 2018	12-14 Junio 2018	USA & Canada	Tentativo
Conferencia Sectorial Consumo	14 Junio 2018	Paris	Tentativo
Distribución dividendo	Lunes, 16 Julio 2018	-	Tentativo
Publicación Resultados 1S 2018	Jueves, 26 Julio 2018	-	Tentativo
Publicación Resultados 9M 2018	Martes, 30 Octubre 2018	-	Tentativo

Evolución de Divisas

Periodo	€ / Peso Argentino	€ / Real Brasileño
Cambio medio 1T 2016	0,0629	0,2329
Cambio medio 1T 2017	0,0599	0,2987
Variación 1T 2017 ⁽¹⁾	-4,8%	28,2%
Cambio medio 2T 2016	0,0626	0,2431
Cambio medio 2T 2017	0,0578	0,2829
Variación 2T 2017 ⁽¹⁾	-7,6%	16,4%
Cambio medio 3T 2016	0,0599	0,2760
Cambio medio 3T 2017	0,0493	0,2691
Variación 3T 2017 ⁽¹⁾	-17,8%	-2,5%
Cambio medio 4T 2016	0,0600	0,2820
Cambio medio 4T 2017	0,0482	0,2613
Variación 4T 2017 ⁽¹⁾	-19,7%	-7,4%
Cambio medio 2016	0,0613	0,2611
Cambio medio 2017	0,0538	0,2780
Variación 2017 ⁽¹⁾	-12,2%	6,5%

(1) Bloomberg, cotizaciones medias diarias (Variaciones negativas representan una depreciación respecto al Euro)

Definición de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)

En la elaboración de la información financiera, tanto interna como externamente, el Consejo de Administración de DIA ha adoptado una serie de Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) con el objetivo de conseguir un mayor entendimiento de la evolución del negocio. Estas MAR han sido seleccionadas atendiendo a la naturaleza del negocio y a las utilizadas por las empresas cotizadas del sector a nivel internacional. No obstante, estas MAR pueden ser o no ser totalmente comparables con las de otras empresas del sector. En todos los casos estas MAR deben ser consideradas como magnitudes que no pretenden reemplazar, o ser más importantes, a las medidas presentadas bajo normativa NIIF.

PROPÓSITO

El propósito de estas MAR es ayudar a entender mejor el rendimiento del negocio a través de información de interés sobre la evolución subyacente del negocio y de la situación financiera de la compañía.

Las MAR se utilizan también para mejorar la comparabilidad de la información entre periodos y ámbitos geográficos distintos ajustando las medidas NIIF por otros costes e ingresos o factores incontrolables que impactan en ellas. Las MAR son, por tanto, utilizadas por los miembros del Consejo de Administración y de la Alta Dirección para propósitos de análisis, planificación, reporte e incentivos.

CAMBIOS EN LAS MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

Durante el periodo, la Compañía ha realizado cambios en la denominación de algunas MAR para adaptarlas a las recomendaciones de ESMA (European Securities and Markets Authorities). De acuerdo con ello, la anterior expresión "Elementos no recurrentes" ha pasado a ser sustituida por "Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado". De acuerdo con este cambio, la anterior expresión "Elementos no recurrentes de caja" y "Otros elementos no recurrentes" pasan a ser denominadas como "Otro elementos de caja" y "Otros elementos de no caja" respectivamente.

En 2017, el cálculo de "Otros elementos de caja" incluye los beneficios por la enajenación de inmovilizado debido a la contabilización de este concepto como "otros ingresos" en la cuenta de resultados consolidada. Esta modificación introducida siguiendo las normas NIIF, refleja mejor el impacto en caja de "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado".

- **Ventas brutas bajo enseña:** valor total de la facturación 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.

RECONCILIACIÓN DE VENTAS NETAS A VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA

(€m)	2016	2017	Change
Ventas netas	8.669,3	8.620,6	-0,6%
IVA y otros	1.644,4	1.713,8	4,2%
VENTAS BRUTAS BAJO ENSEÑA	10.313,6	10.334,4	0,2%

- **Crecimiento 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.
- **Otros elementos excluidos del EBIT Ajustado:** Volumen de costes e ingresos que la Compañía aísla en la elaboración de las cuentas para tener un mejor entendimiento de la evolución subyacente del negocio principal durante el periodo de referencia. Los elementos que se excluyen del cálculo del EBIT ajustado se clasifican entre "Otros elementos de caja" (gastos relacionados con adquisiciones, gastos por reestructuración y procesos de eficiencia, gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias, beneficios por la enajenación de inmovilizado), "Gastos por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja" (pérdidas por bajas de activos, deterioros de activos y amortizaciones relacionadas con cierres de tienda).

OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO

(€m)	2016	2017	Cambio
Otros elementos de caja	52,3	59,8	14.4%
Gastos relacionados con adquisiciones	14,5	26,0	79.2%
Gastos por reestructuración y procesos de eficiencia	25,6	52,3	104.5%
Gastos relacionados con el traspaso de tiendas propias a franquicias	28,7	12,7	-55.7%
Beneficios por la enajenación de inmovilizado	(16,5)	(31,2)	89.7%
Gastos relacionados por transacciones de pago basados en acciones	14,6	-4,9	-133.2%
Otros elementos de no caja	24,6	34,5	40.1%
Perdidas por baja de activos	10,8	17,7	64.0%
Deterioro de activos	13,3	13,3	0.3%
Amortizaciones relacionadas con cierres de tiendas	0,6	3,5	502.2%
OTROS ELEMENTOS EXCLUIDOS DEL EBIT AJUSTADO	91,6	89,5	-2.3%

- **EBITDA ajustado:** resultado operativo antes de depreciación y amortización (incluyendo las amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas y el deterioro del inmovilizado), de pérdidas por bajas de activos, "Otros elementos de caja" y "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones".

RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO AL EBITDA AJUSTADO

(€m)	2016	2017	Change
Resultado operativo (EBIT)	309,5	247,1	-20,2%
Depreciación y amortización	226,7	232,0	2,3%
Amortizaciones relacionadas con el cierre de tiendas	0,6	3,5	502,2%
Deterioro del inmovilizado	13,3	13,3	0,3%
Pérdidas por baja de activos	10,8	17,7	64,0%
Resultado operativo bruto (EBITDA)	560,9	513,6	-8,4%
Otros elementos de caja	52,3	59,8	14,4%
Gastos relacionados por transacciones de pago basados en	14,6	-4,9	-
EBITDA AJUSTADO	627,9	568,6	-9,4%

- **EBIT ajustado:** resultado operativo antes de "Otros elementos de caja", "Gastos relacionados por transacciones de pagos basados en acciones" y "Otros elementos de no caja".

RECONCILIACIÓN DEL RESULTADO OPERATIVO (EBIT) AL EBIT AJUSTADO

(€m)	2016	2017	Change
Resultado operativo (EBIT)	309,5	247,1	-20,2%
Otros elementos de caja	52,3	59,8	14,4%
Gastos relacionados por transacciones de pago basados en acciones	14,6	-4,9	-133,2%
Otros elementos de no caja	24,6	34,5	40,1%
EBIT AJUSTADO	401,2	336,6	-16,1%

- **Resultado neto ajustado:** resultado calculado a partir del resultado neto atribuido a la sociedad dominante, ajustado por "Otros elementos excluidos del EBIT ajustado", "Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros", "Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios" y "Pérdidas de las actividades interrumpidas".

RECONCILIACIÓN DEL BENEFICIO NETO ATRIBUIDO AL BENEFICIO NETO AJUSTADO

(€m)	2016	2017	Change
Beneficio neto atribuido	174,0	109,6	-37,0%
Otros elementos excluidos del EBIT ajustado	91,6	89,5	-2,3%
Elementos excluidos de ingresos y gastos financieros	2,1	9,0	334,9%
Elementos excluidos de impuestos sobre beneficios	-15,2	-12,5	-17,4%
Pérdidas de las actividades interrumpidas	15,9	21,5	34,9%
BENEFICIO NETO AJUSTADO	268,5	217,0	-19,2%

- **BPA reportado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio neto atribuible dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.

RECONCILIACIÓN DEL BPA REPORTADO

(€m)	2016	2017	Change
Resultado neto atribuido (EURm)	174,0	109,6	-37,0%
Número de acciones medias ponderadas (millón)	613,18	611,89	-0,2%
Número medio de acciones propias medias (millón)	9,28	10,57	14,0%
BPA REPORTADO (Euro)	0,28	0,18	-36,9%

- **BPA ajustado:** fracción de resultados de la compañía calculada como beneficio ajustado dividido entre el número de acciones medias ponderadas del ejercicio.

RECONCILIACIÓN DEL BPA AJUSTADO

(€m)	2016	2017	Change
Resultado neto ajustado (EURm)	268,5	217,0	-19,2%
Número de acciones medias ponderadas (millón)	613,18	611,89	-0,2%
Número medio de acciones propias medias (millón)	9,28	10,57	14,0%
BPA AJUSTADO (Euro)	0,44	0,36	-19,0%

- **Deuda financiera neta:** Situación financiera de la compañía que resulta de minorar el valor total de la deuda financiera a corto plazo, largo plazo y otras obligaciones financieras del valor total del efectivo, otros elementos equivalentes a efectivo y otros activos líquidos. Toda la información necesaria para el cálculo de la deuda financiera neta aparece recogido dentro del balance publicado.

RECONCILIACIÓN DE LA DEUDA NETA

(€m)	2016	2017	Change
Deuda a largo plazo	1,062,3	961,9	-9,4%
Deuda a corto plazo	180,7	269,5	49,1%
Efectivo y equivalentes	-364,7	-340,2	-6,7%
DUDA NETA	878,3	891,3	1,5%

- **Caja de operaciones:** EBITDA ajustado menos "Otros elementos de caja", menos "Inversión (excluidas las adquisiciones)". Esta medida interna de cálculo de caja está recogida como una de las métricas principales en el plan de incentivos a largo plazo para el equipo directivo.

RECONCILIACIÓN DE LA CAJA DE OPERACIONES

(€m)	2016	2017	Change
EBITDA ajustado	627,9 ⁽¹⁾	568,6	-9,4%
Otros elementos de caja	52,3 ⁽²⁾	59,8	14,3%
Inversión (excluidas las adquisiciones)	340,2 ⁽³⁾	301,8	-11,3%
CAJA DE OPERACIONES	235,4	207,0	-12,1%

(1) EUR2.8m discontinuación DIA China,

(2) EUR20,7m discontinuación DIA China y beneficios por enajenación de inmovilizado

(3) EUR5.2m discontinuación DIA China.

Relación con Inversores

David Peña – Mario Sacedo– Tomás Peinado

Tel: +34 91 398 54 00, Ext: 33890

Email: investor.relations@diagroup.com

Relaciones Externas

Nieves Álvarez – Lara Vadillo – Ginés Cañabate – Luis Barreda

Tel: +34 91 398 54 00, Ext. 33886

Email: comunicacion@diagroup.com

Twitter: [@DIA_Group](https://twitter.com/DIA_Group)

Parque Empresarial Las Rozas

Jacinto Benavente, 2 A

28232 - Las Rozas (Madrid)

SPAIN



Disclaimer

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).