

Grupo DIA obtiene unas ventas brutas en el primer semestre de 2011 de 5.422 millones de euros

- Las ventas se aceleran en el segundo trimestre del año.
- El EBITDA ajustado de elementos extraordinarios* alcanza los 233,8 millones de euros con un crecimiento del 10,1%.
- La compañía reitera sus previsiones para el ejercicio 2011.

Madrid, 30 de Agosto de 2011. Grupo DIA, entre enero y junio de este año, ha alcanzado una cifra de ventas brutas bajo enseña de 5.422 millones de euros. Esta cifra representa a moneda local un 4,7% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. En términos comparables, es decir en tiendas que llevan abiertas más de un año, las ventas han mejorado un 1,5% en el primer semestre del año. A cierre de junio de 2011, el número de establecimientos bajo enseña DIA era de 6.464 tiendas.

Grupo DIA ha acelerado el ritmo de crecimiento de ventas en el segundo trimestre del año. Las ventas brutas entre abril y junio subieron un 5,5%. *“La aceleración del crecimiento de las ventas en el segundo trimestre, principalmente por el incremento de ingresos a tiendas comparables, es fruto del buen avance de nuestros planes de transformación, particularmente en Iberia y en Francia. Especialmente significativa es la progresión de los países emergentes -Argentina, Brasil, Turquía y China- tanto en cifra de ventas comparables -con crecimientos de dos dígitos- como absolutas a través de una fuerte expansión, al mismo tiempo que duplicamos nuestra rentabilidad.”*, ha declarado Ricardo Currás, consejero delegado del Grupo DIA.

En España, a pesar del contexto económico, las ventas brutas del Grupo DIA durante el primer semestre del año han registrado un crecimiento del 1,6% hasta alcanzar los 2.276 millones de euros.

El EBITDA ajustado de elementos extraordinarios creció un 10,1% hasta situarse en los 233,8 millones de euros. Los costes de explotación descendieron en el primer semestre del año un 0,3% hasta los 770 millones de euros, de esta forma el Grupo DIA puede afirmar que el “Plan de Control de Reducción de Costes e Incremento de Productividad 2009-2012” progresa en línea con lo esperado.

La compañía se ratifica en la consecución de los objetivos marcados para 2011. En los mercados maduros, como Iberia y Francia, seguirá apostando por el control de costes, la mejora de la productividad y la transformación de tiendas a los nuevos formatos DIA Market y DIA Maxi y en el desarrollo de la franquicia. En los países emergentes la estrategia continuará basándose en la expansión y en la mejora de la rentabilidad.

Para más información:

Nieves Álvarez Nieto Tfno: (34) 91.398.54.00 Ext. 33340 / 650.64.16.36

Lara Vadillo Muñoz Tfno: (34) 91.398.54.00 Ext: 33886 / 619.22.65.87

comunicación@diagroup.com

Glosario:

***Tasa constante:** es la comparativa entre los diferentes periodos utilizando el mismo tipo de cambio en moneda local. La cuota de mercado siempre se calcula en el sector retail bajo tasa constante.

***Tasa corriente:** es la comparativa entre los diferentes periodos incluyendo el efecto divisa.

***Ventas brutas:** son todas las ventas realizadas bajo enseña DIA. Incluyen impuestos, las ventas realizadas por tiendas propias DIA y las ventas a público realizadas por las franquicias.

***Ventas netas:** son todas las ventas realizadas por DIA una vez descontados los impuestos y sin incluir las ventas de las franquicias.

***Ventas bajo enseña:** este dato incluye todas las ventas realizadas por DIA tanto en tiendas propias como en franquicias.

***Ventas comparables:** son las ventas en tiendas que llevan abiertas más de un año.

*** EBITDA ajustado de elementos extraordinarios o ajustado cash (beneficio bruto de explotación):** "Resultado de explotación" antes de "Resultados procedentes de inmovilizado", "Amortizaciones y deterioro", amortización de activos logísticos incluida en el epígrafe de la cuenta de resultados "Consumo de mercaderías y otros consumibles" y otros gastos e ingresos por reestructuración (incluidos en el epígrafe de "Gastos de explotación"). Es el indicador de generación de caja operativa recurrente.

Para más información:

Nieves Álvarez Nieto Tfno: (34) 91.398.54.00 Ext. 33340 / 650.64.16.36

Lara Vadillo Muñoz Tfno: (34) 91.398.54.00 Ext: 33886 / 619.22.65.87

comunicación@diagroup.com