



Elektra Reporta EBITDA record para el primer trimestre

- **Las Ventas se incrementaron 10% y el EBITDA se incrementó 15%**
 - **El pago de Dividendos se incrementó 15%**

México, D.F. a 23 de abril del 2001. Grupo Elektra S.A. de C.V. (BMV: ELEKTRA, NYSE: EKT), la principal cadena de tiendas especialistas y de crédito al consumo de América Latina, reportó hoy resultados record para el primer trimestre. Esto marca el decimoséptimo trimestre en forma consecutiva con cifras record en EBITDA.

En el primer trimestre, las ventas se incrementaron 10.4%, el equivalente a \$366 millones de dólares comparado con los \$331 millones de dólares en el mismo periodo el año pasado. El resultado de operación se incrementó en 16.4% a \$47 millones de dólares comparado con los \$40 millones de dólares en el mismo periodo en el 2000. El EBITDA para el primer trimestre se incrementó 14.8% a \$67 millones de dólares, comparado con los \$ 58 millones de dólares en el primer trimestre del 2000.

Javier Sarro, Director General de Elektra, comentó: “Los resultados de Elektra alcanzaron su meta de acuerdo con lo planeado. Estos resultados reflejan nuestra revisión en la estrategia operativa del 2001 la cual fue diseñada para adaptarse a una economía cambiante. Aunque más conservador que lo planeado hacia la segunda mitad del año pasado, seguimos proyectando un crecimiento rentable para el 2001. Los resultados del primer trimestre reflejan nuestra habilidad de controlar el crecimiento y los costos operativos. Seremos conservadores, acumularemos efectivo y estaremos preparados para tomar ventaja de cualquier posible oportunidad de compra que una economía debilitada pueda generar. Monitorearemos de cerca el panorama económico y político para ajustar las operaciones de Elektra reaccionando rápidamente ante los indicadores de la economía y nuestros propios indicadores.”

Cifras relevantes para el primer trimestre del 2001

- Cifras record en ingresos, EBITDA y utilidad de operación.
- Decimoséptimo trimestre consecutivo con EBITDA record (medido año vs año).
- El margen bruto de 45.3% marcó un nuevo record.
- Crecimientos del 4.1% y 11.5% en la contribución a mismas tiendas y contribución bruta.
- Gastos de operación se incrementaron 7.7% año contra año, por debajo del 10.4% de incremento en ventas.
- Exitosa bursatilización de cuentas por cobrar por un monto de Ps. 650 millones de pesos.
- Dividendo autorizado por 15 millones de dólares, 15.4% más que el dividendo del 2000.

Álvaro Rodríguez, Vicepresidente de Finanzas de Grupo Elektra comentó: “Estamos trabajando para reducir el plazo promedio de nuestro portafolio y mejorar la calidad de nuestras ganancias. La ventaja de este enfoque conservador, el cual Elektra ha aplicado muchas veces durante el pasado, la más reciente hace un año, es que asumimos un menor riesgo crediticio y estamos

posicionados para ser rentables inclusive en escenarios económicos difíciles. Nuestra estrategia es también flexible, por lo que si las condiciones cambian, podemos fácilmente extender el plazo promedio de nuestro portafolio y crecer el nivel de ventas”.

“Durante el primer trimestre, colocamos 650 millones de pesos en un programa de bursatilización de cuentas por cobrar. Esto marca nuestro séptimo programa de este tipo, cada uno de los cuales ha sido bien recibido por los inversionistas. Estos recursos serán utilizados principalmente para financiar nuestras operaciones de crédito al consumo.”

Durante el trimestre, los gastos de operación subieron 7.7% año contra año, y solamente 7% excluyendo gastos por liquidación de personal durante el trimestre, por debajo del incremento del 10.4% en ventas durante el mismo periodo. Esta mejora refleja el exitoso inicio del programa de reducción de costos de la Compañía y es una clara señal de la importancia que la alta gerencia está poniendo en gastos. El programa produjo reducciones en base anual del 6.4% y 3.4% en gastos de operación y de fletes, dos líneas que contribuyeron a los altos crecimientos en gastos reportados durante el 2000. La Compañía espera conseguir reducciones de gastos adicionales en los siguientes trimestres.

Resultados Operativos

Millones de pesos(1) y dólares(2) excepto porcentajes y por montos de ADR's

	1T00	1T01	Incremento
Ventas Netas			
Pesos	3,142	3,469	10%
US \$	331	366	
EBITDA			
Pesos	553	636	15%
US \$	58	67	
Utilidad Neta			
Pesos	329	255	-22%
US \$	35	27	
Ingresos por acción			
Pesos por CPO (3)	0.27	0.21	-22%
US \$ por ADR (3)	0.28	0.22	

1. Pesos constantes al poder adquisitivo de marzo 31,2001

2. Al tipo de cambio del 31 de marzo del 2001, Ps. 9.48 por US dollar

3. Cálculo basado en 1,203 millones CPO's (120.3 millones ADR's) al cierre de marzo 31, 2001, y 1,223.2 millones CPO's (122 millones ADR's) al cierre de marzo 31, 2000.

Nota: Para mayores detalles, remitirse al anexo “Análisis del Desempeño Operativo del Trimestre”

Anexo: Análisis del Desempeño Operativo del Trimestre

Tiendas de Marca

Mercancía Elektra en México y Latinoamérica: Durante el primer trimestre del 2001, las ventas se incrementaron 11.6% a Ps. 2,179 millones comparados con los Ps. 1,953 millones en el 1T00. La contribución a mismas tiendas y las ventas mismas tiendas crecieron 8% y 10.5% respectivamente. El margen bruto de mercancía Elektra alcanzó un 31.7% en el 1T01, un incremento de 130 puntos base comparado con el 1T00. Esto se debió principalmente al continuo mejoramiento de las operaciones de Latinoamérica y una fuerte demanda en el mercado mexicano.

Mercancía Salinas y Rocha: Durante el primer trimestre, las ventas se incrementaron 5.1% a Ps. 205 millones. El margen bruto fue de 33.0% durante el 1T01, exactamente en línea con el reportado en el 1T00. Esta unidad de negocio contribuyó en 6% al total de las ventas durante el trimestre.

Mercancía THE ONE: Durante el primer trimestre del 2001, las ventas disminuyeron 12.5% a Ps. 119 millones comparadas con los Ps. 136 millones en el 1T00. La contribución a mismas tiendas y las ventas mismas tiendas disminuyeron 26.1% y 13.5% respectivamente, con respecto al mismo período del año anterior. Este es el resultado del impacto negativo de las tiendas que estuvieron operando bajo el formato de Hecali en los últimos doce meses y cuyo inventario estaba siendo liquidado. Las conversiones a The One han concluido.

Tabla 1: Contribución a mismas tiendas (1Q00-1Q01)

	1T00	1T01
Elektra	4.0%	8.0%
Salinas y Rocha	N.D	-11.5%
THE ONE/ Hecali	-4.5%	-26.1%
TOTAL	3.5%	4.1%

Tabla 2: Ventas mismas tiendas (1Q00-1Q01)

	1T00	1T01
Elektra	0.3%	10.5%
Salinas y Rocha	N.D	5.8%
THE ONE/ Hecali	-3.0%	-13.5%
TOTAL	-0.2%	9.0%

Productos y Servicios de Marca

El programa de garantías extendidas de Elektra, **Milenia**, registró un incremento del 51.5% en ventas durante el primer trimestre del 2001, alcanzando Ps. 51 millones, comparado con Ps. 34 millones durante el 1T00. El número total de líneas de producto en las cuales se ofrecen garantías extendidas se incrementó durante este trimestre.

Fotofacil continuó operando con 180 minilabs. Durante este trimestre, Fotofacil reportó ingresos equivalentes a \$ 3.6 millones de dólares, un incremento del 42% respecto al 1T00, con un margen de contribución del 38%.

Unefon (BMV: UNEFONA) inició operaciones en Tampico el 31 de marzo. Actualmente, Unefon tiene servicio en 13 ciudades. Durante el 2001, Unefon planea tener operaciones en 19 ciudades.

A la fecha, Elektra ha vendido más de 200,000 aparatos y está vendiendo en promedio 3.8 teléfonos por tienda por día en 330 tiendas. Elektra genera ingresos por la venta de aparatos y tarjetas pre-pagadas (60 millones de minutos de tiempo aire vendidos durante el 1T01).

Comercio Electrónico: La nueva versión de la página www.elektra.com.mx fue exitosamente lanzada durante los primeros días de abril del 2001

Nuevos Productos y Servicios de Marca

A finales del 1T01, la nueva línea de computadoras estaba disponible en 300 kioscos en tiendas Elektra y Salinas y Rocha. A la fecha se han vendido aproximadamente 1,500 computadoras y más de 2,300 periféricos. Elektra espera tener kioscos en operación en casi todas sus tiendas Elektra y Salinas y Rocha para el final del 2001.

El nuevo programa de crédito hipotecario a través de **Credimax** continúa en la fase final de su prueba piloto en Toluca. A la fecha se han colocado 20 créditos hipotecarios y se han entregado 3 casas. Elektra funge como investigador y verificador de las solicitudes de crédito y como agente recolector de los pagos para los créditos hipotecarios otorgados por el programa gubernamental FOVI.

Servicios Financieros

Los ingresos por crédito se incrementaron 14.2% a Ps. 784 millones de Ps. 687 millones reportados en el 1T00. El margen bruto de los ingresos por crédito fue de 76.8%, comparado con el 78.6% reportado en el 1T00 y 65.9% en el 4T00. Al final del trimestre, Elektra tenía 1.9 millones de cuentas activas de crédito, un incremento del 13.6% con respecto al mismo periodo del año anterior. Las cuentas por cobrar brutas fueron Ps. 4.3 millardos comparado con los Ps. 3.3 millardos al final del 1T00. El plazo promedio de crédito al cierre del 1T01 fue de 43 semanas, a diferencia de las 33 semanas en promedio al final del 1T00, y las 44 semanas al cierre del 4T00.

Durante el trimestre regresamos a una posición más conservadora en nuestras ventas a crédito, la misma posición que mantuvimos durante la primera mitad del 2000. Nuestra mezcla de ventas de mercancía al final del 1T01 fue de 59% a crédito y 41% de contado, lo que refleja nuestra promoción a plazos de entre 7 y 9 meses. Esperamos reducir gradualmente el plazo de nuestra cartera.

Dinero en Minutos, la alianza estratégica de Elektra con Western Union para envío de dinero registró una disminución del 11% en sus ingresos durante el 1T01 a Ps. 97 millones, comparado con los Ps. 109 millones en el 1T00. Esto fue resultado de una reducción de 1.1% en la originación de operaciones.

Dinero Express, el servicio de transferencia de dinero dentro de la República Mexicana exclusivo de Elektra, registró durante el 1T01 un incremento del 19.2% en sus ventas debido a un 26% de incremento en el número de sus operaciones. Detrás de este crecimiento saludable en el número de operaciones están tres factores: (1) tiendas localizadas cerca del cliente; (2) el cliente sabe que puede tener acceso al dinero transferido casi de forma inmediata, de Lunes a Domingo, de 9:00 am a 9:00 pm; (3) el programa de lealtad "Cliente Frecuente", a través del cual los clientes de Dinero Express reciben beneficios adicionales.

Al cierre del 1T01, las cuentas de ahorro **Guardadito**, superaron el nivel de 1.6 millones de cuentas, un incremento del 33% respecto al nivel reportado en el 1T00. El monto promedio por cuenta permaneció en aproximadamente Ps. 270.

Pago de Dividendo

Durante el primer trimestre, los accionistas aprobaron un dividendo neto de Ps. 0.116 por CPO, o US\$ 0.121 por ADR, un total de Ps. 142.5 millones, equivalentes a \$15 millones de dólares. Esto representa el 6.1 por ciento del EBITDA reportado por Elektra durante 2000. El dividendo fue pagado el día 20 de abril del 2001.

Balance y CAPEX

El total de pasivos con costo al cierre del 31 de marzo del 2001 fue equivalente a US\$ 438 millones, una disminución del 2.7% comparado con la cifra reportada al 31 de marzo del 2000. La deuda neta al cierre del 1T01 fue equivalente a \$ 340 millones de dólares, un incremento del 8.6% respecto al cierre del 1T00.

Los gastos de capital en el primer trimestre fueron de \$ 8.5 millones de dólares, debido principalmente a la remodelación de sucursales y adquisición del equipo de las tiendas nuevas. El CAPEX total para el año 2001 será de aproximadamente \$ 75 millones de dólares.

Durante el 1T01 hubo 14 aperturas de tienda (7 Elektra, 2 THE ONE y 5 Bodega de Remates) y hubo 12 cierres (11 Hecalis y 1 Salinas y Rocha). Los 11 Hecalis cerrados eran localizaciones que no cumplían con las especificaciones del formato The One. En términos totales hubo 2 aperturas netas durante el trimestre llevando a un total de 952 tiendas al cierre del 1T01.

La inversión indirecta de Elektra del 18.3% en TV Azteca valuada en \$ 58.8 millones de dólares es mostrada en el balance bajo el método de participación. Efectivo al 4T99, la compañía cambió su método de presentación para reflejar el resultado de su inversión, neto de la amortización del crédito mercantil, en el estado de resultados. Anteriormente, la inversión se registraba en el balance al 80% de su valor de mercado, neto de la deuda de Azteca Holdings y los cambios en el valor de mercado eran cargos directos al capital contable.

Las tablas financieras están disponibles en la página web de Elektra en www.grupoelektra.com.mx

Los montos en Pesos Mexicanos están presentados en US Dólares al tipo de cambio de \$9.48 pesos por US Dólar.

ELEKTRA “PROGRESO A TRAVES DE BIENES Y SERVICIOS ACCESIBLES”

Grupo Elektra, la cadena de tiendas especialista más importante de Latinoamérica, atiende al mercado popular, y es líder en los mercados de productos electrónicos, línea blanca, muebles, y enseres menores. La cadena de tiendas Elektra comprende actualmente más de 952 tiendas cubriendo 320 ciudades en la región, y en cinco países de América Latina. Las principales líneas de negocio son: Elektra, que ofrece electrónicos, muebles y artículos de línea blanca a gupos de ingreso medio y bajo; Salinas y Rocha, cadena especialista similar a Elektra con un enfoque en muebles que atiende a un segmento con ingresos ligeramente más altos; The One, cadena especializada en la venta de ropa casual para el mismo segmento de mercado que cubre Elektra; CrediFacil, que extiende crédito a clientes de Elektra; y Dinero en Minutos/Dinero Express, los servicios de transferencia de dinero. Grupo Elektra también tiene una participación indirecta en TV Azteca, uno de las dos cadenas de televisión en México. La publicidad masiva a través de TV Azteca es un elemento integral para la estrategia de Elektra.

Relaciones con Inversionistas

**Esteban Galíndez, CFA
Director de Relaciones con
Inversionistas
Grupo Elektra, S.A. de C.V.
Tel.,(52) 629 9333
Fax. (52) 5629 9234
egalindez@elektra.com.mx**

**Juan Carlos Creixell
Coordinador Relaciones con
Inversionistas
Grupo Elektra S.A de C.V,
(52) 629 93 33
Fax. (52) 5629 9234
jcreixell@elektra.com.mx**