



## **GRUPO ELEKTRA REPORTA RESULTADOS DEL PRIMER TRIMESTRE**

- **Los Ingresos se Incrementaron 9%**
- **Los ingresos en Productos y Servicios se Incrementaron 14%**
  - **Sólido Balance Pieza Clave de Crecimiento**
- **Secretaria de Hacienda y Crédito Público otorga licencia bancaria**

**México D.F. Abril 23, 2002. Grupo Elektra S.A. de C.V. (BMV: Elektra, NYSE:EKT)**, la principal cadena de tiendas especialistas y de crédito al consumo en América Latina, reportó hoy sus resultados para el primer trimestre que terminó el 31 de marzo del 2002.

En términos consolidados, los ingresos totales se incrementaron 9% a \$439.6 millones de dólares, comparados con los \$403.0 millones de dólares reportados en el mismo periodo del año 2001. Los ingresos de productos y servicios se incrementaron 14% a \$356.4 millones de dólares, comparados con los \$311.9 millones de dólares en el 1T01. En este mismo periodo, los ingresos por las operaciones de crédito al consumo disminuyeron 9% a \$83.2 millones de dólares, comparados con los \$92.1 millones de dólares reportados en el mismo periodo del año 2001.

En términos consolidados, la utilidad bruta fue de \$177.2 millones de dólares, una disminución del 3% respecto a los \$ 182.4 millones de dólares reportados en el 1T01. La utilidad bruta en la venta de productos y servicios fue de \$114.1 millones de dólares en el 1T02, un incremento del 2% respecto a los \$112.4 millones de dólares reportados en el 1T01. La utilidad bruta en las operaciones de crédito al consumo fue de \$63.1 millones de dólares en el 1T02, una disminución del 10% respecto a los \$70.0 millones de dólares reportados en el 1T01.

El EBITDA fue de \$64.5 millones de dólares, una disminución del 13% respecto a los \$73.8 millones de dólares reportados en el primer trimestre del 2001. El resultado de operación disminuyó 20% a \$41.5 millones de dólares en el 1T02 comparado con los \$51.8 millones de dólares en el 1T01.

Javier Sarro, Director General de Grupo Elektra comentó: “Este es un tiempo de oportunidad en donde seguiremos consolidando nuestro liderazgo en el sector de comercio especializado a medida que los competidores más pequeños y débiles enfrentan crecientes dificultades para mantener a tono sus operaciones de comercio y servicios financieros. Nuestro modelo de negocios generó crecimientos significativos en ventas, impulsado por una estrategia enfocada en aumentar nuestra participación de mercado en un ambiente económico débil. Esta estrategia, está basada en las fortalezas de Grupo Elektra – sólido balance, extensa red de distribución, tecnología de punta, estructura de costos eficiente y marcas fuertes, además de nuestra inigualable capacidad y experiencia en el área de servicios financieros.”--

Álvaro Rodríguez, Vicepresidente de Administración y Finanzas de Grupo Elektra comentó: “Concluimos el primer trimestre del 2002 con un balance aun más fortalecido que incluye una posición de efectivo por \$238 millones de dólares y una deuda con costo neto de efectivo de \$268 millones de dólares, con la mayoría de la deuda a largo plazo.” Agregó además que: “Esta estructura nos permite continuar manejando la compañía de manera contra-cíclica. Esto significa que Grupo Elektra se convierte selectivamente en un jugador más agresivo en términos de mercadeo y promociones en ciertas regiones y productos cuando se presentan escenarios más competitivos. Es precisamente en este tipo de entornos difíciles en donde estas iniciativas realmente funcionan. Esta es una estrategia mucho más competitiva que aquella utilizada por otros competidores en el sector del comercio especializado, permitiéndole al formato Elektra, nuestra cadena de tiendas más importante, gozar de un crecimiento del 18% en ventas mientras que el resto del mercado no registro ningún crecimiento.”

Agregó además que: “En términos de utilidad bruta, la extensión en la colocación de los plazos de crédito tiene un doble efecto negativo. Por un lado, devengamos el sobreprecio en un plazo de tiempo mayor, lo que impacta negativamente a los ingresos; por el otro lado, el rubro de costos se incrementa al registrar inmediatamente la provisión al 100%. No obstante, debemos enfatizar el hecho de que este es un efecto de corto plazo que tendrá beneficios para la compañía a mediano plazo.”

A principios de Abril de este año, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público otorgo a Grupo Elektra la primera licencia bancaria desde 1994. Comentando este importante evento para la compañía, el Señor Sarro dijo: “Esta nueva licencia bancaria nos permitirá apalancar aún más nuestra ya exitosa estrategia de negocios. Tendremos ahora la oportunidad potencial de incrementar nuestra penetración en la clases baja y media de la población, segmento de la población que tradicionalmente ha estado desatendido en términos de servicios financieros. El nuevo banco estará 100% capitalizado por Grupo Elektra y estará registrado como una subsidiaria no restringida. La capitalización inicial del banco será de aproximadamente \$25 millones de dólares, recursos que saldrán del efectivo en nuestro balance. Esperamos iniciar las operaciones de este banco en la segunda mitad de este año.”

### **Datos Relevantes del primer trimestre del 2002:**

- Los ingresos por la venta de productos y servicios se incrementaron 14% mientras que los ingresos por ventas de crédito al consumo disminuyeron 9%. En términos consolidados se registró un incremento del 9%.
- Sólido Balance: Efectivo de \$238 millones de dólares, 120% más que en el 1T01 y 11% más que en el 4T01
- Novena bursatilización de cuentas por cobrar por aproximadamente \$80 millones de dólares.
- Grupo Elektra recibe licencia bancaria por parte de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

La utilidad bruta disminuyó a \$177.2 millones de dólares, 3% menos que los \$182.4 millones de dólares en el 1T01, mientras que el EBITDA disminuyó 13% al registrar \$64.5 millones de dólares respecto a los \$73.8 millones de dólares en el 1T01. Esto fue el resultado en mayor medida de la disminución en los resultados de las operaciones de crédito y en menor medida a los resultados de las operaciones de venta de productos y servicios.

### **Operación Crédito al Consumo:**

- Créditos nuevos colocados a mayores plazos que aquellos en el 1T01 con dos impactos negativos:
  - Mayor provisión para cuentas incobrables, registradas inmediatamente.
  - El sobreprecio se devenga más lentamente.

### **Operación de venta de productos y servicios::**

- Una estrategia más competitiva en un mercado de nulo crecimiento que provocó menores márgenes.

### **Resultados Operativos Consolidados:**

Millones de pesos<sup>1</sup> y dolares<sup>2</sup> excepto porcentajes y precios por acción

	1T01	1T02	% Incr.
<b>Ingresos</b>			
<b>Pesos</b>	3,631.0	3,960.8	9
<b>US \$</b>	403.0	439.6	9
<b>EBITDA</b>			
<b>Pesos</b>	665.1	581.3	-13
<b>US \$</b>	73.8	64.5	-13
<b>Utilidad Neta</b>			
<b>Pesos</b>	267.3	260.6	-2
<b>US \$</b>	29.7	29	-2
<b>Ingresos por acción</b>			
<b>Pesos por CPO<sup>3</sup></b>	0.22	0.21	-5
<b>US \$ por ADR<sup>3</sup></b>	0.25	0.24	-4

1. Pesos constantes de poder adquisitivo al 31 de marzo del 2002

2. Cálculos basados en 1,215 millones de CPO's (121.5 millones de ADR) al cierre de marzo 31, 2002, y 1,207 millones CPO's (120.7 millones ADR's) al cierre de marzo 31 del 2001. Tipo de cambio de Ps. 9.01 por US\$1

### **Análisis del Desempeño Operativo del Trimestre**

#### **Operaciones de Cadenas**

##### **Elektra:**

Los ingresos se incrementaron 18% a Ps. 2,759.2 millones comparados con los Ps. 2,337.2 millones en el 1T01. La utilidad bruta se incrementó 5% de Ps. 859.9 millones en el 1T01 a Ps. 902.7 millones en el 1T02. El margen bruto de Elektra fue de 33% en el 1T02, comparado con el 37% reportado en el 1T01.

**Salinas y Rocha:**

Los ingresos se incrementaron 8% a Ps. 234.0 millones comparado con los Ps. 216.6 millones en el 1T01. La utilidad bruta se incrementó 1% de Ps. 66.6 millones en el 1T01 a Ps. 67.0 millones en el 1T02. El margen bruto de Salinas y Rocha fue de 29% durante el 1T02, comparado con el 31% reportado en el 1T01.

**Bodega de Remates:**

Los ingresos se incrementaron 5% a Ps. 136.2 millones de Ps. 129.4 millones en el 1T01. La utilidad bruta disminuyó 19% de Ps. 34.4 millones en el 1T01 a Ps. 27.8 millones en el 1T02. El margen bruto de Bodega de Remates fue de 20% durante el 1T02, comparado con 27% reportado en el 1T01.

**THE ONE:**

Los ingresos disminuyeron 35% a Ps. 81.9 millones comparadas con los Ps. 126.9 millones en el 1T01. La utilidad bruta disminuyó 40% de Ps. 51.7 millones en el 1T01 a Ps. 30.8 millones en el 1T02. El margen bruto de The One fue de 37.6% durante el 1T02, comparado con 40.7% reportado en el 1T01.

**Productos y Servicios**

Los ingresos en nuestras líneas de productos más importantes (electrónica, línea blanca, muebles y enseres menores, las cuales representan el 82% de los ingresos de productos y servicios) se incrementaron un 12% y llegaron a Ps. 2,604.3 millones de pesos en el 1T02 comparados con los Ps. 2,323.7 millones en el 1T01. La utilidad bruta en estas líneas se incrementó 3% de Ps. 747.7 millones en el 1T01 a Ps. 768.0 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 29.5% en el 1T02 comparado con el 32.2% en el 1T01.

**Milenia:**

Los ingresos disminuyeron 1%, llegando a Ps. 52.5 millones, comparados con Ps. 53.2 millones durante el 1T01. La utilidad bruta disminuyó 8% de Ps. 37.2 millones en el 1T01 a Ps. 34.2 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 65.1% en el 1T02 comparado con el 70% en el 1T01.

**Fotofacil:**

Los ingresos se incrementaron 24% al llegar a Ps. 43.8 millones. La utilidad bruta se incrementó 17% de Ps. 13.3 millones en el 1T01 a Ps. 15.6 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 35.6% en el 1T02 comparado con el 37.6% en el 1T01.

**Unefon:**

Los ingresos se incrementaron 81% al pasar de Ps. 99.1 millones en el 1T01 a Ps. 178.9 millones en el 1T02. La utilidad bruta se incrementó 80% al pasar de Ps. 21.6 millones en el 1T01 a Ps. 39.0 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 21.8% en el 1T02 al igual que en el 1T01.

**Dinero en Minutos:**

Los ingresos disminuyeron 31% a Ps. 70.1 millones, comparados con los Ps. 101.6 millones en el 1T01. La utilidad bruta disminuyó 30% de Ps. 97.7 millones en el 1T01 a Ps. 68.5 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 97.7% en el 1T02 comparado con el 96.2% en el 1T01.

**Dinero Express:**

Los ingresos y utilidad bruta se incrementaron 20% al pasar de Ps. 35.5 millones en el 1T01 a Ps. 42.5 millones en el 1T02. El margen bruto fue del 100% al no tener costos asociados.

**Guardadito:**

Al cierre del 1T02, las cuentas de ahorro Guardadito fueron 900 mil, comparadas con las 1.6 millones de cuentas reportadas al cierre del 1T01, como resultado del proceso de depuración a través del cual se carga una comisión de Ps. 1 mensual a aquellas cuentas con saldo menor a Ps. 50. Este proceso también incrementó el saldo promedio de las cuentas al llegar a Ps. 420 al cierre del 1T02 de Ps. 270 al cierre del 1T01.

**Computadoras, periféricos y accesorios:**

Los ingresos de esta línea en el 1T02 se incrementaron 224% al llegar a Ps. 145.1 millones, comparados con Ps. 44.7 millones en el 1T01. La utilidad bruta se incrementó 175% de Ps. 12.2 millones en el 1T01 a Ps. 33.5 millones en el 1T02. El margen bruto fue de 23.1% en el 1T02 comparado con el 27.3% en el 1T01.

**Operaciones de Crédito al Consumo****CREDIMAX (Crédito)**

- El plazo promedio de crédito al cierre del 1T02 fue de 47 semanas, a diferencia de las 46 semanas en promedio al final del 2001 y 43 semanas al cierre del 1T01.
- Los ingresos se redujeron 9% a Ps. 749.6 millones de Ps. 821.0 millones reportados en el 1T01.
- El margen bruto de los ingresos de crédito fue de 76%, comparado con el 77% reportado en el 1T01.
- La utilidad bruta disminuyó 10% de Ps. 630.6 millones en el 1T01 a Ps. 568.3 millones en el 1T02.
- Al final del primer trimestre del 2002, Grupo Elektra tenía 1.88 millones de cuentas activas de crédito comparadas con 1.94 millones en el 1T01.
- Las cuentas por cobrar brutas fueron el equivalente a \$425 millones de dólares comparado con los \$416 millones de dólares al final del 1T01.

**Balance y CAPEX**

La deuda con costo al cierre del 31 de marzo del 2002 fue equivalente a \$ 506.7 millones de dólares, comparada con los \$482.4 millones de dólares en el 1T01. La deuda con costo neta de efectivo al cierre del 1T02 fue equivalente a \$268.2 millones de dólares, una reducción del

28.4% respecto al cierre del 1T01. Esta disminución en la deuda con costo neta de efectivo es debida al 121% de incremento en efectivo, resultado de nuestra estrategia de acumulación, parcialmente anulada por mayores necesidades de fondeo resultado de nuestra estrategia de otorgamiento de crédito a mayores plazos.

Los gastos de capital en el primer trimestre fueron de \$ 2.7 millones de dólares, debido principalmente a la apertura de sucursales. El CAPEX total estimado para el año 2002 se mantiene en \$ 75 millones de dólares.

Durante el 1T02 hubo 8 aperturas de tienda (7 Elektra y 1 Bodegas de Remate) y hubo 16 cierres ( 4 Elektra, 2 Salinas y Rocha y 10 The One). En términos totales hubo 8 cierres netos durante el trimestre llevando a un total de 944 tiendas al cierre del 1T02.

***Los montos en Pesos Mexicanos están presentados en US Dólares al tipo de cambio de \$9.01 pesos por US Dólar.***

## **ELEKTRA “TRADICIÓN CON VISIÓN”**

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 cerca de 1,000 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 grupos 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; CrediMax, que extiende crédito a clientes de Elektra; y Dinero en Minutos/Dinero Express, los servicios de transferencia de dinero.

### **Relaciones con Inversoristas**

**Esteban Galíndez, CFA**  
**Director de Relaciones con**  
**Inversoristas**  
**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**  
**Inversoristas**  
**Grupo Elektra S.A de C.V,**  
**(52) 629 93 33**  
**Fax. (52) 5629 9234**  
**jcreixell@elektra.com.mx**

[www.grupoelektra.com.mx](http://www.grupoelektra.com.mx)