



GRUPO ELEKTRA REPORTA EBITDA E INGRESOS RECORD PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE

- **El EBITDA subió 10%**

México, D.F. a 18 de julio 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 para el segundo trimestre y los seis primeros meses del año. Esto marca el decimoctavo trimestre en forma consecutiva con cifras record en EBITDA e Ingresos.

En el segundo trimestre, el EBITDA se incrementó 10% a \$74.5 millones de dólares, comparado con los \$ 67.5 millones de dólares en el segundo trimestre del 2000. Las ventas se incrementaron 3%, el equivalente a \$418.2 millones de dólares comparado con los \$405.7 millones de dólares en el mismo periodo el año pasado. El resultado de operación se incrementó en 6% a \$53.1 millones de dólares comparado con los \$50.1 millones de dólares en el mismo periodo en el 2000.

Para la primera mitad del año, el EBITDA alcanzó una cifra record de \$145.2 millones de dólares, un 13% de incremento respecto a los \$129 millones reportados en los seis primeros meses del año 2000. Los ingresos se incrementaron un 6%, el equivalente a \$ 804.3 millones de dólares comparado con los \$755.4 millones en la primera mitad del año 2000. El resultado de operación se incrementó 11% a \$102.7 millones de dólares, comparado con los \$92.7 millones en la primera mitad del 2000.

Javier Sarro, Director General de Grupo Elektra, comentó: “La estrategia de operación que implementamos a principio de este año ha progresado exitosamente. Recientemente, adquirimos La Curacao México, siguiendo la misma exitosa estrategia de adquisición de compañías con problemas financieros como fué el caso de Salinas y Rocha, e incrementamos la presencia de Grupo Elektra en el sureste mexicano. Como anticipamos, estamos encontrando excelentes oportunidades de adquisición. Incrementamos deliberadamente nuestra acumulación de efectivo para tener la flexibilidad de movernos rápidamente y hacer crecer nuestro negocio al mismo tiempo que nuestros competidores se debilitan en ventas, reportan pérdidas y, en algunas ocasiones, se declaran en quiebra.”

El Sr. Sarro agregó: “Pese a la tendencia de largo plazo de deflación en precios en la línea de electrónica, hemos incrementado nuestro volumen de venta para compensar este efecto. Adicionalmente, mantuvimos el número de aperturas netas de tiendas en 45 para el 2001, incluyendo las 33 tiendas netas producto de la adquisición de La Curacao”.

Cifras relevantes del segundo trimestre del 2001

- Decimooctavo trimestre consecutivo con EBITDA e Ingresos record (medido año vs año)
- Gastos de operación bajo control con una reducción del 2.1% año vs. año
- El número de aperturas netas para el 2001 se mantuvo en 45 tiendas.
- El plazo promedio de la cartera se acortó a 42 semanas, comparadas con las 43 semanas en el primer trimestre al colocar los nuevos créditos en un plazo promedio de 36 semanas durante el segundo trimestre del 2001.
- La cobranza se mantuvo por arriba del 97%

Álvaro Rodríguez, Vicepresidente de Finanzas de Grupo Elektra, agregó: “Como se ha proyectado, continuamos acortando la duración promedio de nuestro portafolio de crédito y por consiguiente mejoramos la calidad de nuestros ingresos. Nuestra alta tasa de recuperación se ha mantenido por encima del 97% durante el segundo trimestre el 2001”.

“Nuestro programa interno de reducción de gastos, el cual empezó a mostrar resultados durante el primer trimestre de este año, continuó generando ahorros en el segundo trimestre. Los gastos de administración disminuyeron 2.1% año-contra-año, comparado con un incremento en ventas del 3.1% en ese mismo periodo. Hicimos un compromiso al principio del año para reducir los gastos. Estamos en la ruta para cumplir esa promesa. Dos de nuestros más grandes rubros de gastos, los gastos de operación y fletes mejoraron sus cifras durante el segundo trimestre del 2001 al disminuir un 1.7% y 16.3% año vs año, respectivamente.”

“A partir del segundo trimestre del 2001, hemos extendido nuestro formato de reporte. Adicionalmente a los resultados financieros en base a los formatos de tiendas, ahora hemos incluido el comportamiento por región y por línea de producto. Esta información adicional se encuentra en el **Análisis del Desempeño Operativo del trimestre** de este comunicado.” concluyó el Sr. Rodríguez.

Millones de pesos ¹ y dolares ² excepto porcentajes y precios por acción	2T01	2T00	% Incr.
Ingresos			
Pesos	3,792.7	3,679.6	3.1
US \$	418.2	405.6	3.1
EBITDA			
Pesos	675.9	612.1	10.4
US \$	74.5	67.4	10.4
Utilidad Neta			
Pesos	344.6	-21.0	nm
US \$	37.9	-2.3	nm
Ingresos por acción			
Pesos por CPO³	0.28	-0.02	nm
US \$ por ADR³	0.31	-0.02	nm

1. Pesos constantes de poder adquisitivo al 30 de junio del 2001

2. Calculos basados en 1,226 millones de CPO's (122.6 millones de ADR) al cierre de Junio 30, 2001, y 1,198.6 millones CPO's (119.8 millone ADR's) al cierre de junio 30 del 2000.

Análisis del Desempeño Operativo del Trimestre

Tiendas de Marca

Elektra en México y Latinoamérica: Durante el segundo trimestre del 2001, las ventas se incrementaron 4% a Ps. 2,513.1 millones comparados con los Ps. 2,410.8 millones en el 2T00. La contribución a mismas tiendas se mantuvo igual y las ventas mismas tiendas crecieron 3.2% respectivamente. El margen bruto de mercancía Elektra alcanzó un 36% en el 2T01, misma cifra reportada en el 2T00.

Salinas y Rocha: Durante el segundo trimestre, las ventas disminuyeron 4% a Ps. 231 millones. El margen bruto fue de 33% durante el 2T01, comparado con 32% reportado en el 2T00. Esta unidad de negocio contribuyó en 8% al total de las ventas durante el trimestre.

Bodega de Remates: Durante el segundo trimestre, las ventas aumentaron 3% a Ps. 125.3 millones. El margen bruto fue de 23% durante el 2T01, comparado con 25% reportado en el 2T00. Esta unidad de negocio contribuyó en 4% al total de las ventas durante el trimestre.

THE ONE: Durante el segundo trimestre del 2001, las ventas disminuyeron 19% a Ps. 137 millones comparadas con los Ps. 169 millones en el 2T00. La contribución a mismas tiendas y las ventas mismas tiendas disminuyeron 32.4% y 21% respectivamente, con respecto al mismo período del año anterior. Este es el resultado del impacto negativo en el proceso final de las tiendas que estuvieron operando bajo el formato de Hecali y cuyo inventario estaba siendo liquidado, además del refinamiento del plan de negocios de THE ONE, sobre todo en lo referente al manejo de inventarios.

Productos y Servicios

La ventas en nuestras líneas de productos más importantes (electrónica, línea blanca, muebles y enseres menores) se mantuvieron iguales respecto al año anterior, llegando a Ps. 2,538.9 millones de pesos en el 2T01 comparado con los Ps. 2,527.8 millones en el 2T00. Esto fue debido principalmente a la combinación del incremento del 5.6% (año vs año) en las ventas de muebles y enseres menores, que llegaron a Ps. 802.5 millones en el 2T01 comparado con Ps. 760.0 millones en el 2T00 y un decremento del 5% (año vs año) en las ventas de línea blanca de Ps.814.0 millones en el 2T00 a Ps.773.5 millones en el 2T01.

Es importante resaltar que la tendencia deflacionaria de largo plazo en el precio de los electrónicos ha continuado como resultado de las innovaciones tecnológicas. Esto significa que la Compañía a tenido que incrementar el número de unidades movidas para obtener la mismas ventas que los periodos anteriores (un 20% de incremento año vs año en el número de unidades vendidas resulto en un 1% de incremento año contra año en las ventas durante el 2T01). Pese a esto, hemos continuado mejorando nuestros gastos en fletes (por favor referirse al párrafo de Gastos de Operación).

Milenia, el programa de garantías extendidas de Elektra, Milenia, registró un incremento del 42% en ventas durante el segundo trimestre del 2001, alcanzando Ps. 52.8 millones, comparado con Ps. 37.2 millones durante el 2T00.

Fotofacil continuó operando con 180 minilabs. Durante este trimestre, Fotofacil reportó ingresos equivalentes a \$ 4.4 millones de dólares, un incremento del 31% respecto al 2T00, con un margen de contribución del 41%.

Unefon (BMV: UNEFONA) inició operaciones en Saltillo y Tuxtla, incrementando su cobertura a 15 ciudades. Durante el 2001, Unefon planea tener operaciones en 19 ciudades. A la fecha, Elektra ha vendido más de 275,000 aparatos. Elektra genera ingresos por la venta de aparatos y tarjetas pre-pagadas (92 millones de minutos de tiempo aire vendidos durante el 2T01).

Dinero en Minutos, la alianza estratégica de Elektra con Western Union para envío de dinero registró una disminución del 28% en sus ingresos durante el 2T01 a Ps. 89.1 millones, comparado con los Ps. 123.1 millones en el 2T00. Esto fue resultado de una reducción del 4.1% en la originación de operaciones y la apreciación del peso en un 7.6% respecto al 2T00.

Dinero Express, el servicio de transferencia de dinero dentro de la República Mexicana exclusivo de Elektra, registró durante el 2T01 un incremento del 15% en sus ventas debido a un 25% 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.

Guardadito, Al cierre del 2T01, las cuentas de ahorro Guardadito, superaron el nivel de 1.7 millones de cuentas, un incremento del 6% respecto al nivel reportado en el 2T00. El monto promedio por cuenta permaneció en aproximadamente Ps. 270.

Computadoras, periféricos y accesorios, A finales del 2T01, la nueva línea de computadoras estaba disponible en 450 kioscos en tiendas Elektra y Salinas y Rocha. Durante la primera mitad del año, se vendieron aproximadamente 11,000 computadoras y más de 29,000 periféricos. Elektra espera tener kioscos en operación en casi todas sus tiendas Elektra y Salinas y Rocha para el final del 2001.

Créditos Hipotecarios, 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 más de 30 créditos hipotecarios. 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. Recientemente, Grupo Elektra firmó una alianza estratégica con Empresas ICA Sociedad Controladora, S.A. de C.V., (BMV y NYSE: ICA), la principal empresa de construcción, procuración e ingeniería de México para continuar la comercialización de créditos de vivienda de interés social.

Análisis Regional

Durante el 2T01, las ventas en México se incrementaron 1% a Ps. 2,813.4 millones respecto a los Ps. 2,794.8 millones en el 2T00, mientras que las ventas en Latinoamérica se incrementaron un 30% a Ps. 192.9 millones de Ps. 148.0 millones en el 2T00. Este se debió principalmente al mejoramiento en las operaciones de Latinoamérica y la reciente introducción de nuevos productos como los servicios de transferencias de dinero entre República Dominicana y los Estados Unidos en alianza con Money Gram.

CREDIMAX (Crédito)

Los ingresos por crédito se incrementaron 7% a Ps. 786 millones de Ps. 736.8 millones reportados en el 2T00. El margen bruto de los ingresos por crédito fue de 72%, comparado con el 74% reportado en el 2T00 y 77% en el 1T01. Al final del trimestre, Elektra tenía 2 millones de cuentas activas de crédito. Las cuentas por cobrar brutas fueron Ps. 1.9 millardos comparado con los Ps. 1.7 millardos al final del 2T00. El plazo promedio de crédito al cierre del 2T01 fue de 42 semanas, a diferencia de las 43 semanas en promedio al final del 1T01, y las 33 semanas al cierre del 2T00.

Durante el trimestre mantuvimos nuestra posición conservadora en nuestras ventas a crédito en los meses de Abril y Mayo e incrementamos el plazo de venta en las promociones de Junio. Nuestra mezcla de ventas de mercancía al final del 2T01 fue de 60% a crédito y 40% de contado, lo que refleja nuestras promoción a plazos de entre 6 y 9 meses. Esperamos continuar reduciendo gradualmente el plazo de nuestra cartera.

Balance y CAPEX

El total de pasivos con costo al cierre del 30 de junio del 2001 fue equivalente a US\$ 444.5 millones, una disminución del 8% comparado con la cifra reportada al 30 de junio del 2000. La deuda neta al cierre del 2T01 fue equivalente a \$ 331.7 millones de dólares, un decremento del 10.8% respecto al cierre del 2T00. Este decremento en la deuda neta está en línea con la estrategia de reducir la deuda anunciada al principio del 2000.

El efectivo se incremento 3.3% año vs. año, reflejando nuestra iniciativa de acumulación de efectivo implementada desde el primer trimestre de este año.

Los gastos de capital en el segundo trimestre fueron de \$ 6.4 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 2T01 hubo 3 aperturas de tienda (2 Elektra y 1 Bodega de Remate) y hubo 12 cierres (2 Elektras, 6 Hecalis, 2 THE ONE y 2 Salinas y Rocha). En términos totales hubo 7 cierres netos durante el trimestre llevando a un total de 943 tiendas al cierre del 2T01.

Los montos en Pesos Mexicanos están presentados en US Dólares al tipo de cambio de \$9.07 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; CrediFacil, que extiende crédito a clientes de Elektra; y Dinero en Minutos/Dinero Express, los servicios de transferencia de dinero.

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

www.grupoelektra.com.mx