



## **GRUPO ELEKTRA REPORTA RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE Y DEL AÑO 2001**

Modelo de negocios probado y sólido balance como piezas clave  
Vigésimo Trimestre consecutivo con crecimiento en EBITDA  
Reducción de Gastos del 8.1% en el 4T01

**MEXICO D.F, Febrero 13, 2001. 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 cuarto trimestre y el año que termino el 31 de diciembre del 2001.

Durante el cuarto trimestre, el EBITDA fue de \$79.6 millones de dólares, un incremento del 2.1% respecto a los \$77.9 millones de dólares reportados en el cuarto trimestre del 2000. Los ingresos totales tuvieron una reducción de 3.3% a \$503.1 millones de dólares, comparados con los \$520.1 reportados en el mismo periodo del año 2000. El resultado de operación creció 7.2% a \$59.6 millones de dólares en el 4T01 comparado con los \$55.6 millones de dólares en el 4T00.

El EBITDA para el año 2001 creció a \$285.6 millones de dólares, un incremento del 7.1% respecto a los \$266.7 millones de dólares registrados en el año 2000. Los ingresos totales del año 2001 fueron el equivalente a \$1,702 billones de dólares, un crecimiento del 1.5% respecto a los \$1,677 billones de dólares al final del año 2000. El resultado de operación para el 2001 fue el equivalente a \$202.6 millones de dólares, un incremento del 7.4% respecto a los \$188.7 millones de dólares reportados en el 2000.

Javier Sarro, Director General de Grupo Elektra comentó: "Nuestro modelo de negocio puede generar un sólido flujo de efectivo en cualquier entorno económico, comprobado una vez más al registrar el vigésimo trimestre consecutivo con crecimiento en EBITDA pese al reto presentado por el escenario en el sector de comercio especializado."

El Sr. Sarro agregó: "Con la fortaleza de nuestro balance, este nuevo entorno ofrece un tiempo de oportunidad para Grupo Elektra. En el 2002, nuestras fortalezas clave nos permitirán seguir consolidando nuestro liderazgo en el comercio especializado a medida que nuestra competencia enfrenta crecientes dificultades."

### **Datos relevantes del cuarto trimestre del 2001**

- Vigésimo trimestre consecutivo con crecimiento en EBITDA, con crecimiento de 2.1% en el cuarto trimestre
- Reducción de 8.3% en gastos de operación para el 4T01 y de 3.3% para el año 2001.
- Balance fortalecido: \$209 millones de dólares en caja
- Elektra México, nuestra unidad de negocios más importante, mostró un fuerte comportamiento

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

	4T01	4T00	% Incr.
<b>Ingresos</b>			
<b>Pesos</b>	4,613.3	4,769.7	-3.3
<b>US \$</b>	503.1	520.1	-3.3
<b>EBITDA</b>			
<b>Pesos</b>	729.6	714.4	2.1
<b>US \$</b>	79.6	77.9	2.1
<b>Utilidad Neta</b>			
<b>Pesos</b>	508.1	505.7	0.5
<b>US\$</b>	55.4	55.1	0.5
<b>Ingresos por acción</b>			
<b>Pesos por CPO<sup>3</sup></b>	0.41	0.42	-2.3
<b>US \$ por ADR<sup>3</sup></b>	0.45	0.46	-2.2

	2001	2000	% Incr.
<b>Ingresos</b>			
<b>Pesos</b>	15,608.4	15,373.8	1.5
<b>US \$</b>	1,702.1	1,676.5	1.5
<b>EBITDA</b>			
<b>Pesos</b>	2,619.0	2,445.6	7.1
<b>US \$</b>	285.6	266.7	7.1
<b>Utilidad Neta</b>			
<b>Pesos</b>	1,136.7	1,171.9	-3.0
<b>US \$</b>	123.9	127.7	-3.0
<b>Ingresos por acción</b>			
<b>Pesos por CPO<sup>3</sup></b>	0.93	0.97	-4.1
<b>US \$ por ADR<sup>3</sup></b>	1.01	1.06	-4.7

1. Pesos constantes de poder adquisitivo al 31 de diciembre del 2001

2. Cálculos basados en 1,228 millones de CPO's (122.8 millones de ADR) al cierre de diciembre 31, 2001, y 1,208 millones CPO's (120.8 millones ADR's) al cierre de diciembre 31 del 2000. Tipo de cambio de Ps. 9.17 por US\$1

Durante el cuarto trimestre, los gastos operativos disminuyeron 8.3% respecto al mismo periodo del año anterior a medida que dos de los más importantes rubros de gasto, nóminas y fletes disminuyeron 4% y 15%, respectivamente, respecto al mismo periodo del año anterior. Al mismo tiempo, el efectivo en balance se incrementó a \$209 millones de dólares, representando un incremento del 139% respecto al 4T00 y del 64% respecto al 3T01.

Álvaro Rodríguez, Vicepresidente de Administración y Finanzas de Grupo Elektra comentó: "En el 2001, implementamos eficiencias importantes en gastos y fortalecimos nuestro balance. Hemos logrado mucho, pero siempre existe espacio para mejorar. Un eficiente control de gastos es una iniciativa de todos los días en Grupo Elektra. Hacia adelante, nos encontramos en una excelente posición para continuar generando valor para nuestros accionistas."

El Sr. Rodríguez agregó: “Hemos alcanzado la fortaleza financiera y la flexibilidad para ser más agresivos en el mercado que muchos de nuestros competidores. Esto, aunado a nuestras fortalezas que incluyen nuestras marcas poderosas, programa de crédito, plataforma tecnológica y capacidad de distribución nos permitirán consolidar nuestro liderazgo en el sector de comercio especializado en un año en el que esperamos un incremento dramático en la brecha que separa a los competidores fuertes de los competidores débiles.”

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

### **Cadenas**

**Elektra en México y Latinoamérica:** Durante el año 2001, las ventas aumentaron 1% a Ps. 10,366 millones comparados con los Ps. 10,223 millones en el 2000. La contribución a mismas tiendas disminuyó 6%. El margen bruto de mercancía Elektra fue de 35% en el 2001, comparado con el 36% reportado en el 2000.

Durante el cuarto trimestre del 2001, las ventas disminuyeron 4% a Ps. 3,213 millones comparados con los Ps. 3,337 millones en el 4T00. La contribución a mismas tiendas disminuyó 15%. El margen bruto de mercancía Elektra fue de 35% en el 4T01, comparado con el 36% reportado en el 4T00.

**Salinas y Rocha:** Durante el 2001, las ventas disminuyeron 2% a Ps. 958 millones comparado con los Ps. 974 millones en el 2000. El margen bruto fue de 31% durante el 2001, comparado con 32% reportado en el 2000. Esta unidad de negocio contribuyó en 8% al total de las ventas durante el año.

Durante el cuarto trimestre, las ventas disminuyeron 1% a Ps. 309 millones comparado con los Ps. 313 millones en el 4T00. El margen bruto fue de 30% durante el 4T01, cifra igual a la reportada el 4T00.

**Bodega de Remates:** Durante el año 2000, las ventas disminuyeron 3% a Ps. 518 millones. El margen bruto fue de 24% durante el 2001, comparado con 26% reportado en el 2000. Esta unidad de negocio contribuyó en 4% al total de las ventas durante el año.

Durante el cuarto trimestre, las ventas disminuyeron 15% a Ps. 141 millones. El margen bruto fue de 22% durante el 4T01, comparado con 26% reportado en el 4T00.

**THE ONE:** Durante el año 2001, las ventas disminuyeron 25% a Ps. 554 millones comparadas con los Ps. 735 millones en el 2000. La contribución a mismas tiendas disminuyó 31% respecto al año anterior.

Durante el cuarto trimestre del 2001, las ventas disminuyeron 31% a Ps. 173 millones comparadas con los Ps. 250 millones en el 4T00. La contribución a mismas tiendas disminuyó 22% con respecto al mismo período del año anterior.

## **Productos y Servicios**

**Las ventas en nuestras líneas de productos más importantes (electrónica, línea blanca, muebles y enseres menores)** disminuyeron 4% respecto al año anterior, llegando a Ps. 10,293 millones de pesos en el 2001 comparado con los Ps. 10,723 millones en el 2000. Esto fue debido principalmente a la combinación de la disminución en las ventas de electrónica, línea blanca y muebles y al sólido crecimiento de un dígito año contra año en las ventas de enseres menores. Adicionalmente, las ventas consolidadas se vieron impulsadas por el incremento en la participación de dos nuevas líneas de producto: teléfonos, que incrementó su participación en ventas de 1% en el 2000 a 3% en el 2001 y computadoras, que no formaba parte de nuestras líneas en el 2000 y representaron el 3% de las ventas en el 2001.

En el cuarto trimestre, las ventas de nuestras líneas de productos más importantes disminuyeron 9%, llegando a Ps. 3,206.4 millones de pesos en el 4T01 comparado con los Ps. 3,537.6 millones en el 4T00. La línea de teléfonos incrementó su participación en ventas de 1% en el 4T00 a 3% en el 4T01 y la línea de computadoras, que no formaba parte de nuestras líneas en el 4T00, representaron el 4% de las ventas en el 4T01.

**Milenia**, el programa de garantías extendidas de Grupo Elektra, reportó un incremento del 27% en ventas durante el 2001, alcanzando Ps. 208 millones, comparado con Ps. 163 millones durante el 2000.

Durante el 4T01, Milenia registró un incremento del 14% en ventas, alcanzando Ps. 54 millones, comparado con Ps. 48 millones durante el 4T00.

**Fotofacil**. Durante el 2001, Fotofacil continuó operando con 180 minilabs. Durante este año, Fotofacil reportó ingresos equivalentes a Ps. 156 millones, un incremento del 20% respecto al 2000, con un margen de contribución del 40%.

Durante el cuarto trimestre, Fotofacil reportó ingresos equivalentes a Ps. 47 millones, un incremento del 12% respecto al 4T00, con un margen de contribución del 37%.

**Unefon** (BMV: UNEFONA) tiene cobertura en 15 ciudades. A la fecha, Elektra ha vendido más de 425,000 aparatos en 350 tiendas. Elektra genera ingresos por la venta de aparatos y tarjetas pre-pagadas (371 millones de minutos de tiempo aire vendidos durante el 2001, comparados con 22.5 millones de minutos de tiempo aire vendidos durante el 2000).

**Dinero en Minutos**: Durante el 2001, Grupo Elektra mantuvo prácticamente el mismo volumen en número de operaciones en su alianza estratégica con Western Union para envío de dinero (decremento del 4% y 5.9% anual y trimestral respectivamente). Sin embargo, una mayor competencia llevó a una reducción de precios que representó una disminución en los ingresos del 25% a Ps. 353 millones, comparado con los Ps. 468 millones en el 2000 y una disminución del 30% a Ps. 77 millones en el 4T01, comparado con los Ps. 111 millones en el 4T00.

**Dinero Express**, el servicio de transferencia de dinero dentro de la República Mexicana exclusivo de Grupo Elektra, registró durante el 2001 un incremento del 18% en sus ventas debido a un 28% de incremento en el número de sus operaciones. Detrás de este crecimiento

saludable en el número de operaciones se encuentra el incremento en la participación de mercado de Grupo Elektra en las transferencias de dinero en México y la agresiva publicidad del servicio.

Para el 4T01, Dinero Express registró un incremento del 18% en sus ventas registrando Ps. 41 millones comparado con los Ps. 35 millones en el 4T00 debido a un incremento del 27% en el número de sus operaciones.

**Guardadito**, Al cierre del 2001, las cuentas de ahorro Guardadito fueron 980 mil comparadas con las 1.5 millones de cuentas reportadas al cierre del 2000, 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 pasar de Ps. 270 al cierre del 2000 a Ps. 405 al cierre del 2001.

**Computadoras, periféricos y accesorios**, Al cierre del año 2001, la línea de computadoras estaba disponible en 640 kioscos en tiendas Elektra y Salinas y Rocha. Las ventas de esta línea en el 2001 fueron Ps. 331 millones con un margen de contribución del 23%. Durante el 2001, se vendieron aproximadamente 28,000 computadoras y más de 63,000 periféricos.

### **Análisis Regional**

Durante el 2001, las ventas en México disminuyeron 1% a Ps. 11,681 millones respecto a los Ps. 11,757 millones en el 2000, mientras que las ventas en Latinoamérica aumentaron 1% a Ps. 715 millones de Ps. 709 millones en el 2000.

Durante el 4T01, las ventas en México disminuyeron 4% a Ps. 3,641 millones respecto a los Ps. 3,798 millones en el 4T00, mientras que las ventas en Latinoamérica disminuyeron un 27% a Ps. 195 millones de Ps. 269 millones en el 4T00.

### **CREDIMAX (Crédito)**

Durante el año 2001, los ingresos se incrementaron 10% a Ps. 3,212 millones de Ps. 2,907 millones reportados en el 2000. El margen bruto de los ingresos por crédito fue de 73%, comparado con el 74% reportado en el 2000. Al final del año 2001, Grupo Elektra tenía 1.8 millones de cuentas activas de crédito comparadas con las 1.9 millones en el 2000. Las cuentas por cobrar brutas fueron el equivalente a \$427.9 millones de dólares comparado con los \$529.8 millones de dólares al final del 2000. El plazo promedio de crédito al cierre del 2001 fue de 46 semanas, a diferencia de las 44 semanas en promedio al final del 2000 y el 3T01.

Durante el cuarto trimestre mantuvimos el plazo de venta a 12 meses. Nuestra mezcla de ventas de mercancía al final del 2001 fue de 62% a crédito y 38% de contado.

### **Balance y CAPEX**

El total de pasivos con costo al cierre del 31 de diciembre del 2001 fue equivalente a \$ 524.4 millones de dólares, un incremento del 6.4% comparado con la cifra reportada al 31 de diciembre del 2000. La deuda neta al cierre del 2001 fue equivalente a \$315.5 millones de dólares, una reducción del 22% respecto al cierre del 2000.

El efectivo se incremento 139% año vs. año y 64% trimestre vs. trimestre, reflejando nuestra iniciativa de acumulación de efectivo implementada desde el primer trimestre de este año.

Los gastos de capital en el cuarto trimestre fueron de \$ 28.8 millones de dólares, debido principalmente a la remodelación de sucursales. El CAPEX total para el año 2001 fue de aproximadamente \$ 51.2 millones de dólares.

Durante el 4T01 hubo 22 aperturas de tienda (17 Elektra, 2 Bodegas de Remate y 3 Salinas y Rocha) y hubo 5 cierres (todas de ellas The One). En términos totales hubo 17 aperturas netas durante el trimestre.

Durante el 2001 hubo 42 aperturas de tienda (28 Elektra, 8 Bodegas de Remate y 4 Salinas y Rocha y 2 The One) y hubo 39 cierres (6 Elektra, 3 Salinas y Rocha, 17 Hecali y 13 The One). En términos totales hubo 3 aperturas netas durante el trimestre llevando a un total de 953 tiendas al cierre del 2001 comparadas con las 950 al cierre del 2000.

***Los montos en Pesos Mexicanos están presentados en US Dólares al tipo de cambio de \$9.17 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 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