



Grupo Elektra

www.grupoelektra.com.mx

Grupo Elektra Anuncia EBITDA de US\$66 millones en el 3T02, Arriba 11% Año con Año

- **Enfoque en Activos Productivos**
- **Lanzamiento de Banco Azteca sigue como planeado**

México, D.F., Octubre 25, 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 tercer trimestre que terminó el 30 de Septiembre del 2002.

- **EBITDA incrementó 11% año con año a \$66 millones de dólares en el 3T02 de \$59 millones de dólares en el 3T01, principalmente a causa del 2.6% de crecimiento año con año en ingresos consolidados, resultante a su vez del 2.4% de crecimiento año con año en los ingresos de nuestras operaciones comerciales y del 3.4% de incremento año con año en los ingresos de nuestras operaciones de crédito**

Comentando acerca del sólido desempeño operativo de la compañía, Javier Sarro, Director General de Grupo Elektra, dijo: “Nuestro crecimiento en el EBITDA de dos dígitos se debe principalmente a nuestro nuevo sistema de compensaciones que estimula el espíritu empresarial de nuestros empleados al basar su remuneración en su contribución después de gastos y costo de capital. En nuestras operaciones de comercio, el mejor ejemplo se dio en nuestras tiendas Elektra que continúan ganando participación de mercado con un 4% de crecimiento en los ingresos y un 11% en utilidad bruta. El sistema de compensación amplifica la eficiencia de nuestro modelo de negocio comercial y de crédito.”

El Sr. Sarro continuó: “Además del positivo desempeño de nuestras operaciones de comercio, nuestra decisión de extender los plazos en pagos de crédito, que comenzamos hace un año, también ha sido clave en facilitarle a nuestros clientes realizar sus pagos. Esto ha producido que nuestros volúmenes de ventas se incrementen al mismo tiempo que fortalece nuestra rentabilidad.”

- **La estrategia de enfocarnos en nuestros activos productivos nos llevó a la conversión de las tiendas THE ONE y al cierre de operaciones en El Salvador. En**

base a esta estrategia, vendimos nuestras operaciones en República Dominicana en el 2T02.

Durante el trimestre, anunciamos la conversión de nuestras 90 tiendas de ropa THE ONE y el cierre de nuestras operaciones en El Salvador. Esto dio como resultado una pérdida de \$23 millones de dólares por operaciones descontinuadas en el 3T02.

El Sr. Rodrigo Pliego, Vicepresidente de Administración y Finanzas de Grupo Elektra, comentó: “Viendo a futuro, la medida decisiva que tomamos durante estos dos pasados trimestres de vender, cerrar y convertir nuestros activos improductivos, debe de ayudar al desempeño operativo a futuro y a mejorar la rentabilidad para nuestros accionistas. Dicho esto sobre los acontecimientos de negocio vividos en República Dominicana y en El Salvador, convertiremos las tiendas THE ONE en nuestros formatos productivos Elektra, Salinas y Rocha y Bodega de Remates. Esperamos completar la conversión a estas tiendas hacia mediados de Noviembre, a tiempo para que operen al 100% y contribuyan en términos de ventas y rentabilidad en la tan importante época decembrina”.

- **Banco Azteca se encuentra listo para empezar a operar en las próximas semanas. Banco Azteca, nuestro banco de consumo cuyo segmento de mercado es el mismo que el de Grupo Elektra, se localizará dentro de nuestras 749 tiendas Elektra, Salinas y Rocha y Bodega de Remates en todo México.**

Los clientes leales y dignos de crédito de recursos medios y bajos que ayudaron a Grupo Elektra a ser lo que es hoy, constituyen la base para el éxito que tendrá Banco Azteca”, comentó Carlos Septién, Director General de Banco Azteca. “La exitosa historia y el camino recorrido por Grupo Elektra es prueba fidedigna de que los ingresos bajos no deben ser sinónimo de créditos incobrables si el manejo de riesgo crediticio es el correcto y los sistemas de control están presentes”.

- **La serie única de acciones de Grupo Elektra comenzó a operar el 9 de Septiembre del 2002. La conversión a una serie única de acciones mantiene los derechos económicos del capital colocado entre el público inversionista que representaban aproximadamente 26.5% de los derechos económicos de voto totales, a la vez que se incrementan sus derechos de voto (19.7% del total de derecho de voto), igualando sus derechos económicos.”**

Ricardo Salinas Pliego, Presidente del Consejo de Administración de Grupo Elektra, comentó: “Una serie única de acciones asegura los mismos derechos de voto para todos los accionistas y hace la estructura de capital de Grupo Elektra más transparente. También aumenta la liquidez de su acción, así como facilita su rastreo y evaluación. Estas son características adicionales que hacen de Grupo Elektra una inversión más atractiva para inversionistas globales. Pensamos que se trata de un paso muy importante para nuestra Compañía.”

Datos Financieros Sobresalientes:

			Δ				Δ	
	3Q02	3Q01	\$	%	9mos.02	9mos.01	\$	%
Ingresos Consolidados	\$ 354	\$ 345	9.0	2.6%	\$ 1,133	\$ 1,067	66.0	6.2%
Comercio	\$ 270	\$ 264	6.2	2.4%	\$ 896	\$ 827	69.2	8.4%
Crédito al Consumo	\$ 84	\$ 81	2.8	3.4%	\$ 236	\$ 239	- 3.2	-1.3%
Consolidated Gross Profit	\$ 160	\$ 149	11.0	7.4%	\$ 481	\$ 469	12.4	2.6%
Comercio	\$ 94	\$ 86	7.3	8.4%	\$ 299	\$ 287	12.2	4.2%
Crédito al Consumo	\$ 66	\$ 62	3.8	6.0%	\$ 182	\$ 182	0.2	0.1%
EBITDA	\$ 66	\$ 59	6.6	11.2%	\$ 200	\$ 200	0.2	0.1%
Utilidad Operativa	\$ 45	\$ 43	2.2	5.2%	\$ 140	\$ 149	- 8.5	-5.7%
Operaciones Descontinuadas	-\$ 23	-\$ 6	-16.8	nm	-\$ 31	-\$ 13	-17.3	nm
Utilidad Neta	-\$ 22	\$ 1	-23.3	nm	-\$ 28	\$ 64	-92.4	nm
UPA (Pesos por acción) 1.	-\$0.93	\$0.05	-0.98	nm	-\$ 1.19	\$ 2.67	- 3.9	nm
UPA (US\$ por ADR) 1.	-\$0.37	\$0.02	-0.39	nm	-\$ 0.47	\$ 1.07	- 1.5	nm

Cifras en millones de dólares excepto cuando se indica.

Importes en Pesos (P\$) son convertidos en Dólares (US\$) a un tipo de cambio de P\$10.15 por US\$.

1. Cálculo basado en 245,116,400 Elektra * (61,279,100 equivalente en ADR) en circulación a Septiembre 30, 2001
y 239,055,000 Elektra * (59,763,750 equivalente en ADR) en circulación a Septiembre 30, 2002.

El 2.6% de incremento consolidado en ingresos se debió principalmente al sólido desempeño de las tiendas del formato Elektra que llevaron a crecer en 2.4% los ingresos de la división comercial. Las ventas fueron también positivamente influenciadas por el otorgamiento de mayores plazos promedio en ventas a crédito en los últimos doce meses que llevaron a un crecimiento de 3.4% en ingresos de la división de crédito.

La utilidad bruta consolidada experimentó un fuerte crecimiento de 7.4% año con año gracias a lo mencionado en el párrafo anterior, a un efectivo control en el costo y a una expansión en el margen en nuestras ventas de mercancía dentro de nuestro formato de tiendas Elektra, provenientes de eficientes negociaciones con proveedores y de costos financieros más bajos para nuestro portafolio de crédito.

Derivado del incremento en ventas y disminución de costos registramos un 11.2% y 5.2% de incremento año con año en el EBITDA y utilidad operativa, respectivamente.

La pérdida neta durante el trimestre de \$22 millones de dólares se debió, principalmente, a cargos no-recurrentes por operaciones descontinuadas y a mayores provisiones de impuestos diferidos.

1.0 Operación de Comercio

1.1 Operación de Cadenas

Nuestro crecimiento en comercio de debió a nuestro formato **Elektra** que continúa reportando los márgenes brutos más altos. Los ingresos en México y Latino América al 3T02 se incrementaron 4% a Ps. 2,430.1 millones comparados con los Ps. 2,346.9 millones en el 3T01. La utilidad bruta se incrementó 11% a Ps. 866.9 millones en el 3T02 de Ps. 781.2 millones en el 3T01. El margen bruto de Elektra fue de 35.7% en el 3T02, comparado con el 33.3% reportado en el 3T01

Salinas y Rocha continúa siendo un área de oportunidad que podría retomar su rumbo una vez que terminemos con el proceso de remodelación de todas las tiendas al nuevo formato. Los ingresos al 3T02 disminuyeron 6% a Ps. 194.5 millones de Ps. 207.5 millones en el 3T01. La utilidad bruta disminuyó 17% a Ps. 52.8 millones en el 3T02 de Ps. 63.4 millones en el 3T01. El margen bruto de Salinas y Rocha fue de 27.2% durante el 3T02, comparado con el 30.6% reportado en el 3T01.

Bodega de Remates reportó ingresos al 3T02 con una disminución del 5% a Ps. 118.8 millones de Ps. 125.7 millones en el 3T01. La utilidad bruta disminuyó 4% a Ps. 29.6 millones en el 3T02 de Ps. 30.9 millones en el 3T01. El margen bruto de Bodega de Remates fue de 24.9% durante el 3T02, comparado con el 24.6% reportado en el 3T01, debido principalmente a fuertes controles en costos.

1.2 Productos y Servicios

Los ingresos en nuestras líneas de productos más importantes (electrónica, línea blanca, muebles y enseres menores, las cuales representan el 83% de los ingresos de productos y servicios) se incrementaron 2% y llegaron a Ps. 2,306.0 millones de pesos en el 3T02 comparados con los Ps. 2,259.8 millones en el 3T01. La utilidad bruta en estas líneas se incrementó 8% y llegó a Ps. 713.3 millones en el 3T02 de Ps. 660.4 millones en el 3T01. Mejores negociaciones con proveedores, mezclado con el crecimiento en ventas, resultaron en un significativo incremento en la utilidad bruta de este segmento. El margen bruto fue de 30.9% en el 3T02 comparado con 29.2% en el 3T01.

Milenia. Los ingresos incrementaron 22% en el 3T02, llegando a Ps. 60.0 millones, comparados con Ps. 49.3 millones durante el 3T01. La utilidad bruta incrementó 12% a Ps. 39.0 millones en el 3T02 de Ps. 34.7 millones en el 3T01. Fuertes incrementos en los ingresos y utilidad bruta fueron resultantes de mayores campañas de promoción. El margen bruto fue de 65% en el 3T02 comparado con 70% en el 3T01.

Fotofacil. Los ingresos incrementaron 8% en el 3T02 al llegar a Ps. 37.2 millones de Ps. 34.3 millones en el 3T01. La utilidad bruta disminuyó 3% a Ps. 14.8 millones en el 3T02 de Ps. 15.3 millones en el 3T01. El margen bruto fue de 39.8% en el 3T02 comparado con 44.6% en el 3T01. La disminución en la utilidad bruta y en el margen se debe a promociones especiales implementadas para incrementar el volumen de ventas y para reducir inventarios obsoletos.

Productos y Servicios Inalámbricos. Continuamos creciendo los ingresos y, lo más importante, la utilidad bruta en esta importante y creciente línea de producto. Los ingresos se incrementaron 7% en el 3T02 a Ps. 125.7 millones de Ps. 117.8 millones en el 3T01. La utilidad bruta se incrementó 42% a Ps. 30.9 millones en el 3T02 de Ps. 21.8 millones en el 3T01. Comenzamos vendiendo productos y tiempo-aire de Telcel y de Telefónica Movi-Star en nuestras tiendas durante este trimestre y estamos en línea para tener la presencia total planeada para finales de año. A pesar de que el margen bruto de productos inalámbricos (24.6%) es menor a nuestro margen en operaciones consolidadas de comercio (34.6%), vemos un potencial muy fuerte de crecimiento por la baja penetración de servicios de telefonía en México, especialmente entre el segmento de mercado de la Compañía. El margen bruto se incrementó 610 puntos porcentuales año con año durante el 3T02, arriba de 18.5% en el 3T01.

“Nos hemos beneficiado de la venta de productos y servicios Unefon. Sin embargo, esto no nos limita para agregar, si es que surgen, buenas oportunidades de negocios que incrementen el valor de nuestros accionistas”, comentó el Sr. Sarro en referencia a una más extensa selección de productos y servicios inalámbricos.

Dinero en Minutos – (Western Union) y Dinero Express. Basado en exitosas campañas publicitarias y de promoción, incrementamos el volumen de transferencias en nuestras transferencias de dinero electrónicas de EU a México en 20% a \$207.2 millones de dólares durante el 3T02. Sin embargo, una mayor competencia en el mercado ha resultado en menores comisiones. Por lo tanto, los ingresos disminuyeron 4% en el 3T02 a Ps. 81.3 millones, comparados con los Ps. 85.0 millones en el 3T01. Esta disminución en el ingreso fue más que balanceada por el crecimiento de 18% en los ingresos de **Dinero Express** (nuestro servicio de transferencia de dinero doméstico) durante el 3T02 de Ps. 48.7 millones, cuando en el 3T01 fueron de Ps. 41.1 millones.

Computadoras, periféricos y accesorios: Los ingresos en esta línea de productos en el 3T02 disminuyeron 9% al llegar a Ps. 84.5 millones, comparados con Ps. 92.7 millones en el 3T01. A pesar de esto, pudimos incrementar nuestra utilidad bruta en 18% a Ps. 23.2 millones en el 3T02 de Ps. 19.6 millones en el 3T01 debido a mejores negociaciones con proveedores. El margen bruto fue de 27.5% en el 3T02 comparado con 21.1% en el 3T01.

2.0 Operaciones de Crédito al Consumo

2.1 Credimax (crédito)

El plazo promedio de crédito al cierre del 3T02 fue de 49 semanas, un incremento de una semana de las 48 semanas al cierre del 2T02 y 5 semanas de las 44 semanas al cierre del 3T01. Nuestra experiencia nos confirma que nuestros clientes están más interesados en el monto por pagar semanalmente que por el costo total. Por lo anterior, extender los términos de pago hace que el financiamiento sea más atractivo y, a la vez, asegura los flujos a la compañía por un período más largo.

Esta tendencia nos ayudó a incrementar nuestros ingresos de crédito en 3.4% a Ps. 852.5 millones de Ps. 824.5 millones reportados en el 3T01. La utilidad bruta aumentó 6.0% en el 3T02 a Ps. 670.6 millones de Ps. 632.4 millones en el 3T02. El margen bruto de los ingresos de crédito al cierre del 3T02 fue de 78.7%, comparado con el 76.7% reportado en el 3T01. Al final del 3T02, Grupo Elektra tenía 2.0 millones de cuentas activas de crédito comparadas con

1.9 millones en el 3T01. Las cuentas por cobrar brutas alcanzaron el equivalente a \$404 millones de dólares comparado con los \$448 millones de dólares al final del 3T01.

2.2 Guardadito

Grupo Elektra se encuentra eliminando improductivas cuentas de ahorro de Guardadito al prepararnos a transferirlas a Banco Azteca. Estamos cobrando Ps. 1.0 mensual por cobro de manejo de cuenta a aquellas cuentas con saldo menor a Ps. 50. Esto redujo nuestro número de cuentas de 1.2 millones a 830 mil año con año, Sin embargo, los balances promedio se incrementaron durante el trimestre de Ps. 338 a Ps. 580, un incremento de 71.6%.

3.0 Balance y CAPEX

La deuda con costo al cierre del 30 de Septiembre del 2002 fue equivalente a \$514.6 millones de dólares, comparada con los \$461.6 millones de dólares en el 3T01. Este incremento es debido a nuestras crecientes necesidades de fondeo provenientes de nuestra estrategia de colocación de créditos a 12 meses.

La deuda con costo neta de efectivo al cierre del 3T02 fue equivalente a \$339.5 millones de dólares, un decremento de 0.3% respecto a los \$ 340.6 millones de dólares del cierre del 3T01. Las anteriores necesidades incrementales fueron parcialmente anuladas por el 44.7% de incremento en efectivo año con año, resultado de nuestra estrategia de acumulación de caja.

Los gastos de capital en el 3T02 fueron de \$20.8 millones de dólares, debido principalmente a la apertura de sucursales. El CAPEX total estimado para el año 2002 se mantiene en aproximadamente \$75 millones de dólares.

Durante el 3T02 hubo 8 aperturas de tienda (7 Elektra y 1 Bodegas de Remate) y hubo 18 cierres definitivos (11 Elektra en Latino América y 7 THE ONE), y 90 cierres momentáneos (tiendas THE ONE convirtiéndose en 50 Elektra, 34 Bodegas de Remate y 6 Salinas y Rocha). En términos totales, hubo 100 cierres netos durante el trimestre llevando a un total de 826 tiendas al cierre del 3T02. Los cierres de tiendas tuvieron un impacto significativo en las utilidades netas en el rubro de operaciones descontinuadas –ver siguiente punto.

4.0 Partidas Extraordinarias – Operaciones Descontinuadas

Hemos reclasificado los resultados netos de tres líneas de negocio (THE ONE, operaciones en República Dominicana y operaciones en El Salvador), lo mismo que los gastos relacionados con el cierre de dichas operaciones y el ajuste por la valuación a valor de realización de sus activos, de acuerdo con el tratamiento contable establecido por el Boletín A-7 emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) en una línea en nuestro estado de resultados llamado “Operaciones Descontinuadas”.

Los importes mostrados en la cuenta de Operaciones Descontinuadas se componen de la siguiente manera:

Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo del 30 de septiembre de 2002				
Concepto	3T02	3T01	9 mes. 02	9 mes. 01
Ingresos	\$102.7	\$167.2	\$346.0	\$601.1
Costos y gastos	(159.8)	(228.4)	(481.2)	(737.2)
Gastos por cierre de tiendas	(176.6)		(176.6)	
Total	(\$233.7)	(\$61.2)	(\$311.8)	(\$136.1)

Los montos en Pesos Mexicanos están presentados en US Dólares al tipo de cambio de \$10.15 pesos por US Dólar.

Lo invitamos a visitar nuestro website corporativo en www.grupoelektra.com.mx

Grupo Elektra – Tradición con Visión

Grupo Elektra es la cadena de tiendas comerciales especialista más importante de Latinoamérica atendiendo al mercado popular siendo líder en los mercados de productos electrónicos, línea blanca, muebles, y enseres menores. La cadena de tiendas de Grupo Elektra comprende cerca de 900 tiendas cubriendo 320 ciudades en México. El Grupo vende y comercializa productos financieros y bancarios a través de sus sucursales de *Banco Azteca* localizadas dentro de sus tiendas *Elektra*, *Salinas* y *Rocha* y *Bodega de Remates*. El Grupo opera en México, Guatemala, Honduras y Perú, así como a través de sus tiendas virtuales. Sus servicios financieros incluyen crédito al consumo, transferencias de dinero, garantías extendidas y cuentas de ahorro.

Relaciones con Inversionistas:

Esteban Galíndez, CFA
 Director of Investor Relations
Grupo Elektra, S.A. de C.V.
 Tel. +52 (55) 8582-7819
 Fax. +52 (55) 8582-7822
egalindez@elektra.com.mx

Bernardo Bouffier
 Investor Relations
Grupo Elektra S.A. de C.V.
 Tel. +52 (55) 8582-7819
 Fax. +52 (55) 8582-7822
bbouffier@elektra.com.mx