

Grupo Elektra Anuncia EBITDA Record de Ps. 1.0 Millardo en el 4T03, 4% Arriba Año Contra Año, y Ps. 3.5 Millardos para 2003, 10% Arriba

-- Ingresos Record de Ps. 6.1 Millardos para el 4T03, Arriba 20% Año Contra Año, y Ps. 20.6 Millardos para 2003, un Alza de 19% --

-- En 2003, la Utilidad Neta fue de Ps. 1.1 Millardos, Catorce Veces Superior a la Utilidad Neta de 2002 de Ps. 83.0 Millones --

-- Los Ingresos de Dinero Express se Incrementaron 42% Año contra Año a Ps. 84 Millones en el 4T03 y 40% Año Contra Año a Ps. 285 Millones en 2003 --

-- La Colocación Crediticia de Banco Azteca creció 23% Trimestre a Trimestre a Ps. 5.4 Millardos y los Depósitos Crecieron 34% a Ps. 8.3 Millardos --

Datos Relevantes:

- Grupo Elektra registró un EBITDA consolidado record de Ps. 1.0 millardo en el 4T03, un crecimiento de 4% año contra año, de Ps. 986.4 millones en el 4T02. Para 2003, el EBITDA fue de Ps. 3.5 millardos, un incremento de 10% de Ps. 3.1 millardos en 2002. La utilidad bruta del trimestre y del año aumentó 35% y 24%, respectivamente.
- Los ingresos consolidados aumentaron 20% año contra año de Ps. 5.1 millardos en el 4Q02 a Ps. 6.1 millardos en el 4T03 y 19% año contra año de Ps. 17.3 millardos en 2002 a Ps. 20.6 millardos en 2003, como resultado del sólido comportamiento en nuestros tres formatos de tiendas, Elektra, Salinas y Rocha y Bodega de Remates; así como de las operaciones de Banco Azteca.
- En el 4T03, las ventas de mercancía se incrementaron 18% año contra año a Ps. 4.6 millardos de Ps. 3.9 millardos en el 4T02. Durante 2003, las ventas crecieron 17% anual, de Ps. 13.0 millardos a Ps. 15.2 millardos. En ambos casos, dicho resultado se explica por la efectividad de las estrategias de mercadotecnia implementadas, del mejor abastecimiento de producto en nuestras tiendas, y de nuestro esfuerzo para que nuestro programa de crédito sea más accesible para nuestros clientes.
- Dinero Express, nuestro servicio de transferencias electrónicas en México, reportó un excelente desempeño al aumentar sus ingresos en 42% año contra año de Ps. 58.7 millones en el 4T02 a Ps. 83.5 millones en el 4T03, y 40% año contra año de Ps. 205.2 millones en 2002 a 285.0 millones en 2003.
- La deuda neta de la división comercial fue negativa en Ps. 128 millones durante el 4T03, comparada con una deuda neta de Ps. 2.1 millardos en el 4T02 debido al crecimiento en el efectivo y equivalentes por 23.3%, y a la disminución de 27.6% año contra año en la deuda con costo.
- La cartera bruta de crédito de Banco Azteca aumentó 23% de trimestre a trimestre, a Ps. 5.4 millardos de Ps. 4.4 millardos en el 3T03. Nuestro portafolio de crédito continuó fondeándose totalmente con los Ps. 8.3 millardos correspondientes a los depósitos de nuestros clientes al cierre del 4T03, un crecimiento de 34% respecto a los Ps. 6.2 millardos registrados en el 3T03.

Cifras Financieras Destacadas:

| Millones de Ps. | | | Cambio | | | | Cambio | |
|------------------------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 4T02 | 4T03 | \$ | % | 2002 | 2003 | \$ | % |
| Ingresos Consolidados | 5,111 | 6,123 | 1,012 | 19.8% | 17,268 | 20,589 | 3,321 | 19.2% |
| Margen Bruto | 2,071 | 2,799 | 728 | 35.2% | 7,238 | 8,991 | 1,752 | 24.2% |
| EBITDA | 986 | 1,028 | 41 | 4.2% | 3,131 | 3,450 | 319 | 10.2% |
| Utilidad Neta | 384 | 413 | 29 | 7.6% | 83 | 1,149 | 1,066 | n.m. |
| UPA (Pesos por Acción) | 1.61 | 1.72 | 0.11 | 7.0% | 0.35 | 4.79 | 4.45 | n.m. |
| UPA (US\$ por ADR) * | 0.57 | 0.61 | 0.04 | 7.0% | 0.12 | 1.71 | 1.58 | n.m. |

* Ps. 11.23 por US\$

Ciudad de México, febrero 26 de 2004 – Grupo Elektra S.A. de C.V. (NYSE: EKT, BMV: ELEKTRA*), la cadena líder en tiendas especializadas, crédito al consumo y servicios bancarios de América Latina, reportó hoy sus resultados financieros correspondientes al 4T03 y al año 2003.

“Estamos orgullosos de anunciar que el desempeño de nuestro negocio ha superado las expectativas del mercado, ya que nuestras ventas y rentabilidad han alcanzado niveles record. Nuestra mayor facilidad de acceso al crédito, nuestro excelente desempeño de cobranza y la eficiente estrategia de precios competitivos impulsaron las ventas y la rentabilidad durante el año, a pesar del reto del entorno de la demanda en el consumo,” dijo Javier Sarro, Director General de Grupo Elektra.

“Nuestros resultados son un reflejo de la reacción de los consumidores ante nuestras estrategias de mercadeo, y ante la solidez de nuestro programa publicitario, el cual atrae a los consumidores a nuestras tiendas para experimentar la oferta de nuestra amplia gama de productos y servicios. Sobre esta sólida base, continuaremos construyendo para así alcanzar nuevas metas y objetivos,” concluyó el Sr. Sarro.

“Después de su primer año completo de operaciones, Banco Azteca registró resultados sobresalientes en cada una de sus unidades de negocio; particularmente, en los depósitos netos, los cuales fondearon por completo la cartera bruta de crédito. Nuestros resultados confirman que hemos aprovechado de manera efectiva la experiencia de Grupo Elektra en el otorgamiento del crédito, y que hemos mejorado eficazmente el acceso a los productos y servicios bancarios de nuestro mercado objetivo, quienes anteriormente no tenían acceso a estos productos y servicios,” expresó Carlos Septién, Director General de Banco Azteca.

“Nuestra estrategia financiera para 2003 produjo resultados excelentes para Grupo Elektra. Lo anterior, se observa a través de la sólida posición del balance general y la importante reducción en la deuda neta de la división comercial. Nuestra fuerte posición de efectivo coadyuvará a que continuemos con esta tendencia y apoyará a la reactivación de nuestro programa de apertura de tiendas durante los próximos años,” comentó Rodrigo Pliego, Vicepresidente de Administración y Finanzas de Grupo Elektra.

Cifras Sobresalientes del 4T03:

Después de un arduo proceso de revisión, discusión y análisis con nuestros auditores, y en respuesta a los comentarios recibidos por parte de los participantes del mercado, a partir de este trimestre, presentaremos los resultados de Banco Azteca y Afore Azteca bajo el método de consolidación. Todas las cifras y discusiones presentadas en el presente comunicado resultan de la aplicación de dicho método contable, a través del cual es posible obtener una visión más clara de Grupo Elektra. Con la finalidad de que estas cifras sean totalmente comparables con las de períodos anteriores, en las cuales no se utilizó el método de consolidación, hemos reformulado éstas bajo el mismo método contable, cumpliendo así con lo señalado en los Boletines A-7 y B-8 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, respecto a la comparabilidad y consolidación de las cifras de los estados financieros.

Comentarios Sobre los Resultados del 4T03 y 2003:

Ingresos Consolidados

Los ingresos consolidados totales aumentaron 19.8% año contra año de Ps. 5.1 millardos en el 4T02 a Ps. 6.1 millardos en el 4T03. Este excepcional resultado se deriva del incremento de 17.5% año contra año de los ingresos de las ventas de mercancía y un crecimiento de treinta y seis veces año contra año en los ingresos de Banco Azteca. El crecimiento en las ventas por mercancía resulta del sólido desempeño en todos nuestros formatos de tienda, dado que los ingresos de Elektra, Salinas y Rocha, y Bodega de Remates, aumentaron 16.2%, 4.0% y 17.9%, año contra año, respectivamente. Creemos que dicho comportamiento es una consecuencia de la implementación de nuestras estrategias de mercadeo “Nadie vende más barato que Elektra” impulsada desde el 4T02 y “Ps. 100 Semanales o Menos,” de la notable mejoría en el abastecimiento de productos y servicios en nuestras tiendas, y de lograr que el crédito al consumo sea más accesible para nuestros clientes.

Los ingresos totales consolidados para 2003 aumentaron 19.2% a Ps. 20.6 millardos de Ps. 17.3 millardos en 2002. Las ventas de mercancía crecieron 17.1% durante el año a Ps. 15.2 millardos de Ps. 13.0 millardos en 2002, dado que los ingresos de nuestros formatos Elektra, Salinas y Rocha y Bodega de Remates aumentaron 16.0%, 10.7% y 37.6%, año contra año, respectivamente. Los ingresos de las operaciones de Banco Azteca aumentaron casi 100 veces a Ps. 2.9 millardos de Ps. 31 millones en 2002.

| Ingresos Consolidados | | | | | | | | |
|--------------------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|---------|--------|
| Millones de Ps. | Cambio | | | | Cambio | | | |
| | 4T02 | 4T03 | \$ | % | 2002 | 2003 | \$ | % |
| Ingresos Totales | 5,111 | 6,123 | 1,012 | 19.8% | 17,268 | 20,589 | 3,321 | 19.2% |
| Ventas de Mercancía | 3,919 | 4,606 | 687 | 17.5% | 12,976 | 15,193 | 2,218 | 17.1% |
| Ingresos de Banco Azteca | 31 | 1,129 | 1,098 | n.m. | 31 | 2,929 | 2,899 | n.m. |
| Otros | 1,161 | 388 | (773) | -66.6% | 4,262 | 2,467 | (1,795) | -42.1% |

Utilidad Bruta

La utilidad bruta total aumentó 35.2% año contra año de Ps. 2.1 millardos a Ps. 2.8 millardos en el 4T03, mientras que el margen bruto se incrementó 520 puntos base año contra año, de 40.5% a 45.7% en el 4T03. Esta tendencia positiva refleja las tasas de crecimiento en las ventas por mercancía y en las operaciones de Banco Azteca. El margen bruto de las operaciones de comercio disminuyó 130 puntos base de 33.2% a 31.9% en el 4T03 como consecuencia de la estrategia de precios competitivos, en la cual ofrecemos los precios más competitivos del mercado. Sin embargo, la administración opina que la caída en el margen bruto comercial se contrarrestó por el incremento en los volúmenes de ventas.

La utilidad bruta creció 24.2% año contra año de Ps. 7.2 millardos a Ps. 9.0 millardos en 2003. El margen bruto consolidado para 2003 fue 43.7% contra 41.9% observado en igual periodo del año anterior. El margen bruto de la división comercial fue 32.5%, 90 puntos base más al compararse con el 31.6% de 2002.

| Utilidad Bruta | | | | | | | | |
|----------------------|--------|-------|-------|--------|--------|-------|---------|--------|
| Millones de Ps. | Cambio | | | | Cambio | | | |
| | 4T02 | 4T03 | \$ | % | 2002 | 2003 | \$ | % |
| Utilidad Bruta Total | 2,071 | 2,799 | 728 | 35.2% | 7,238 | 8,991 | 1,752 | 24.2% |
| Mercancía | 1,110 | 1,424 | 314 | 28.3% | 3,824 | 4,443 | 619 | 16.2% |
| Banco Azteca | (62) | 993 | 1,054 | n.m. | (62) | 2,269 | 2,331 | n.m. |
| Otros | 1023 | 383 | (640) | -62.6% | 3,477 | 2,279 | (1,198) | -34.5% |

EBITDA y Margen Operativo

El EBITDA consolidado del 4T03 registró un nivel record, al ubicarse en Ps. 1.0 millardo en el 4T03, de Ps. 986.4 millones en el 4T02. En gran parte, dicho crecimiento se atribuye al alza en los ingresos consolidados y por el resultado de la utilidad bruta, dado que los gastos operativos aumentaron 60.6% año contra año. Lo anterior se debe a la contratación y capacitación de los nuevos empleados de Banco Azteca, Afore Azteca y Seguros Azteca; a la remodelación de tiendas; a la compensación de la fuerza de ventas en las tiendas basada en contribución, al personal de cobranza, a los cajeros, a los ejecutivos de crédito y a todo el personal que tiene interacción directa con los clientes, a la construcción de cuatro nuevos centros de distribución en 2003; y a nuestras ventas de puerta en puerta que ofrecen líneas de crédito preestablecidas para aquellos clientes que ya han mostrado un buen historial de pago en Grupo Elektra.

La utilidad operativa aumentó 8.4% año contra año, a pesar de que los gastos por depreciación y amortización registraron un incremento de 1.1% durante el mismo periodo.

El EBITDA consolidado correspondiente a 2003 también registró un nivel máximo histórico, al ubicarse en Ps. 3.5 millardos, cifra 10.2% por arriba de los Ps. 3.1 millardos observados en 2002. A pesar del incremento de 32.3% año contra año que registraron los

| EBITDA & Utilidad Operativa | | | | | | | | |
|-----------------------------|--------|-------|----|------|--------|-------|-----|-------|
| Millones de Ps. | Cambio | | | | Cambio | | | |
| | 4T02 | 4T03 | \$ | % | 2002 | 2003 | \$ | % |
| EBITDA | 986 | 1,028 | 41 | 4.2% | 3,131 | 3,450 | 319 | 10.2% |
| Utilidad Operativa | 752 | 815 | 64 | 8.4% | 2,255 | 2,443 | 188 | 8.4% |

gastos operativos, de Ps. 4.2 millardos a Ps. 5.5 millardos en 2003, el ingreso operativo aumentó 8.4% año contra año a Ps. 2.4 millardos de Ps. 2.3 millardos en 2002. Los gastos de depreciación y amortización aumentaron 24.7% año contra año, durante el mismo periodo, debido a la compra de equipo para nuestras tiendas, sucursales bancarias y centros de distribución.

Costo Integral de Financiamiento

El costo integral de financiamiento correspondiente al 4T03 reportó una ganancia por Ps. 83.3 millones comparado con un costo de Ps. 416.8 millones en el 4T02. La diferencia del costo integral de financiamiento durante el mismo período se explica por:

A nivel comercio:

- Un decremento de Ps. 74.3 millones en el gasto neto por intereses.
- Un cambio en las ganancias cambiarias de Ps. 392.3 millones del 4T02 al 4T03.
- Un cambio en las ganancias monetarias de Ps. 33.5 millones del 4T02 al 4T03.

Para 2003, el costo integral de financiamiento decreció 51.6% año contra año, de Ps. 1.2 millardos a Ps. 580.5 millones. La diferencia de Ps. 620.1 millones se explica por el incremento de Ps. 10.4 millones en los gastos netos por intereses, por una menor pérdida cambiaria en Ps. 621.5 millones, y por el incremento en la ganancia monetaria de Ps. 9.0 millones.

Utilidad Neta

El sólido desempeño de nuestras operaciones, y el favorable desempeño del costo integral de financiamiento mencionado anteriormente, fueron parcialmente contrarrestados por los Ps. 207.8 millones de pérdida de nuestra participación en Comunicaciones Avanzadas, resultando en una utilidad neta consolidada de Ps. 413.3 millones en el 4T03, comparado con el ingreso neto de Ps. 384.0 millones registrado durante el 4T02.

La utilidad neta consolidada del año fue Ps. 1.1 millardos, catorce veces mayor a la utilidad neta reportada en 2002, que ascendió a Ps. 83.0 millones. Nuestra participación en Comunicaciones Avanzadas resultó en una pérdida de Ps. 210.7 millones en 2003.

Utilidad Neta

| Millones de Ps. | Cambio | | | | Cambio | | | |
|-------------------------------------|--------|------|------|------|--------|-------|-------|------|
| | 4T02 | 4T03 | \$ | % | 2002 | 2003 | \$ | % |
| Utilidad Neta Total | 384 | 413 | 29 | 7.6% | 83 | 1,149 | 1,066 | n.m. |
| UPA (Pesos por Acción) ¹ | 1.61 | 1.73 | 0.11 | 7.1% | 0.35 | 4.80 | 4.45 | n.m. |
| UPA (US\$ por ADR) ^{1*} | 0.57 | 0.61 | 0.04 | 7.1% | 0.12 | 1.71 | 1.59 | n.m. |

¹ Cálculo basado en 239,378,000 Elektra* (equivalente a 59,845,000 en ADR) promedio ponderado al 31 de diciembre de 2003 y 238,281,000,000 Elektra* (equivalente a 59,570,000 en ADR) promedio ponderado en circulación al 31 de diciembre de 2002.

*Ps. 11.23 por US\$

División Comercial

Después de un año completo de la implementación de nuestra estrategia de mercadeo “Nadie vende más barato que Elektra” en todas nuestras tiendas, experimentamos un crecimiento continuo en cada trimestre y en todos nuestros formatos de tiendas, a lo largo del año. Para el 4T03, nuestras tiendas Elektra, Salinas y Rocha, y Bodega de Remates reportaron incrementos anuales en sus ingresos de 16.2%, 4.0% y 17.9%, en igual orden. Para 2003, nuestros formatos de tiendas registraron crecimientos de 16.0%, 10.7% y 37.6%, respectivamente.

Adicionalmente, nuestras operaciones en América Latina (Guatemala, Honduras y Perú) continúan reflejando importantes avances, debido a que en dicha región implementamos las mismas estrategias de mercadeo. Durante el 4T03, el ingreso y la utilidad bruta de esta división geográfica registraron incrementos por 48.3% y 82.2% año contra año, respectivamente. Para 2003, el ingreso y la utilidad bruta aumentaron 31.0% y 41.2% año contra año, respectivamente.

Algunos de los principales datos relevantes para la división comercial incluyen:

Dinero Express. En febrero de 2004, Dinero Express cumplió ocho años de ofrecer el servicio de transferencias electrónicas domésticas en México. Al destacar el valor de este negocio durante los años, Grupo Elektra se ha esforzado constantemente por lograr que este servicio sea más eficiente, más seguro y más rápido; premiando a aquellos que con frecuencia utilizan este servicio a través de diferentes promociones en el tiempo. En febrero de 1998, Dinero Express lanzó su exitoso programa “Cliente Express” para los usuarios regulares de este servicio. El objetivo es lograr la lealtad de los clientes a nuestro servicio, garantizándoles diferentes descuentos en las comisiones cobradas en las transferencias. Actualmente, más del 50% de las transacciones de este negocio clave se llevan a cabo por nuestros clientes frecuentes.

Durante el 4T03, nuestro negocio de servicio de transferencias domésticas, registró un comportamiento sobresaliente. Los ingresos generados por este negocio presentaron una expansión de 42.4% a Ps. 83.5 millones de Ps. 58.7 millones en el 4T02. La cantidad de dinero transferida y el número de transacciones se incrementaron año contra año 32.8% y 36.1%, respectivamente, dado que se transfirieron Ps. 1.1 millones a través de 1.1 millones de transacciones durante el 4T03.

Para el año, los ingresos se incrementaron 38.9% a Ps. 285.0 millones de Ps. 205.2 millones en 2002. Dicho resultado se debe al crecimiento en el monto de las transferencias de dinero y al número de transacciones por 33.0% y 36.9%, respectivamente.

Western Union. La continua promoción y publicidad de nuestras campañas, la mayor competitividad en las comisiones cobradas por Western Union y la tendencia positiva que experimentó el negocio de las transferencias de dinero electrónicas de los Estados Unidos a México, tuvieron como resultado un incremento en los ingresos por 18.7%, de Ps. 97.9 millones en el 4T02 a Ps. 116.2 millones en el 4T03. Durante el trimestre, transferimos el equivalente a Ps. 3.0 millardos a través 1.2 millones de transacciones, lo que representa un incremento anual de 41.7% y 28.8%, respectivamente. En el mismo lapso, la utilidad bruta aumentó 19.1% a Ps. 114.4 millones de Ps. 96.1 millones en el 4T03.

Durante el año, los ingresos aumentaron 25.6% a Ps. 421.4 millones de Ps. 335.6 millones en 2002. Asimismo, en el mismo periodo, el equivalente en transferencias de dinero y el número de transacciones crecieron 48.6% y 35.8%, en igual orden. La utilidad bruta para el año se incrementó 26.0% a Ps. 413.9 millones de Ps. 328.6 en 2002.

Telefonía (Productos y Servicios de Telefonía Celular). Con la introducción de los productos y servicios de telefonía inalámbrica lusacell en todas nuestras tiendas durante el 3T03, nos convertimos en el distribuidor más grande de México, ya que nuestras tiendas ofrecen los productos y servicios de las cuatro compañías de celular más importantes de México (aparte de lusacell, Telcel, Telefónica Movistar y Unefon). Adicionalmente, con base en esta noción y para impulsar la importancia de esta línea de negocio, lanzamos una estrategia con el lema "La Casa del Celular". Esta estrategia posicionará nuestros formatos de tienda en un lugar clave, donde nuestros clientes podrán adquirir productos y servicios de celulares de cualquiera de las cuatro compañías más importantes de telefonía celular.

Durante el 4T03, los ingresos por este rubro aumentaron a Ps. 284.5 millones de Ps. 133.8 millones en 2002. La utilidad bruta se incrementó 21.9% a Ps. 60.5 millones en el 4T03 de Ps. 49.6 millones en 4T02. Para 2003, los ingresos registraron un crecimiento de 81.2%, de Ps. 536.9 millones a Ps. 972.7 millones y la utilidad bruta aumentó 33.8% a Ps. 204.6 millones de Ps. 152.9 millones.

Banco Azteca

En su primer año completo de operación, Banco Azteca reportó un destacado desempeño, al recibir una excelente respuesta de sus clientes, quienes se han beneficiado de los productos y servicios bancarios lanzados durante el año. Los nuevos productos y servicios incluyen: créditos al consumo a través de tiendas de terceros, depósitos a plazo, préstamos personales, cajeros automáticos, servicios de tarjeta de débito, servicios de nómina, y servicios de intercambio de divisas.

Para el 4T03, Banco Azteca reportó una utilidad neta de Ps. 103.8 millones, mientras que el acumulado para 2003, alcanzó los Ps. 147.7 millones.

Credimax (Créditos al Consumo) y Credimax Efectivo (Préstamos Personales); Cartera de Crédito Combinada. En un intento por ofrecer créditos al consumo accesibles a la mayoría de la población que no tiene acceso al crédito, durante 2003, Banco Azteca concretó algunos acuerdos con otros especialistas en comercio como Almacenes García, H-E-B, Home Mart, Milano y Bodega Gigante, para empezar a ofrecer créditos a sus clientes. Actualmente, Banco Azteca está probando su programa de créditos al consumo en otros establecimientos minoristas, y esperamos un éxito similar. Asimismo, Credimax Efectivo fue creado para complementar nuestro exitoso programa de créditos. Este tipo de crédito únicamente se otorga a quienes previamente han sido clientes de Grupo Elektra, y han mostrado un buen historial en sus compras. Al cierre de 2003, los préstamos personales se ubicaron en Ps. 760 millones.

Al cierre del 4T03, se registraron un total de 2.877 millones de cuentas combinadas de crédito activas, lo que representa un incremento de 8.2% respecto a las 2.658 millones en el 3T03, y 27% más respecto al mismo periodo del año anterior. Las cuentas de crédito brutas por cobrar aumentaron 22.6%, al ubicarse en Ps. 5.4 millardos de Ps. 4.4 millardos al cierre del 3T03, y casi cinco veces la cartera bruta de crédito del 4T02. El plazo promedio de la cartera de crédito combinada al cierre del 4T03 fue 51 semanas, lo que representa un incremento de una y dos semanas, al compararse con el 3T03 y 4T02, respectivamente. La tasa de cobranza de Banco Azteca permaneció al mismo nivel de excelencia histórica que definió el estándar de Grupo Elektra.

Guardadito (Cuentas de Ahorro) e Inversión Azteca (Depósitos a Plazo). Durante 2003, Banco Azteca logró incrementar su gama de productos de captación, al lanzar diversas opciones para aquellos clientes que decidieron depositar su dinero en nuestras sucursales. Los depósitos netos continúan mostrando un crecimiento extraordinario, 33.9% trimestre contra trimestre a Ps. 8.3 millardos en el 4T03 de Ps. 6.2 millardos en el 3T03, y cerca de nueve veces por arriba de los depósitos registrados en el 4T02. Durante el trimestre, el número de cuentas aumentó aproximadamente en 600,000 a Ps. 3.4 millones.

Al 31 de diciembre de 2003, el índice de capitalización de Banco Azteca fue 11.3%, comparado con 10.8% al 30 de septiembre de 2003, y 25.7% al 31 de diciembre de 2002.

La mezcla de fondeo de Banco Azteca, registró un costo de 3.2% al cierre del 4T03, 40 puntos base por abajo del costo reportado tanto al cierre del 3T03 como al cierre del 4T02.

Afore Azteca

Los resultados de Afore Azteca se reportan bajo el método de consolidación en los resultados de Grupo Elektra, y por primera vez desde que inició operaciones, registró una utilidad neta de Ps. 3.1 millones durante el 4T03, contra una pérdida neta de 2.9 millones en el 3T03. Al 31 de diciembre de 2003, Siefore Azteca alcanzó Ps. 689.0 millones en activos netos administrados, casi dos veces más que el trimestre anterior. El número de afiliados se

ubicó en 19,292 y el número de asignados fue 427,385; ambas cifras al 31 de diciembre de 2003.

Balance General Consolidado

Para mantener la claridad en nuestro balance general consolidado, y para separar entre lo que es restringido y lo que no es restringido para los tenedores del Bono de Grupo Elektra, a continuación discutiremos algunos rubros incluidos de manera separada.

El total de efectivo y equivalentes aumentó 95.6% año contra año de Ps. 3.7 millardos en el 4T02 a Ps. 7.2 millardos en el 4T03, compuesto por Ps. 3.9 millardos de la división comercial y Ps. 3.2 millardos de Banco Azteca. El efectivo y equivalentes de la división comercial creció 23.3% año contra año de Ps. 3.2 millardos, mientras que el efectivo y equivalentes de Banco Azteca aumentó casi seis veces o Ps. 2.8 millardos durante igual periodo del año anterior.

Las cuentas por cobrar de clientes de la división comercial disminuyeron 79.8% año contra año de Ps. 2.0 millardos a Ps. 395 millones al cierre del 4T03, principalmente como consecuencia de la transferencia de nuestras operaciones de crédito en México a Banco Azteca, aunque las operaciones de crédito de América Latina no fueron transferidas. Lo anterior, se observa por el hecho de que el crédito al consumo de Banco Azteca aumentó de Ps. 1.1 millardos al cierre del 4T02 a Ps. 5.4 millardos en el 4T03.

Al cierre del 4T03, la deuda total con costo de la división comercial se ubicó en Ps. 3.8 millardos, 27.6% menos respecto a los Ps. 5.3 millardos de la deuda al cierre del 4T02. Durante 2003, como parte de nuestra estrategia financiera establecida al principio del año, intercambiamos y prepagamos deuda cara de largo plazo por deuda de corto plazo en moneda local. Como resultado de dichos cambios, al cierre del 4T03, la deuda neta de la división comercial presentó un resultado negativo por Ps. 128 millones.

Los depósitos netos totales de Banco Azteca mostraron un éxito sorprendente que no anticipamos ni en nuestros pronósticos más optimistas, al aumentar de Ps. 897 millones al cierre del 4T02 a Ps. 8.3 millardos al cierre del 4T03. De trimestre a trimestre, los depósitos aumentaron 34% de Ps. 6.2 millardos en el 3T03.

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

Con excepción de la información histórica, los asuntos discutidos en este comunicado son conceptos sobre el futuro que involucran riesgos e incertidumbre que pueden ocasionar que los resultados actuales difieran sustancialmente de los proyectados. Otros riesgos que pueden afectar a Grupo Elektra se identifican en la forma 20-F y otros documentos relacionados con la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos.

Cuando se menciona EBITDA en este boletín de prensa, se refiere a la utilidad (pérdida) antes de intereses pagados, impuestos, depreciación y amortización, ajustada al eliminarse la (pérdida) ganancia por posición monetaria incluida en nuestros ingresos y costos, respectivamente. De acuerdo a la Regulación G emitida por la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos, hemos incluido una conciliación entre nuestra Utilidad neta y nuestro EBITDA, ver notas a nuestros estados financieros. EBITDA se presenta por las siguientes razones

- Nuestra administración usa el EBITDA como una medida de desempeño del negocio, comparándonos con los múltiplos, razones y márgenes derivados de EBITDA de nuestros pares. También nos sirve para evaluar y compensar a ciertos empleados.
- Creemos que el EBITDA es una de las herramientas que podemos usar para medir la generación de flujo de efectivo, ya que excluye algunas partidas que no representan generación de efectivo como las ganancias y pérdidas por posición monetaria, depreciación y amortización, etc.
- EBITDA es también una medida contenida en las cláusulas financieras de nuestra deuda, y en consecuencia, debemos calcularlo para verificar el cumplimiento de las restricciones impuestas.
- Estamos al tanto de que el uso del EBITDA tiene limitaciones importantes asociadas con su uso (por ejemplo, el EBITDA, tal como lo definimos nosotros, excluye partidas como los resultados por Operaciones Discontinuas, y por el otro lado, incluye a la Estimación para cuentas incobrables, las cuales contiene o no contienen, respectivamente, porciones de efectivo). Sin embargo, nuestra administración suple dichas limitaciones utilizando nuestros estados financieros consolidados en su conjunto y sus notas.
- Creemos también que el EBITDA es utilizado por ciertos inversionistas como una medida de la capacidad histórica de una compañía para cubrir su deuda.

El EBITDA no debe ser considerado aisladamente o como sustituto de los estados consolidados de resultados o de los estados consolidados de cambios en la situación financiera, preparados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (PCGA) o como una medida de rendimiento o liquidez. EBITDA no es (a) una medida determinada de acuerdo a PCGA ó U.S. GAAP, (b) una alternativa para la utilidad de operación o la utilidad neta determinados de acuerdo con PCGA ó U.S. GAAP, (c) una medida de liquidez o de flujo de efectivo determinada bajo PCGA ó U.S. GAAP, o (d) una medida presentada para disfrazar utilidades. El EBITDA, tal como lo calculamos, puede no ser comparable a medidas llamadas de la misma manera y reportadas por otras compañías.

Grupo Elektra – Tradición con Visión

Grupo Elektra es la principal cadena de tiendas especializadas, de crédito al consumo y de servicios bancarios más importante de Latinoamérica. Grupo Elektra comercializa productos y servicios a través de sus formatos de tienda Elektra, Salinas y Rocha y Bodega de Remates, además de a través del Internet. El Grupo opera cerca de 900 tiendas en México, Guatemala, Honduras y Perú. El Grupo también comercializa productos financieros y bancarios a través de sus sucursales de Banco Azteca localizadas dentro de sus tiendas. Sus servicios financieros incluyen crédito al consumo, préstamos personales, transferencias de dinero, garantías extendidas, cuentas de ahorros, y depósitos a plazo.

Relación con Inversionistas:

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

Rolando Villarreal
Jefe de Relación con Inversionistas
Grupo Elektra S.A. de C.V.
Tel. +52 (55) 8582-7819
Fax. +52 (55) 8582-7822
rvillarreal@elektra.com.mx

Samantha Pescador
Relación con Inversionistas
Grupo Elektra S.A. de C.V.
Tel. +52 (55) 8582-7819
Fax. +52 (55) 8582-7822
spescador@elektra.com.mx