



Elektra adquiere Salinas y Rocha

- **Un gran Renombre, nuevos clientes y un rápido giro a los resultados de SyR"**
- **Activos no estratégicos para Elektra serán vendidos**

MEXICO, D.F., Marzo 5, 1999-- Grupo Elektra S.A. de C.V. (BMV: ELEKTRA, NYSE: EKT), la principal cadena de tiendas especialistas de América Latina, anuncio la adquisición del 94.3% del capital de Grupo SyR y por todo el pasivo bancario, GSyR es la controladora de la cadena de tiendas Salinas y Rocha en México.

Grupo SyR opera 96 tiendas bajo el nombre de Salinas y Rocha, incluyendo 86 tiendas tradicionales y 10 tiendas departamentales así como 21 bodegas y 3 centros de distribución.

Elektra ganó la subasta con una oferta de US\$ 77.7 millones. El consultor de Elektra en la adquisición de GSyR fué Salomon Smith Barney. El 25 por ciento de la adquisición será pagada en efectivo y el resto, utilizando el crédito sindicado a largo plazo contratado a finales de 1997.

Pedro Padilla, Presidente Ejecutivo de Elektra comento: "Elektra pago un precio justo por Salinas y Rocha, una de las franquicias de tiendas de ventas al menudeo de mayor renombre. Tenemos el personal y el conocimiento que nos permitirá volver a Salinas y Rocha rentable en un periodo de tiempo muy corto. Nadie más en México puede hacer esto."

Elektra también declaró, que planea vender las tiendas departamentales y otros negocios no esenciales de GSyR. "Intentaremos vender estos lo más pronto posible para reducir el costo neto de la adquisición." comentó Luis. J. Echarte, Vicepresidente de Finanzas de Elektra. "Mantendremos las tiendas que se ajusten a nuestra probada estrategia de ventas al menudeo."

La administración de Elektra anunció los siguientes puntos clave que hace a la adquisición atractiva para sus inversionistas:

Un gran renombre para una mayor participación de mercado de Elektra. Las tiendas adquiridas continuaran operando bajo el nombre de Salinas y Rocha – Salinas y Rocha, la cual se especializa en muebles y enseres menores, sirve a un segmento del mercado diferente al de Elektra y Hecali. La adquisición permitirá al Grupo Elektra aumentar su penetración de mercado al también atacar a un mercado de más altos ingresos.

"Esta es una adquisición estratégica para Elektra. Esperamos que la adquisición resulte en un substancial incremento en ingresos y en las utilidades en el corto plazo," comentó Pedro Padilla.

"Continuaremos enfocándonos en la línea de muebles, y cambiaremos la mezcla de productos para ofrecer más artículos electrónicos, de línea blanca y de enseres menores. Como Salinas y Rocha atiende a un segmento del mercado diferente, nosotros vemos la oportunidad de extender el mercado objetivo de Elektra. Más que nada, esta adquisición nos da una y poderosa nueva **marca**," agregó Pedro Padilla.

Oportunidades para ganancias eficientes –Elektra declaró que adaptará las tiendas y las bodegas de Salinas y Rocha a los sistemas de Elektra dentro de los primeros meses de la adquisición. El año pasado, Elektra desarrollo un sistema de administración de información de negocios, el sistema A.D.N., que tiene la flexibilidad y la capacidad de cumplir con las demandas de la nueva cadena.

Oportunidades para crear valor en Salinas y Rocha – "Nadie más entiende el manejo del crédito al consumo en México de la manera que Elektra lo conoce," agregó Pedro Padilla. "Esperamos introducir nuevos programas de crédito en las tiendas Salinas y Rocha que serán muy atractivos y que inmediatamente agregaran valor a la franquicia. Los cinco pilares de nuestro éxito en Elektra serán aplicados en Salinas y Rocha: nuestra gente, nuestros sistemas, nuestra red de tiendas, nuestros programas de crédito y nuestra publicidad masiva a través de TV Azteca."

Bajo los términos del contrato de compra, el pago por el precio de compra deberá ser realizado dentro de primeros 120 días y estará sujeto a la terminación de una investigación adicional de los activos y pasivos de Salinas y Rocha por parte de Elektra.