



La utilidad neta se incrementó 95% a US\$27 millones

El EBITDA del 1T99 se incrementó 10%

alcanzando US\$41 millones

El número de tiendas subió en 202 unidades

El número total de tiendas llegó a 917

La contribución a mismas tiendas tuvo una alza de 2.2%

México, D.F, 30 de Abril de 1999, Grupo Elektra, S.A. de C.V., (BMV: ELEKTRA, NYSE: EKT), la principal cadena de tiendas especializadas de América Latina, anuncio hoy sus resultados del primer trimestre de 1999. El EBITDA llegó a US\$41 millones reportando un incremento del 10% en términos reales comparados con el primer trimestre del año pasado. También anuncio que la contribución a mismas tiendas subió un 2.2 % en comparación con niveles del mismo periodo del año anterior.

En el primer trimestre, Grupo Elektra adquirió 94.3 % de Grupo Salinas y Rocha (GSyR) cuya cadena operaba 86 tiendas tradicionales y 11 tiendas departamentales. El precio de compra fue US\$77.7 millones de los cuales US\$19 millones fueron pagados en el primer trimestre. Elektra tomo control de GSyR el 10 de marzo de 1999. La concretización de la compra y la venta de las once tiendas departamentales se finalizo entre el 21 y 22 de abril, respectivamente. Elektra obtuvo US\$27 millones de esta venta. Esto le permite bajar el precio de la adquisición canalizar sus esfuerzos a su probada estrategia comercial. Los resultados de Salinas y Rocha se consolidarán a partir del 2T99.

"Los resultados financieros del primer trimestre cumplieron nuestras metas del año. Aunque existían condiciones desfavorables en nuestra economía el año pasado, fuimos capaces de genera, una vez mas crecimiento de dos dígitos en EBITDA. Confiamos que este año vamos a cumplir con nuestro plan de negocios," comentó el director general de Elektra, Pedro Padilla. "Elektra ha experimentado un redimensionamiento el cual incrementa nuestro dominio de mercado en una industria muy fragmentada. Estas ventajas nos han permitido continuar siendo líderes mientras nuestros competidores abandonan el mercado. Con la compra de Salinas y Rocha hemos agregado un nombre muy reconocido en el mercado.

Resultados Financieros del Primer Trimestre

Millones de pesos y dolares² excepto porcentajes y datos por acción.

| | 1T98 | 1T99 | Incremento |
|----------------------------|-------|-------|------------|
| Ventas Netas | | | |
| Pesos | 2,074 | 2,272 | 9.6% |
| US \$ | 218 | 238 | 9.6% |
| EBITDA | | | |
| Pesos | 358 | 394 | 10.0% |
| US \$ | 38 | 41 | 10.0% |
| Utilidad Neta | | | |
| Pesos | 130 | 253 | 95.0% |
| US \$ | 14 | 27 | 95.0% |
| Utilidad Por Acción | | | |
| Pesos por CPO | 0.11 | 0.21 | 95.0% |
| US \$ por ADR | 0.11 | 0.22 | 95.0% |

1. Pesos constantes a poder adquisitivo del 31 de marzo de 1998.
2. Tipo de cambio al 31 de marzo de 1999 de 9.53 pesos por dólar
3. Los cálculos asumen 1,181.7 millones de CPOs al 31 de marzo de 1999.
4. Las cifras mostradas no incluyen ingresos ni gastos relacionados con las inversiones de Elektra en TV Azteca.

Eventos Relevantes

- La utilidad neta se incrementó 95%
- Crecimiento de dos dígitos del EBITDA alcanzando US\$41 millones
- Número de tiendas llegó a 917 unidades representando un incremento de 202
- Compra de Grupo Salinas y Rocha que agrega 86 tiendas a nuestra infraestructura actual
- 12 tiendas nuevas que incluyen 9 tiendas MegaElektra y 1 tienda Hecali en México y 2 tiendas MegaElektra en América Latina
- Reducción de nuestros gastos operativos excluyendo depreciación en 8% desde el tercer trimestre de 1998
- Venta de las 11 once tiendas departamentales de Salinas y Rocha por US\$27 millones

Luis J. Echarte, Vicepresidente de Finanzas de Elektra, notó, "El desfavorable ambiente económico presente durante la última parte del año pasado, parece estar disipándose.

Durante Marzo, nuestra contribución a mismas tiendas se elevó 4.5%. Esto, junto con tasas de financiamiento más bajas indican que la confianza de los consumidores y el gasto están mejorando. Estas condiciones más positivas también están presentes en el área de publicidad por televisión, tal y como lo demuestran las ventas de TV Azteca durante marzo, mismas que mostraron un incremento de 58% sobre el promedio de los dos meses anteriores."

Las ventas netas subieron 10% a Ps. 2, 272 millones comparados con Ps. 2,074 millones durante el primer trimestre de 1998. La utilidad bruta se incrementó 9% a Ps. 962 millones comparada con Ps. 884 millones durante el primer trimestre del 98. El margen bruto fue de 42.3% en el trimestre, 30 puntos base por debajo del 1T98, pero 40 puntos base por arriba del 4T98. El margen del 1T98 fue inusualmente alto, tal y como la compañía lo ha indicado previamente, como resultado de las oportunidades para la compra de productos electrónicos de Asia durante ese periodo y a las altas tasas de interés en nuestra operación de crédito, debidas a su vez a la crisis global durante la última parte de 1997.

La contribución a mismas tiendas se incrementó en 2.2%. Elektra considera esta medida como una mejor herramienta para calificar el desempeño operativo. En Elektra calculamos los cambios en la contribución a mismas tiendas como la diferencia entre la utilidad bruta proporcionada por aquellas tiendas operando en el mismo periodo del año anterior. Creemos que esta es una medida más objetiva de nuestro desempeño de mismas tienda, ya que refleja de una mejor manera el proceso dinámico de incorporación de nuevos productos y servicios.

Además la reconfiguración de nuestras líneas de producto en respuesta a cambios en el ambiente económico, generalmente resulta en índices inflacionarios para la compañía que incluso pueden ser diferentes al índice general de precios al consumidor. Como utilizamos este índice sobre nuestras ventas, algunas veces distorsionan nuestras ventas a mismas tiendas.

Los gastos operativos excluyendo depreciación fueron de Ps.601 millones, un incremento de 7% sobre el 1T98. Como porcentaje a ventas los gastos operativos excluyendo depreciación fueron 26.5%, 50 puntos base por debajo del mismo periodo del año anterior. Además los gastos promedio por tienda excluyendo depreciación y las tiendas de Salinas y Rocha reflejaron un decremento de 8% año contra año.

La depreciación y amortización alcanzó Ps. 118 millones, un incremento de 91% comparado con Ps.62 millones en el 1T98. El incremento de la depreciación refleja las inversiones hechas para nuestro plan de crecimiento, sistemas de información, así como una política conservadora de depreciación en cinco años, en lugar de los diez años usuales. Los gastos operativos totales, como consecuencia de un mayor nivel de depreciación y amortización se incrementaron en 16% contra el 1T98.

El EBITDA subió en 10% a pesos a Ps. 394 millones comparado con Ps. 358 millones en el 1T98. El margen del EBITDA alcanzó el 17.3%, en línea con el reportado en el mismo periodo del año anterior.

El costo integral de financiamiento reportó una ganancia de Ps. 43 millones durante el 1T99, comparado con el costo de Ps.112 millones durante el 1T98. La mejora fue debida sobre todo a la apreciación del peso durante el primer trimestre.

La utilidad neta durante el 1T99 se incrementó en 95% a Ps.253 millones comparada con Ps.130 millones durante el mismo periodo del año anterior. El margen neto subió a 11% de 6% en el 1T98.

Resultados por Unidad de Negocio

Las ventas y el margen bruto desglosados por unidad de negocio son las siguientes:

Mercancía Elektra: Los ingresos para el primer trimestre se incrementaron 10% alcanzando Ps.1,617 millones comparados con los Ps.1,474 millones del 1T98. La contribución a mismas tiendas creció un 1.6%.

El margen bruto de mercancía Elektra alcanzó un 29.7% para el 1T99, representando un aumento de 50 puntos bases comparado con 29.2% del margen alcanzado en el 1T98. El margen permaneció constante al compararlo con el margen del 4T98.

Crédito: Los ingresos de Crédito para 1T99 llegaron a Ps.434 millones representando un decremento del uno por ciento. El margen bruto del crédito para el primer trimestre de 1999 se incrementó a 79.6 comparado con 78.4% del mismo periodo del año anterior. Los ingresos del crédito cayeron por la baja en las tasas de interés cobradas a los clientes en los diferentes plazos de pago. Sin embargo, un menor costo de financiamiento, particularmente desde marzo, nos ha permitido mejorar nuestro margen bruto de esta unidad de negocio.

Mercancía Hecali: Las ventas de Mercancía del 1T99 aumentaron 52% a Ps.127 millones contra los Ps.84 millones del año anterior. El margen bruto subió a 30.5% comparado con 29.7% en 1T98. La contribución a mismas tiendas subió 43.5%.

Transferencias de Dinero: Los ingresos por transferencias de dinero para el 1T99 alcanzaron Ps.80 millones representando una alza de 10% comparado con el mismo periodo del año anterior. El número total de transacciones se incrementó 31.3% en el mismo periodo.

Nuevos productos y Servicios: Los productos y servicios introducidos a finales de 1997 continúan con su contribución positiva a los ingresos de Grupo Elektra. *Milenia*, el programa de garantías extendidas, alcanzó 103,160 pólizas vendidas al 1T99. *Fotofácil*, los kioscos fotográficos, se encuentran ya en 80 tiendas, y esperamos alcanzar 130 unidades al cierre del año. *Mi Guardadito*, las cuentas de ahorro, alcanzaron 497,554 cuentas activas.

Inversión en Activos Fijos

En el primer trimestre, Elektra abrió 12 tiendas incluyendo 9 tiendas MegaElektra y una tienda Hecali en México, así como 2 tiendas MegaElektra en Latinoamérica.

En vista de la mejora en las proyecciones de la economía y del sector comercial, creemos que existen condiciones adecuadas para continuar con la expansión de Elektra y Hecali, además de la incorporación de Salinas y Rocha. Por lo tanto, durante 1999 planeamos adicionar un total de 22 tiendas MegaElektra y 20 tiendas Hecali en México, así como 13 tiendas MegaElektra en Latinoamérica.

Elektra tiene como política depreciar todas sus inversiones en tiendas nuevas en un periodo de cinco años, aunque los PCGA mexicanos permiten su depreciación en un

periodo de tiempo más largo. Esta práctica mejora la calidad de los activos presentados en el balance de la compañía.

La empresa está comprometida en adquirir tecnología de punta para mejorar su desempeño y eficiencia. Al cierre del 1T99 hemos completado al 100% la conversión de todos nuestros sistemas vitales de negocios en nuestras tiendas, centros de distribución e información para estar preparados con el problema del año 2000. Esperamos tener una certificación total en septiembre de este año.

Calidad de la Cartera de Crédito

El desempeño acumulado de nuestra cartera de crédito continua excediendo niveles del 97% de recuperación. Las cancelaciones del portafolio de crédito durante el trimestre fueron del 3.3% comparadas con 5.8% en el mismo periodo del año anterior. Elektra reserva el 5% de todas las ventas al crédito para cuentas incobrables, además que cancela cada trimestre todos los montos atrasados por más de 90 días.

Al cierre del 1T99, Elektra tenía 1.4 millones de clientes activos. Las cuentas por cobrar a clientes alcanzaron Ps.2,240 millones comparadas con Ps.2,014 millones en el 1T98.

Al final del 1T99, el saldo bursatilizado ascendió aproximadamente a US\$100 millones. Las bursatilizaciones mensualmente están recibiendo la calificación de AA por Fitch/IBCA y de MAA por Duff and Phelps.

El plazo promedio de la cartera de crédito para el 1T99 subió a 38 semanas, comparado con las 36 semanas al cierre de 1998 y bajó contra las 39 semanas de finales del 1T98. El saldo promedio por cliente para el 1T99 fue de Ps.1,638.

Deuda Neta

La deuda neta ascendió a Ps.2,854 millones al cierre del primer trimestre, un incremento del 17% comparando con los niveles del 1T98 y un incremento del 8% contra el 4T98, tal y como se indica en la siguiente tabla.

Deuda Neta

Millones de pesos¹

| | <u>1T98</u> | <u>4T98</u> | <u>1T99</u> | % cambio 1T99 v <u>1T98</u> | % cambio 1T99 v <u>4T98</u> |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Efectivo | 422 | 1,256 | 679 | 61 | (46) |
| Deuda a corto plazo | 1,752 | 1,305 | 1,195 | (32) | (8) |
| Deuda a largo plazo | 1,110 | 2,586 | 2,338 | 111 | (10) |
| DEUDA NETA | 2,440 | 2,635 | 2,854 | 17 | 8 |

¹ Pesos constantes al 31 de marzo 1999

El Sr. Echarte comentó, "Excluyendo nuestra inversión en Grupo Salinas y Rocha nuestro compromiso es de mantener un nivel relativamente estable de deuda neta al cierre del año comparado con el cierre de 1998. Al cierre del primer trimestre de 1999, teníamos una inversión de US\$19 millones en Salinas y Rocha, representando el primer

pago para la compra del grupo. Si excluimos este monto de la deuda a largo plazo al cierre del 1T99, nuestra deuda neta solamente se hubiera incrementado en uno por ciento comparada con el nivel reportado al cierre de 1998."

El 20% de participación indirecta en TV Azteca es presentado en el balance al 80% de su valor de mercado, excluyendo la deuda de Azteca Holdings. A consecuencia de la caída en el valor de mercado de las acciones, el balance muestra una caída del 75% en el valor de esta inversión.

Los resultados del primer trimestre de 1999 se encuentran disponibles en nuestra página de Internet, <http://www.elektra.com.mx>