




Grupo Elektra, S.A.B. de C.V.

BMV: ELEKTRA\*; LATIBEX: XEKT



Este es un documento que contiene información de carácter confidencial que no es del dominio público y es propiedad exclusiva de Grupo Elektra, S.A.B. de C.V., (en adelante Grupo Elektra o Elektra). La información aquí contenida ha sido obtenida de Grupo Elektra, sus directivos y otras fuentes.

Los receptores de esta información están comprometidos previamente mediante un convenio de confidencialidad suscrito y acuerdan que toda la información aquí contenida es de naturaleza confidencial, que la tratarán de manera confidencial consistentemente con los términos y condiciones del acuerdo de confidencialidad, y que no revelarán ni permitirán, ni directa ni indirectamente, que sus agentes, personal, representantes, empleados, ejecutivos, directivos o accionistas revelen o distribuyan esta información o información relacionada.

La siguiente información contiene o pudiera contener expresiones identificadas con resultados futuros. Por su naturaleza, estas expresiones proyectadas involucran riesgos e incertidumbre. Las cifras pueden variar de las proyectadas debido a factores que van más allá del control de la compañía. La compañía se reserva el derecho de actualizar o revisar cualquiera de las cifras como resultado de nueva información, eventos futuros y otros.

# Un Vistazo a Grupo Elektra

Somos la **compañía de servicios financieros y de comercio especializado líder en Latinoamérica**, y el mayor proveedor de préstamos no bancarios de corto plazo en EEUU.

Contribuimos a mejorar el poder de compra de millones de familias desatendidas por la banca tradicional.



75 años  
de ofrecer crédito al consumo



67,078  
empleos directos



~59%  
de participación de mercado  
de motocicletas en México



27.1 millones  
de clientes digitales bancarios



Banco más grande de México  
por cartera de préstamos  
personales y sucursales; y el 2° en  
empleos directos generados

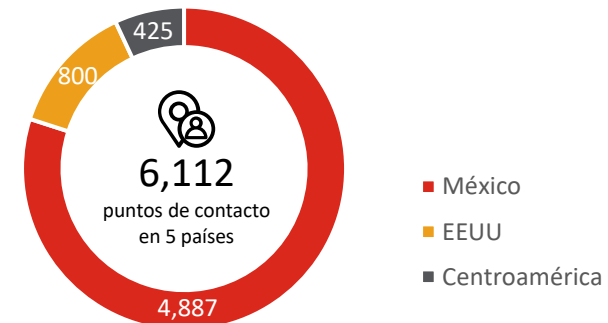
**KANTAR BRANDZ**

#18 (BAZ) y # 26 (EKT) en el ranking  
2025 de las marcas mexicanas más  
valiosas.

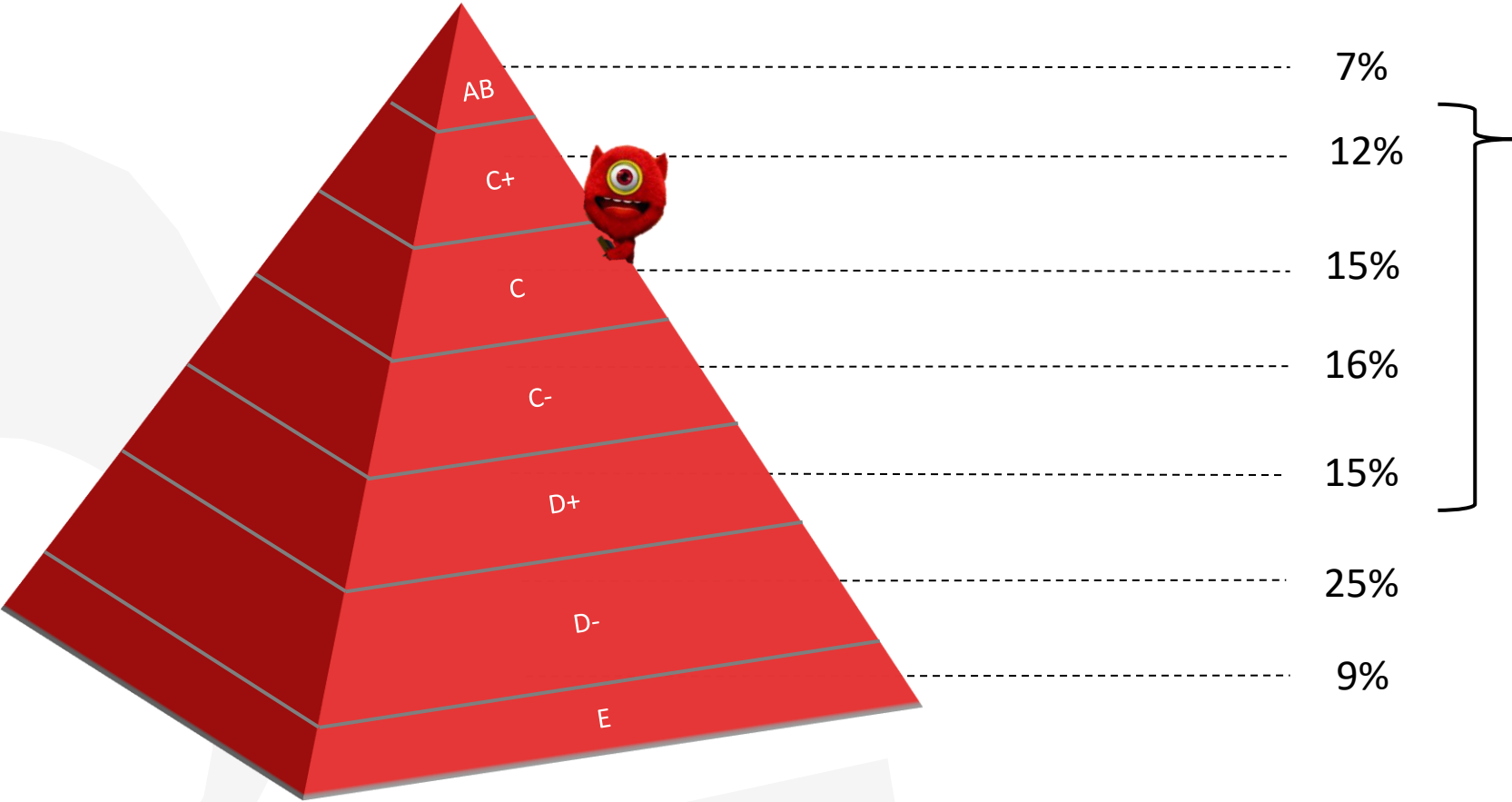
**TIME  
Magazine**

Mejores empresas del mundo  
en 2023<sup>1</sup>

## NUESTRA PRESENCIA



# Mercado Objetivo



Nuestro mercado objetivo es:

**59%**  
de las familias  
mexicanas



En EEUU, el perfil de los clientes coincide con el del ciudadano americano promedio

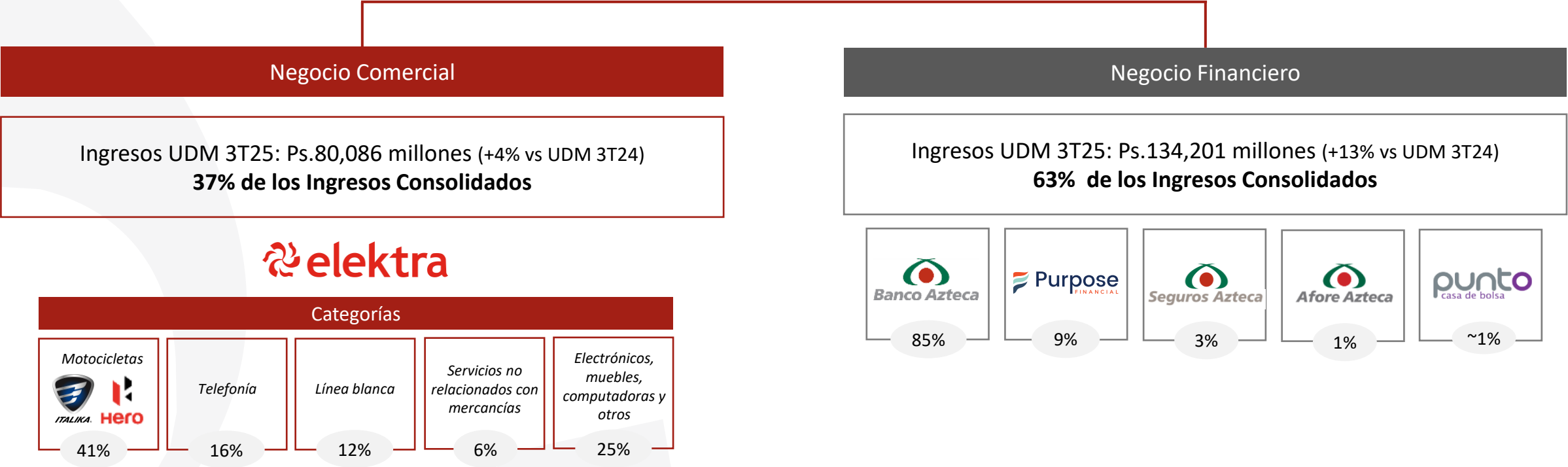
(43 años, ingreso anual familiar de US\$50 mil, 79% con vivienda propia y 96% con certificado de preparatoria o superior).

# Segmentos de Negocio



grupo elektra

Ingresos UDM 3T25  
Ps.214,286 millones  
(+9% vs UDM 3T24)



# Negocio Comercial

## Tiendas Elektra

- ❑ 75 años enfocados a la clase media dinámica.
- ❑ **1,370 puntos de contacto** al 3T25:
  - 1,243 en México
  - 127 en Centroamérica
- ❑ Piso de venta promedio en México: 1,259 m<sup>2</sup>
- ❑ Canales digitales: kioskos, *website*, apps shopinbaz y elektra, y un creciente marketplace (~5% del total ventas UDM al 3T25).
- ❑ Pago de contado o a crédito (60% UDM 3T5, vs 56% UDM 3T24); en ventanilla o digitalmente.
- ❑ Entrega a domicilio o en sucursal.
- ❑ 55 tiendas “**Elektra Motos**” para venta multimarca: Italika, Hero y Benelli.





# Negocio Comercial

## Motocicletas



- En 2004 se lanzó Italika, la **marca propia** de Grupo Elektra.
- Cuenta con el **~59% de participación de mercado** en México.
- +50 modelos con motores entre 110 y 300 cc.
- ~10.5 millones de **motocicletas vendidas** desde 2004 y 1.3 millones durante UDM 3T25.
- Presencia en México, Guatemala y Honduras.



- A partir de 2021 se lanzó en exclusiva la marca Hero en México y se han vendido más de **104 mil motos desde entonces** (más de 36.3 mil motos durante UDM 3T25).



- En 2023 inició el acuerdo de distribución exclusiva de la marca Benelli, con ventas de más de **19.0 mil motos** durante UDM 3T25.



# Negocio Comercial

## Nuevo Modelo Logístico

Volumen operado:



**Piezas Compradas**

11.5 millones



**Mercancía Movilizada**

Ps.48,000 millones



**Entregamos**

8,496 SKUs  
en inventario

	Antes	Nuevo Modelo Logístico
Centros de Distribución	<ul style="list-style-type: none"><li>10 tradicionales</li><li>1 eCommerce</li></ul>	11 CEDIs Omnicanal 40 HUBs 27 <i>Dark Warehouse</i> 90 Centros de Entrega 1 Nave de Fulfillment
Flota Propia	<b>300 unidades</b> Se utilizaban unidades Spot, generando daños a la mercancía por traspaleos y personal no especializado.	612 unidades propias Incluyendo nuevas unidades eléctricas
Uso de Tecnología		<ul style="list-style-type: none"><li>App <i>EKT Driver</i></li><li><i>WhatsApp</i> bot para evaluación del servicio</li><li>EKT Entrega</li><li><b>IBP Supply</b>, automatización de procesos de abasto e implementación de inventario único geolocalizado</li><li><b>SAP TM</b> planeación y optimización de rutas para reducir costos</li></ul>



↑ **Fill rate**

De 82.7% a 93.2%



↑ **24k entregas mensuales a tienda**

**150k entregas a domicilio**



↑ **Ingresos incrementales**

Por la prestación de servicios de fulfillment, transporte y paquetería a terceros



# Negocio Comercial - Nuevo Modelo Logístico



	Antes	Nuevo Modelo Logístico
Entregas a domicilio de <b>ventas en tienda</b>	No había Corrían por cuenta del cliente con fleteros terceros, cobros en efectivo y sin estándares de calidad.	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Flota especializada</li><li>▪ <i>Drivers</i> capacitados</li><li>▪ <i>Unboxing</i>: lo revisamos juntos.</li><li>▪ Logística inversa (<i>backhaul</i>)</li></ul>
Entregas a domicilio de <b>ventas digitales</b>	100% tercerizadas	Migramos el 80% de las ventas al modelo logístico interno
Frecuencia de <b>resurtido</b> semanal a puntos de venta	1 visita	Hasta 6 visitas, promedio 3



↓ Reducción de faltantes en piso  
-7.4%



98%  
Cumplimiento de promesa



4.8/5  
Satisfacción del cliente

# Negocio Comercial

## Transferencias Internacionales de Dinero

- ❑ +30 años de experiencia
- ❑ 11 millones de clientes
- ❑ #1 en México
  - +2,000 sucursales
  - Abierto todos los días de 9 a 9
  - Efectivo siempre disponible
  - 24/7 a través de canales digitales (40.4% del total de transacciones durante UDM 3T25)
  - Recolección sin cuenta y con cuenta bancaria (Directo a cuenta, ATMs, app Banco Azteca y *WhatsApp*)
  - Seguro por robo/pérdida

**Banco Azteca**

Celebremos el amor a mamá

**MULTIPLICANDO TU DINERO**

¡Ganaste el DOBLE!

\$8,000.00

Pide que el envío de Estados Unidos sea directo a cuenta o recíbelo con la App

Vigencia del 28 de abril al 11 de mayo de 2025.

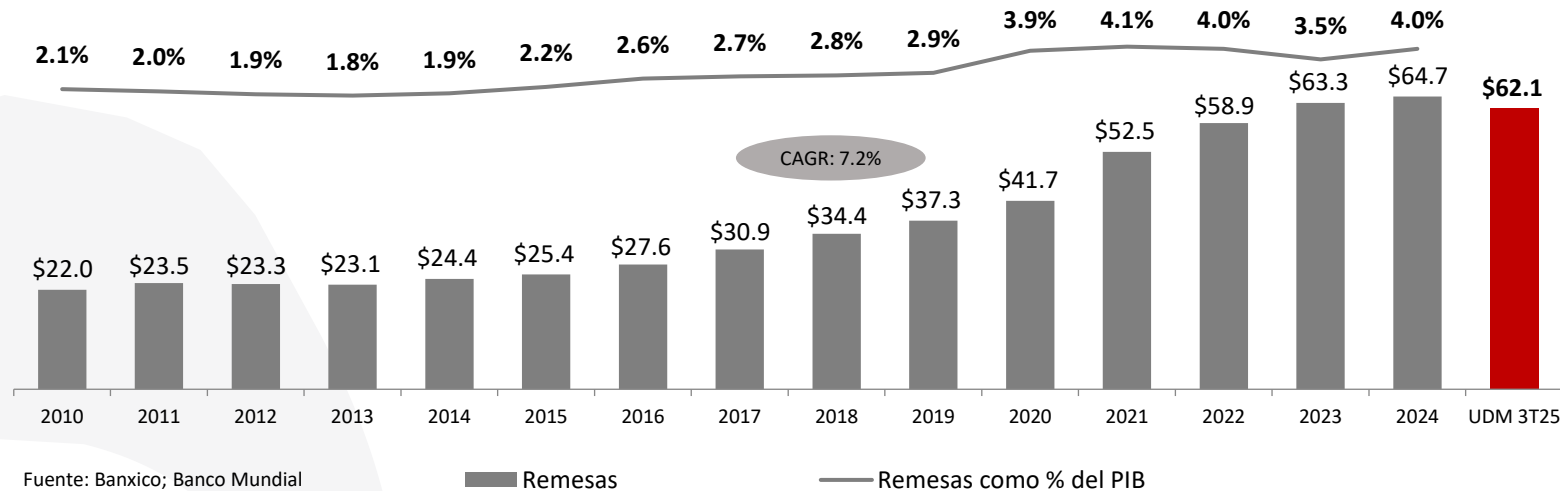
Participa y gana.

Las remesas las opera Banco Azteca, S. A. Institución de Banca Múltiple en nombre y por cuenta de Nueva Elektra del Milenio, S. A. de C. V., Transmisor de dinero con registro 22115, 24 de enero de 2017. Todos los derechos reservados, 2025. Consulta términos y condiciones del servicio y de la promoción en [www.elektra.mx](http://www.elektra.mx), y requisitos de contratación de los productos ofertados por Banco Azteca, así como la activación del servicio de Banco Azteca Móvil en sucursal o visita: [www.bancoazteca.com.mx](http://www.bancoazteca.com.mx)

# Negocio Comercial

## Transferencias Internacionales de Dinero

Remesas Totales en México (US\$ Bn)



En México, las remesas se mantienen fuertes a pesar de los ciclos económicos.



- CAGR de 7.2% entre 2010 y UDM 3T25.
- UDM 3T25 fueron US\$62.1 Bn, o -4%.
- Corredor EEUU – México es el más grande a nivel global.

### En EEUU:

- Las redadas de ICE en EEUU continúan impactando el mercado laboral inmigrante, reduciendo el número de transacciones por remitente y aumentando el monto enviado. Se estima que más de 200,000 personas han sido detenidas en los últimos 12 meses.
- A partir del 1 de enero de 2026, se aplicará un nuevo impuesto del 1% a las remesas sobre ciertas transferencias internacionales de dinero. Este impuesto, promulgado como parte de la ley "*One Big Beautiful Bill Act*", se aplica únicamente a las transacciones financiadas con instrumentos físicos, como efectivo, giros postales o cheques de caja.
- Los principales factores que contribuyen a la disminución consecutiva de seis meses son la política migratoria, la revaluación del peso y los métodos de remesas no tradicionales, como el SPEI.

### En México:

- El PIB del tercer trimestre disminuyó 0.3% trimestre a trimestre e interanual, impulsado por el sector industrial, en un entorno complejo.
- En los primeros nueve meses del año a septiembre de 2025, las exportaciones crecieron 5.7% y las importaciones 2%.
- La inflación se mantuvo dentro del rango del Banco de México, en 3.8%.

# Negocio Financiero

## Banco Azteca

- ❑ Desde 2002, Banco Azteca es **pilar para la inclusión financiera**, ofreciendo servicios bancarios a millones de familias desatendidas por la banca tradicional.
- ❑ En México:
  - **Banco más grande** por cartera de préstamos personales y sucursales.
  - **36.4 millones de cuentas de depósito** al 3T25 (en un país con 35 millones de hogares).
  - La única institución financiera con presencia en 177 municipios.
  - Cuenta con **3,910 puntos de contacto** (1,402 dentro de las tiendas Elektra y SyR), y una red de 5,508 cajeros automáticos en convenio con otros bancos (2,643 propios).
- ❑ Plantilla de **más de 25,000 elementos en canales de cobranza** que realizan labores de crédito y cobranza. Ningún otro competidor tiene una plantilla comparable sólo para esta tarea.
- ❑ Una sólida base de depósitos con óptimo costo de fondeo; cuentas sin comisiones, y apertura a partir de \$1 peso.



**¡Por tercer año consecutivo  
estamos en el top 40  
de merco!**  
TALENTO

**Eso nos coloca entre las  
mejores empresas para trabajar  
en México**

KANTAR BRANDZ  
2025  
#18 en el ranking de  
las marcas mexicanas  
más valiosas



# Negocio Financiero

## Banca Digital

- ❑ Cuenta con **27.1 millones de clientes digitales**.
- ❑ La app de Banco Azteca es la banca digital más grande de México.
- ❑ Durante UDM al 3T25, se realizaron más de 8.6 mil millones de transacciones en la app:
  - El **64% de las transacciones financieras de Banco Azteca**.
  - 4 de cada 10 pagos de crédito
  - 6 de cada 10 créditos en efectivo
  - 8 de cada 10 solicitudes de aclaraciones se gestionan desde la app.
- ❑ Nuestros esfuerzos en los meses por venir estarán centrados en:
  - Aplicación mismo modelo de originación de créditos en canales digitales y físicos.
  - Impulsar el pago a crédito con una mejor experiencia de usuario, en más negocios (formales e informales).

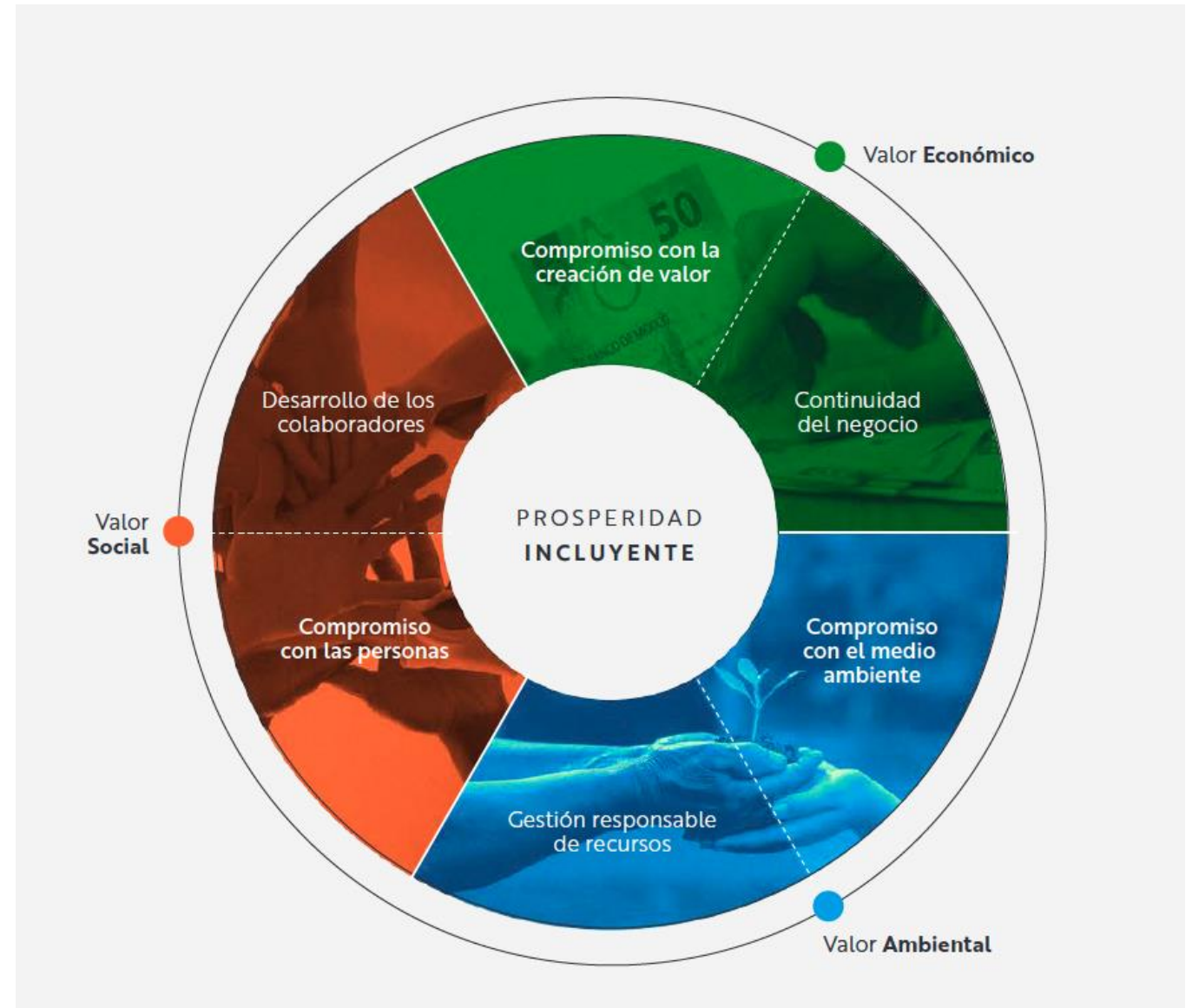


**Tu confianza  
nos hace el #1\***

\*The Banker nos reconoce como el banco más rentable y con mayor liquidez de México.

# Estrategia de sostenibilidad corporativa

En Grupo Elektra buscamos contribuir al desarrollo de las comunidades en las que tenemos presencia, respetando al medio ambiente mediante soluciones rentables e inclusivas, con el propósito de generar Prosperidad Incluyente, por medio de la creación de valor económico, social y ambiental.

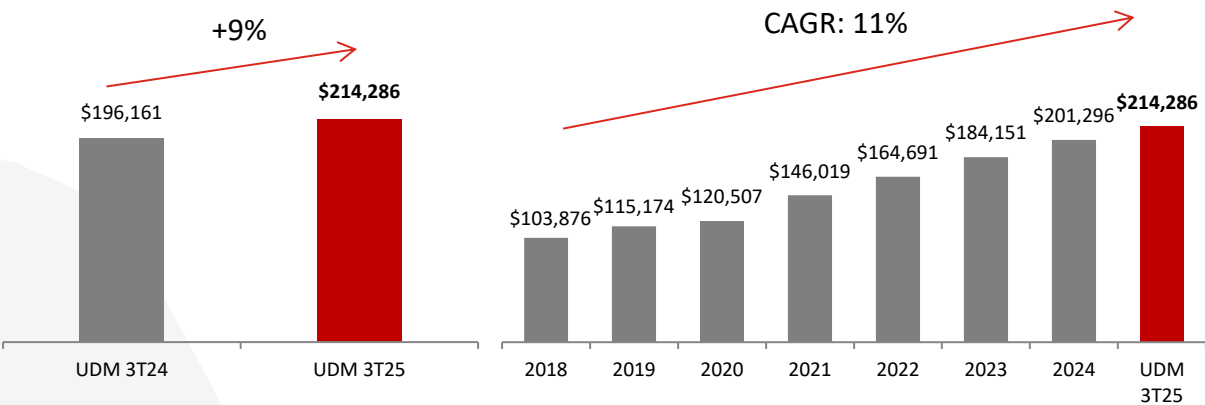




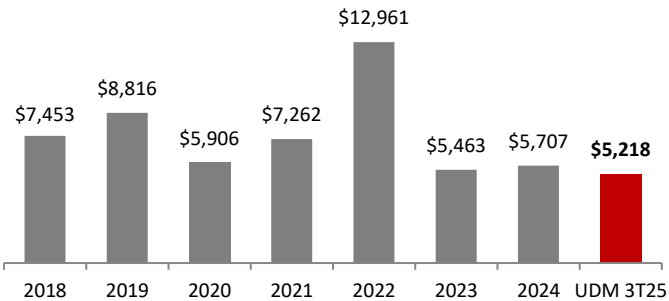
# Negocio Consolidado

Cifras en Millones de Pesos

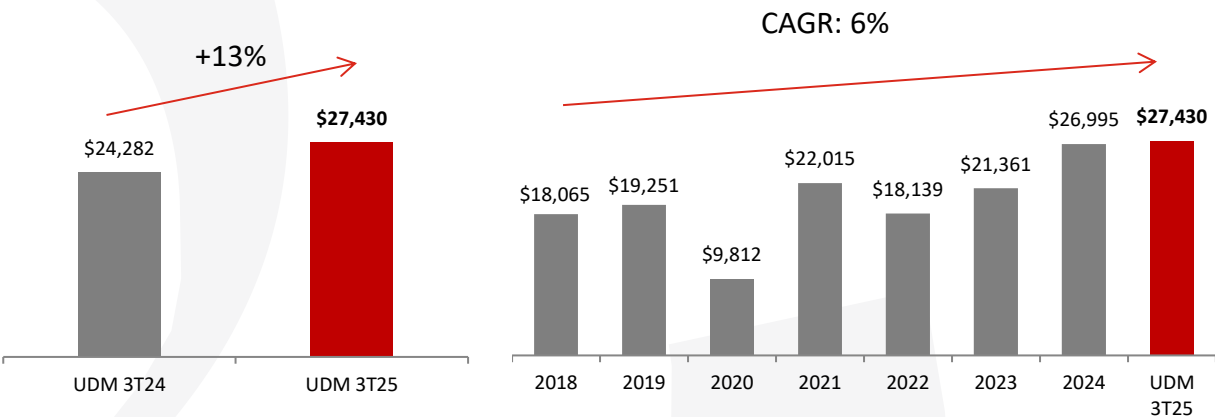
## Ingresos Consolidados



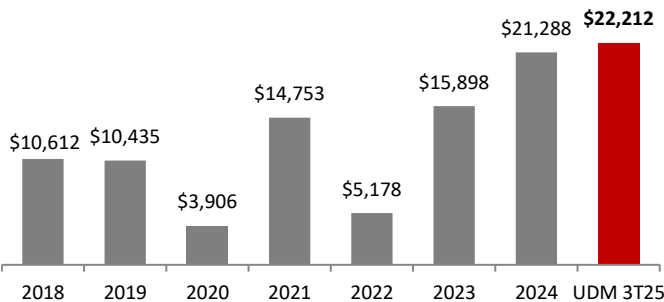
## CAPEX



## EBITDA Consolidado



## Flujo de Efectivo<sup>(1)</sup>



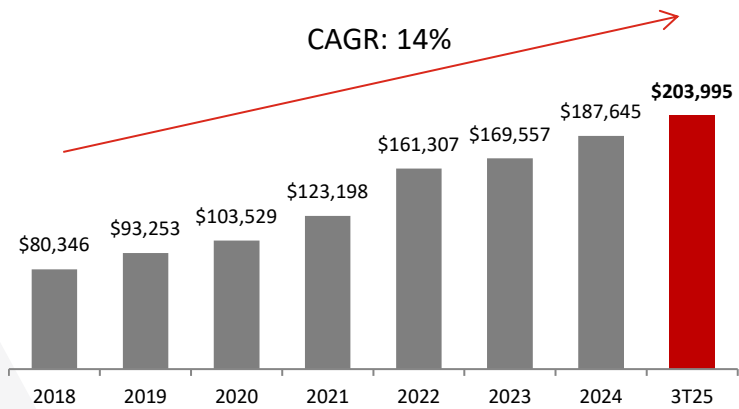
Margen:	17.4%	16.7%	8.1%	15.1%	11.0%	11.6%	13.4%	12.8%
---------	-------	-------	------	-------	-------	-------	-------	-------

(1) Flujo de efectivo = EBITDA – CAPEX

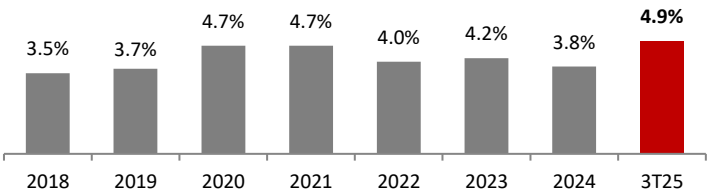
# Indicadores Banco Azteca

Cifras en Millones de Pesos

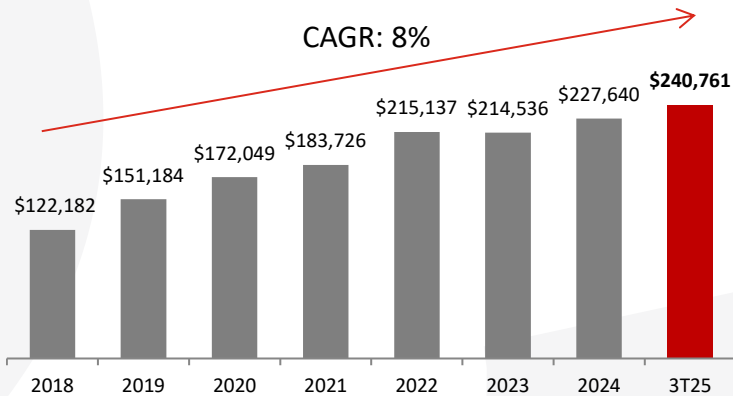
Cartera Bruta



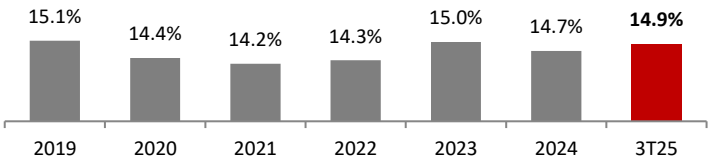
IMOR



Captación Total



Índice de Capitalización

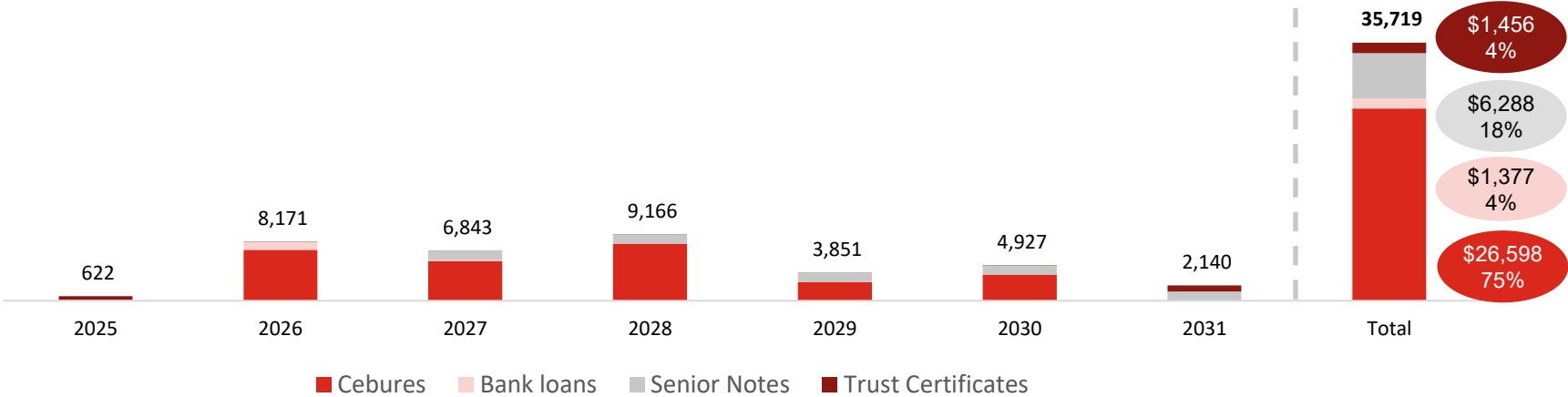


Captación a cartera:	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	3T25
	1.6x	1.7x	1.5x	1.3x	1.3x	1.2x	1.2x	1.2x

# Perfil de Vencimientos Consolidado al 30 de septiembre de 2025

## Calendario de Amortización Anual

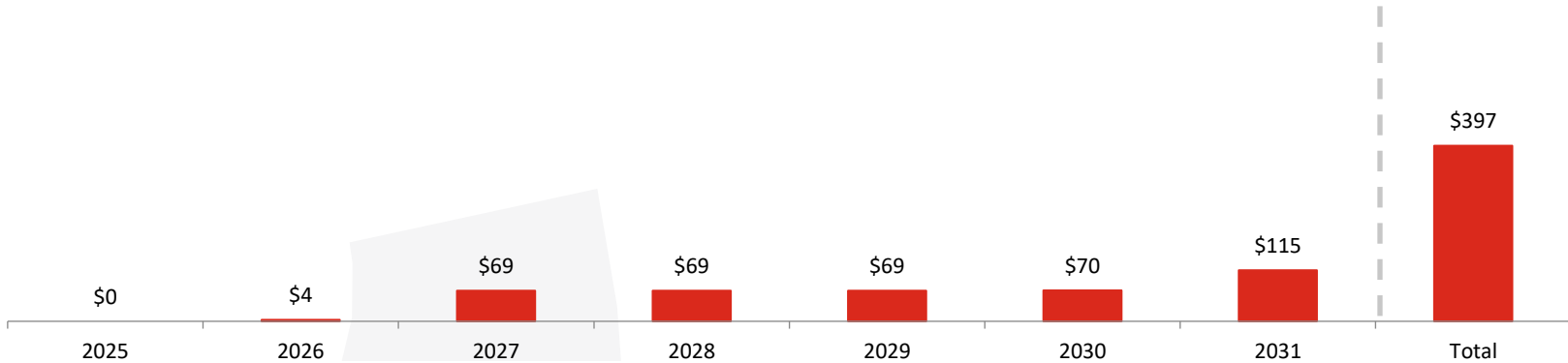
Cifras en Millones de Pesos



## Calendario de Amortización Anual

Cifras en Millones de Dólares

(incluido en la gráfica superior)





grupo elektra