



Transcripción de la conferencia trimestral de Grupo Bafar 2T26

Ana, Moderadora: Buenos días a todos. Mi nombre es Ana y seré quien coordine esta llamada. Les doy una cordial bienvenida a la conferencia trimestral de Grupo BAFAR correspondiente al segundo trimestre de 2026.

Quiero informarles que todos los participantes se encuentran silenciados para evitar cualquier interferencia de fondo. Después de las presentaciones de los ponentes, tendremos una sesión de preguntas y respuestas, y en ese momento les proporcionaremos las instrucciones para participar. Me complace informarles que el día lunes 27 de julio, Grupo BAFAR publicó sus resultados.

Si alguno de ustedes no ha recibido el reporte, les recomiendo que se pongan en contacto con el equipo de relación con inversionistas, quienes estarán encantados de enviarles la información. Quiero enfatizar que esta llamada está dirigida exclusivamente a inversionistas y analistas, por lo que no se tomarán preguntas de prensa y no se debería reportar sobre la llamada en medios de comunicación. Es importante mencionar que cualquier declaración a futuro realizada durante esta llamada trimestral está basada en la información disponible en este momento.

Les sugerimos revisar la declaración en el reporte trimestral para obtener más detalles sobre este tema. En este momento, contamos con la presencia de Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración, y Luis Carlos Piñón, Contralor Corporativo de Grupo BAFAR, quienes compartirán los resultados de la compañía. Sin más preámbulo, le doy la palabra a Luis Eduardo.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Adelante. Muchas gracias, Ana. Muy buenos días a todos y gracias por acompañarnos.

Es un gusto poder compartir con ustedes los avances de Grupo BAFAR durante el segundo trimestre de este año. Durante este segundo trimestre, mantuvimos una tendencia favorable gracias a nuestra disciplina operativa y a una ejecución consistente. Los resultados financieros y los avances en infraestructura reflejan nuestra capacidad de adaptación al mercado para generar valor a largo plazo.

Concentramos recursos en optimizar procesos, mantener el dinamismo comercial y fortalecer la transformación digital para consolidar el control interno y brindar una mejor atención a nuestros clientes. En este periodo, nuestro segmento de alimentos cerró con un



incremento del 16% en su comercialización. FibraNova logró un avance del 9.5% y la división financiera registró una mejora del 6.7%. Al cierre del segundo trimestre de 2026, nuestras ventas netas consolidadas acumuladas aumentaron un 14.6% para alcanzar \$17,954 millones, sustentadas por un mayor volumen de transacciones y una mejor combinación de productos con valor agregados en la división de alimentos, aunado a progresos importantes en el resto de las divisiones.

El EBITDA se situó en \$3,733 millones, siendo un incremento del 25% y un margen del 21% sobre ventas. Mientras que la utilidad neta acumulada se ubicó en \$2,630 millones, con un margen neto del 15%. Todo esto producto de eficiencias internas y un efecto favorable por la utilidad cambiaria.

En la división de alimentos, BAFAR Alimentos continúa siendo el motor principal del grupo, alcanzando ventas por \$8,771 millones, lo que representa un avance del 16% respecto al año anterior. Este resultado fue impulsado por la expansión de tiendas propias y la mejora en la mezcla de los productos. El EBITDA se ubicó en \$1,216 millones, con un margen del 14%.

Mientras que la utilidad de operación alcanzó los \$865 millones, registrando un alza del 23.4% contra el mismo periodo del 2025. Realizamos inversiones por \$471.6 millones de pesos destinadas a ampliar nuestra infraestructura logística mediante la apertura de nuevos centros de distribución en El Paso y La Paz, Baja California. Modernizar también nuestras instalaciones en Chihuahua para potenciar el servicio de nuestro segmento retail.

Todo ello se complementa con la inauguración del nuevo edificio corporativo de BAFAR Alimentos. Aquí mismo celebramos con éxito la primera edición de la Expo CarneMart 2026, reuniendo a más de 3.500 emprendedores y 50 proveedores. Obtuvimos también la certificación del código SQF Food Safety y alcanzamos un hito histórico al confirmar la presencia de la cadena Carnemart en los 32 estados de la República Mexicana.

La división inmobiliaria Fibra Nova cerró el trimestre con un portafolio compuesto por 127 propiedades y un total de 744,715 metros cuadrados de ABR, además de 2,118 hectáreas en nuestro portafolio industrial. Los ingresos totales avanzaron a 429 millones de pesos, lo que representa un incremento del 9.5% derivado de la incorporación de nuevos contratos de arrendamiento, tales como Emerson, Regal Rexnord y Vistaprint. El EBITDA alcanzó 403 millones, con un margen del 94% y un alza interanual del 8%, lo que demuestra la eficiencia operativa de la división y la calidad de sus contratos de largo plazo.



Durante el trimestre, Fibra Nova impulsó su expansión industrial en Chihuahua al concretar dos nuevos contratos bajo el modelo Build to Suit. El primero consiste en un centro logístico de 7,684 metros cuadrados a cinco años, con un líder global de comercio electrónico dentro del parque industrial Bafar. El segundo contempla una nave de 11,747 metros cuadrados a diez años, con una firma transnacional especializada en mejoras para el hogar en el complejo industrial Bafar Norte.

Las inversiones realizadas durante el periodo se ubicaron en 331 millones, destinados a proyectos como el Parque Norte en Chihuahua y la conclusión del Parque Juárez Número 1. En cuanto al financiamiento, concretamos recursos internacionales de largo plazo con el BID por 100 millones de dólares y con el DEG por 50 millones de dólares. Con ello, la deuda neta de Fibra Nova cerró en 7,220 millones y el Loan to Value en 30.1%, fortaleciendo nuestra estructura de capital para la gestión y el crecimiento continuo del portafolio. En la división financiera, continuamos consolidándonos como un pilar de apoyo para nuestros aliados estratégicos.

Durante el trimestre, logramos una colocación de cartera de 1,454 millones de pesos, impulsada por la creciente demanda de nuestros productos de financiamiento y factoraje. Este desempeño está alineado con nuestra visión de ofrecer soluciones de liquidez diseñadas a la medida de las necesidades operativas de cada uno de nuestros clientes. Como resultado, los ingresos avanzaron un 7%, alcanzando los 303 millones de pesos, al tiempo que mantenemos un sano índice de morosidad del 3.1%. Asimismo, continuamos con la expansión de BCash, llegando ya a 800 tarjetas en nuevas zonas geográficas, elevando nuestra penetración de mercado y reafirmando nuestro compromiso con la inclusión financiera y la atención oportuna.

Para Grupo BAFAR, en el segundo trimestre del 2026, nuestras ventas netas consolidadas crecieron un 17%, al alcanzar 9,289 millones de pesos. Impulsadas por un mayor volumen de operaciones derivadas del sólido desempeño de la división de retail en alimentos, la utilidad de operación avanzó 20% al ubicarse en 1,729 millones de pesos, mientras que el EBITDA creció un 21%, alcanzando 2,056 millones, con un margen del 22% sobre ventas. La utilidad neta fue de 1,695 millones, con un margen del 18%, respaldada por eficiencias internas y una favorable utilidad cambiaria

En este periodo, las inversiones acumuladas sumaron 3,143 millones de pesos destinadas al desarrollo inmobiliario y a la modernización de infraestructura logística en la división de alimentos. El ciclo de conversión de efectivo se ubicó en 36 días, gracias a una eficiente gestión de cobranza y de pagos. Nuestra deuda bancaria fue de 20,528 millones, con un 78% en largo plazo y una cobertura natural por nuestros ingresos en dólares.



Los resultados de este trimestre reflejan una gestión disciplinada y resiliente. Seguimos comprometidos con generar valor a largo plazo para nuestros inversionistas y todas las personas interesadas en nuestro grupo. Las expectativas en crecimiento en ventas de un 21%, el crecimiento en EBITDA de un 22%, el margen de EBITDA alrededor del 19% y estimamos un CAPEX de 6,556 millones de pesos.

Con esto concluyo mis comentarios. Gracias a todos por escuchar y ahora voy a devolver la llamada a la operadora para la sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias.

Sesión de Preguntas y Respuestas

Moderadora: Comenzaremos con la sesión de preguntas y respuestas. Si quieres hacer una pregunta, por favor da clic en el botón de alzar la mano, ubicado en la parte inferior de la pantalla.

Si estás conectado vía telefónica, por favor marca asterisco 9. Les recuerdo que todas las líneas se encuentren silenciadas. Cuando sea tu turno para preguntar, se habilitará tu micrófono y podrás quitar el silencio para hacer tu pregunta. Haremos una pausa para preguntas.

Nuestra primera pregunta viene de Martín Lara. Por favor, da tu nombre completo y nombre de tu compañía antes de preguntar.

Martín Lara, Miranda Global Research: Buenos días, Martín Lara de Miranda Global Research. Felicidades por los resultados y gracias por la llamada. Una pregunta de Ciemsa trae imágenes similares a los de Bafar Alimentos y dieron el precio de compra aquí. Y de lo de CarneMart, ¿podrían darnos el número de tiendas al cierre del trimestre y con cuántas se esperan cerrar el año?

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: ¿Qué tal Martín? ¿Cómo estás?

Martín Lara, Miranda Global Research: Bien.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Qué bueno, me da mucho gusto saludarte. Mira, Ciemsa, la verdad es que no publicamos el precio de adquisición. Era o es una familia la que originalmente manejaba esta compañía y con un acuerdo ahí de confidencialidad nos pidieron no hacer público el monto de adquisición, por



lo cual pues la verdad es que no lo publicamos. Sí, los márgenes de Ciemsa son similares a los de alimentos. Realmente no tendríamos, al contrario, creemos que le podemos sumar con todo lo que nosotros fabricamos para incrementar ese margen que hoy por hoy ya tiene Ciemsa.

Y estimamos cerrar con cerca de 512, 510 tiendas al final de este año.

Martín Lara, Miranda Global Research: Ok, muchas gracias. Y nada más de la guía, una última pregunta. Esperan que EBITDA suba 22% en el año. Cuando subió en la primera mitad 21%, entonces una ligera aceleración, ¿no?

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Sí, correcto. Creemos que vamos a mantener el ritmo, vamos a mantener nuestro crecimiento que ya tuvimos durante el primer semestre. como bien dices, pues es una pequeña mejora, digo, pero vemos el 22% al terminar el año.

Martín Lara, Miranda Global Research: Ok, muchas gracias.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: No, gracias a ti, Martín.

Moderadora: Gracias. Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz. Por favor, da el nombre de tu compañía antes de hacer tu pregunta.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Hola, ¿qué tal? Carlos Alcaraz de Apalache Research. Gracias por el espacio de preguntas. La primera, en seguimiento a esa última parte que comentaban, dado este tema con Ciemsa, ¿cuál es la tasa de ejecución o el run rate que esperan durante esta segunda mitad del año? Y seguido de esto, sobre el tema del proyecto inmobiliario del Valle de los Encinos, vimos que aportó alrededor de 240 millones de pesos la venta de lotes residenciales.

¿Si nos pudieran dar un poco de color sobre el capital de trabajo requerido para culminar la fase 2 del valle y cuál es la visibilidad de los ingresos por el tema de hospitality que esperan de manera recurrente?

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: ¿Qué tal, Carlos? Buenos días y gracias por tu participación. Mira, del Valle de los Encinos, creemos que este año podríamos inclusive concluir con unas ventas de cerca de 500 millones de pesos en los lotes residenciales.



Lo que nos hace falta de invertir son alrededor de entre 450 y 550 millones de pesos. Y el capital de trabajo realmente es la primera fase. Se vendió prácticamente de contado y más un family and friends.

Ahorita ya está, digamos que, más pulverizada la venta de los últimos cuatro o cinco meses. Y si traemos inclusive algunos planes de financiamiento, lo que vamos a tener por ahí una cartera de entre 200 y 240 millones de pesos a cerrar el año. Para serte muy sincero, todo el tema de hospitality estamos precisamente en la fase final de elaborar el primer presupuesto del 2027 y luego las proyecciones subsecuentes al 2027, con algunos de los criterios o de los assumptions que inicialmente teníamos y que hoy estamos ajustando y precisando ya con la sensibilidad de todo lo que conlleva cada uno de los amenities.

Entonces, no sería prudente porque no lo tenemos así tan claro. Yo creo que a lo mejor en el próximo trimestre o al final del año ya sí tendríamos un presupuesto muy claro con los ingresos y con las utilidades que van a generar en el valle de los Encinos estas nuevas formas de ingreso. Y en base a lo de CIEMSA, no sé si me podrías a lo mejor ayudar a explicar a qué te refieres con la tasa de ejecución, para poderte responder con mayor claridad. ¿Qué es tu duda?

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Claro, sobre el tema de los márgenes que ustedes están esperando una vez que esté, digamos, ahorita que están tomando esta participación, lo que vimos este trimestre sería el estándar o esperan hacia adelante mejoras. Y obviamente si podríamos ver eficiencia, sobre todo en el apartado de la gestión de inventarios, derivado de esta nueva alianza.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Sí, mira, sí creemos que vamos a mejorar el margen. No creo que sea durante este año. Este año estamos tratando de incorporar la adquisición de la mejor manera en todos los procesos, no solo en la parte operativa y comercial, sino también en la administrativa y de tecnología, por lo que creemos que vamos a tener un año mayormente normal, como CIEMSA se venía desarrollando. Las eficiencias y las mejoras de márgenes las estamos visualizando más para el 2027, una vez que esté totalmente incorporado el negocio en todos los procesos que tiene el grupo.

La verdad es que, en el tema de capital de trabajo, sobre todo en inventarios, ha habido una volatilidad en las materias primas, que ya tiene un rato que está sucediendo eso en el mercado. Y nosotros hemos tratado de aprovechar las oportunidades y hemos, de alguna u otra manera también, pues hecho unas pequeñas especulaciones donde nos hemos, o hemos tomado materias primas que han estado baratas y que, bueno, pues eso hace también que



podamos tener mejores márgenes en el tiempo. Entonces no veo que los inventarios como tal vayan a bajar hasta que no haya una estabilidad más permanente en el mercado de materias primas.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Ok, entendido. Y una última pregunta, si me permites. Justo con este tema de inventarios, vemos que interanual crecen a doble dígito. ¿Qué porcentaje de este incremento sería como para atender la demanda que ustedes están visualizando ante esta volatilidad? Y si podría deberse algún porcentaje a operaciones como de bróker, dealer o de trading que han estado operando en años pasados.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Mira, nuestras ventas crecieron un 17%. Entonces, una consecuencia natural es que necesitamos un 17% más de inventarios simplemente para poderle dar, para que pueda la parte de manufactura tener las materias primas y luego los productos terminados para que los puntos de venta pues existan, ¿no? Ese crecimiento en la venta.

Pero también por otro lado, lo que te comentaba ahorita, hay como un 5, 5.5% de incremento en toneladas comparado con el año pasado. Este, por un tema de aprovechar este tipo de oportunidades de algunas materias primas, principalmente el pollo y la res. Que bueno, pues como tú sabes, son parte fundamental de la proteína que llevan muchos de nuestros productos. Entonces, más o menos bajo esos contextos te puedo decir que viene el incremento de los inventarios.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Ok, perfecto. Muchas gracias Luis Eduardo y felicidades por los resultados.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: No hombre, gracias a ti que me gustó saludarte Carlos.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Igual. Gracias.

Moderadora: No hemos recibido ninguna pregunta adicional, así que eso concluye nuestra sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias. Me gustaría ceder la palabra a Luis Eduardo Ramírez para sus comentarios de conclusión.

Luis Eduardo Ramírez, Director de Finanzas y Administración: Muchas gracias. Pues nada, yo darles las gracias por acompañarnos el día de hoy. Pueden escribirnos si tienen alguna duda adicional. Y bueno, como siempre valoramos mucho su interés en Grupo Bafar y esperamos hablar con ustedes próximamente.



GRUPO BAFAR

Moderadora: Eso concluye la llamada. Pueden desconectarse ahora.