



Transcripción de la conferencia de Fibra Nova 2T26

Moderador: Buenas tardes a todos. Les damos la bienvenida a la teleconferencia de resultados del segundo trimestre 2026 de Fibra Nova.

En esta ocasión nos acompaña Luis Carlos Piñón, director de finanzas, quien nos compartirá los aspectos estratégicos, financieros y operativos más destacados del trimestre.

Antes de comenzar les recordamos que esta llamada será grabada y estará disponible en el sitio de relación con inversionistas de Fibra Nova en www.fibra-nova.com.

También queremos señalar que las declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones que se realicen durante esta llamada están sujetas a riesgos e incertidumbres y Fibra Nova no asume obligación expresa de actualizarlas públicamente.

Sin más preámbulos cedo la palabra a la administración. Adelante por favor.

Luis Carlos Piñón: Hola, buenas tardes. Muchas gracias por acompañarnos a la conferencia de resultados de Fibra Nova correspondiente al segundo trimestre del 2026. Si gustas avanzar por favor. Uno más. Gracias.

Pues comentarles que en la parte primera del mercado me da mucho gusto anunciarles que seguimos creciendo. Estamos contentos con el desempeño alcanzado a pesar de un entorno difícil. Si bien lo hemos venido platicando a lo largo de todo este año que seguimos continuando viendo una caída en la llegada de inversión extranjera a México. Vemos que las decisiones siguen estando más lentas de lo de lo esperado.

Entonces el número de concursos, el número de invitaciones que recibimos para proyectos inmobiliarios donde Fibra Nova pueda fungir como arrendador, vemos que tiene un dinamismo bajo. También en estas épocas, en estos meses de julio y agosto, muchos de los tomadores de decisiones se van de vacaciones. Compañías norteamericanas y de Europa la verdad es que se toman estas fechas de vacaciones, entonces el tema de la decisión de algunos concursos que traemos corriendo se tienden a aplazar unas semanas más. Entonces de alguna manera ya sabemos que en el ciclo de verano es más lento que otras épocas del año, pero acompañado con lo que ya le comentaba al inicio de que de forma generalizada vemos que el mercado no se ha reactivado. A pesar de eso vemos que las industrias que más siguen demandando espacios, sobre todo industriales, siguen siendo la electrónica.

Vemos un fuerte apetito de empresas asiáticas y de algunas otras norteamericanas que siguen teniendo apetito por aperturar líneas de producción en México, sobre todo en este sector. Creemos que va acompañado con toda la ola de empresas de centros de datos que se están poniendo sobre todo en la frontera sur de los Estados Unidos y creemos que, como parte de la proveeduría y la parte de la logística, pues este tipo de empresas hace sentido que vengan a manufacturar en México y sobre todo en el norte de México. También vemos que parte de estas empresas que están teniendo apetito por iniciar operaciones en México, muchas de ellas están buscando comprar inmuebles, no rentar.

Entonces es por eso que hemos visto que al mercado también está llegando un tipo de jugador que no necesariamente son posibles clientes para el perfil que andamos buscando, que nosotros somos arrendadores. Entonces muchos de los concursos pues no han sido aceptados por nosotros dado esas circunstancias. Sin embargo y a pesar de eso, como les platicaba, estamos muy contentos porque seguimos creciendo a doble dígito en dólares.





Entonces vemos que el modelo de negocio en el cual Fibra Nova ya cumpliendo poco más de nueve años en el mercado, sigue siendo un modelo probado que nos permite seguir creciendo y de esta manera pues me da orgullo platicarles que precisamente, y lo anunciamos en semanas anteriores, que se lograron colocar dos inmuebles más en el mercado, en el cual ambos en la ciudad de Chihuahua. Uno se rentó a la empresa Home Depot y el otro se rentó a otra empresa logística denominada JT Express. Ambas empresas ocuparon edificios que teníamos en nuestro inventario de naves industriales, lo cual en la llamada anterior yo les adelantaba que teníamos en puerta cierres de contratos.

Afortunadamente se lograron cerrar esos dos inmuebles como parte de la ocupación. Eso nos vino a los edificios inventarios con los cuales contábamos al cierre del trimestre pasado y por lo tanto al día de hoy únicamente nos quedan dos edificios que están en construcción y que se convertirán en edificios inventario. Uno de ellos en Ciudad Juárez de poco más de 250 mil pies y uno en la ciudad de Chihuahua con poco más de 120 mil pies.

Estas dos naves nos encontramos en concursos, en varios concursos en el caso de la ciudad de Chihuahua, lo cual tenemos una alta expectativa de poderles anunciar en los meses siguientes en que estas naves fueron colocadas. Adicionalmente y algo también que vimos positivo durante el trimestre es que yo ya lo adelantaba de que íbamos a iniciar a tener desocupaciones en algunos de nuestros edificios, lo cual fue el caso y ahorita voy a ahondar más en eso, pero en uno de los edificios que precisamente uno de los inquilinos se le venció su contrato de arrendamiento, logramos colocarlo prácticamente de manera inmediata con otro inquilino, lo cual estaría anunciando en las siguientes semanas ya de manera concreta quién es el nombre del inquilino, pero al día de hoy ya tengo el contrato firmado, entonces eso nos ayudó a mantener una tasa de ocupación alta como históricamente lo hemos tenido y que bueno pues de alguna manera es contrastante con lo que les he venido platicando de un mercado de baja demanda.

Vemos que sigue habiendo mucho espacio vacante en los mercados del norte y del bajío, entonces creemos que esta baja de demanda pues y con una alta oferta de inmuebles pues seguramente el mercado va a seguir complicado para los siguientes trimestres, pero bueno en el caso de Fibra Nova afortunadamente seguimos cumpliendo y dando resultados con estos dos contratos y con este tercero que es una ubicación de un edificio que se iba a volver vacante y pues lo logramos rápidamente colocar en el mercado y bueno al final del día en este trimestre y las perspectivas que vemos hacia adelante es que como ya lo he venido anunciando, la ocupación ahorita ya llegó al 99% derivado de la desocupación de un inquilino en el cual nosotros decidimos no renovar, viendo que la vocación del inmueble pudiéramos tener una rentabilidad mejor con otro tipo de inquilino, esto es el inmueble de Teleperformance en la ciudad de Chihuahua, por tanto ese edificio se volvió vacante a partir de este trimestre, sin embargo como ya lo comentaba, vemos grandes oportunidades de precisamente hacer negocios con algunas reservas de tierra no estratégicas o inmuebles como éste que pudiéramos no solamente colocarlo en el mercado de renta sino inclusive en el mercado de venta de inmuebles, entonces vemos muy atractivo el tema de que nuestros edificios al final del día son edificios de alta calidad y dado eso precisamente me da también orgullo platicarles que en este trimestre alcanzamos 500 mil metros cuadrados certificados bajo EDGE, entonces a pesar de tener un entorno complicado, nuestro esfuerzo de seguir construyendo naves con alta calidad y que estas naves puedan ser certificadas bajo normas que cumplan todos los estándares ambientales de ahorro de energía, ahorro de agua y con materiales constructivos que permitan también traer ahorros, pues alcanzamos este hito de 500 mil metros cuadrados de naves industriales techadas bajo esta certificación, también les puedo comentar que seguimos trabajando en el desarrollo de nuestros parques industriales, como lo hemos platicado en llamadas anteriores, tenemos reservas de tierra suficiente para seguir creciendo los contratos en dólares con empresas extranjeras que quieren manufacturar en México, con contratos triple net indexados y con garantía corporativa que es el modelo de negocio que Fibra Nova ha decidido tomar y que en Ciudad Juárez y en la Ciudad





de Chihuahua podemos seguir creciendo todavía con las reservas de tierra que tenemos, por tanto el comité técnico en recientes días nos continuó o nos autorizó a seguir continuando con inversiones en estos parques, a seguir ofertando un producto de calidad en el sector inmobiliario.

Aquí me detengo para la parte de mercado y perspectivas, a continuación, voy a platicarles cómo nos fue en cuanto al desempeño financiero durante el trimestre y lo que va de estos seis meses, adelante por favor. Bueno, en cuanto a los resultados trimestrales les platico que nuestros ingresos totales alcanzaron poco más de 429 millones de pesos, lo cual representó poco más de 24 millones de dólares, de los cuales 408 millones provienen directamente de arrendamiento. Estos ingresos representan poco más de 9.5% de crecimiento en pesos, sin embargo el crecimiento a dólares de acuerdo de nuestra moneda funcional pues tuvimos un crecimiento de doble dígito de casi 22%, eso pues es un reflejo de lo que ya les hemos comentado de que consistentemente seguimos ganando concursos y seguimos colocando contratos nuevos de arrendamiento, en particular el efecto en este trimestre de estos contratos nuevos tienen que ver con aquellos que obtuvimos con nuestros inquilinos como Emerson, como Regal Rexnor o como Vistaprint, esto pues nos siguió abonando para seguir creciendo en dólares.

Por otra parte, tuvimos algunos gastos relacionados con el manejo de propiedades, del cual alcanzaron poco más de 12.6 millones, los cuales están asociados a los servicios de servicios triple net que damos a nuestros inquilinos en cuanto al mantenimiento seguros y previa. Y por su parte tuvimos gastos administrativos que alcanzaron poco más de 42 millones de pesos, lo cual incluyen todos los gastos que utilizamos para administrar Fibra Nova bajo un esquema de administración interna, de los cuales 11.5 millones representaron gastos que son reembolsables por los inquilinos bajo el modelo triple net. Por tanto, tuvimos gastos por intereses, los cuales aumentaron poco más de 23 millones de pesos en el trimestre, alcanzando un poco más de 9.7% de incremento con respecto a los 21 millones registrados en el mismo periodo del año pasado.

Esto pues está alineado a una estrategia de buscar financiamiento para soportar el crecimiento. En el trimestre, por otra parte, tuvimos efectos cambiarios de los cuales en el trimestre fue una utilidad de poco más de 5 millones de pesos, y por otra parte tuvimos revaluación de propiedades de inversión por poco más de 568 millones. Con esto nuestro EBITDA en el trimestre pues alcanzó poco más de 403 millones, que representó poco más del 94% de margen con respecto a los ingresos que obtuvimos.

Seguimos manteniendo márgenes arriba del 90% que históricamente hemos mantenido, y no visualizamos que al futuro esto vaya a cambiar. Por su parte tuvimos una utilidad neta que alcanzó poco más de 954 millones de pesos, los cuales tuvieron un crecimiento contra los 771 que reportamos en el año anterior. Esto se debe principalmente a los efectos de cambiarios que tuvimos diferenciados contra el año pasado, y pues el desempeño que hemos tenido en el trimestre.

Por otra parte, en cuanto a los resultados acumulados de estos primeros seis meses del año, alcanzamos poco más de 825 millones de pesos, lo que representó un incremento de 6% en pesos en comparación con el mismo periodo del año pasado. Este crecimiento se debe a la incorporación de nuevos contratos de arrendamiento, como los que ya mencioné hace algún momento, y este crecimiento adicionalmente se vio afectado por lo mismo del tipo de cambio que pues todo el año lo hemos venido viendo, que tenemos un tipo de cambio más bajo con respecto a lo que tuvimos el año pasado. De no haber tenido este efecto, pues las rentas hubieran crecido poco más del 18% en este mismo periodo, solamente ingresos en rentas.

Adicionalmente, tuvimos gastos operativos que alcanzaron poco más de 23 millones de pesos, representando un 2.8% de nuestros ingresos, manteniendo este NOI que históricamente hemos mantenido abajo del 3% de todos los gastos que utilizamos para administrar las propiedades. Por su parte, tuvimos gastos que nos reembolsaron los





inquilinos, que en este caso acumulado en estos seis meses alcanzaron 36.7 millones de pesos, y el resto pues son gastos que la Administración utiliza para operar. Por su parte, el gasto financiero ascendió a poco más de 43 millones de pesos en comparación con los 40 millones registrados en el año pasado, lo que representa un incremento de poco más del 8.4%. Adicionalmente, de forma acumulada, en estos seis meses obtuvimos un beneficio acumulado de 4.3 millones de pesos en temas de fluctuación cambiaria, y poco más de 723 millones en efectos de revaluación de propiedades de inversión.

Por su parte, la utilidad neta acumulada ascendió a poco más de 1,499 millones de pesos, los cuales representan un incremento del 11% en comparación con los 1,348 registrados en el 2025. Este crecimiento pues es explicado básicamente por el crecimiento orgánico que ha tenido la fibra, más el efecto cambiario que hemos sufrido a lo largo de estos seis meses. Por tanto, y no menos importante, el EBITDA alcanzó en estos primeros seis meses 815 millones de pesos, los cuales representaron poco más del 98% de margen.

Esto, como ya lo hemos venido platicando, tiene el impacto de los servicios que hemos cobrado a nuestros inquilinos, que los computamos como otros ingresos, los cuales son no recurrentes, sin embargo, con la forma que administramos Fibra Nova nos ha permitido todo este flujo que captamos por servicios o venta de inmuebles, pues es al final del día reconocido como parte de los resultados integrales de Fibra Nova. En la parte del balance general, les puedo comentar que cerramos al 30 de junio con poco más de 287 millones de pesos en la caja, de los cuales alcanzamos 152 millones de pesos de cuentas por cobrar, relacionados precisamente con estos servicios que hemos venido cobrando a los inquilinos, como parte de los servicios TripleNet, así como por las mejoras facturadas a nuestros inquilinos. Además, dentro de estos 152 millones nos podemos sumar poco más de 66 millones de pesos en cuentas por cobrar relacionadas con IVA, impuestos recuperables, los cuales esperamos sean recuperados en los siguientes meses.

Adicionalmente, les puedo comentar que como parte del proceso de quiebra del inquilino First Brand Group, la compañía, nosotros hemos decidido, si bien el contrato de arrendamiento sigue vigente, tomamos la decisión de seguir reservando todas las rentas mientras los procesos legales continúan con dicho inquilino. Por tanto, los efectos financieros al final del día de estos ingresos están siendo castigados. Por tanto, si la resolución se viera favorable, como esperamos, al final del día tuviéramos que reconocer ese beneficio.

Pero al final del día, sin importar lo que suceda, la compañía decidió seguir reservando esas rentas que en lo que se resuelven los procesos legales, por lo pronto no nos generen un impacto financiero más alto del que ya tiene. Con respecto a las propiedades de inversión y las inversiones que hemos hecho a lo largo de este semestre, podemos decirles que ya alcanzamos un valor de poco más de 24 mil millones de pesos en propiedades de inversión, de los cuales 1,118 son proyectos que traemos en desarrollo, principalmente en Ciudad Juárez y en Chihuahua, así como los cambios que nos han pedido los inquilinos que recientemente acabamos de firmar. Por lo que durante el año hemos realizado inversiones de poco más de 974 millones de pesos.

Con respecto a la deuda, al cierre de este trimestre se ubicó en poco más de 7 mil 500 millones de pesos con un costo promedio de 5.23. Mantenemos indicadores financieros sólidos con un loan to value del 30% y un índice de cobertura de deuda de poco más de 34 veces y un apalancamiento de 1.4. También algo destacado que sucedió en el trimestre es que refinanciamos parte de nuestra deuda de corto plazo. Tuvimos un crédito de 150 millones con el Banco Interamericano de Desarrollo y con el Banco de Desarrollo Alemán a siete años, con lo cual nos permitió refinanciar gran parte de nuestra deuda que al cierre del trimestre pasado la teníamos como de corto plazo. Entonces nos mejoró bastante la posición financiera para los siguientes meses.





Por otra parte, durante este trimestre otorgamos a nuestros inversionistas dividendos por poco más de 369 millones de pesos, lo que representó 62 centavos por certificado, lo cual fue distribuido durante el trimestre como parte de la política de dividendos de Fibra Nova. A continuación, la siguiente slide, por favor. Bueno, platicarles un poco de la guía de resultados.

Seguimos creyendo que vamos a mantener crecimientos constantes este año, lo cual esperamos un crecimiento en pesos del 10%. Sin embargo, como ya lo veíamos, creemos que el crecimiento en dólares pues va a estar arriba del 20%. El margen EBITDA creemos que se va a llegar alrededor del 94%.

Vemos que el 10% del dinamismo de estas mejoras o cobros a inquilinos por mejoras va a disminuir en el trimestre, perdón, en los siguientes dos trimestres, por lo cual estimamos a lo que vemos al día de hoy un margen EBITDA del 94%, mientras que el margen a distribuir o flujo libre estaría cercano al 81%. Nuestro estimado de inversiones creemos que estaremos rondando los dos mil millones de pesos. Hicimos una proyección un poco a la baja de lo que veníamos presentando en trimestres pasados, dado lo que ya comenté, que vemos un dinamismo más bajo de lo deseado.

Entonces creemos que esto va acorde a seguir manteniendo un crecimiento que sea rentable, pero con una perspectiva un poco más lenta conforme los inquilinos nos sigan invitando sus proyectos de expansión o conforme sigamos ganando concursos con nuevos inquilinos. Pero bueno, creemos que al final del día el modelo negocio de Fibra Nova, como ya lo venía comentando, sigue siendo bastante resiliente. Seguimos creciendo a pesar de este entorno complicado.

Tenemos una cartera de inquilinos muy sólidos que, como ya lo mencionaba, nos siguen invitando a crecer en sus proyectos. Creemos que la desocupación se va a mantener en niveles muy mínimos porque nuestros inquilinos nos siguen renovando. Al final del día estos contratos nuevos que hemos venido firmando y anunciando durante este año nos van a permitir que el siguiente año, con rentas ya de 12 meses completos, sigamos creciendo doble dígito en dólares y que al final del día las reservas de tierra que contamos en los parques, tanto de Chihuahua como de Juárez, nos seguirán teniendo una perspectiva de crecimiento doble dígito en dólares para los siguientes cuatro años.

Con esto cedo la palabra al operador para abrir la sesión de preguntas y respuestas.

Moderador: Damas y caballeros, para formular una pregunta, de utilizar la función levantar a mano de su herramienta Zoom.

Nuestra primera pregunta viene de Martín Lara, de Miranda Global Research. Adelante, Martín.

Martín Lara: ¿Qué tal, Luis Carlos? Buenas tardes. Gracias por la llamada y felicidades por los resultados.

¿Nos podrías dar las características de los dos nuevos contratos que anunciaron, en particular la renta por pie cuadrado y a partir de cuándo van a comenzar? Y la segunda sería ¿por qué subió tanto la renta por pie cuadrado en el segmento de logística?

Luis Carlos Piñón: Sí, muchas gracias, Martín. Sí, mira, te comentaba estos contratos que precisamente son proyectos logísticos que llegaron a ambos proyectos que comentaba ahorita. Estos proyectos son de una característica de 5 años y el otro de 10.

Al final del día son empresas extranjeras que tienen ya una base de operaciones muy importante en México y que están viendo que para fortalecer sus redes logísticas, en este caso, decidieron y nos favorecieron ubicarse en





nuestros parques industriales dado la ubicación de ellos y la infraestructura que proveemos. Como bien lo mencionabas, estamos viendo rentas arriba de 8 dólares por pie cuadrado en este segmento. Como ustedes saben, son edificios triple A, como ya lo platicaba, están siendo edificios certificados con EDGE, lo cual, y de los 500 mil metros que yo platicaba ahorita, que están certificados, el 70% está consiguiendo una certificación EDGE Advanced, lo cual implicó que el edificio pues tiene características muy superiores a un edificio estándar.

Entonces estamos viendo que las empresas están favoreciéndonos pues por la marca que hemos logrado tener en el mercado, las características de nuestros inmuebles y las ubicaciones de nuestros parques industriales. Y esta renta pues al final del día está acorde a la plaza en la que estamos y al sector que estamos atendiendo.

Martín Lara: Perfecto, y ¿cuándo entraría?

Luis Carlos Piñón: El inicio de cobro de rentas está para inicios del cuarto trimestre de este año.

Martín Lara: ¿Y lo de la renta por pie cuadrado en logística?

Luis Carlos Piñón: Mira, al final del día, como ustedes saben, nosotros hacemos edificios estándar, entonces si viéramos el edificio estándar, como ya te platicaba, en estos casos estamos tomando rentas poco más de 8 dólares 50 centavos por pie cuadrado, en el cual en algunos edificios industriales tiende a subir por el nivel de equipamiento que el edificio tiene, pero para este caso está ronda en eso.

Martín Lara: Ok, perfecto, muchas gracias.

Luis Carlos Piñón: Gracias a ti, Martín.

Moderador: Una vez más, recordamos que, si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función levantar la mano de su herramienta azul.

Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz de Appalachia Research. Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz: Hola, ¿qué tal? Gracias por la llamada y por el espacio para preguntas. Un par de ellas, la primera relacionada con el apalancamiento, si tienen proyectado incrementar el Loan to Value o hacer una colocación adicional de deuda durante esta segunda mitad del año. Y la segunda pregunta relacionada con el inmueble que nos comentaban, ¿podría venderse? Saber si nos podrían compartir un poco de color sobre los montos que ustedes estarían buscando percibir por este activo y el horizonte de venta que estarían buscando también.

Luis Carlos Piñón: Sí, gracias. Gracias, Carlos. Pues miren, el tema del apalancamiento, sí estamos buscando reestructurar nuestra deuda, la que nos queda de corto plazo, que son poco más de 50 millones de dólares al día de hoy.

Y lo que esperamos de nuestro CAPEX de inversión que les platicamos ahorita, cercanos a los 2 mil millones de pesos, lo que nos falta de deployment, que serían otros 50 millones, más algunas amortizaciones que tenemos en estos siguientes, o dentro de este segundo semestre del año. Sí estamos buscando hacer alguna colocación de deuda. Todavía estamos viendo niveles y montos, pero sí estamos explorando hacer una colocación de deuda.

Y en cuanto al tema de la venta de inmuebles, como el que platicaba, o reservas no estratégicas, la realidad es que es un tema que estamos apenas iniciando su exploración, dado que nuestro Comité Técnico ya nos autorizó incursionar por esa avenida de negocio, que pudiéramos monetizar algunas de nuestras propiedades no estratégicas. Bajo este modelo creemos que podemos seguir avanzando en eso. Pero sin duda creemos que





pueden concretarse antes del cierre del año. Ahorita te puedo decir que no tengo más color, porque apenas iniciamos el proceso de explorar eso.

Carlos Alcaraz: Ok. Y un par de preguntas de seguimiento. La primera, esta colocación de deuda, ¿la estarían realizando durante los próximos meses o sería ya hasta inicios de 2027? Y la segunda pregunta de seguimiento, dada esta aprobación del comité, ¿sería, digamos, una línea de negocio que ya veríamos tal vez como una constante hacia adelante en la fibra?

Luis Carlos Piñón: Sí. Bueno, continuando con el tema de la deuda, si las condiciones de mercado vemos algo atractivo, sí estaríamos buscando hacer algo antes de que concluya el año. Sí. Algo cercano entre 100, 150 millones de dólares antes de que acabe el año.

Y respecto a como una avenida de negocio de venta, yo diría que no. No fue la aprobación en ese sentido, sino la posibilidad en ciertos inmuebles no estratégicos que, si el valor maximizado de rentabilidad que pudiéramos obtener, dado que el edificio ya fue amortizado con varios años de renta, dado la plaza, dado la ubicación y las características del inmueble, si una forma más rentable es venderlo, tomáramos la oportunidad, pero realmente no como una avenida de negocio. Digo, al final del día nosotros nos dedicamos a rentar, a desarrollar y atraer inversión extranjera a México.

Sin embargo, como ya lo comenté, puede ser que en algunos inmuebles y en algunas características muy concretas, la rentabilidad pueda ser mayor vía una venta.

Carlos Alcaraz: Ok, perfecto. Anotado, muchas gracias y felicidades por los resultados.

Luis Carlos Piñón: Gracias, Carlos.

Moderador: Al no haber más preguntas, me gustaría regresar la llamada a la administración para el cierre de esta conferencia.

Luis Carlos Piñón: No, pues agradecerles una vez más por acompañarnos a la conferencia de resultados del segundo trimestre del 2026 para Fibra Nova.

Consideramos que creemos tener un módulo de negocio bastante sólido que nos permitirá seguir creciendo a pesar de este entorno complicado y que será para nosotros un gusto que nos puedan seguir acompañando en estas llamadas en los siguientes trimestres. Muchas gracias.

Moderador: Con esto terminamos nuestra llamada del día de hoy. Se puede usted desconectar.

