Transcripción de la conferencia de Fibra Nova 3T26

Moderador: Buenas tardes a todos. Les damos la bienvenida a la teleconferencia de resultados del tercer trimestre de 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 https://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 incertidumbre y Fibra Nova no asume obligación expresa de actualizarlas públicamente. Sin más preámbulos, cedo el uso de la palabra a la administración.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Muy buenas tardes a todos. Les damos la bienvenida a nuestra conferencia de resultados correspondientes al tercer trimestre del 2026. Como tradicionalmente empezamos, vamos a iniciar platicando un poco de cómo estamos viendo el mercado, cómo estamos viendo el tema del sector, primordialmente el sector industrial en México. Y bueno, posteriormente pasaremos a platicar el tema de los resultados financieros del tercer trimestre.

Pues comentarles, en este trimestre vimos un fuerte cambio en todo el tema derivado de la volatilidad geopolítica, que eso nos hizo tener variaciones importantes en el tema de tipo de cambio. Como ustedes saben, somos una fibra dolarizada, primordialmente con casi el 70% de nuestro portafolio en dólares. Entonces vimos mucha volatilidad en el tema de tipo de cambio, que eso nos hizo tener impactos mixtos en el desempeño de la fibra en este trimestre.

Pero a pesar de ello, vimos algo muy positivo, que vimos que el mercado se empezó a reactivar. Habíamos platicado en trimestres anteriores que habíamos visto una lentitud. Sin embargo, en este tercer trimestre, vimos varios signos de que por lo menos el sector de real estate en México empieza a tener signos de reactivación.

Recibimos muchas invitaciones para concursos de proyectos inmobiliarios, primordialmente en el norte de México. Eso para nosotros nos da un indicador de que el mercado se está reactivando. Entonces, afortunadamente eso, y ahorita lo platicaremos en el tema de los resultados financieros, nos está haciendo que nuestros inventarios de inmuebles cada vez sean menos.

Les puedo adelantar que estamos a días de cerrar nuestro único edificio inventario que tenemos en la ciudad de Chihuahua. Estamos, esperamos anunciarlo ya públicamente de que esperamos cerrar el arrendamiento de este edificio inventario, inclusive con una expansión adicional que nos está solicitando

el posible inquilino. Y bueno, ya si lográramos cerrar esto estaríamos ya solamente con un edificio inventario especulativo en Ciudad Juárez.

Entonces, esto de alguna manera es un síntoma, claro, que siguen llegando proyectos de manufactura a México, sobre todo de manufactura ligera. Estamos viendo un fuerte cambio en el tema del mix de industrias. Sin duda estamos viendo que el sector de electrónica es el sector que más demanda nos está generando.

El sector automotriz, vemos por lo menos en los estados del norte de México, creo que el Bajío tiene una dinámica poquito diferente, pero vemos que por lo menos en el norte de México el tema del sector de electrónica está creciendo mucho. Vemos que está llegando mucha inversión. Ya lo hemos platicado en trimestres pasados.

Sigue llegando inversión de Asia para relocalizar manufacturas a México. Entonces, en el mix de industrias vemos eso, que la electrónica sigue creciendo fuerte. También hemos visto el tema aeroespacial sigue creciendo.

Sobre todo en el estado de Chihuahua vemos que sigue posicionándose como uno de los líderes en el sector exportador en el tema aeroespacial. Mucho médico también estamos viendo que está llegando. Y bueno, lo tradicional que vemos del sector automotriz.

Pero al final del día eso nos da confianza que vamos por el camino correcto y que estos concursos que nos están invitando muchos de los brokers con los que trabajamos y por otra parte las propias empresas que actualmente son nuestros inquilinos nos siguen invitando a sus proyectos de expansión. Tal es el caso que logramos alcanzar nuevamente el 100% de ocupación. Les comentaba en llamadas anteriores que si bien veíamos la tendencia de mantener un porcentaje de desocupación si bien bajo para el promedio de la industria, íbamos a empezar a percibir eso en el portafolio de Fibra Nova.

Afortunadamente los edificios que decidimos no renovar con algunos de nuestros inquilinos fueron colocados muy rápido en el mercado. Algunos de ellos por precisamente inquilinos actuales que están incrementando sus operaciones de manufactura en México. Lo cual nos hace regresar a este 100% de ocupación que históricamente hemos mantenido.

Para los siguientes meses esperamos, como ya les platicaba, poderles dar muy buenas noticias en el tema de poder cerrar estos concursos con inquilinos del mismo perfil que tenemos que son empresas transnacionales que operan manufactura y exportación en México con ingresos dolarizados para el tema de la renta y con plazos de arrendamiento entre 5 y 10 años con contratos triple net y garantías corporativas. Los concursos que actualmente estamos teniendo para las naves especulativas que les comenté tanto en Chihuahua como en Ciudad Juárez son inquilinos nuevos que si bien algunos de ellos

ya operan en México, Fibra Nova no los tiene actualmente como inquilinos. Entonces, eso nos da la confianza en la marca que hemos desarrollado a lo largo de estos años.

Entonces, una vez concluida la colocación de estos edificios especulativos, continuaremos con el crecimiento y la expansión de nuestras reservas de tierra. Vamos a seguir apostándole por seguir teniendo producto que se pueda convertir en edificios built to suit para las empresas logísticas y de manufactura de exportación. Eso estamos previendo que una vez que estos edificios inventarios sean colocados, podamos empezar a desarrollar las siguientes fases de nuestros parques industriales. Esto para Chihuahua y Ciudad Juárez. Entonces, sin duda, vemos un 2027 que se ve muy positivo de acuerdo a nuestras proyecciones y a las expectativas de colocación y desarrollo que traemos. Por lo que, sin duda, en los siguientes trimestres van a ser igual de exitosos, lo cual fue este tercer trimestre.

Por esta parte concluyo la parte de mercado y perspectivas. A continuación, revisaremos los resultados financieros del tercer trimestre. Por su parte, los ingresos totales para este tercer trimestre de 2026 logramos obtener ingresos por arriba de los 441 millones de pesos, equivalentes a poco más de 25.4 millones de dólares. Esta cifra proviene principalmente de arrendamientos que representaron poco más de 412 millones de ingresos provenientes de rentas. El resto son los servicios que cobramos bajo nuestros contratos Triple Net. Este resultado representa un crecimiento del 10% en los ingresos por rentas en comparación con el tercer trimestre del año anterior.

Este incremento se debió principalmente por el inicio de operaciones con los contratos de arrendamiento en diversas propiedades en las que destacan inquilinos como Emerson, JT Express y Vistaprint. No obstante, el crecimiento en pesos, este se vio impactado por el efecto del tipo de cambio, por lo cual recibimos una depreciación del peso frente al dólar, pero siendo el dólar la moneda funcional del fideicomiso, los ingresos específicos en los contratos denominados en dicha moneda muestran un sólido incremento de poco más del 16% en comparación con el mismo periodo del año anterior. En cuanto a los gastos de operación y administración, seguimos manteniendo nuestra política de mantener un NOI bajo y tener gastos muy alineados a los ingresos que obtenemos.

Por tanto, nuestros ingresos y nuestros gastos van muy alineados al crecimiento que hemos mantenido típicamente. Por tanto, el tema del EBITDA alcanzamos poco más de 479 millones de pesos, lo que representa un incremento de poco más del 21% y un margen por arriba del 100% con respecto a los ingresos. Esto tiene que ver con lo que anunciamos en el trimestre pasado, que estábamos visualizando la desincorporación de algunos activos no estratégicos, por lo cual obtuvimos ingresos no recurrentes por la venta de inmuebles no estratégicos para el portafolio de Fibra Nova.

Esto nos permitió tener este crecimiento importante en el tema de EBITDA, lo cual alcanzó en dólares un crecimiento todavía superior al 30% si lo midiéramos en dólares. Esto como consecuencia del

crecimiento del portafolio y los ingresos no recurrentes que ya comenté. Por otra parte, los gastos financieros se mantuvieron alineados a la estrategia de financiamiento y operación de Fibra Nova por lo cual no tiene un efecto relevante en este trimestre.

Por su parte, se tuvo un efecto cambiario de poco más de 26 millones de pesos, en conjunto con un beneficio de revaluación de propiedades de inversión de poco más de 87 millones de pesos. Con todo esto, la utilidad neta en el trimestre alcanzó poco más de 570 millones de pesos, reflejando un crecimiento del 24% contra lo reportado en el mismo periodo del año pasado. En cuanto a los resultados acumulados de estos nueve meses ya de 2026, los ingresos totales sumaron poco más de 1.266 millones, lo que representa un crecimiento del 8.2% contra el año pasado, esto medido en pesos, y este avance corresponde a la entrada en operación de los nuevos contratos de arrendamiento que ya comentamos.

Si bien la apreciación del peso frente al dólar moderó el ritmo de crecimiento en su expresión en moneda nacional, al medirlo en dólares, estos ingresos de los contratos en dólares muestran un incremento del 18.2% contra los primeros nueve meses del año pasado. Esto como tal, pues como podrán ver, un buen tercer trimestre acumulado para Fibra Nova. Como consecuencia de ello, tuvimos nuevamente un crecimiento importante en el tema del EBITDA, alcanzando poco más de 1.295 millones de pesos, también ya superando el 100% del margen EBITDA, esto como consecuencia de tres factores principales, lo cual lo hemos comentado ya a lo largo de todo este año, que han sido los servicios que hemos cobrado, que inquilinos nos han pedido referente a servicios en la construcción de edificios built to suit, con relación a ventas de activos no estratégicos, así como el resto de soporte que le damos a inquilinos que nos ha hecho tener ingresos no recurrentes, que bajo la política de Fibra Nova, de mantener una administración interna y no tener operaciones fuera de Fibra Nova, pues todo este flujo cobrado de estos servicios o estas utilidades por ventas de inmuebles están quedando en los resultados de Fibra Nova.

Con ello, y ya de forma acumulada, hemos tenido un efecto de tipo de cambio acumulado de poco más de 31 millones de pesos y hemos reconocido como un beneficio en revaluación de propiedades de inversión de poco más de 810 millones de pesos en revaluación de propiedades. Por todo esto, la utilidad neta acumulada ascendió a poco más de 2.070 millones de pesos, mostrando un incremento de poco más del 14% en comparación con los registrados en el mismo periodo del año pasado. Este crecimiento se explica por lo ya comentado, el crecimiento en ingresos por rentas, los ingresos no recurrentes y el efecto del tipo de cambio principalmente.

Por su parte, y en el tema de la información relacionada a nuestra posición en el balance general, al cierre de este trimestre obtuvimos o cerramos una posición de efectivo de poco más de 395 millones de pesos, el capital de trabajo, mantenemos cuentas por cobrar con clientes que alcanzaron poco más de 199 millones de pesos, principalmente por los gastos operativos reembolsables bajo los contratos Triple

Net, así como las facturaciones de los ingresos no recurrentes que ya he comentado, por las mejoras o los servicios que hemos cobrado a inquilinos, y por otra parte, todo el tema de las cuentas por cobrar que tenemos en el tema de IVA, por el desarrollo inmobiliario que venimos haciendo a lo largo de este año. Por otra parte, en el tema de las propiedades de inversión y las inversiones que hemos hecho en estos nueve meses, alcanzaron un poco más de 25 mil millones de pesos de saldo en propiedades de inversión, de los cuales destinamos poco más de 1.200 millones a propiedades que están ahorita actualmente en desarrollo bajo las modalidades de Build to Suit, tanto en el parque industrial en Ciudad Juárez, como en Chihuahua. Durante estos primeros nueve meses hemos ejecutado inversiones en su totalidad que alcanzan poco más de 1.300 millones de pesos.

Por su parte, el tema de la deuda alcanzó poco más de 8.123 millones de pesos de los cuales totalmente se encuentran denominadas en dólares y con una tasa de interés promedio ponderada de 5.47%. Estos 8 mil millones de pesos de deuda representan poco más del 31% de loan to value y mantenemos un índice de cobertura del servicio de deuda de poco más de 32 veces y un nivel de apalancamiento en 1.46 veces. Por otra parte, y un tema relevante, es que seguimos incrementando las proporciones de dividendos que Fibra Nova históricamente ha repartido. Durante este tercer trimestre se distribuyó a los inversionistas lo generado en el segundo trimestre, lo cual alcanzó poco más de 369 millones de pesos, lo cual representó un factor de 62 centavos por certificado y el cual fue distribuido en este tercer trimestre de este año. Hemos seguido manteniendo la distribución creciente derivado de un flujo libre operativo que nos ha permitido seguir distribuyendo estos resultados.

En este caso fue una distribución bajo la modalidad de reembolso de capital. Para concluir, ya terminando el año y lo que estamos estimando al cierre de este año es tener crecimientos medidos en pesos del 10%, mantener un margen EBITDA del 96%. Vemos un menor dinamismo en este próximo cuarto trimestre en el tema de los ingresos no recurrentes.

Es por eso que estamos estimando un margen EBITDA por arriba del 96%. Estamos manteniendo un margen de flujo libre a distribuir de poco más del 83% y esperamos cerrar con inversiones en todo el tema de nuestros parques industriales y mejoras a edificios de nuestros inquilinos cercanos a los 2 mil millones de pesos. Con esto, creemos que tenemos la solidez financiera de seguir creciendo y captando el mercado que ya platicamos que afortunadamente vemos que hay una reactivación, por lo que creemos que tenemos las bases sólidas y tenemos ya una marca en el mercado que nos permitirá seguir creciendo en los siguientes trimestres.

Sesión de preguntas y respuestas

Moderador: Con esto concluimos la presentación de los resultados del trimestre y abrimos la sesión para preguntas y respuestas.

Damas y caballeros, para hacer una pregunta, por favor utilizar la función Raise your hand, o levantar la mano de su herramienta Zoom.

Nuestra primera pregunta viene de Martín Lara de Miranda Research.

Luis Carlos Piñón , Director de Finanzas: Adelante, Martín, por favor.

Martín Lara, Miranda Research: ¿Qué tal, Luis Carlos? Buenas tardes.

Luis Carlos Piñón , Director de Finanzas: Buenas tardes, Martín.

Martín Lara, Miranda Research:¿Qué tal? Tengo varias preguntas. ¿Dentro del sector de electrónica están incluyendo a centros de datos también?

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Mira, la verdad vemos que... O sea, nosotros sí creemos que están ahí, pero la verdad en los concursos que nos han invitado no hemos visto como tal centros de datos. O sea, creemos que va a ser difícil que México capte como tal esas oportunidades y simplemente por la falta de infraestructura. O sea, como tú sabes, ese tipo de sector demanda mucha energía y mucha agua, lo cual la mayoría de las regiones de México no tiene. Entonces creemos que no necesariamente van a ser centros de datos, sino van a ser empresas que manufacturen partes para esos centros de datos. Creemos que ahí es donde está la oportunidad de captar el mercado.

Martín Lara, Miranda Research: Ok. Y otra pregunta. ¿Cuál es el ABR que estiman para finales de este año y del próximo?

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Pues mira, estamos pensando para el cierre de este año lograr incorporar, como te platicaba, los edificios especulativos que ahorita tenemos, lo cual estamos estimando que uno es de 256.000 pies, o sea, poco más de 20.000 metros cuadrados. Y el otro de poco más de 10.000, que les platicaba en los concursos que traemos con una expansión. Entonces vamos a hablar que pudiéramos incorporar al cierre de este año probablemente 40.000 metros más de ABR. Y el próximo año estamos con una meta de poder captar probablemente otros 500.000 pies si todo sale como lo estamos pensando. Entonces esa sería nuestra expectativa en temas de ABR.

Martín Lara, Miranda Research: Ok, perfecto. Y de las rentas que subieron muchísimo en el segmento de logística y oficinas, y subieron, pero no tanto en industrial, ¿por qué esta diferencia tan grande?

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Sí, fíjate que algunos de los inquilinos que se lograron captar por el tipo de inmueble y el tipo de contrato coincidió que conceptualmente el precio por pie cuadrado estuviera más alto en promedio. También coincidió que en el trimestre logramos incorporar más en ese sector, o sea, en el sector logístico. Si bien en el sector industrial, hablando del tercer

trimestre, ¿verdad? No incorporamos tanto como fue lo logístico, por eso no se nota el cambio tan relevante. Pero al final del día, como nuestros edificios tienen el mismo estándar, es por eso que la renta por pie cuadrado tiende a no ser tan diferente por el tipo de edificio, por el tipo de inquilino. Ya básicamente lo que estamos viendo es el tema que tanto equipamiento están solicitando algunos u otros inquilinos.

En particular, del sector logístico que nos llegó en dos inquilinos propiamente. Uno fue Home Depot y el otro fue JT Express. Ambos pidieron un incremento de oficinas atípico en un edificio logístico. Entonces eso nos hace que la renta sea un poquito por arriba del estándar que veníamos viendo.

Martín Lara, Miranda Research: Muchas gracias y felicidades por los resultados.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Gracias a ti, Martín.

Moderador: Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz de Apalache Research.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Hola, ¿qué tal, Luis? Muchas gracias por la llamada y felicidades por los resultados. Un par de preguntas. La primera relacionada con estas desinversiones y la segunda con el crecimiento. Sobre esta primera parte. Sobre los cap rates a los que ustedes están buscando estas desinversiones comparadas contra su valor en libros. Y la segunda tiene que ver con el desarrollo. Si nos pueden dar también un poco de guía en el tema de las naves especulativas. Principalmente la nave 2 de Bafar 2 en Juárez y la nave K en Parque Norte. Si tienen alguna fecha o horizonte para poder que empiecen a generar rentas y firmarlas.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Gracias, Carlos, y gracias por acompañarnos. Sí, miren, el tema de ventas de inmuebles en este año, bueno, más bien en este trimestre ejecutamos dos ventas de inmuebles que lo veníamos platicando desde el trimestre pasado.

Uno de ellos fue una reserva que nos entregó... Bueno, en este año cambió, venció el contrato ya de 14 años con UVM, con la Universidad del Valle de México, en el cual en la renegociación del contrato para los siguientes años él decidió tomar la opción de prorrogar el contrato de arrendamiento. Sin embargo, una reserva de tierra que ellos utilizaban para el tema de actividades deportivas, era un terreno que realmente no tenía un edificio construido arriba, era terreno sembreño, voy a llamarle, que si bien estaban incluidos desde el contrato original, actualmente esa zona, 14 años después del inicio del arrendamiento, pues ya se imaginarán que es una zona de mucha plusvalía, ubicado en una de las zonas de mayor crecimiento en la ciudad de Chihuahua. Entonces, al tomar de regreso esa porción de ocho hectáreas de terreno, decidimos comercializar ese terreno como tierra porque tenía una vocación no tan adhoc a lo que Fibra Nova hace y vimos una mayor rentabilidad en la venta.

Por otro lado, el otro inmueble que desinvertimos en este periodo, tiene que ver con el contrato de lo que era Teleperformance. Esa nave precisamente cumplía 10 años con nosotros. Ese fue una adquisición de un portafolio estabilizado que hicimos hace ya prácticamente 10 años.

A finales de 2017 precisamente fue adquirido. Entonces, por el tema de la ubicación y por el tema del tipo de inmueble, decidimos ya no renovar con el inquilino porque vimos una oportunidad precisamente de comercializarlo ya que el inmueble tenía una vocación por la ubicación de tipo más comercial en una zona también bastante bien ubicada en la ciudad de Chihuahua. Entonces, ambos inmuebles decidieron venderse y ambos estuvieron muy por arriba de su valor contable, es por eso que nos generó una utilidad no solamente contable, pero también solamente en flujo. Entonces, ambos inmuebles fueron vendidos. El cap rate promedio te pudiera decir que estuvo poquito abajito del 7% si lo midiéramos a cap rate.

Pero al final del día, la suma de eso sí nos generó también una utilidad a valor en libros, por así decirlo. Y referente a tu segunda pregunta del tema de las naves especulativas, ya lo comentaba que la nave que bien tú decías, la nave K de Chihuahua, estamos a días de poder cerrar el acuerdo vinculante para el tema del arrendamiento con una empresa transnacional norteamericana que viene a ser manufacturada en México. Está ampliando sus operaciones en la ciudad de Chihuahua, del sector de electrónica precisamente que platicábamos ahorita.

Pero durante las negociaciones nos están pidiendo el doble de tamaño de la nave que tenemos actualmente. Entonces, tenemos una fuerte expectativa de poder no solamente rentar el que ya tenemos, sino poderlo ampliar al doble de tamaño. Eso estamos esperando que podamos cerrarlo en los siguientes días y poderlo anunciar.

Y en cuanto a Ciudad Juárez, es una nave que también traemos en concurso. Te puedo decir que los dos proyectos que van más avanzados también tienen que ver con el sector de electrónica de empresas que están viniendo a ser de manufactura en México. Son empresas nuevas que, por lo menos, no tenemos en el portafolio, ni tenemos conocimiento que tengan alguna operación por lo menos en la plaza de Ciudad Juárez, también estamos con una fuerte expectativa de, si todo sale bien, poderlo cerrar antes de que acabe este año. El inicio de cobro de rentas va a tener que ver con precisamente qué tantas mejoras nos piden a los edificios, por eso eso me reservo el comentario de darte una fecha concreta, porque necesitaríamos esperar a cómo viene el contrato build to suit sobre el edificio especulativo que tenemos.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Ok, perfecto, pues muchísimas gracias y nuevamente felicidades por los resultados.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Gracias Carlos.

Moderador: Nuestra siguiente pregunta viene de Ernst Anton Mortenkotter de GBM, adelante.

Ernst Anton Mortenkotter, GBM: Hola Luis Carlos, muchas gracias por tomar mi pregunta. Sólo dos preguntas, de lo que mencionaban de la propiedad de Teleperformance que vendieron, ¿pueden compartir el valor de venta de esa propiedad en específico? Y sólo confirmar si esa estaba desocupada, ¿cierto? Y también mencionan por ahí un tema de cuentas por cobrar relacionadas con estas ventas, sólo entender si es un tema en donde todavía hay algunos pagos pendientes de estas ventas y más o menos cuándo los estarían recibiendo. Gracias.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Sí, gracias. Mira, el tema, sí efectivamente fue el edificio que desocupamos del inquilino que denominábamos Teleperformance, entonces estas cuentas por cobrar tienen que ver con tres factores. Uno, las mejoras que hemos cobrado a los inquilinos que ya tenemos, que hemos venido reconociendo a lo largo de todos los trimestres, efectivamente es parte de las ventas de estos inmuebles, lo cuales esperamos que sean cobradas antes de que concluya el año y ¿cuál fue la otra pregunta?

Ernst Anton Mortenkotter, GBM: Te preguntaba de cuál había sido el precio de venta de la propiedad de Teleperformance.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Ándale, buena pregunta. Déjame te lo confirmo, ahorita no lo traigo aquí en el radar así el dato exacto.

Ernst Anton Mortenkotter, GBM: Sí, no te preocupes. Perfecto, no te preocupes. Muchas gracias.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: No, gracias a ti, Anton.

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

Nuestra siguiente pregunta viene de Andrés Aguirre de GBM. Adelante, Andrés.

Andrés Aguirre, GBM: ¿Qué tal, Luis Carlos? Gracias por la llamada y por tomar mi pregunta.

Durante el trimestre vimos un incremento importante en gastos administrativos. No sé si nos podrían dar un poco más de color sobre a qué estuvo relacionado y si tienen que ver con gastos one-off asociados a la venta de la propiedad o si es algo que deberíamos esperar hacia adelante. Muchas gracias.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Sí, gracias. Mira, una parte sí tiene que ver con algo de los gastos de salida de estas propiedades. Sin embargo, lo que hemos venido haciendo en los últimos meses es precisamente robustecer la estructura del tema de administración.

Sin duda, el crecimiento que ha tenido Fibra Nova y manteniendo esta estructura lean de gastos, vemos que hacia el futuro de seguir manteniendo este ritmo de crecimiento, es por eso que decidimos robustecer parte de la estructura. Con ello, creemos que nos va a dar la capacidad para seguir creciendo

doble dígito en los siguientes trimestres. Sin embargo, eso no nos mueve nuestra métrica de mantener 90-91% de EBITDA en los siguientes años.

O sea, creemos que el fortalecimiento de la estructura de la compañía va alineada precisamente a la generación de ingresos que tenemos proyectado, por lo que no debería haber ningún impacto en nuestra distribución de flujos vía dividendos en los siguientes meses o años.

Andrés Aguirre, GBM: Clarísimo. Muchas gracias.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Muchas gracias a ti, Andrés.

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

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas: Pues muchas gracias a todos por acompañarnos en la conferencia de resultados del tercer trimestre de Fibra Nova. Esperemos que puedan seguir acompañándonos en las siguientes conferencias de resultados y gracias por seguirnos en nuestras redes sociales. Estamos tratando de mantener una comunicación activa a través de estos canales para poderles dar más color precisamente de cómo vamos en la incorporación de nuevos inquilinos dentro del portafolio. Muchas gracias a todos.

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