Transcripción de la conferencia trimestral de Grupo Bafar 3T26

Valeria, Moderadora: Buenos días a todos, mi nombre es Valeria y seré quien coordine esta llamada. Les doy una cordial bienvenida a la conferencia trimestral del Grupo Bafar correspondiente al tercer trimestre de 2026.

Quiero informarles que todos los participantes se encuentran silenciados para evitar cualquier interferencia de fondo. Después de las presentaciones del ponente tendremos una sesión de preguntas y respuestas y en ese momento les proporcionaremos las instrucciones para participar. Me complace informarles que el día lunes 26 de octubre, 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 Carlos Piñón, contralor corporativo de Grupo Bafar, quien nos compartirá los resultados de la compañía. Sin más preámbulo, le doy la palabra a Luis Carlos. Adelante.

Luis Carlos Piñón Reza, Contralor Corporativo: Muchas gracias, Valeria, y muy buenos días a todos. Gracias por acompañarnos. Es un gusto poder compartir con ustedes los avances del Grupo Bafar durante el tercer trimestre del año.

Bueno, comenzamos platicándoles que en este tercer trimestre cerramos con una tendencia favorable, impulsada por nuestra disciplina operativa y la ejecución constante, respaldados

por avances en la infraestructura que hemos venido desarrollando, así como resultados que reflejan la capacidad del grupo para adaptarse a las condiciones del mercado y crear valor a largo plazo.

Durante este periodo, concentramos los recursos en la transformación digital y el dinamismo comercial para fortalecer el control interno y elevar la atención de nuestros clientes. Como resultado, el segmento de alimentos registró un incremento de poco más del 9.8% en sus ingresos, mientras que Fibra Nova avanzó poco más del 12%.

Y por su parte, la división financiera mostró una mejora del 22%. Por tanto, los resultados consolidados al cierre de los primeros nueve meses del 2026 alcanzamos ventas acumuladas por $26,844 millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 13.5%. Este avance estuvo sustentado por un mayor volumen de transacciones y una mejor mezcla de productos de valor agregado, principalmente en la división de alimentos, sumando a progresos constantes en el resto de nuestras operaciones. Por su parte, el EBITDA ascendió a $5.292 millones de pesos, un incremento del 24.6%, que refleja la continuidad de nuestra eficiencia de costos y la optimización en el nivel consolidado de todas nuestras operaciones.

Por su parte, la división de alimentos se mantiene como el motor principal del grupo, registrando ventas por $8.368 millones de pesos, un crecimiento, como ya lo comenté, del 9.8%, sostenido por la expansión de puntos de venta y una sólida ejecución. El EBITDA creció un 18.6% para situarse en $1.149 millones de pesos, mientras que la utilidad de operación alcanzó $774 millones de pesos, un crecimiento del 10%. En materia de inversión en la división de alimentos, destinamos poco más de $1.124 millones de pesos en fortalecer la infraestructura logística.

Como hito principal, inauguramos la ampliación del CEDID Chihuahua, con una inversión total superior a los $646 millones de pesos, lo que incrementó en poco más de 2.4 veces la capacidad de almacenamiento, llegando casi a 28.000 posiciones, para optimizar nuestra atención regional, principalmente en el norte de México. En el ámbito estratégico, realizamos diversas iniciativas, tales como un evento en conjunto con Google Cloud y la Universidad Bafar, que denominamos Catalyst Inteligencia Artificial, reuniendo a poco más de 300 líderes para potenciar el liderazgo, la analítica de datos y la inteligencia artificial en la organización.

Por otra parte, en los resultados relacionados con FibraNova y la división inmobiliaria, FibraNova cerró en el trimestre con un portafolio de 126 propiedades, que suman más de 738.000 m2 de área rentable, además de 2.118 hectáreas en nuestro segmento agroindustrial, conservando una tasa de ocupación del 100%.

Los ingresos totales ascendieron a $441 millones de pesos, un crecimiento del 12.4%, impulsado principalmente por la incorporación de nuevos contratos de arrendamiento con empresas tales como Emerson, JT Express y Vistaprint. Por su parte, el EBITDA de FibraNova alcanzó $479 millones de pesos, un incremento del 21.9%, con un margen del 108%, lo que reafirma la alta eficiencia y generación de flujo de la división de alimentos y su solidez por sus contratos de largo plazo. En cuanto a las inversiones realizadas en el trimestre, canalizamos poco más de $327 millones de pesos al desarrollo de proyectos clave y estratégicos para FibraNova, tales como el Parque Norte en Chihuahua y la conclusión del Parque Juárez.

Finalmente, la deuda neta cerró en poco más de $7.728 millones de pesos, con un loan to value del 31%, asegurando una estructura financiera fuerte y equilibrada para respaldar el crecimiento futuro de la división inmobiliaria. Por otra parte, la división financiera continúa consolidándose como un pilar estratégico para nuestros aliados. Durante el trimestre, registró una colocación de cartera de poco más de $1.315 millones de pesos, impulsada por la demanda constante de nuestros servicios de financiamiento y factoraje.

Gracias a esta dinámica, los ingresos crecieron poco más del 22% para situarse en $314 millones de pesos. El índice de morosidad se ubicó en 4.69% en línea con el promedio de la industria. Este nivel corresponde principalmente a un ajuste metodológico en el cálculo de reservas derivado de la aprobación de la nueva línea de crédito con FIRA, lo cual nos permitirá seguir potenciando la colocación de crédito en esta división.

Asimismo, fortalecimos la presencia de Big Cash, alcanzando poco más de 1.107 cuentas activas, lo que impulsa la adopción del producto y fortalece nuestra penetración en zonas clave. En cuanto a los resultados consolidados ya de Grupo Bafar en este tercer trimestre, las ventas netas consolidadas alcanzaron $8.890 millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 11.5% impulsado por un mayor volumen de operaciones derivado del sólido

dinamismo de la división de alimentos. La utilidad de operación avanzó con un 20.7% al ubicarse en $1.208 millones de pesos, mientras que el EBITDA se elevó un poco más del 24%, sumando $1.559 millones de pesos con un margen del 17.5%. Esto refleja la consistencia de la organización y la efectividad de nuestras iniciativas de rentabilidad.

En cuanto a la situación financiera de Grupo Bafar a nivel acumulado, las inversiones de capital alcanzaron un poco más de $4.927 millones de pesos destinadas primordialmente al desarrollo inmobiliario y a la modernización de la infraestructura logística de la división de alimentos. El ciclo de conversión de efectivos se mantuvo en un nivel óptimo de 39 días gracias a una eficiente gestión del capital de trabajo en cobranza y pagos. Por su parte, la deuda bancaria cerró en $23.393 millones de pesos, de la cual el 76% se encuentra estructurada a largo plazo y cuenta con una sólida cobertura natural por los ingresos denominados en dólares.

Los resultados de este periodo confirman una gestión disciplinada y resiliente. Continuamos enfocados en consolidar nuestra ventaja competitiva y generar rendimientos sostenibles para nuestros accionistas y grupos de interés. Y para terminar, en cuanto a la guía de resultados ya para este cierre del año 2026, estamos estimando tener un crecimiento acumulado en ventas cercanos al 12%, un crecimiento de levida del 25% y un margen respecto a las ventas de EBITDA del 16% como margen. Y estimamos tener un deployment de recursos de CAPEX estimados de poco más de $6,550 millones de pesos.

Con esto concluyo mis comentarios y gracias a todos. A continuación, le dejo la palabra a la operadora para preguntas y respuestas.

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

Si estás conectado vía telefónica, por favor marca asterisco nueve. Les recuerdo que todas las líneas se encuentran silenciadas. Cuando sea tu turno para preguntar, se habilitará tu micrófono y podrás quitar el silencio para hacer la pregunta.

Sesión de preguntas y respuestas

Nuestra primera pregunta viene de Martín Lara. Por favor, den el nombre de tu compañía antes de preguntar. Gracias.

Martín Lara, Miranda Global Research: Buenos días, Luis Carlos. Mis gracias por los resultados. Tengo varias preguntas.

¿Podrían darnos más detalles de la estrategia de expansión en Estados Unidos? ¿Va a ser orgánica o también podríamos ver adquisiciones? Y la segunda es, ¿podrían platicarnos un poco del Hub de Innovación Digital? ¿Qué están haciendo ahí?

Luis Carlos Piñón Reza, Contralor Corporativo: Muchas gracias, Martín. Sí, mira, con respecto a tu primera pregunta relacionada con la estrategia de Estados Unidos. Ahorita estamos enfocándonos mucho en el crecimiento orgánico por medio de asociaciones comerciales con grandes mayoristas y con lograr entrar a las cadenas hispanas en los Estados Unidos.

Hemos estado incrementando el catálogo de productos que tenemos de exportación, sobre todo favoreciendo la fortaleza en la manufactura en México y con productos de exportación para el mercado latino en los Estados Unidos. Esa avenida la hemos seguido impulsando. Te puedo decir que este año hemos obtenido muy buenos resultados en cuanto a la división de Estados Unidos.

Sin embargo, nunca descartamos la posibilidad de alguna adquisición. En el pasado hemos estado explorando varias empresas ya posicionadas en el sector. Entonces, esa es una avenida que nunca descartamos, ni en Estados Unidos ni en México.

Entonces, somos una compañía activa en el tema de M&A. Entonces, puede ser que en el futuro pudiéramos darles noticias de alguna empresa que esté en el target ya considerada.

En cuanto al Hub de Innovación, pues sí, lo hemos platicado ya en varios trimestres. La compañía ha venido desarrollando una estrategia muy consistente e importante a lo largo de toda la organización, a lo largo de todas las divisiones dentro del grupo por convertirnos en

una compañía altamente tecnificada y digitalizada. Es por eso que tomamos la decisión ya hace algunos años de conformar comités de digitalización, traernos dentro de la organización a personas específicas que pudieran liderar los esfuerzos de tecnología y digitalización, sobre todo con inteligencia artificial. Entonces, a finales del año pasado generamos este Hub de Innovación donde corre transversal a través de todos los departamentos y a través de todas las áreas de la compañía con tal de potencializar la alianza que tenemos con Google, así como con otros partners tecnológicos como son SAP, Salesforce, Coupa, así como otros más en el tema de digitalización de logística y plantas de manufactura.

Lo que estamos haciendo con el Hub de Innovación precisamente es que todas las áreas puedan participar en el desarrollo de herramientas de digitalización, de automatización y de robotización en sus diferentes áreas de trabajo, con tal de poder ser más eficientes en nuestras operaciones y sobre todo apalancados de una estrategia de inteligencia artificial que ya en años pasados hemos comentado que va muy a la mano con la generación de un Data Lake que ya tenemos conformado y que nos ha permitido potencializar y agilizar el proceso de la implementación de agentes dentro de la organización, agentes de inteligencia artificial.

Martín Lara, Miranda Global Research: Ok, muy bien, muchas gracias. Y una última, ¿traen coberturas de materias primas o tipo de cambio?

Luis Carlos Piñón Reza, Contralor Corporativo: Sí, mira, la compañía a lo largo de su historia, como ustedes saben, tenemos una exposición al tema cambiario porque gran parte de nuestras materias primas son principalmente en dólares.

Entonces, a lo largo y sobre todo este año que hemos visto muchos cambios en el tipo de cambio respecto al peso contra el dólar, se han estado utilizando instrumentos de compra de futuros para asegurar el costo de materias primas en un periodo de más o menos tres meses para que la operación tenga oportunidad de tener preciado bien sus costos y tengan sus márgenes asegurados. Entonces, con la estrategia de compra de futuros de dólares hemos estado utilizando eso para mantener a raya los costos. Y bueno, y ustedes lo han visto, o sea, precisamente en este año hemos logrado tener márgenes muy buenos precisamente por tener

una estrategia adecuada en compras en tanto de materias primas buscando nuevos mercados, pero también con un tema de poder prever estas subidas y bajadas de tipo de cambio y que al final del día pues eso se traduce en mejores márgenes, sobre todo en la división de alimentos.

Martín Lara, Miranda Global Research: Perfecto, muchas gracias y saludos.

Luis Carlos Piñón Reza, Contralor Corporativo: Saludos.

Valeria, 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 Carlos para su comentario de conclusión.

Luis Carlos Piñón Reza, Contralor Corporativo: Pues muchas gracias a todos por acompañarnos en el reporte de resultados del tercer trimestre del 2026 para Grupo Bafar. Los invitamos a que nos sigan a través de nuestras redes sociales. En todas las plataformas nos pueden identificar como Finanzas Bafar. En todas las plataformas podrán encontrar todas las noticias relacionadas sobre los indicadores financieros del grupo, así como los principales planes que tenemos de expansión.

Con esto concluyo la llamada. Muchas gracias por acompañarnos.

Valeria, Moderadora: Eso concluye la llamada trimestral.

Pueden desconectarse ahora.