



## Transcripción de la conferencia trimestral de Grupo Bafar 1T26

**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 primer 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 27 de abril, 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, les 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 logros y los resultados que Grupo Bafar ha alcanzado en el primer trimestre del año. Iniciamos este primer trimestre con resultados sólidos y avances estratégicos que refuerzan nuestro compromiso y nuestro posicionamiento en el mercado. Operamos en un entorno retador, pero con espacio claro para seguir creciendo y fortaleciendo nuestra posición en el mercado.

Durante el primer trimestre, dirigimos nuestros esfuerzos para hacer más eficientes nuestras operaciones, consolidar nuestra posición en el mercado y seguir con un crecimiento



constante. Al mismo tiempo, avanzamos en la digitalización de procesos clave para elevar la productividad y tener un mayor control de la operación, así como brindar una mejor experiencia a todos nuestros clientes. Estos esfuerzos se reflejaron de manera positiva en el desempeño de nuestros distintos negocios durante este trimestre.

Nuestro segmento de alimentos cerró con un incremento de ventas del 8 por ciento. Fibra Nova logró un crecimiento del 2.5, mientras que la división financiera registró un avance del 12 por ciento. Implementando la aplicación de lealtad para clientes retail, que le denominamos Gana Más Lana, impulsada por herramientas digitales y así también fortaleciendo nuestra vinculación y conocimiento de nuestros clientes.

Además, lanzamos el Hub de Innovación Digital con nuevas capacidades para desarrollar soluciones con inteligencia artificial de forma ágil y colaborativa. Durante el trimestre, realizamos una alianza estratégica con Ciemsa Food Service, mejorando nuestro liderazgo en el segmento premium y potenciando el portafolio y capacidades de logística. Al mismo tiempo, avanzamos en el desarrollo del nuevo centro de distribución en La Paz, lo que nos permitirá mejorar la eficiencia, ampliar la cobertura y seguir impulsando nuestro crecimiento a nivel nacional.

En el sector de Bafar Alimentos, en el primer trimestre del 2026, logró registrar ventas por \$7,916 millones, siendo un crecimiento del 8 por ciento en comparación al primer trimestre del 2025. Esto derivado de nuestra estrategia de expansión acelerada en nuestro canal retail, principalmente en el formato Carnemart, y nuestra estrategia de expansión en Estados Unidos, lo que generó un incremento en el volumen de ventas del 8 por ciento. El EBITDA se situó en \$1,021 millones, con un crecimiento del 12.5 por ciento y un margen sobre ventas del 13 por ciento, evidenciando así la solidez de nuestras operaciones y la eficiencia de nuestra cadena de valor.

En cuanto a las inversiones, este primer trimestre se destinaron \$1,245 millones de pesos en CAPEX, estos enfocados, como lo mencionaba, en la expansión del canal retail y proyectos de logística, así como lo que hace un momento les decía, el centro de distribución en La Paz.

Fibra Nova. En la división inmobiliaria, Fibra Nova inició el año con un portafolio compuesto por 125 propiedades y un total de 722,168 metros cuadrados de ABR, además de 2,118 hectáreas en nuestro portafolio agroindustrial. Generamos ingresos de \$397 millones de pesos, siendo un crecimiento del 2.5 por ciento, impulsado por la incorporación de nuevos contratos de arrendamiento. El EBITDA es de \$412 millones, con un margen del 104 sobre los ingresos, demostrando una eficiencia operativa sólida y la calidad de sus



contratos e inquilinos de largo plazo. Realizamos también inversiones que ascendieron a \$643 millones de pesos.

Estos fueron destinados principalmente al desarrollo de los parques industriales Juárez I, Juárez II y Bafar Norte en Chihuahua Capital. El Parque Juárez I ya se encuentra al 100% de ocupación, mientras que el Parque Juárez II cuenta con 37 hectáreas en desarrollo, las cuales contarán con infraestructura completa y servicios integrales, incluyendo el suministro eléctrico. Mientras tanto, el Parque Norte continúa avanzando conforme al pipeline establecido, reforzando nuestra presencia en la región.

De igual forma, mantenemos un apalancamiento Loan-To-Value del 30%, el cual se encuentra por debajo del promedio de la industria, reflejando nuestra estructura de capital sólida y equilibrada.

En nuestra división financiera, este trimestre mantuvimos una tendencia alineada a una operación estable de cartera e ingresos. Con niveles de morosidad por debajo del promedio de la industria, en el primer trimestre del 2026 nuestra colocación se situó en \$1,342 millones de pesos, impulsados principalmente por la colocación de créditos empresariales. Como resultado, los ingresos anuales crecieron un 12.1 respecto al primer trimestre del 2025. El índice de morosidad se mantuvo en el 2.7%, muy por debajo del promedio de la industria, reflejando la solidez de nuestra cartera y la eficacia de nuestros procesos de evaluación, colocación y monitoreo. Además, B Cash sigue expandiendo su presencia, esto debido a que al inicio del año se registraron 600 tarjetas activas en nuestras regiones estratégicas, fortaleciendo nuestro objetivo de inclusión financiera y digitalización.

Para Grupo Bafar, el primer trimestre del año inició con ingresos históricos de \$8,665 millones, siendo un crecimiento del 12% respecto al primer trimestre del 2025. Impulsado por la expansión de tiendas, una mayor participación en el mercado de autoconsumo, tanto en México como en Estados Unidos. La división financiera registró crecimientos superiores a sus respectivos mercados. Y por su parte, nuestra utilidad de operación alcanzó \$1,369 millones, con un incremento del 31.5% y un margen de operación del 16%. Mientras que el EBITDA presentó un desempeño destacado, alcanzando \$1,676 millones, con un margen sobre ventas del 19%. Finalmente, la utilidad neta cerró con \$935 millones, registrando un crecimiento del 21.5% y un margen neto sobre ventas del 11%. En resumen, el inicio del 2026 estuvo marcado por la expansión y un crecimiento constante de todas nuestras utilidades de negocio, y a su vez, conservando y mejorando los márgenes de rentabilidad.

En términos de capital de trabajo, las cuentas por cobrar ascendieron a \$3,515 millones, que pese al incremento promediaron 20 días. Los inventarios aumentaron un 27.6, alcanzando \$2,877 millones, con un promedio de 45 días de rotación. Este incremento se



da por algunas compras estratégicas de materias primas que llevamos a cabo como respuesta al alza en alguno de los precios.

Las cuentas por pagar a proveedores fueron de \$1,891 millones, con un promedio de 28 días. En consecuencia, el ciclo de conversión de efectivo cerró en 38 días. En inversiones destinamos \$2,122 millones, el cual es el 59% de la división de alimentos para la expansión de tiendas propias, la remodelación de centros de distribución, nuestro nuevo centro de distribución de La Paz, y también la modernización de tiendas y plantas, mientras que en Fibra Nova se sigue con el desarrollo de las propiedades industriales.

Nuestra deuda bancaria total se sitúa en \$21,699 millones, de los cuales el 88% está denominado en dólares. Sin embargo, mantenemos una cobertura natural derivada de nuestras exportaciones, nuestras rentas y comercialización de nuez, lo que mitiga la exposición cambiaria.

Las expectativas: tenemos un crecimiento de ventas del 21%, crecimiento de EBITDA del 22%, un margen de EBITDA del 19%, y un CAPEX de \$6,556 millones. Estos resultados respaldan nuestra estrategia, nuestra capacidad para mantener un crecimiento rentable y sostenido en el largo plazo. Agradecemos el compromiso y disciplina de todo el equipo de Grupo Bafar, fundamentales para el cumplimiento de los objetivos del trimestre, y de cara al futuro seguimos enfocados en una ejecución disciplinada, impulsando una expansión estratégica basada en la innovación, en el desarrollo de talento, y sobre todo un enfoque constante en el cliente.

Pues con esto concluyo mis comentarios. Gracias a todos por escucharme. Ahora voy a devolver la llamada a la operadora para la sesión de preguntas y respuestas.

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 Jimena Lara. Por favor da tu nombre completo y el nombre de tu compañía antes de preguntar.

**Jimena Lara, Miranda Partners:** Hola, soy Jimena Lara de Miranda Partners. Buenos días. Felicidades por los resultados. Tengo varias preguntas. ¿Podrían darnos el monto que pagaron por Ciemsa Food Service? ¿Cuánto genera de ingresos y EBITDA? ¿Y cuánta deuda trae? ¿Cuáles son los planes de expansión? ¿Y qué sinergias esperan generar con Ciemsa Food Service? ¿And podrían darnos más detalles del Hub de Innovación Digital? ¿Qué tipos de servicios ofrece? ¿Y cuáles son los beneficios que le va a aportar a las empresas del grupo en el futuro? Muchas gracias.

**Luis Eduardo Ramírez:** ¿Qué tal, Jimena? Muchas gracias. Mira, sobre el precio, la verdad es que, hoy por hoy, derivado de las negociaciones que tuvimos con la familia, que anteriormente tenía la empresa, tuvimos por ahí un disclosure que firmamos, y para no revelar este dato, lo que sí te digo es que fue alrededor de 5.8 veces EBITDA. No tenía deuda. Y finalmente, pasando por tu segunda pregunta, sí tenemos un plan súper agresivo de expansión con la incorporación de Ciemsa.

Nosotros tenemos ya un área que va a este segmento del Food Service, pero la incorporación de este nuevo negocio nos hace llegar también a la base premium del segmento. También, su catálogo de productos estaba limitado. Creemos que nosotros podemos complementar muchísimo ese catálogo. Y nuestro plan estratégico es que las ventas de ese segmento para Grupo Bafar pudieran estar creciendo entre cuatro y cinco veces en los próximos tres años. Viene un plan donde vamos a explotar primero las regiones en las cuales Ciemsa ya era líder, pero además abrir diferentes oficinas en el resto del país para lograr este objetivo que te comento.

Sobre el Hub, la verdad es que hemos avanzado muchísimo. Nosotros tenemos una clara idea de este proceso en donde todas las empresas deben seguir un camino hacia la digitalización y hoy por hoy hacia la inteligencia artificial. Y construimos un área específica que está en proceso de innovar, de crear, de gestionar y a veces también de implementar todas estas herramientas de tecnología en el grupo. Y obviamente tienen un roadmap estratégico basado en las principales necesidades de las operaciones y las divisiones del negocio y su función principal, como te comentaba, es eso, es verificar cuáles son las tecnologías que hoy por hoy le pueden ayudar con mayor eficiencia a cada uno de esos negocios y si están desarrolladas, implementarlas, si no hay que mejorarlas o crearlas. Y sobre todo siempre midiendo una productividad y eficiencia que genere un retorno y un beneficio también hacia la compañía. No sé si pude contestar a tus preguntas.

**Jimena Lara, Miranda Partners:** Todo claro, muchas gracias.



**Luis Eduardo Ramírez:** Gracias a ti. Gracias.

**Moderadora:** Les recuerdo que pueden presionar asterisco 9 para preguntar desde una línea telefónica o dar clic en el botón de alzar la mano ubicado en la parte inferior de la pantalla.

Pausaremos una vez más para esperar preguntas adicionales. 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:** Muchas gracias. Pues nada, solamente agradecerles por acompañarnos el día de hoy. Pueden escribirnos si tienen alguna duda adicional y apreciamos como siempre su interés en Grupo Bafar y esperamos hablar con ustedes próximamente. Muchas gracias.

**Moderadora:** Eso concluye la llamada trimestral. Pueden desconectarse ahora.