



Transcripción de la conferencia de Grupo BAFAR 4T25

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 cuarto trimestre de 2025.

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 16 de febrero, 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 de Grupo Bafar, quien compartirá los resultados de la compañía. Sin más preámbulo, le doy la palabra a Luis Eduardo.

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

Un gusto poder compartir con ustedes los logros y los resultados que Grupo Bafar ha alcanzado durante el último trimestre del 2025. En el cuarto trimestre del 2025, cerramos el año consolidando los avances que construimos a lo largo del año. Operamos en un entorno retador, pero con espacio claro para seguir creciendo y fortaleciendo nuestra posición en el mercado.

Durante el trimestre, priorizamos la mejora en eficiencia operativa, el fortalecimiento de nuestra posición competitiva y la expansión del crecimiento con rentabilidad. Asimismo, continuamos avanzando en la digitalización de procesos claves orientados a incrementar la



productividad y control de la operación. Este enfoque se reflejó en los resultados récord para la compañía, derivados de una ejecución consistente, una disciplina financiera y una gestión alineada a nuestras prioridades estratégicas.

Nuestro segmento de alimentos cerró con un incremento de ventas anual del 13%. Fibra Nova logró un crecimiento del 22%, mientras que la división financiera registró un avance del 14%. En materia digital, completamos la primera fase de nuestro Data Lake, habilitando una gestión de información más estructurada y preparada para futuras integraciones de inteligencia artificial.

Adicionalmente, finalizamos los entrenamientos iniciales en inteligencia artificial para colaboradores clave, fortaleciendo el talento interno y preparando a la organización para escalar soluciones avanzadas a nivel grupo. En manufactura, también tuvimos un avance importante en la digitalización de al menos 10 líneas productivas, mejorando la eficiencia y trazabilidad operativa. Con la base construida en el 2025, entramos al próximo año con una plataforma operativa más sólida, mayores capacidades digitales y un enfoque claro en la expansión de márgenes y generación sostenible de valor.

En 2025, Bafar Alimentos logró registrar ventas históricas por \$30,895 millones de pesos, siendo un crecimiento del 13% anual, impulsado por nuestra estrategia de expansión acelerada en nuestro canal retail, principalmente también en el modelo CarneMart, así como un incremento en el volumen de ventas del 5%. El EBITDA se situó en \$3,765 millones de pesos, con un crecimiento del 14% y un margen del 12%, evidenciando la solidez de nuestras operaciones y la eficiencia de nuestra cadena de valor. En cuanto a nuestras inversiones, este año destinamos \$2,314 millones de pesos en CAPEX, enfocados en la expansión del canal retail, en proyectos de logística, en construcciones y ampliaciones de nuestros centros de distribución en El Paso, en La Paz y en Chihuahua.

Estos centros han sido contruidos y diseñados para estar 100% automatizados y fortalecer aún más nuestra capacidad de atender toda nuestra cadena de suministro, incrementando nuestro sólido crecimiento acelerado para nuestra red de puntos de venta. En la división inmobiliaria, Fibra Nova cerró 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. Los ingresos totales lograron un fuerte avance tras registrar ingresos de \$1,568 millones, un crecimiento del 22%, impulsado por la incorporación de nuestros nuevos contratos de arrendamiento.

El EBITDA cerró el \$1,579 millones, siendo un margen del 100% y un crecimiento anual del 31%, demostrando una eficiencia operativa y la calidad de sus contratos e inquilinos de largo plazo. A lo largo del año realizamos inversiones que ascendieron a \$2,300 millones.



Estos fueron destinados principalmente al desarrollo de los parques industriales Juárez I, Parque Industrial Juárez II y el Parque Industrial Báfar Norte en Chihuahua Capital.

El Parque Juárez I ya se encuentra 100% ocupado, mientras que el Parque Juárez II cuenta con 37 hectáreas en desarrollo, los 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 saludable del 27.4%, el cual se encuentra por debajo del promedio de la industria, reflejando nuestra estructura de capital sólida y equilibrada.

En la dirección financiera, el 2025 cerró como un año sobresaliente porque mantuvimos una tendencia alineada a una operación estable de cartera e ingresos destacados, con niveles de morosidad por debajo del promedio de la industria. Al cierre del año, nuestra colocación se situó en 4,955 millones de pesos, impulsada principalmente por la colocación de créditos empresariales. Como resultado, los ingresos anuales crecieron 13.5% respecto al año anterior, sumando 1,008 millones de pesos.

El índice de morosidad se mantuvo en 2.6%, muy por debajo del promedio de la industria, demostrando la calidad de nuestra cartera y la efectividad de nuestros procesos de análisis, originación y seguimiento. Además, Producto B-cash sigue expandiendo su presencia, esto debido a que al cierre del año se registraron 800 tarjetas activas en nuestras regiones estratégicas, fortaleciendo nuestro objetivo de inclusión financiera y digitalización. En Grupo BAFAR cerramos el año con ventas de 32,699 millones de pesos, un crecimiento del 15% respecto al 2024, impulsado, como lo hemos comentado, por la expansión de tiendas propias y una mayor participación en el mercado de autoconsumo en México y también en Estados Unidos.

Fibra Nova y la División Financiera registraron crecimientos superiores a sus respectivos mercados. Por su parte, nuestra utilidad bruta alcanzó los 9,968 millones de pesos con un incremento del 12% y un margen bruto del 31%. Mientras el EBITDA presentó un desempeño destacado, alcanzando los 6,110 millones de pesos con un margen del 19% sobre venta.

Finalmente, la utilidad neta acumulada cerró en 5,113 millones de pesos y un margen neto del 16%. En resumen, el año 2025 estuvo marcado por la expansión y un crecimiento sostenido de todas nuestras unidades de negocio y, a su vez, conservando los márgenes de rentabilidad. Tema de situación financiera, capital de trabajo, las cuentas por cobrar ascendieron a 2,082 millones que, pese al incremento, promediaron 19 días, todo esto producto de la operación.



Los inventarios aumentaron un 33%, alcanzando 3,161 millones con un promedio de 49 días de rotación. Este incremento se da por algunas compras estratégicas de materias primas que llevamos a cabo como respuesta al alza de algunos precios. Las cuentas por pagar a proveedores fueron de 1,881 millones con un promedio de 28 días, mejorando en seis días en comparación con el año pasado.

En consecuencia, el ciclo de conversión de efectivo cerró en 47 días. En inversiones destinamos un total de 5,672 millones, principalmente, como lo comenté anteriormente, en la división de alimentos con expansión de tiendas, remodelaciones de centros de distribución, modernización de tiendas, de plantas, procesos e implementación de mejoras en digitalización, mientras que en fibra se sigue con el desarrollo de propiedades industriales. Nuestra deuda bancaria total asciende a 20,086 millones de pesos, de los cuales el 80% está denominada en dólares.

Sin embargo, mantenemos una cobertura natural derivada de nuestras exportaciones, rentas inmobiliarias y comercialización de nuez, lo que mitiga la exposición cambiaria. Por último, ¿cómo está nuestra expectativa para el 2026? Nuestra guía de resultados, tenemos un crecimiento de ventas del 21%, un crecimiento de EBITDA del 22%, un margen EBITDA del 19% y un CAPEX estimado de 6,556 millones de pesos. Estos resultados confirman la consistencia de nuestra estrategia y la capacidad de la compañía para sostener un crecimiento rentable y responsable en el largo plazo.

Conocemos el trabajo y la dedicación de todo el equipo de Grupo BAFAR, cuyo enfoque y disciplina operativa han sido determinantes para alcanzar los objetivos del trimestre. De cara al futuro, continuaremos ejecutando con rigor, priorizando una expansión estratégica, apoyada siempre en la innovación, fortalecimiento de talento y una orientación permanente a nuestros clientes. Con esto concluyo mis comentarios.

Gracias a todos por escuchar. Ahora voy a devolver la llamada a nuestra operadora para la sesión de preguntas y respuestas. Gracias.

Sesión de Preguntas y Respuestas

Moderador: 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 encuentran 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 la línea de Martín Lara.

Por favor, da tu un nombre completo y nombre de tu compañía antes de preguntar.

Martín Lara, Miranda Global Research: ¿Qué tal? Muy buenos días, Martín Lara de Miranda Global Research. Tengo varias preguntas. ¿Cuáles son los principales drivers de la guía que proporcionaron, o sea, que están viendo en cada uno de los negocios? Y las segundas, ¿en las inmobiliarias registraron ingresos de 364 millones de pesos en el trimestre? ¿Son ingresos recurrentes por la venta de terrenos o es una ganancia extraordinaria por la aportación de las 400 hectáreas al fideicomiso? ¿Y qué podemos esperar en el futuro en este negocio?

Luis Eduardo Ramírez: Martín, qué gusto saludarte. A ver, nada más, si quieres, la primera pregunta no quisiera responder lo mejor que pueda. ¿Cuáles son los drivers? ¿De qué? De la guía, de la guía. O sea, ¿cómo están viendo el desempeño de cada negocio este año? Mira, estamos prácticamente en todas las divisiones de negocio pensando en que vamos a tener los crecimientos que comentaba en el grupo consolidado, ¿no? Este, doubles dígitos altos alrededor de entre el 18 y el 22 por ciento en todas las divisiones de negocio. Cada uno, como ustedes saben, y hemos estado platicándoles trimestre a trimestre, y bueno, y ustedes también analizando nuestros resultados, pues hemos estado implementando las estrategias con el modelo de negocio de cada uno de ellos ya aprobado con el mercado y las capacidades de expansión prácticamente ilimitadas, ¿no? Para poder seguir creciendo a este ritmo. Y te diría que en todas las divisiones tenemos planteado ese objetivo de crecer entre el 18 y el 22 por ciento.

Sí, la segunda pregunta. Tuvimos esos ingresos. Yo te podría decir que, con el proyecto del Valle de los Encinos, que es un proyecto que tiene algunas aristas, pero que el principal, sin duda, es el desarrollo inmobiliario y la venta de terrenos, vemos que este año, el 2026, vamos a tener ventas como de cerca de 500 millones de pesos y una utilidad pues cercana a los 400, 420 millones.

La cantidad de lotes que va a haber en este desarrollo y se van a poder ir vendiendo en las siguientes fases alcanza para otras dos o tres fases adicionales al 2026, entonces sí va a ser recurrente. Yo te podría decir que por lo menos unos tres o cuatro años más de este que está empezando a correr.

Martín Lara, Miranda Global Research: Pero, o sea, las ventas del año serían 500 millones de pesos en este negocio.



Luis Eduardo Ramírez: En este negocio, correcto.

Martín Lara, Miranda Global Research: Bueno, ¿y qué tipo de bienes raíces van a estar construyendo y qué tal y qué tan grande esperan que sea este nuevo negocio en unos, digamos, cinco años?.

Luis Eduardo Ramírez: Mira, son terrenos de alrededor de 2,500 metros cuadrados. Es un proyecto inmobiliario que viene acompañado de una serie de “amenities” alrededor de este desarrollo inmobiliario, donde va a haber un viñedo, una reserva de nogales, de cerca de 300,000 nogales, va a haber un pueblo mágico, va a haber un campo de golf y bueno, todo esto van a ser cerca de mil lotes.

Y este proyecto en particular pues va a ser uno de los de que esta nueva división inmobiliaria, que no es la fibra, pues está realizando en el transcurso ya del tiempo. Este negocio vemos que en cinco años puede tener ingresos por cerca de entre 2,500 y 3,500 millones de pesos. Y bueno, pues como mucho de esto tenemos ya la tierra y sería ya básicamente el costo de la infraestructura y el desarrollo, pero son márgenes atractivos. Por ahí vemos más o menos estos próximos cinco años en esta nueva división inmobiliaria. Ok, muchas gracias.

Martín Lara, Miranda Global Research: No, a ti Martín.

Moderador: Gracias. Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz. Por favor, di el nombre de tu compañía antes de preguntar.

Carlos Alcaraz, Apalache Research: Hola, ¿qué tal? Buen día. Carlos Alcaraz de Apalache Research. Muchas gracias por el espacio de preguntas y felicidades por los resultados. Un par de ellas, uno un poco en seguimiento a lo anterior que se comentaba. Para 2025 vemos este crecimiento de doble dígito. No sé si nos podrían dar mayor color sobre cuánto viene de expansión de tiendas Carnemart, cuánto viene del crecimiento en el volumen orgánico y cuánto viene de una mejor mezcla o mix de productos. Esa sería la primera pregunta y la segunda relacionada con este tema de los CEDIS en El Paso y La Paz. Si nos pudieran comentar en qué etapa se encuentran y cuándo estiman estén operantes.

Luis Eduardo Ramírez: ¿Qué tal, Carlos? Qué gusto saludarte. Mira, voy a empezar, si quieres, por tu última pregunta. El CEDIS del Paso entró en funcionamiento la tercera semana de octubre del año pasado. Hoy por hoy te podría decir que ya está toda la operación estabilizada y nos cambiamos de donde estaban las operaciones en los edificios anteriores y se consolidó en un gran centro de distribución y está totalmente funcionando, te podría decir que hoy sí al 100%.



La Paz se inauguró alrededor de mediados de noviembre y tuvimos, como sabes, dentro de la división de alimentos, que es una división cíclica donde noviembre y diciembre pues hay mucho movimiento de producto, por todo por la temporada navideña. Se alcanzó a llenar por ahí de los días 10-15 de diciembre y hoy por hoy está funcionando al 100%. El de Chihuahua, que es el más grande, estamos hablando de cerca de 24,000 posiciones, 48,000 toneladas de almacenamiento, refrigerados.

Ya está terminado y entregado al centro de distribución. Por el tamaño y la magnitud del CEDIS se tarda en enfriar y estar en la temperatura adecuada en cerca de 30 días. Entonces, para el 15 de marzo estimamos que ya vamos a poder empezar a utilizarlo de manera eficiente. Así está hoy por hoy el estatus, te puedo decir que términos generales o conclusión, todos están terminados, dos de ellos operando al 100% y uno a punto de que arranque.

En tu primera pregunta queremos crecer un doble dígito, cerca del 20%. De ese 20% viene como un 7% por un incremento en volumen prácticamente en todos los canales y en todos los segmentos y formatos que tenemos de distribución de alimentos. Viene un 7% por tiendas nuevas, por el crecimiento de tiendas nuevas. Viene cerca de un 4% por una mejora en el mix de productos y entre un 2% y un 3% en productos nuevos que estamos lanzando, que lanzamos al final del tercer trimestre, pero que finalmente no tuvieron un año completo de vida en el mercado. Entonces, es más o menos como se compone nuestro crecimiento estimado para este año.

Carlos Alcaraz: Ok, perfecto. Muchísimas gracias y felicidades nuevamente por los resultados.

Luis Eduardo Ramírez: Gracias Carlos, qué gusto saludarte.

Carlos Alcaraz: Igualmente. Gracias.

Moderador: 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: Pues miren, nada más agradecerles el tiempo y por acompañarnos el día de hoy. Pueden escribirnos si tienen alguna duda adicional y apreciamos mucho su interés en Grupo BAFAR. Esperamos hablar con ustedes próximamente. Que tengan muy buen día y muchas gracias.

Moderador: Eso concluye la llamada trimestral. Pueden desconectarse ahora.