



Transcripción de la teleconferencia de resultados de Fibra Nova 1T26

Voz Locutora:

Buenas tardes a todos. Les damos la bienvenida a la teleconferencia de resultados del primer trimestre de 2026 de Fibra Nova. En esta ocasión nos acompañan Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas, quien 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 incertidumbre y Fibra Nova no tiene la obligación expresa de actualizarlas públicamente. Sin más preámbulos, cedemos la palabra a la administración.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas:

Hola, buenas tardes a todos. Mi nombre es Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas de Fibra Nova. Muchas gracias por acompañarnos a la conferencia de resultados correspondiente al primer trimestre del 2026. Vamos a empezar platicando un poquito cómo vemos el mercado, cómo vamos avanzando en los nuevos desarrollos que Fibra Nova está llevando a cabo, así como las perspectivas que vemos para los siguientes trimestres y sobre todo para el cierre del año.

Pues iniciando con el tema mercado, pues muy en sintonía con lo que platicamos en el trimestre pasado. Seguimos viendo un mercado, sobre todo el industrial de la industria de exportación en México, bastante lento. Seguimos viendo que la toma de decisiones de empresas extranjeras que vienen a manufacturar en México está tomando más tiempo de lo que históricamente estábamos acostumbrados a ver. Eso ha hecho que el mercado esté lento. También ha provocado que haya una sobreoferta de inmuebles en el mercado, que seguramente una vez que esto se componga, pues va a haber una fuerte oferta de espacios ya construidos. Que eso, pues en los primeros meses de reactivación del tema de la industria de exportación, pues al final del día, no necesariamente para los que somos desarrolladores va a significar de manera inmediata un posible incremento en la colocación de espacios industriales.

Creemos que el tema de la lentitud de la toma de decisiones o inclusive la cancelación de algunos proyectos de relocalización a México, pues tiene que ver precisamente por la incertidumbre que genera el gobierno actual de los Estados Unidos, también el efecto de la renegociación del Tratado de Libre Comercio, así como condiciones que como país estamos viviendo, que precisamente genera cierta incertidumbre jurídica con las reformas que se han hecho últimamente, temas de seguridad en ciertas regiones del país, así como la falta de infraestructura también en ciertas regiones de México, sobre todo infraestructura eléctrica.

Entonces, esta combinación de varios factores pues ha hecho que veamos que la industria esté más lenta de lo que quisiéramos, pero sin embargo, en el caso particular de Fibra Nova, creemos que tenemos una posición sólida en la industria, ya que hemos logrado generar una marca que nos ha permitido seguir renovando contratos con nuestros inquilinos y seguir obteniendo contratos a pesar de este entorno tan retador que ya comentaba. La solución inmobiliaria que Fibra Nova ofrece al final del día son edificios de clase mundial y sobre todo con toda la infraestructura y servicios que nuestros inquilinos demandan. Dado eso, pues creemos que la posición que





tenemos sigue siendo sólida para seguir captando estas oportunidades de mercado que, como ya bien lo dije, pues no están a la expectativa que quisiéramos todos.

Adicionalmente y corroborando lo que ya les comenté, seguimos en concursos, nos siguen invitando a concursos las empresas que sí están decidiendo relocalizarse a México. Tenemos ofertas importantes tanto en Ciudad Juárez como en Chihuahua. Vemos que algunas compañías, sobre todo de Taiwán, tienen un fuerte interés de colocarse en la frontera norte de México, en particular Ciudad Juárez, el cual tiene una vocación de la industria electrónica ya de muchos años. Entonces seguimos participando en contratos y, por su parte, en la ciudad de Chihuahua vemos que empresas norteamericanas y empresas europeas siguen manteniendo apetito de relocalizarse a regiones como la ciudad de Chihuahua, la cual proporciona una plataforma para edificios logísticos y de manufactura, pues la verdad, destacada contra otras regiones de México.

Entonces eso nos da confianza que el mercado, a pesar de estar lento, seguimos participando en concursos en el cual nos invitan y creemos que eso en los siguientes meses pues seguirá capitalizando para cubrir los edificios de inventario que tenemos y que precisamente aquí me paso al tema de explicar los nuevos desarrollos o lo que estamos haciendo.

En el caso particular de Ciudad Juárez, seguimos desarrollando nuestro banco de tierra de poco más de 32 hectáreas que ahorita tenemos, el cual estamos realizando inversiones sobre una nave inventario de poco más de 250 mil pies, la cual ya la tenemos en concurso, como ya lo mencionaba, esperamos tener buenas noticias en los siguientes meses y que posiblemente adicional a la colocación del edificio inventario que estamos haciendo de 250 mil pies pudiera darse la oportunidad de rentar inclusive más espacio por el tipo de industria que está llegando a Ciudad Juárez. Entonces eso nos da confianza que el mercado, a pesar de que está lento, sigue avanzando y que por lo menos en nuestras reservas de tierras en Ciudad Juárez podremos seguir ocupándolas.

En el caso de Chihuahua, seguimos desarrollando el Parque Norte con poco más de 55 hectáreas. Actualmente estamos desarrollando dos naves de poco más de 120 mil pies cada una, de las cuales una ya está en proceso de contrato, por lo que seguramente al cierre del siguiente trimestre pues ya esa nave pues ya estará fuera del inventario ya como una nave rentada. Y por otra parte, tenemos otra nave inventario en el Parque Tecnológico Bafar, por lo que estamos estimando que en estas semanas pues prácticamente solamente nos estamos quedando con tres edificios inventarios, uno en Ciudad Juárez y dos en la Ciudad de Chihuahua.

Por otra parte, en cuanto a las perspectivas que vemos, sobre todo para los siguientes meses, es que bueno, vemos que el tipo de cambio va a seguir teniendo, o el peso va a seguir siendo apreciado frente al dólar, por lo que los ingresos dolarizados que al convertirlos a pesos nos va a generar cierta presión en el tema de tipo de cambio, dado la fuerte paridad que está teniendo el peso. Entonces creemos que en los siguientes meses esto continuará, por lo que nuestra proporción de rentas en dólares ya no se verá tanto crecimiento, a pesar de que sigamos incorporando nuevos inquilinos.

Estamos estimando, como ya lo mencionaba, que podamos desplazar todo el inventario que estamos ahorita desarrollando, poderlo desplazar durante este 2026, por lo que creemos que a finales del año deberemos de estar iniciando nuevos proyectos de construcción de nuevos edificios inventario en las reservas de tierra que ya mencioné, dado que sí estimamos que pudiéramos desplazar todo el inventario actual.

Adicionalmente vemos, pues para fortuna de la industria y en particular en el sector tan diversificado que tiene Fibra Nova, como ustedes saben, si bien somos una fibra primordialmente industrial, tenemos otros segmentos que siguen teniendo un dinamismo diferente al sector industrial de exportación. En particular vemos que nuestro





inquilino Grupo Bafar está teniendo un incremento de sus inversiones relacionadas a soluciones inmobiliarias que le demandará Fibra Nova, por lo que en el futuro estaremos viendo un mayor dinamismo en los metros cuadrados que Fibra Nova le rente a Grupo Bafar, dado el fuerte crecimiento que está teniendo este grupo.

Adicionalmente estamos viendo que con los cambios en la relocalización de la demanda y los retos que como país estamos sufriendo y la incertidumbre que genera lo que ya mencionaba, sobre todo en la firma del tratado, es probable que tengamos algunas desocupaciones ya en este año, lo cual estimamos que no supere más del 3% de desocupación al cierre de este año, lo cual eso nos habilitará algunos espacios más para ofertarlos en el mercado. Nos sentimos cómodos que la oferta inmobiliaria que tenemos al final del día, como ya lo mencioné, pues son edificios nuevos, clase A, con todos los servicios y la infraestructura, que creemos que no debería ser difícil desplazarlos en un mercado tan competido, pero que sin embargo nuestras ubicaciones prime en las ciudades donde tenemos presencia, pues no deberían tener una complejidad para colocar.

Y aquí me detengo en cuanto a las perspectivas y mercado. A continuación, voy a avanzar con el tema de explicarles los resultados financieros que obtuvimos en este primer trimestre.

Bueno, iniciando por el estado de resultados, como ustedes vieron en los resultados que publicamos a finales de la semana pasada, nuestros ingresos totales alcanzaron 396 millones de pesos, de los cuales 381 provienen directamente de la operación de arrendamiento. Este resultado representa un crecimiento en pesos solamente del 2.5 por ciento. Sin embargo, el crecimiento en dólares sí se reflejó en poco más del 17 por ciento. Si ustedes recordarán, el promedio de tipo de cambio que hubo en el primer trimestre del 2025 estuvo arriba de los 20 pesos, mientras que el tipo de cambio promedio para este primer trimestre del 2026 estuvo por abajo de los 18 pesos. Entonces, el efecto cambiario nos hace tener ventas solamente con un crecimiento en pesos del 2.5 por ciento.

Ligado a esto mismo, alcanzamos un EBITDA de 412 millones de pesos, prácticamente en línea con lo obtenido el año pasado. Sin embargo, pues vemos que el crecimiento en dólares se sigue dando a doble dígito, y esto como consecuencia nos permitió obtener flujos libres por arriba de los 374 millones de pesos, que representan un 12 por ciento de crecimiento en pesos, mientras que en dólares alcanza poco más del 28 por ciento. Estos resultados adicionalmente venían acompañados de un beneficio en temas de tipo de cambio, al también tener un tipo de cambio más bajo y al tener una deuda 100 por ciento dolarizada, pues el tema del gasto financiero también al final del día no se vio impactado en el comparable trimestre a trimestre.

Adicionalmente, en el trimestre registramos una revaluación de propiedades de inversión de nuestro portafolio de poco más de 155 millones de pesos, y con ello nuestra utilidad neta en el trimestre alcanzó poco más de 545 millones de pesos. Pues creemos que al final de cuentas el resultado del trimestre fue bueno dadas las circunstancias. Nuestro portafolio sigue creciendo, tal es como se ve el crecimiento en dólares, entonces eso nos hace sentirnos cómodos que vamos por el camino correcto.

Adicionalmente, en cuanto a la situación financiera al 31 de marzo, contábamos con poco más de 496 millones de pesos en la caja, de los cuales pudimos hacer un fuerte e importante despliegue de inversión en este trimestre, dado que las propiedades de inversión alcanzaron poco más de 24 mil millones de pesos, de los cuales destinamos poco más de 1,179 millones al desarrollo de los parques industriales que ya mencionábamos en Ciudad Juárez y en Chihuahua, lo cual ha hecho que nuestro deployment de inversión siga alineado a lo que inicialmente habíamos pronosticado.

Por su parte, la deuda se ubicó al cierre del trimestre en poco más de 7,483 millones, con un costo promedio por arriba del 5%. Esto representa un Loan to Value del 30%, un índice de cobertura del servicio de deuda de 24 veces





y un apalancamiento de 1.4 veces. Por otra parte, en el trimestre que acaba de terminar, distribuimos en beneficio de nuestros inversionistas poco más de 364 millones de pesos, de los cuales representaron poco más de 61 centavos por certificado. Esto creemos que el desempeño que hemos tenido los trimestres nos ha dado un fuerte impulso, además de las condiciones de tipo de cambio que ha venido prevaleciendo en México, un fuerte impulso al precio del certificado que ha tenido un rally creciente en los últimos 12 meses.

Y ya para finalizar, ¿cómo vemos el tema de la guía de cierre del año? Pues estimamos que los ingresos pudieran estar creciendo 10%, si es que el tipo de cambio no sigue bajando más, pero con las proyecciones que tenemos, pudiéramos estar creciendo 10%. Nuestros márgenes de EBITDA, como históricamente lo hemos mantenido, arriba del 90%, al igual la distribución o generación vía flujo libre estaría cercano al 81%. El CAPEX lo seguimos viendo arriba de los 2,000 millones de pesos, los cuales creemos que se pudieran desarrollar en los siguientes meses, como ya lo mencionaba, dado la absorción que esperamos tener de las naves inventario, más las posibles naves que pudiéramos empezar a desarrollar a finales de este año.

Como ya lo comentaba, nos sentimos cómodos ya que tenemos inquilinos sólidos, si bien nos siguen renovando la mayoría de ellos, seguimos recibiendo invitaciones para sus proyectos de expansión. Tenemos un pipeline de rentas hacia el futuro, las cuales siguen superando los siete años de promedio de plazo remanente en los contratos, lo cual nos hace tener una perspectiva de largo plazo, que tenemos rentas estabilizadas por muchos años más y que tenemos los bancos de tierra suficientes para seguir manteniendo el crecimiento doble dígito para Fibra Nova. Con ello me detengo y reiteramos el compromiso que tiene Fibra Nova con una estrategia orientada al crecimiento orgánico con una disciplina en nuestro modelo operativo y con sobre todo un enfoque a la rentabilidad para nuestros inversionistas.

Con esto concluimos la presentación de resultados del trimestre y abrimos la sesión de preguntas y respuestas.

Sesión de Preguntas y Respuestas

Moderador:

Damas y caballeros, para formular la pregunta favor utilizar la función levantar la mano de su herramienta Zoom. Nuestra primera pregunta viene de Carlos Alcaraz de Apalache Research. Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz, Apalache Research:

Hola, ¿qué tal? Muchas gracias por el espacio de preguntas y felicidades por los resultados. Mi primera pregunta relacionada sobre la situación de First Brand Group, esta entidad que está en un proceso de reestructura, saber si nos podrían dar una actualización sobre el tema que se tiene con este inquilino y si es el espacio vacante estimado hacia finales de año el que se estaría dejando el de este inquilino. Y mi segunda pregunta es relacionada con el proyecto Juárez II. Estas 37 hectáreas, si nos podrían dar el desglose de cuánto del CAPEX que tienen proyectado gastar en este 2026 corresponde a este desarrollo y cuándo esperan que comience a contribuir al NOI y a los ingresos la primera fase del proyecto.

Luis Carlos Piñón:

Muchas gracias, Carlos. Pues miren, con el tema de uno de nuestros inquilinos que es relacionado con, es una subsidiaria de First Brand Group, como ustedes saben, es una empresa que se declaró en bancarrota a finales de septiembre del año pasado. Este inquilino al 31 de marzo nos viene pagando las rentas al 100%. O sea, al cierre de... sin embargo, vemos que dado las circunstancias que están sufriendo estas compañías y viendo lo que está sucediendo sobre todo en ciertas plazas donde tenemos presencia y donde otros desarrolladores tienen a su vez





rentado inmuebles a ese mismo grupo, nos encontramos en acercamiento y pláticas con ellos para llegar a un acuerdo y retomar la posición del edificio. Pero como lo repito, hasta el 31 de marzo a nosotros por lo menos sí nos seguían pagando la renta.

Sin embargo, creemos que con el modelo largo plazo que tenemos, para nosotros sería deseable llegar a un acuerdo con ellos en el corto plazo. Les estaremos informando conforme avancen estas pláticas, sobre todo para la siguiente plática del siguiente trimestre. Sí, estamos considerando que si al cierre del año pudiéramos tener ese y otros inquilinos que han anunciado sus deseos de... bueno, tenían vencimientos ya de contratos programados y hemos tenido comunicación con ellos que es su deseo no renovar. Entonces, por eso lo comentaba, que estamos estimando una desocupación al cierre del año pues no mayor al 3% medido en ingresos. O sea, creemos que la afectación no debería ser tan grande dado que seguimos también incorporando nuevas rentas a lo largo del año.

Y con respecto a lo que nos preguntabas de las inversiones en Juárez II, nuestro banco de tierra de 37 hectáreas, este año solo en ese parque estamos destinando poco más de 700 millones de pesos en el tema del desarrollo inicial, lo cual incluye la construcción de la nave de 250 mil pies que ya les mencionaba, así como la infraestructura del parque. Lo hemos comentado, nosotros somos una fibra que nos gusta tener la infraestructura de todo tipo para nuestros inquilinos. Actualmente estamos desarrollando una subestación eléctrica en ese mismo predio con cercana una capacidad de 40 megas, de la cual tenemos todas las autorizaciones por parte de las autoridades en México y de la Comisión Federal de Electricidad, la cual está en construcción y que esperamos en los siguientes meses se inicie su puesta en marcha. Entonces, estos 700 millones de pesos contemplan estas ambas cosas: tanto la nave inventario como terminar la infraestructura que estamos desarrollando. Y ahora, con la pregunta de la generación de NOI, pues sí, seguramente ya se verá reflejado hasta 2027.

Carlos Alcaraz:

Ok, perfecto. Entonces estarían estimando ya inquilinos para el último trimestre de este año.

Luis Carlos Piñón:

Sí, así es.

Carlos Alcaraz:

Ok, perfecto. Muchas gracias y nuevamente felicidades por los resultados.

Moderador:

Gracias, Carlos. Nuestra siguiente pregunta viene de Martín Lara de Miranda Research. Adelante, Martín, por favor.

Martín Lara, Miranda Research:

¿Qué tal, Luis Carlos? Buenas tardes. Felicidades por los resultados. Tengo una pregunta de la guía que acaban de presentar. Mencionaron que esperan un crecimiento en ingresos del 10%, pero fue de 2.5% en el primer trimestre. ¿Y los márgenes se ven muy conservadores contra lo que traen también en el primer trimestre? ¿Qué nos podrán decir de eso?

Luis Carlos Piñón:

Sí, mira, en el pipeline que traemos estamos esperando que van a iniciar en el segundo trimestre algunas rentas de proyectos, algunos con Grupo Bafar, de los cuales iniciamos el año pasado, algunos que ya se han anunciado como un centro de distribución en La Paz, más ampliaciones en centros de distribución de la ciudad de Chihuahua.





Entonces, esas son rentas en pesos, no tienen afectación cambiaria. Entonces, como ya lo mencionaba, si el tipo de cambio no siguiera bajando, pudiéramos creer que sí alcanzaríamos ese crecimiento.

En cuanto a los márgenes, tal como lo apuntabas, si recuerdan, el año pasado tuvimos muchos ingresos extraordinarios por las mejoras que nos pidieron los inquilinos. Ahorita, si bien el primer trimestre tuvimos un componente importante de eso, creemos que en los siguientes trimestres ese ritmo o ese dinamismo de lo que veníamos teniendo vaya a disminuir. Es por eso que los márgenes disminuyen. Pero bueno, en el siguiente trimestre pudiéramos hacer algún ajuste si vemos que llega a haber un cambio importante en el tipo de cambio.

Martín Lara:

Ok, y otra pregunta. De la deuda de corto plazo que está en más de 2,800 millones de pesos, ¿qué planean hacer?

Luis Carlos Piñón:

Sí, mira, tenemos varios meses en pláticas de reestructura. La realidad es que hemos estado esperando o aguantando la posible disminución de tasas. Creemos que las condiciones que ahorita tenemos... ya estamos en pláticas de reestructurar 150 millones de dólares que quedarán reestructurados a largo plazo. Estamos estimando un plazo de siete años de reestructura del crédito, de todo lo que traemos en corto plazo. Entonces, eso se estará cerrando en el trimestre que estamos corriendo ahorita actualmente, por lo que en la plática que tengamos en los próximos meses del cierre del segundo trimestre pues ya estaremos platicándoles ya más abiertamente cómo fueron las condiciones ya cerradas y que ustedes puedan ver en el balance esta reestructura de la deuda hacia el largo plazo.

Martín Lara:

Perfecto, y una última. ¿Cómo ven el crecimiento y el margen de FFO que fue bastante bueno en el primer trimestre?

Luis Carlos Piñón:

Pues mira, nuestras proyecciones siguen siendo que deberíamos de estar manteniendo así por arriba de los 80%. No vemos que... si bien te decía, los márgenes sí se están apretando un poco por, voy a llamarlo, una disminución en el dinamismo de la generación de ingresos extraordinarios, pero creemos que la generación de flujo pues debería mantenerse o regresar a los importes que históricamente teníamos. Por lo que la distribución de certificado creemos que se va a mantener muy similar a lo que hemos visto en los trimestres pasados o inclusive el último que acabamos de decretar. O sea, cercanos a los 62 centavos por título. Vamos a andar rondando en eso a lo largo de los siguientes trimestres y que eso nos representa, como ya te decía, un poco más del 80% de flujo a distribuir.

Martín Lara:

Ok, muchas gracias.

Luis Carlos Piñón:

A ti, Martín. Gracias.

Moderador:

Nuestra siguiente pregunta viene de Anton Montercorten de GBM. Adelante, Anton, por favor.





Anton Mortenkotter, GBM:

Creo que no me escuchaban. Ya está. Perfecto. Hola, muchas gracias por la llamada. Tengo dos preguntas, una muy sencilla nada más. ¿Cuál es el tipo de cambio implícito en la guía que comparten? Y la otra es relacionada a las desocupaciones que mencionaban. ¿Ustedes cómo están pensando la estrategia del releasing de esas propiedades y qué riesgos pueden ver? Digo, entendiendo un poco el tipo de producto que ustedes desarrollan, ¿creen que se ha tardado tal vez en encontrar algún inquilino o que en alguna de esas propiedades tengan que hacer alguna inversión adicional para poder adaptar a la posible demanda que estén viendo? No sé, me gustaría entender cómo lo están pensando. Muchas gracias.

Luis Carlos Piñón:

Sí, gracias. Mira, ahorita estamos estimando en nuestra guía un tipo de cambio de 17.80. Este es el que habíamos estimado, pero como te decía, si bajara de esos niveles, pues sí, seguramente vamos a tener que hacer algún ajuste en la guía.

Y en cuanto a la pregunta, Anton, relacionado con la posible desocupación que pudiéramos tener en los siguientes meses, pues mira, creemos que el producto es bueno, están ubicados en, como ya te decía, en ubicaciones prime. No vemos... una de las propiedades que estamos viendo que posiblemente se desocupen nos pudiera dar una mejora en la renta nueva, por así decirlo, dado las condiciones actuales del mercado. En el caso de que llegáramos a un acuerdo con el inquilino First Brand, pues esa es una nave nueva. Si recuerdan, fue apenas arrendada a mediados del año pasado. Entonces, es una nave que está 100% nueva y entonces creemos que no deberíamos estar incurriendo en costos, voy a llamarle de mantenimiento, para poderlo poner al mercado. De hecho, en algunas pláticas informales con algunos brokers, lo hemos estado ya conversando sobre dicha posibilidad y para reducir al mínimo el tiempo que nos pudiera quedar vacante, en nuestras proyecciones estamos estimando típicamente seis meses para efectos de una vez que dejemos de cobrar renta a un inquilino, a poderlo colocar a uno nuevo.

Anton Mortenkotter:

Súper, muy claro, gracias.

Luis Carlos Piñón:

No, muchas gracias a ti, Anton.

Moderador:

Una vez más les recordamos que si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función levantar la mano en su herramienta Zoom. Nuestra siguiente pregunta viene de Andrés Aguirre de GBM. Adelante, Andrés, por favor.

Andrés Aguirre, GBM:

Hola, Luis Carlos, muchas gracias por la llamada y felicidades por los resultados. En relación con su guía CAPEX de alrededor de 2,400 millones para el año, ¿cómo están pensando fondear la inversión? ¿Esto sería principalmente vía deuda o están pensando en algún levantamiento de capital? Muchas gracias.

Luis Carlos Piñón:

Gracias, pues mira, ahorita sí estamos evaluando una posible emisión de deuda. La verdad es que estamos viendo con los bancos qué condiciones hay, estamos concursando con muchos bancos a ver cuál sería la opción más





adecuada para nosotros y como ustedes saben nosotros privilegiamos la rentabilidad en general de la fibra. Para nosotros es importante el tema de la tasa sobre todo del plazo, entonces buscando la mezcla adecuada, pero no descartamos una posible emisión de deuda a finales de este año si es que las condiciones se dieran así. En caso de que no veamos una ventana oportuna para nosotros dado la calificación que tenemos, seguramente lo seguiremos fondeando vía deuda bancaria.

Andrés Aguirre:

Clarísimo, muchas gracias.

Moderador:

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

Luis Carlos Piñón:

Pues agradecerles a todos por su interés por los resultados de Fibra Nova en el primer trimestre, gracias por acompañarnos y esperamos que sigan acompañándonos en la siguiente plática de resultados de los siguientes trimestres y sobre todo que sigan en nuestras redes sociales para que escuchen lo que estamos haciendo día a día. Muchas gracias a todos.

Voz Locutora:

Con esto terminamos nuestra llamada el día de hoy. Se puede usted desconectar.

