



Transcripción de la conferencia de Fibra Nova 4T25

Moderador:

Buenos días a todos. Les damos la bienvenida a la teleconferencia de resultados del cuarto trimestre de 2025 de Fibra Nova. En esta ocasión nos acompañan Luis Carlos Piñón, director de Finanzas y Guillermo Medrano, director general, quienes compartirán los aspectos estratégicos, financieros y perspectivas más destacados del trimestre.

Antes de comenzar, le 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 asume obligación expresa de actualizarlas públicamente. Sin más preámbulos, cedo la palabra a la administración. Adelante, por favor.

Guillermo Medrano, Director General:

Buenas tardes a todos. Soy Guillermo Medrano, director general de Fibra Nova. Agradezco la atención que prestan a nuestra presentación, la explicación del desempeño de nuestra fibra.

Al tratarse del último trimestre del año 2025, en mi caso particular voy a hablar de las condiciones que prevalecieron durante todo el año en cuanto a los contratos nuevos, en cuanto al entorno del mercado y posteriormente Luis nos acompañará explicándonos los datos económicos y las cifras que revelan la tendencia y el desempeño en la empresa.

Bueno, iniciando, partiendo de lo general o lo concreto, en el año 2025, es decir, durante los 12 meses del año pasado, nuestra superficie rentada generando rentas creció en 123 mil metros cuadrados. Esto es casi 14 millones de dólares de nuevas rentas, de nuevos ingresos por renta para 2026, que se verá reflejado. Y esto trae un cap rate promedio del 11.5 por ciento, con una inversión de aproximadamente 119 millones de dólares. Esta inversión se distribuyó en siete proyectos nuevos, todos son el tema Build to Suit. El 75 por ciento de estos nuevos arrendamientos se ubicaron en Ciudad Juárez, el 25 por ciento restante la Ciudad de Chihuahua, y contamos con inquilinos de diferentes ramas, diferentes industrias, que son logística, aeronáutica, impresión, automotriz y, en general, pues es un mercado que no se está concentrando en una sola rama.

En términos generales, este crecimiento de 123 mil metros, pues es una cifra importante. Sin embargo, en el año 2024 crecimos alrededor de 117 mil metros cuadrados, o sea, tiene una tendencia relativamente estable. Y esto se debe, pues, básicamente a la actividad de promoción, al que tenemos una marca ya establecida en el mercado, y que eso, pues, genera confianza para que nos inviten a los concursos y a los proyectos en los que finalmente hemos podido obtener el éxito con los contratos.

Actualmente tenemos prospectos tanto para Ciudad Juárez como para Chihuahua, la Ciudad de Chihuahua, por alrededor de otros 50 mil metros cuadrados. Estos todavía no están firmados, simplemente estamos en concursos y tenemos una expectativa de poder cerrar para los primeros cuatro o cinco meses de este año, tener buenas noticias en cuanto a los nuevos inquilinos. El mercado ha estado lento, ya tiene este, yo diría que es el segundo año.

Esto tiene que ver, en mi punto de vista, con una menor demanda de automóviles, de casas nuevas en los Estados Unidos, la política comercial de los Estados Unidos. Ahora hay un nuevo factor, que es el tipo de cambio de un peso fuerte, probablemente incertidumbres que se generen en cuanto a los nuevos horarios para las personas que





trabajan en las empresas. Hay una combinación aquí de muchos factores que se juntan y es difícil definir cuál es el que tiene mayor o menor impacto, pero vemos un mercado con muy poca actividad, poca demanda de nuevo espacio y nosotros en este momento solamente contamos con un edificio especulativo en construcción en Juárez y otro edificio especulativo en la Ciudad de Chihuahua.

Es decir, nuestra actividad de nueva construcción ha sido muy cautelosa en un entorno en el que hay poca demanda de espacio nuevo industrial. Nos enfocamos, como lo conocen ustedes, al mercado de industria de manufactura ligera para exportación, en el que nuestros inquilinos son empresas extranjeras que vienen a operar en México para posteriormente exportar. En términos generales, a pesar de una lenta actividad en el mercado, pues tenemos un desempeño considero aceptable, razonable, empezando porque solamente somos desarrolladores, no adquirimos portafolios, no estamos comprando edificios. El objetivo de nosotros es la rentabilidad, dejarla dentro de nuestro negocio y no transferirla a través de una compra a un tercero, un vendedor. Y bueno, creo que hemos hecho un trabajo correcto en cuanto al desempeño. Ahorita lo va a platicar Luis en cuanto al desempeño financiero y pues me es grato decir que en estas condiciones de un entorno de lento movimiento, pues hemos tenido un crecimiento importante. Adelante Luis, por favor.

Luis Carlos Piñón, Director de Finanzas:

Muchas gracias Guillermo y agradezco a todos su participación en la conferencia del día de hoy. Yo les voy a platicar sobre los resultados del trimestre y de ya de estos 12 meses del 2025.

Empiezo por los resultados trimestrales, platicándole que nuestros ingresos totales alcanzaron poco más de 397 millones de pesos, es decir, casi 22 millones de dólares. De esta cifra, de los 397 millones de pesos, corresponden 379 directamente de la operación de arrendamiento. Este resultado representa un aumento total en los ingresos del 14.8% en comparación con el mismo periodo del año pasado. Este crecimiento se explica pues precisamente por lo que ya comentaba Guillermo, o sea, a pesar de que hay un mercado que quisiéramos que fuera más rápido, pero que dado el tipo de producto que manejamos hemos logrado poderlo colocar en el mercado. Gracias a eso, durante finales del 2024 y principios del 2025, ya tenemos rentas de donde los contratos ya tienen 12 meses cumplidos. Entre ellos se destaca los inquilinos como ATI, Breakfast, Regal Rexnord y Veritiv, que logramos colocar, como les decía, desde finales del 2024 y principios del 2025, y que estos ingresos ya impactan en su totalidad en el cuarto trimestre del 2025.

Por su parte, logramos una EBITDA de 397 millones de pesos, un crecimiento del 27.6. Como ustedes saben, y lo hemos platicado en las llamadas anteriores, tenemos un par de años también de situaciones coyunturales donde muchos de nuestros inquilinos nos están solicitando mejoras a las propiedades donde estas mejoras no son indexadas en el precio de renta. Sin embargo, estamos generando ingresos extraordinarios por los servicios que les prestamos en el tema de la supervisión, en el tema de las ingenierías y como parte del servicio inmobiliario que les prestamos. Es por eso que en este trimestre nuevamente el EBITDA resultó un poco más alto que los ingresos, pero se explica dado esta coyuntura.

Adicionalmente, los gastos se mantienen en los niveles que históricamente manejamos, donde históricamente tenemos una EBITDA por arriba del 90%, sin embargo, estos ingresos que ya comentaba extraordinarios nos hacen obtener los 397 millones de pesos. Por su parte, los gastos financieros del trimestre se mantuvieron alrededor de poco más de 23 millones de pesos alineados con la estrategia de deuda que hemos venido tomando en meses atrás. Adicionalmente, tuvimos efectos cambiarios, como ya lo platicaba Guillermo, el tipo de cambio con respecto al peso, pues tenemos un impacto en, que lo hemos visto también ya reflejado en el tema de los ingresos, por un





tipo de cambio desfavorable para las rentas en dólares con un peso más fortalecido, y eso nos generó también un efecto cambiario en el trimestre de poco más de 54 millones de pesos.

Adicionalmente, en el trimestre reconocimos revaluación de propiedades de inversión por poco más de 602 millones de pesos, de los cuales, como parte de las normas de información financiera, se reconoció esa revaluación de propiedades. Por ende, la utilidad del trimestre alcanzó poco más de 915 millones de pesos de utilidad neta, mostrando un incremento del 12% comparado contra el mismo periodo del año pasado.

En cuanto a los resultados acumulados, ya al cierre del año obtuvimos ingresos ya totales del 2025 por poco más de 1568 millones de pesos, un incremento del 21.7%. Este crecimiento, a pesar de un entorno de tipo de cambio más bajo que, como ya lo platicaba Guillermo, tenemos meses de afectación de casi tres pesos en la paridad peso-dólar, logramos tener este crecimiento doble dígito, acompañado por la colocación de nuestras soluciones inmobiliarias en un mercado más tranquilo y, sin embargo, logramos obtener este crecimiento que considero también muy bueno.

Por su parte, tuvimos un EBITDA ya de todo el año de 1578 millones de pesos, es un 31%. El crecimiento también se explica por las facturaciones que ya comentaba que ha sido consistente en este trimestre y en los pasados de ingresos extraordinarios por los servicios otorgados a inquilinos distintos al arrendamiento. Entonces, nos permitió alcanzar este crecimiento del 31% en el EBITDA.

Por su parte, el tema de los gastos, en el año obtuvimos un decremento del gasto financiero explicado por los efectos de la capitalización que recibimos el año pasado, más el efecto también del tipo de cambio. Tenemos una reducción del gasto financiero año contra año del 17% para situarse en 84 millones de pesos con respecto a los 102 que se obtuvieron el año pasado. Adicionalmente, el efecto de tipo de cambio acumulado en el año se reflejó por poco más de 76 millones de pesos, los cuales, como ya lo comenté, pues todo tiene que ver con el efecto de tipo cambio que sufrimos a lo largo del año.

Adicionalmente, durante el 2025 reconocimos un beneficio de poco más de 1,312 millones de pesos generados por la revaluación de propiedades de inversión. Como consecuencia de todo esto, obtuvimos una utilidad neta acumulada de poco más de 2,723 millones de pesos, un 28% más con respecto a los 2,120 millones que obtuvimos el año pasado.

Con respecto a la situación financiera al cierre del 2025, contamos con una caja de poco más de 457 millones de pesos al cierre del año. Nuestro capital de trabajo fue muy positivo. Obtenemos un saldo en cuentas por cobrar de poco más de 44 millones de pesos como parte de los reembolsos que nos hacen nuestros inquilinos por parte de cuotas de mantenimiento, seguros y otros ingresos que nos reembolsan los inquilinos. Es importante mencionar que no tenemos cuentas por cobrar relacionadas con arrendamiento. Durante el 2025 todos nuestros inquilinos, por lo menos al cierre del año, estamos cubriendo que todas las redes han sido pagadas.

Por su parte, las propiedades de inversión y las inversiones que hicimos a lo largo del año se situaron ya al cierre el saldo de propiedades de inversión en poco más de 23,225 millones, de los cuales hemos hecho un deployment de inversión a lo largo de este año de poco más de 2,300 millones en los parques, como ya comentaba Guillermo, principalmente de Ciudad Juárez y de Chihuahua. Esto nos permitió cumplir nuestra meta de inversión que nos habíamos planteado desde el inicio del año y que realizamos de manera exitosa.

Por su parte, en cuanto a la deuda, al cierre del trimestre tenemos una deuda total de 6,546 millones de pesos, un costo promedio cercano o por arriba del 5% de costo promedio, mientras que nuestros indicadores de deuda los consideramos todavía en aspectos muy sanos, ya que el loan to value se ubicó en poco más del 27%, nuestro índice





de cobertura del servicio de deuda en poco más de 18 veces y el apalancamiento medido en veces dividida en 1.4 veces.

Por su parte, durante este trimestre reportamos un beneficio a nuestros inversionistas como parte de los dividendos que otorgamos con el mecanismo de reembolso de capital por poco más de 360 millones de pesos, lo cual representó poco más de 60 centavos por certificado, los cuales fueron repartidos en el mes de noviembre del 2025.

Ya para terminar, comentarles cómo vemos nuestra guía para el 2026. Estamos viendo un crecimiento por arriba del 10%, impactado fuertemente por el tipo de cambio. Si bien traemos una expectativa de continuar rentando naves nuevas en nuestros parques industriales de Chihuahua y Juárez, sin embargo, el efecto del tipo de cambio de mantenerse en las condiciones actuales nos generaría este impacto en los ingresos. Sin embargo, vemos un margen de EBITDA similar a lo que históricamente hemos tenido, por arriba del 94%, un margen a distribuir a nuestros inversionistas por arriba del 81% e inversiones por arriba de los 2.400 millones de pesos. Vemos que seguimos continuando con renovaciones de nuestros inquilinos. Vemos que estas rentas estabilizadas de los contratos que venimos firmando en los últimos meses del 2025 nos generan una importante estabilidad en los ingresos para este 2026 y que los desarrollos que estamos haciendo principalmente en Juárez y Chihuahua nos permitirá seguir creciendo en nuestra área bruta rentable. Con esto concluyo, regreso la palabra al operador para si alguno de ustedes tuviera alguna pregunta.

Sesión de Preguntas y Respuestas

Moderador:

Damas y caballeros, para hacer una pregunta a favor de utilizar la función de levantar la mano de su herramienta zoom. Nuestra primera pregunta viene de Martín Lara de Miranda Research. Adelante Martín, por favor.

Martín Lara, Miranda Global Research:

Gracias, buenas tardes, felicidades por los resultados. Tengo varias preguntas. ¿Cómo están viendo el crecimiento de la ABR y las rentas por pie cuadrado en 2026? La segunda es, ¿qué nos pueden decir de la situación de First Brand Group? Y la tercera es, ¿que un 30% de la deuda total es de corto plazo? ¿Tienen planes para refinanciar esta porción de deuda y mandarla a largo plazo?

Guillermo Medrano:

Gracias, mira, habla Guillermo. Voy a contestar a las dos primeras. Las rentas tienen una tendencia a estabilizarse a niveles de lo que ha sucedido a partir de 2024. Estamos hablando de que debido a la contracción en la demanda y en la abundancia de espacio disponible por nuestros competidores, presionan definitivamente los precios. Entonces no veo que las rentas por pie cuadrado se vayan a incrementar de manera importante, aunque haya inflación, pero el tema es que hay una oferta importante de producto disponible.

Y respecto a First Brand, mira, nosotros tenemos como inquilino a una división de ellos que no está en capítulo 11, no está en quiebra. Esta compañía, esta empresa que es nuestro inquilino, continúa operando normalmente. De hecho, están instalando una nueva línea de producción y no tienen planes de cerrar, no tienen planes de moverse de México. Y esta división que fabrica los filtros de aire para automóviles tiene una condición financiera diferente al resto del corporativo que tiene problemas económicos. Esas dos preguntas, si quieres, regreso o pasamos con la tercera para Luis.





Luis Carlos Piñón:

Sí, mira, bueno, con respecto al tema del ABR, estamos estimando un crecimiento cercano al 8% en el ABR, de darse nuestro plan de crecimiento y el deployment de las naves que estamos ahorita desarrollando, asumiendo que las vamos a poder rentar durante el 2026.

En cuanto al tema de la deuda, sí, mira, nosotros hemos estado observando el tema de las bajas de tasa. Si bien las tasas de largo plazo no están bajando al ritmo que nosotros nos gustaría, hemos estado esperando el momento idóneo para conseguir las tasas y volverlas a fijar en temas de largo plazo. Hemos estado utilizando en los últimos meses nuestras líneas revolventes, pero sí esperamos tener un refinanciamiento o una reestructura de nuestra deuda ya de largo plazo, tasas fijas, lo cual estaremos concluyendo, seguramente a principios del segundo trimestre estaremos refinanciando parte de nuestra deuda y traemos un segundo tranche de refinanciamiento también para principios del tercer trimestre. Entonces, básicamente ha sido una estrategia de tratar de poder fijar la tasa con las mejores condiciones. Es por eso que hemos decidido tomar deuda de corto plazo en este tiempo, pero como ustedes saben, la estrategia de nosotros es, pues primeramente rentabilidad.

Martín Lara:

Perfecto, muchas gracias y saludos.

Moderador:

Saludos. Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz, de Apalache Research. Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz, Apalache Research:

Hola, ¿qué tal? Buena tarde, muchas gracias por el espacio de preguntas y felicidades por los resultados. Un par de ellas, la primera en seguimiento a esto último que comentabas, Luis, con el 35% de la deuda tasa variable y dado el inminente refinanciamiento, ¿se trasladará a totalidad a tasa fija este tramo que estarán refinanciando en el corto plazo? Y la segunda relacionada con este CAPEX que nos plantean referente al 2026. ¿Este CAPEX lo están planteando bajo un escenario un tanto más optimista?

Guillermo Medrano:

Hola, Guillermo, mira, en el tema del CAPEX, nosotros tenemos ahora sí que un pipeline. Esa lista de prospectos en base a reuniones que hemos tenido a lo largo del año pasado y el constante contacto con estas empresas, consideramos que bajo las condiciones actuales del mercado, estas compañías demandarían esa cantidad de inversión. Ese es nuestro presupuesto con la mejor información del mercado de prospectos que tenemos ahorita negociando. En eso se basa los 2 mil millones que mencionó Luis.

Luis Carlos Piñón:

Sí, correcto y adicional y complementando lo que comenta Guillermo, pues recordándoles que tenemos banco de tierra suficiente tanto en Chihuahua como Ciudad Juárez para que si el mercado llegara a comportarse de manera positiva Fibra Nova tiene las reservas de tierra suficientes.

Y con respecto al tema del refinanciamiento, sí, Carlos, correcto, estamos estimando poder refinanciar el 100% de lo que traemos ahorita en revolventes en el corto plazo a tasa fija. Nuestra expectativa es que sí, sin embargo, el mercado se ha estado moviendo de las tasas, en estos recientes días vimos que afortunadamente se dio un bajón, entonces la expectativa es que sí podamos cerrar a tasas fijas con un spread atractivo.





Carlos Alcaraz:

Ok, perfecto. Y una pregunta más de seguimiento, si me permiten, sobre lo que comentaba Guillermo en un inicio, relacionado sobre todo con los espacios built to suit de Emerson y VistaPrint, saber si de parte de estos han recibido alguna información en cuanto a si están interesados en acelerar el proceso de desarrollo de sus naves industriales o caso contrario.

Guillermo Medrano:

Mira, Emerson ya se hizo la entrega substancial de la nave. Ellos inician el pago de rentas el día 1 de marzo de este año. Ya tengo, tenemos un acta de recepción, entonces quiere decir que recibieron a satisfacción el producto. Entiendo que lo que están haciendo es concentrar operaciones que tienen dispersas en esta nueva nave. Y en el caso de Vista, ellos ya iniciaron el pago de renta el 15 de febrero. Ellos pues traen un proyecto ambicioso. Mi expectativa es que tengamos un año favorable en cuanto a este tipo o este perfil de operaciones.

Carlos Alcaraz:

Ok, perfecto. Excelente. Anotado, muchas gracias y nuevamente felicidades.

Moderador:

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

Ernst Anton Mordenkotter, GBM:

No te escuchas, Anton. No sé si estás... ¿me escuchas, verdad? Sí, listo. Sí, ¿qué tal, cómo están? Muchas gracias por la llamada. Quería preguntarle de estos como "Overspecs" o mejoras que han estado haciendo en algunos trimestres que han llevado al margen por encima del 100%. ¿Creen que deberíamos esperar tal vez ver un par más durante los siguientes trimestres?

Guillermo Medrano:

Mira, ¿en qué consisten los servicios? Los inquilinos, fuera de lo que viene siendo la renta, ellos hacen inversiones por cuenta propia. Esas inversiones adicionales a nuestros inmuebles, no son nuestra propiedad y ellos nos solicitan los servicios para ayudarles a coordinar y a convertir en realidad estos nuevos o mejoras. No son recurrentes y tienen que ver con que las empresas que hemos atendido tienen operaciones sumamente tecnificadas. Pero no puedo decir que esto se va a repetir en el tiempo. Tiene que ver con casos muy concretos, pero sí definitivamente no forma parte de nuestra renta, no es una inversión que nosotros estemos haciendo, pero sí cobramos por hacer estos servicios.

Luis Carlos Piñón:

No, y complementando lo que comenta Guillermo, recordamos que todo se desarrolla dentro de la estructura de Fibra Nova y por eso toda la generación de valor que tenemos se queda adentro. Es por eso que son muy transparentes en revelar de donde proviene, y que eso al final del día se traduce en una mayor capacidad de generación de flujo.

Ernst Anton Mordenkotter:





Va, clarísimo muchas gracias.

Moderador:

Al no haber mas preguntas me gustaría regresar la llamada a la administración para el cierre de esta conferencia.

Luis Carlos Piñón:

Bueno pues agradecerle a todos su tiempo por acompañarnos nuevamente un trimestre mas para los resultados de Fibra Nova esperamos que en las siguientes conferencia nos sigan acompañando para que conozcan todo lo que estamos haciendo e invitarlos a que se unan a nuestras redes sociales, gracias y hasta luego.

Moderador:

Con eso terminamos nuestra llamada el dia de hoy, se puede usted desconectar.

