Transcripción de la conferencia de Fibra Nova 2T25

Moderador: Buenas tardes a todos. Le damos la bienvenida a la teleconferencia de resultados del segundo trimestre de 2025 de Fibra Nova. En esta ocasión nos acompaña Luis Carlos Piñón, director de finanzas, quien nos compartirá los aspectos estratégicos, financieros y operativos más destacados del trimestre.

Antes de comenzar, le recordamos que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada en el sitio de relación con inversionistas de Fibra Nova en la dirección 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.

Luis Piñón, CFO: Hola, buenas tardes. Muchas gracias por acompañarnos a la conferencia de resultados de Fibra Nova para el segundo trimestre de este 2025. Como tradicionalmente iniciamos las reuniones platicándoles un poco del mercado, cómo vamos con los desarrollos que traemos en proceso y cómo vemos las perspectivas para el resto de trimestres para cerrar este 2025.

Pues como como vieron en el reporte que hace algunos días hicimos, nos complace anunciar que terminamos de rentar todos los edificios que teníamos inventarios en Ciudad Juárez. Logramos un contrato con la transnacional Vistaprint, la cual alcanzamos un convenio para arrendar dos naves industriales, que eran las dos únicas que nos quedaban pendientes en el Parque Ciudad Juárez. Por lo que nos complace anunciarles que concluimos con la colocación de todo el inventario que teníamos en esa plaza.

Esto nos permitirá poder arrancar la fase 2 del parque industrial en la reserva de tierra de poco más de 37 hectáreas, las cuales, como ya hemos venido comentando, cuentan con todos los servicios y la infraestructura necesaria para nuestros inquilinos, desde los aspectos de electricidad, agua, drenaje, gas natural y el tema del internet de alta velocidad.

Con respecto a Chihuahua, también anunciamos que tenemos una carta de intención para el edificio especulativo que tenemos en el Parque Norte, en la ciudad de Chihuahua. Con esto también esperamos tener buenas noticias en las siguientes semanas para anunciarles el arrendamiento de esa nave.

También con esto estaríamos concluyendo el único edificio especulativo que teníamos en ese parque industrial y con la renta de estas tres naves, prácticamente ya solamente nos quedaría un solo edificio inventario, que éste está en la ciudad de Chihuahua, y con tal, con el arrendamiento de esto, pudiéramos también arrancar la fase 2 del Parque Norte, el cual ya llevamos un avance importante en la urbanización del resto de hectáreas. Como ustedes recordarán, es un predio de poco más de 53 hectáreas, de las cuales, con el arrendamiento que ya hemos venido anunciando de nuestros inquilinos Emerson, ATI y esta nueva carta de intención que ya tenemos firmada, estaríamos rentando casi el 50% del área bruta rentable de ese parque. Con esto, les pudiera decir

que vemos que el cierre del año va a ser muy importante para nosotros, ya que estamos estimando, como ya lo comentaba, concluir con la colocación de todo el inventario y poder empezar estas fases 2, tanto de Chihuahua y Ciudad Juárez.

Estas colocaciones, como ya lo hemos comentado en trimestres pasados, son con empresas transnacionales, con contratos triple net en dólares, con un cap rate promedio entre el 11 y el 11 y medio por ciento de yield on cost en el contrato de arrendamiento. Adicionalmente, cuentan con garantías corporativas otorgadas por las casas matriz. Entonces, esto nos da pie para que el 2026, sin duda, va a ser un año nuevamente de crecimiento importante, ya que varias de estas rentas iniciarán sus 12 meses completos ya en el 2026.

Otro evento importante que comentarles es que también logramos la renovación de los contratos a vencer con nuestro inquilino Grupo Bafar, lo cual extendimos 10 años más de arrendamientos en los contratos que tenían vencimiento ya prácticamente a finales de este año. Entonces, también estamos pudiendo incrementar el plazo remanente de los contratos vigentes a poco más de 8 años de plazo remanente de vida de nuestros contratos. Y adicionalmente, vemos con muy buena perspectiva la renovación de los siguientes contratos, que algunos de ellos tienen vencimientos en los primeros meses del 2026.

Entonces, con esto estamos viendo que los parámetros del 100% de los edificios rentados se mantendrá, por lo menos en la perspectiva que tenemos al cierre del año. Y con esto, como ya lo comentaba, estamos visualizando que este 2026, pues sin duda, va a ser un año de consolidación de todas estas inversiones que hemos venido realizando en los meses pasados. Por otra parte, en el tema de mercado, hemos visto que continúa el mercado de inversión de atracción extranjera en inversiones de naves industriales en México.

Continúa la llegada de inquilinos a un paso un poco más lento de lo que quisiéramos. Sigue habiendo un poco de cierta incertidumbre en la oferta que México tiene como proveedor de servicios, en este caso del real estate industrial. Sin embargo, en el caso de nosotros, al tener el producto con infraestructura en nuestros parques industriales, nos siguen invitando a concursos en el cual vemos que, si bien, ya les comentaba, viene a una velocidad no tan rápida como quisiéramos, seguimos participando en contratos, para lo cual esto nos da certidumbre que los próximos proyectos que hagamos en nuestras reservas de tierra, pues tendrán una alta certidumbre de poder ser rentados en los siguientes meses.

Por lo cual nos sentimos cómodos y tranquilos que el rumbo que llevamos de inversión va a seguir continuando en los mismos parámetros que históricamente hemos tenido entre los cercanos a los dos mil millones de pesos de inversión. Con esto termino la parte de mercado y continúo con la parte de la explicación de cómo cerró el trimestre y cómo vamos en estos primeros seis meses del año. Bueno, como ya les comentaba, tuvimos un muy buen segundo semestre, perdón, un segundo trimestre de este 2025, ya que los ingresos totales alcanzaron un poco más de 392 millones de pesos, de los cuales 380 millones provienen de arrendamientos.

Comparado con el mismo periodo del año anterior, esto representó un aumento del 27%. El crecimiento se explica principalmente al inicio de los contratos de renta de diversas propiedades, destacándose las de ZF y Breakparts en Ciudad Juárez, al igual que Verity, su segunda nave con nosotros, y por otra parte ATI en la ciudad de Chihuahua. Por su parte, los gastos operativos,

los cuales están asociados a la administración de propiedades, ascendieron a poco más de 11 millones de pesos, mientras que el resto de gastos de Fibra Nova totalizaron casi 28 millones de pesos.

Con esto podemos entender que seguimos con los mismos márgenes de rentabilidad que históricamente conocen de Fibra Nova. Por otra parte, seguimos manteniendo una carga de intereses, la cual, gracias a la capitalización que recibimos el año pasado, es poco menos del 34% con lo reflejado el año pasado, esto derivado de la capitalización que ya les comento, y adicionalmente tuvimos un efecto en tipo de cambio con una pérdida de 50 millones de pesos, que mientras tuvimos una revaluación de propiedades en este trimestre de poco más de 468 millones de pesos, como resultado de lo anterior, alcanzamos una utilidad neta de poco más de 771 millones de pesos, un crecimiento contra los 30 millones reportados el año anterior, principalmente por el efecto de la pérdida cambiaria que se tuvo el año pasado, y con la ganancia que tuvimos este año, más el efecto de la revaluación. Con respecto a los resultados acumulados en estos primeros seis meses del año, obtuvimos ingresos de 779 millones de pesos, lo que representa también un incremento de poco más del 27% comparados contra el 2024, explicado principalmente por la incorporación de los contratos de arrendamiento, adicionalmente que en algunos meses tuvimos un efecto de tipo de cambio también más benéfico. Por su parte, tuvimos gastos operativos que también tuvieron un incremento contra el año pasado, pero de igual forma mantenemos nuestros márgenes de rentabilidad por arriba del 90% en EBITDA. Por otra parte, el gasto financiero de igual forma tuvo una contracción contra el año pasado, principalmente por el efecto que ya les comentaba de la reestructura que hicimos de nuestros pasivos como parte de la capitalización que recibimos el año pasado.

Y adicionalmente, pues tuvimos el efecto de la revaluación de propiedades acumulada ya de estos seis meses con un poco más que lo que reflejamos el año pasado. Por lo tanto, la utilidad neta acumulada ascendió a 1.349 millones, duplicando la registrada en el mismo periodo del 2024. Este crecimiento se debe a la disminución del 95% de la pérdida cambiaria y adicionalmente el reflejo de la revaluación de propiedades.

En cuanto a los resultados de la posición financiera del balance general, cerramos con una posición de efectivo de 468 millones de pesos. El capital de trabajo al 30 de junio se mantiene a niveles sanos, ya que nuestras cuentas por cobrar con clientes alcanzaron 42 millones de pesos, principalmente relacionados con nuestros contratos Triple Net y adicionalmente con los proyectos que hemos estado platicando en trimestres pasados, que ciertos inquilinos nos están pidiendo realizar algunos servicios a cuenta de mejoras que ellos realizan en nuestras propiedades. Adicionalmente, tenemos impuestos por recuperar, principalmente de IVA, que ascienden a 73 millones de pesos.

Con respecto a las propiedades de inversión y las inversiones que hemos realizado en estos primeros seis meses, al cierre del 30 de junio las propiedades de inversión alcanzaron poco más de 22,479 millones, de los cuales 1,834 están destinados a propiedades que están en desarrollo en los parques industriales de Chihuahua y Ciudad Juárez, así como lo que estamos realizando en la Piedad Michoacán. Hemos realizado inversiones en lo que suma de este periodo de poco más de 1,119 millones de pesos invertidos en este 2025. Con respecto a los parámetros de deuda, esta

alcanzó poco más de 5,656 millones de pesos en deuda bancaria, de la cual tenemos un costo promedio ponderado de 5.12%, todo ello en dólares.

Los indicadores financieros se mantienen sólidos, ya que el (13.02) loan-to-Value se ubicó en poco más del 24% y el índice de cobertura del servicio de deuda en 18 veces, mientras que el apalancamiento se situó en 1.36 veces. En este trimestre, en lo que correspondió entre abril y junio, otorgamos un beneficio a nuestros inversionistas con un dividendo vía reembolso de capital de casi 329 millones de pesos, lo cual representó 55 centavos por certificado. Con esto concluyo los resultados de estos primeros seis meses.

En cuanto a la guía de resultados, ya lo comentaba hace un momento, esperamos un crecimiento doble dígito al cierre del año con un crecimiento de poco más del 24%. Nuestros márgenes se miden arriba del 91%. Seguimos con nuestra política de repartir todo el flujo que generamos, que estimamos que represente el 80% de los flujos que generamos y estimamos que las inversiones en propiedades de inversión que realicemos este año se sitúen en poco más de 1,900 millones de pesos.

Seguimos a la expectativa que se anuncien recortes de tasas, que eso nos permitirá tener fondeo más competitivo. Vemos, como ya lo comentaba, de manera muy positiva la estabilización de estas propiedades que recientemente rentamos, que en los próximos meses tendrán ya rentas de 12 meses completos. Y como ya lo anunciaba, seguimos manteniendo la renovación de los contratos de nuestros inquilinos actuales.

Con esto concluyo y dejo la palabra a la operadora.

Moderador: Damas y caballeros, para hacer una pregunta, a favor de utilizar la función levantar la mano de su herramienta azul. Nuestra primera pregunta viene de Carlos Alcaraz de Apalache Research.

Adelante, Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz: Hola, ¿qué tal? Muy buena tarde, gracias por la llamada y por tomar mis preguntas. Primero consultarles, dado el tema cambiario que ha estado bastante volátil en los últimos meses y que la expectativa es que así se mantenga, saber si están considerando diversificar la estructura de deuda hacia instrumentos en pesos.

Esto digamos como para tratar de balancear con el porcentaje de ingresos que están dolarizados. Y una siguiente pregunta sobre este mismo tema, si planean realizar alguna emisión de deuda o ampliar líneas de crédito, dado que, a lo mejor, no sé si vean oportunidades que pudieran estarse presentando en el mercado ante la desaceleración que han comentado. Gracias.

Luis Piñón, CFO: Gracias, Carlos. Pues mira, con respecto a tu primera pregunta de diversificar el portafolio en dólares, la realidad es que no. El comité técnico nos ha dado un mandato muy claro que sigamos invirtiendo primordialmente en dólares.

Vemos que la tasa de financiamiento en dólares pues sigue siendo mucho más competitiva que la del peso. Entonces, como lo hemos platicado en el pasado, somos una fibra que nos gusta la rentabilidad. Entonces es por eso que tratamos de que esta intermediación o este margen que tenemos entre nuestros costos de fondeo y los cap-rates de renta sean los más altos posibles en cuanto a ese margen para poder seguir repartiendo a nuestros inversionistas el mayor flujo posible.

Entonces, mientras esa diferencia entre las tasas de fondeo en pesos y en dólares sigue existiendo esa brecha importante entre ambas, pues creo que para nosotros va a seguir siendo la opción mejor rentar en dólares, ya que vemos que los cap-rates en pesos no se aprecian como quisiéramos. Entonces, por eso vemos más rentable seguir invirtiendo en dólares. Y con lo que respecta a la emisión de deuda, la verdad es que es una evaluación constante que hacemos.

Nosotros evaluamos siempre estas opciones de financiamiento, pero como ya lo comenté, privilegiamos la rentabilidad, ante todo. Entonces, mientras el fondeo bancario siga siendo un poco más atractivo en cuanto a las tasas que otorga, seguiremos con esa dinámica, pero sin embargo no descartamos una emisión de deuda. Te diría que para este año lo veo ya difícil por los tiempos, pero sin duda es algo que evaluamos constantemente.

Carlos Alcaraz: Ok, entiendo. Y digo, considerando esto que me comentas, Luis Carlos, ¿cómo están viendo ahorita el tema para desarrollos especulativos durante esta segunda mitad del año o inclusive incrementar su reserva de tierra? ¿Creen que podría ser algo posible o prefieren ahorita esperar un poco más a ver cómo reaccionan los mercados?

Luis Piñón, CFO: Pues mira, como lo comentaba hace un momento, sí estamos pensando iniciar el desarrollo de estas fases dos de los proyectos tanto en Chihuahua como en Ciudad Juárez. Dado que, como ya te comentaba, nuestro objetivo era poder colocar todo el inventario, lo cual prácticamente ya estamos haciéndolo.

Entonces sí, sí estamos estimando iniciar la construcción en los próximos meses de una nave en Ciudad Juárez y otra nave en la ciudad de Chihuahua como parte del plan de expansión. Adicionalmente seguimos en varios concursos para edificios built to suit, en el cual muchos de nuestros inquilinos, sin tener que tener una nave, voy a llamarle especulativa o en proceso de construcción, nos siguen invitando a proyectos que van desde cero en alguno de nuestros parques industriales. Entonces la dinámica de ambos, de tener algún inventario, llámese de una nave por ciudad, más los proyectos built to suit que nos están invitando, pues con eso esperamos seguir creciendo.

En cuanto a la compra y reserva de tierra, no lo vemos en el corto plazo, ya que nos sentimos cómodos con las reservas que actualmente tenemos, tanto en Chihuahua como en Ciudad Juárez.

Sin embargo, seguimos viendo oportunidades en alguna otra plaza que los parámetros de rentabilidad sean atractivos. Siempre participamos en concursos donde nos invitan en otras plazas adicionales a Chihuahua y Ciudad Juárez, sin embargo, nuevamente como ya lo comentaba, los parámetros de rentabilidad que vemos en estas dos plazas pues siguen siendo más altos en lo que tradicionalmente vemos en otros lugares.

Carlos Alcaraz: Perfecto. Luis Carlos, muchas gracias y felicidades por los resultados.

Luis Piñón, CFO: Gracias, Carlos.

Moderador: Nuestra siguiente pregunta viene de Martín Lara de Miranda Research. Adelante, Martín.

Martín Lara: Qué tal, buenas tardes, Luis Carlos. Felicidades por los resultados. Tengo varias preguntas. Mencionabas de la demanda en el sector industrial.

¿Está mejorando gradualmente o sigue no tan bien como en trimestres anteriores? Y la segunda pregunta es que la renta por pie cuadrado creció 2.6% también en el segmento industrial en el segundo trimestre, pero había estado subiendo a tasa de doble dígito antes.

¿Podrían explicarnos aquí cuál fue la razón y qué están viendo hacia adelante?

Luis Piñón, CFO: Sí, gracias, Martín. Mira, sí vimos una mejora en la demanda con lo que platicamos en esta conferencia el trimestre pasado.

Sí vimos que ha mejorado un poco la invitación a nuevos concursos, que eso nos da una sensibilidad de que el mercado se está reactivando un poco más. Sin embargo, pues creemos que todavía no está a los niveles que esperaríamos con, pues ya sabes, con todos estos anuncios de Nearshoring y todo lo que en meses pasados se escuchaba. Todavía no lo vemos a ese ritmo, pero sin duda mejor de lo que pudimos haber visto o que comentamos en la llamada el trimestre pasado.

Y con respecto a la renta por pie cuadrado, tiene que ver con varios factores. Uno tiene que ver mucho el tipo de edificio que se renta. Algunos de ellos tienen una vocación de manufactura con una alta inversión realizada por nosotros.

Vemos que muchos de los inquilinos están optando por ellos hacer la mejora del edificio. Entonces eso hace que la renta por pie cuadrado se mantenga a niveles no tan altos como pudiera ser un edificio con todo el desarrollo de la infraestructura, sobre todo adentro del edificio, que muchos otros inquilinos solicitan. Sin embargo, creemos que la fórmula de rentabilidad por pie cuadrado,

que al final del día se traduce al cap rate que ya mencionaba, es el parámetro base más que la renta por pie cuadrado.

Para nosotros, si da el parámetro de rentabilidad con el cap rate o el yield on cost adecuado, ese es el parámetro que nos fijó el comité técnico y por lo cual vemos que es rentable cerrar un contrato con X inquilino. Adicionalmente también vemos que mantenemos, como ya lo comentabas tú, creciente el tema de la renta por pie cuadrado, que creemos que tenemos las rentas por pie cuadrado más competitivas del mercado, que eso se traduce en lo que ya he mencionado, que es el tema de rentabilidad.

Martin Lara: (23:10) ok ok, y una última pregunta, las renovaciones que hicieron los 110 mil metros cuadrados y los contratos nuevos con Vistaprint, ¿traen rentas en dólares similares a las existentes o fueron mayores?

Luis Piñón, CFO: Sí, miren, el tema de las renovaciones, en este caso con Grupo Bafar, pues son en pesos, eso es de nuestro portafolio en pesos, se renovaron por 10 años más con las condiciones similares al contrato base, o sea, hay rentas triple net, garantizadas por la empresa pública, entonces esas rentas indexadas, entonces estas rentas se mantienen bajo las mismas condiciones, simplemente con la opción que tiene el inquilino de prorrogar su contrato de arrendamiento, en este caso por 10 años más.

En el caso de Vistaprint, ya lo comentaba, son rentas también a 10 años, estas sí son en dólares, pero igual, mismos parámetros que típicamente tenemos, siendo triple net en dólares y con garantía corporativa y con rentas indexadas.

Entonces, aquí en estos edificios, porque te comentaba que son dos, pues vemos una perspectiva también positiva en los siguientes meses por las inversiones también fuertes que el inquilino va a realizar adentro de nuestros edificios, que eso pues también a nosotros nos sentimos cómodos que estos contratos seguramente serán, en sus renovaciones, pues arriba de los 10 años en el futuro.

Martin Lara: Ok, bueno, muchas gracias.

Luis Piñón, CFO: Gracias a ti, Martín.

Moderador: Una vez más nos recordamos que si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función de levantar la mano de Zoom. Nuestra próxima pregunta viene de Jorge Vargas Cuadra de GBM.

Adelante, Jorge.

Luis Piñón, CFO: No sé si estás en mute, Jorge, pero no te escuchamos.

Jorge Vargas: ¿Me escuchan ahí?

Luis Piñón, CFO: Sí.

Jorge Vargas: Ah, perfecto. ¿Qué tal? ¿Cómo están? Buenas tardes. Gracias por tomar mis preguntas y felicidades por los resultados.

De mi parte serían dos preguntas. La primera, ¿qué proporción de la VR en desarrollo tienen previsto entregar durante la segunda mitad del 2025? ¿Y qué parte de ese total ya cuenta con contratos firmados? Y la segunda, considerando que el CAPEX acumulado en el año ya alcanza aproximadamente 1,100 millones de pesos, ¿podrían compartir cuánto más estiman invertir durante el resto de este año? Y muchas gracias sería todo.

Luis Piñón, CFO: Sí, gracias. Bueno, mira, ya lo comentaba que actualmente tenemos una nave de poco más de 120,000 pies en el parque norte de la ciudad de Chihuahua que tenemos ya carta intención. Y tenemos un edificio especulativo también en la ciudad de Chihuahua de poco más de 7,000 pies. Entonces, este es el AVR que estamos estimando sea o se absorba en lo que queda del año, no descartando que, como ya lo comentaba, nos llegue alguno de los contratos que estamos en concurso para edificios built to suit tanto en Chihuahua como en Ciudad Juárez.

Eso haría que estaríamos consumiendo AVR de la reserva territorial adicional a los dos edificios que ya te comento que estimamos sean rentados en este segundo semestre del año. Y con respecto al CAPEX, como ya lo indicaba nuestra guía, estamos estimando invertir en lo que resta de estos meses cercanos a 800 millones de pesos adicionales para cerrar en un poquito más de 1,900 millones de pesos.

Esto también sin considerar si nos llegara algún contrato que ahorita no traigamos visualizado de los que ya comentó built to suit que eso al final del día nos hace acelerar nuestra expansión en inversión en nuestros terrenos.

Pero tomando el (27:30) pipeline en que traemos determinar los desarrollos que ya traemos, entonces estos, como ya te comentaba, estaremos invirtiendo poco más de 800 millones de pesos adicionales.

Jorge Vargas: Muy bien, muchas gracias.

Luis Piñón, CFO: Gracias a ti, Jorge.

Moderador: Como último recordatorio, si desean hacer una pregunta, por favor utilizar la opción levantar la mano. Nuestra siguiente pregunta viene de Antón Mortencóter, también de GMB. Adelante, por favor.

Antón Mortencóter: Hola, espero que estén muy bien. ¿Me escuchan ahí?

Luis Piñón, CFO: Hola, Antón. ¿Sí? ¿Cómo estás?

Antón Mortencóter: Bien, bien, gracias. Una pregunta rápido, digo entiendo que los desarrollos han ido muy bien y las características de los activos que ustedes hacen son bastante atractivas, con rentas altas y duraciones bastante largas. ¿Han tenido alguna oferta de tiradores que digan, ósea que estén interesados en comprar activos estabilizados que se les hayan acercado con alguna oferta por activos que ustedes han hecho recientemente o algo de su portafolio?

Luis Piñón, CFO: Sí, sí, sí. Hemos tenido ofertas e invitaciones de algún fondo o de algún broker que se dedique a esto.

Sobre todo, vemos que en los últimos años han llegado algunos family offices importantes a México queriendo comprar portafolios estabilizados. Sin embargo, y creo que en alguna sesión de una llamada como esta lo platicábamos, vemos que si bien los cap rates de ventas pudieran ser atractivos, sobre todo en propiedades triple-A como las de nosotros y con inquilinos también triple-A, vemos que si bien volver a hacer este portafolio con los costos actuales tan altos de financiamiento, con una construcción también con una inflación alta, probablemente reponer el inventario que en su caso llegáramos a vender pudiera no darnos los mismos parámetros de rentabilidad que seguir rentándolo.

Entonces, por eso, aparte que la vocación de nosotros pues ustedes saben es seguir construyendo un portafolio de calidad, ninguna de nuestras propiedades vemos ahorita por lo menos en el corto plazo que tenga la madurez o las características para que pudieran ser consideradas para venta ya que nuestro portafolio prácticamente en su mayoría es construido por nosotros, es nuevo y con inquilinos de la calidad que ahora mencionaba, con los plazos tan largos de rendamiento que manejamos no, por lo menos, no ha habido una oferta con los parámetros de rentabilidad que a nosotros nos haga sentido.

Antón Mortencóter: Va, súper, muy claro, muchas gracias.

Luis Piñón, CFO: Gracias a ti, Antón.

Moderador: Al no haber más preguntas me gustaría regresar la llamada a la administración para cerrar esta conferencia.

Luis Piñón, CFO: Pues muchas gracias a todos por acompañarnos a la conferencia de resultados de Fibra Nova de este segundo trimestre. Como ustedes saben estamos vía correo electrónico para cualquier duda que adicional tengan a lo que ya comentamos aquí o al análisis más profundo del reporte que en días pasados emitimos con gusto estamos atentos. Muchas gracias.

Moderador: Con esto terminamos nuestra llamada del día de hoy. Se puede usted desconectar.