

Grupo Bafar 2T24 Llamada de Resultados

Coordinadora: Buenos días a todos. Mi nombre es Leonor y seré quien coordine esta llamada. Les doy una cordial bienvenida a la conferencia trimestral del Grupo Bafar correspondiente al segundo trimestre de 2024.

Quiero informarles que todos los participantes se encuentran silenciados para evitar cualquier interferencia de fondo. Después de las presentaciones de los ponentes, tendremos una sesión de preguntas y respuestas y en ese momento les proporcionaremos las instrucciones para participar. Me complace informarles que el día lunes 15 de julio, 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 Carlos Piñón, contralor corporativo de Grupo Bafar, quien compartirá los resultados de la compañía. Sin más preámbulo, le doy la palabra a Luis Carlos, adelante.

Luis Carlos Piñón, Contralor: Hola, buenos días a todos. Agradecemos su presencia en la conferencia de hoy y su interés en Grupo Bafar.

En este segundo trimestre, logramos resultados sobresalientes en nuestras diferentes unidades de negocio, impulsados principalmente por el crecimiento de Bafar Alimentos. La división de alimentos se experimentó un trimestre muy positivo, resaltado por el crecimiento de W&O en el EBITDA y por la mejora en los márgenes operativos. Si bien la inflación nacional aún presenta un desafío, se observa una posible estabilización en el largo plazo, lo que brinda un panorama esperanzador para la economía en general.

Aunque el tipo de cambio mostró una ligera alza hacia el final del trimestre debido a la reacción inmediata del mercado a las restricciones federales en México, nuestra deuda se mantiene en niveles saludables. En la división inmobiliaria, por otra parte, representada por Fibra Nova, la demanda de espacios inmobiliarios industriales sigue latente, reflejándose en los dos contratos nuevos que acabamos de firmar con empresas estadounidenses. El mercado, especialmente en la región norte del país, se caracteriza por su dinamismo y apertura a la reubicación de empresas extranjeras en busca de oportunidades de crecimiento.

Y Fibra Nova continuará aprovechando esto por medio del desarrollo de más espacios industriales. Por otra parte, en la división financiera, los costos de financiamiento se mantienen dentro de nuestras expectativas. Resalta la colocación de créditos de doble

índice y el éxito del programa piloto de la aplicación e-cash dirigida a clientes CarneMart de la división.

Continuamos enfocándonos en desarrollar nuevos productos financieros y mejorar nuestros servicios para ofrecer soluciones más efectivas a nuestros clientes. Estoy convencido de que las divisiones de negocio del grupo han experimentado notable avance en este trimestre, lo que refleja un crecimiento robusto de nuestros ingresos y una mejora significativa en nuestros márgenes. Además de que continuamos fortaleciendo nuestra posición en el mercado, la división de alimentos.

Todo esto nos brinda perspectivas muy alentadoras para el resto del año y nos posiciona favorablemente para seguir generando valor a nuestros accionistas. Por su parte, y entrando un poco más de detalle, en Bafar Alimentos, el volumen de ventas y en general las ventas han tenido un crecimiento muy sólido en comparación con el año anterior, con incrementos del 6% en total y un incremento del 6.4% en el mercado nacional. También observamos mejoras importantes en nuestros márgenes, provocado por el cambio significativo en la mezcla de productos y la reducción de costos de nuestras materias primas.

Lo anterior se traduce en que nuestro EBITDA alcanzó los 850 millones de pesos, mostrando un incremento del 19.4% en comparación con el año anterior y con márgenes sobre ventas de casi el 13%. La posición financiera de la división de alimentos es sólida, en donde al cierre del trimestre contaba con una deuda bancaria neta de 2,367 millones de pesos y una deuda neta EBITDA de menos de una vez, situándose en 0.78 pesos. Durante el trimestre hemos llevado a cabo inversiones de capital en la división de alimentos por poco más de 225 millones de pesos, destinadas principalmente a los proyectos de aumento de nuestras capacidades productivas en líneas de producción, primordialmente en el complejo agroindustrial de la tierra.

Así como las aperturas de nuestros puntos de venta, enfocados principalmente en el centro del país, conformando La Pastora y CarneMart. Y finalmente, los procesos de digitalización de toda la división de alimentos, que impulsa la modernización de nuestros procesos. Por otra parte, Fibra Nova ha experimentado importantes crecimientos de 2 dígitos en ingresos dolarizados, reflejo los contratos firmados en el año pasado con nuevas propiedades.

En moneda nacional se alcanzaron los 300 millones, 307 millones de pesos de ingresos en el trimestre y un flujo libre de operación que creció poco más del 20.3%, mientras que en pesos aumentó cercano al 16% respecto al segundo trimestre del 2023, con un margen de poco más del 81% sobre nuestros ingresos totales. Esto, sin duda, nos permite seguir otorgando dividendos atractivos a nuestras inversiones. La deuda neta de Fibra Nova fue de poco más de 6,200 millones de pesos, con un índice de apalancamiento long to value situado en 36%.

Esto le otorga a la división inmobiliaria suficiente margen para tomar financiamiento para continuar el desarrollo de propiedades industriales y así aprovechar el crecimiento, el crecimiento, la creciente demanda de espacios industriales que el Nearshoring ha traído a México. Por su parte, la división financiera ha colocado créditos en aumento, lo que se ha reflejado en un importante incremento en los ingresos año tras año. Los ingresos de la

división financiera en el trimestre ascendieron a 210 millones de pesos, replicando un crecimiento de poco más del 10%.

Al cierre del trimestre, la colocación de cartera se situó en una cifra de poco más de 2.374 millones de pesos, con un crecimiento del 21%. Aunque los costos de financiamiento han sido un desafío, hemos logrado mantener el margen financiero por arriba del 45%, mientras que el EBITDA se ubicó en poco más de 61 millones de pesos, con un crecimiento cercano al 9% contra el año anterior. Por su parte, el índice de morosidad y el índice de capitalización se encuentran en niveles adecuados al posicionarse en 3.2% y en 19.8% respectivamente.

El índice de capitalización se ha mantenido con el nivel mínimo requerido que solicita la Comisión Externa Bancaria de los Bancos, el 10.5%. Además, el programa piloto de NCAA, aplicación que otorga préstamos a los micro, pequeños y medianos restauranteros que son clientes de las tiendas CarneMart, continúa mejorando y probando el producto para escalar a nivel nacional en el corto plazo. Entrando en los resultados consolidados del grupo Bafar, las ventas netas consolidadas al cierre del trimestre se ubicaron en 6.865 millones de pesos, con un crecimiento del 8%. Este aumento se da principalmente por el incremento en volumen de ventas por arriba del 6% que trajo la División de Alimentos, pero también por el buen desempeño en el resto de las divisiones.

Es importante comentar que en el trimestre del año pasado tuvimos un poco de venta de lo que ya hemos platicado en trimestres pasados, que se realizaron ventas de commodities, de la cual hemos hablado que este efecto, sin considerar esta venta de commodities, el volumen de ventas sería del 10% en crecimiento con término periodo del año pasado. Nuestro costo de ventas representó un ligero aumento del 3.4% en comparación con el mismo periodo del año anterior, pero disminuyó como porcentaje de ventas, esto debido a la estabilización de los precios de las materias primas y sus efectos sobre nuestros costos de producción. Pero también es importante mencionar las eficiencias en nuestra red logística, que nos ha permitido mantener estos máximos.

Como resultado, la utilidad bruta presentó un incremento del 18.9% en comparación con el segundo trimestre del 2023, alcanzando poco más de 2,234 millones de pesos con un margen bruto del 32%. Por su parte, la EBITDA ascendió en este periodo a 1,491 millones de pesos con un margen del 21.7% en relación con las ventas brutas, presentando un importante crecimiento del 16.2%. Por su parte, entrando a los temas de la situación financiera al cierre de junio, el capital de trabajo y el ciclo de conversión de efectivos se posicionaron en 29 días, en donde los días cartera alcanzaron poco más de 23 días en promedio, y los días de inventario se colocaron en 34 días, y los días de pago a proveedores se situaron en 28 días. Nuestra deuda financiera se ubicó en 14,546 millones de pesos con un índice de deuda neta de EBITDA de 2.7 veces.

La estructura de nuestra deuda nos permite contar con una solidez financiera adecuada, que nos brinda amplia flexibilidad y liquidez para avanzar con nuestras estrategias a corto plazo. Finalmente, en el trimestre pagamos dividendos por un total de 300 millones de pesos, equivalente a 97 centavos por acción, distribuidos como lo anunciamos en ese momento, que el dividendo en efectivo dentro de estos 300 fueron por 100 millones de pesos, una proporción de 32 centavos por acción, y los restantes 200 millones fueron pagados en acciones en favor de nuestras inversionistas.

¿Cómo vemos las expectativas para el cierre del 2024? Las ventas estamos estimando cerrar con un crecimiento arriba del 11 por ciento, mientras que el EBITDA estimamos que se ubique por arriba del 15 por ciento, con márgenes que rondarán entre el 16 y 17 por ciento con respecto a ventas, y estimamos erogar en inversiones de CAPEX poco más de 5,200 millones de pesos al cierre del 2024.

Con esto concluyo mis comentarios. Muchas gracias a todos por escuchar y ahora voy a devolver la llamada a la operadora para la sesión de preguntas y respuestas. Comenzaremos con la sesión de preguntas y respuestas.

Coordinadora: Si quieres hacer una pregunta, por favor da clic en el botón de alzar el mano ubicado en la parte inferior de la pantalla. Si estás conectado vía telefónica, por favor marca asterisco nuevo. 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 Martín Lara. Por favor da el nombre de tu compañía antes de preguntar.

Martín Lara: ¿Qué tal? Buenos días, Martín Lara de Miranda Global Research. Gracias por la llamada y felicidades por los resultados.

Tengo dos preguntas del negocio de alimentos. La primera es que el margen fue muy alto en el segundo trimestre. ¿Creen que podríamos esperar un margen similar durante el resto del año? Y la segunda pregunta es que el CAPEX se redujo a menos de la mitad. ¿Creen que este es el nivel sostenible para la segunda mitad?

Luis Carlos Piñon, Contralor: Gracias, Martín. Gracias por acompañarnos en la conferencia. Sí, mira, en el tema del margen, ya lo platicaba, ¿no? Que hemos estado haciendo algunos cambios en nuestro producto, nos hemos alejado del tema de commodities.

Creemos que los márgenes para el tercer y cuarto trimestre se deben de estabilizar. Como hemos visto, el tipo de cambio se volvió a disparar a finales de junio. Entonces, siendo una industria donde tenemos un alto componente de materias primas exportadas, creemos que los márgenes se van a estabilizar un poco a lo que históricamente traían.

Si bien nuestra estrategia de precios y la combinación de productos estamos o pensamos a realizar ciertas estrategias para conservar los mejores márgenes posibles, pero sí vemos que el efecto de tipo cambio va a estabilizar muchos de los costos de materias primas a como se venían viendo en meses pasados, ¿no? Y el tema de las inversiones, realmente no, es un tema algo coyuntural de cómo se fueron pagando ciertos proyectos, pero la realidad es que no se ha disminuido el ritmo. Todos los proyectos que hemos anunciado en temas de digitalización, de aperturas de tiendas y nuestra expansión en cadenas productivas sigue a muy buen ritmo. Entonces, es un tema coyuntural de cómo se pagaron ciertos proyectos en el trimestre, pero sí estimamos al cierre del año continuar con la inversión que ya mencioné, que de los 5 mil millones que platicaba, pues cercanos, un poco más de 2 mil millones, viene de la división de alimentos.

Martín Lara: Ah, perfecto. Muchas gracias, Luis Carlos. Y una última, ¿creen que pudiera haber alguna operación de M&A en este negocio?

Luis Carlos Piñón, Contralor: Mira, nosotros constantemente estamos viendo oportunidades. Nunca descartamos una operación de M&A.

Creemos que en el corto plazo no esperamos cerrar nada. Pero, sin embargo, sí la división tiene un área muy activa en temas de M&A. Pero creemos que, de todas formas, el crecimiento orgánico que tiene la división de alimentos por sí misma nos da para seguir creciendo doble. Las oportunidades de negocio las vemos orgánicamente, pero si no orgánicamente saliera una oportunidad de las que hemos estado viendo en el pasado, sin duda las cerrarían. Pero diría que en el corto plazo.

Martín Lara: Ok, muchas gracias. Saludos.

Coordinadora: Nuestra siguiente pregunta viene de Ángel Gutiérrez. Por favor, da el nombre de tu compañía antes de preguntar.

Ángel Gutiérrez: ¿Qué tal? Buenos días, Ángel Gutiérrez de Apalache Analysis. Primero que nada, felicidades por los resultados. Y, pues bueno, yo tengo dos preguntas.

La primera, ¿cuándo estima en culminar la obra del Centro de Distribución y Logística de Bafar Alimentos, la ubicada en Texas? Y la segunda, ¿Si nos podrían dar algo de información sobre el avance de la nueva línea de pepperoni de la ciudad?

Luis Carlos Piñón, Contralor: Gracias Ángel, por acompañarnos a la conferencia de resultados.

Sí, mira, el Centro de Distribución en Paso, Texas, estimamos que, entre operaciones a inicios del 2025, ahorita como lo anunciamos en meses pasados, se dio el arranque de la construcción, se dio el banderazo. Ahorita está en ese proceso constructivo. Estimamos que ésta termine a finales de año, pero al final de cuentas la estabilización de la operación estimamos que arranque en el trimestre del 2025.

Y por su parte, el avance de la línea de pepperoni, como lo anunciamos, esta línea ya está produciendo. Ahorita está en su rampa de crecimiento en volumen. Estamos estimando que al cierre de este año llegue a los niveles de producción que estimamos que llegamos.

Esto viene acompañado por una fuerte estrategia de venta de estos productos en todos nuestros canales. Sin duda, vemos un área muy importante en el tema del detalle. Creo que tenemos un producto bastante competitivo, con una marca reconocida, que tenemos una fuerte presencia en el canal moderno.

Somos un jugador muy relevante. Nuestras propias tiendas, es un producto que tiene una fuerte presencia. Pero creemos con estas nuevas capacidades que adquirimos con la construcción de la línea de pepperoni totalmente automatizada y más que esté ubicada más hacia el centro del país, vamos a poder atacar de mejor manera y poder ganar por participación de mercado en el canal tradicional.

Ángel Gutiérrez: Perfecto, muchas gracias.

Coordinadora: 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 Carlos para sus comentarios de conclusión.

Luis Carlos Piñón, Contralor: Pues agradecerles por acompañarnos el día de hoy, pueden escribirnos si tienen alguna duda adicional. Apreciamos su interés en Grupo APA y esperamos hablar con ustedes próximamente. Saludos.

Coordinadora: Esto concluye la llamada trimestral. Pueden desconectarse ahora.