

Mexico Market Chatter

Febrero 20 – Febrero 27, 2026

MERCADOS

El **S&P/BMV IPC** se mantuvo estable durante la semana en medio de resultados trimestrales mixtos y datos macroeconómicos. Mientras tanto, el peso mexicano perdió 0.5% para cerrar en MXN\$17.23/USD; el rendimiento del M-Bono a 10 años bajó 18 pb a 8.67%.

Los principales ganadores del **S&P/BMV IPC** fueron: AMX B (+8.7%), PEÑOLES * (+8.0%) y GMEXICO B (+6.9%). Por otro lado, los principales perdedores fueron: TLEVISA CPO (-12.5%), GAP B (-12.1%) y OMA B (-8.7%).

Indexes (America)	27-Feb-26	20-Feb-26	%	FX	27-Feb-26	20-Feb-26	%
Dow Jones	48,977.92	49,625.97	-1.3	Dollar Index	97.61	97.80	-0.2
S&P 500	6,878.88	6,909.51	-0.4	Euro	1.18	1.18	0.2
Nasdaq	22,668.21	22,886.07	-1.0	MXN	17.23	17.13	0.5
VIX	19.86	19.09	4.0	Brazilian Real	5.13	5.18	-1.0
S&P / BMV IPC	71,405.77	71,436.55	-0.0	Japanese Yen	156.05	155.05	0.6
Bovespa	188,786.98	190,534.42	-0.9	Chinese Yuan	6.86	6.90	-0.5
Indexes (Europe)	27-Feb-26	20-Feb-26	%	Commodities (Energy)	27-Feb-26	20-Feb-26	%
Eurostoxx 50	6,138.41	6,131.31	0.1	WTI	67.02	66.48	0.8
FTSE 100	10,910.55	10,686.89	2.1	Brent	72.48	71.76	1.0
DAX	25,284.26	25,260.69	0.1	Natural Gas	2.86	3.05	-6.2
Indexes (Asia)	27-Feb-26	20-Feb-26	%	Commodities (Metals)	27-Feb-26	20-Feb-26	%
Shanghai Comp	4,162.88	4,082.07	2.0	Gold	5,278.93	5,107.45	3.4
CSI 300	4,710.65	4,660.41	1.1	Silver	93.79	84.65	10.8
Hang Seng	26,630.54	26,413.35	0.8	Copper	13,294.03	12,880.95	3.2
Nikkei 225	58,850.27	56,825.70	3.6	Aluminum	3,127.91	3,078.88	1.6
10-Year Bonds	27-Feb-26	20-Feb-26	bps	Cryptocurrencies	27-Feb-26	20-Feb-26	%
US	3.94	4.08	-14.5	Bitcoin	65,527.34	67,798.62	-3.4
Japan	2.12	2.12	-0.1	Ethereum	1,921.39	1,974.08	-2.7
Germany	2.64	2.74	-9.4	Binance	611.01	626.86	-2.5
Mexico	8.67	8.85	-18.0	Solana	81.86	84.64	-3.3
Brazil	13.55	13.63	-7.4	XRP	1.35	1.42	-5.0

EMPRESAS COTIZADAS

Citi acordó vender otra participación accionaria del 24% en Banamex a varios inversionistas institucionales y family offices incluyendo General Atlantic, Afore Sura, BTG Pactual, Chubb y algunos fondos administrados por Blackstone, Liberty Strategic Capital y Qatar Investment Authority, por MXN\$43 mil millones con una valuación de 0.85x P/VL. Las participaciones accionarias individuales no exceden el 4.9% de la compañía. Citi no prevé desinversiones adicionales en 2026.

Fibra Prologis y Macquarie Asset Management México ("Macquarie"), han celebrado un Acuerdo de Transacción y Convenio vinculante (el "TCA") bajo el cual Macquarie ha acordado transferir a Prologis todos sus derechos y obligaciones bajo el acuerdo de administración celebrado entre Macquarie y Fibra Macquarie (el "Acuerdo de Administración Macquarie"), sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones. La venta de los derechos de administración está condicionada, entre otras condiciones usuales, a la adquisición en una oferta pública por parte de Fibra Prologis de al menos una mayoría de los certificados bursátiles fiduciarios inmobiliarios (los "CBFIs") en circulación de Fibra Macquarie que no

son propiedad de Macquarie. La oferta pública será por hasta el 100% de los CBFIs en circulación emitidos por FIBRA Macquarie. Bajo el TCA y en relación con la venta de los derechos de administración, una afiliada de Macquarie que posee CBFIs de Fibra Macquarie ha acordado vender, sujeto a ciertas condiciones, sus CBFIs a Fibra Prologis al precio de la oferta pública. Para tales propósitos, FIBRA Prologis ha presentado una solicitud para obtener todas las aprobaciones gubernamentales requeridas, incluyendo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y tiene la intención de lanzar una oferta pública y transacción de intercambio por hasta el 100% de los CBFIs en circulación de Fibra Macquarie a una razón de intercambio fija de 0.525 CBFIs de Fibra Prologis por cada CBFI de Fibra Macquarie, o un monto en efectivo igual a MXN\$40.00 por CBFI de Fibra Macquarie, hasta un monto máximo total en efectivo de MXN\$7.973 mil millones, que es igual al 25% de todos los CBFIs en circulación de Fibra Macquarie al 24 de febrero de 2026, y que ofrece a los tenedores de los CBFIs emitidos por Fibra Macquarie una prima sobre el precio promedio ponderado por volumen de 60 días al cierre del 24 de febrero de 2026 de aproximadamente 20% en una base combinada. Fibra Prologis tiene la intención de lanzar la oferta pública en el segundo trimestre de 2026, sujeto a la obtención de las aprobaciones corporativas y regulatorias requeridas. **FibraPL reportó resultados neutrales en 4T25.** El ABR total del portafolio aumentó 32.7% interanual, reflejando la consolidación de período completo de Terrafina, mientras que la ocupación promedio disminuyó 130 pb interanual a 97.0%, impulsada por una mayor vacancia en mercados manufactureros seleccionados. Los ingresos totales disminuyeron 0.5% interanual, afectados por la conversión cambiaria y una base de comparación más difícil. El FFO aumentó 11.8% interanual, respaldado por el crecimiento del NOI de tiendas comparables y contribuciones de adquisiciones, mientras que el margen FFO se expandió 90 pb interanual. El AFFO aumentó 16.0% interanual, reflejando apalancamiento operativo y capex disciplinado, con el margen AFFO mejorando 140 pb interanual. El LTV cerró en 25.1%, bajando 30 pb interanual, subrayando la fortaleza del balance. Los desarrollos trimestrales clave incluyeron adquisiciones incrementales del patrocinador, la integración casi completa de Terrafina y la emisión exitosa de un bono internacional de US\$500 millones para refinanciar deuda de corto plazo y extender vencimientos. Para 2026, la administración proyectó una ocupación superior al 96%, crecimiento positivo del NOI de tiendas comparables, absorción neta de aproximadamente 28 millones de pies cuadrados y apalancamiento estable, posicionando a la plataforma para continuar beneficiándose de la demanda estructural de nearshoring.

Nu Holdings reportó un sólido 4T25, con el portafolio de crédito total expandiéndose 40% interanual impulsado por un momentum sostenido de originación de préstamos en Brasil, México y Colombia, mientras que el total de clientes aumentó 15% interanual a 131 millones respaldado por ganancias continuas de penetración y lanzamientos de productos, y la tasa de actividad se mantuvo ampliamente estable en ~83%, confirmando un alto engagement. La calidad de los activos mejoró, ya que el índice de NPL de 15-90 días disminuyó 10 pb interanual a 4.1% reflejando una suscripción disciplinada y estacionalidad favorable, mientras que los depósitos crecieron 29% interanual, superando el crecimiento del portafolio y manteniendo conservadora la razón préstamo-depósito. Los ingresos totales aumentaron 45% interanual, por encima de las expectativas del mercado, impulsados por una mayor monetización y un crecimiento del ARPAC de 45% interanual, mientras que la utilidad bruta aumentó 38% interanual y el margen bruto se expandió por apalancamiento operativo. Los gastos de provisión para pérdidas crediticias se mantuvieron bien

controlados, consistentes con la mejora en los NPL, respaldando un crecimiento de la utilidad neta de 50% interanual, que excedió las expectativas, y un ROE récord de 33%.

Mercado Libre entregó resultados mixtos en 4T25 con un crecimiento de ingresos mayor al esperado, pero compresión de márgenes debido al envío gratis. Los ingresos netos e ingresos financieros aumentaron 45% interanual y se aceleraron versus el 39% del 3T25, impulsados por ganancias sostenidas de escala en Comercio y Fintech y fuerte ejecución en Brasil y México, mientras que Argentina se normalizó a medida que la inflación disminuyó. Los ingresos de Comercio avanzaron por densidad logística y mejoras en la propuesta de valor, con un crecimiento del GMV neutral en tipo de cambio de 35% interanual en Brasil, 35% interanual en México con una penetración de fulfillment acercándose al 80%, y 42% interanual en Argentina después de estabilizarse versus la volatilidad del 3T25. El GMV aumentó 36.8% interanual y se reacceleró secuencialmente versus el 28% del 3T25, reflejando mayores artículos vendidos y un compromiso más amplio por categoría. Los compradores activos únicos alcanzaron 83 millones, un aumento de 24% interanual, mientras que la lealtad se fortaleció a medida que la adopción de MELI+ mejoró la frecuencia y retención. Los servicios de Fintech mantuvieron momentum con MAU de 78 millones, un aumento de 28% interanual, respaldados por la penetración de wallets y el crecimiento de acquiring, particularmente en México. El portafolio de crédito se expandió 90% interanual, los NPL aumentaron marginalmente a 7.6%, y el spread NIMAL se amplió secuencialmente a 23.3% por mejores precios en los libros de consumo y comercio. Los gastos operativos aumentaron 50% interanual, reflejando inversión intensificada en envío gratis, 1P, comercio transfronterizo y tarjetas de crédito, lo que limitó el apalancamiento operativo, con ingresos de operaciones ampliamente en línea con el consenso y márgenes ajustándose secuencialmente versus 3T25 después de ajustar por elementos no recurrentes. El flujo de efectivo libre ajustado se mantuvo robusto al cierre del trimestre, subrayando una generación de efectivo resiliente a pesar del rápido crecimiento del crédito.

Femsa publicó resultados positivos en 4T25. Los ingresos totales avanzaron 5.7% interanual (5.2% comparable), respaldados por tendencias positivas en las unidades de negocio y un efecto de conversión cambiaria ligeramente favorable. Los ingresos de Proximity Americas aumentaron 5.3% con una ganancia de SSS de 4.4% más una expansión de base de tiendas de 4.6%. Los ingresos de Proximity Europe crecieron 2.5% (2.3% ex-tipo de cambio), impulsados por un retail suizo más fuerte y cierto apoyo de la apreciación del CHF. Los ingresos de Health aumentaron 4.6% (6.7% neutral en moneda) por resiliencia en Colombia y Ecuador a pesar de vientos en contra en México y racionalización de tiendas. Los ingresos de Fuel aumentaron 3.6% con una ganancia de ventas en mismas estaciones de 8.7% impulsada por un crecimiento de volumen de 10.0% y un precio por litro 1.2% más bajo más un mayor volumen mayorista. A nivel consolidado, la utilidad bruta aumentó 0.5% pero el margen bruto cayó 220 pb a 41.5% debido a mix y presión de margen en Coca-Cola FEMSA, Proximity Europe, Health y Fuel (una contracción de 70 pb en una base comparable que excluye la reclasificación de costos). El EBITDA ajustado subió 14.9% y el margen se expandió 150 pb a 18.1%. La utilidad neta consolidada saltó 33.6%, ayudada por dinámicas por debajo de la línea que incluyeron una pérdida cambiaria no monetaria versus una ganancia el año pasado.

Coca-Cola FEMSA reportó resultados positivos en 4T25. Los ingresos consolidados aumentaron 2.9% interanual impulsados por iniciativas de gestión del crecimiento de ingresos y precios, parcialmente compensados por mix desfavorable y conversión

cambiaría, mientras que los volúmenes aumentaron 1.3% interanual respaldados por Sudamérica y una leve disminución en México. La utilidad bruta aumentó 1.8% interanual y el margen bruto se ubicó en 46.7%, reflejando presión por mix y mayores costos laborales y de depreciación, parcialmente mitigados por menores costos de edulcorantes y PET. El EBITDA aumentó 12.8% interanual y el margen EBITDA alcanzó 23.4%, beneficiándose de apalancamiento operativo y recuperaciones de seguros en Brasil y México, a pesar de presiones de costos subyacentes. Las utilidades netas avanzaron 3.0% interanual, respaldadas por el crecimiento del ingreso operativo y parcialmente compensadas por mayores costos financieros y una tasa efectiva de impuestos más alta.

Funo reportó resultados sólidos en 4T25. El ABR total creció 12.8% interanual impulsado por la consolidación de Fibra NEXT. Los ingresos aumentaron 4.6% interanual respaldados por mayor ocupación, aumentos de rentas vinculados a la inflación y spreads de arrendamiento positivos, con ingresos por rentas aumentando 4.3% interanual bajo factores similares, parcialmente compensados por la apreciación del peso en arrendamientos denominados en USD. La ocupación consolidada se mantuvo resiliente en 95.5%, ampliamente estable interanual. El NOI aumentó 9.0% interanual respaldado por el crecimiento de ingresos y apalancamiento operativo, elevando el margen NOI en 310 pb interanual, mientras que el FFO aumentó 1.6% interanual con un margen FFO ligeramente menor debido a mayores gastos financieros y efectos cambiarios. La distribución trimestral aumentó 21.5% interanual, sustentada por un pago de AFFO casi completo. El LTV disminuyó a 41.6% después de la transferencia de activos industriales y deuda asociada al JV de Fibra NEXT, fortaleciendo el balance.

Fibra Next reportó resultados sólidos en 4T25 reflejando la consolidación de su plataforma industrial y fuerte ejecución operativa. Los ingresos totales alcanzaron MXN\$1.28 mil millones impulsados por mayor ABR estabilizado, aumentos de renta contractuales y spreads de arrendamiento positivos tanto en contratos denominados en MXN como en USD. El EBITDA ascendió a MXN\$1.027 mil millones respaldado por apalancamiento operativo y control disciplinado de gastos, manteniendo un alto margen EBITDA. El NOI ascendió a MXN\$1.094 mil millones impulsado por el crecimiento de ingresos y costos estables a nivel de propiedad, resultando en un margen NOI cercano al 90%. El FFO alcanzó MXN\$524.9 millones respaldado por mayor NOI y una base de activos expandida, con un margen FFO robusto. El LTV se mantuvo conservador en 34.3%, reflejando una estructura de capital prudente y cumplimiento con convenios de deuda. Durante el trimestre, Fibra NEXT ejecutó el joint venture con Fibra Uno, completó un intercambio de bonos para optimizar su perfil de deuda en USD, avanzó en adquisiciones estratégicas incluyendo Doña Rosa II y el portafolio aprobado Triple Home Run, y fortaleció su posicionamiento ESG.

Televisa reportó resultados mixtos en 4T25 con menores ingresos pero márgenes en expansión, excediendo expectativas. Los ingresos totales disminuyeron 4.5% interanual impulsados por una aguda contracción de 16.8% en los ingresos de SKY reflejando pérdidas aceleradas de suscriptores (-25.9%) debido a desconexiones estructurales de video. Los ingresos de servicios residenciales disminuyeron 0.6% interanual impulsados por la continua pérdida de clientes de video, ampliamente compensada por el crecimiento en banda ancha, móvil y voz. Los ingresos de servicios empresariales cayeron 4.2% interanual impulsados por comparaciones difíciles y el timing del reconocimiento de ingresos en proyectos grandes. El ingreso del segmento operativo creció 6.1% interanual impulsado por

eficiencias operativas, sinergias de costos de la integración Cable y SKY, y menores gastos corporativos, resultando en una expansión de margen de 410 pb. Las pérdidas netas se redujeron impulsadas por mayor ingreso operativo y menores otros gastos, parcialmente compensadas por mayores impuestos sobre la renta relacionados con castigos de activos fiscales diferidos. Para 2026, la administración proyectó mayor expansión de margen a través de ganancias de eficiencia, crecimiento sostenido en banda ancha y móvil, racionalización continua del negocio de SKY, y la suspensión de dividendos para preservar flexibilidad financiera para potenciales oportunidades de inversión en telecom.

TelevisaUnivision reportó resultados débiles en 4T25. Los ingresos totales disminuyeron 2% interanual, reflejando tendencias más débiles en EE.UU. compensadas por México, que se apoyó en un tipo de cambio favorable y momentum de ViX; los ingresos publicitarios fueron planos interanual, ya que una disminución de dos dígitos en EE.UU. debido a menor publicidad política fue completamente compensada por un fuerte crecimiento en México impulsado por ViX y demanda lineal del sector privado; las suscripciones y licencias disminuyeron 4%, explicadas por el ciclo de renovación con un distribuidor mexicano clave a pesar del crecimiento continuo en EE.UU. y el nivel premium de ViX; otros ingresos cayeron 20% debido a menores ingresos auxiliares. El OIBDA ajustado disminuyó 12% interanual, presionado por desapalancamiento operativo y mayores gastos, mientras que el margen OIBDA ajustado se comprimió a 29.9%. Las utilidades netas permanecieron negativas, aunque las pérdidas se redujeron materialmente versus el año anterior debido a menores cargos por deterioro y mejora en el ingreso operativo.

Grupo Bimbo reportó resultados sólidos en 4T25. Los ingresos totales disminuyeron 1.5% interanual en términos de pesos pero aumentaron 3.9% excluyendo tipo de cambio, impulsados por precio/mix favorable, ganancias de participación de mercado y contribuciones de adquisiciones recientes, mientras que el desempeño regional mostró ingresos de Norteamérica bajando 11.3% interanual debido al tipo de cambio y consumo suave, ingresos de México subiendo 4.8% interanual respaldados por mix y crecimiento de volumen en canales, ingresos de EAA subiendo 13.9% interanual por fuerte desempeño en QSR y crecimiento de dos dígitos en mercados clave, e ingresos de Latinoamérica subiendo 6.4% interanual reflejando crecimiento amplio en moneda local y la adquisición de Wickbold. La utilidad bruta disminuyó 2.8% interanual con el margen bruto contrayéndose 70 pb a 51.8%, presionado por mayores costos de materias primas, laborales e indirectos, parcialmente compensados por precios e iniciativas de productividad. El EBITDA aumentó 14.3% interanual, con el margen EBITDA expandiéndose 200 pb a 14.7%, respaldado por ganancias récord de productividad en Norteamérica, estricto control de costos y menores gastos de reestructuración. Las utilidades netas aumentaron 1.2% interanual ya que el mayor desempeño operativo compensó mayores costos financieros.

Orbia reportó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 5% interanual, impulsados por mayores volúmenes y mix mejorado en Connectivity Solutions, Fluor & Energy Materials, Building & Infrastructure y Precision Agriculture, parcialmente compensados por un Polymer Solutions más débil. El EBITDA creció 2% interanual, respaldado por un desempeño más fuerte en Fluor & Energy Materials, Building & Infrastructure y Connectivity Solutions, mientras que el margen EBITDA se contrajo 38 pb a 12.1% debido a mayores costos de insumos y efectos de mix. La pérdida neta se amplió 141% interanual, reflejando mayores costos financieros y un gasto fiscal significativamente mayor a pesar del mayor ingreso operativo. El flujo de efectivo libre aumentó 64% interanual,

explicado por mayor flujo de efectivo operativo de una gestión eficiente de capital de trabajo y menores gastos de capital. Para 2026, Orbia espera un EBITDA entre US\$1.1-1.2 mil millones, Capex de aproximadamente US\$400 millones, una tasa efectiva de impuestos de 27%-32% excluyendo partidas discretas, ninguna declaración de dividendo ordinario, y momentum positivo continuo en Precision Agriculture, Fluor & Energy Materials y Connectivity Solutions, mientras que los mercados de Polymer Solutions y Building & Infrastructure permanecen relativamente débiles. **Orbia anunció el nombramiento de Cristian "Cape" Capellino como su nuevo CFO** efectivo el 15 de marzo de 2026, en sustitución de James P. "Jim" Kelly, quien se retirará como CFO después de cuatro años de servicio. El Sr. Capellino se unió a Orbia en 2020 y ha ocupado roles de liderazgo senior en Contraloría, Impuestos, Planeación y Análisis Financiero y más recientemente, Transformación Financiera. Antes de Orbia, Capellino ocupó roles senior de finanzas y liderazgo de negocios en Tenaris, una compañía industrial global listada en NYSE. Posee un MBA de MIT Sloan School of Management y un título de Contador Público de la Universidad Nacional de Córdoba.

Pinfra entregó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 10% interanual, respaldados por mayor tráfico en carreteras de cuota, una fuerte aceleración en la actividad de construcción y mayores ventas de mezcla asfáltica, parcialmente compensados por la desconsolidación de la Terminal Portuaria de Altamira. El EBITDA avanzó 3% interanual, reflejando un desempeño resiliente de concesiones y contribuciones incrementales de construcción y plantas, mientras que el margen EBITDA se redujo a 60% desde 64% debido a efectos de mix y menor apalancamiento operativo. Las utilidades netas cayeron 60% interanual, impulsadas por un resultado financiero integral adverso relacionado con una pérdida cambiaria no monetaria por exposición al dólar.

Gentera entregó resultados sólidos en 4T25. El portafolio de préstamos total se expandió 13.1% interanual impulsado por un fuerte crecimiento en Banco Compartamos México, Compartamos Perú en moneda local y ConCrédito, mientras que el índice de NPL mejoró 10 pb interanual a 3.83%, reflejando una suscripción disciplinada y calidad de activos estable. El ingreso por intereses neto aumentó 19.5% interanual respaldado por la expansión del portafolio y mayores rendimientos, con el NIM ampliándose 180 pb interanual a 42.2% ya que el crecimiento del ingreso por intereses superó los costos de fondeo en medio de tasas de referencia en descenso. Las provisiones aumentaron 22.9% interanual, consistentes con el crecimiento acelerado del portafolio y efectos de mix, llevando al ingreso por intereses neto ajustado a aumentar 18.1% interanual y al NIM después de provisiones a expandirse 90 pb interanual a 29.5%. Las comisiones netas avanzaron 16.4% interanual, impulsadas por una fuerte actividad de seguros en las subsidiarias, mientras que los gastos operativos aumentaron 11.2% interanual debido a mayor plantilla, compensación variable e iniciativas estratégicas, parcialmente compensados por ganancias de eficiencia. La utilidad neta creció 6.4% interanual, respaldada por un mayor ingreso operativo a pesar de mayores provisiones e impuestos, y el ROE se ubicó en 23.2%, bajando 40 pb interanual pero manteniéndose en un nivel alto. Durante el trimestre, la compañía propuso una nueva política de dividendos con pagos de hasta el 45% de la utilidad neta y reiteró la guía 2026 que prevé un crecimiento del portafolio de préstamos de 13%-16% y UPA en el rango de Ps. 5.88-6.03, implicando un crecimiento interanual de 13%-16%, sustentado por la continua expansión del portafolio, calidad de activos estable y disciplina operativa.

Liverpool reportó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 5.0% interanual, con ventas minoristas expandiéndose 4.3% respaldadas por tracción en Buen Fin, ventas en mismas tiendas de Liverpool aumentando 3.3% y Suburbia avanzando 0.5% en un ambiente altamente promocional, ganancias financieras subiendo 13.6% por crecimiento del portafolio de crédito y mayor penetración de tarjetas, y ventas inmobiliarias mejorando 6.7% impulsadas por ganancias de ocupación y renegociaciones de arrendamientos; el índice de NPL alcanzó 3.7%, subiendo 53 pb interanual, alineado con la estrategia de riesgo declarada. El EBITDA creció 3.0% interanual a pesar de presiones de costos logísticos y laborales, mientras que el margen EBITDA se contrajo 40 pb a 19.3%, y las utilidades netas disminuyeron 21.4% interanual reflejando mayores provisiones, cargos de PPA relacionados con Nordstrom y mayores gastos financieros. Para 2026, la administración enfatizó la recuperación de márgenes a medida que avanza la normalización logística, expansión prudente del crédito con NPL ampliamente estables, apalancamiento conservador con deuda neta a EBITDA en 0.52x, y capex disciplinado después de la casi finalización del centro logístico Arco Norte. La compañía anunció la creación de una nueva línea de negocio después de establecer una alianza con el gigante de marcas de moda Authentic Brands Group para distribuir exclusivamente la marca Dockers en México, como parte de su estrategia de diversificación.

Esentia publicó resultados sólidos en 4T25. Los ingresos ajustados aumentaron 10.9% interanual impulsados por mayores ventas de gas natural y crecimiento de capacidad después de la consolidación completa de SLM. El EBITDA ajustado aumentó 5.7% interanual reflejando apalancamiento operativo a pesar de mayores costos de transporte, y el margen EBITDA se ubicó en 70%, versus 74% un año atrás debido a reclasificaciones de costos y efectos relacionados con el IPO. La utilidad neta se disparó 284.7% interanual respaldada por menores costos financieros netos y el uso de pérdidas fiscales por amortizar. La deuda neta disminuyó 26% interanual y la razón de deuda neta a EBITDA ajustado mejoró a 4.1x desde 5.9x, subrayando el desapalancamiento del balance. Para 2026, la administración proyectó un EBITDA ajustado en el rango de aproximadamente plano a crecimiento de un dígito bajo versus 2025, respaldado por la ejecución disciplinada de la Fase I del plan de expansión y eficiencia operacional sostenida.

Becle reportó resultados débiles en 4T25, a pesar de una rentabilidad resiliente. Los ingresos disminuyeron 14.1% interanual impulsados por una contracción de 8.8% interanual en volúmenes reflejando desabasto de distribuidores en EE.UU. y Canadá, tendencias de consumo más suaves en México y conversión cambiaria negativa, parcialmente compensados por crecimiento de RTD y expansión en el Resto del Mundo. La utilidad bruta disminuyó 12.4% interanual, mientras que el margen bruto se expandió 110 pb respaldado por menores costos de insumos relacionados con el agave y eficiencias de abastecimiento, a pesar de la apreciación del peso. El EBITDA fue ampliamente plano interanual ya que el margen EBITDA se expandió 340 pb impulsado por ganancias de margen bruto y otros ingresos relacionados con acuerdos de distribución en EE.UU. La utilidad neta cayó 12.1% interanual principalmente debido a una tasa efectiva de impuestos más alta a pesar de mejores resultados financieros y ganancias cambiarias.

Genomma Lab reportó resultados débiles en 4T25. Los ingresos totales disminuyeron 13.9% interanual impulsados por una reducción intencional en el sell-in de México para normalizar inventarios elevados de minoristas, vientos en contra cambiarios y un ambiente de consumo más suave, mientras que la utilidad bruta disminuyó 16.7% interanual

reflejando menores volúmenes y apalancamiento operativo desfavorable. El margen bruto se contrajo 210 pb interanual a 61.0% debido a la fuerte disminución en el sell-in de México y presiones de absorción de costos fijos, parcialmente compensadas por iniciativas de contención de costos. El EBITDA disminuyó 16.5% interanual, con el margen EBITDA comprimiéndose 70 pb a 22.1%, ya que los ahorros de productividad y menores gastos de ventas, generales y administrativos solo compensaron parcialmente el desapalancamiento operativo. La utilidad neta de operaciones continuas disminuyó 13.0% interanual, principalmente explicada por un menor ingreso operativo y mayor gasto fiscal efectivo a pesar de menores costos financieros netos y reducidas pérdidas cambiarias.

Grupo Elektra reportó grandes pérdidas netas en 4T25 después de alcanzar un acuerdo sobre disputas fiscales. Los ingresos consolidados aumentaron 2% interanual impulsados por una expansión de 9% interanual en ingresos financieros reflejando un fuerte crecimiento del portafolio de préstamos en Banco Azteca, parcialmente compensado por una disminución de 8% interanual en ventas comerciales debido a una demanda minorista más suave. Los costos y gastos operativos disminuyeron 1% interanual impulsados por una reducción de 13% en costos comerciales de estrategias minoristas enfocadas en margen, parcialmente compensados por un aumento de 20% en costos financieros debido a mayores provisiones para pérdidas crediticias. El EBITDA creció 5% interanual impulsado por el crecimiento de ingresos y menores costos comerciales, mientras que el margen EBITDA permaneció ampliamente estable. Las pérdidas netas se ampliaron a MXN\$19.9 mil millones impulsadas por una gran provisión de impuestos sobre la renta relacionada con el acuerdo de todos los litigios fiscales pendientes con el gobierno mexicano.

Asur reportó resultados débiles en 4T25. Los ingresos operativos totales avanzaron 21.6% interanual, impulsados por un fuerte aumento en ingresos de construcción e ingresos aeronáuticos y no aeronáuticos estables excluyendo construcción. El tráfico total de pasajeros aumentó 0.9% interanual, reflejando demanda resiliente a pesar de tendencias regionales mixtas. El tráfico de México aumentó 0.1% interanual, respaldado por el crecimiento del tráfico internacional que compensó volúmenes domésticos más débiles. El tráfico de San Juan disminuyó 3.1% interanual, presionado por una demanda doméstica más suave a pesar de mayores flujos internacionales. El tráfico de Colombia aumentó 5.7% interanual, impulsado por un fuerte crecimiento de pasajeros internacionales y domésticos. El EBITDA disminuyó 4.8% interanual debido a mayores costos operativos, mayor depreciación en Colombia por el cambio en el método de amortización de concesión y el efecto de dilución de los ingresos de construcción, mientras que el margen EBITDA se comprimió a 44.4% desde 56.7%. Las utilidades netas cayeron 21.9% interanual, reflejando un menor ingreso operativo, pérdidas cambiarias y mayores gastos financieros.

Gap entregó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales avanzaron 2.8% interanual, respaldados por un aumento de 12.6% en ingresos aeronáuticos reflejando mayores tarifas aeroportuarias reguladas en México y nuevas rutas, y un aumento de 13.3% en ingresos no aeronáuticos impulsados por una actividad comercial más fuerte y el negocio de carga y almacén fiscal. El tráfico de pasajeros disminuyó 0.9% interanual debido a interrupciones relacionadas con huracanes en Jamaica, que compensaron tendencias de demanda resilientes en México. El EBITDA creció 7.5% interanual por apalancamiento operativo en México y disciplina de costos, aunque el margen EBITDA se redujo a 51.7%, desde 49.4%, en medio de mayores gastos de mantenimiento, personal y servicios. Las utilidades netas disminuyeron 17.4% interanual, principalmente debido a mayores gastos financieros,

efectos negativos de conversión cambiaria y un mayor cargo fiscal. La guía 2026, que excluye la consolidación de CBX, prevé un crecimiento del tráfico de pasajeros de 2%-5%, ingresos aeronáuticos aumentando 9%-12%, ingresos no aeronáuticos aumentando 6%-9%, ingresos totales subiendo 8%-11%, crecimiento del EBITDA de 8%-11%, un margen EBITDA de 65% \pm 1%, y Capex de MXN\$13.5 mil millones, sustentado por la aplicación de tarifas reguladas, expansión de ingresos comerciales y normalización gradual del tráfico en Jamaica.

Oma reportó resultados positivos en 4T25. Los ingresos totales fueron planos interanual debido a menores ingresos de construcción compensando un aumento de 6.1% en ingresos regulados y comerciales, impulsados por mayor tráfico de pasajeros y actividad comercial más fuerte. Los ingresos aeronáuticos aumentaron 5.6% interanual respaldados por un aumento de 6.0% en el tráfico total de pasajeros y mayores volúmenes domésticos, mientras que los ingresos no aeronáuticos avanzaron 7.5% interanual reflejando mayor penetración de estacionamientos, restaurantes, retail y salas VIP. El EBITDA ajustado aumentó 5.9% interanual debido al apalancamiento operativo y mix de ingresos, mientras que el margen EBITDA ajustado disminuyó marginalmente interanual reflejando mayores provisiones de mantenimiento e impuestos de concesión. Las utilidades netas crecieron 3.6% interanual, respaldadas por menores gastos financieros a pesar de mayores costos operativos.

Volaris reportó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos operativos totales aumentaron 5.6% interanual, impulsados por mayores ASM (+5.6%) y un aumento de 6.1% en ingresos auxiliares por pasajero, mientras que el factor de ocupación disminuyó 2.2 pp a 85.1%. Los gastos operativos totales aumentaron 8.9% interanual, reflejando mayores precios de combustible, mantenimiento y costos relacionados con aeropuertos, lo que presionó la rentabilidad. El EBITDAR bajó 0.9% interanual y el margen EBITDAR se contrajo 2.4 pp a 37.2%, a pesar del control disciplinado de costos y un perfil de CASM ex-combustible estable. Las utilidades netas cayeron 91.3% interanual, afectadas por mayores impuestos e inflación de costos, mientras que la deuda neta a EBITDAR UDM aumentó a 3.1x desde 2.6x. Para 2026, la administración proyectó un crecimiento de ASM de aproximadamente 7%, un margen EBITDAR alrededor de 33%, capex de aproximadamente US\$350 millones y precios promedio de combustible de US\$2.10-2.20 por galón, con un margen EBITDAR esperado del 1T26 cerca de 25% en medio de presiones temporales de costos relacionadas con inspecciones de motores GTF.

Alsea publicó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales avanzaron 0.5% interanual impulsados por una mejora secuencial en México, desempeño resiliente en España y una recuperación en Sudamérica, parcialmente compensados por vientos en contra cambiarios, mientras que las ventas en mismas tiendas aumentaron 3.3% interanual respaldadas por recuperación de tráfico, propuestas de valor y ejecución operativa en formatos. La compañía abrió 169 unidades durante 2025, con el total de tiendas aumentando marginalmente interanual, reflejando una estrategia de expansión disciplinada enfocada en retornos, mientras que las ventas digitales crecieron 13.4% interanual y alcanzaron 39.6% de las ventas totales, respaldadas por mejores capacidades de entrega a domicilio, agregadores e integración de lealtad. Los usuarios activos en programas de lealtad alcanzaron 8.2 millones, reflejando mayor engagement y mejor ejecución omnicanal. El EBITDA excluyendo NIIF 16 aumentó 2.9% interanual, con el margen EBITDA expandiéndose 40 pb interanual a 16.8%, impulsado por iniciativas de productividad, eficiencias laborales y mejoras en el mix de portafolio. Las utilidades netas aumentaron 32.0% interanual, respaldadas por mayor apalancamiento operativo y menores partidas extraordinarias,

mientras que la deuda neta a EBITDA disminuyó a 2.4x, reflejando una generación de efectivo mejorada y asignación disciplinada de capital.

Grupo Chedraui reportó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales bajaron 3.0% interanual, impulsados por una disminución en las ventas de EE.UU. en medio de un tráfico más débil y un efecto negativo de conversión cambiaria de una apreciación del peso de 10%, parcialmente compensados por un sólido desempeño en México. Las ventas en mismas tiendas de México aumentaron 3.0% interanual, respaldadas por un ticket promedio más alto y transacciones marginalmente más altas, mientras que las ventas en mismas tiendas de EE.UU. disminuyeron 2.8% interanual en USD debido a una aplicación más estricta de inmigración e interrupciones de SNAP. La utilidad bruta aumentó 2.9% interanual y el margen bruto se expandió 133 pb a 23.2%, reflejando promociones y gestión de inventario más eficientes en México y eficiencias iniciales del centro de distribución de Rancho Cucamonga en EE.UU. El EBITDA disminuyó 2.2% interanual, aunque el margen EBITDA mejoró 7 pb a 7.7%, ya que las ganancias de apalancamiento operativo y expansión de margen fueron compensadas por gastos adicionales no recurrentes en México relacionados con una revisión por autoridades fiscales y mayores provisiones en EE.UU. El EBITDA ajustado excluyendo gastos adicionales creció 9.7%, y el margen EBITDA de 8.6% fue 101 pb más alto que el mismo trimestre del año anterior. Las utilidades netas aumentaron 0.1% interanual, permaneciendo ampliamente planas debido a mayores gastos operativos y costos financieros a pesar de una rentabilidad bruta más fuerte.

La Comer entregó resultados sólidos en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 9.5% interanual impulsados por precio/mix positivo, fuerte desempeño en todos los formatos y mayor tráfico, mientras que las ventas en mismas tiendas aumentaron 6.4% interanual respaldadas por campañas promocionales, fortaleza en perecederos y alimentos preparados, y sólida ejecución regional, particularmente en el Norte. La utilidad bruta aumentó 11.3% interanual, con el margen bruto expandiéndose 51 pb interanual a 30.5% debido a un mix de productos favorable y eficiencias continuas en distribución y gestión de inventario. El EBITDA creció 18.4% interanual, y el margen EBITDA se expandió 67 pb interanual a 8.9%, reflejando apalancamiento operativo, control disciplinado de gastos y la ausencia de costos extraordinarios registrados en 4T24. Las utilidades netas aumentaron 24.1% interanual, respaldadas por un mayor ingreso operativo y resultados de financiamiento estables a pesar de mayores impuestos.

Soriana entregó resultados débiles en 4T25. Los ingresos totales bajaron 2.9% interanual debido a una base de comparación desfavorable de ingresos extraordinarios en 4T24, mientras que las ventas en mismas tiendas disminuyeron 2.6% interanual reflejando un tráfico más débil y un contexto de consumo desafiante. El margen bruto se expandió 100 pb a 24.8%, respaldado por condiciones comerciales mejoradas y una gestión de rebajas más estricta, lo que permitió que la utilidad bruta aumentara 1.1% interanual a pesar de menores ventas. El EBITDA cayó 9.4% interanual y el margen EBITDA se comprimió a 7.4%, impulsado por mayores gastos operativos principalmente asociados con costos de personal después del aumento al salario mínimo y la adición neta de nuevas tiendas, parcialmente mitigados por un plan de control de gastos implementado durante el año. Las utilidades netas cayeron 29.6% interanual, explicadas por un menor ingreso operativo a pesar de una reducción significativa en el costo financiero neto.

Fibra Danhos reportó resultados positivos en 4T25. El ABR total del portafolio se expandió 14.7% interanual impulsado por la entrega de desarrollos industriales, mientras que la ocupación promedio aumentó 220 pb interanual respaldada por ocupación industrial completa y desempeño minorista resiliente. Los ingresos totales aumentaron 6.5% interanual reflejando contribuciones incrementales de flujo de efectivo industrial y mayores ingresos de estacionamientos y auxiliares. El NOI aumentó 6.5% impulsado por mayor área arrendada en activos industriales, tasas de renta estables en propiedades minoristas y menores pérdidas de renta, parcialmente compensadas por efectos cambiarios en el segmento de oficinas; el margen NOI permaneció ampliamente estable interanual sustentado por un control disciplinado de costos. El FFO avanzó 9.0% interanual respaldado por mayor NOI y efectos de escala, con el margen FFO mejorando modestamente ya que el apalancamiento operativo compensó mayores gastos por intereses.

Nemak reportó resultados débiles en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 1.2% interanual, respaldados por mayores volúmenes y precios del aluminio a pesar de una alta base de comparación de negociaciones comerciales únicas en 4T24. El volumen aumentó 1.9% interanual, reflejando programas de producción de clientes relativamente resilientes en medio de una demanda automotriz global más suave y una adopción más lenta de EV. El EBITDA disminuyó 24.6% interanual, presionado por cargos por deterioro, gastos operativos extraordinarios en Norteamérica, efectos cambiarios y la ausencia de beneficios comerciales únicos del año anterior. El margen EBITDA se comprimió a 10% desde 13%, impulsado por una menor rentabilidad en Norteamérica, parcialmente compensada por sólidas eficiencias operativas y expansión de margen en Europa y Resto del Mundo. El ingreso neto registró una pérdida más amplia interanual, principalmente debido a deterioros y pérdidas cambiarias, que más que compensaron menores gastos financieros e impuestos. Para 2026, la compañía espera ingresos de US\$5.3-5.5 mil millones, EBITDA de US\$630-650 millones y Capex de US\$385-395 millones.

Traxión reportó resultados neutrales en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 45.7% interanual, impulsados principalmente por un aumento de 143.6% en Logística y Tecnología, como resultado de la adquisición de Solística y un proyecto a gran escala en el sector farmacéutico. Las ventas de Movilidad de Personas avanzaron 6.6% respaldadas por el plan de eficiencia y rentabilidad de clientes que impulsó el ingreso por kilómetro. Sin embargo, los ingresos de Movilidad de Carga cayeron 22.4% debido a una menor demanda y presión de precios como resultado de la incertidumbre arancelaria y el impacto cambiario. Los costos y gastos totales crecieron 61.3% interanual debido a un aumento de 124.7% en instalaciones, servicios y suministros derivado de la incorporación de Solística. Esto llevó a una disminución de 0.3% interanual en el EBITDA consolidado, mientras que el margen EBITDA se contrajo 580 pb a 12.6%. El ingreso neto bajó 18.0% interanual debido a una mayor depreciación. El flujo de efectivo operativo más que se duplicó, mientras que el Capex fue significativamente menor, en línea con la estrategia de mantener un balance sólido y una alta generación de flujo de efectivo libre. La razón de deuda neta a EBITDA cerró en 2.2x, en línea con el nivel previo a la adquisición de Solística.

Vinte entregó resultados positivos en 4T25. Los ingresos aumentaron 13.5% en base proforma, principalmente impulsados por mayores precios promedio (+15.7%) que compensaron una ligera disminución de 0.6% en volumen. La rentabilidad bruta y EBITDA mejoró debido a sinergias con Javer, principalmente en la adquisición de materiales. Esto permitió que la utilidad bruta aumentara 19.8% y el EBITDA creciera 27.1%. El ingreso neto

aumentó 23.5% debido a un desempeño operativo favorable que compensó una mayor reserva fiscal. Vinte cerró el trimestre con un apalancamiento de 2.58 veces, el nivel más bajo desde 2019, debido a su fuerte generación de flujo de efectivo libre.

Promotora de Hoteles Norte 19 reportó resultados suaves en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 4.3% interanual, impulsados por un mayor ADR y optimización del portafolio a pesar de una ligera contracción en habitaciones, mientras que el ADR aumentó 1.5%, la ocupación se ubicó en 56.8% con una disminución marginal interanual, y el RevPAR avanzó 1.4% respaldado por disciplina de tarifas y demanda estable. El EBITDA ajustado disminuyó 4.9% interanual debido a mayores costos de nómina y gastos de reestructuración, con el margen EBITDA ajustado comprimiéndose 220 pb a 22.3%, mientras que el EBITDA cayó 5.7% y el margen EBITDA disminuyó 230 pb a 22.0% reflejando desapalancamiento operativo. La compañía reportó una pérdida neta de MXN\$34.6 millones versus una utilidad neta de MXN\$59.8 millones del año pasado, principalmente explicada por pérdidas extraordinarias y la venta de la propiedad de SLP en 4T24.

Actinver reportó resultados positivos para el año a pesar de menores utilidades netas en 4T25. Los ingresos operativos totales subieron 17% interanual en el trimestre, principalmente debido a un fuerte desempeño en todas las líneas de negocio. El margen financiero aumentó 9% debido a menores tasas de interés que ayudaron a mejorar el costo de fondeo, resultando en una reducción de 18% en intereses pagados aunque los depósitos tradicionales fueron 15% más altos. Además, las provisiones disminuyeron 59%, impulsando el margen financiero ajustado en 22%. Las comisiones y honorarios netos aumentaron 24% dado el crecimiento significativo de activos bajo administración, banca de inversión, servicios fiduciarios y actividad transaccional. Las ganancias de operación aumentaron 22% debido a la volatilidad del mercado y mayores ingresos del mercado monetario y de divisas. Sin embargo, esto fue parcialmente compensado por un aumento de 25% en gastos administrativos dado la expansión de 7% de la fuerza laboral, mayor compensación variable y el proceso de digitalización. Esto llevó a una caída de 12% en el ingreso neto trimestral a MXN\$429 millones. El ROE UDM se ubicó en 17.87%, comparado con 15.25% en 4T24.

Fibra Storage publicó resultados favorables en 4T25. Los ingresos totales avanzaron 17.9% interanual, principalmente impulsados por un aumento de 10.3% en el ABR arrendado, dado una mejora de 174 pb en la ocupación a 83.5% (la más alta desde 3T23) y una absorción neta de 4,558 m² (con una expansión secuencial de 0.4 pp en el spread de move-in/move-out), y un aumento de 7.0% en la tarifa mensual promedio (+7.6% en mismas tiendas). Además, la estancia promedio se extendió 2.1 meses a 30.3 meses. El RevPAM mensual aumentó 9.3% a MXN\$329.3, un nivel históricamente alto, reflejando la combinación favorable de mayores tarifas y utilización del portafolio. Este sólido desempeño de ingresos, combinado con apalancamiento operativo, generó mayor rentabilidad. El NOI aumentó 19.2%, con una expansión de margen de 90 pb a 78.0%. El EBITDA creció 21.5%, mientras que el margen EBITDA mejoró 170 puntos básicos a 57.7%. El FFO ajustado AMEFIBRA subió 20.6%.

Médica Sur registró resultados sólidos en 4T25. Los ingresos aumentaron 8.0% interanual, impulsados principalmente por una mayor demanda de servicios hospitalarios. El EBITDA creció 13.3% interanual, mientras que el margen EBITDA se expandió 100 pb a 21.6%, reflejando apalancamiento operativo y un mix de servicios más rentable. El ingreso neto

aumentó 2.6% interanual a MXN\$139 millones (vs. MXN\$134 millones estimado), ya que el fuerte desempeño operativo fue parcialmente compensado por una pérdida cambiaria y una mayor carga fiscal.

Grupo Sports World entregó resultados débiles en 4T25. Los ingresos totales aumentaron 12.6% interanual, impulsados por normalización de precios, clientes activos estables, mayores planes de salud corporativos, patrocinios, intercambios y actividad más fuerte dentro del club. Los clientes activos disminuyeron marginalmente 0.5% interanual, reflejando una estrategia deliberada enfocada en rentabilidad centrada en clientes de mayor valor. El número de gimnasios permaneció estable en 48 clubes operativos, con un club adicional en etapa preoperativa. El EBITDA bajo NIIF 16 disminuyó 23.6% interanual, explicado por un fuerte aumento en la depreciación por efectos contables de arrendamientos, mientras que el margen EBITDA cerró en 36.5%, bajando interanual debido a las mismas dinámicas de NIIF 16. La pérdida neta bajo NIIF 16 se redujo a MXN\$6.4 millones, desde MXN\$180.2 millones del año pasado, debido a un ajuste en la tasa impositiva generado por la reducción en impuestos diferidos.

Cemex ha alcanzado un acuerdo para adquirir todos los activos de Omega Products International, un fabricante líder de estuco en el oeste de Estados Unidos. Omega genera aproximadamente US\$23 millones en EBITDA por año. La transacción actualmente cumple con los criterios de retorno y conversión de flujo de efectivo libre de Cemex, con un múltiplo esperado post-sinergia por debajo de 7x. Esta operación continúa reforzando el compromiso de Cemex con la asignación disciplinada de capital y el valor para los accionistas a largo plazo, al tiempo que respalda su estrategia de expandir las operaciones en EE.UU. y diversificarse hacia materiales de desempeño de alto crecimiento. Se espera que la transacción cierre durante el primer trimestre de 2026.

Sigma Foods colocó MXN\$10 mil millones en valores de deuda doméstica en dos tramos: i) SIGMA 26 por MXN\$3.45 mil millones, con un plazo de 5 años, a una tasa variable de TIEE Fondeo + 0.53%; ii) SIGMA 26-2 por MXN\$6.55 mil millones, con un plazo de 10 años, a una tasa fija de 9.17%, equivalente a un spread de +0.49% respecto a la tasa M Bono de referencia. Ambos tramos recibieron 'AAA(mex)' de Fitch Ratings y '[AAA.mx](#)' de Moody's Local, con una perspectiva estable.

GCC anunció la adquisición de tres compañías y sus operaciones de agregados, asfalto y concreto premezclado en El Paso, Texas. Esta transacción fortalece la estrategia de crecimiento de GCC al incorporar una plataforma con aproximadamente US\$30 millones en ingresos anuales y reforzar su presencia operativa en la región de El Paso, Texas. Además, el acuerdo incluye reservas de agregados con una vida útil estimada de alrededor de 50 años, respaldando el suministro a largo plazo en ese mercado. Se espera que la transacción genere sinergias operativas y contribuya positivamente al perfil de generación de flujo de efectivo de GCC a partir de 2026.

Fibra Mty ha ejecutado un acuerdo para vender un portafolio que comprende cinco propiedades por US\$46.8 millones más el IVA aplicable incluyendo: cuatro edificios de oficinas y una propiedad minorista ubicadas en Monterrey, San Luis Potosí y Ciudad Juárez. La transacción es parte de las iniciativas del Fideicomiso para optimizar su portafolio de propiedades de inversión. Los ingresos netos de la venta pueden usarse para financiar

inversiones en propiedades industriales y/o para operar el programa de recompra de CBFIs de Fibra Mty.

Los propietarios de TV Azteca han decidido solicitar un procedimiento voluntario de "Concurso Mercantil" (versión mexicana del Capítulo 11) en los próximos días, un proceso que permitirá a la compañía reorganizar sus pasivos mientras suspende cualquier acción de ejecución judicial y mantiene las operaciones en curso, según agencias noticiosas locales.

OTRAS COMPAÑÍAS

La Comisión Federal de Competencia Económica rechazó la adquisición por parte de Visa de una participación accionaria del 51% en Prosa después de concluir que la transacción eliminaría un competidor directo en el procesamiento de pagos con tarjeta y crearía riesgos para los usuarios del sistema financiero.

ECONÓMICO

El PIB del 4T25 fue revisado al alza a +0.9% trimestral, desde un nivel original de 0.8%, que fue el mejor desempeño en los últimos 5 trimestres, reportó INEGI. Tanto las actividades secundarias como terciarias crecieron 0.9%, mientras que las actividades primarias bajaron 1.4%. Como resultado, el PIB del 4T25 subió 1.8% interanual y el PIB de 2025 aumentó 0.6% con base en datos originales.

La tasa de inflación general fue de 0.25% en la primera quincena de febrero, por encima del pronóstico consenso de 0.18% de la última encuesta de expectativas de Citi México. La tasa de inflación subyacente aumentó 0.22%, por debajo de la proyección consenso de 0.26%, con mercancías y servicios contribuyendo ampliamente a las presiones subyacentes. La tasa de inflación no subyacente quincenal aumentó 0.32%, principalmente impulsada por mayores precios de frutas y verduras y parcialmente compensada por menores tarifas energéticas y reguladas. En base anual, la inflación general se aceleró a 3.92%, el nivel más alto desde junio de 2025, mientras que la tasa de inflación subyacente alcanzó 4.52%, la más alta desde marzo de 2024.

El IGAE aumentó 0.4% mensual (desestacionalizado) en diciembre de 2025, marginalmente más fuerte que el pronóstico consenso de 0.2%, reportó INEGI. Las actividades primarias se expandieron fuertemente 6.5%, mientras que las actividades secundarias y terciarias avanzaron modestamente 0.2% cada una. El IGAE aumentó 3.3% interanual (datos originales) en diciembre de 2025, logrando el mejor desempeño desde julio de 2024 y superando los pronósticos del mercado de 2.6%. Las actividades primarias subieron 11.4%, las actividades secundarias crecieron 2.4% y las actividades terciarias aumentaron 3.2%.

La inversión extranjera aumentó 7.7% a un nivel récord de US\$40.9 mil millones en 2025, según la Secretaría de Economía. Las reinversiones bajaron 3.7% a US\$27.65 mil millones, las nuevas inversiones aumentaron 132.9% a US\$7.4 mil millones y las transacciones entre empresas 17.0% a US\$5.8 mil millones. EE.UU. permaneció como el mayor inversionista extranjero en México con 38.8% del total, seguido por España con 10.8%, Canadá con 8.1%, Países Bajos con 5.8% y Japón con 5.6% y otros con 30.9%.

Los ingresos del sector servicios cayeron 0.7% mensual (desestacionalizado) en diciembre de 2025, revirtiendo el aumento de 0.7% mensual del mes anterior, según INEGI. Sin embargo, los ingresos del sector servicios subieron 1.1% interanual (datos originales).

Las ventas al menudeo disminuyeron 0.1% mensual (desestacionalizado) en diciembre de 2025, según INEGI. Sin embargo, las ventas al menudeo subieron 4.3% interanual (datos originales).

La producción de construcción aumentó 1.7% mensual (desestacionalizado) en diciembre, que fue el tercer mes consecutivo con desempeño positivo, reportó INEGI. Sin embargo, la producción de construcción cayó 4.9% interanual con base en datos originales.

La balanza comercial registró un déficit de US\$6.5 mil millones en enero, según INEGI. Las exportaciones totales aumentaron 8.1% interanual a US\$48.0 mil millones (petróleo -33.5%; no petroleras +9.8%), mientras que las importaciones aumentaron 9.8% a US\$54.5 mil millones (petróleo -21.3%, no petroleras +12.7%).

El desempleo alcanzó 2.7% en enero de 2026, en línea con el nivel de enero de 2025, según INEGI.

Hacienda ejecutó una operación de refinanciamiento de MXN\$175.6 mil millones dirigida a optimizar el perfil de vencimientos de la deuda doméstica y mejorar la liquidez del mercado local. La transacción reemplazó Cetes, M Bonos y Udibonos con vencimiento entre 2026 y 2050 con instrumentos similares con vencimiento entre 2027 y 2057, extendiendo el vencimiento promedio en 6.62 años. La operación se alinea con el Plan Anual de Financiamiento 2026 y refleja una estrategia proactiva de gestión de pasivos.

Los economistas continúan esperando un recorte de 25 pb en la tasa de interés clave del Banco de México en la reunión de mayo, sin cambios versus la encuesta anterior, según la última **encuesta de expectativas de Citi México**. El pronóstico de la tasa de política para YE26 y YE27 se mantuvo en 6.5%. Las expectativas de crecimiento del PIB se mantuvieron estables, con el pronóstico medio para 2026 sin cambios en 1.4% y la estimación para 2027 manteniéndose también en 1.8%. Las expectativas de inflación general para YE26 permanecieron en 4.0%, mientras que la inflación subyacente subió marginalmente a 4.15%, desde 4.10% previamente; para YE27, la inflación general aumentó ligeramente a 3.75%, desde 3.73% y la inflación subyacente subió a 3.74%, desde 3.71%. Las expectativas del peso se fortalecieron, con la proyección USDMXN mejorando a 18.20 para YE26 desde 18.35, y a 18.76 para YE27 desde 19.00.

El Congreso aprobó la reforma constitucional para reducir gradualmente las horas de la semana laboral de 48 a 40 hacia 2030. La reforma fue remitida a los 32 congresos estatales. Una vez que este proceso concluya, la reforma será sometida al Poder Ejecutivo para su promulgación final.

Subasta de CETES: CETES a 28 días -1 pb a 6.83%; CETES a 91 días +10 pb a 7.05%; CETES a 175 días -6 pb a 7.05% y CETES a 721 días -4 pb a 7.54%.

	Price	Return in Pesos					
	27-Feb-26	1 Day	1 Week	1 Month	3 Month	6 Month	YTD
IPC	71,405.77	0.0	-0.0	5.6	11.9	19.5	11.0
Pesos / Dólar	17.23	0.2	0.5	0.6	-6.1	-7.7	-4.3
<i>Telecommunications</i>							
Amx B	\$ 22.39	2.6	8.7	23.6	7.8	20.3	20.2
Axtel CPO	\$ 2.72	0.7	0.0	-2.9	-9.6	35.3	-5.6
<i>Media / Entertainment</i>							
Tlevisa CPO	\$ 10.29	-6.2	-12.5	-9.3	4.9	3.4	-1.9
Aguilas CPO	\$ 76.00	-0.0	-0.2	4.1	24.6	60.1	3.0
Mega CPO	\$ 66.75	0.1	-0.7	6.0	30.8	21.9	29.1
CIE B	\$ 41.50	1.2	0.7	1.2	-7.7	-5.7	3.8
<i>Self-service</i>							
Walmex*	\$ 55.74	-1.3	-3.8	-4.0	-7.7	0.8	-0.7
Soriana B	\$ 37.12	3.1	0.3	9.2	24.1	45.9	-9.3
Lacomer UBC	\$ 38.93	2.1	0.1	1.4	-3.8	-5.6	0.3
Chdraui B	\$ 110.44	0.1	-3.5	-9.2	-16.0	-26.1	-10.4
<i>Specialized Retail</i>							
Alsea*	\$ 60.75	0.6	-0.7	9.1	24.3	8.6	12.8
Livopol C	\$ 107.37	1.5	1.4	3.3	6.5	17.1	7.1
Elektra*	\$ 373.10	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.0
Sports	\$ 8.55	0.5	0.4	-8.1	-12.8	31.5	-14.5
<i>Beverages</i>							
AC *	\$ 207.28	-1.6	-1.6	4.3	14.7	5.6	6.4
Femsa UBD	\$ 193.24	-0.8	-0.8	4.5	14.2	22.5	7.7
Kof L	\$ 191.44	1.2	-1.5	2.2	21.0	18.5	11.9
Cultiba B	\$ 12.10	-0.9	-1.7	5.2	10.0	9.9	0.8
<i>Food</i>							
Bimbo A	\$ 62.48	-2.9	-2.6	3.7	8.4	7.1	5.7
Gruma B	\$ 308.74	-0.8	-1.7	-1.6	-1.8	-4.7	-0.5
SigmaF A	\$ 19.35	1.2	5.6	13.0	35.5	36.6	22.9
Cuervo*	\$ 17.54	-1.8	-7.1	-7.6	-18.3	-17.5	-15.3
Herdez *	\$ 86.45	-0.5	-1.9	15.3	18.7	43.0	3.5
<i>Consumer Goods</i>							
Kimber A	\$ 43.23	0.1	1.3	8.4	17.2	21.2	12.6
Lab B	\$ 18.23	2.7	4.0	7.9	-0.2	-17.5	1.9
<i>Cement, Construction & Infrastructure</i>							
Cemex CPO	\$ 21.56	-1.7	-2.2	-2.4	14.0	29.7	4.3
Ideal B1	\$ 43.00	0.0	0.0	-2.3	-2.3	17.2	-2.3
Pinfra *	\$ 283.75	-0.8	-1.1	0.2	14.9	21.7	6.1
Lamosa *	\$ 100.00	0.0	0.0	-2.9	-2.9	-11.4	-2.9
GCC*	\$ 200.32	1.4	-2.0	5.7	12.9	13.5	9.7
CMoctez*	\$ 79.00	-1.3	-0.9	-4.8	-1.3	-1.5	-3.7
<i>Housing</i>							
Ara *	\$ 4.77	3.9	3.5	24.9	36.3	48.6	27.5
Cadu A	\$ 5.20	0.0	4.0	4.0	4.0	54.3	4.0
Vinte*	\$ 35.50	0.6	0.6	3.4	16.5	15.3	11.8

	Price	Return in Pesos					
	27-Feb-26	1 Day	1 Week	1 Month	3 Month	6 Month	YTD
<i>Mining & Metals</i>							
GMexico B	\$ 219.03	1.2	6.9	9.5	39.1	76.0	28.8
Peñoles *	\$ 1,093.64	5.0	8.0	-2.0	43.8	91.7	15.5
Mfrisco A1	\$ 13.50	2.7	6.5	21.0	55.5	262.9	52.4
Autlan B	\$ 7.59	0.3	1.6	1.6	5.4	11.5	5.3
<i>Steel</i>							
Ich B	\$ 173.10	0.0	-1.5	0.1	1.8	1.8	-3.8
Simec B	\$ 172.31	-5.2	-5.2	-5.2	-4.3	-2.1	-5.3
<i>Airlines / Airports</i>							
Volar A	\$ 14.98	-3.0	-14.2	-9.0	14.2	31.8	-6.3
Asur B	\$ 619.07	-1.1	-4.6	3.2	12.0	6.4	6.9
Gap B	\$ 449.40	-2.7	-12.1	-8.1	2.5	-0.9	-5.0
Oma B	\$ 263.09	-2.5	-8.7	2.1	7.5	7.7	8.0
<i>Industrials</i>							
Alpek A	\$ 8.22	-0.8	-5.6	-7.7	-9.9	-8.2	-11.2
Nemak A	\$ 3.23	0.6	-3.3	-6.4	-16.5	-12.0	-10.5
GCarso A1	\$ 134.95	3.8	2.6	8.8	8.1	9.6	14.4
Orbia*	\$ 20.41	0.5	-3.0	11.0	22.3	48.4	30.8
Kuo B	\$ 60.00	0.0	0.0	0.0	13.2	20.0	0.0
Gissa A	\$ 12.99	0.1	-0.1	-0.3	0.0	-6.5	-7.2
Agua*	\$ 11.34	-2.1	-13.8	-4.1	-11.8	-15.2	-4.9
Vitro A	\$ 5.80	0.0	3.6	-1.7	0.0	8.4	-1.5
<i>Financial</i>							
Bolsa A	\$ 38.04	2.8	3.2	8.8	5.7	0.1	2.8
GFinbur O	\$ 43.80	-0.8	-3.2	-3.4	0.3	-10.3	0.5
GFNorte O	\$ 196.39	-1.2	-1.8	3.3	11.5	16.6	17.6
Regional	\$ 161.72	1.7	0.4	2.2	18.0	11.6	13.4
Bbajio O	\$ 57.58	2.1	3.7	3.3	22.0	32.1	26.6
Q*	\$ 167.92	1.1	-2.6	-0.4	-7.0	0.1	-10.0
Gentera *	\$ 50.14	-0.0	-6.8	1.8	14.4	16.3	8.8
Findep *	\$ 8.79	0.0	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Actinvr B	\$ 22.41	0.5	-1.5	2.3	8.7	19.2	0.9
Invex A	\$ 98.00	3.2	3.2	3.2	3.1	8.9	3.1
<i>Fibras / Real Estate</i>							
Funo 11	\$ 29.92	-0.1	-0.3	3.6	13.3	17.0	12.1
Fshop 13	\$ 10.02	2.5	5.7	7.9	16.4	18.4	9.0
Dahnos 13	\$ 27.39	2.6	-1.9	-0.6	-5.5	6.4	-2.4
Fibra MQ	\$ 43.06	3.1	9.8	18.8	38.0	37.5	26.9
Finn 13	\$ 5.20	0.0	-0.4	-3.9	12.1	10.6	-8.8
Fiho12	\$ 8.03	0.5	0.5	0.9	-2.8	-3.4	0.9
Fibra HD	\$ 2.24	2.3	-2.2	-5.1	-2.2	0.4	-2.6
Prologis	\$ 84.58	3.3	1.8	6.1	14.2	26.4	14.0
Vesta *	\$ 63.43	0.4	3.5	14.1	11.8	22.8	15.1
Hotel *	\$ 4.05	0.0	9.5	1.3	8.0	15.4	1.8
Gicsa B	\$ 2.99	-0.3	3.1	6.8	3.1	0.7	3.5
HCity*	\$ 6.41	2.6	5.4	1.9	-4.6	31.9	3.7