MIRANDA INTELLIGENCE

Mexico Market Chatter

16 a 23 de julio de 2026

MERCADOS

El **S&P/BMV IPC** se mantuvo prácticamente sin cambios (-0.1%) durante la última semana y cerró en **66,266.01 puntos**, en un contexto marcado por resultados corporativos trimestrales mixtos en México y datos macroeconómicos nacionales por debajo de lo esperado. En paralelo, el peso mexicano se depreció **0.6%** frente al dólar, al cerrar en **17.52 pesos por dólar**, mientras que el rendimiento del **M-Bono a 10 años** aumentó **24 puntos base**, hasta ubicarse en **9.32%**.

Entre las emisoras con mejor desempeño semanal dentro del **S&P/BMV IPC** destacaron **GCARSO A1** (+8.1%), **ORBIA*** (+5.4%) y **GMEXICO B** (+5.0%). En contraste, las mayores caídas correspondieron a **GRUMA B** (-6.1%), **CEMEX CPO** (-5.6%) y **LAB B** (-5.4%).

Indexes (America)	23-Jul-26	16-Jul-26	%
Dow Jones	51,711.65	52,552.97	-1.6
S&P 500	7,408.30	7,533.77	-1.7
Nasdaq	25,137.69	25,881.95	-2.9
VIX	18.70	16.73	11.8
S&P / BMV IPC	66,266.01	66,356.09	-0.1
Bovespa	176,723.63	173,825.27	1.7
Indexes (Europe)	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**%**
Eurostoxx 50	6,210.17	6,283.61	-1.2
FTSE 100	10,639.17	10,572.24	0.6
DAX	24,763.12	24,915.49	-0.6
Indexes (Asia)	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**%**
Shanghai Comp	3,876.78	3,882.41	-0.1
CSI 300	4,728.00	4,698.43	0.6
Hang Seng	25,210.81	25,008.60	0.8
Nikkei 225	66,422.60	66,835.54	-0.6
10-Year Bonds	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**bps**
US	4.69	4.55	14.0
Japan	2.79	2.72	7.1
Germany	3.20	3.13	6.9
Mexico	9.32	9.08	23.6
Brazil	15.00	14.53	47.0

FX	23-Jul-26	16-Jul-26	%
Dollar Index	101.44	100.76	-0.7
Euro	1.14	1.14	-0.6
MXN	17.52	17.42	-0.6
Brazilian Real	5.08	5.10	0.3
Japanese Yen	163.86	162.39	-0.9
Chinese Yuan	6.78	6.77	-0.1
Commodities (Energy)	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**%**
WTI	92.19	78.28	17.8
Brent	100.65	84.23	19.5
Natural Gas	2.92	2.86	2.0
Commodities (Metals)	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**%**
Gold	4,049.48	3,976.50	1.8
Silver	57.60	55.52	3.7
Copper	13,812.70	13,554.35	1.9
Aluminum	3,207.92	3,194.24	0.4
Cryptocurrencies	**23-Jul-26**	**16-Jul-26**	**%**
Bitcoin	65,097.70	64,080.53	1.6
Ethereum	1,884.87	1,870.49	0.8
Binance	567.39	574.54	-1.2
Solana	76.07	75.25	1.1
XRP	1.11	1.10	1.4

NOTICIAS CORPORATIVAS

Grupo México reportó sólidos resultados en el **2T26** debido al alza en los precios de los metales. Los ingresos consolidados crecieron **34.9% anual**, impulsados por los ingresos de **Minería** (+41.3%; mayores volúmenes de ventas de plata y mayores precios del cobre, molibdeno y plata) y de **Transporte** (+14.3%; mayores volúmenes de carga y carros ferroviarios), parcialmente compensados por menores ingresos de **Infraestructura** (-28.3%; suspensión de plataformas de perforación costa afuera de PEMEX y menores precios del gas). El **EBITDA consolidado** creció **49.6% anual** y el margen EBITDA se expandió **6.0 puntos porcentuales**, hasta **61.8%**, reflejando una mayor rentabilidad en la división de Minería. La utilidad neta

aumentó **90.9% anual**, apoyada por un mejor desempeño operativo, mayores precios de los metales y una ganancia por la venta parcial de la concesión de la autopista Salamanca-León. Durante el trimestre, Grupo México emitió un bono senior a 10 años por **US$1,250 millones** para financiar el proyecto **Tía María**, acordó combinar sus activos de generación eléctrica con **Saavi Energía** conservando una participación del **70%**, vendió una participación de **81.1%** en la concesión de la autopista Salamanca-León, anunció la reactivación de las plataformas de perforación de **PEMSA** suspendidas a partir de julio y agosto, declaró un dividendo en efectivo de **MXN$0.80 por acción** más un dividendo en acciones de una acción por cada **194 acciones** en circulación, y reafirmó una cartera de inversiones superior a **US$27,000 millones** en proyectos mineros en Perú, Estados Unidos, España y México.

AMX reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **3.1% anual**, impulsados por un aumento de **3.4%** en los ingresos por servicios. Los ingresos por servicios móviles crecieron **6.5%** a tipo de cambio constante, reflejando un incremento de **7.2%** en los ingresos de pospago y de **5.3%** en prepago, mientras que los ingresos por servicios fijos aumentaron **2.7%**, apoyados por un crecimiento de **5.4%** en los ingresos por banda ancha y de **4.6%** en televisión de paga. La compañía añadió **3.5 millones** de suscriptores de pospago, alcanzando **149.8 millones**, y **531 mil** accesos de banda ancha, para un total de **37.8 millones**. El **EBITDA** aumentó **3.8% anual**, o **5.3%** a tipo de cambio constante, impulsado por mayores ingresos por servicios en la mayoría de las operaciones, mientras que habría crecido **6.7%** excluyendo un cargo regulatorio extraordinario en México. El margen EBITDA se expandió a **39.8%**, desde **39.5%** un año antes. La utilidad neta aumentó **9.2% anual**, apoyada por una mayor utilidad operativa pese al incremento en los costos financieros. La razón de deuda neta a **EBITDAaL** de los últimos doce meses mejoró a **1.31x**, desde **1.40x** al cierre de 2025. Por otra parte, América Móvil firmó un acuerdo de compra de acciones con **Liberty Latin America** y **Narvik Capital Partners** para adquirir, a través de su subsidiaria **América Móvil Perú**, el **100%** de las acciones de **WOW Tel**. WOW presta servicios de telecomunicaciones fijas mediante conectividad de fibra óptica en diversas regiones de Perú, principalmente fuera de Lima. El cierre de la operación está sujeto a las condiciones habituales, incluida la aprobación de la autoridad de competencia de Perú, **INDECOPI**.

Cemex reportó sólidos resultados en el **2T26**. Las ventas netas crecieron **12% anual**, impulsadas por la mejora en los volúmenes en México, disciplina de precios en la mayoría de los mercados y un crecimiento favorable en términos comparables. Los volúmenes nacionales de cemento gris aumentaron **1%**, los de concreto premezclado se mantuvieron estables y los de agregados disminuyeron **2%**. El **EBITDA operativo** creció **24%**, beneficiado por los ahorros del programa **Project Cutting Edge**, el apalancamiento operativo derivado de la recuperación de la demanda en México, un ingreso extraordinario de **US$42 millones** en Europa y un entorno favorable de precios, mientras que el margen EBITDA se expandió **210 pb**, hasta **22.2%**. La utilidad neta aumentó **9%**, reflejando un mejor desempeño operativo pese a mayores impuestos y resultados financieros más débiles. El flujo de efectivo libre de operación aumentó **212%**, mientras que la deuda total disminuyó **1%** y el índice de apalancamiento mejoró a **2.08x**, desde **2.72x** un año antes. La administración elevó la meta de ahorros del **Project Cutting Edge** a **US$475 millones**, desde **US$400 millones**, reafirmó su expectativa de crecimiento comparable del EBITDA de **16%-17%**, un **CapEx** de mantenimiento de **US$900 millones**, un **CapEx** de crecimiento de **US$300 millones**, inversiones en intangibles por **US$210 millones**, una inversión en capital de trabajo de **US$50-100 millones** y una

reducción de **US$40 millones** en intereses netos pagados, al tiempo que revisó la expectativa de demanda consolidada de concreto premezclado a estable, desde un crecimiento de un dígito bajo, y la de agregados a una caída de un dígito bajo, desde estable, manteniendo la expectativa de un crecimiento de un dígito bajo para la demanda de cemento. Cemex recibió un **Pliego de Objeciones** de la **Comisión Europea** relacionado con su negocio de aditivos en Francia y Alemania, como parte de una investigación antimonopolio sobre el sector de químicos para la construcción divulgada por primera vez en 2023. La compañía señaló que el documento no implica una determinación definitiva de infracción y que su producción europea de aditivos se destina principalmente al consumo interno, con ventas insignificantes a terceros. Cemex manifestó su desacuerdo con las conclusiones preliminares y responderá formalmente en su momento. Asimismo, indicó que no puede evaluar el posible impacto de la investigación.

Walmex reportó resultados débiles en el **2T26**; las **SSS** en México se desaceleraron y los márgenes consolidados se debilitaron. Los ingresos totales crecieron **1.9% anual**, apoyados por un crecimiento de **3.1%** en México y de **3.6%** en Centroamérica. Las **SSS** alcanzaron **1.8%** en México, frente a **3.0%** en el **1T26**, mientras que Centroamérica mejoró a **2.4%**, desde **0.9%** el trimestre previo, reflejando una menor demanda en México y una mejor tendencia de consumo en la región. Las ventas netas de comercio electrónico en México crecieron **16.2%**, impulsadas por un aumento de **21.1%** en **On-Demand**, mientras que el **GMV** avanzó **11.5%** pese a una caída en las ventas del **Marketplace**. El margen bruto se contrajo **10 pb**, hasta **24.0%**, por inversiones en precios en Centroamérica, parcialmente compensadas por la contribución de nuevos negocios, mientras que los **SG&A** aumentaron **3.0%** debido a que la compañía continuó invirtiendo en nuevas tiendas y comercio electrónico. El **EBITDA** aumentó **0.6%**, mientras que el margen EBITDA se redujo **10 pb**, hasta **9.4%**. La utilidad neta disminuyó **0.7%**, reflejando inversiones en precios y mayores gastos operativos.

GFNorte reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. La cartera de crédito en **Etapas 1 y 2** aumentó **8.0% anual**, impulsada por el crédito al consumo (+10%; automotriz +26%, nómina +14%, tarjetas de crédito +12% e hipotecas +5%), el crédito comercial (+8%), corporativo (+2%) y gubernamental (+7%), mientras que los depósitos principales crecieron **6.0%**, apoyados por un incremento de **11%** en los depósitos a la vista sin costo financiero. La calidad de los activos se mantuvo sólida, con un índice de cartera vencida (**NPL**) de **1.50%**, un aumento de **38 pb** anual, mientras que el costo de riesgo aumentó **28 pb**, hasta **1.9%**. El ingreso financiero neto creció **6.0% anual**, impulsado por la optimización del costo de fondeo y el crecimiento y mezcla de la cartera de crédito, mientras que el **NIM** del banco se expandió **57 pb**, hasta **6.9%**, apoyado por la optimización del costo de fondeo, una mayor participación del crédito al consumo y la estrategia de inmunización del balance. Los ingresos no financieros crecieron **74.0% anual**, impulsados por un mejor resultado técnico en el negocio de seguros y rentas vitalicias, mayores resultados por operación y mayores comisiones netas. La utilidad neta aumentó **6.0% anual**, mientras que el **ROE** se expandió **2.1 pp**, hasta **25.7%**. La compañía reiteró su guía para 2026, que contempla un crecimiento de la cartera (excluyendo crédito gubernamental) de **8%-11%**, un **NIM** del Grupo de **6.2%-6.5%**, un **NIM** bancario de **6.4%-6.8%**, un costo de riesgo de **1.8%-2.1%**, una utilidad neta de **MXN$62,000-64,000 millones**, un **ROE** de **22%-24%** y un **ROA** de **2.2%-2.4%**. Por otra parte, GFNorte nombró a **Tomás Lozano Derbez** como Subdirector General de Finanzas, asumiendo funciones equivalentes a las de **CFO** mientras continúa reportando directamente al **COO**, **Rafael Arana**, quien mantendrá la supervisión de las iniciativas de finanzas, estrategia, tecnología

e IA del Grupo. Lozano cuenta con **19 años** de trayectoria en Banorte y recientemente encabezaba las áreas de Relación con Inversionistas, Desarrollo Corporativo, ESG y Planeación Financiera.

Grupo Bimbo reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Las ventas netas crecieron **4.5%**, excluyendo efectos cambiarios, reflejando una combinación favorable de precio y mezcla, mayores volúmenes y la contribución de adquisiciones recientes, aunque disminuyeron **2.2%** en pesos mexicanos por el efecto de la conversión cambiaria. México registró un crecimiento de **4.7%** apoyado por un sólido desempeño en categorías y canales; **EAA** avanzó **8.4%**, excluyendo efectos cambiarios, gracias a adquisiciones y una sólida demanda en moneda local; América Latina creció **14.1%**, excluyendo efectos cambiarios, tras la adquisición de **Wickbold** y un entorno favorable de precios; mientras que Norteamérica volvió a crecer **1.3%** a tipo de cambio constante, impulsada por ganancias de participación de mercado en todas las categorías en EE.UU. y el continuo dinamismo del negocio subyacente. El **EBITDA ajustado** creció **6.3%**, excluyendo efectos cambiarios, elevando el margen **50 pb**, hasta **14.4%**, ya que las mejoras de productividad en Norteamérica, la disciplina en costos y la reducción de gastos de distribución y administración compensaron con creces la inflación en materias primas. La utilidad neta aumentó **3.1%**, excluyendo efectos cambiarios, pese a mayores costos financieros.

Grupo Financiero Inbursa reportó resultados débiles en el **2T26**. La cartera total de crédito aumentó **8.6% anual**, impulsada por el crédito comercial, el financiamiento automotriz y los créditos de nómina. La calidad de los activos se mantuvo resiliente, con un índice de cartera en **Etapa 3** de **1.93%**, una cobertura de **126.4%** y un índice **CET1** de **23.19%**, pese al aumento en las reservas por pérdidas crediticias relacionadas con tres clientes comerciales en proceso de reestructura y mayores requerimientos de provisiones en la cartera de consumo. Los canales digitales representaron **95.8%** de las transacciones y **98.7%** de los nuevos contratos. El margen financiero aumentó **2.4% anual**, apoyado por el crecimiento sostenido de la cartera de crédito pese a un entorno de menores tasas de interés, mientras que la utilidad operativa disminuyó **20.3%** debido a mayores provisiones y menores ingresos relacionados con el mercado. La utilidad neta cayó **29.3%**, reflejando mayores costos de crédito, menores ganancias por tipo de cambio y tasas de interés, y menores ingresos por seguros, parcialmente compensados por un mayor margen financiero, un mejor desempeño del seguro automotriz y una disciplina en el control de costos.

Arca Continental reportó resultados mixtos en el **2T26**. Las ventas netas aumentaron **0.1% anual**, apoyadas por una estrategia favorable de precios, una mejor mezcla de productos y un sólido desempeño en Sudamérica y México, pese a efectos cambiarios adversos y resultados más débiles en Estados Unidos. El volumen total de bebidas creció **0.6%**, impulsado por un crecimiento de doble dígito en Sudamérica que compensó con creces las caídas en México y Estados Unidos, mientras que el precio promedio por caja unitaria en México y Estados Unidos aumentó **4.5%** gracias a acciones selectivas de precios y una mayor premiumización. La utilidad bruta mejoró **2.1%**, beneficiada por un menor costo de ventas, aunque el **EBITDA** disminuyó **0.2%** y el margen EBITDA se mantuvo estable en **20.7%**, ya que mayores gastos de venta y administración compensaron la expansión del margen. La utilidad neta disminuyó **9.4%**, reflejando una menor utilidad operativa, mayores gastos financieros netos y menores contribuciones de asociadas, parcialmente compensados por una menor tasa efectiva de impuestos.

Sigma Foods reportó resultados positivos en el **2T26**, con un volumen de ventas récord y un flujo de efectivo comparable récord para un segundo trimestre. Los ingresos totales crecieron **6% anual**, impulsados por mayores precios promedio y un crecimiento de **1%** en volumen, apoyado por México, Europa y Latinoamérica. El **EBITDA comparable** aumentó **17% anual**, impulsado por México, Europa y Latinoamérica, mientras que el margen EBITDA comparable se expandió a **11.8%**, desde **10.7%** un año antes. La utilidad neta consolidada se disparó **459% anual**, beneficiada por la ausencia de la pérdida por operaciones discontinuadas registrada en el **2T25**. Durante el trimestre, la compañía completó la adquisición de **Roger Wood Foods** en Estados Unidos, continuó ejecutando su **Plan de Recuperación de Capacidad en Europa** con avances en las plantas de **La Bureba** y **Valencia**, pagó el primer dividendo por **US$76 millones**, recompró **4.1 millones** de acciones y reiteró que mantiene el objetivo de alcanzar su guía de **EBITDA comparable** de **US$1,100 millones** para 2026.

Orbia reportó sólidos resultados en el **2T26**. Los ingresos netos crecieron **20% anual**, impulsados por mayores ventas en todos los grupos de negocio, particularmente **Polymer Solutions**, **Building & Infrastructure** y **Fluor & Energy Materials**. El **EBITDA** aumentó **56%**, apoyado por mayores precios de resinas en **Polymer Solutions**, acciones comerciales proactivas y una mezcla favorable de productos en **Building & Infrastructure**, fortaleza comercial en **Fluor & Energy Materials**, recuperación en **Precision Agriculture** y una sólida demanda en **Connectivity Solutions**, mientras que el margen EBITDA se expandió **463 pb**, hasta **19.9%**. La utilidad neta consolidada mejoró a **MXN$43 millones**, desde una pérdida de **MXN$100 millones** en el **2T25**, beneficiada por una mayor utilidad operativa y un menor gasto por impuestos, parcialmente compensados por mayores costos financieros. El flujo de efectivo operativo mejoró **33%**, principalmente por un mayor EBITDA, parcialmente compensado por mayores inversiones en capital de trabajo derivadas del incremento en ingresos y costos de insumos. La compañía registró un flujo de efectivo libre negativo de **US$73 millones**, una disminución de **11%**. Orbia elevó su guía de **EBITDA** para 2026 a al menos **US$1,200 millones**, desde un rango de **US$1,100-1,200 millones**, manteniendo su expectativa de **CapEx** de aproximadamente **US$400 millones** y una tasa efectiva de impuestos de **27%-32%**.

Gentera reportó sólidos resultados en el **2T26**, con crecimiento de doble dígito en cartera de crédito, utilidad antes de impuestos y utilidad neta. La cartera de crédito aumentó **13.1% anual**, impulsada por un crecimiento de doble dígito en **Banco Compartamos México**, **Compartamos Banco Perú** y **ConCrédito**, mientras que el total de clientes alcanzó un récord de **6.79 millones**, un incremento de **10.7%**. La calidad de los activos se mantuvo resiliente, con un índice de cartera vencida (**NPL**) de **4.04%**, mejorando frente a **4.13%** en el **1T26**, aunque por encima de **3.32%** en el **2T25**, mientras que el índice de cobertura se ubicó en **219.5%** y el índice de capital a activos alcanzó **30.4%**. El ingreso financiero neto aumentó **13.9%**, reflejando la expansión de la cartera y menores costos de fondeo, elevando el **NIM 30 pb**, hasta **41.2%**. Las provisiones para pérdidas crediticias aumentaron **29.7%** debido a mayores requerimientos asociados al crecimiento de la cartera y a la composición actual del portafolio, reduciendo el **NIM** después de provisiones **130 pb**, hasta **28.5%**. Los gastos operativos crecieron **7.7%**, por debajo del crecimiento de la cartera, gracias a iniciativas de eficiencia e inversiones en tecnología. La utilidad neta aumentó **11.6%**, apoyada por un mayor resultado operativo pese al incremento en los costos de crédito. El **ROE** aumentó **10 pb**, hasta **25.0%**, mientras que el **ROA** disminuyó **10 pb**, hasta **7.7%**. La administración mantuvo su guía de **EPS** para 2026 en **MXN$5.88-6.03**,

equivalente a un crecimiento de **13%-16%**, y revisó su expectativa de crecimiento de la cartera de crédito a **6%-9%**, reflejando un enfoque más prudente.

Televisa reportó resultados mixtos en el **2T26**. Los ingresos disminuyeron **3.0%**, principalmente por una caída de **20.3%** en los ingresos de **Servicios Satelitales** debido a una menor base de **RGUs**, parcialmente compensada por un crecimiento de **1.8%** en **Servicios Residenciales**, apoyado por mayores suscriptores de banda ancha, y un incremento de **0.8%** en **Servicios Empresariales**, impulsado por nuevos proyectos en los sectores público y privado. Las adiciones netas de banda ancha fueron de **9.4 mil**, alcanzando un total de **5.7 millones** de suscriptores, mientras que las adiciones netas de telefonía móvil totalizaron **72.3 mil**, elevando la base de suscriptores a **820.0 mil**. La compañía actualizó a **FTTH** más de **1.5 millones** de hogares durante el trimestre, en línea con su objetivo anual. La utilidad operativa por segmentos aumentó **5.0%**, con una expansión del margen de **310 pb**, hasta **41.8%**, ya que las iniciativas de eficiencia, sinergias y menores gastos operativos compensaron la caída en ingresos. La compañía registró una pérdida neta atribuible a los accionistas de **MXN$497.4 millones**, frente a una utilidad neta de **MXN$474.5 millones** en el **2T25**, principalmente por una menor contribución de **TelevisaUnivision**, mayores impuestos y una mayor participación de intereses no controladores.

TelevisaUnivision reportó resultados débiles en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **10% anual**, impulsados por un aumento de **53%** en México tras una audiencia récord de la **Copa Mundial de la FIFA**, mayores ingresos por suscripciones y licencias derivados del sublicenciamiento de los derechos del Mundial, la continua expansión de **ViX Premium** y mayores ingresos por distribución lineal, parcialmente compensados por menores ingresos publicitarios en Estados Unidos. Los ingresos por publicidad disminuyeron **9%** debido a la debilidad cíclica del mercado de programación deportiva en Estados Unidos, aunque los ingresos por suscripciones y licencias aumentaron **40%** gracias al sublicenciamiento del Mundial, el crecimiento de **ViX Premium** y mayores tarifas de afiliación. El **OIBDA ajustado** disminuyó **3%**, ya que los mayores costos de programación deportiva asociados con la **Copa Mundial de la FIFA** compensaron el crecimiento de los ingresos. La compañía registró una pérdida neta de **US$10.5 millones**, frente a una utilidad neta de **US$96.2 millones** en el **2T25**, reflejando mayores gastos por intereses, costos de refinanciamiento y una provisión fiscal significativamente mayor.

Gruma reportó resultados débiles en el **2T26**. Las ventas netas crecieron **3% anual**, beneficiadas por el sólido desempeño en **Europa, Asia y Oceanía** y **Centroamérica**, junto con el efecto favorable de conversión derivado del fortalecimiento del peso mexicano. El volumen de ventas disminuyó **1%** debido a la persistente debilidad del negocio de food service en Estados Unidos, en un entorno de menor confianza del consumidor y mayor sensibilidad a los precios, parcialmente compensada por una demanda estable en México y Europa, y mayores volúmenes en **Asia y Oceanía** y **Centroamérica**. El **EBITDA** disminuyó **5%**, ya que mayores gastos de distribución y comercialización compensaron con creces el crecimiento de los ingresos, mientras que el margen EBITDA se contrajo **130 pb**, hasta **16.8%**. La utilidad neta cayó **12%**, reflejando una menor utilidad operativa y un incremento de **30%** en el costo integral de financiamiento neto, impulsado principalmente por efectos cambiarios sobre posiciones monetarias.

Quálitas reportó resultados débiles en el **2T26**. Las primas emitidas disminuyeron **0.5% anual**, debido a un cambio extraordinario en la cobertura de una de sus mayores cuentas multianuales, aunque excluyendo

este efecto habrían aumentado **3.4%**. Las unidades aseguradas crecieron **2.0% anual**, hasta **6.1 millones**, pese a un entorno de precios agresivo, mientras que las primas devengadas aumentaron **4.4%**, impulsadas por el crecimiento del portafolio y una menor proporción de pólizas multianuales. El índice de siniestralidad aumentó **1.7 pp**, hasta **64.8%**, reflejando el inicio anticipado de la temporada de lluvias y un mayor costo promedio de los siniestros tras cambios en la regulación del IVA, aunque la frecuencia de siniestros se mantuvo por debajo del nivel del año previo. El índice combinado aumentó **2.9 pp**, hasta **95.7%**, la utilidad de suscripción disminuyó **15.8%** y el resultado financiero integral cayó **4.7%** debido a menores rendimientos del portafolio en un entorno de tasas de interés más bajas. La utilidad neta disminuyó **1.3% anual**, mientras que el **ROE** del periodo se ubicó en **21.4%**. La compañía reiteró su objetivo de mantener un **ROE** de largo plazo de al menos **20%**, incluido 2026, y mantuvo su guía de índice combinado de **92%-94%** para el año.

Kimberly-Clark de México reportó resultados positivos en el **2T26**, con una importante expansión de márgenes. Las ventas netas crecieron **3% anual**, alcanzando un máximo histórico trimestral, impulsadas por un aumento de **5%** en **Consumer Products**, que compensó una caída de **5%** en **Away from Home** y de **11%** en exportaciones. La utilidad bruta aumentó **12%**, mientras que el margen bruto se expandió **340 pb**, hasta **41.6%**, beneficiado por menores costos de pulpa y fibra, **MXN$450 millones** en ahorros y mejoras de productividad, pese a mayores costos de resinas y materiales superabsorbentes. El **EBITDA** aumentó **10%**, mientras que el margen EBITDA mejoró **170 pb**, hasta **27.1%**, marcando el décimo tercer trimestre consecutivo dentro o por encima del rango objetivo de largo plazo de la compañía. La utilidad neta creció **9%**, apoyada por un mejor desempeño operativo, mientras que la utilidad por acción aumentó **10%**, reflejando la reducción en el número de acciones en circulación tras recompras. La compañía cerró el trimestre con **MXN$19,600 millones** en efectivo y una razón de deuda neta a EBITDA de **0.9x**, con toda su deuda denominada en pesos mexicanos.

Asur reportó resultados mixtos en el **2T26**. Los ingresos totales aumentaron **9.9% anual**, impulsados por la primera consolidación trimestral completa de **ASUR US Airports** y mayores ingresos por servicios de construcción, mientras que los ingresos excluyendo estos servicios disminuyeron **0.3%**. El tráfico total de pasajeros cayó **2.7%**, hasta **17.3 millones**, reflejando una disminución de **5.0%** en México y de **3.5%** en Puerto Rico, parcialmente compensada por un crecimiento de **3.6%** en Colombia. El ingreso comercial consolidado por pasajero aumentó **12.6%**, apoyado por la contribución de **ASUR US Airports**. El **EBITDA** disminuyó **8.7%**, mientras que el margen EBITDA ajustado, excluyendo el efecto de **IFRIC 12**, se contrajo **560 pb**, hasta **62.0%**, reflejando la primera consolidación trimestral completa de **ASUR US Airports**, mayores costos operativos y el cambio en el método de amortización de la concesión en Colombia. La utilidad neta mayoritaria aumentó **7.1%**, beneficiada por menores pérdidas cambiarias, menores impuestos en México y Colombia, y la amortización del ajuste a valor razonable tras el pago del crédito utilizado para adquirir los activos en Colombia.

Fibra Danhos reportó sólidos resultados en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **9.4% anual**, impulsados por la contribución de nuevos desarrollos industriales, renovaciones de contratos de arrendamiento, incrementos contractuales en rentas y mayores ingresos por estacionamientos y rentas variables. El **NOI** aumentó **8.5% anual**, reflejando los mismos factores, mientras que el margen **NOI** se contrajo **0.7 pp**, hasta **78.0%**. El **EBITDA** aumentó **9.0% anual**, mientras que el margen EBITDA disminuyó **0.3 pp**, hasta **66.2%**. El

AFFO aumentó **8.5% anual**, impulsado por un mejor desempeño operativo, mientras que el **AFFO por CBFI** creció **7.2% anual**, hasta **MXN$0.75**. La utilidad neta aumentó **61.8% anual**, apoyada por una mayor utilidad operativa y un ajuste positivo en el valor razonable de las propiedades de inversión. La razón **loan-to-value** se ubicó en **14.0%**, frente a **12.8%** un año antes.

Vesta reportó sólidos resultados en el **2T26**. Los ingresos por rentas crecieron **16.7%**, reflejando el inicio de nuevos contratos de arrendamiento, ajustes de rentas ligados a la inflación y mayores ingresos por energía. La actividad de arrendamiento alcanzó **2.4 millones de pies cuadrados**, incluyendo **0.9 millones** de nuevos contratos y **1.5 millones** de renovaciones, mientras que la ocupación total del portafolio mejoró **200 pb** respecto al trimestre previo, hasta **91.7%**, con una ocupación estabilizada de **93.7%** y una ocupación mismas propiedades de **95.0%**. El **NOI ajustado** creció **15.6%**, aunque el margen se contrajo **51 pb**, hasta **94.0%**, debido a mayores costos operativos de los inmuebles. El **EBITDA ajustado** aumentó **15.7%**, con un margen **41 pb** menor, hasta **83.7%**, por mayores gastos administrativos y operativos. El **FFO de Vesta** aumentó **6.8%**, parcialmente compensado por mayores gastos por intereses.

Becle reportó resultados débiles en el **2T26**. Las ventas netas disminuyeron **13.9% anual**, principalmente por el efecto cambiario adverso derivado de la apreciación del peso mexicano, menores volúmenes, una mezcla geográfica desfavorable y la venta de la marca **b:oost**. El volumen cayó **6.7%**, hasta **6.0 millones** de cajas de **9 litros**, reflejando una disminución de **8.7%** en Estados Unidos y Canadá y de **7.8%** en México tras la desinversión de **b:oost**, parcialmente compensada por un crecimiento de **3.5%** en el resto del mundo. El **EBITDA** disminuyó **23.4%**, con una contracción de **250 pb** en el margen EBITDA, hasta **20.9%**, principalmente por una mezcla geográfica desfavorable y efectos cambiarios. La utilidad neta cayó **29.6% anual**, ya que una menor utilidad operativa y una menor ganancia cambiaria compensaron con creces menores gastos por intereses e impuestos.

Chedraui reportó resultados débiles en el **2T26**. Los ingresos consolidados disminuyeron **3.9% anual**, reflejando menores ventas en **Chedraui USA** y la apreciación de **9.7%** del peso mexicano frente al dólar, parcialmente compensadas por un crecimiento de **5.1%** en las ventas en México. Las **SSS** aumentaron **1.3%** en México, superando al segmento de autoservicio de **ANTAD** por **142 pb** por vigésimo cuarto trimestre consecutivo, mientras que las **SSS** en Estados Unidos disminuyeron **2.3%** debido a menor tráfico de clientes por un endurecimiento en las políticas migratorias, una alta base de comparación, menores beneficios de **SNAP** y mayores precios de combustibles. El margen bruto se expandió **70 pb**, hasta **24.8%**, beneficiado por una mejor gestión promocional en México, eficiencias operativas en el Centro de Distribución de **Rancho Cucamonga** y mejores condiciones de compra con proveedores. El **EBITDA** cayó **2.2%**, aunque el margen EBITDA aumentó **15 pb**, hasta **9.0%**, ya que las iniciativas de control de costos y eficiencias operativas compensaron parcialmente la debilidad en ventas. La utilidad neta disminuyó **11.5%** debido a una menor utilidad operativa y mayores gastos financieros.

Genomma Lab reportó resultados débiles en el **2T26**. Las ventas netas disminuyeron **6.0% anual**, reflejando una menor demanda en México y la continua disrupción en el canal hispano de Estados Unidos, parcialmente compensadas por un crecimiento **LFL** de **3.9%** en Latinoamérica y un sólido desempeño en las categorías de bebidas isotónicas y fórmulas infantiles. Las ventas **LFL** disminuyeron **3.6%**, aunque la participación de mercado se mantuvo estable o mejoró en todas las unidades de negocio gracias a la

implementación de iniciativas comerciales. El margen bruto se expandió **106 pb**, hasta **64.6%**, beneficiado por mejoras en productividad que compensaron mayores inversiones promocionales y el impacto del nuevo impuesto en México a bebidas saborizadas no calóricas. El **EBITDA** disminuyó **13.9%**, mientras que el margen EBITDA se contrajo **200 pb**, hasta **21.8%**, debido a un menor apalancamiento operativo. La utilidad neta aumentó **5.5%**, impulsada por menores gastos financieros y una reducción en pérdidas cambiarias, pese a un desempeño operativo más débil. La compañía obtuvo una línea de crédito amortizable por **MXN$1,500 millones** a un plazo de **10 años**, que utilizará para refinanciar deuda. Hasta la fecha ha dispuesto de la mitad de la línea y espera recibir el resto durante el tercer trimestre para completar el refinanciamiento.

Alsea reportó resultados moderados en el **2T26**. Los ingresos totales disminuyeron **0.9% anual**, reflejando una menor demanda del consumidor en México y efectos cambiarios adversos, aunque crecieron **3.8%** excluyendo efectos cambiarios. Las **SSS** aumentaron **2.6%**, apoyadas por un crecimiento de **4.4%** en **Quick Service Restaurants**, de **3.6%** en **Coffee Shops** y de **0.6%** en **Full-Service Restaurants**. La compañía abrió **30** nuevas unidades durante el trimestre, alcanzando un total de **4,801** tiendas, mientras que las ventas digitales crecieron **9.2%** y representaron **40.7%** de los ingresos totales, impulsadas por comercio electrónico, agregadores e iniciativas de lealtad. Los usuarios activos de programas de lealtad alcanzaron **8.4 millones**. El **EBITDA pre-IFRS 16** disminuyó **6.2%**, ya que el menor crecimiento de las **SSS**, mayores costos operativos y efectos cambiarios negativos compensaron menores costos de insumos denominados en dólares, mientras que el margen EBITDA se contrajo **70 pb**, hasta **13.5%**. La utilidad neta cayó **48.5%**, principalmente por un efecto cambiario no monetario, mientras que la razón de deuda neta a EBITDA se mantuvo estable en **2.5x**. Durante el trimestre, Alsea completó la desinversión de **Archie's** en Colombia, extendió sus contratos de licencia de **Starbucks** hasta **2046** y mantuvo una sólida generación de flujo operativo. La administración revisó su guía para 2026, reduciendo su expectativa de crecimiento de ventas, **SSS** y **EBITDA pre-IFRS 16** a un dígito bajo, desde un dígito medio previamente, manteniendo un **CAPEX** de aproximadamente **MXN$5,500 millones**, entre **180 y 220** aperturas y una razón de deuda total a **EBITDA pre-IFRS 16** de **2.6x-2.8x**.

Alpek reportó sólidos resultados en el **2T26** y elevó su guía. Los ingresos totales crecieron **28% anual**, beneficiados por mayores volúmenes y mejores precios en ambos segmentos de negocio. El volumen de ventas aumentó **5%**, apoyado por la diversificación de clientes, un sólido desempeño operativo y una fuerte demanda en mercados clave. El **EBITDA comparable** se disparó **169%**, reflejando mayores márgenes de referencia, elevadas tarifas de transporte marítimo, una dinámica favorable de oferta y demanda derivada de los acontecimientos geopolíticos en Medio Oriente y una sólida ejecución operativa, mientras que el **EBITDA reportado** aumentó **300%**. La utilidad neta alcanzó **US$238 millones**, frente a una pérdida de **US$28 millones** en el **2T25**, impulsada por una mayor utilidad operativa y ganancias por inventarios asociadas al aumento en los precios de materias primas, parcialmente compensadas por mayores impuestos y costos financieros. El flujo de efectivo libre operativo aumentó **164%**, pese a una mayor inversión en capital de trabajo asociada con mayores volúmenes y un entorno de precios más altos. La deuda neta disminuyó **12% anual**, hasta **US$1,660 millones**, mejorando la razón de deuda neta a EBITDA a **2.2x**, desde **3.5x** un año antes. Como resultado del mejor desempeño del primer semestre, la administración elevó su guía para 2026, aumentando el **EBITDA comparable** a **US$750-800 millones**,

desde **US$450-550 millones**; el flujo de efectivo libre operativo a **US$300-350 millones**, desde **US$100-150 millones**; el volumen a **4.6 millones de toneladas**, desde **4.5 millones**; y el **CAPEX** a **US$150 millones**, desde **US$130 millones**.

La Comer reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Las ventas netas crecieron **5.7% anual**, impulsadas por un crecimiento de **2.9%** en **SSS**, el éxito de la campaña promocional **"Temporada Naranja"**, el continuo desempeño de **"Miércoles de Plaza"** y un crecimiento generalizado en todos los formatos, regiones y categorías de productos. La compañía expandió su base de tiendas **5.6%**, hasta **94** unidades, mientras que el área de ventas aumentó **4.8%** y el tráfico de clientes avanzó **1.5%**. La utilidad bruta creció **8.2%**, elevando el margen bruto **67 pb**, hasta **29.4%**, gracias a una mezcla de productos más favorable y continuas eficiencias logísticas y de inventarios. El **EBITDA** cayó **7.2%** y el margen EBITDA se contrajo **140 pb**, hasta **10.3%**, ya que mayores salarios, gastos en publicidad y apertura de tiendas, junto con la ausencia de la ganancia extraordinaria por la venta de un terreno registrada en el **2T25**, compensaron el mayor margen bruto. La utilidad neta disminuyó **16.4%**, reflejando una menor utilidad operativa y un resultado financiero neto negativo. La compañía abrió **La Comer Domingo Diez** en Cuernavaca, Morelos, tienda que se suma a otras cuatro unidades de los formatos **City Market, La Comer, Fresko y Sumesa** ya operando en el estado. Con esta apertura, **Grupo La Comer** alcanza **95** unidades comerciales en operación a nivel nacional y **19,000** colaboradores.

Grupo BMV reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Los ingresos crecieron **8% anual**, impulsados por un mejor desempeño de los negocios transaccionales y de suscripción, apoyados por una mayor actividad en renta variable, derivados, OTC e **Indeval**, pese a la apreciación de **9%** del peso mexicano frente al dólar. El **ADTV** aumentó **20% anual**, mientras que el volumen de futuros creció **14%** y los activos bajo custodia aumentaron **13%**. La actividad del mercado primario se mantuvo sólida con la incorporación de tres nuevos emisores —**Sabadell, Park Life y Credijal**—, mientras que **Vesta** y **FEXI** realizaron ofertas subsecuentes. Los gastos operativos aumentaron **13%**, reflejando mayores costos de personal, tecnología, depreciación, rentas y mantenimiento asociados con proyectos estratégicos e inversiones tecnológicas. El **EBITDA** creció **5%**, mientras que el margen EBITDA se contrajo **193 pb**, hasta **55.3%**. La utilidad neta aumentó **2%**, apoyada por una mayor utilidad operativa y un resultado integral de financiamiento más favorable, que compensó parcialmente menores ingresos por intereses derivados de tasas más bajas. La compañía cerró el trimestre con **MXN$3,400 millones** en efectivo y una deuda mínima, manteniendo una sólida posición de caja neta.

Volaris reportó resultados débiles en el **2T26**, afectados por el aumento en los costos de combustible. Los ingresos operativos totales crecieron **24.0% anual**, impulsados por un incremento de **21.5%** en el **TRASM**, derivado de mayores tarifas promedio, una sólida demanda nacional e internacional y un aumento de **9.2%** en los ingresos auxiliares por pasajero. La capacidad (**ASMs**) aumentó **2.0% anual**, hasta **9.1 mil millones**, mientras que el total de pasajeros creció **7.1%**, hasta **8.1 millones**, apoyado por un crecimiento de **5.0%** en pasajeros nacionales y de **13.5%** en internacionales. El **EBITDAR** disminuyó **27.3% anual**, mientras que el margen EBITDAR se contrajo **11.6 puntos porcentuales**, hasta **16.3%**, reflejando un aumento de **70.0%** en el costo promedio del combustible, mayores gastos operativos, costos temporales de mantenimiento de la flota y reducciones de capacidad. Las pérdidas netas aumentaron más de **100% anual**. Durante el trimestre, Volaris mantuvo una sólida posición de liquidez con **US$824 millones** en efectivo, equivalentes e

inversiones de corto plazo, restableció su guía de margen EBITDAR para 2026 de aproximadamente **23%**, reiteró un crecimiento de **ASM** cercano a **5%**, elevó su expectativa de **CAPEX** para 2026 a aproximadamente **US$350 millones** y mantuvo su expectativa de que el grupo aéreo propuesto con **Viva** concluya en 2026, sujeto a aprobaciones regulatorias.

Grupo Herdez reportó resultados débiles en el **2T26**. Las ventas netas disminuyeron **23.0% anual** debido al efecto esperado de la estrategia de adelanto de ventas implementada en el primer trimestre previo a la implementación de **SAP** y a un consumo débil en México. La utilidad bruta cayó **12.1%**, aunque el margen bruto se expandió **430 pb**, hasta **35.0%**, beneficiado por una mezcla de ventas más favorable, aumentos estratégicos de precios en categorías clave y menores descuentos. El **EBITDA** disminuyó **85.3%**, con una contracción del margen EBITDA de **920 pb**, hasta **2.2%**, ya que el desfase temporal en el reconocimiento de ingresos y una menor absorción de gastos afectaron la rentabilidad. La utilidad neta cayó **85.4%**, debido a un desempeño operativo más débil y una menor contribución de **McCormick de México**, parcialmente compensados por menores costos financieros netos y una mayor contribución de **MegaMex**. La compañía cerró el trimestre con una razón de deuda neta a EBITDA de **0.3x**, tras amortizar **MXN$1,000 millones** de deuda y distribuir un dividendo extraordinario de **MXN$15.00 por acción**. La administración espera una normalización del desempeño durante la segunda mitad del año conforme concluya la transición a **SAP** y reiteró su expectativa de crecimiento de ventas netas de **7%-9%** y un EBITDA de **MXN$2,500-2,700 millones** para el año.

Planigrupo reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **1.5% anual**, impulsados por ajustes inflacionarios en aniversarios de contratos de arrendamiento y mayores rentas variables, que compensaron un cambio regulatorio en las tarifas de estacionamiento en Baja California. El tráfico en su portafolio de **36** centros comerciales propios aumentó **1.6% anual**, hasta **26.2 millones** de visitantes, la renta promedio creció **2.6% anual** y la ocupación disminuyó **50 pb**, hasta **93.8%**. El **NOI** aumentó **3.0% anual** gracias a menores reservas para cuentas incobrables, mientras que el **EBITDA** creció **0.2% anual**, ya que costos no recurrentes relacionados con sustitución de propiedades compensaron la mejora del NOI. El **FFO** se mantuvo prácticamente estable respecto al año anterior, reflejando menores gastos por intereses derivados de tasas más bajas y mejores condiciones de refinanciamiento.

Actinver reportó resultados positivos en el **2T26**, con un crecimiento de **20.5% anual** y **73.4% trimestral** en la utilidad neta. Los ingresos operativos totales aumentaron **11.5% anual**, expandiendo el margen operativo **204 pb**, hasta **27.26%**. El margen financiero disminuyó **18.5%** debido a menores tasas de interés y rendimientos de inversión, pese al crecimiento favorable de la cartera de crédito. La compañía revirtió provisiones por pérdidas crediticias por **MXN$35 millones**, lo que resultó en una disminución de **16.8%** en el margen financiero ajustado. Las comisiones netas aumentaron **18.7%** gracias al crecimiento del negocio de administración de fondos y a la contribución de **Bursanet** y del negocio fiduciario. Los ingresos por operación crecieron **15.6%** debido a la recuperación de las estrategias de derivados y mercado de dinero, así como a una mayor contribución del negocio de mercados de capitales. Otros ingresos incluyeron una liberación de provisiones por pérdidas crediticias de **MXN$169 millones**, superior a la esperada, derivada de una mejor calidad crediticia. Los gastos administrativos aumentaron **8.4%** por mayores costos de

nómina, seguridad social y el proceso de digitalización. La utilidad neta aumentó **20.5% anual**. El margen neto mejoró **144 pb**, hasta **19.12%**, aunque el **ROE** disminuyó **255 pb**, hasta **15.50%**.

Nemak reportó resultados mixtos en el **2T26**. Los ingresos aumentaron **18.5% anual**, impulsados por la contribución de las operaciones recientemente adquiridas, mayores precios del aluminio, una demanda subyacente resiliente y efectos cambiarios favorables en Europa y el resto del mundo. El **EBITDA** disminuyó **6.0% anual** y el margen EBITDA se contrajo **2.9 pp**, hasta **11.4%**, reflejando una alta base de comparación, gastos operativos temporales asociados con mayores niveles de producción en algunas plantas de Norteamérica, costos extraordinarios de operación y efectos cambiarios adversos por la apreciación del peso mexicano. La compañía reportó una pérdida neta de **US$13 millones**, mejorando frente a la pérdida de **US$24 millones** registrada un año antes, gracias a menores pérdidas cambiarias no monetarias, parcialmente compensadas por una menor utilidad operativa y mayores impuestos.

Grupo Rotoplas reportó sólidos resultados en el **2T26**. Las ventas netas crecieron **3.4% anual**, apoyadas por un crecimiento de **3.2%** en productos y de **4.7%** en servicios, ya que el sólido desempeño en México, Estados Unidos, Perú y Centroamérica compensó la debilidad en Argentina. **bebbia** superó los **193,000** suscriptores activos, reforzando la expansión continua del negocio de servicios. La utilidad bruta aumentó **5.0%**, mientras que el margen bruto se expandió **70 pb**, hasta **42.0%**, beneficiado por una gestión ágil de precios y eficiencias en costos de producción. El **EBITDA ajustado** creció **11.0%**, con una expansión del margen EBITDA de **90 pb**, hasta **13.4%**, ya que una mayor rentabilidad bruta y una disciplina en el control de gastos impulsaron el apalancamiento operativo. La compañía reportó una pérdida neta de **MXN$201 millones**, frente a una utilidad neta de **MXN$42 millones** en el **2T25**, principalmente por costos financieros no monetarios asociados con la posición monetaria en Argentina, pérdidas cambiarias y una mayor provisión de impuestos, pese a un mejor desempeño operativo. La deuda financiera neta disminuyó **16.0% anual**, hasta **MXN$3,200 millones**, mejorando la razón de deuda neta a EBITDA a **2.3x**, desde **3.2x** un año antes.

Vinte reportó sólidos resultados en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **10.9% anual**, impulsados por un mayor precio promedio que compensó la disminución en volumen. El precio promedio por vivienda aumentó **24.4%**, superando **MXN$1.2 millones**, como resultado del enfoque de la compañía en vivienda de mayor valor y ajustes de precios en distintos segmentos. Cabe destacar que el precio promedio por unidad aumentó entre **30% y 40%** en algunas regiones. La compañía espera mantener la misma estrategia de precio y mezcla durante el resto del año. Por su parte, el volumen disminuyó **10.4% anual**, frente a una caída de **14.5%** en el **1T26**, debido a la apertura de seis proyectos durante la primera mitad del año. **VINTE** espera que el volumen continúe mejorando en la segunda mitad del año gracias al lanzamiento de aproximadamente seis nuevos proyectos, incluida la nueva operación en **Cuernavaca**, donde ya comenzó la escrituración. El margen bruto se expandió **1.1 pp**, hasta **33.6%**, impulsado por sinergias en compras de materiales de construcción con **Javer** y una mezcla de productos más favorable. La compañía espera capturar sinergias adicionales durante el resto del año. Sin embargo, los gastos de venta y administración aumentaron **24.7%** debido a las aperturas. Como resultado, el **EBITDA** creció **6.6% anual**, mientras que el margen se contrajo **70 pb**, hasta **17.0%**. La utilidad neta disminuyó **10.3% anual** debido a mayores gastos financieros y un incremento en la tasa de impuestos diferidos. El **ROIC** fue de **18%**, significativamente

superior al **WACC** de **12%**. La compañía registró un flujo de efectivo operativo ligeramente negativo de **MXN$44 millones** durante el trimestre por adquisiciones de terrenos y desarrollo de vivienda. Se espera que genere flujo de efectivo positivo durante la segunda mitad del año gracias a los nuevos proyectos.

Grupo Hotelero Santa Fe reportó resultados moderados en el **2T26**. Los ingresos totales disminuyeron **8.1% anual**, principalmente por menores ingresos por habitaciones ante una menor actividad turística en México, menores ventas de alimentos y bebidas, otros ingresos hoteleros y menores comisiones por administración de hoteles de terceros, parcialmente compensados por mayores ingresos del club vacacional. El **RevPAR** de los hoteles propios se mantuvo estable, ya que un aumento de **1.9%** en la tarifa diaria promedio (**ADR**) compensó una disminución de **1.1 pp** en la ocupación, hasta **62.3%**. El **EBITDA** cayó **19.1%**, con una contracción del margen EBITDA de **2.9 pp**, hasta **21.1%**, reflejando menores ingresos. La utilidad neta disminuyó **85.5% anual** debido al desempeño operativo y a una menor ganancia cambiaria. La razón de deuda neta a EBITDA aumentó a **2.9x**, desde **2.3x** en el **2T25**. Durante el trimestre, la compañía completó la adquisición del hotel **Thompson Zihuatanejo** de **70 habitaciones**, ampliando su portafolio a **25 hoteles** con **6,065 habitaciones**, y aprobó la conversión de **Krystal Grand Punta Cancún** en **Breathless Punta Cancún** y de **Mahekal** en **Viceroy Mahekal** como parte de su estrategia de reposicionamiento del portafolio.

Fibra Shop reportó sólidos resultados en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **5.3% anual**, impulsados por mayores ingresos por rentas, mientras que la ocupación consolidada del portafolio se mantuvo sólida en **94.9%** y la ocupación estabilizada alcanzó **96.9%**, reflejando una actividad de arrendamiento resiliente con **2,131** contratos ejecutados. El **NOI** aumentó **3.1%**, mientras que el margen **NOI** se contrajo **209 pb**, hasta **74.3%**. El **EBITDA** avanzó **3.0%**, con una disminución del margen EBITDA de **217 pb**, hasta **71.4%**, reflejando mayores gastos operativos. El **AMEFIBRA FFO** aumentó **15.6%**, hasta **MXN$204 millones**. La razón **loan-to-value** mejoró a **38.8%**, desde **39.8%** un año antes, reflejando un fortalecimiento continuo del balance.

Grupo Industrial Saltillo reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Los ingresos aumentaron **11%**, impulsados por una mezcla de productos más favorable, una mayor participación de componentes de valor agregado, particularmente en Norteamérica, y mayores volúmenes de fundición en ambas regiones. El volumen de fundición creció **7%**, apoyado por mayores programas de producción de los fabricantes automotrices, iniciativas comerciales y una mayor diversificación hacia componentes para vehículos comerciales, mientras que el volumen de maquinado aumentó **3%**, reflejando el arranque de nuevos programas y una mayor utilización de la capacidad instalada. El **EBITDA** aumentó **1%**, aunque el margen disminuyó de **13%** a **11%** debido a efectos cambiarios desfavorables, mayores precios de chatarra en Norteamérica y mayores costos de energía en Europa. La utilidad neta disminuyó a **US$1 millón**, desde **US$6 millones** en el **2T25**.

Consorcio Ara reportó resultados mixtos en el **2T26**. Los ingresos crecieron **11.4% anual**, apoyados por un incremento de **17.0%** en el precio promedio de venta, impulsado por una mezcla de productos más favorable y un sólido crecimiento en los segmentos **Medio** y **Residencial**. Las ventas de vivienda disminuyeron **4.0%**, reflejando la conclusión de un desarrollo de vivienda económica en **Tijuana**, parcialmente compensada por un crecimiento de **16.2%** y **46.5%** en las viviendas vendidas de los

segmentos Medio y Residencial, respectivamente. La utilidad bruta aumentó **7.3%**, aunque el margen bruto se contrajo **100 pb**, hasta **25.2%**, debido a mayores costos de construcción. El **EBITDA** aumentó **1.4%**, mientras que el margen EBITDA disminuyó **130 pb**, hasta **12.6%**, ya que mayores gastos de venta y administración, principalmente comisiones y promociones, compensaron el crecimiento de los ingresos. La utilidad neta disminuyó **5.6%**, reflejando una menor utilidad operativa, mayores gastos corporativos relacionados con proyectos que comenzarán a generar ingresos en la segunda mitad del año y una menor contribución de empresas asociadas.

Axtel reportó resultados débiles en el **2T26**. Los ingresos totales disminuyeron **3% anual**, reflejando menores ingresos en los segmentos **Wholesale** y **Gobierno**, parcialmente compensados por ventas estables en **Enterprise**, apoyadas por un crecimiento de **5%** en **IT & Cybersecurity**, que compensó el menor desempeño de **Telecom** y **Voice**. El **EBITDA** disminuyó **10%** debido a una menor contribución operativa en los distintos segmentos del negocio y a una variación desfavorable de **MXN$25 millones** en otros ingresos, mientras que el margen EBITDA se contrajo **300 pb**, hasta **29.0%**. La utilidad neta cayó **64%**, reflejando una menor utilidad operativa y un resultado integral de financiamiento más débil, pese a menores gastos financieros netos.

CADU reportó resultados **neutrales** en el **2T26**. Los ingresos totales crecieron **32.5% anual**, impulsados por un aumento de **35.9%** en los ingresos por vivienda tras un incremento de **58.3%** en las entregas, hasta **1,146 viviendas**, reflejando principalmente mayores ventas de vivienda social apoyadas por una mayor demanda en **Quintana Roo** y el programa **Infonavit T-100**. El precio promedio de venta disminuyó **14.2%** debido a una mayor participación de vivienda social de menor precio. El **EBITDA** aumentó **7.7% anual**, pese a una contracción de **3.6 pp** en el margen EBITDA, hasta **15.6%**, reflejando una mayor contribución de vivienda social y servicios de construcción de menor margen. La utilidad operativa aumentó **23.0% anual**, mientras que la utilidad neta disminuyó **9.7%**, ya que mayores impuestos compensaron el mejor desempeño operativo. Durante el trimestre, **CADU** lanzó nuevos desarrollos residenciales y de vivienda social en **Tulum** y **Playa del Carmen**, pagó el primer dividendo en efectivo de **MXN$0.19 por acción** y reiteró su enfoque en mejorar la rentabilidad, la generación de efectivo, el capital de trabajo y el apalancamiento.

Vitro reportó resultados mixtos en el **2T26**. Los ingresos netos consolidados crecieron **27.7% anual**, impulsados por un mayor valor de los servicios prestados tras la reestructura corporativa de la compañía. El **EBITDA** mejoró a **US$0.4 millones**, desde una pérdida de **US$1.3 millones** en el **2T25**, beneficiado por mayores ingresos y eficiencias administrativas tanto en costo de ventas como en gastos de venta, generales y administrativos, mientras que el margen EBITDA se expandió **10.2 pp**, hasta **2.1%**. La utilidad neta de operaciones continuas aumentó **4.6%**, apoyada por un mejor desempeño operativo, mayores ingresos financieros netos derivados de ingresos por intereses y ganancias cambiarias, y un beneficio fiscal favorable, aunque la utilidad neta reportada disminuyó **18.6%** debido a la ausencia de las ganancias por operaciones discontinuadas registradas un año antes.

Grupo Ollamani alcanzó un acuerdo con **Cruz Azul**, mediante el cual el equipo disputará sus partidos como local en el **Estadio Banorte** durante el **Torneo Apertura 2026** de la Liga MX. El estadio también será sede de los partidos de **América** y **Atlante**.

MIRANDA INTELLIGENCE

Grupo Gigante informó que su división de restaurantes está realizando una evaluación inicial y preliminar para una posible adquisición de **La Casa de Toño**, confirmando versiones previas publicadas por medios sobre el proceso de venta. La compañía señaló que no ha firmado acuerdos definitivos o vinculantes, no existe un precio acordado y advirtió que no hay certeza de que la transacción llegue a concretarse.

Grupo Aeroportuario del Centro Norte (OMA) colocó **MXN$3,000 millones** en **Cebures** de largo plazo en dos emisiones. El tramo **OMA 26**, por **MXN$420 millones** a **3 años**, se colocó a **TIIE de Fondeo +39 pb** con vencimiento el **16 de julio de 2029**. El tramo **OMA 26-2**, por **MXN$2,580 millones** a **7 años**, paga una tasa fija de **9.17%** y vence el **11 de julio de 2033**. Ambas emisiones recibieron calificaciones **AAA(mex)** de **Fitch** y **AAA.mx** de **Moody's Local**, con perspectiva estable. Los recursos se destinarán al prepago de **MXN$1,700 millones** en créditos bancarios de corto plazo, al pago total del bono **OMA 23L** por **MXN$640 millones**, con vencimiento el **24 de julio de 2026**, y al financiamiento del Programa Maestro de Desarrollo, capital de trabajo y otros fines corporativos.

Banco Invex obtuvo **MXN$4,000 millones** mediante la reapertura de dos emisiones de deuda colocadas originalmente en mayo bajo las claves **BINVEX 26** y **BINVEX 26-2**. La reapertura de **BINVEX 26** recaudó **MXN$1,700 millones** a un plazo de **3 años**, pagando **TIIE de Fondeo +0.95%**. La de **BINVEX 26-2** obtuvo **MXN$2,300 millones** a **5 años**, con una tasa fija de **10.11%**, equivalente al rendimiento del **M Bono 2031** más un diferencial de **1.30%**. Invex señaló que los recursos fortalecerán su capacidad de captación y respaldarán el crecimiento de la cartera de crédito. Las emisiones cuentan con calificaciones **AA-.mx** de **Moody's Local México** y **AA-(mex)** de **Fitch Ratings**.

Sitios Latinoamérica anunció la salida de **Héctor Macías Noriega** como **CFO**, con efecto a partir del **21 de julio de 2026**, para emprender proyectos personales. El Consejo de Administración nombró a **María Camila Mora Huertas**, anteriormente Tesorera, como **Directora Interina de Administración, Finanzas y ESG**. Mora cuenta con más de **15 años** de experiencia en finanzas y negocios internacionales, con cargos directivos en **AB InBev, Microsoft y Citibank**, y posee estudios de finanzas por la **Universidad Externado de Colombia** y **Columbia University**.

Fibra HD nombró a **Mario del Bosque** como nuevo **Director General (CEO)**, como parte de una nueva etapa enfocada en su especialización como vehículo inmobiliario industrial. Del Bosque cuenta con **20 años** de experiencia en el sector, incluyendo una trayectoria en **O'Donnell**, fondo de capital privado especializado en bienes raíces industriales. Ha participado en la adquisición, desarrollo y administración de más de **640,000 metros cuadrados**, así como en transacciones inmobiliarias industriales por aproximadamente **US$500 millones**.

Betterware de México nombró a **Juan Pajón** y **Arquímedes Celis** como nuevos integrantes de su Consejo de Administración tras la aprobación de los accionistas. Pajón, actual **Global Customer Success & Innovation Director** de **Oracle** y ex **Global CIO** de **Grupo Bimbo**, apoyará la transformación digital de la compañía, mientras que Celis, ex **CEO** de **Grupo Lala** y ex directivo de **Bachoco** y **Barcel**, fortalecerá la estrategia comercial y la propuesta de valor para los clientes. Ambos sustituyen a **Martín Werner** y **Silvia Dávila**, quienes se retiran del Consejo. Por otra parte, tras la adquisición de **Tupperware LATAM**, Betterware

nombró a **David Kusuma**, ex director global de **I+D** de Tupperware, como consultor estratégico de investigación y desarrollo para liderar la innovación en los portafolios de **Tupperware LATAM** y **Betterware**.

OTRAS COMPAÑÍAS

Walmart Inc. retiró del mercado cuatro ensaladas de lechuga iceberg de la marca **Marketside**, suministradas por **Taylor Farms**, como medida preventiva ante un brote de **ciclosporiasis** en Estados Unidos que ha afectado a personas en **34 estados**. **Taylor Farms** informó que suspendió la distribución de lechuga iceberg proveniente de una planta de procesamiento en el centro de México y detuvo nuevos envíos del lote involucrado, distribuido entre el **29 de junio** y el **16 de julio**. **Walmart** señaló que no se han confirmado casos entre sus clientes y que continúa coordinándose con la **FDA**, los **CDC** y las autoridades sanitarias mexicanas. No obstante, **Taylor Farms** retirará voluntariamente un lote de lechuga iceberg producido en el centro de México, aunque no se ha detectado contaminación por **Cyclospora** en el producto.

El grupo alemán de ingredientes **Döhler** inició operaciones en una nueva planta de producción en **Soyaniquilpan, Estado de México**, con una inversión superior a **MXN$1,200 millones**. La instalación abastecerá ingredientes naturales, sabores y sistemas funcionales para clientes de las industrias de bebidas, alimentos procesados, lácteos y nutrición.

Centinela Property, administrador y desarrollador de bienes raíces industriales, completó la venta del **Atlas Portfolio**, integrado por **15 edificios industriales** ubicados en distintas ciudades de México, con un área bruta rentable combinada de **183,461 metros cuadrados**. Los inmuebles corresponden a los proyectos **Noreste, Frontera, Plus y TMW**, pertenecientes al fideicomiso **CKD IGS3CK17**, emitido en 2017 por **Grupo Desarrollador IGS** y **Centinela Property**.

Grupo Ferrero anunció una inversión de **US$86 millones** en su planta de **San José Iturbide, Guanajuato**, para ampliar su capacidad de producción, incrementar las exportaciones y asegurar el suministro de energía para respaldar su crecimiento futuro.

La consultora tecnológica **Capgemini** anunció la expansión de su centro tecnológico en **Guadalajara**, junto con el nombramiento de **Armando Pineda** como vicepresidente y director de su **Global Delivery Center**. La medida fortalece la capacidad regional de prestación de servicios de la compañía desde México. No se reveló el monto de la inversión.

El Gobierno de México confirmó la recepción de las primeras **12 locomotoras** que operarán el segmento de carga del **Tren Maya**, como parte de su estrategia para fortalecer el desarrollo económico y la infraestructura logística en el sureste del país. La implementación del servicio de carga se suma a la operación del servicio de pasajeros.

Mexicana de Aviación inició operaciones de la ruta entre el **AIFA** y **Hermosillo**, ampliando a **18 destinos nacionales** su red desde ese aeropuerto. La ruta operará **seis días por semana** con aeronaves **Embraer E-190 E2** y **E-195 E2**, mientras que la aerolínea prevé incorporar **Guanajuato** y cerrar **2026** con **19 destinos**.

MIRANDA INTELLIGENCE

ECONÓMICO

La inflación aumentó **0.07%** en la primera quincena de julio, por debajo de la estimación de **0.10%** de la **Encuesta Citi de Expectativas México**. La inflación subyacente avanzó **0.16%**, en línea con la proyección, con un aumento de **0.11%** en mercancías y de **0.20%** en servicios. Los precios no subyacentes disminuyeron **0.23%** quincenal, impulsados principalmente por una caída de **1.50%** en frutas y verduras. A tasa anual, la inflación general se desaceleró a **3.10%**, desde **3.37%** en junio, mientras que la inflación subyacente se ubicó en **3.95%**.

El **IGAE** se contrajo **0.3% mensual** en mayo con cifras desestacionalizadas, revirtiendo la expansión de **1.4%** registrada en abril, aunque con una caída menor al consenso de **-0.4%**. Las actividades secundarias disminuyeron **0.8%** y las primarias **0.5%**, mientras que las terciarias crecieron **0.2%**. A tasa anual y con cifras originales, el **IGAE** avanzó **1.1%**. Las actividades primarias crecieron **7.6%**, las terciarias **1.7%** y las secundarias disminuyeron **0.7%**.

Los ingresos por servicios aumentaron **0.1% mensual** con cifras desestacionalizadas en mayo, desacelerándose frente al avance de **0.2%** registrado en abril, de acuerdo con la **Encuesta Mensual de Servicios (EMS)** del **INEGI**. A tasa anual y con cifras originales, los ingresos por servicios disminuyeron **2.8%**.

Los ingresos del comercio minorista disminuyeron **0.6% mensual** con cifras desestacionalizadas en mayo, de acuerdo con la **Encuesta Mensual sobre Empresas Comerciales (EMEC)** del **INEGI**. No obstante, las ventas minoristas crecieron **1.6% anual** con cifras originales.

El **IMOAM** del **INEGI** anticipa una contracción anual de **0.8%** en la actividad manufacturera durante junio de 2026, una caída mayor que el estancamiento observado en mayo.

Los inversionistas extranjeros vendieron **US$763.7 millones** en acciones mexicanas durante junio de 2026, de acuerdo con datos del **Banco de México**, registrando el primer saldo mensual negativo en tres meses y la segunda mayor salida de capitales en nueve meses, sólo por detrás de los **US$1,279.4 millones** de marzo. La tenencia total de acciones mexicanas por parte de inversionistas extranjeros se ubicó en **US$193.6 mil millones**, un incremento de **8.6%** en el año y equivalente al **36%** de la capitalización bursátil de las **35** emisoras locales más grandes y líquidas, aunque **6%** por debajo del máximo histórico registrado en febrero.

Los sistemas de transporte urbano movilizaron **276.1 millones** de pasajeros en mayo de 2026, un incremento de **3.4% anual**, mientras que los kilómetros recorridos aumentaron **9.4%**, hasta **61.8 millones**, de acuerdo con el **INEGI**. El crecimiento de pasajeros reflejó aumentos de **19.0%** en **Monterrey**, **8.7%** en **Puebla**, **8.3%** en **Querétaro** y **1.5%** en la **Ciudad de México**, parcialmente compensados por caídas de **10.3%** en **León**, **14.5%** en **Acapulco** y **7.9%** en **Chihuahua**.

Los economistas continúan esperando que el **Banco de México** mantenga sin cambios la tasa de referencia en **6.50%** al cierre de **2026** y **2027**, de acuerdo con la más reciente **Encuesta Citi de Expectativas México**. La mediana del pronóstico de crecimiento del **PIB** permaneció en **1.1%** para **2026** y **1.8%** para **2027**. La

expectativa de inflación general para **2026** disminuyó a **4.09%**, desde **4.15%**, mientras que la inflación subyacente bajó a **4.10%**, desde **4.20%**. Para **2027**, la inflación general descendió a **3.80%**, desde **3.84%**, y la subyacente también se ubicó en **3.80%**, frente a **3.85%** previamente. La expectativa para el tipo de cambio al cierre de **2026** se ajustó ligeramente a **17.90 pesos por dólar**, desde **17.92**, mientras que la proyección para **2027** se mantuvo en **18.50**.

El **Gobierno Federal** anunció que **435** estaciones de servicio adicionales se incorporaron al **Acuerdo Voluntario para la Estabilización del Precio del Diésel**, tras el comunicado conjunto emitido el **12 de julio** por **Hacienda** y la **Comisión Nacional de Energía (CNE)**, elevando la participación a **8,481** estaciones, equivalentes al **83%** del sector. Las autoridades señalaron que el precio nacional del diésel se mantuvo por debajo de **MXN$27.00** por litro y por debajo de **MXN$25.39** en las zonas fronterizas, mientras que **1,721** estaciones continuaron vendiendo diésel a precios significativamente superiores. El Gobierno reiteró que los incentivos del **IEPS**, menores comisiones por procesamiento de pagos, el apoyo logístico de **Pemex** y el fortalecimiento de la seguridad en la cadena de suministro continúan vigentes para apoyar la estabilidad de los precios de los combustibles.

Hacienda refinanció **MXN$183,200 millones** de deuda interna, extendiendo en **3.64 años** el plazo promedio de vencimiento de la deuda refinanciada. Como parte de la estrategia, recompró **Cetes, Bondes F, Bonos M y Udibonos** con vencimientos en **2026**, **2027** y posteriores a **2028**. De manera complementaria, colocó una nueva referencia de **Udibonos** a **10 años** con vencimiento en **abril de 2037**, cupón de **4%** y rendimiento de **4.60%**. El monto en circulación del nuevo instrumento aumentó a aproximadamente **MXN$10,900 millones**, aportando liquidez adicional por **MXN$4,100 millones**.

El subgobernador del **Banco de México**, **Gabriel Cuadra García**, señaló que la inflación enfrenta riesgos al alza que representan un desafío para el banco central, incluyendo factores del lado de la oferta, que tienden a reflejarse en ajustes de precios relativos más que en presiones inflacionarias generalizadas, así como una posible depreciación del peso. También indicó que los impuestos especiales sobre ciertos alimentos y los aranceles a importaciones provenientes de países sin tratado comercial con México podrían afectar la trayectoria de la inflación.

El paquete arancelario impuesto por el Gobierno de México en **diciembre de 2025** a productos provenientes de países sin tratado de libre comercio está mostrando una fuerte reducción en las importaciones afectadas, particularmente desde Asia, de acuerdo con datos de la **Subsecretaría de Comercio Exterior** de la **Secretaría de Economía**. Las importaciones bajo las **1,463** fracciones arancelarias incluidas en el decreto disminuyeron **23.2% anual**, hasta **US$11,800 millones**, entre enero y mayo. **China** concentró la mayor parte del ajuste, con una caída de **28.4% anual** en las importaciones de dichas fracciones, hasta **US$7,200 millones**.

México y **Estados Unidos** iniciaron una tercera ronda de conversaciones bilaterales en la **Ciudad de México** sobre la revisión conjunta del **T-MEC**, que se desarrollará hasta el **23 de julio**. La agenda incluye comercio de acero y aluminio, sector automotriz, seguridad económica, temas laborales, agricultura y servicios de pagos electrónicos. La **USTR** reconoció avances recientes de México en temas señalados en el **National Trade Estimate Report 2026**, incluyendo medidas relacionadas con exportaciones de aguacate vinculadas

a la deforestación y requisitos de pruebas para equipos de telecomunicaciones. En una entrevista, el representante comercial de Estados Unidos, **Jamieson Greer**, señaló que el objetivo de Washington es incrementar el contenido regional de los bienes producidos en Norteamérica, fortaleciendo las cadenas de suministro y reduciendo la dependencia de insumos provenientes de otras regiones, particularmente Asia. Agregó que la administración **Trump** busca un nuevo entendimiento con México y Canadá que fortalezca la integración productiva regional y reduzca el déficit comercial estadounidense, señalando que un acuerdo que privilegie contenido canadiense, mexicano y estadounidense sería un resultado positivo. También reconoció que el déficit comercial global de Estados Unidos se ha reducido desde la entrada en vigor de la política arancelaria en **abril de 2025**, aunque su composición ha cambiado, con una disminución del déficit con Canadá y un aumento con México.

El Gobierno de **Estados Unidos** estaría preparando una nueva ronda de aranceles contra aproximadamente **100 países**, respaldada por fundamentos legales más sólidos para resistir impugnaciones judiciales, según declaró el representante comercial estadounidense **Jamieson Greer**. Los aranceles temporales generalizados de **10%** actualmente vigentes expirarán el **24 de julio**.

En la subasta de **Cetes**, la tasa del plazo de **28 días** disminuyó **2 pb**, hasta **6.18%**; la de **91 días** bajó **14 pb**, hasta **6.49%**; la de **182 días** permaneció sin cambios en **6.75%**; y la de **364 días** disminuyó **17 pb**, hasta **6.93%**.

MIRANDA
INTELLIGENCE

	Price	Return in Pesos					
	23-Jul-26	1 Day	1 Week	1 Month	3 Months	6 Months	YTD
IPC	66,266.01	-1.5	-0.1	-0.9	-3.4	-2.8	3.0
Pesos / Dólar	17.52	0.7	0.6	-0.5	0.8	0.9	-2.7
Telecommunications							
Amx B	$ 22.76	0.3	-0.4	0.2	-0.1	26.1	22.2
Axtel CPO	$ 2.75	1.5	2.2	-0.4	10.0	-3.5	-4.5
Media / Entertainment							
Tlevisa CPO	$ 9.84	-0.3	3.5	3.8	-7.6	-14.7	-6.2
Aguilas CPO	$ 78.96	0.8	2.1	1.1	2.4	12.9	7.0
Mega CPO	$ 62.22	-0.3	-0.2	8.2	4.7	-3.1	20.3
CIE B	$ 32.50	0.0	0.0	-24.4	-18.8	-19.8	-18.8
Diablos O	$ 43.23	0.0	0.1	0.3	27.9	69.5	76.4
Self-service							
Walmex*	$ 47.34	-2.5	-4.5	-6.8	-12.6	-18.4	-15.7
Soriana B	$ 29.30	0.0	-2.2	-6.2	-10.6	-13.8	-28.4
Lacomer UBC	$ 33.40	-2.9	-2.8	-4.5	-20.2	-11.8	-13.2
Chdraui B	$ 86.33	-0.7	-3.8	-4.0	-14.4	-31.0	-30.0
Specialized Retail							
Alsea*	$ 40.02	-0.4	-4.2	-13.6	-22.1	-28.6	-25.7
Livepol C	$ 100.04	-0.1	0.1	0.1	-5.1	-2.8	-0.2
Sports	$ 7.80	-1.3	-1.3	-11.4	-13.3	-18.0	-22.0
Beverages							
AC *	$ 196.39	-4.5	0.2	-6.5	-7.8	-1.5	0.8
Femsa UBD	$ 222.34	-2.4	-1.2	0.6	13.5	22.0	26.3
Kof L	$ 179.71	-1.6	0.4	-4.1	1.5	-2.9	5.1
Cultiba B	$ 11.80	0.0	-5.6	-12.7	-7.5	0.4	-1.7
Food							
Bimbo A	$ 59.00	-2.0	1.9	5.6	9.0	-4.3	-0.2
Gruma B	$ 268.93	-3.8	-6.1	-3.9	-8.5	-14.3	-13.3
SigmaF A	$ 16.83	1.4	2.0	8.4	-1.8	-1.6	6.9
Cuervo*	$ 14.48	0.3	0.1	-0.2	-3.1	-27.5	-30.0
Herdez *	$ 51.98	-3.9	-4.9	-5.9	-25.2	-16.6	-24.9
Consumer Goods							
Kimber A	$ 39.27	1.2	1.3	5.8	-5.3	-1.7	2.3
Lab B	$ 14.06	-3.2	-5.4	-2.1	-18.8	-19.1	-21.4
Cement, Construction & Infrastructure							
Cemex CPO	$ 21.50	-3.0	-5.6	0.7	-1.4	-4.3	4.0
Ideal B1	$ 43.00	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.3	-2.3
Pinfra *	$ 277.98	-1.4	-1.2	1.6	-1.9	2.6	4.0
Lamosa *	$ 96.00	0.0	0.1	3.2	-2.0	-6.8	-6.8
GCC*	$ 208.07	0.2	-1.3	3.1	1.6	9.5	13.9
CMoctez*	$ 85.00	0.0	0.0	1.2	6.3	2.4	3.7
Housing							
Ara *	$ 4.93	-1.2	0.6	2.1	11.3	34.7	31.8
Cadu A	$ 7.35	-0.4	-0.7	-6.4	-2.0	47.0	47.0
Vinte*	$ 35.50	-1.9	-4.1	-4.1	6.0	5.1	11.8

MIRANDA
INTELLIGENCE

	Price	Return in Pesos					
	23-Jul-26	1 Day	1 Week	1 Month	3 Months	6 Months	YTD
Mining & Metals							
GMexico B	$ 209.25	-2.7	5.0	1.6	6.5	8.5	23.1
Peñoles *	$ 803.14	-1.8	3.2	2.1	-15.4	-25.3	-15.2
Mfrisco A1	$ 13.53	-2.2	0.2	17.0	40.9	36.8	52.7
Autlan B	$ 7.59	1.2	2.4	2.6	1.9	1.2	5.3
Steel							
Ich B	$ 179.99	0.0	-0.0	2.6	10.3	3.6	0.0
Simec B	$ 172.00	0.0	0.0	-3.8	-3.7	-4.2	-5.5
Airlines / Airports							
Aero*	$ 25.76	-2.1	-6.5	-15.0	-1.3	-29.3	-35.6
Volar A	$ 13.17	-2.8	-3.8	-18.2	1.6	-20.5	-17.6
Asur B	$ 471.40	-0.6	-3.4	-9.0	-13.8	-19.5	-18.6
Gap B	$ 376.45	-0.1	-3.9	-12.2	-17.7	-21.9	-20.4
Oma B	$ 227.31	-0.6	-2.5	-3.7	-8.2	-9.3	-6.7
Industrials							
Alpek A	$ 12.50	0.2	-2.2	-0.1	11.2	36.8	35.0
Nemak A	$ 2.73	-3.2	-12.5	-18.5	-17.8	-20.6	-24.4
GCarso A1	$ 140.48	2.2	8.1	3.5	-2.6	11.8	19.1
Orbia*	$ 24.07	-0.3	5.4	11.4	14.1	29.1	54.3
Esentia II	$ 54.43	-1.0	-0.2	1.3	-1.4	7.8	10.6
Kuo B	$ 49.50	0.0	-4.8	-4.8	-14.7	-16.2	-17.5
Gissa A	$ 11.90	0.0	-0.8	-3.3	-4.3	-6.7	-15.0
Agua*	$ 13.52	-0.8	3.4	3.8	6.5	15.7	14.9
Vitro A	$ 5.00	0.0	-2.0	-12.1	-13.5	-16.1	-15.1
Financial							
Bolsa A	$ 36.95	2.2	2.1	4.6	-4.1	3.1	-0.2
GFInbur O	$ 41.68	-2.7	-0.8	1.8	-6.9	-7.2	-4.3
GFNorte O	$ 189.26	-1.2	4.9	2.4	-2.1	1.6	13.4
Regional	$ 127.41	-1.7	-0.1	-0.1	-12.8	-17.2	-10.7
Bbajio O	$ 56.67	-1.2	-1.2	3.8	4.3	5.4	24.6
Q*	$ 159.62	0.8	-7.8	-8.0	-11.9	-5.2	-14.5
Gentera *	$ 39.09	-1.5	1.0	3.6	-17.3	-19.4	-15.2
Actinvr B	$ 21.50	-1.1	0.0	0.0	-1.3	-1.4	-3.2
Invex A	$ 100.00	0.0	0.0	0.0	3.1	5.3	5.3
Findep *	$ 7.15	0.0	-3.4	-7.6	-15.9	-18.3	-18.3
Fibras / Real Estate							
Prologis	$ 76.62	-1.6	-0.1	-0.4	-7.8	-3.5	3.3
Funo 11	$ 30.75	-0.5	-1.1	5.6	-1.4	8.5	15.3
F Educa	$ 54.50	0.0	0.0	1.1	-3.4	11.6	6.2
F Soma	$ 48.00	0.0	0.0	-0.4	-2.4	-2.4	-2.4
Dahnos 13	$ 28.15	-0.4	0.7	-0.2	1.4	2.0	1.7
FMTY 14	$ 14.80	-0.9	-0.4	7.1	-5.8	0.1	-1.4
Fibra MQ	$ 45.16	-0.5	-0.2	2.8	4.2	27.2	33.1
F Nova 17	$ 43.80	-0.2	-0.2	0.3	14.7	21.0	22.3
Fshop 13	$ 11.90	0.3	0.0	5.4	4.2	33.1	33.9
F Storage	$ 24.50	0.0	-2.0	-5.8	-9.3	0.7	-1.2
Fiho12	$ 7.40	-0.4	-0.4	-1.1	-3.3	-2.1	-3.3
Finn 13	$ 4.75	-1.5	-1.5	7.0	-5.2	-10.4	-13.6
FPlus 16	$ 5.07	-0.4	0.6	-11.8	-5.1	-7.5	-15.5
F Upsite	$ 38.00	0.0	0.1	-0.3	-7.3	-0.3	2.7
Vesta *	$ 59.32	-0.2	-3.0	1.6	-3.7	7.0	7.7
Hotels							
Hotel *	$ 4.31	-2.5	-7.9	-1.4	11.9	18.4	18.7
HCity*	$ 5.42	-1.5	-3.9	-11.1	-11.0	-14.9	-12.3
Posadas A	$ 28.60	0.0	0.0	-2.4	-1.9	2.9	-1.4