



INFORME DEL DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO

Ciudad de México, a 23 de marzo de 2026

Consejo de Administración
La Comer, S.A.B. de C.V.
P r e s e n t e.

Estimados miembros del Consejo de Administración:

En cumplimiento con lo dispuesto en los Artículos 44 fracción XI de la Ley del Mercado de Valores y 172 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, someto a su aprobación el presente informe referente a la trayectoria de La Comer, S.A.B. de C.V. durante el ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2025. Este informe incluye una explicación de los eventos relevantes ocurridos durante el año, señala las acciones destacables del periodo y hace referencia a los proyectos vigentes más importantes y a las principales políticas seguidas por la administración a mi cargo.

La empresa ha tenido durante el año un buen desempeño. Continuamos con nuestra estrategia enfocada en la diferenciación y la calidad que nos han ayudado a impulsar el crecimiento.

En 2025, la economía mexicana enfrentó desafíos como un crecimiento bajo, una caída significativa de la inversión, presiones por la inflación, incertidumbre comercial (T-MEC) y riesgos geopolíticos. Para el cierre del 2025, el Producto Interno Bruto (PIB) de México presentó un incremento en términos reales de 0.8% respecto al año anterior y la inflación anual fue de 3.69%. Dentro de todo el entorno económico, el sector comercio mostró un buen desempeño con una moderación hacia final del año. Con respecto al consumo en el sector nacional de ventas al menudeo y con base en los datos de la Asociación Nacional

de Tiendas de Autoservicios y Departamentales (ANTAD), presentó un incremento en ventas a tiendas iguales de 1.3% para el sector autoservicio en 2025.

Durante este año la empresa continuó con incrementos positivos impulsados por nuestra diferenciación, ofreciendo una excelente experiencia de compra en el mercado basada en: calidad, atención y servicio. Nuestros empleados cuentan con la capacitación necesaria para poder ofrecer una atención personalizada, brindando así asesoría experta al cliente para que su compra se realice de una manera más efectiva. Mantenemos un abastecimiento insuperable de productos básicos, productos de alta gama, productos importados y novedades con una excelente calidad y una clara diferenciación.

Este año continuamos con nuestro plan de expansión, me complace informar que durante el año realizamos la apertura de dos nuevas tiendas: una en formato City Market en San José del Cabo en el Estado de Baja California Sur y una tienda en formato La Comer en la ciudad de Tulum, Quintana Roo, estado donde no contábamos con presencia. Además, abrimos un City Market Café en la Ciudad de México. Con esto seguimos creciendo y replicando nuestras tiendas para ofrecer la mejor experiencia de compra a nuestros clientes. La inversión de CAPEX en 2025 ascendió a \$4,280 millones de pesos, monto destinado principalmente para realizar las aperturas y aperturas futuras.

En cuanto a los resultados operativos de 2025, las ventas totales alcanzaron los \$47,625 millones de pesos, con un incremento de 10.0% en ventas con respecto al 2024. Las ventas a tiendas iguales tuvieron un incremento del 5.7% en el año. Factores importantes que ayudaron en el incremento positivo en las ventas, fue la ejecución de nuestra campaña "**Temporada Naranja**", realizada en los meses de verano, así como nuestra campaña de "**Miércoles de Plaza**". Ambas campañas se desarrollaron con mucho éxito. Además, para consentir a nuestros clientes, realizamos la promoción especial "**Olá Olé, donde Portugal y España se encuentran**" ofreciendo a los consumidores mexicanos productos provenientes de centenares de empresas originarias de las diversas regiones de la península ibérica. Además, ofrecimos nuestra campaña de "**Rincones de México**", con Puebla como nuestro invitado del año, ofreciendo platillos y bebidas típicas de ese Estado. De esta forma, consideramos que la estrategia de valor de la empresa le permitió

diferenciarse claramente del resto de los participantes, otorgando mayores beneficios a todos nuestros clientes y atrayendo su atención hacia nosotros.

Las ventas de nuestra plataforma digital “**La Comer en tu Casa**” continúan con importantes niveles de venta, mostrando ser un servicio de calidad y confianza para nuestros clientes.

Nuestro margen bruto de utilidad en 2025 fue de 29.8%, la utilidad bruta presentó un incremento de 12.0% con respecto a 2024. La mejora que se ha presentado en el margen, se debe principalmente a un cambio gradual en la mezcla de productos hacia bienes con mayor diferenciación; además de mantener altos niveles de eficiencia en los procesos de distribución y manejo del inventario. Algunos gastos operativos que se incrementaron durante el año fueron: gastos en sueldos y prestaciones, gastos en sistemas y gastos en la plataforma de “**La Comer en tu Casa**”.

El margen del flujo de efectivo operativo (EBITDA) del año como porcentaje de las ventas fue de 10.9%, generando un flujo anual de \$5,181 millones de pesos.

La caja alcanzó a final del año 2025, la cantidad de \$2,963 millones de pesos.

Durante 2025 implementamos diversas prácticas de Responsabilidad Social y Sustentabilidad. Hicimos diversas donaciones en efectivo y de productos a instituciones no lucrativas y de beneficencia y hemos podido tener programas de ayuda social como “Un kilo de ayuda”, la campaña de “**Tienda Rosa**” en ayuda a las mujeres con cáncer, y a Probosque de Chapultepec, así como donaciones a Banco de Alimentos México.

Con respecto al tema de sustentabilidad, durante el año se llevó a cabo el primer ejercicio de identificación y evaluación de riesgos y oportunidades ASG con enfoque financiero, con la participación de las distintas direcciones de la compañía. Además, continuamos desarrollando en nuestras tiendas diversas acciones y medidas para la utilización de los recursos de forma amigable con el medio ambiente. Hemos continuado con el cambio de empaques más sustentables. Se tomaron medidas para recolectar productos de desecho, papel y cartón para su reciclaje o reutilización, entre otras

acciones. Nuestra estrategia de transición energética continúa generando resultados tangibles en la reducción de la huella de carbono.

Quiero reconocer a todos y cada uno de los colaboradores de esta empresa que han sido parte fundamental del gran éxito de Grupo La Comer. Gracias a su esmero, atención, servicio y trabajo en equipo.

Agradecemos a nuestros clientes la confianza que ponen en nosotros. Estamos comprometidos a brindarles siempre la mejor experiencia de compra para disfrutar en casa: con una oferta de productos que siempre los sorprenda, con la mejor calidad, con el servicio y trato amable que nos distingue y a un precio competitivo.

Con los avances logrados, el posicionamiento y diferenciación de la empresa, se forman los mejores apoyos para continuar en el camino de la consolidación y crecimiento. Esperamos para los próximos años continuar con la apertura de más tiendas para poder seguir replicando la experiencia de compra que ofrecemos.

Por último, someto a su consideración los Estados Financieros Consolidados de La Comer, S.A.B. de C.V., mismos que se anexan al presente informe. Han sido preparados por la Dirección de Administración y Finanzas y posteriormente autorizados por el Comité de Auditoría de este mismo Consejo de Administración; para en caso de contar con su aprobación, puedan ser presentados posteriormente a la Asamblea General de Accionistas de la Sociedad.

Atentamente,



Santiago García García
Director General

