Estimados amigos,

Es un privilegio y una enorme responsabilidad dirigirme a ustedes por primera vez como Director General de Alsea, una compañía que forma parte de mi vida desde hace más de 30 años, desde aquella primera vez en Domino's hasta este momento. Asumir este liderazgo es, para mí, mucho más que un cargo: es la culminación de un camino construido con pasión, aprendizaje y un profundo amor por lo que hacemos cada día.

2025 fue un año que confirmó la solidez de nuestro negocio. Las ventas netas alcanzaron $84,110 millones de pesos, con un crecimiento de 9.1% respecto al año anterior y ventas mismas tiendas de 4.3% a nivel consolidado. Las ventas digitales crecieron 15.0% y representaron el 38.6% de nuestras ventas totales, respaldadas por 8.2 millones de usuarios activos en nuestros programas de lealtad. La utilidad neta consolidada creció 88.7%, alcanzando $2,564 millones de pesos. Estos resultados reflejan la disciplina en la ejecución, la fortaleza de nuestro portafolio y el propósito y compromiso de nuestro equipo de más de 75,000 colaboradores en 12 países.

Avanzamos con decisión en la simplificación de nuestro portafolio, concretando la desinversión de TGI Friday's en España y de Chili's y P.F. Chang's en Chile, para concentrar recursos en los mercados y marcas con mayor potencial de retorno. Al mismo tiempo, nos entusiasma la incorporación de Raising Cane's y Chipotle marcas icónicas con perfiles de crecimiento muy atractivos que refuerzan la propuesta diferenciada de Alsea para los próximos años.

Mirando hacia el futuro, nuestra hoja de ruta está articulada en torno a cuatro coordenadas estratégicas. Primero, **Cuidar** lo más importante: nuestro talento, nuestros clientes y nuestros recursos. Segundo, **Construir** el portafolio correcto: las marcas correctas, en los mercados correctos, en ubicaciones correctas, aplicando una disciplina estricta en la asignación de capital. Tercero, **Crecer** de manera sostenida impulsando el tráfico y las transacciones en nuestra red existente de más de 4,800 unidades, a través de la renovación de tiendas, la innovación en producto y la excelencia operativa. Y cuarto, **Capitalizar** el valor de los activos que ya tenemos, maximizando la rentabilidad de cada unidad y mejorando nuestro apalancamiento operativo.

La reestructura de deuda concluida a principios de 2026 nos dota de mayor flexibilidad financiera para invertir con disciplina en estas prioridades. La tecnología será el habilitador central de una experiencia más consistente, ágil y personalizada en todas nuestras marcas y geografías, con la innovación y la sostenibilidad como ejes transversales de cada decisión.

Nuestro equipo es el corazón de todo lo que logramos. Cada una de las más de 460 millones de experiencias que vivieron nuestros clientes en 2025 fue posible gracias a su compromiso, pasión y sentido de pertenencia. A ellos les debo mi mayor reconocimiento.

Alsea tiene una base sólida, una estrategia clara y el equipo correcto para ejecutarla. Estamos listos para continuar entregando felicidad y experiencias llenas de sabor, generando valor para nuestros accionistas, clientes, colaboradores y comunidades.

Christian Gurría

Director General de Alsea