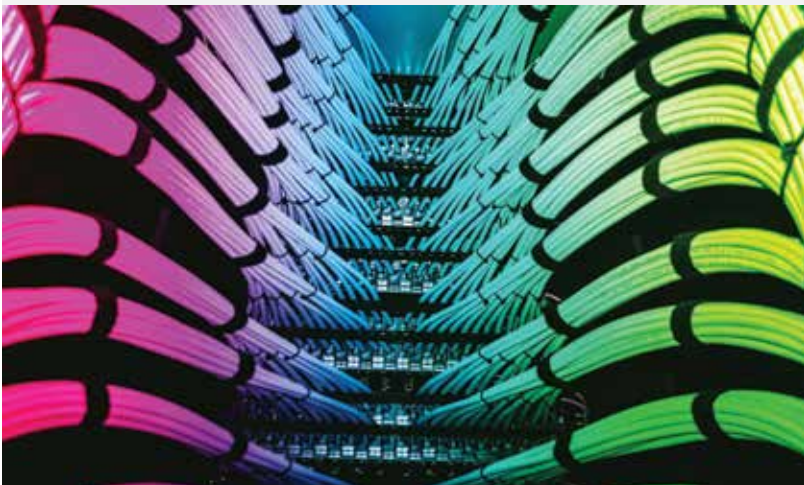


Estimados Accionistas

En 2025, alcanzamos varios logros, los cuales consideramos que nos permitirán seguir generando valor para nuestros accionistas. En esta carta, analizamos nuestro desempeño y principales logros:

En Grupo Televisa:

- Nuestra estrategia de enfocarnos en atraer y retener clientes de alto valor en nuestro negocio de Servicios Residenciales nos permitió aumentar nuestra base de suscriptores de banda ancha en aproximadamente 47,000 al cierre de 2025. Esto marca un punto de inflexión anual.
- Continuamos implementando la integración entre izzi y Sky para obtener mayores sinergias y eficiencias operativas. Esto contribuyó a expandir nuestro margen de utilidad del segmento operativo consolidado en 2025 en 190 puntos básicos a 39.1%, impulsado por una reducción año contra año de 8.3% en los gastos operativos.
- Mantuvimos la disciplina en la asignación de capital para enfocarnos en la generación de flujo de efectivo libre. En 2025, destinamos \$12,200 millones de pesos en inversiones de capital, lo que equivale al 20.7% de las ventas. Esta inversión tiene como objetivo generar mayores retornos sobre la inversión y nos ha permitido finalizar 2025 con aproximadamente 9 millones de hogares conectados con tecnología de fibra hasta el hogar (FTTH), lo que representa aproximadamente el 45% de nuestra cobertura total.
- Durante 2025 generamos alrededor de \$5,900 millones de pesos en flujo de efectivo libre, lo que nos permitió prepagar un préstamo bancario con vencimiento en 2026 por un monto principal de alrededor de \$2,700 millones de pesos. Este prepago de deuda se suma a los US\$220 millones de dólares de capital de nuestros Bonos Senior que liquidamos en marzo de 2025. Además, al cierre de 2025, el índice de apalancamiento de Grupo Televisa fue de 2.0x a EBITDA, en comparación con 2.5x al cierre del año anterior, impulsado principalmente por nuestra generación de flujo de efectivo libre.



5,900
millones de pesos
en flujo de efectivo libre

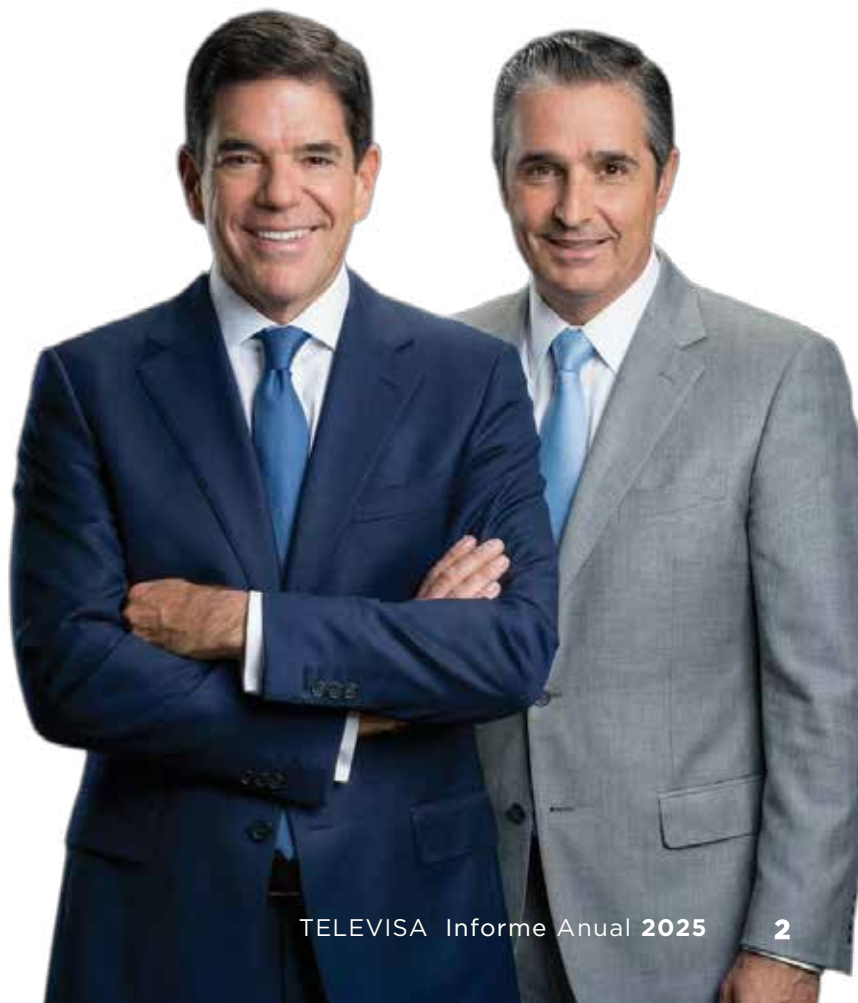
En TelevisaUnivision:

- ViX registró ingresos récord desde su lanzamiento, alcanzó la rentabilidad en cada trimestre y amplió sus márgenes operativos, convirtiendo a 2025 en un año decisivo para el negocio directo al consumidor de TelevisaUnivision.
- El plan de eficiencia de TelevisaUnivision para reducir los gastos operativos brutos en aproximadamente US\$400 millones de dólares en 2025 arrojó resultados sobresalientes. Durante el año, los gastos operativos totales de TelevisaUnivision disminuyeron en aproximadamente un 8% año contra año, para alcanzar un total de US\$3,200 millones de dólares. Esto demuestra una ejecución disciplinada de las iniciativas de ahorro en costos de TelevisaUnivision, incluyendo menores costos de contenido, tecnología y marketing, y la normalización de sus inversiones relacionadas con el negocio directo al consumidor.
- El apalancamiento y el perfil de deuda de TelevisaUnivision mejoraron en 2025, ya que la compañía cerró el año con un ratio de apalancamiento de 5.6x a EBITDA, en comparación con 5.9x al cierre de 2024, impulsado por el crecimiento. Además, en 2025, TelevisaUnivision refinanció con éxito una deuda de US\$2,300 millones de dólares, lo que le permitió ampliar sus líneas de crédito y eliminar todos los vencimientos a corto plazo. La reducción del endeudamiento sigue siendo una prioridad estratégica fundamental para TelevisaUnivision.

Desempeño del negocio

En 2025, los ingresos consolidados de Grupo Televisa alcanzaron los \$58,900 millones de pesos, lo que representa una disminución interanual del 5.4%, derivado principalmente de la disminución de los ingresos en nuestro negocio de Servicios Satelitales. La utilidad del segmento operativo alcanzó los \$23,000 millones de pesos, equivalente a una ligera disminución de tan solo 0.6% interanual.

En nuestra afiliada no consolidada, TelevisaUnivision, los ingresos anuales disminuyeron un 4.5% interanual, situándose en US\$4,800 millones de dólares, mientras que el EBITDA ajustado de US\$1,600 millones de dólares aumentó un 2.3%. Excluyendo la publicidad política y los efectos por la volatilidad del tipo de



Alfonso de Angoitia
Bernardo Gómez
Co-Presidentes Ejecutivos

cambio, el EBITDA ajustado aumentó un sólido 7% interanual, lo que subraya la escalabilidad del negocio directo al consumidor rentable y el impacto sostenido de las iniciativas de reducción de costos lanzadas a finales de 2024.

Eficiencias operativas mostrando resultados evidentes

En 2025, alcanzamos 118 mil hogares con FTTH, cerrando el año con alrededor de 20 millones de hogares conectados a nuestra red, de los cuales aproximadamente el 81% cuentan con FTTH o fibra hasta el nodo. Nuestro enfoque en clientes de alto valor y nuestras innovadoras operaciones de red virtual móvil (MVNO, por sus siglas en inglés) para ofrecer servicios de telefonía inalámbrica están permitiendo que nuestros paquetes sean más competitivos, lo que nos permite reducir la tasa de desconexión. Además, las inversiones que hemos realizado en los últimos años nos han permitido mantenernos al día con el aumento de la demanda de banda ancha de alta velocidad. Terminamos 2025 con 15.5 millones de unidades generadoras de ingresos (RGUs, por sus siglas en inglés) totales en nuestro negocio de Servicios Residenciales, ya que seguimos enfocándonos en clientes de valor y trabajando en la retención y satisfacción de los clientes. En nuestro negocio de Servicios Satelitales, tuvimos casi 1.3 millones de desconexiones de RGUs, principalmente por la pérdida de aproximadamente 1.2 millones de suscriptores de video debido al continuo declive experimentado por los proveedores de servicios directos al hogar (DTH, por sus siglas en inglés) en todo el mundo. Nuestro negocio de Servicios Satelitales cerró el año con aproximadamente 3.8 millones de RGUs.

Los ingresos de nuestro negocio de Servicios Residenciales (72% de los ingresos de Telecom) disminuyeron un 1.8%, mientras que los ingresos de nuestro negocio de Servicios Empresariales (7% de

los ingresos de Telecom) aumentaron un 0.8%. Los ingresos de nuestro negocio de Servicios Satelitales (21% de los ingresos de Telecom) disminuyeron un 17.5%, principalmente por la disminución de la base de RGUs en 2025.

La utilidad del segmento operativo consolidada de Grupo Televisa disminuyó un 0.6% en comparación con 2024, mejorando considerablemente con respecto a la caída del 7.5% registrada en 2024, ya que la integración de izzi y Sky contribuyó a obtener sinergias significativas, lo que esperamos nos permita seguir aumentando la rentabilidad hacia adelante.

TelevisaUnivision - ViX alcanzó rentabilidad en todos los trimestres

El año pasado fue crucial para TelevisaUnivision, ya que ViX registró ingresos récord, obtuvo rentabilidad cada trimestre y expandió sus márgenes operativos a lo largo de 2025. Durante todo el año, el negocio directo al consumidor de TelevisaUnivision representó más del 20% de los ingresos consolidados y del EBITDA ajustado.

Los ingresos consolidados de TelevisaUnivision para el año completo, que ascendieron a US\$4,800 millones de dólares, disminuyeron un 4.5%, o un 2% excluyendo el efecto del tipo de cambio y la publicidad política. Los ingresos en Estados Unidos disminuyeron un 3%, situándose en US\$3,100 millones de dólares, o un 1% excluyendo la publicidad política. Los ingresos en México disminuyeron 7% para cerrar en US\$1,700 millones de dólares, o un 4% excluyendo el efecto del tipo de cambio.

El EBITDA ajustado, que superó los US\$1,600 millones de dólares, aumentó un 2.3% en comparación con 2025, o un 7% excluyendo el efecto del tipo de cambio y la publicidad política, impulsado por la continua rentabilidad del negocio directo al consumidor y una gestión estratégica de costos.





Se espera continuidad de las eficiencias en curso

Estamos convencidos de que nuestro enfoque en clientes de alto valor, la eficiencia y la continua integración entre izzi y Sky en Grupo Televisa, así como una mayor integración y optimización operativa en TelevisaUnivision, nos permitirán generar mayor valor para nuestros accionistas en 2026.

En Grupo Televisa, nuestro ratio de inversión de capital sobre ventas para 2026 debería situarse alrededor de 25%, ya que planeamos actualizar 6 millones de hogares adicionales con tecnología de fibra hasta el hogar (FTTH), aumentar nuestra base de suscriptores y respaldar nuestro crecimiento. Esto significa que esperamos finalizar 2026 con el 75% de nuestra cobertura total con tecnología FTTH. Esto nos permitirá obtener una mayor rentabilidad en la inversión a mediano y largo plazo, en nuestra opinión.

En TelevisaUnivision, esperamos que la Copa Mundial de la FIFA 2026 impulse nuestro crecimiento. Este evento deportivo de renombre internacional representa una gran oportunidad tanto para Grupo Televisa como para TelevisaUnivision, y lo abordamos con una estrategia totalmente integrada que abarca televisión, streaming, plataformas digitales y redes sociales. Nuestro objetivo es brindar una cobertura integral con una ejecución impecable, maximizando el impacto comercial en todas las plataformas. En México, ViX se convertirá oficialmente en la “Casa de la Copa Mundial”, siendo el destino exclusivo de streaming para los 104 partidos, disponibles a un precio preferencial para los clientes de izzi y Sky. Los suscriptores anuales de ViX Premium tendrán acceso incluido, mientras que los suscriptores mensuales de ViX y los clientes de izzi y Sky podrán agregar la cobertura de la Copa Mundial.

Nos honra seguir liderando a Grupo Televisa en esta fase de transformación, donde nuestra ejecución disciplinada continuará brindando resultados constructivos. Queremos agradecer a todos nuestros colaboradores en nuestras subsidiarias consolidadas y afiliadas no consolidadas por su excepcional dedicación, que nos permite seguir brindando los servicios de banda ancha, video y voz de alta calidad que nuestros clientes necesitan y esperan, a la vez que informamos y entretenemos a nuestras audiencias.

Tenemos el privilegio de contar con un Consejo de Administración profundamente comprometido con Grupo Televisa y sus grupos de interés; su orientación y aportaciones a lo largo de 2025 fueron fundamentales.

A nuestros accionistas, les agradecemos su continua confianza y su compromiso compartido con nuestro futuro.

Bernardo Gómez y Alfonso de Angoitia
Co-Presidentes Ejecutivos