



2025
INFORME ANUAL
ANNUAL REPORT



Grupo Melo

Somos un grupo empresarial 100% panameño, dedicado a actividades agro – industriales y comerciales, que por más de 70 años ha trabajado para contribuir al desarrollo con enfoque social y ambiental, garantizando estándares de calidad internacional.

We are a 100% Panamanian holding company with a diversified portfolio across agro-industrial and commercial activities, with over 70 years of experience contributing to sustainable development through a strong social and environmental focus, while consistently upholding international quality standards.





Altos del María

CONTENIDO

CONTENTS

MENSAJE DEL PRESIDENTE

Message from the President

01



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Organizational Structure

02



INFORME FINANCIERO

Financial Report

03



GRUPO ALIMENTOS

Foods Group

04

DIVISIÓN PIENSOS 43

Feed Division

DIVISIÓN PRODUCCIÓN 43

Production Division

DIVISIÓN PROCESAMIENTO Y MERCADEO 43

Processing and Marketing Division

DIVISIÓN VALOR AGREGADO 43

Value-Added Division





05

GRUPO COMERCIAL

Commercial Group

DIVISIÓN DE ALMACENES	43
<i>Stores Division</i>	
DIVISIÓN MAQUINARIA Y AUTOMOTRIZ	43
<i>Machinery and Automotive Division</i>	
DIVISIÓN RESTAURANTES	43
<i>Restaurant Division</i>	
DIVISIÓN BIENES RAÍCES	43
<i>Real Estate Division</i>	



06

ADMINISTRACIÓN CORPORATIVA

Corporate Administration



07

SOSTENIBILIDAD

Sustainability



08

INNOVACIÓN

Innovation



ARTURO D. MELO K.
PRESIDENTE / PRESIDENT
Grupo Melo

01

Mensaje del presidente

Message from the President

El 2025 fue un año de consolidación operativa para Grupo Melo, reflejado en una mejora en la calidad de los resultados. La utilidad neta alcanzó B/. 15.9 millones, un crecimiento de 10% respecto al año anterior, impulsado por una mayor eficiencia en la gestión operativa y financiera.

A nivel operativo, el Grupo avanzó de manera consistente en la optimización de sus procesos productivos, logísticos y comerciales. La integración de herramientas de análisis de datos, la revisión continua de indicadores de desempeño y una mayor disciplina en la ejecución presupuestaria permitieron mejorar la eficiencia a lo largo de toda la cadena de valor, sostener márgenes y reforzar nuestra posición competitiva.

Durante el periodo fortalecimos nuestra posición de liquidez, incrementando la generación de caja y reduciendo de manera significativa el nivel de endeudamiento mediante la redención anticipada de pasivos financieros. Asimismo, avanzamos en la optimización del capital de trabajo, con una reducción relevante en inventarios y mejoras en la gestión de cuentas por cobrar. El Grupo mantiene una posición financiera robusta, que le permite afrontar con solidez los retos del entorno y capitalizar nuevas oportunidades.

2025 was a year of operational consolidation for Grupo Melo, as reflected in an improvement in the quality of our results. Net income reached B/. 15.9 million, a 10% growth compared to the previous year, driven by greater efficiency in operational and financial management.

On an operational level, the Group advanced consistently in optimizing its production, logistics, and commercial processes. The integration of data analysis tools, the continuous review of performance indicators, and greater discipline in budget execution allowed us to improve efficiency throughout the entire value chain, sustain margins, and strengthen our competitive position.

During the period, we strengthened our liquidity position, increasing cash generation and significantly reducing our debt level through the early redemption of financial liabilities. Likewise, we made progress in optimizing working capital, with a notable reduction in inventories and improvements in accounts receivable management. The Group maintains a robust financial position, allowing it to solidly face the challenges of the current environment and capitalize on new opportunities.

En el frente comercial, continuamos fortaleciendo nuestras marcas, ampliando selectivamente nuestras operaciones y mejorando la experiencia del cliente. Más que crecer en volumen, el enfoque estuvo en crecer con rentabilidad, priorizando la calidad de los ingresos y la continuidad del negocio en el largo plazo.

La sostenibilidad continúa consolidándose como un eje transversal en nuestra gestión. Avanzamos en nuestros esfuerzos de generación de energía renovable, con un plan de producción fotovoltaica que supera los 8 megavatios, así como en el uso más eficiente del agua, la reducción de residuos y el fortalecimiento de prácticas ambientales en nuestras operaciones. Estas iniciativas contribuyen tanto a nuestro compromiso con el entorno como a la eficiencia operativa del Grupo.

Nuestra identidad panameña nos define, mientras que nuestra forma de operar evoluciona para responder a las exigencias de un entorno cada vez más complejo. Nuestros resultados son reflejo del compromiso de nuestro equipo humano, la confianza de nuestros clientes y aliados estratégicos, y la capacidad del Grupo para adaptarse sin perder disciplina en su ejecución.

Miramos hacia el 2026 con prudencia y determinación. Persisten retos asociados a la volatilidad de los mercados, las condiciones financieras internacionales y el entorno local. Sin embargo, estamos convencidos de que el fortalecimiento de nuestra eficiencia operativa, el uso estratégico de la información, la incorporación de inteligencia artificial, la disciplina financiera y nuestra apuesta por la sostenibilidad nos posicionan adecuadamente para seguir generando valor de manera consistente.

Continuaremos enfocados en fortalecer nuestras capacidades y consolidar una empresa cada vez más sólida, eficiente y preparada para el futuro.

On the commercial front, we continued to strengthen our brands, selectively expanding our operations and improving customer experience. Rather than growing in volume, the focus was on growing profitably, prioritizing the quality of revenue and long-term business continuity.

Sustainability endeavors continue as a transversal axis in our management. We furthered our efforts in renewable energy generation, with a photovoltaic production plan that exceeds 8 megawatts, as well as in the more efficient use of water, waste reduction, and the strengthening of environmental practices across our operations. These initiatives contribute both to our commitment to the environment and to the Group's operational efficiency.

Our Panamanian identity defines us, while our way of operating evolves to respond to the demands of an increasingly complex landscape. Our results are a reflection of the commitment of our team, the trust of our customers and strategic allies, and the Group's ability to adapt without losing discipline in its execution.

We look towards 2026 with prudence and determination. Challenges persist regarding market volatility, international financial conditions, and the local environment. However, we are convinced that strengthening our operational efficiency, the strategic use of information, the incorporation of artificial intelligence, financial discipline, and our commitment to sustainability position us properly to continue generating value on a consistent basis.

We will remain focused on strengthening our capabilities and consolidating an increasingly solid, efficient, and future-ready company.



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Organizational Structure

A lo largo de 77 años, Grupo Melo ha construido una trayectoria empresarial sólida, de capital 100% panameño, con operaciones agroindustriales y comerciales que han evolucionado junto al país, contribuyendo de manera sostenida al desarrollo económico y al bienestar de las comunidades donde opera.

Nuestro compromiso va más allá de los resultados. En Grupo Melo trabajamos con estándares de calidad reconocidos internacionalmente, promovemos prácticas responsables y asumimos con seriedad el impacto social y ambiental de nuestras decisiones. Creemos en un progreso sostenible que pone a las personas en el centro, impulsa la innovación y nos proyectamos con visión de largo plazo.

Grupo Melo cuenta con una Junta Directiva conformada por once directores, un secretario ejecutivo y un asesor, y cuenta con una mayoría de seis directores independientes, lo que fortalece la objetividad, la independencia y las mejores prácticas de gobierno corporativo.

Over the course of 77 years, Grupo Melo has built a solid business track with 100% Panamanian capital. Its agro-industrial and commercial operations have evolved alongside the nation, consistently contributing to economic development and the well-being of the communities where it operates.

Our commitment extends beyond financial results. At Grupo Melo, we operate under internationally recognized quality standards, promote responsible practices, and take the social and environmental impact of our decisions seriously. We believe in sustainable progress that puts people at the center, drives innovation, and propels us forward with a long-term vision.

Grupo Melo is governed by a Board of Directors comprised of eleven directors, an executive secretary, and an advisor. With a majority of six independent directors, the Group strengthens objectivity, independence, and adherence to corporate best practices.

Junta Directiva, nombres y cargos

Board of Directors, names and positions:



Arturo Melo Klepitch
 Presidente y Director
President & Director



Laury Melo de Alfaro
 Directora / Director



Federico Melo K.
 Director / Director



Marylin Melo
 Directora / Director



Eduardo Jaspe
 Director / Director



Miguel De Janón
 Director / Director



Alfonso De La Espriella
 Director / Director



Gabriel Diez
 Director / Director



Maruquel Pabón de Ramírez
 Directora / Director



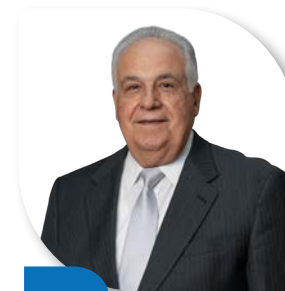
Ricardo Delvalle Paredes
 Director / Director



José Luis García de Paredes
 Director / Director



Paul Degracia
 Secretario Corporativo/
 Corporate Secretary



Carlos Henriquez
 Asesor / Advisor



INFORME FINANCIERO

Financial Report

03

Resumen Financiero al 31 de diciembre 2025

Financial Summary as of December 31st 2025

ESTADO DE RESULTADOS / INCOME STATEMENT (en millones de B. / Million B.)	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Ventas / Revenue	477.61	471.29	460.44	475.48	446.56	365.01
Utilidad Neta / Net Profit	15.95	14.47	18.09	18.00	21.24	10.31
EBITDA	44.6	42.36	42.49	43.48	50.57	37.40
Margen Bruto / Gross Margin	45%	45%	44%	41%	43%	46%
Margen Neto / Net Margin	3.34%	3.07%	3.93%	3.79%	4.76%	2.82%
EBITDA a Ventas / EBITDA to Sales	9.34%	8.99%	9.23%	9.14%	11.32%	10.25%
Rendimiento sobre el Activo Total (ROA)/ Return on Assets (ROA)	3.99%	3.63%	4.49%	4.51%	5.62%	2.75%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)/ Return on Equity (ROE)	6.45%	6.11%	7.87%	8.14%	10.04%	5.30%

INFORMACIÓN DE BALANCE / BALANCE SHEET (en millones de B. / Million B.)	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Efectivo / Total Cash	21.42	14.63	13.93	10.25	14.14	21.57
Total de Activos / Total Assets	399.35	399.06	403.28	399.51	378.17	374.11
Propiedad, Equipos y Mejoras / Fixed Assets	126.47	125.16	123.76	121.74	122.02	127.01
Pasivos Totales / Total Liabilities	151.99	162.32	173.26	178.30	166.69	179.66

INFORMACIÓN PATRIMONIAL / EQUITY INFORMATION	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Patrimonio Neto (millones) / Net Equity	247.35	236.75	230.02	221.21	211.48	194.44
Acciones en Circulación / Outstanding Shares	2,354,798	2,359,138	2,365,530	2,365,530	2,365,370	2,365,936
Dividendo por Acción / Dividend per Share	2.44	2.71	2.79	3.18	1.54	1.23
Utilidad Neta por Acción / Net Profit per Share	6.77	6.14	7.65	7.61	8.98	4.36
Última Cotización en Bolsa / Market Price per Share	54.85	51.00	56.50	56.50	59.00	40.00
Capitalización de Mercado (millones) / Market Capitalization (million)	129.16	120.32	133.65	133.65	139.56	94.64
Valor en Libros por Acción / Book Value per Share	105.04	100.35	97.24	93.52	89.41	82.04
Relación Precio / Valor en Libros / Price to Book Value Ratio	0.52	0.51	0.58	0.60	0.66	0.49
Relación Precio / Utilidad / Price to Earnings Ratio	8.10	8.31	7.39	7.42	6.57	9.18

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL / OTHER ADDITIONAL INFORMATION (en millones de B. / Million B.)	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Inversión en el Año / CAPEX	17.11	15.89	19.29	13.11	9.01	7.09
Capital de Trabajo / Working Capital	130.66	130.22	131.43	125.54	100.43	106.25
Total de Empleados / Total Number of Employees	5,528	5,581	5,336	5,338	5,301	5,066

LIQUIDEZ Y APALANCAMIENTO / LIQUIDITY AND LEVERAGE	2025	2024	2023	2022	2021	2020
Razón Corriente / Current Ratio	2.85	2.83	2.61	2.45	2.11	2.47
Relación Deuda / Capital / Debt to Capital Ratio	0.61	0.69	0.75	0.81	0.79	0.92
Pasivo Total / EBITDA / Total Liabilities to EBITDA Ratio	3.41	3.83	4.08	4.10	3.30	4.80
Deuda Bancaria / EBITDA / Bank Debt to EBITDA Ratio	1.69	1.97	2.29	2.23	1.69	3.29

PRINCIPALES ASPECTOS FINANCIEROS 2025

MAIN FINANCIAL HIGHLIGHTS 2025

El desempeño de 2025 evidencia un avance en la calidad de los resultados del Grupo, donde la rentabilidad crece a un ritmo superior al de los ingresos. La utilidad neta alcanzó \$15.9 millones. Las ventas se ubicaron en \$477.6 millones, consolidando una trayectoria de crecimiento moderado pero sostenido. Este comportamiento refleja una mayor eficiencia en la operación y una mejor conversión de ingresos en resultados.

La evolución operativa del año muestra una mejora estructural, en donde la optimización de procesos, apoyada en el uso de información y control de indicadores, permitió generar eficiencias en distintas áreas del negocio. Esto se traduce en una operación más consistente, con capacidad de sostener márgenes y adaptarse a las condiciones del entorno. Esta estabilidad en los resultados operativos ha hecho posible optimizar el perfil financiero de la empresa, a través de una reducción de \$10 millones en la deuda financiera a largo plazo mientras que aumentó el efectivo en \$5.39 millones.

De igual forma, el Grupo continúa integrando iniciativas que impactan directamente en la sostenibilidad del medio ambiente y de sus resultados financieros. La expansión de la capacidad fotovoltaica, junto con mejoras en consumo de recursos y manejo de residuos, contribuye no solo al cumplimiento ambiental, sino también a una reducción progresiva de costos operativos.

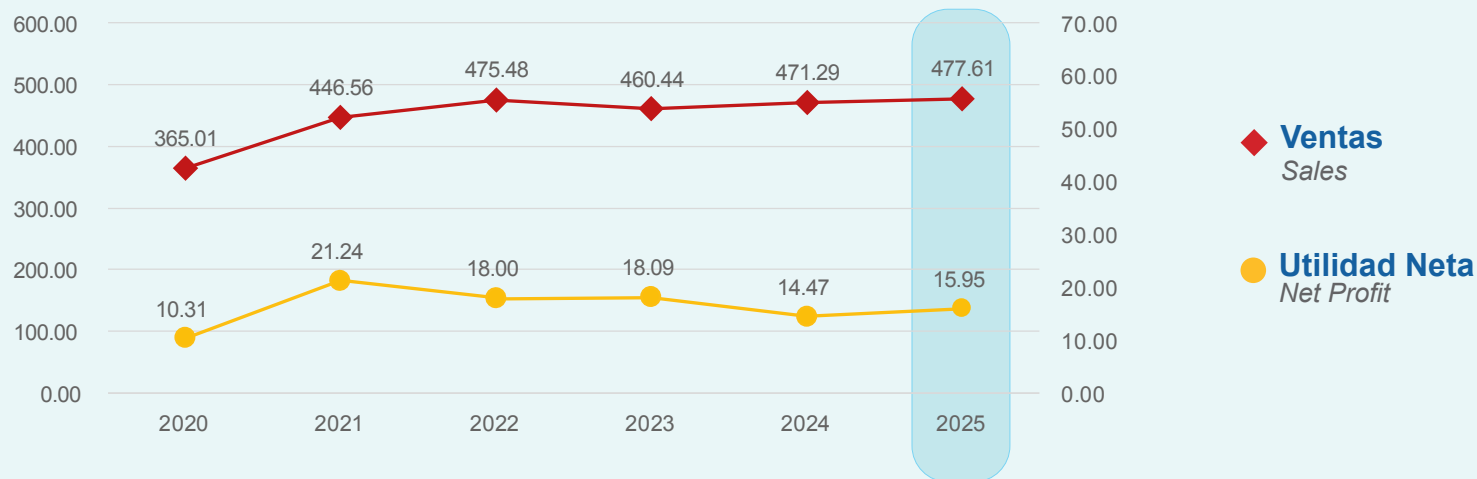
The 2025 performance demonstrates progress in the quality of the Group's results, where profitability is growing at a faster pace than revenue. Net income reached \$15.9 million. Sales stood at \$477.61 million, consolidating a trajectory of moderate but sustained growth. This trend reflects greater operational efficiency and a better conversion of revenue into bottom-line results.

The operational evolution for the year shows a structural improvement, where process optimization, supported by the use of data and the tracking of key indicators, generated efficiencies across different areas of the business. This translates into a more consistent operation, with the ability to sustain margins and adapt to market conditions. This stability in operational results has made it possible to optimize the company's financial profile through a \$10 million reduction in long-term financial debt, while cash increased by \$5.39 million.

Likewise, the Group continues to integrate initiatives that directly impact environmental sustainability and its financial results. The expansion of photovoltaic capacity, along with improvements in resource consumption and waste management, contributes not only to environmental compliance but also to a progressive reduction in operational costs.

Ingresos y Utilidad Neta

Revenue and Net Profit

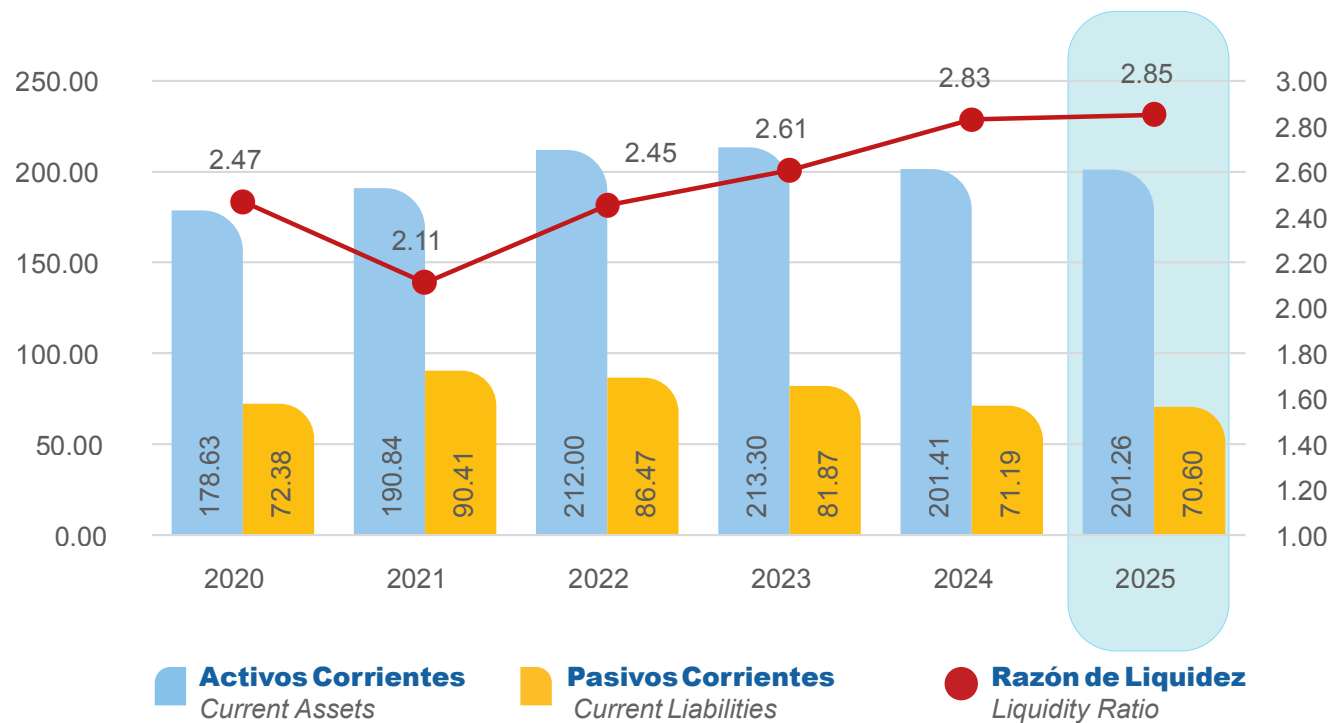


Los últimos años han mostrado una evolución significativa en la generación de liquidez del Grupo. La razón corriente muestra una tendencia ascendente clara, alcanzando su punto más alto en 2025 con un nivel de 2.85 veces. Este comportamiento confirma una mejora progresiva en la capacidad del Grupo para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

Recent years have shown a significant evolution in the Group's liquidity growth. The current ratio shows a clear upward trend, reaching its highest point in 2025 at a level of 2.85 times. This trend confirms a progressive improvement in the Group's ability to meet its short-term obligations.

Activos Corrientes, Pasivos Corrientes, Razón de Liquidez

Current Assets, Current Liabilities, Liquidity Ratio

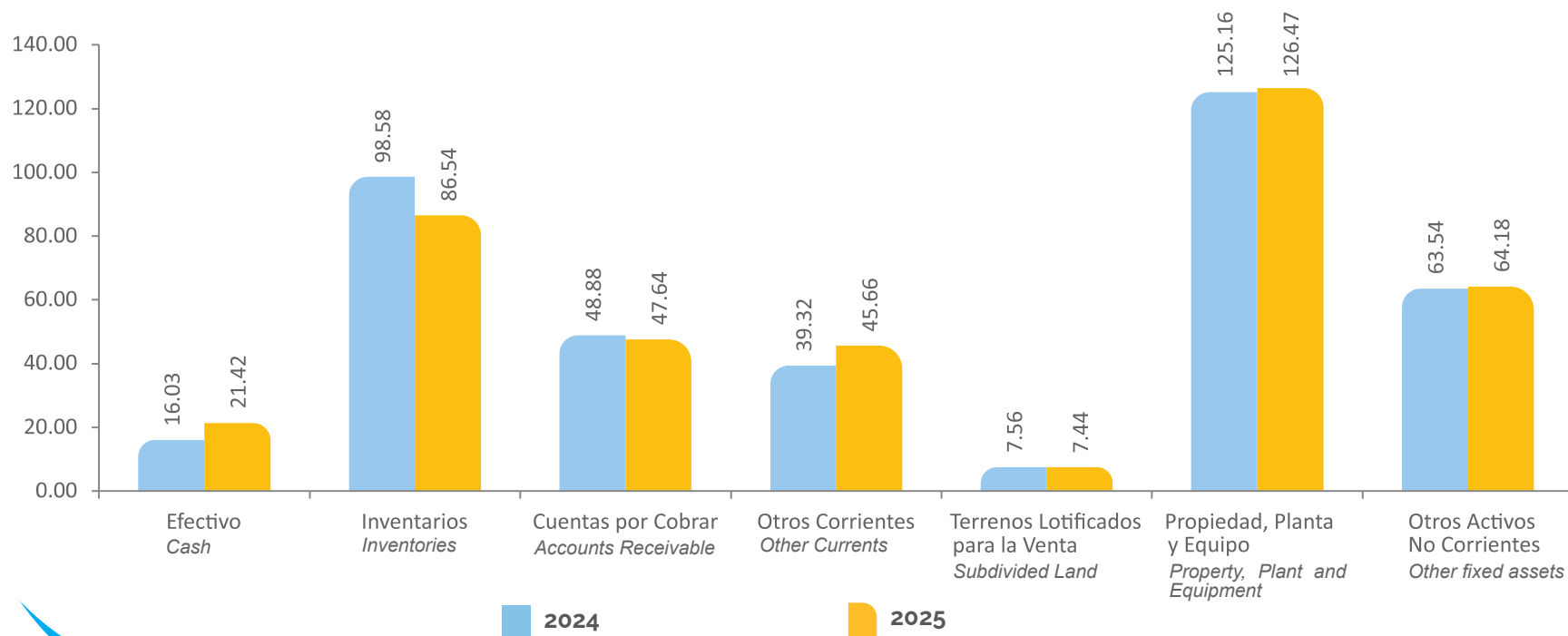


La mejoría en la generación de caja se refleja en un aumento del efectivo, que alcanzó los \$21.4 millones. A los niveles favorables de liquidez ha contribuido una gestión más eficiente del inventario, con una reducción importante de \$12.05 millones. Cabe destacar que, a pesar de esta reducción en el inventario, los activos corrientes se mantuvieron estables. Esto muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo utilizando sus activos más líquidos. Considerando el aumento en ventas, también resalta la reducción en las cuentas por cobrar, lo que demuestra una administración adecuada del capital de trabajo.

The improvement in cash generation is reflected in an increase in cash, which reached \$21.4 million. A more efficient inventory management has contributed to the favorable liquidity levels, with a significant reduction of \$12.05 million. It is worth noting that, despite this reduction in inventory, current assets remained stable. This demonstrates the company's ability to cover its short-term debts using its most liquid assets. Considering the increase in sales, the reduction in accounts receivable also stands out, demonstrating proper working capital management.

Composición de activos 2024 vs 2025

Assets Composition 2024 vs 2025

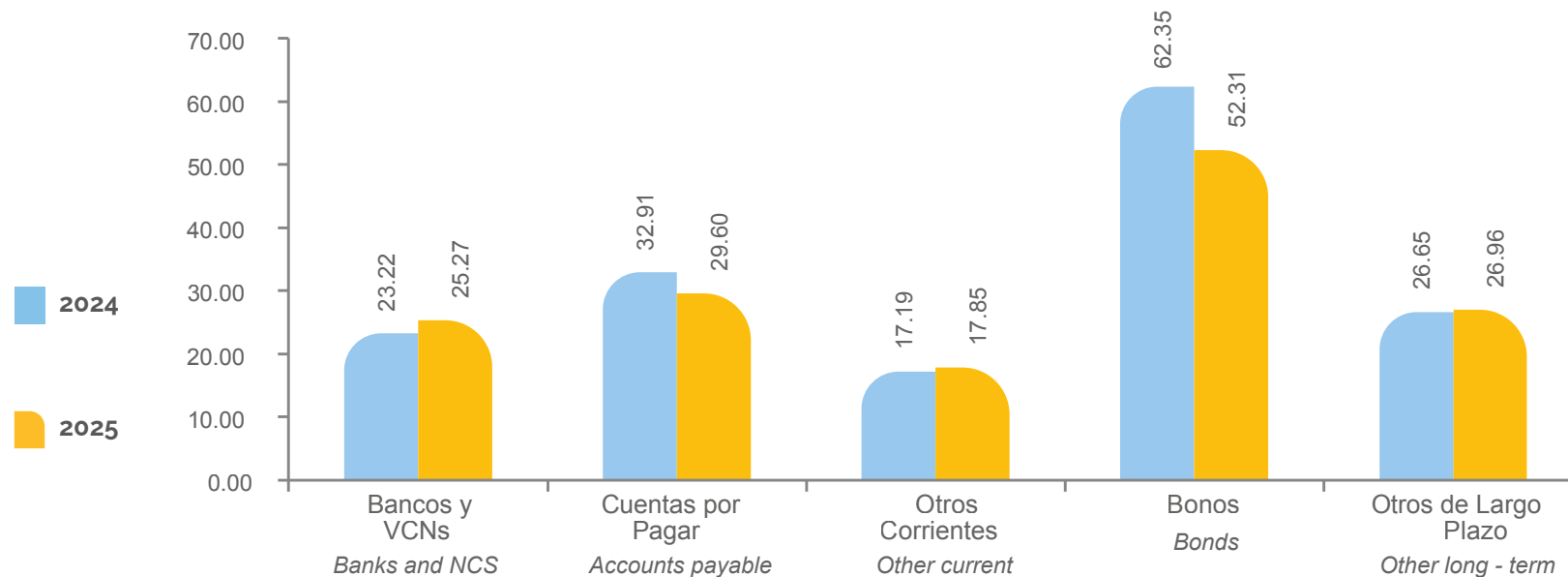


Los pasivos corrientes, compuestos principalmente por cuentas por pagar a proveedores (42%) y deuda financiera a corto plazo (33%), cerraron en \$70.60 millones, una disminución del 0.83% respecto al cierre del año anterior. Aprovechando los excedentes de liquidez, se redimió bonos anticipadamente por \$10 millones. Esto redujo la deuda financiera a largo plazo en un 15.57%, mientras que la deuda financiera total se ajustó a un saldo de \$77.58 millones.

Current liabilities, composed mainly of accounts payable to suppliers (42%) and short-term financial debt (33%), closed at \$70.60 million, a decrease of 0.83% compared to the close of the previous year. Taking advantage of surplus liquidity, bonds were redeemed early for \$10 million. This reduced long-term financial debt by 15.57%, while total financial debt adjusted to a balance of \$77.58 million.

Composición del Pasivo 2024 vs 2025

Liability Composition 2024 vs 2025

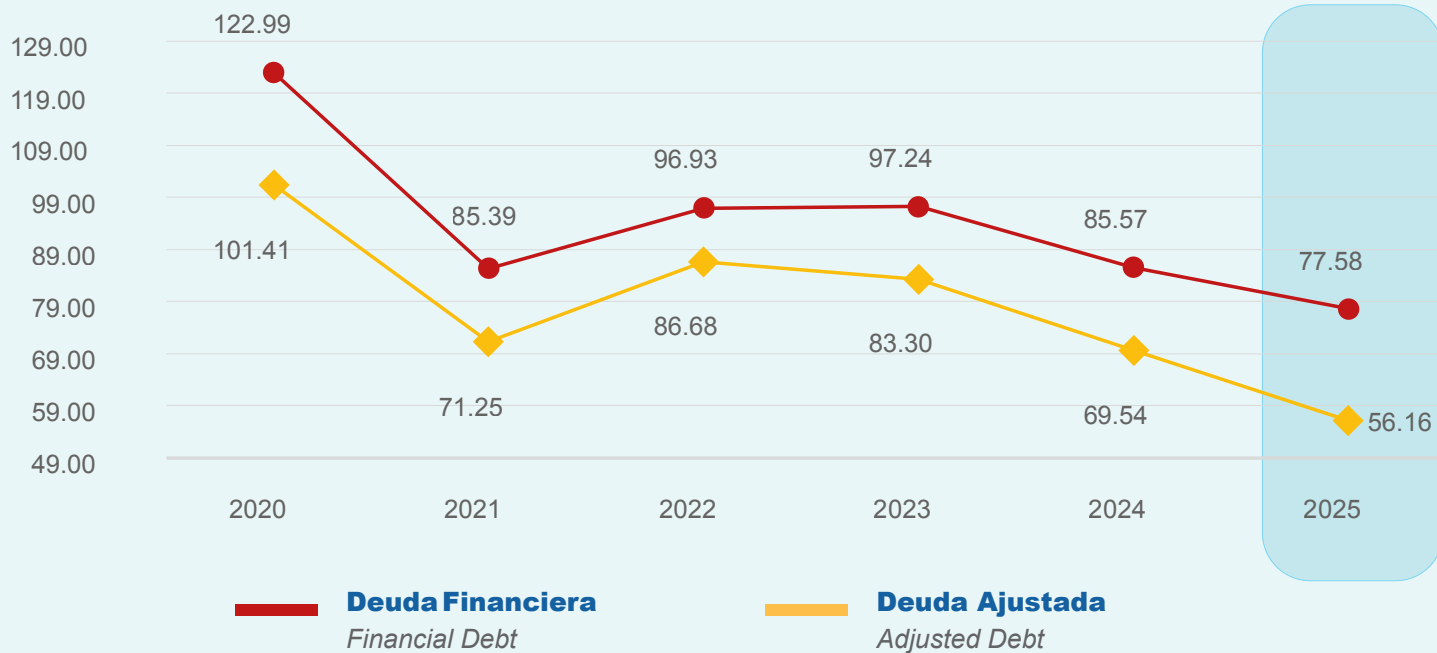


Con el aumento de la liquidez y la redención anticipada de bonos, la deuda financiera neta de efectivo se ajusta a un nivel históricamente bajo de \$56.16 millones. Partiendo de \$83.30 millones en 2023, esta se ha reducido de forma significativa en los dos años siguientes: 16.52% en 2024 y 19.24% en 2025. El 70% del endeudamiento financiero corresponde a instrumentos de largo plazo, con vencimientos entre 2028 y 2036. El liderazgo que mantiene el Grupo en el mercado de capitales ha permitido acceder a financiamientos en condiciones competitivas y conservar un costo de deuda estable, incluso en un entorno de tasas de interés aún en niveles relativamente altos.

With the increase in liquidity and the early redemption of bonds, financial net debt of cash has adjusted to a historically low level of \$56.16 million. Starting from \$83.30 million in 2023, it has been significantly reduced over the following two years: 16.52% in 2024 and 19.24% in 2025. Long-term instruments account for 70% of the financial debt, with maturities between 2028 and 2036. The Group's continued leadership in the capital market has allowed it to access financing on competitive terms and maintain a stable cost of debt, even in an environment where interest rates remain at relatively high levels.

Deuda Financiera

Financial Debt



La fortaleza financiera del Grupo se refleja en una estructura de balance sólida, respaldada por la reducción de pasivos y una gestión financiera disciplinada. Los pasivos de Grupo Melo totalizaron \$151.99 millones, una disminución considerable durante el año de \$10.33.

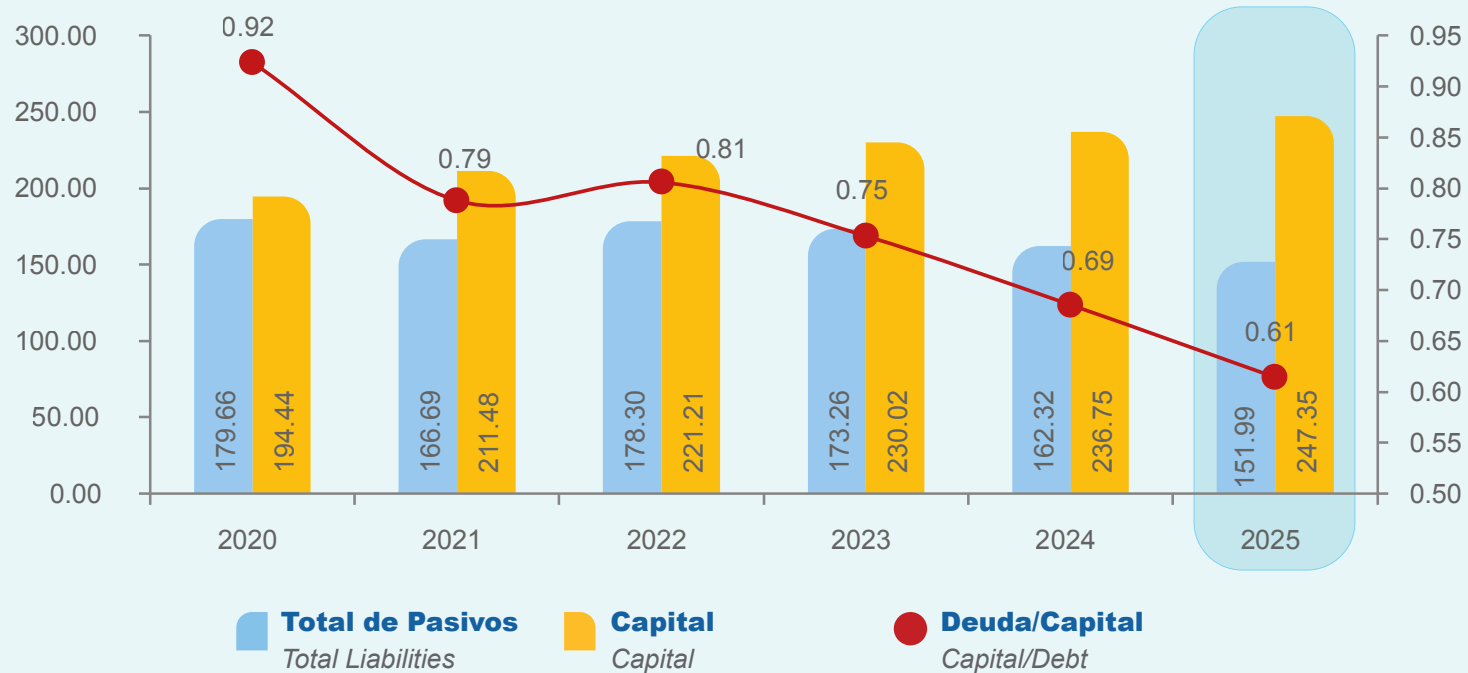
Por su parte, el total del patrimonio cerró en \$247.35 millones, un aumento de \$10.60 millones en el año, impulsado principalmente por utilidades no distribuidas, que representan el 82% del patrimonio. Como resultado de lo anterior, la relación deuda entre capital continúa en sus niveles históricos mínimos al situarse en 0.61 veces. La mejoría continua en el apalancamiento del balance sitúa al grupo en una posición óptima para crecer inorgánicamente.

The financial strength of the Group is reflected in a solid balance sheet structure, supported by a reduction in liabilities and disciplined financial management. Grupo Melo's liabilities totaled \$151.99 million, a considerable decrease of \$10.33 million during the year.

Meanwhile, total equity closed at \$247.35 million, an increase of \$10.60 million for the year, driven primarily by retained earnings, which represent 82% of equity. As a result of the above, the debt-to-equity ratio remains at its historical lows, standing at 0.61 times. The continuous improvement in balance sheet leverage places the group in an optimal position for inorganic growth.

Evolución de apalancamiento y Estructura Capital

Leverage and Capital Structure Evolution



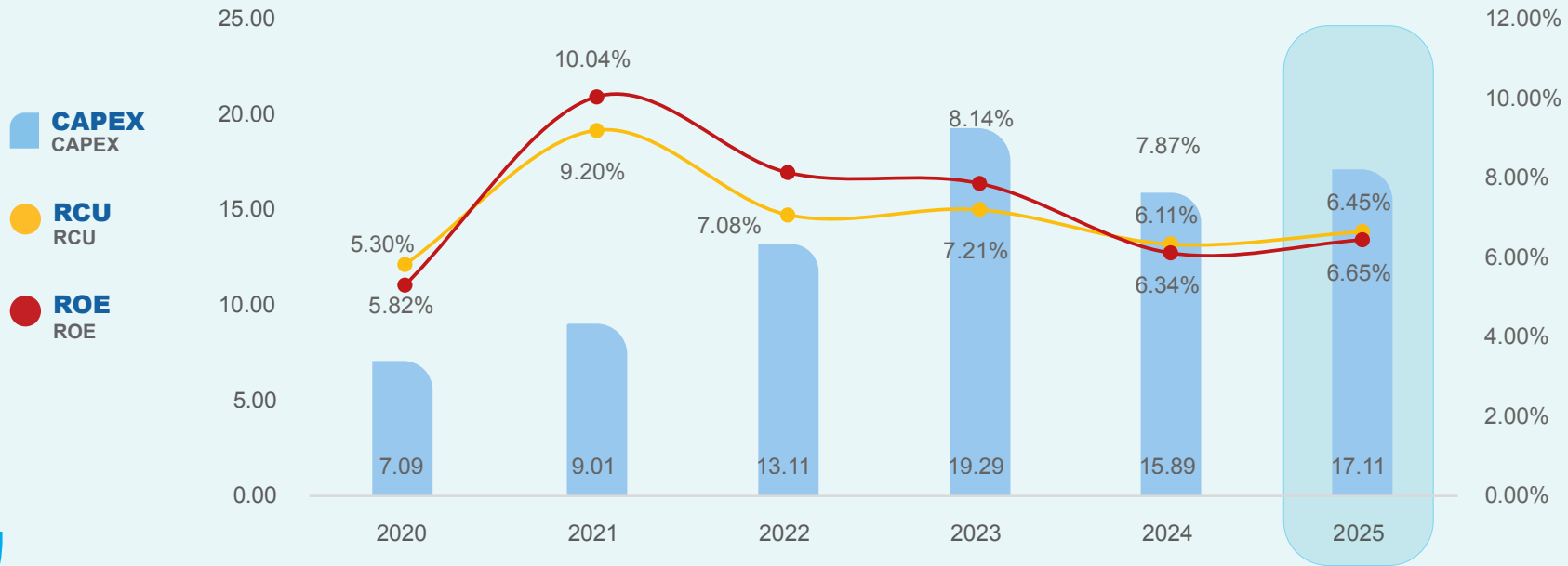
Durante el año 2025, el Grupo ejecutó inversiones (CAPEX) por un total de B/.17.11 millones, financiadas con recursos propios, sin recurrir a nuevo endeudamiento. Estas inversiones se destinaron principalmente a fortalecer la eficiencia operativa y logística, ampliar la cobertura de mercado a nivel nacional y mejorar la infraestructura existente en distintas unidades de negocio.

Las inversiones realizadas también se alinean con el objetivo estratégico de mantener los altos niveles de eficiencia alcanzados en los últimos años y preparar al Grupo para enfrentar las oportunidades y retos del futuro. Los retornos sobre el capital utilizado (RCU) 6.65% y sobre el patrimonio (ROE) 6.45% conservan un comportamiento dentro de los parámetros esperados para el Grupo, considerando que los años posteriores a la pandemia fueron atípicos. En los últimos años se ha vuelto a regularizar la estructura de gastos y la mejoría en ambos indicadores durante 2025 indica una mayor eficiencia en el uso del capital y generación de valor para los accionistas.

During 2025, the Group executed investments (CAPEX) totaling B/.17.11 million, financed with its own resources, without resorting to new debt. These investments were primarily aimed at strengthening operational and logistical efficiency, expanding market coverage nationwide, and improving existing infrastructure across various business units.

The investments made are also aligned with the strategic objective of maintaining the high levels of efficiency achieved in recent years and preparing the Group to face the opportunities and challenges of the future. The return on capital employed (ROCE) at 6.65% and return on equity (ROE) at 6.45% remained within the expected parameters for the Group, considering that the post-pandemic years were atypical. In recent years, the expense structure has normalized once again, and the improvement in both indicators during 2025 indicates greater efficiency in the use of capital and value generation for shareholders.

Inversiones y Rentabilidad del Capital Capital Investment and Returns

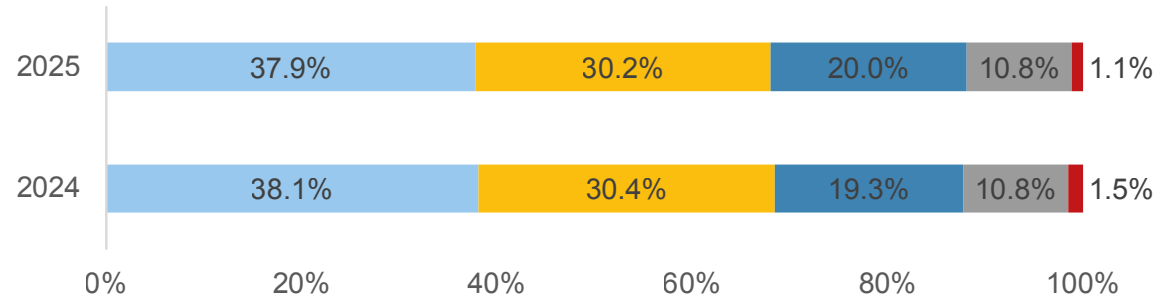


Durante el año, el Grupo mantuvo estabilidad en las ventas de sus principales líneas de negocio. Destacaron las ventas de vehículos, que incrementaron su participación en las ventas totales. Asimismo, crecieron los volúmenes de ventas de pollo y de alimentos balanceados para animales (piensos). Los Restaurantes Pío Pío registraron una recuperación gradual del tráfico y del ticket promedio, lo que permitió superar el nivel de ventas del año anterior. En consecuencia, las ventas totales en 2025 alcanzaron \$477.61 millones, distribuidas como se presenta a continuación:

During the year, the Group maintained stability in the sales of its main business lines. Vehicle sales stood out, increasing their share of total sales. Additionally, sales volumes of poultry and animal feed grew. Pío Pío Restaurants recorded a gradual recovery in sales traffic and average ticket, allowing them to surpass the previous year's sales level. Consequently, total sales in 2025 reached \$477.61 million, distributed as follows:

Ingresos por División

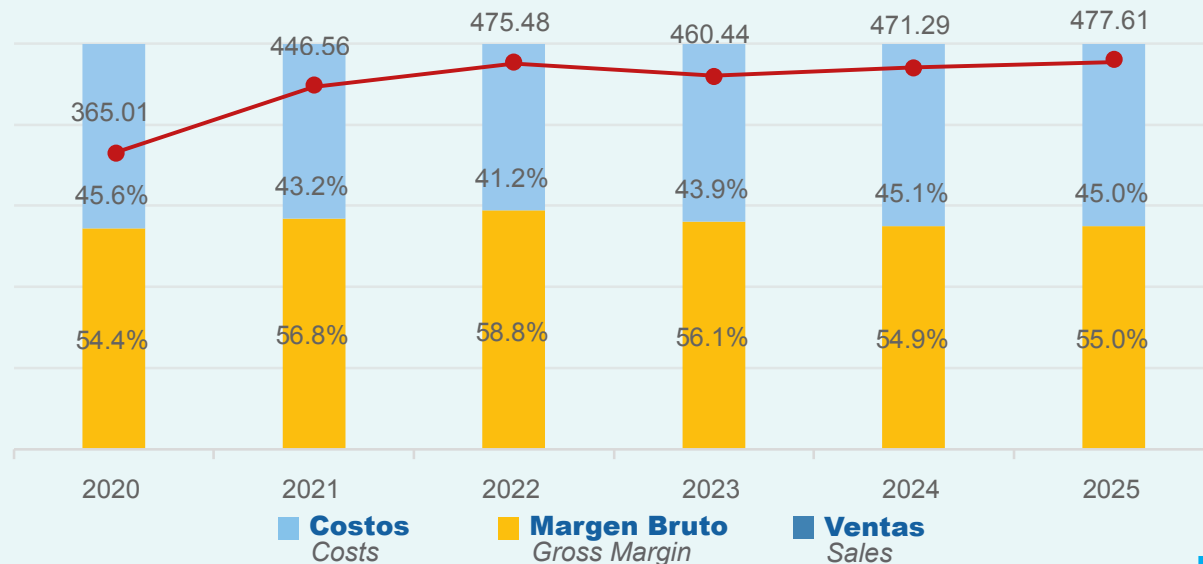
Revenue by Business Unit



Evolución de Ventas y Margen Bruto (%) / Sales and Gross Margin Evolution (%)

Aunque los precios, en particular en la industria avícola, comprimieron los márgenes, la diversificación de ingresos del Grupo compensó esta presión y permitió un crecimiento de 1.1% en la utilidad bruta.

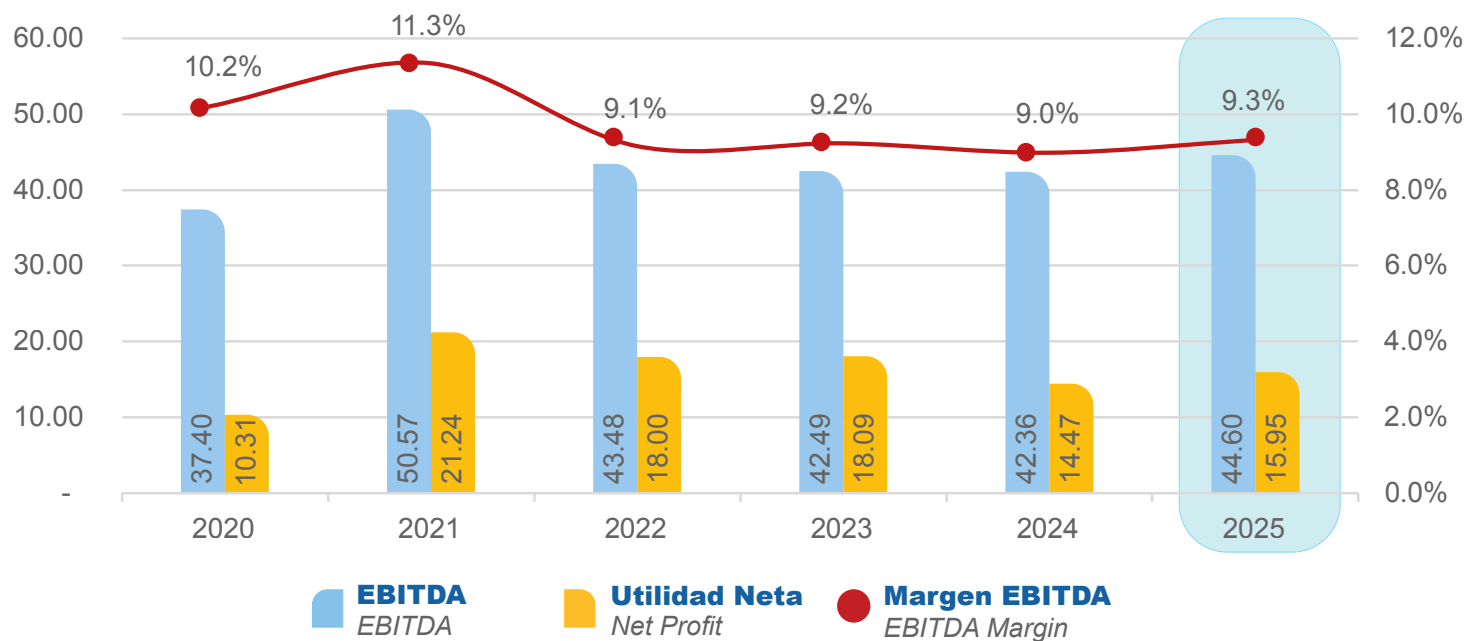
Although prices, particularly in the poultry industry, compressed margins, the Group's revenue diversification compensated this pressure and allowed for a 1.1% growth in gross profit.



El enfoque del Grupo en optimizar la eficiencia operativa se refleja en el control de los gastos generales. Esto permitió que el EBITDA se situara en B/.44.60 millones. El margen EBITDA alcanzó 9.33%, el nivel más alto en los últimos cuatro años, recordando que 2020 y 2021 fueron años atípicos por la pandemia del COVID-19. La liquidez generada por las operaciones, acompañada de una gestión eficiente de la tesorería, generó ahorros adicionales en intereses. De esta manera, la utilidad neta se ubica en B/.15.95 millones, registrando un incremento de \$1.48 millones con respecto a la utilidad neta de 2024.

The Group's focus on optimizing operational efficiency is reflected in the control of general expenses. This allowed EBITDA to reach B/.44.60 million. The EBITDA margin reached 9.33%, the highest level in the last four years, bearing in mind that 2020 and 2021 were atypical years due to the COVID-19 pandemic. The liquidity generated by operations, accompanied by efficient treasury management, generated additional interest savings. Consequently, net income stands at B/.15.95 million, registering an increase of \$1.48 million compared to the net income for 2024.

Evolución del EBITDA y Rentabilidad EBITDA and Profitability Evolution





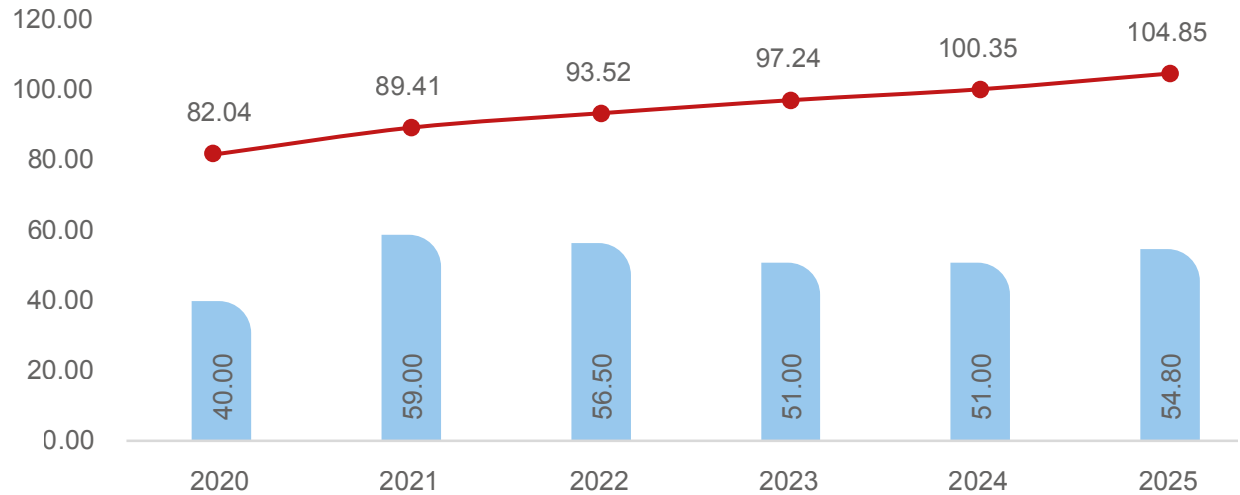
El valor en libros de la acción, que se situó en B/.104.85, refleja la fortaleza patrimonial del Grupo y su capacidad para generar valor a largo plazo. El crecimiento constante en el valor en libros durante los últimos años es consecuencia de una gestión empresarial enfocada en la reinversión de los recursos y en la generación de valor para los accionistas.

The book value per share, which stood at B/.104.85, reflects the Group's equity strength and its ability to generate long-term value. The consistent growth in book value over recent years is the result of business management focused on the reinvestment of resources and generating value for shareholders.

Evolución del Valor del Accionista

Shareholder Value Evolution

- **Valor de Mercado**
Market Value
- **Valor en Libros**
Value in books



Los resultados de 2025 reflejan mejoras en la eficiencia operativa y un fortalecimiento de la posición financiera del Grupo. Las principales métricas evidencian avances en liquidez, una reducción del endeudamiento y un incremento en el patrimonio. Más allá del desempeño del período, el año consolida ajustes estructurales en la operación, mayor disciplina financiera, optimización de recursos y enfoque en la generación de valor. De cara a 2026, el Grupo cuenta con una base financiera más sólida, lo que le permite enfrentar la volatilidad del entorno y sostener el desarrollo de sus operaciones.

The 2025 results reflect improvements in operational efficiency and a strengthening of the Group's financial position. Key metrics show progress in liquidity, a reduction in debt, and an increase in equity. Beyond the performance for the period, the year consolidates structural adjustments in operations, greater financial discipline, resource optimization, and a focus on value generation. Looking ahead to 2026, the Group has a stronger financial foundation, allowing it to navigate market volatility and sustain the development of its operations.



**GRUPO
ALIMENTOS**

Foods Group

04

Durante el 2025, el Grupo Alimentos consolidó su desempeño mediante una gestión integrada que articula producción primaria, procesamiento, nutrición y bienestar animal, y productos de valor agregado, fortaleciendo de manera coordinada cada eslabón de su cadena productiva.

During 2025, the Foods Group consolidated its performance through integrated management that links primary production, processing, animal nutrition and welfare, and value-added products, strengthening every link of its production chain in a coordinated manner.



2025

El año estuvo marcado por un enfoque claro en la eficiencia operativa, la optimización de rendimientos y el fortalecimiento de los estándares de calidad e inocuidad, asegurando consistencia en costos y mayor competitividad en el mercado.

The year was characterized by a clear focus on operational efficiency, yield optimization, and the strengthening of quality and food safety standards, ensuring cost consistency and increased market competitiveness.



A lo largo de toda la cadena de valor se profundizó la disciplina en el seguimiento de indicadores clave, la mejora continua de procesos productivos y la utilización estratégica de la información para la toma de decisiones.

Se fortalecieron capacidades técnicas, se optimizaron portafolios de productos y se consolidaron relaciones comerciales estratégicas, garantizando abastecimiento, trazabilidad y respuesta oportuna a clientes en todo el país. Este trabajo articulado permitió mejorar la productividad, estabilizar costos y reforzar la propuesta de valor del Grupo en los distintos segmentos en los que participa.

Throughout the entire value chain, there was deepened discipline in tracking key performance indicators, the continuous improvement of production processes, and the strategic use of information for decision-making.

Technical capabilities were strengthened, product portfolios were optimized, and strategic commercial relationships were consolidated, guaranteeing supply, traceability, and timely response to customers nationwide. This coordinated effort led to improved productivity, stabilized costs, and a reinforced value proposition across the various segments in which the Group operates.



De manera transversal, se avanzó en prácticas responsables orientadas a la reducción de consumos, mejorando la gestión del recurso hídrico, tratamiento adecuado de residuos y capacitación continua del talento humano en buenas prácticas operativas y ambientales.

Estos resultados constituyen una base sólida para la gestión 2026, orientada a aumentar la eficiencia, fortalecer el crecimiento rentable y consolidar el liderazgo del Grupo en el sector alimenticio. A continuación, se presenta información más detallada sobre el desempeño de cada una de las divisiones que integran el Grupo Alimentos.

Across all areas, progress was made in responsible practices aimed at reducing consumption, improving water resource management, ensuring proper waste treatment, and providing continuous training for human talent in operational and environmental best practices.

These results form a solid foundation for the 2026 management cycle, which is focused on increasing efficiency, strengthening profitable growth, and consolidating the Group's leadership in the food sector. Information regarding the performance of each of the Foods Group's divisions is detailed below.

División Piensos

Feeds Division

La División Alimentos Piensos afianzó su crecimiento mediante la ejecución de proyectos estratégicos de inversión y el fortalecimiento de su estructura operativa. Entre los hitos más relevantes se destacó la finalización de la instalación de un nuevo silo, ampliando significativamente la capacidad de almacenamiento y mejorando la eficiencia logística y productiva de la planta. Esta inversión permitió optimizar el manejo de materias primas y fortalecer la planificación de producción, contribuyendo a una operación más eficiente y competitiva.

The Feed Division consolidated its growth through the execution of strategic investment projects and the strengthening of its operating structure. Among the most significant milestones was the completion of a new silo installation, significantly expanding storage capacity and improving the plant's logistical and productive efficiency. This investment allowed for the optimization of raw material handling and strengthened production planning, contributing to a more efficient and competitive operation.



La división incrementó las ventas en Almacenes Agropecuarios mediante la diversificación de su portafolio y consolidó el canal de ventas directas a clientes de mayor escala, ampliando su alcance comercial y consolidando su posicionamiento en el mercado pecuario. Los resultados productivos reflejaron mejoras sostenidas en los índices de conversión alimenticia en fincas, evidenciando la calidad y desempeño técnico de sus formulaciones en alimento avícola, porcino, bovino, equino y para conejos.

The division increased its sales through the Melo y Cía agricultural stores by diversifying its portfolio and strengthening the direct sales channel for large-scale clients, expanding its commercial reach and solidifying its position in the livestock market. Productive results reflected sustained improvements in feed conversion ratios on farms, demonstrating the quality and technical performance of its formulations for poultry, swine, cattle, equine, and rabbit feed.



En el ámbito operativo, se priorizó la optimización del portafolio y la revisión continua de procesos productivos, promoviendo una cultura de mejora constante enfocada en eficiencia y rentabilidad. La digitalización de procesos como el pesaje y el uso de herramientas de análisis de datos fortalecieron la toma de decisiones y el control operativo.

En sostenibilidad, la división inició la evaluación de proyectos energéticos en la planta, tanto a nivel de producción como de consumo de combustible, y elaboró un calendario de capacitaciones técnicas y de desarrollo personal para sus colaboradores, reafirmando su compromiso con una operación responsable y sostenible.

In the operational sphere, priority was given to portfolio optimization and the continuous review of production processes, promoting a culture of constant improvement focused on efficiency and profitability. The digitalization of processes, such as weighing, and the use of data analytics tools strengthened decision-making and operational control.

Regarding sustainability, the division began evaluating energy projects at the plant, focusing on both production and fuel consumption efficiency; and developed technical training and personal development calendar for its employees, reaffirming its commitment to a responsible and sustainable operation.

INSTALACIÓN DE NUEVO SILO

New Silo Installation

Capacidad de
50,000
QUINTALES

Capacity of 2,500 US tons.



División Producción

Production Division

Durante el 2025, la División Producción alcanzó mejoras significativas en sus indicadores, fortaleciendo la eficiencia y productividad de sus operaciones. El año estuvo marcado por el mejor índice en la producción de pollo de engorde y por el segundo mejor porcentaje de nacimiento de pollitos en su historia operativa, reflejando una gestión técnica rigurosa y un enfoque sostenido en el mejoramiento continuo., lo que contribuyó a fortalecer la estabilidad de los costos de producción.

En el ámbito operativo, se implementó la separación por sexo en pollos de engorde, optimizando el cumplimiento de los rangos de peso requeridos por los clientes. También se reemplazó la clasificadora de huevos en Cerro Azul por un equipo más eficiente y moderno y se mantuvo el programa permanente de capacitación técnica y operativa para los colaboradores.

Además, se inició la construcción de dos fincas de ambiente controlado en sistema de jaula para huevos de mesa, que fortalecerán la capacidad productiva en el próximo período.

En sostenibilidad, la división definió como meta para 2026 mejorar el manejo de los desechos provenientes de ponedoras en jaula y optimizar el tratamiento de aguas residuales en plantas de empaque mediante nuevos equipos, tecnología y capacitación.

During 2025, the Production Division achieved significant improvements in its indicators, strengthening the efficiency and productivity of its operations. The year was marked by the highest broiler production index and the second-highest chick hatchability percentage in the division's operating history. This reflects rigorous technical management and a sustained focus on continuous improvement, which contributed to production costs stabilization.

In the operational sphere, sex-separation was implemented for broilers, optimizing compliance with the specific weight ranges required by customers. Additionally, the egg grader at the Cerro Azul facility was replaced with more efficient, modern equipment, and a permanent technical and operational training program for employees was continued.

Furthermore, construction began on two environment - controlled farms utilizing a cage system for table eggs, which will strengthen production capacity in the coming period.

Sustainability. For 2026, the division has set a goal to improve the management of waste from caged layers and optimize wastewater treatment at packing plants through the integration of new equipment, technology and training.

MEJORA DEL

13% en rendimiento de reproductoras

Breeder Performance: 13% improvement.

5% en pollos de engorde

Broiler Performance: 5% improvement.

División Procesamiento y Mercadeo

Processing and Marketing Division

La División Procesamiento y Mercadeo centró sus esfuerzos en fortalecer la eficiencia operativa y comercial a lo largo de toda su cadena de valor. A través de una revisión exhaustiva de los indicadores de desempeño, se logró identificar oportunidades clave que se tradujeron en mejoras concretas en la utilización de la capacidad instalada, mayor rendimiento productivo y optimización de procesos. Estos resultados se lograron manteniendo altos estándares de calidad e inocuidad en su amplio portafolio de productos de pollo que incluye filetes, formados, embutidos, salchichas y huevos.

El aprovechamiento estratégico de los datos generados por nuestro sistema de información permitió fortalecer la toma de decisiones, optimizar la adquisición de materias primas, mejorar el control de procesos y perfeccionar la logística y distribución a nivel nacional. Este enfoque integral contribuyó a consolidar el crecimiento en segmentos estratégicos, reafirmando el compromiso con la calidad, trazabilidad y excelencia operativa.

The Processing and Marketing Division focused its efforts on strengthening operational and commercial efficiency throughout its entire value chain. Through a comprehensive review of performance indicators, key opportunities were identified that translated into concrete improvements in the utilization of installed capacity, higher production yields, and process optimization. These results were achieved while maintaining high quality and food safety standards across its broad poultry product portfolio, which includes fillets, value-added/formed products, cold cuts, sausages, and eggs.

The strategic use of data generated by our information systems strengthened decision-making, optimized raw material procurement, improved process control, and refined logistics and distribution nationwide. This comprehensive approach contributed to consolidating growth in strategic segments, reaffirming a commitment to quality, traceability, and operational excellence.



Durante el año, la Planta de Procesamiento de Aves mantuvo la certificación internacional FSSC22000, el más alto reconocimiento en seguridad alimentaria, consolidando su liderazgo regional. En sostenibilidad, la división continuó ampliando la generación de energía fotovoltaica, impulsó iniciativas para reducir la huella hídrica y de carbono, fortaleció el reciclaje y tratamiento de aguas residuales, y promovió la capacitación continua de colaboradores en buenas prácticas ambientales y otras áreas.

During the year, the Poultry Processing Plant maintained its FSSC22000 international certification, the highest recognition in food safety, consolidating its regional leadership. Regarding sustainability, the division continued to expand its photovoltaic energy generation, spearheaded initiatives to reduce its water and carbon footprints, strengthened recycling and wastewater treatment, and promoted continuous employee training, for example in environmental best practices and other areas.



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL
INTERNATIONAL CERTIFICATION



EN PLANTA DE PROCESAMIENTO DE AVES.
AT THE POULTRY PROCESSING PLANT.

División Valor Agregado

Value-Added Division

Durante el 2025, la División Valor Agregado enfocó su gestión en mejorar la eficiencia operativa y reducir costos energéticos, principal impacto en los gastos de la planta donde se implementaron sistemas de medición energética que permitieron optimizar consumos y disminuir cargos por demanda. Asimismo, se modernizaron equipos críticos como formadoras, freidora, selladoras y el sistema de refrigeración, fortaleciendo la productividad. Se realizaron acuerdos con proveedores estratégicos para optimizar costos en empaques e insumos, y se mantuvo una revisión constante del portafolio para priorizar productos de mayor rentabilidad.

En el ámbito económico, se culminó la instalación del sistema fotovoltaico y la integración de un sistema de almacenamiento que reduce los picos máximos de demanda eléctrica, usando baterías Peak Shaving permitiendo reducir el consumo en horas pico, generando eficiencias directas en costos energéticos.

During 2025, the Value-Added Division focused its management on improving operational efficiency and reducing energy costs—the primary expense driver for the plant. The implementation of energy monitoring systems allowed for optimized consumption and a decrease in peak demand charges. Additionally, critical equipment, including forming machines, fryers, sealers, and the refrigeration system, were modernized to boost productivity. The division also secured agreements with strategic suppliers to optimize packaging and input costs, while maintaining a continuous portfolio review to prioritize high-margin products.

A significant achievement was the completion of the photovoltaic system installation and the integration of an energy storage system. By utilizing Peak Shaving battery technology, the plant successfully reduced its maximum electricity demand peaks and consumption during high-cost peak hours, generating direct cost efficiencies.



9.4% REDUCCIÓN EN LA FACTURA ELÉCTRICA

energy savings in the total electricity bill.

La División fue reconocida por Arcos Dorados McDonald's como Suplidor del Año, consolidando su posicionamiento y reputación de excelencia.

In a major commercial highlight, the division was recognized by Arcos Dorados McDonald's as Supplier of the Year, solidifying its market position and reputation for excellence.

En sostenibilidad, se fortalecieron estrategias de reducción de residuos, se fortalecieron los controles para reducir fugas de agua no contabilizadas y energía eléctrica. También, participaron en los programas del Ministerio de Ambiente como Reduce tu Huella Hídrica y de Carbono.

The division reinforced its waste reduction strategies and tightened controls to eliminate unaccounted water leaks and energy losses. Furthermore, the division actively participated led by the Ministry of Environment, including the "Reduce Your Water and Carbon Footprint" (Reduce tu Huella Hídrica y de Carbono) programs.

A woman with long brown hair and glasses, wearing a black short-sleeved button-down shirt with the COPASA logo on the chest, is smiling and holding a yellow and black product box. She is standing in a warehouse or store aisle with shelves of various products, including John Deere maintenance fluids and filters. The scene is framed by a large red circular graphic on the left and bottom.

GRUPO COMERCIAL

Commercial Group

05

2025

El Grupo Comercial reafirmó su solidez y capacidad de adaptación en un entorno económico exigente, consolidando su presencia en los distintos sectores donde opera: Almacenes, Automotriz y Maquinaria, Bienes Raíces y Restaurantes.

The Commercial Group reaffirmed its resilience and adaptability within a demanding economic environment, consolidating its presence across the various sectors in which it operates: Retail, Automotive and Machinery, Real Estate, and Restaurants.

A lo largo del año, el Grupo mantuvo un enfoque claro en eficiencia operativa, fortalecimiento de marca, disciplina financiera y sostenibilidad, impulsando mejoras estructurales que fortalecen su competitividad y preparan el camino para un crecimiento sostenible.

Throughout the year, the Group maintained a clear focus on operational efficiency, brand strengthening, financial discipline, and sustainability, driving structural improvements that enhance its competitiveness and pave the way for sustainable growth.

Las distintas divisiones trabajaron en optimizar procesos productivos y comerciales, incrementar las ventas, mejorar la rotación de inventarios, fortalecer la postventa y consolidar relaciones estratégicas con clientes y proveedores. La digitalización de procesos, el uso más riguroso de indicadores de desempeño y la modernización de equipos permitieron elevar estándares de calidad, servicio y trazabilidad a lo largo de la cadena de valor.

The various divisions worked to optimize production and commercial processes, increase sales, improve inventory turnover, strengthen after-sales service, and consolidate strategic relationships with both customers and suppliers. The digitalization of processes, a more rigorous application of performance indicators, and the modernization of equipment allowed for elevated standards of quality, service, and traceability throughout the value chain.

En paralelo, el Grupo reforzó su compromiso ambiental y social mediante inversiones en eficiencia energética, generación fotovoltaica, reducción de consumos y programas de impacto comunitario, acompañados de capacitación continua para sus colaboradores.

In parallel, the Group reinforced its environmental and social commitment through investments in energy efficiency, photovoltaic generation, consumption reduction, and community impact programs, complemented by continuous training for its collaborators.

El 2025 fue un año de consolidación estratégica en el que se fortalecieron capacidades internas, se optimizaron estructuras de costos y se afianzó el liderazgo de las marcas en sus respectivos mercados. A continuación, se presenta información más detallada y relevante sobre el desempeño de cada una de las divisiones comerciales que conforman el Grupo.

2025 was a year of strategic consolidation in which internal capabilities were strengthened, cost structures were optimized, and the leadership of the Group's brands was solidified in their respective markets. Information regarding the performance of each of the commercial divisions is detailed below.



División Almacenes

Retail Division



Durante el 2025, la División Almacenes demostró solidez, capacidad de adaptación y enfoque estratégico, fortaleciendo su operación, impulsando las ventas y consolidando bases para un crecimiento sostenible. En un entorno exigente, cada línea de negocio priorizó la eficiencia, la optimización de recursos y el fortalecimiento de su propuesta de valor con foco en el desempeño de ventas por canal.

COMASA avanzó significativamente en la lectura analítica del negocio, mejorando la alineación entre ventas, inventarios y rentabilidad por canal, revisando políticas de surtido y reposición, y estableciendo una estructura operativa más disciplinada y orientada a resultados.

Distribuidora Melo reforzó su posicionamiento en el sector agrícola mediante el impulso de sus líneas estratégicas y el fortalecimiento de su capacidad productiva, dinamizando las ventas y ampliando su propuesta integral a través de soluciones que combinan producto y asistencia técnica especializada, lo que consolidó relaciones con clientes y elevó su competitividad.

During 2025, the Retail Division demonstrated strength, adaptability, and a strategic mindset, strengthening its operations, driving sales, and laying the groundwork for sustainable growth. In a demanding environment, each business line prioritized efficiency, resource optimization, and the enhancement of its value proposition, with a particular emphasis on sales performance by channel.

COMASA made significant strides in analytical business insights, improving the alignment between sales, inventory, and profitability per channel. This included a review of assortment and replenishment policies, as well as the establishment of a more disciplined and results-oriented operating structure.

Distribuidora Melo reinforced its position in the agricultural sector by boosting its strategic lines and strengthening its production capacity. It drove sales momentum and expanded its comprehensive range through solutions that combine high-quality products with specialized technical assistance, solidifying client relationships and increasing competitiveness.

Eficiencia de inventarios – Multiláminas

(Inventory Efficiency – Multiláminas)

30% Reducción de inventarios

Inventory Reduction:
30% decrease

Desempeño comercial Distribuidora Melo

(Commercial Performance –
Distribuidora Melo)

+33%
vs 2024

Crecimiento Nutrición Vegetal

Plant Nutrition
Growth: +33% vs. 2024

+9%
vs 2024

Crecimiento Salud Animal

Animal Health Growth:
+9% vs. 2024

Los Almacenes Melo Agropecuario consolidaron su liderazgo en nutrición animal y agroquímicos, fortaleciendo marcas propias, ampliando portafolio y optimizando la gestión comercial mediante el seguimiento de indicadores clave, mejoras en rotación de inventario y uso de herramientas de inteligencia de negocios que permiten decisiones más ágiles y precisas.

Melo Pet & Garden fortaleció su diferenciación a través de la expansión de servicios veterinarios, servicio de peluquería para mascotas, y hospitales 24 horas, integrando tecnología avanzada y mejorando la experiencia del cliente, mientras optimizaba su mix de productos y fortalecía la capacitación del talento humano.

The Melo Agricultural Stores consolidated its leadership in animal nutrition and agrochemicals. The brand focused on strengthening its private labels, expanding its portfolio, and optimizing commercial management through the tracking of key performance indicators, improvements in inventory turnover, and the use of business intelligence tools to enable faster and more precise decision-making.

Melo Pet & Garden strengthened its market differentiation by expanding its veterinary services, pet grooming, and 24-hour hospitals. This included integrating advanced technology and improving customer experience, while simultaneously optimizing its product mix and strengthen the training of human talent.

Desempeño comercial – Melo Agropecuario

(Commercial Performance – Melo Agropecuario)

Venta de piensos / Feed Sales

+1.1 millones de quintales
Over 55,000 US tons

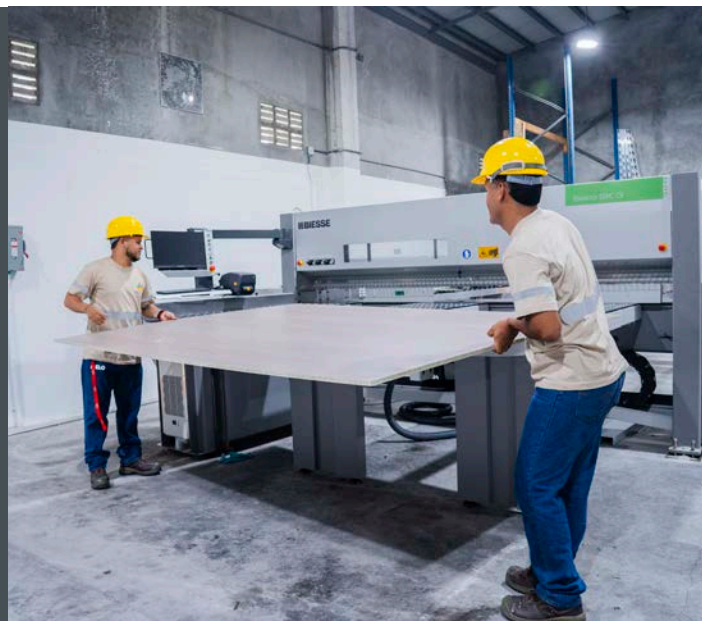
Participación de mercado – Melo Agropecuario

(Market Share – Melo Agropecuario)

70% increase Crecimiento en rubro de ponedoras
Layer Sector Growth (Poultry): 70% increase

Multiláminas mantuvo una participación en proyectos estratégicos, reforzó el control de inventarios y la eficiencia en compras, y consolidó alianzas con proveedores que ofrecen soluciones sustentables y certificadas, alineadas con estándares ambientales.

Multiláminas maintained active participation in strategic projects, reinforced inventory control and purchasing efficiency, and consolidated alliances with suppliers offering sustainable and certified solutions aligned with environmental standards.



Por su parte, Pets Market en Costa Rica, impulsó una transformación estratégica centrada en la consolidación de su cuerpo médico, la expansión de servicios, la renegociación de condiciones comerciales con proveedores y el fortalecimiento de su presencia en canales digitales, mejorando su posicionamiento y eficiencia operativa.

Meanwhile, Pet's Market in Costa Rica drove a strategic transformation focused on consolidating its medical staff, expanding services, renegotiating commercial terms with suppliers, and strengthening its digital presence, thereby improving its market positioning and operational efficiency.

División Maquinaria y Automotriz

Machinery and Automotive Division

La División Automotriz y Maquinaria consolidó su liderazgo en los distintos segmentos en los que participa, fortaleciendo el posicionamiento de cada una de sus marcas y optimizando su estructura operativa. En el segmento automotriz, la marca Isuzu reafirmó su posición como líder en camiones, manteniéndose como referente del mercado nacional gracias a su respaldo técnico, red de postventa y cercanía con el cliente. Además, logró escalar posiciones en el segmento de pick ups, consolidándose dentro de las marcas más relevantes del país, en un entorno altamente competitivo con más de cien marcas activas.

The Machinery and Automotive Division consolidated its leadership across the various segments in which it participates, strengthening the positioning of each of its brands and optimizing its operational structure. In the automotive segment, the Isuzu brand reaffirmed its position as the leader in trucks, remaining a benchmark in the national market thanks to its technical backing, after-sales network, and customer proximity. Furthermore, it successfully climbed positions in the pick-up segment, establishing itself among the most relevant brands in the country within a highly competitive environment of over 100 active brands.



ISUZU

20%

Crecimiento en ventas de camiones

20% growth in truck sales

35%

participación del mercado.

35% market share.

12.6%

Participación de mercado en pick ups

12.6% market share in pick-ups.

En el segmento agrícola, representado principalmente por la línea de tractores, la división sostuvo su liderazgo en ventas, fortaleciendo su participación de mercado y acompañando al productor con soluciones integrales que incluyen respaldo técnico y disponibilidad de repuestos. Este desempeño fue particularmente relevante considerando la naturaleza cíclica del sector agrícola, donde la inversión en maquinaria depende directamente del comportamiento productivo y de precios.

In the agricultural segment, primarily represented by its line of tractors, the division maintained its sales leadership, strengthening its market share and supporting clients with comprehensive solutions that include technical support and spare part availability. This performance was particularly significant considering the cyclical nature of the agricultural sector, where investment in machinery depends directly on production performance and pricing.

La división firmó con la marca XCMG, cuarto fabricante mundial de equipos y líder en China, para ampliar su portafolio en el segmento de construcción y maquinaria pesada, y fortalecer su propuesta en infraestructura y movimiento de tierra. Este paso estratégico permitirá aumentar la oferta en maquinaria pesada, respondiendo a la demanda de proyectos comerciales, logísticos y de construcción.

A nivel corporativo, la empresa Copama, como brazo comercial de la división, continuó diversificando sus fuentes de ingresos a través de la representación de marcas como Isuzu, MG, John Deere, Dynapac, Hyster, Pramac y Tennant, entre otras. Durante el año se impulsaron campañas permanentes de fidelización, capacitación técnica y soporte al producto, consolidando la postventa como un eje diferenciador frente a la entrada constante de nuevas marcas, especialmente asiáticas.

The division signed an agreement with XCMG, the world's fourth-largest equipment manufacturer and a leader in China, to expand its portfolio in the construction and heavy machinery segment and strengthen its value proposition in infrastructure and earthmoving. This strategic step will increase the heavy machinery offering, responding to the demand from commercial, logistics, and construction projects.

At the corporate level, Copama, serving as the division's commercial arm, continued diversifying its revenue streams through the representation of brands such as Isuzu, MG, John Deere, Dynapac, Hyster, Pramac, and Tennant, among others. Throughout the year, permanent loyalty campaigns, technical training, and product support were promoted, solidifying after-sales service as a key differentiator against the constant entry of new brands, particularly Asian ones.



**No.1 en ventas
de tractores
agrícolas**

No.1 position in
agricultural
tractor sales

49%

**en participación
del mercado**

49% market share.

En eficiencia operativa, la división logró una reducción de gastos, aumento en ventas, mejoró la rotación de inventarios y optimizó cuentas por cobrar, impactando positivamente el gasto financiero. Se avanzó en la revisión de procesos administrativos y operativos para garantizar un uso más eficiente de los recursos y una mejor atención al cliente. Asimismo, se fortaleció la cobertura territorial con la apertura de un nuevo showroom para Isuzu/MG en David, Chiriquí, y el inicio de la construcción de una nueva facilidad de postventa en Santiago, ampliando la capacidad de servicio en el interior del país.

Regarding operational efficiency, the division achieved a reduction in expenses, an increase in sales, improved inventory turnover, and optimized accounts receivable, which positively impacted financial expenses. Progress was made in reviewing administrative and operational processes to ensure more efficient resource use and better customer service. Additionally, regional coverage was strengthened with the opening of a new Isuzu/MG showroom in David, Chiriquí, and the start of construction on a new after-sales facility in Santiago, expanding service capacity in the country's interior.



Eficiencia Operativa Operational Efficiency

90% *de locales propios con generación solar.*
90% of company-owned locations are equipped with solar power generation.

En materia de sostenibilidad, mantuvo procedimientos estrictos para el manejo adecuado de desechos contaminantes derivados de su operación técnica. Además, avanzó significativamente en la generación de energía solar en sus instalaciones propias, reforzando su compromiso ambiental. También se desarrollaron programas de sensibilización social orientados a la educación en seguridad vial, se promovieron iniciativas de voluntariado corporativo y colaborando con escuelas públicas e integrando a colaboradores en acciones de impacto comunitario.

In terms of sustainability, the division maintained strict procedures for the proper handling of hazardous waste derived from its technical operations. Furthermore, it made significant progress in solar energy generation at its own facilities, reinforcing its environmental commitment. Social awareness programs focused on road safety education were also developed, corporate volunteering initiatives were promoted, including teamwork with a public school and the integration of employees into community impact actions.

División Restaurantes

Restaurant Division

La División Restaurantes registró un crecimiento de +2% en ventas respecto a 2024, impulsado por una estrategia enfocada en expansión comercial, experiencia del cliente, innovación en productos y fortalecimiento de marca. La incorporación de nuevos productos al menú y la alianza estratégica con Coca Cola dinamizaron la oferta y ampliaron el atractivo hacia los consumidores. La remodelación del local de Marbella y la apertura de nuevas sucursales en Costa Verde, Panamá Oeste, y en Algarrobos, Chiriquí, fortalecieron la cobertura geográfica y la cercanía con los clientes. Pío Pío mantuvo una destacada presencia en eventos de alto impacto como Premios Juventud 2025, ligas nacionales de béisbol y fútbol, y el seguimiento a la Selección de Panamá en su histórica segunda clasificación a un Mundial de la FIFA, fortaleciendo su conexión con el público.

The Restaurant Division recorded a sales growth of +2% compared to 2024, driven by a strategy focused on commercial expansion, client experience, product innovation, and brand strengthening. The addition of new menu items and a strategic partnership with Coca-Cola revitalized the offering and broadened the brand's appeal across consumer segments. Geographical coverage and customer proximity were further enhanced by the remodeling of the Marbella location and the opening of new branches in Costa Verde (Panamá Oeste) and Algarrobos (Chiriquí). Pío Pío maintained a prominent brand presence at high-impact events, including the 2025 Premio Juventud, national baseball and soccer leagues, and through its support of the Panamanian National Team during its historic second qualification for a FIFA World Cup.





La implementación de la aplicación móvil y la expansión del servicio de delivery impulsaron la transformación digital, ampliando los canales de venta y mejorando la experiencia del consumidor.

En materia de sostenibilidad, la división avanzó en la transición hacia envases 100% de papel, eliminando el uso de plásticos en sus operaciones, y logró una reducción significativa en el consumo de papel en oficinas administrativas. Además, se completó la instalación del proyecto fotovoltaico en la Cocina Central, fortaleciendo la eficiencia energética y contribuyendo a una operación más responsable.

The digital transformation was accelerated by the implementation of the mobile app and the expansion of delivery services, broadening sales channels and enhancing the overall consumer experience.

The division made significant strides in transitioning to 100% paper-based packaging, successfully eliminating plastic from its operations. It also achieved a notable reduction in paper consumption within administrative offices. Additionally, the installation of a photovoltaic project at the Central Kitchen was completed, bolstering energy efficiency and contributing to more responsible operations.

+2% **Crecimiento en ventas vs 2024**
Sales Growth: +2% vs. 2024.



Instalación de proyecto fotovoltaico en cocina central cubriendo:

Energy Efficiency: Solar project at Central Kitchen

20%

del consumo energético
of energy consumption,

un ahorro estimado anual de
with an estimated annual savings of

\$ 44,000

disminuyendo la huella de carbono.
and a reduced carbon footprint.



Cobertura de delivery

62

Locales

Digital Reach: Delivery coverage expanded to 62 locations.



Envases

100%
de papel

eliminando el uso de plásticos en sus operaciones.

Environmental Impact: 100% paper packaging; zero plastic operations.



Apertura de

2

nuevos locales

Expansion: 2 new locations opened.

División Bienes Raíces

Real Estate Division

La División Bienes Raíces consolidó avances estratégicos orientados a fortalecer su propuesta de valor y modernizar su oferta inmobiliaria. Se progresó en la construcción de Siena Park, creando un nuevo centro de convergencia que actualmente cuenta con una tienda de conveniencia y a futuro espera integrar servicios comerciales y gastronómicos para la comunidad. Se aprobó el rediseño arquitectónico del proyecto de apartamentos Siena, adaptándolo a las nuevas dinámicas del mercado e inversionistas. En la urbanización Lucerna se construyeron residencias modelo y próximamente se iniciará construcción del área social que contará con casa club, piscina y amplias áreas verdes.

The Real Estate Division consolidated strategic progress aimed at strengthening its value proposition and modernizing its real estate offerings. Progress was made in the construction of Siena Park, creating a new community hub that currently features a convenience store and plans to integrate commercial and dining services for the community in the future. The architectural redesign of the Siena apartment project was approved, adapting it to new market dynamics and investors. In the Lucerna development, model homes were built, and construction of the social area will begin soon, featuring a clubhouse, a swimming pool, and ample green gardens.



En un entorno económico retador para el segmento de segunda residencia, la división reforzó su estrategia comercial para posicionar Altos del María como un residencial integral, con viviendas listas para estrenar y una oferta diversa de modelos. Paralelamente, optimizó su estructura operativa mediante ajustes en gastos administrativos, reducción de compromisos financieros y mayor disciplina en la gestión presupuestaria.

In a challenging economic environment for the second-home segment of the real estate market, the division reinforced its commercial strategy to position Altos del María as a comprehensive residential community, featuring move-in ready homes and a diverse range of models. Simultaneously, it optimized its operational structure through adjustments to administrative expenses, a reduction in financial commitments, and greater discipline in budget management.



Se formalizó el traspaso administrativo del Residencial Los Altos de Cerro Azul a su Asociación de Propietarios, cerrando un ciclo histórico de más de cuatro décadas.

En el ámbito de responsabilidad social, la división dio seguimiento a programas educativos y agricultura familiar en escuelas vecinas, ampliando su alcance e impulsando iniciativas orientadas a salud, formación y bienestar comunitario. También realizaron actividades de apoyo social y proyectó nuevos planes enfocados en educación ambiental y acompañamiento familiar.

The administrative transfer of the Los Altos de Cerro Azul residential complex to its Homeowners Association was formalized, closing a historic cycle of more than four decades.

In the area of social responsibility, the division followed up on educational and family gardens programs in neighboring schools, expanding its reach and promoting initiatives focused on health, training, and community well-being. They also conducted social support activities and projected new plans focused on environmental education and family guidance.

7% *reducción de gastos operativos*
7% reduction in operating expenses.

4 *escuelas atendidas en el sector*
4 schools served in the area



ADMINISTRACIÓN CORPORATIVA

Corporate Administration

06

Durante el 2025, la Administración Corporativa de Grupo Melo continuó consolidando su rol como plataforma estratégica de soporte para todas las divisiones del Grupo, coordinando servicios transversales en áreas clave como Finanzas, Auditoría Interna, Contraloría, Asuntos Legales, Cumplimiento, Recursos Humanos, Tecnología, Estudio y Desarrollo de Proyectos, Comunicaciones Corporativas y Sostenibilidad. Desde estas áreas se impulsaron iniciativas orientadas a fortalecer la eficiencia operativa, mejorar la coordinación interdivisional y robustecer las prácticas de gobierno corporativo, contribuyendo al funcionamiento integrado y al crecimiento sostenible del Grupo.

During 2025, Grupo Melo's Corporate Administration continued to consolidate its role as a strategic support platform for all the Group's divisions, coordinating transversal services in key areas such as Finance, Internal Audit, Controllershship, Legal Affairs, Compliance, Human Resources, Technology, Project Design and Development, Corporate Communications, and Sustainability. These areas drove initiatives aimed at strengthening operational efficiency, improving inter-divisional coordination, and strengthening corporate governance practices, contributing to the integrated functioning and sustainable growth of the Group.



2025

En el ámbito de capital humano, la Dirección de Recursos Humanos, responsable de las relaciones laborales y políticas para más de 5,400 colaboradores, firmó junto al Sindicato de Trabajadores de Melo y Compañías Afiliadas (SITRAMECA) una nueva Convención Colectiva de Condiciones Generales de Trabajo. Este acuerdo reafirma el compromiso de la organización con el bienestar, crecimiento profesional y estabilidad laboral de sus colaboradores.

Asimismo, el Grupo fortaleció su posicionamiento como marca empleadora al mejorar su ubicación en el ranking Merco Talento, reconocimiento que valida el esfuerzo sostenido por consolidar un entorno laboral que promueve el desarrollo del talento y la generación de oportunidades.

In the field of human capital, the Human Resources Department, responsible for labor relations and policies for more than 5,400 employees, signed a new Collective Bargaining Agreement for General Working Conditions with SITRAMECA, the Union of Melo Workers and Affiliated Companies. This agreement reaffirms the organization's commitment to the well-being, professional growth, and job stability of its workforce.

Additionally, the Group strengthened its position as an employer brand by improving its ranking in Merco Talento, a recognition that validates the sustained effort to consolidate a work environment that promotes talent development and opportunity generation.

En materia de sostenibilidad y gobernanza, Grupo Melo fue reconocido por la Bolsa Latinoamericana de Valores (Latinex) como uno de los “Campeones del Mercado ASG”, recibiendo tres distinciones por sus buenas prácticas en gobierno corporativo, gestión ambiental, social y de gobernanza, así como por sus iniciativas de desarrollo social con enfoque de igualdad de género. Estos reconocimientos reflejan una gestión empresarial consistente y alineada a estándares internacionales, consolidando la confianza del mercado y el posicionamiento del Grupo como actor responsable en el desarrollo sostenible del país.

Regarding sustainability and governance, Grupo Melo was recognized by the Latin American Stock Exchange (Latinex) as one of the “ESG Market Champions,” receiving three distinctions for its best practices in corporate governance, environmental and social management, and its social development initiatives with a focus on gender equality. These awards reflect consistent business management aligned with international standards, consolidating market trust and the Group’s position as a responsible actor in the country’s sustainable development.



En la Dirección de Estudio y Desarrollo se impulsaron mejoras en diseños arquitectónicos con materiales más sostenibles, inspecciones preventivas de seguridad eléctrica y el uso de drones con imágenes termográficas para el monitoreo de sistemas fotovoltaicos e infraestructura.

Paralelamente, los avances tecnológicos y de gestión financiera fortalecieron la eficiencia operativa del Grupo, en un contexto donde la calificadora Fitch Ratings reafirmó en el 2025 las calificaciones de largo plazo de Grupo Melo y Empresas Melo en ‘AA- (pan)’ con Perspectiva Estable, así como la calificación de sus bonos en ‘AA (pan)’ y de corto plazo en ‘F1+ (pan)’, reflejando la solidez financiera y la estabilidad del Grupo.

The Research and Development Department promoted improvements in architectural designs using more sustainable materials, conducted preventive electrical safety inspections, and utilized drones with thermographic imaging to monitor photovoltaic systems and infrastructure.

In parallel, advances in technology and financial management have strengthened the Group’s operational efficiency. In this context, the rating agency Fitch Ratings reaffirmed the long-term ratings of Grupo Melo and Empresas Melo at ‘AA- (pan)’ with a Stable Outlook, as well as the rating of its bonds at ‘AA (pan)’ and short-term ratings at ‘F1+ (pan)’, reflecting the financial strength and stability of the Group.



Perspectiva 2026 / 2026 Outlook

Para el 2026, la Administración Corporativa continuará impulsando iniciativas orientadas a fortalecer la eficiencia organizacional y acelerar la transformación digital del Grupo. Entre las principales acciones previstas se encuentra la reestructuración del área de planilla, con el objetivo de centralizar su gestión a nivel corporativo y mejorar la operatividad, así como la evaluación de nuevas herramientas para fortalecer los procesos de capacitación y evaluación de desempeño de los colaboradores.

Asimismo, se establecerá la Vicepresidencia de Mercadeo, responsable de liderar la estrategia corporativa de posicionamiento y gestión de marcas comerciales en todas las divisiones del Grupo, consolidando una visión integrada de comunicación y valor de marca.

For 2026, Corporate Administration will continue to drive initiatives aimed at strengthening organizational efficiency and accelerating the Group's digital transformation. Among the main planned actions is the restructuring of the payroll area, with the goal of centralizing its management at the corporate level to improve operability, as well as evaluating new tools to strengthen training processes and employee performance evaluations.

Furthermore, a Vice Presidency of Marketing will be established, responsible for leading the corporate strategy for positioning and managing commercial brands across all Group divisions, consolidating an integrated vision of communication and brand value.



En el ámbito tecnológico, se avanzará hacia la segunda fase de los Centros de Servicios, que permitirá unificar procesos clave como la elaboración de planilla y el pago a proveedores y beneficiarios mediante herramientas automatizadas que simplifiquen la operación y fortalezcan el control administrativo. También se impulsará la transformación de los puntos de venta de Almacenes y Restaurantes, incorporando tecnologías de última generación que mejoren la experiencia del cliente y conecten las operaciones contables y logísticas con la plataforma SAP.

In the technological sphere, progress will be made toward the second phase of the Service Centers, which will allow for the unification of key processes such as payroll preparation and payments to suppliers and beneficiaries through automated tools that simplify operations and strengthen administrative control. The transformation of Store and Restaurant points of sale will also be promoted, incorporating next-generation technologies that improve customer experience and connect accounting and logistics operations with the SAP platform.



Adicionalmente, se dará continuidad al Proyecto Fábrica de Datos mediante nuevas herramientas de integración y análisis de información, así como a la automatización de la elaboración de presupuestos a través de la implementación de SAP SAC Planning, fortaleciendo la planificación, la eficiencia en los diferentes sistemas de inteligencia de negocios y el control financiero del Grupo.

Additionally, the Data Factory Project will continue through new information integration and analysis tools, alongside the automation of budget preparation via the implementation of SAP SAC Planning. This will strengthen planning, efficiency across different business intelligence systems, and the financial control of the Group.



SOSTENIBILIDAD

Sustainability

07



En Grupo Melo, la sostenibilidad sigue siendo parte esencial de nuestra forma de operar. Más que un programa, es un enfoque que orienta nuestras decisiones con una visión de largo plazo, sustentado en principios de ética y transparencia, y en el compromiso de generar valor para nuestros colaboradores, clientes, aliados estratégicos y las comunidades donde estamos presentes.

At Grupo Melo, sustainability remains a core component of our operations. More than a program, it is an approach that guides our decisions with a long-term vision rooted in principles of ethics and transparency, and a commitment to generate value for our employees, customers, strategic partners, and the communities where we operate.



2025

Durante 2025 reforzamos la integración de la sostenibilidad en la gestión diaria, apoyados en nuestras políticas corporativas de ética y en los lineamientos de cumplimiento social, ambiental y energético. A lo largo del año también dimos pasos importantes para mejorar la medición, la trazabilidad y el uso de la información en la toma de decisiones. Este proceso estuvo acompañado de un mayor énfasis en ordenar datos, identificar brechas y fortalecer capacidades internas, con miras a consolidar una gestión cada vez más consistente.

During 2025, we strengthened the integration of sustainability into daily operations, supported by our corporate ethics policies and social, environmental, and energy compliance guidelines. Throughout the year, we also took significant steps toward improving measurement, traceability, and the use of information in decision-making. This process was accompanied by a greater emphasis on data organization, gap identification, and the strengthening of internal capabilities, with the goal of consolidating increasingly consistent management.

PRINCIPALES LOGROS EN SOSTENIBILIDAD EN 2025

Major Sustainability Achievements in 2025

Se reforzaron los apoyos a educación superior, beneficiando a 15 colaboradores con becas y financiamiento para licenciaturas y maestrías, reflejando la apuesta del Grupo por el crecimiento profesional, la retención del talento y el fortalecimiento de capacidades internas.

Más del 57 % de las formaciones se concentraron en capacitaciones técnicas, seguridad ocupacional y temas operativos, evidenciando una orientación predominantemente técnica y su alineación con la naturaleza productiva del Grupo.

We boosted support for higher education, benefiting 15 employees with scholarships and financing for bachelor's and master's degrees, reflecting the Group's commitment to professional growth and talent retention.

Over 57% of training sessions were focused on technical skills, occupational safety, and operational topics, aligning with the Group's industrial nature.



Reducción del **38%** en el consumo de agua con **272,453 m³** registrados en **31 centros de trabajo**.

38% reduction in water consumption, with 272,453 m³ recorded across 31 sites.

Subproductos orgánicos transformados mediante procesos de economía circular.

+33 millones de libras

33+ million pounds of organic byproducts transformed through circular economy processes.



El programa “El Maestro en Casa” alcanzó un hito relevante al registrar 100 colaboradores graduados desde el inicio de la participación del Grupo en 2014, consolidándose como una herramienta de movilidad educativa y desarrollo personal.

Asimismo, se fortalecieron las acciones de bienestar, salud y seguridad ocupacional, ampliando jornadas de salud, programas preventivos y beneficios para colaboradores y sus familias. Paralelamente, se avanzó en el registro de indicadores de accidentabilidad, absentismo y riesgos laborales, sentando bases para una gestión preventiva y una cultura de seguridad más homogénea.

En materia ambiental, se fortaleció la gestión de residuos y subproductos, ampliando su medición y trazabilidad en las operaciones. A través de procesos de rendering, se transformaron más de 33 millones de libras de subproductos orgánicos, contribuyendo a reducir emisiones y a su aprovechamiento dentro de cadenas productivas sostenibles. De forma complementaria, se registró un aumento en el reciclaje de materiales como cartón, plástico y metales, mediante su envío a gestores autorizados para su valorización o disposición final responsable.

The “Teacher at Home” initiative reached a significant milestone with 100 employee graduates since the Group began participating in 2014, serving as a vital tool for educational mobility and personal development.

We expanded wellness, health, and occupational safety actions, including health fairs, preventive programs, and benefits for employees and their families. Simultaneously, we made progress in tracking indicators for accidents, absenteeism, and labor risks to build a preventive safety culture.

We improved the management of waste and byproducts. Through rendering processes, more than 33 million pounds of organic byproducts were transformed, reducing emissions and repurposing materials within sustainable production chains. Additionally, recycling for cardboard, plastic, and metal increased through authorized waste managers.



En cuanto a la gestión del recurso hídrico, en los 31 centros de trabajo donde medimos nuestra huella hídrica se registró un consumo de 272,453 m³, lo que representa una reducción del 38 % respecto a 2024, reflejando avances en eficiencia operativa.

Por su parte, el Proyecto Libertaria amplió su alcance al incorporar nuevas escuelas y fortalecer la medición de resultados, permitiendo contar con información más precisa sobre inversión, beneficiarios, producción de alimentos e impacto en la seguridad alimentaria local.

As far as water resources management, in the 31 work centers where we measure our water footprint, we recorded a consumption of 272,453 m³, representing a 38% reduction compared to 2024, a clear reflection of gains in operational efficiency.

Proyecto Libertaria expanded its reach by incorporating new schools and improving results measurement, providing more precise data on investment, beneficiaries, food production, and local food security impact.

HACIA UN 2026 CON BASES MÁS SÓLIDAS

Moving Toward 2026 with a Solid Foundation



De cara a 2026, los avances alcanzados en 2025 nos permiten contar con una visión más clara de nuestras prioridades estratégicas. El fortalecimiento de los sistemas de información, una mejor medición de impactos y la identificación de oportunidades de mejora posicionan al Grupo para orientar con mayor precisión sus esfuerzos y seguir avanzando hacia una gestión más preventiva y eficiente.

Nuestros próximos pasos estarán enfocados en consolidar la cultura de seguridad y bienestar, mejorar la eficiencia en el uso de los recursos, fortalecer la gestión de la cadena de suministro y continuar invirtiendo en educación y desarrollo de capacidades. En Grupo Melo entendemos la sostenibilidad como un proceso permanente de mejora continua y de creación de valor.

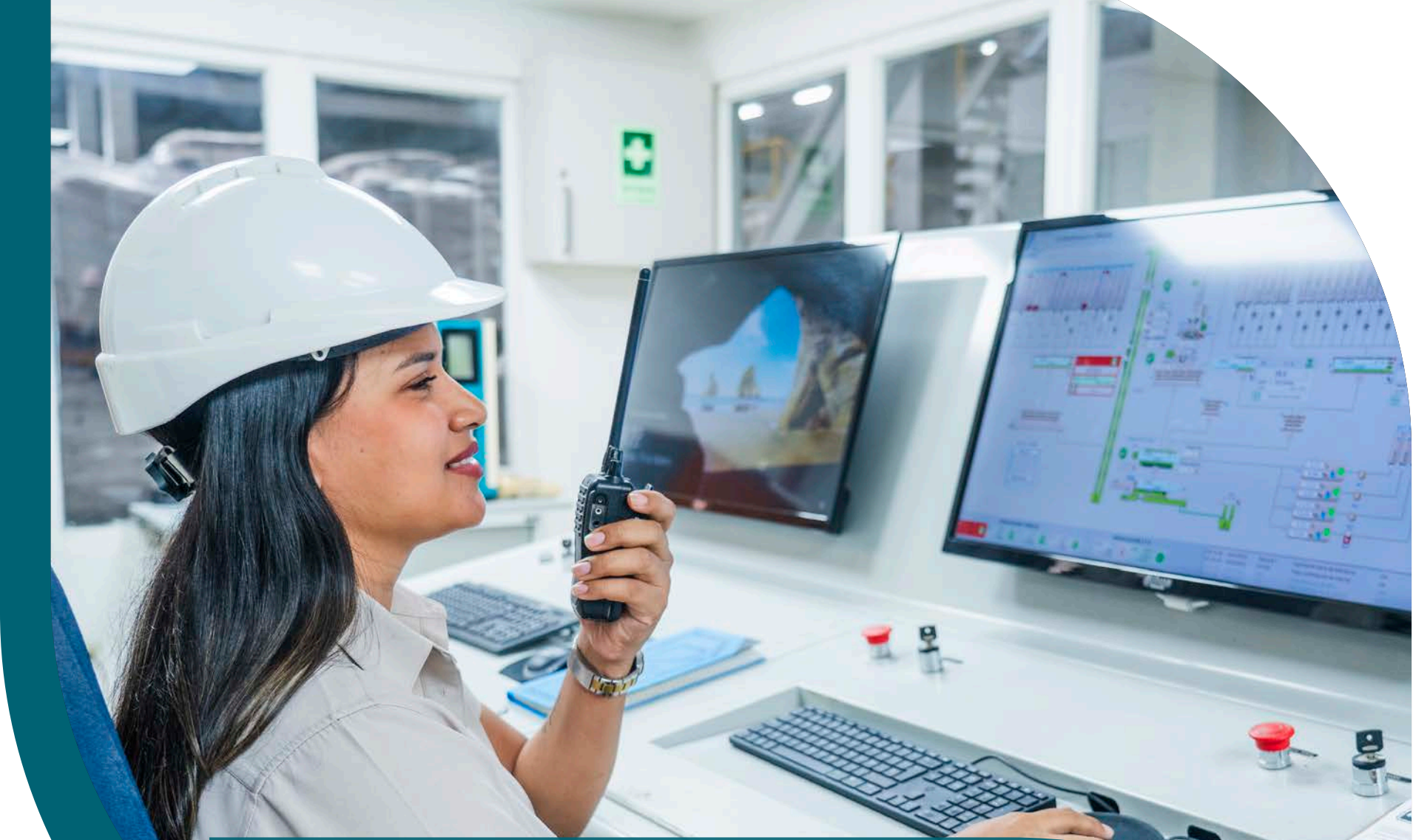
Looking ahead to 2026, the progress achieved in 2025 provides a clear view of our strategic priorities. Strengthening information systems, better impact measurement, and identifying opportunities for improvement help position the Group to target its efforts more accurately.

Our next steps will focus on consolidating a culture of safety and well-being, improving resource efficiency, strengthening supply chain management, and continuing to invest in continuous improvements and capacity building.

Para más información sobre nuestros proyectos y programas de Sostenibilidad, escanea este código QR.

For more information about our Sustainability projects and programs, scan this QR code.





INNOVACIÓN
Innovation

08

Throughout 2025, Grupo Melo continued to strengthen its focus on continuous improvement by implementing solutions aimed at optimizing processes, developing new business opportunities, and generating sustainable value for the organization, its customers, and society. Within the Group, innovation is part of the corporate DNA, and it is understood as the incorporation of new solutions or improvements in products, operational processes, business models, and service experiences that contribute maintaining competitiveness, improving efficiency, and responding to environmental changes.

Durante el 2025, Grupo Melo continuó fortaleciendo su enfoque de mejora continua mediante la implementación de soluciones orientadas a optimizar procesos, desarrollar nuevas oportunidades de negocio y generar valor sostenible para la organización, sus clientes y la sociedad. En el Grupo, la innovación forma parte de su ADN empresarial y se entiende como la incorporación de soluciones nuevas o mejoras en productos, procesos operativos, modelos de negocio y experiencias de servicio que contribuyan a mantener la competitividad, mejorar la eficiencia y responder a los cambios del entorno.



5 Grupo Melo entre las empresas panameñas en integrarse a la iniciativa de Impact Waves.

Grupo Melo is among the first 5 Panamanian companies to join the Impact Waves initiative.



En este contexto, la empresa destacó su participación en el programa regional Impact Waves, una iniciativa de innovación abierta impulsada por BID Lab, el laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo. Este programa conecta empresas con startups tecnológicas para desarrollar soluciones a desafíos estratégicos del negocio. A través de esta alianza se impulsaron iniciativas orientadas a diversificar productos, como el desarrollo de nuevas presentaciones de abono orgánico, optimizar el consumo energético en restaurantes y mejorar la eficiencia logística en la distribución comercial. Estas acciones buscan fortalecer la sostenibilidad de las operaciones mediante la reducción de costos operativos, el uso eficiente de los recursos y la disminución de emisiones asociadas a las operaciones logísticas.

In this context, the company highlighted its participation in the regional Impact Waves program, an open innovation initiative driven by BID Lab, the innovation laboratory of the Inter-American Development Bank. This program connects companies with technology startups to develop solutions for strategic business challenges. Through this alliance, initiatives were promoted to diversify products, such as the development of new organic fertilizer presentations; to optimize energy consumption in restaurants, as well as to improve logistical efficiency in commercial distribution. These actions seek to bolster operational sustainability by reducing operating costs, using resources efficiently, and decreasing emissions associated with logistics operations.

Paralelamente, la innovación continuó consolidándose como un motor transversal de crecimiento en las distintas divisiones. En el Grupo Alimentos se avanzó en proyectos de optimización productiva, como el estudio para el reemplazo de los equipos de la planta clasificadora de huevo de Carriazo, lo que permitirá duplicar su capacidad y mejorar la eficiencia del proceso. Asimismo, la División Valor Agregado lanzó nuevas líneas de productos, entre ellas los “marinaditos”, diseñados para ofrecer opciones convenientes y ampliar la oferta al consumidor. La División Piensos fortaleció estrategias comerciales mediante el crecimiento de ventas en almacenes y clientes mayoristas, además de preparar proyectos de inversión orientados a mejorar la eficiencia en producción y almacenamiento.

In parallel, innovation continued to consolidate as a cross-cutting engine of growth across various divisions. The Foods Group made progress in production optimization projects, such as the study to replace equipment at the Carriazo egg sorting plant, which will allow for doubling its capacity and improving process efficiency. Likewise, the Value-Added Division launched new product lines, including “marinaditos,” (marinated) designed to offer convenient options and expand our offer to consumers. The Feed Division strengthened commercial strategies through sales growth in warehouses and wholesale clients, in addition to preparing investment projects aimed at improving production and storage efficiency.



ESTRUCTURA RECOMENDADA DEL PORTAFOLIO DE INNOVACIÓN

RECOMMENDED INNOVATION PORTFOLIO STRUCTURE:

70%

innovación core (mejoras al negocio actual),

70% Core innovation (Improvements to the current business),

20%

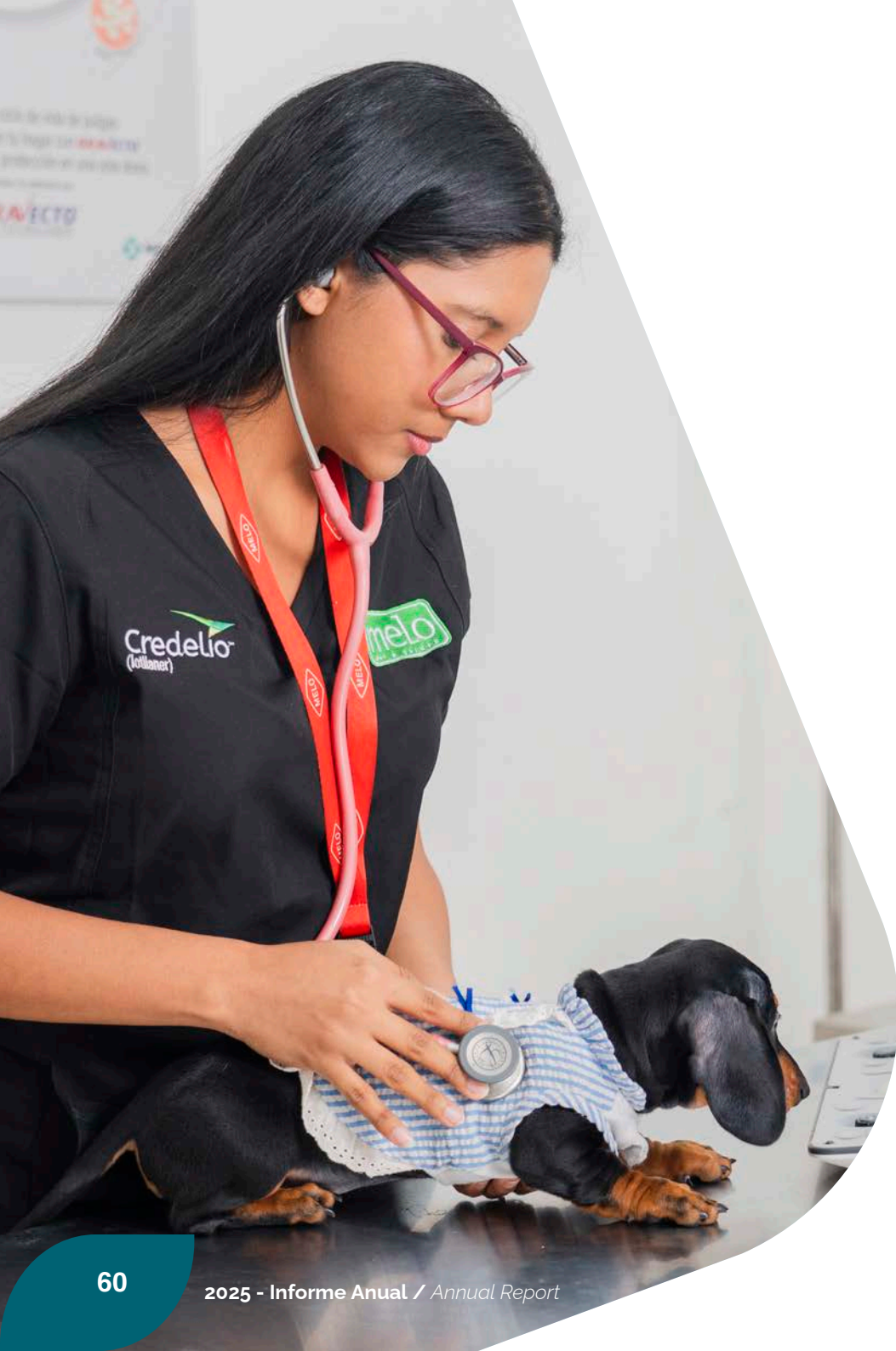
innovación adyacente (nuevos mercados o aplicaciones)

20% Adjacent innovation (markets or applications)

10%

innovación transformacional (nuevos modelos de negocio).

10% Transformational innovation (new business models).



En el Grupo Comercial se impulsaron iniciativas de innovación enfocadas en la transformación de la propuesta de valor, la ampliación del portafolio y el fortalecimiento de la experiencia del cliente en todos los puntos de venta. Se modernizaron los servicios de atención veterinaria ofrecidos, incluyendo el desarrollo de hospitales veterinarios con equipos de alta tecnología e inteligencia artificial. Se avanzó en la automatización de reportes clave y análisis de información, se impulsó la incorporación de nuevas marcas y líneas de negocio, destacando el lanzamiento de nuevos portafolios en el área automotriz, así como la incursión en servicios complementarios como chapistería, ampliando la oferta y generando nuevas fuentes de ingresos.

En el segmento agropecuario, se fortaleció la oferta de productos y servicios especializados mediante la introducción de nuevas soluciones para lecherías, cebaderos y producción porcina, acompañadas de modelos de atención directa a clientes en fincas y seguimiento a cuentas clave, lo que permitió estrechar la relación con los productores y mejorar la competitividad del negocio.

Within the Commercial Group, innovation initiatives were driven by a focus transforming the value proposition, expanding the portfolio, and strengthening customer experience across all points of sale. Veterinary care services were modernized, including the development of veterinary hospitals equipped with high-tech tools and Artificial Intelligence. Progress was also made in the automation of key reports and data analysis. The incorporation of new brands and business lines was prioritized, most notably the launch of new portfolios in the automotive sector and the expansion into complementary services such as body shop repairs, thereby diversifying the offering and generating new revenue streams.

In the agricultural segment, the specialized product and service offering was strengthened through the introduction of new solutions for dairies, feedlots, and swine production. These were accompanied by direct-to-farm customer service models and key account management, which fostered closer relationships with producers and enhanced the business' competitiveness.

Por su parte, la División Restaurantes evolucionó desarrollando una nueva imagen para sus locales y amplió su oferta gastronómica mediante nuevos productos, promociones y alianzas estratégicas. En el sector de bienes raíces, se retomaron proyectos estratégicos como el rediseño de Siena y el desarrollo del Food Court de Siena Park, orientados a responder a la creciente demanda del mercado y a consolidar espacios de convergencia comercial y residencial.

En conjunto, estas iniciativas reflejan una visión de innovación aplicada al negocio, orientada a generar valor, fortalecer la competitividad y preparar al Grupo para nuevas oportunidades de crecimiento en los próximos años.

For its part, the Restaurant Division evolved by developing a new brand image for its locations and expanding its gastronomic offering through new products, promotions, and strategic alliances. In the Real Estate sector, strategic projects were resumed, such as the redesign of Siena and the development of the Siena Park Food Court, both aimed at meeting growing market demand and consolidating spaces for commercial and residential convergence.

Together, these initiatives reflect a vision of innovation applied to the business, oriented toward generating value, strengthening competitiveness, and preparing the Group for new growth opportunities in the coming years.







COPAMA



