Corporación Agrícola, S.A

03 de agosto de 2026

Estimado
Sara Amelia Rosales Castellón
Superintendente de Bancos y de Otras Instituciones Financieras.

En cumplimiento de lo establecido en la **NORMA SOBRE NEGOCIACION DE VALORES EN MERCADO SECUNDARIO**, Capítulo V, relativo a la divulgación de Hechos Relevantes, por este medio remitimos la comunicación mediante la cual informamos un cambio estratégico en el modelo de negocio de AgriCorp, adjunto a la presente:

- Se remite comunicación de Hecho Relevante, emitido al 03 de agosto 2026.

Agradecemos la atención prestada a la presente y quedamos a disposición para proporcionar cualquier información adicional que esa Superintendencia considere necesaria.

Atentamente,

Hugo Aquileo Abello Banfi
Gerente General
Corporacion Agricola, S.A

CORPORACIÓN AGRÍCOLA, S.A.
AGRI-CORP
MANAGUA, NICARAGUA

Corporación Agrícola, S.A.

Comunicación de Hecho Relevante

En cumplimiento a lo establecido en la NORMA SOBRE NEGOCIACION DE VALORES EN MERCADO SECUNDARIO, especiíficaente en su Capítulo V, relativo a Hechos Relevantes:

Como consecuencia de las restricciones que han afectado el acceso de la compañía a fuentes de financiamiento, en Agosto del 2025 la Junta Directiva de AgriCorp tomó la decisión implementar un cambio estratégico en su Modelo de Negocio.

El modelo anterior correspondía a una operación de distribución omnicanal y multiproducto de bienes de consumo masivo, con ventas anuales de aproximadamente 250 MM de dólares y un margen bruto promedio de aproximadamente del 16% sobre ventas.

El nuevo modelo de negocio se orienta hacia una operación más enfocada y eficiente, concentrada principalmente en productos de manufactura propia, con ventas anuales de aproximadamente US$150 millones y un margen bruto esperado aproximadamente de 20% sobre ventas. Este modelo consolida la venta en los productos de **Arroz** y **Sal,** productos en los cuales la compañía cuenta con inversiones en plantas de procesamiento industrial. La estrategia comercial se concentra en atender directamente los canales mayoristas, supermercados e instituciones, mientras que el canal de detalle es atendido mediante socios comerciales terceros.

El proceso de transición entre ambos modelos de negocio tuvo un impacto importante en los resultados financieros correspondientes al ejercicio 2025. Como parte de este proceso, la compañía reconoció pérdidas y ajustes derivados, entre otros factores, inventarios expirados, reclamos en proceso frente a proveedores de productos no conformes y saldos de cartera comercial considerados no recuperables, así como de otras partidas relacionadas con la transición y reestructuración de las operaciones. El impacto acumulado de estas partidas ascendió aproximadamente a US$ 4 millones, monto que fue reconocido en los Estados Financieros Auditados del 2025.

El cambio en el modelo de negocio de la compañía ha tenido éxito. Durante el primer semestre del 2026 la empresa generó una Utilidad neta de $1.1 MM de USD, a pesar de que existió un período de transición en los gastos operativos. Se espera en el 2do semestre una Utilidad Neta de $2 MM de USD, para un mínmo anual de $3.1 MM de USD en el ejercicio del 2026.

Managua, 03 de agosto del 2026

Atentamente,

Hugo Abello Banfi
Gerente General
Corporación Agrícola, S.A.

CORPORACIÓN AGRÍCOLA, S.A. AGRI-CORP MANAGUA, NICARAGUA