



# Fiplasto

# Memoria

Correspondiente a los estados  
financieros al 30 de junio de 2024\*

# Tabla de Contenidos

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>03</b>
<b>PLAN ESTRATEGICO</b>	
Sistema de Gestión de Calidad .....	04
<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	
Hardboard > Mercado local .....	05
Hardboard > Mercado exterior .....	05
Unidad de negocios muebles .....	05
<b>GESTIÓN INDUSTRIAL</b>	
Programa Tu espacio en Fiplasto .....	06
→ <b>Hardboard</b> .....	06
Caldera de Biomasa .....	07
Medio Ambiente y Seguridad .....	08
→ <b>Muebles</b> .....	08
→ <b>Forestal</b> .....	11
Recursos Humanos .....	12
Responsabilidad Social Empresaria .....	13
<b>GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA</b>	
Deudas bancarias y financieras .....	14
Compras y Abastecimiento .....	14
<b>INFORMACIÓN ADICIONAL</b> .....	<b>16</b>
<b>PERSPECTIVAS</b> .....	<b>19</b>

Señores Accionistas de  
**Fiplasto S.A.**

De nuestra consideración:

En cumplimiento de disposiciones legales y reglamentarias vigentes, sometemos a vuestra consideración la presente Memoria y demás documentos indicados en el Artículo 234, inciso 1, de la Ley N°19.550 y modificatorias, correspondientes al ejercicio económico N°79, finalizado el 30 de junio de 2024.

Este ejercicio presenta la particularidad de presentar dos semestre con diferente dinámica. El primer semestre con un consumo en niveles altos y marcado por un contexto inflacionario. El segundo semestre, ya con las medidas adoptadas por el nuevo Gobierno, presentó desafíos para mantener los niveles de demanda, pero a lo que la Sociedad reaccionó abriendo nuevos canales de venta, abriendo mercados de exportación y creando nuevos productos para ampliar sus líneas de productos.

La nueva Dirección de la compañía ha implementado distintas acciones para poner en valor los activos productivos, como así también generar una nueva cultura de innovación y cambio en la que todos nuestros colaboradores se han integrado.

En este sentido, y a pesar de ciertas condiciones de contexto, pero en virtud de las acciones tomadas por la compañía, la ganancia bruta del ejercicio alcanzó los 14.024 millones de pesos con un **aumento del 42%** respecto de la del ejercicio anterior, que fue de 9.848 millones de pesos. La ganancia antes de resultados financieros e impuesto a las ganancias fue de 6.589 millones de pesos. El resultado final de la compañía fue ganancia 4.436 millones de pesos.

\*Valores expresados en moneda homogénea al cierre  
(No cubierta por el informe del auditor)

# PLAN ESTRATEGICO

A fines del año 2023, la nueva Dirección de la compañía junto con todo el equipo de liderazgo desarrolló el plan estratégico de Fiplasto.

A partir de este trabajo, se definieron los siguientes objetivos de corto, mediano y largo plazo:

- **Incrementar** la capacidad productiva en dos etapas.
- **Desarrollar** el negocio de Hardboard basado en tres productos/mercados (Bandejas, Distribución Mercado Local y Mercado Exportación).
- **Mejorar** la eficiencia productiva, reducir costos y minimizar el impacto ambiental.
- **Adaptar** la Organización y cultura empresarial a los desafíos definidos.
- **Fidelizar** clientes.
- **Renovar** imagen de marca.

Para cada objetivo, se definieron distintas iniciativas que se han lanzado y se están ejecutando.

---

## Sistema de Gestión de Calidad

---

En el mes de mayo se llevó a cabo la auditoria de recertificación del sistema de gestión de calidad de la organización de acuerdo con los lineamientos de la norma ISO 9001:2015, la misma fue realizada por auditores de Bureau Veritas, quienes verificaron el cumplimiento de los requisitos, logrando de esta manera la certificación por un nuevo período de tres años.

# GESTIÓN COMERCIAL

Las ventas netas del ejercicio alcanzaron los 31.069 millones de pesos, habiendo disminuido en un 1% en relación con el ejercicio anterior, lo que representa 413 millones de pesos. Considerando solamente el negocio de tableros, el aumento de las ventas en relación con el ejercicio anterior alcanza los 227 millones de pesos, que representa un 1%. En lo que respecta al negocio de muebles el mismo tuvo una disminución de 641 millones de pesos, que representa una caída del 25% respecto al ejercicio anterior.

---

## **Hardboard > MercadoLocal**

---

El volumen de venta de tableros en el mercado doméstico fue de 9,4 millones de m<sup>2</sup>, representando el 96% del volumen total de hardboard. Estas ventas alcanzaron los 28.286 millones de pesos quedando 419 millones por debajo de las ventas correspondientes al mismo período del ejercicio anterior, lo que representa una disminución del 1%.

---

## **Hardboard > Mercado exterior**

---

Las ventas netas de exportación ascendieron a 815 millones de pesos con un incremento de 646 millones respecto al ejercicio anterior. El volumen de las ventas de tableros en este mercado fue de 408 mil m<sup>2</sup>.

---

## **Unidad de negocios muebles**

---

En el ejercicio bajo análisis se realizaron ventas por 369 mil piezas contra 427 mil piezas del ejercicio anterior, mostrando una disminución en volumen del 14%. Las ventas de muebles ascendieron a 1.968 millones de pesos, 641 millones menos que el ejercicio anterior lo que representa una disminución del 25%.

# GESTIÓN INDUSTRIAL

---

## **Programa Tu espacio en Fiplasto**

---

Se lanzó este programa basado en la metodología 5S, comenzando en el área de producción de tableros. Para esto se capacitaron más de 100 operarios y contratistas, se realizaron tareas de orden, limpieza, pintura y acondicionamiento de las distintas áreas. Este programa continuará el resto del próximo ejercicio con las acciones de mantenimiento de lo logrado, extendiéndose además al resto de los sectores.

Dentro de las tareas de orden y limpieza se procedió al desmantelamiento de las calderas fuera de funcionamiento, así como de los equipos e instalaciones afines y parte de la estructura del edificio de Usina ya en desuso.

## → Hardboard

---

### **Producción Hardboard**

---

La producción del ejercicio fue de 12,4 millones m<sup>2</sup>, un 7.5% inferior comparada con el ejercicio anterior. La causa principal de esta disminución fue la desprogramación de las líneas productivas ocurridas durante todo el mes de junio, debido a la caída de la demanda generada fundamentalmente por la reducción del consumo durante el primer semestre de 2024 que afectó a nuestros principales clientes, y no pudieron ser compensadas con el mercado de exportación. Durante este mes, se otorgaron vacaciones pendientes al personal y se implementó un plan de limpieza y mantenimiento en línea con el programa «Tu Espacio en Fiplasto» descripto previamente.

La parada programada de planta anual se llevó a cabo durante el mes de febrero y comienzos de marzo de 2024, realizándose tareas de mantenimiento en ambas líneas, donde se destaca el proyecto de modernización del sistema de control en la línea de producción 1, a partir del cual se incorporó tecnología de última generación en el proceso de formación de hoja húmeda, optimizando la producción de tableros y mejorando la calidad y eficiencia en esta etapa.

Paralelamente, se dio inicio a la primera fase del upgrade del sistema de control de la sierra de corte Selco, completándose su instalación en el mes de agosto de 2024. Esta intervención permitirá una mayor flexibilidad en la parametrización del proceso de corte y reducirá la dependencia de repuestos obsoletos, inexistentes en el mercado, asegurando la continuidad operativa a largo plazo. El objetivo de la realización de estos mantenimientos preventivos de los diferentes equipos es asegurar su correcto funcionamiento a lo largo de los meses de producción intensiva y procurar una mayor eficiencia a partir de actualizaciones tecnológicas.

La parada de planta tuvo una duración de 21 días, en la que participaron más de 150 personas (internas y externas), se intervinieron 19 sectores y se destinó un monto aproximado de \$1.600 millones de pesos.

---

### **Caldera de Biomasa**

---

La caldera de generación de vapor por biomasa operó durante el invierno 2023/2024 reemplazando totalmente la compra de fuel oil y parte de los consumos de gas, a partir de la utilización de los residuos lignocelulósicos del proceso y la compra de madera o desperdicios a terceros.

---

## Medio Ambiente y Seguridad

---

Respecto de la planta de tratamiento de efluentes, durante este período se hizo foco en las acciones tendientes a reducir el caudal del efluente líquido para luego adoptar la mejor solución técnica para su tratamiento. Paralelamente se han informado los avances y actualizaciones del plan de trabajo a la Autoridad de Agua de la Provincia de Buenos Aires.

Se avanzó en la reingeniería e implementación de las modificaciones en el sistema para la recolección y transporte del polvillo, generado en los procesos de corte y lijado, hacia la caldera de biomasa para su uso como combustible.

Se llevó a cabo la ingeniería e implementación de la red contra incendios de la planta, que comprende la instalación de dos tanques pulmón, bomba jockey, bomba eléctrica y motobomba auxiliar; además se trabajó en la adecuación de la red de hidrantes, quedando en funcionamiento a partir del mes de agosto de 2024.

## → Muebles

En el ejercicio nos planteamos como objetivo el crecimiento de la División Muebles. Para esto se definió como estrategia diversificar los canales de comercialización, así como el desarrollo de nuevos negocios.

Para esto se trabajó en ambas plantas en el **Proyecto Evolución** que tiene como objetivo ser referentes dentro de Fiplasto de Buenas Prácticas Productivas. En este marco se realizaron las siguientes acciones:

- **Se trabajó** en mantener la actitud positiva frente a la Seguridad, Higiene y Medio Ambiente que nos permitió trabajar sin accidentes laborales en los últimos 3 años.

- **Se realizaron** estudios de ergonomía en los diferentes procesos con el fin de mejorar las condiciones laborales del personal.
- **Se implementó** el programa «Tu Espacio en Fiplasto».
- **Se implementaron** programas de mantenimiento en Planta Vedia, que nos permitieron mejorar la confiabilidad de los equipos y la calidad del producto terminado.
- **Se realizó** un estudio de métodos y tiempos en diferentes procesos que lograron optimizar los tiempos de producción.
- **Se realizaron** modificaciones en el lay out de los depósitos de materia prima y producto terminado logrando reducir los tiempos de movimiento de material optimizando la utilización de los recursos disponibles orientándolos a trabajos de mejora de la calidad.

En el marco del desarrollo de nuevos negocios, en el mes de marzo 2024, se firmó un nuevo contrato para la provisión de muebles de cocina, lavaderos, vanitorys y frentes de Placard para uno de los principales proyectos inmobiliarios residenciales en la Ciudad de Buenos Aires. Se comenzó con la fabricación en el mes de abril y se realizó la instalación de los primeros muebles de cocina en el mes de mayo 2024. El proyecto incluye la fabricación de muebles para equipar 200 cocinas, 81 lavaderos, 411 vanitorys y 475 frentes de placards, con los más altos estándares de calidad.

Como parte de la estrategia de diversificar nuestros canales de comercialización, en el mes de abril 2024 se comenzó a vender por la plataforma de Mercado Libre. Para ello hemos logrado publicar toda nuestra línea de productos, logrando ser Mercado Líder Platinum en el mes de junio 2024, tan solo tres meses después del inicio de operaciones a través de este canal.

En lo que respecta a nuestra línea de muebles para baños, durante el ejercicio hemos realizado una propuesta y desarrollado nuevos productos para Roca Argentina S.A., permitiéndonos incorporarlo a nuestra cartera de clientes desde el mes de junio 2024. Para ello se

trabajó en el desarrollo conjunto de cuatro modelos de vanitorys para su línea de sanitarios Mahler y Hall. Asimismo, continuamos trabajando junto con Ferrum S.A. para consolidar la relación comercial que mantenemos desde hace una década, tanto para la fabricación y venta de muebles para baños, como así también de exhibidores para sus líneas de productos en sus cadena de distribución.

En referencia a los muebles RTA (ready to assembly), se trabajó en el mantenimiento de la relación comercial con nuestros clientes habituales, tanto en tiendas de grandes superficies como así también en canal retail de todo el país, como así también en la recuperación de cuentas que se encontraban inactivas y que nos permitieron compensar parcialmente la caída que el mercado ha mostrado en el último semestre.

En lo que respecta al diseño, renovamos nuestras líneas Home Office y Living, y actualmente estamos trabajando en nuevos diseños para nuestra línea Dormitorio. Para ello, trabajamos junto a diseñadores, proveedores de tableros, herrajes y otros insumos con el fin de incorporar las nuevas tendencias en materiales.

Esta nueva estrategia para el negocio de Muebles, va alineada al trabajo que estamos realizando para potenciar la presencia de Fiplasto Muebles en Redes Sociales llegando a un mayor número de consumidores, que junto con el rebranding nos permitirá tener una marca que represente la experiencia y el producto que deseamos.

## → Forestal

Durante el ejercicio se puso en práctica el Plan de Reconversión del Patrimonio Forestal de la compañía, realizándose previamente los estudios de factibilidad técnica y económicos de cada campo. Esto implica, principalmente, evaluar diferentes opciones productivas y formas de reconversión de acuerdo a las características de cada campo y costos asociados. El plan de reconversión formulado permite para aquellos campos, con buena aptitud agrícola, reconvertirlos de producción forestal a producción agrícola. Esto se logra mediante una primera etapa de destocoado y la preparación posterior del campo para la siembra. La experiencia ganada en cada lote intervenido nos permite evaluar constantemente la productividad y economía de las diferentes opciones, con el fin de optimizar nuestro plan de trabajo.

En octubre se comenzó la reconversión del **Campo 28** (297 hectáreas totales), en Andino, Santa Fe, con maquinaria contratada, y luego en marzo del 2024 se redefinieron las actividades, aumentando la cantidad de máquinas y el avance. A junio, se habían alcanzado las 150 ha de destocoado en este campo.

En forma simultánea, para aumentar el ritmo de reconversión, se realizaron los análisis para formar un equipo propio de trabajo. Se compraron tres retroexcavadoras y una pala frontal, y junto con esto, se debió armar la estructura de soporte logístico, administración e infraestructura en campamentos. A su vez se reestructuró el sector para la supervisión y se incorporó personal para la operación. Se realizó la capacitación de todo el personal para cada tarea específica. Como mejor opción de reconversión se definió el **Campo 22** (437 hectáreas totales), en Ramallo y los trabajos de destocoado en el campo comenzaron a fines de diciembre de 2023. A junio 2024, se lograron alcanzar las 132 ha reconvertidas. Además, se formuló e implementó un plan de

cosecha de este campo con prioridad en los lotes a reconvertir, mediante la contratación de contratistas de cosecha mecanizada. Con todo ello, se logró alinear el plan de abastecimiento y la reconversión del campo.

En cuanto al abastecimiento de madera a la planta industrial, ingresaron en total unas 64.507 toneladas de rollos de madera, de los cuales, el 26% fueron abastecidos por gestión directa, 10.734 toneladas provenientes del **Campo 22** y 5.950 toneladas proveniente de compra de madera en pie en Lujan, Provincia de Buenos Aires. Las restantes 47.823 toneladas se compraron a proveedores de Buenos Aires, Entre Ríos y Santa Fe.

Se continuaron con las tareas de silvicultura y mantenimiento de las plantaciones, con personal y maquinaria propios, como ser:

- Conducción de rebrotes y limpieza de sotobosque en el **Campo 4** principalmente y en el **Campo 1**.
- Mantenimiento de cortafuegos y caminos en todos los campos.
- Reparación del camino de acceso a camiones a playa de madera.

En el **Campo 27**, en Timbúes, Santa Fe, se realizó la marcación, desmonte y destocoado del límite con las parcelas vendidas, con el fin de poder realizar un camino divisor y el lugar para instalar el nuevo alambrado.

Se realizó el mantenimiento de espacios verdes y el arbolado de la planta industrial, a lo que se sumó el corte de árboles en tendido eléctrico.

---

## Recursos Humanos

---

Durante el desarrollo del ejercicio económico se realizaron diferentes acciones relacionadas con nuestro equipo de trabajo. Algunas de ellas tuvieron como objetivo principal el desarrollo de habilidades organizacionales, mientras que otras dinámicas se enfocaron en la mejora del clima laboral y la creación de sinergia en el equipo. Trabajamos sobre

herramientas de liderazgo y la creación de diferentes espacios de encuentro e intercambio, promoviendo la puesta en común de experiencias y conocimientos. Para el seguimiento de estas acciones, mantuvimos el proceso de evaluación de desempeño para el personal bajo convenio y comenzamos a trabajar en una nueva herramienta que nos permita evaluar a todos los empleados.

En aspectos sociales, logramos, luego de mucho tiempo, volver a reunirnos en una fiesta de cierre de fin de año, realizando un evento que incluyó a toda la compañía y que nos permitió compartir un momento de reflexión y esparcimiento, facilitando el mensaje de compromiso, trabajo y dedicación que se necesita para la continuidad de las actividades de la empresa.

Finalmente, iniciamos un camino de rebranding que no solo se enfocará en el relanzamiento y posicionamiento de la marca, sino que tendrá acciones destinadas a sostener e incrementar el sentido de pertenencia del personal.

---

### **Responsabilidad Social Empresaria**

---

Continuamos manteniendo el vínculo con nuestra comunidad a través de la participación en actividades educativas, de recreación y de apoyo a instituciones. Se han realizado donaciones de muebles, chapadur y material férreo a escuelas, instituciones públicas y clubes sociales de la zona, destinados a la educación o actividades deportivas de los jóvenes.

En el mismo sentido se desarrollaron las prácticas profesionalizantes con la participación de alumnos de la Escuela Secundaria Técnica de Villa Ramallo y la visita a planta de alumnos de jardines de infantes, para quienes, en especial, desarrollamos capacitaciones destinadas al cuidado del medio ambiente y las formas de trabajo seguro.

# GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

---

## **Deudas bancarias y financieras**

---

La sociedad cuenta con sólidas relaciones con entidades bancarias nacionales y entidades financieras del mercado local. Estas relaciones son clave para asegurar un adecuado nivel de liquidez para poder hacer frente a la inversión en activos fijos como el financiamiento de capital de trabajo necesario para la llevar adelante el negocio.

Durante el ejercicio bajo análisis, la sociedad continuó con la financiación a través de entidades bancarias con normalidad y cancelando obligaciones contraídas previamente, haciendo foco en los costos de financiación. El destino principal de los fondos fue la adquisición de nueva maquinaria forestal, inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

Durante este ejercicio se profundizó la mirada sobre el control de los costos en pos de mantener niveles de rentabilidad adecuados y sanidad financiera: La gestión de cobranza, el cumplimiento de obligaciones con proveedores, entidades bancarias y la responsabilidad impositiva son objetivos prioritarios de la compañía.

El saldo de deuda financiera al 30 de junio de 2024, ascendía a 3.715 millones de pesos (Nota 14 y 15 a los estados financieros), aplicada a inversiones productivas, energéticas, ambientales y capital de trabajo fundamentalmente.

---

## **Compras y Abastecimiento**

---

**Provisión de gas natural para el período 2024-2025** - Como consecuencia del vencimiento del contrato de provisión de gas natural con la firma Albanesi, se realizó una compulsa de precios con el objetivo de identificar el comportamiento del mercado.

Finalmente se identificó que Albanesi continuaba siendo una opción conveniente, por lo que luego de una negociación entre las partes, se obtuvo una reducción en la tarifa en dólares de aproximadamente el 50% para el nuevo periodo de provisión.

Adicionalmente, en el mes de junio la sociedad firmó una oferta de compra de energía eléctrica de fuente renovable con Pampa Energía S.A. por USD 7,44 millones por 5 años.

**Implementación de sistema de última tecnología para el control de consumo de combustible** – Con el objetivo de mejorar el control y la trazabilidad del uso del combustible de los vehículos que se abastecen del tanque de gasoil de la planta de Ramallo, en el mes de abril inició la implementación de un sistema de expedición de gasoil que consta de un dispositivo electrónico de control que se conecta a la bomba del surtidor. De esta forma, cada vehículo y cada conductor disponen de un tag de tecnología de RFID, que únicamente habilita el despacho del combustible si ambos usuarios están habilitados en el sistema.

Asimismo, el sistema registra la cantidad de litros expedidos, permitiendo luego analizar el consumo y uso por conductor y por vehículo, entre otros.

**Venta de chatarra y fuel oil** – Procurando llevar a cabo las directrices definidas por el Proyecto 5S, se realizó un trabajo de identificación y clasificación de chatarra, así como de fuel oil que se encontraba depositado en tanques y que se encontraba sin uso (a partir del cambio tecnológico del combustible de las calderas).

Como resultado, se vendieron aproximadamente 60Tn de chatarra y aproximadamente 260 Toneladas de fluido de fuel oil, generando incluso ingresos adicionales a la compañía.

# INFORMACIÓN ADICIONAL

**Política Remuneratoria** – La actualización salarial de los cuadros gerenciales se efectuó considerando análisis y comparaciones con puestos equivalentes en el mercado y/o datos estadísticos oficiales sobre costo de vida, acompañando la evolución del negocio. Las retribuciones de Directores y Síndicos, incluyendo la que correspondiere en su caso a tareas técnico administrativas, se incluyen en la nota 21 a los estados financieros.

## **Principales variaciones patrimoniales y de resultado**

(i) Variaciones patrimoniales: El activo total al 30 de junio de 2024 aumentó un 12% con relación al cierre del ejercicio anterior. El activo corriente al cierre del presente ejercicio presentó un aumento interanual del 19%, debido principalmente a una gestión activa de las inversiones financieras de la compañía, sumado a la variación por el tipo de cambio. El activo no corriente aumentó un 5% principalmente por las altas de bienes de uso del ejercicio y el ajuste por inflación. El pasivo total de la Sociedad aumentó un 1% con respecto al ejercicio anterior, producto principalmente del efecto neto entre la disminución de las deudas comerciales y el aumento de los préstamos financieros, el aumento en las deudas impositivas producto de la constitución de planes de facilidades de pago y el cargo por el impuesto a las ganancias del ejercicio.; (ii) Variaciones de resultados: El resultado del ejercicio finalizado el 30 de junio de 2024 fue de ganancia 4.436 millones de pesos. Como se explicó anteriormente con mayor detalle, las ventas del negocio de hardboard tuvieron un incremento del 1% respecto al ejercicio anterior, principalmente producto a una política de precios adecuada a la situación inflacionaria que contrarrestó la caída del 14% en volumen. Por otra parte, en lo que respecta al negocio de muebles, las ventas disminuyeron en pesos un 25% respecto al ejercicio anterior

y un 14% en volumen, generado principalmente por la disminución de la demanda. Los costos totales muestran una disminución del 19% respecto al ejercicio anterior, producto de mejores negociaciones en los contratos de los principales insumos y menores gastos. La variación de los resultados financieros negativos obedece principalmente a la pérdida por mayores tasas de los préstamos tomados, neto del tipo de cambio reflejado en el ejercicio anterior. Otros ingresos y egresos aumentaron respecto al ejercicio anterior debido a gastos por reconversión de campos y a la actualización de juicios laborales por un fallo de la Provincia de Buenos Aires.

**Resultados** – El ejercicio arrojó una ganancia antes del impuesto a las ganancias de 2.310 millones de pesos y una ganancia final, luego del efecto del citado impuesto, de 4.436 millones de pesos.

**Política de Dividendos** – La política de distribución de dividendos es propuesta anualmente por el Directorio y está sujeta a la aprobación de los accionistas en la Asamblea Ordinaria correspondiente. La decisión favorable de proceder a la distribución de dividendos depende de las ganancias, flujo de fondos, situación patrimonial, necesidades de capital, al plan de inversiones de la Sociedad y demás factores que el Directorio y los accionistas consideren pertinentes. Los dividendos pueden distribuirse siempre y cuando existan ganancias líquidas y realizadas resultantes de un balance confeccionado y aprobado legalmente.

**Destino del resultado** – Con relación a los resultados del ejercicio que arrojó una ganancia de \$4.435.555.146, y considerando que la Reserva Legal alcanzó el tope dispuesto por la normativa aplicable, la propuesta del Directorio es destinar: (i) la suma de \$418.058.900 a la distribución de dividendos entre los accionistas, en proporción a sus tenencias y bajo las pautas del artículo 3, inciso 1. (e) del Título IV, Capítulo III de las normas de la Comisión Nacional de Valores; y (ii) el remanente, es decir

la suma de \$4.017.496.246, a incrementar la Reserva Facultativa para futura distribución de dividendos.

**Honorarios a Directores** – En relación a la retribución correspondiente a los Directores de la Sociedad se propondrá a la Asamblea el pago de la suma de pesos nominal de 775.885.043 (que en moneda homogénea ascienden a pesos 895.234.858), la cual incluye los honorarios percibidos por tareas técnico administrativas en relación de dependencia.

**Gobierno corporativo** – Sobre el particular, cabe señalar que las Normas de la Comisión Nacional de Valores (N.T. 2013), prevé que los órganos de administración, anualmente y para su difusión pública, incluirán en la Memoria Anual, como anexo separado, un informe sobre el grado de cumplimiento del Código de Gobierno Societario. En virtud de esa disposición, la Compañía ha elaborado como anexo a la Memoria de los estados financieros del ejercicio cerrado el 30.06.2024, el informe antes referido, cuyo contenido se ajusta a lo establecido en la normativa citada.

**Relaciones con Sociedades art. 33 Ley N°19.550** – Los saldos de las operaciones con la sociedad controlante se exponen en la nota 10 de los estados financieros.

# PERSPECTIVAS

El Directorio de la Sociedad se encuentra monitoreando permanentemente el comportamiento de las principales variables que impactan en nuestra actividad, y al mismo tiempo adoptando las medidas necesarias para resguardar el valor de los activos, mantener la competitividad sin descuidar la rentabilidad. Asimismo, la Sociedad ha encarado una revisión integral de sus procesos bajo un esquema de mejora continua, que le permita ser más flexible, proactiva y dinámica en un contexto altamente cambiante e incierto.

En el negocio de tableros, en lo que corresponde al mercado local, se continuará trabajando para consolidar la posición alcanzada, sosteniendo ventas para abastecer a la industria alimenticia y el sector de distribución, que no fue ajena a la caída de actividad mencionada precedentemente. En lo que respecta al mercado exterior, hemos comenzado a trabajar en las primeras exportaciones, como consecuencia del reacomodamiento en el tipo de cambio, esperamos expandir las operaciones en este sentido.

Es intención de Fiplasto S.A. continuar con la estrategia de introducir nuevas líneas de productos home de muebles, a través de la apertura de nuevos canales y ampliación de clientes, como así también ampliando la producción a otros targets como la industria de la construcción.

En cuanto a los resultados y la rentabilidad, se seguirá profundizando la mirada sobre el control de los costos, estando atentos a los cambios constantes que se puedan dar en las variables macroeconómicas, en aras de mantener niveles de rentabilidad adecuados y

sanidad financiera, como objetivos fundamentales de la Compañía a ser sostenidos desde todas las áreas.

Para finalizar, el Directorio desea agradecer a los Accionistas, proveedores, clientes y a todo el personal por el esfuerzo y la confianza puestos en la tarea de crear una nueva Fiplasto que nos permita crecer en todas las líneas de negocio.

Ciudad de Buenos Aires, 4 de septiembre de 2024  
El Directorio