



MEMORIA

Correspondiente a los estados financieros al 30 de junio de 2025
Valores expresados en moneda homogénea al cierre
(No cubierta por el informe del auditor)

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° 80, finalizado el 30 de junio de 2025.

Este ejercicio presenta la particularidad de presentar dos semestres con diferente dinámica. El primer semestre con un consumo en niveles moderados, pero con buenos precios. El segundo semestre, presentó desafíos para mantener los niveles de demanda y presentó una caída significativa del precio promedio (disminución cercana al 40%), debido al ingreso de productos importados, por lo que la Sociedad reaccionó abriendo nuevos canales de venta, abriendo mercados de exportación y creando nuevos productos para ampliar su portfolio.

La 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 las acciones tomadas por la compañía, la ganancia bruta del ejercicio alcanzó los 2.018 millones de pesos con una disminución del 90% respecto de la del ejercicio anterior, que fue de 19.552 millones de pesos, producto de una significativa caída en los niveles de venta, tanto por volumen como por precio respecto al ejercicio anterior, y la imposibilidad de trasladar dicha reducción a costos. El resultado antes de impuesto a las ganancias arroja una pérdida de 3.023 millones de pesos, que incluye entre los efectos más significativos la pérdida originada por nuestra subsidiaria Cuyoplacas S.A. recientemente adquirida, y que se encuentra en pleno proceso de reestructuración, compensada parcialmente por la ganancia financiera generada por las inversiones realizadas por la sociedad de sus activos líquidos. El resultado final de la compañía fue una pérdida de 834 millones de pesos.

PLAN ESTRATEGICO

Durante 2024 se profundizó el plan desarrollado por la nueva Dirección de la compañía junto con todo el equipo de liderazgo y se trabajó en los siguientes frentes:

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

- Incrementar la capacidad productiva
- Desarrollar el negocio de Hardboard basado en tres productos/mercados (Bandejas, Distribución Mercado Local y Mercado Exportación)
- Mejorar la eficiencia productiva reduciendo los costos
- 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.

ADQUISICIÓN DE CUYOPLACAS S.A.

En línea con nuestra estrategia de crecimiento, el 3 de diciembre de 2024, la Sociedad adquirió el 81,83% del capital social y votos de Cuyoplacas S.A., una compañía radicada en la provincia



de Mendoza dedicada a la fabricación de muebles listos para armar y la fabricación de tableros de madera MDP (Medium Density Particleboard) en una de las plantas más modernas del país.

Esta inversión fortalece nuestras capacidades productivas y potencia las sinergias en los segmentos de muebles listos para armar y tableros de madera. Con esta operación estratégica, buscamos ampliar nuestra presencia en el mercado, generar nuevas oportunidades de desarrollo y consolidar una oferta de valor diferenciada que nos permita competir tanto a nivel nacional como internacional.

En estos primeros meses de producción, nos focalizamos en la puesta en marcha de las líneas productivas, la recomposición de stock y el restablecimiento de las relaciones con los clientes. La respuesta que hemos obtenido del mercado ha sido muy alentadora, con un enorme reconocimiento de la marca “Platinum” en los muebles para armar.

Las ventas netas del ejercicio alcanzaron los 32.007 millones de pesos, habiendo disminuido en un 26% en relación con el ejercicio anterior, lo que representa 11.310 millones de pesos. Considerando solamente el negocio de tableros, la disminución de las ventas en relación con el ejercicio anterior alcanza los 17.736 millones de pesos, que representa un 44%. En cuanto a los volúmenes de venta de Hardboard se comercializaron 9,1 millones de m² respecto del volumen del ejercicio pasado de 9,9 millones de m², lo que representa una caída del 8% en volumen. En lo que respecta al negocio de muebles el mismo tuvo un incremento de 6.426 millones de pesos, que representa un aumento del 234% respecto al ejercicio anterior (incorporación de venta de muebles de Cuyoplacas).

Sistema de Gestión de Calidad - El sistema de gestión de calidad según la norma ISO 9001:2015 se mantiene implementado funcionando eficazmente. La auditoría externa de mantenimiento fue postergada, realizando el seguimiento para verificar el cumplimiento de los requisitos a través de las auditorías internas anuales.

Hardboard > MercadoLocal

El volumen de venta de tableros en el mercado doméstico fue de 7,6 millones de m², lo que representa una caída de 20% respecto del volumen del ejercicio pasado de 9,5 millones de m², representando el 83% del volumen total de hardboard. Estas ventas alcanzaron los 20.260 millones de pesos quedando 19.610 millones por debajo de las ventas correspondientes al mismo período del ejercicio anterior, lo que representa una disminución del 49%, impactado fundamentalmente por una reducción sensible de precios a partir del 2025.

Hardboard > Mercado exterior

Las ventas netas de exportación ascendieron a 2.547 millones de pesos con un incremento de 1.883 millones respecto al ejercicio anterior. El volumen de las ventas de tableros en este mercado fue de 1,55 millones de m², lo que representa un incremento en volumen del 278% respecto de la venta del ejercicio anterior de 0,41 millones de m².

Unidad de negocios muebles

En el ejercicio bajo análisis se realizaron ventas por 26 mil muebles contra 33,3 mil muebles del ejercicio anterior, mostrando una disminución en volumen del 22%. Las ventas de muebles ascendieron a 3.226 millones de pesos, 444 millones más que el ejercicio anterior lo que representa un incremento del 16%.

GESTIÓN INDUSTRIAL

Programa Tu espacio en Fiplasto

Durante este período se continuaron con las acciones de mejora de la planta de tableros a partir de implementación de tareas de orden, limpieza, pintura y acondicionamiento de las distintas áreas; muchas de ellas desarrolladas durante paradas de las líneas productivas y otras incorporadas como rutina dentro de las actividades diarias.



Hardboard

Producción Hardboard

La producción del ejercicio fue de 9.89 millones de m², lo que representa una caída del 24.8% respecto del ejercicio anterior. La principal causa fue la programación de la parada de la línea 1 durante el período julio a diciembre 2024, debido a la menor demanda generada fundamentalmente por la caída del consumo y la apertura de las importaciones, que impactó en nuestros principales clientes y no pudieron ser compensadas en su totalidad con el mercado de exportación.

A fines de diciembre y comienzos de enero se llevó a cabo una parada de planta donde se abordaron tareas de mantenimiento en línea 2, destacándose el rectificado de los pistones 1 y 4 de la prensa y la intervención de la mesa inferior. También se realizó la unificación de los controles del desfibrador y máquinas continuas en una única sala de control.

La parada anual de planta se realizó a finales del mes de junio 2025, tuvo una duración de 10 días, participaron más de 100 personas y se intervinieron los equipos de todo el proceso productivo con énfasis en las áreas de picado, desfibrado, formación y prensado, destinándose un monto de \$441 millones.

Caldera de Biomasa

La caldera para generación de vapor a partir de residuos lignocelulósicos generados en el proceso continúa operando eficazmente siendo una variable fundamental para la mejora del costo de energía reemplazando el gas natural, principalmente en la época invernal y períodos de restricciones del consumo.

Medio Ambiente y Seguridad

Respecto de la planta de tratamiento de efluentes, durante este período se siguió trabajando en la implementación de acciones tendientes a reducir el caudal del efluente líquido. Así mismo, se han informado los avances y actualizaciones del plan de trabajo a la Autoridad de Agua de la Provincia de Buenos Aires.

La puesta en servicio del sistema de recolección y transporte del polvillo, generado en los procesos de corte y lijado, hacia la caldera de biomasa para su uso como combustible se encuentra operativo. El proyecto incluyó la instalación de un sistema de detección y extinción de incendio de última generación para los conductos de transporte.

Muebles

Para el próximo ejercicio nos planteamos como objetivo el crecimiento de la División Muebles, con el objetivo de crecer en todos los canales de ventas electrónicos, para ello trabajaremos con los principales sellers de Mercado Libre y otras plataformas, con el fin de aprovechar el crecimiento en ventas que tiene la venta on-line. Para ello desarrollaremos productos específicos para este canal, aprovechando la sinergia que nos da contar con placas propias producidas en CUYOPLACAS S.A.

Trabajaremos también en el canal tradicional desarrollando alianzas con clientes estratégicos del CANAL SUPERMERCADO y principales cadenas de RETAIL, con el objeto de proveerles productos exclusivos incluso de propia marca. De esta forma, apuntamos así a fidelizar a estos clientes que nos permiten asegurar un importante volumen de venta, ya que les permite salir de la competencia por precio y migrar hacia un negocio de productos y marcas diferenciados.



Por otro lado, estamos desarrollando nuevas líneas de muebles para baño, principalmente vanitys para vender en forma directa tanto en el canal RETAIL como cadenas y locales de materiales de construcción.

Además, continuamos con los muebles a medida para obras de gran magnitud, en particular los desarrollos inmobiliarios de gran superficie, para lo cual estamos armando un equipo comercial y de ejecución en obra para poder atender este canal de manera especializada.

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.

FORESTAL

Con respecto al “Plan de Reconversión del Patrimonio Forestal” de la Compañía, en el ejercicio se reconvirtieron unas 623 hectáreas de campos forestales. Se avanzó en unas 305 hectáreas del Campo 22 y unas 182 hectáreas en el Campo 4, ambos ubicados en Ramallo y unas 136 hectáreas en el Campo 28 en Andino, Santa Fe.

Con esto, se finalizó la reconversión del Campo 28, con una superficie total de 317 has. y el Campo 22, con unas 437 has. totales, además se llegó a sembrar unas 278 has. totales de maíz y soja en la campaña.

Ingresaron en total unas 53.853 toneladas de rollos de madera, de las cuales, 21.748 toneladas fueron provenientes de campos propios, Campo 22 y Campo 30 y las restantes 32.105 toneladas se compraron a proveedores de Buenos Aires, Entre Ríos y Santa Fe.

Como es de costumbre, las tareas de mantenimiento de caminos, cortafuegos e infraestructura fueron realizadas con personal y maquinaria propia, junto con el mantenimiento de espacios verdes y el arbolado de la planta industrial.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Durante este ejercicio se profundizó la mirada sobre el control de los costos en post 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.

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.

Emisión de obligaciones negociables clase I

Con fecha 10 de febrero de 2025, la Sociedad emitió y liquidó Obligaciones Negociables Convertibles Clase I, suscriptas, integradas y pagaderas en Dólares Estadounidenses, en la Argentina, por un valor nominal de US\$ 10.000.000, a un precio del 100% del valor nominal y a una tasa de interés fija, nominal anual del 6%, con vencimiento el 10 de febrero de 2028, emitidas en el marco de su programa global de emisión de obligaciones negociables simples (no convertibles en acciones) y/o de obligaciones negociables convertibles en acciones por hasta US\$ 20.000.000 aprobado por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas de la Sociedad de fecha 8 de octubre de 2024. Estas Obligaciones Negociables amortizan el capital a su vencimiento y pagan los intereses trimestralmente.



El destino principal de los fondos fue inversiones en activos fijos, capital de trabajo y con fecha 3 de diciembre de 2024 la Sociedad adquirió el 81,83% del capital social y votos de la empresa Cuyoplacas S.A., compañía mendocina dedicada a la fabricación de muebles comercializados bajo la marca “Platinum” y de tableros de MDP por un importe total de U\$S 14.729.000, que incluye el financiamiento parcial por parte de los vendedores de U\$S 1.472.900 a pagar a los 24 meses es decir en diciembre 2026.

El saldo de deuda financiera al 30 de junio de 2025 ascendía a 36.386 millones de pesos (Nota 6.10 de los estados financieros consolidados).

COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

Provisión de gas natural para el periodo 2025-2026

Con motivo del vencimiento del contrato de suministro de gas natural con la firma Albanesi, se llevó a cabo un proceso de compulsa de precios con el fin de relevar condiciones de mercado. En dicho proceso participaron ocho compañías, tanto productoras como comercializadoras, verificándose en general un incremento significativo en los precios expresados en dólares respecto del período anterior.

Como resultado, la propuesta más conveniente fue la de empresa CINERGIA (Compañía Inversora de Energía S.R.L.), cuyo valor promedio resultó un 52% superior al correspondiente al contrato 2024-2025.

Eficiencia en la cadera de suministros y gestión de costos

En línea con los objetivos de eficiencia y mejora de la competitividad, durante el ejercicio se profundizaron las gestiones orientadas a la optimización de costos. Entre las principales acciones se destacan la extensión de plazos de pago con proveedores estratégicos y la renegociación de condiciones comerciales en aquellos segmentos con limitada oferta de abastecimiento.

En paralelo, se avanzó en la incorporación de nuevos proveedores internacionales —principalmente de origen chino— con el propósito de acceder a insumos productivos a precios más competitivos. Este proceso contempla la identificación inicial, la realización de compras piloto en volúmenes reducidos y la posterior evaluación del desempeño de los materiales en condiciones normales de operación.

INFORMACION ADICIONAL

Recursos Humanos

Durante el ejercicio económico se llevaron a cabo diversas acciones orientadas al fortalecimiento de nuestro equipo de trabajo. Se mantuvieron actividades enfocadas en el desarrollo profesional y en la mejora del clima laboral, promoviendo el perfeccionamiento de habilidades para el trabajo colaborativo.

En cuanto a la gestión del desempeño, se realizó el proceso de evaluación para el personal bajo convenio, y se implementó una nueva herramienta diseñada específicamente para evaluar al personal fuera de convenio.

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.

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 6.19 a los estados financieros consolidados.

RESULTADO DEL EJERCICIO

Principales variaciones patrimoniales y de resultado - (i) Variaciones patrimoniales: El activo total al 30 de junio de 2025 aumentó un 25% con relación al cierre del ejercicio anterior. El activo corriente al cierre del presente ejercicio presentó un aumento interanual del 7%, 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 44% por la incorporación de la inversión en la empresa Cuyoplacas S.A. El pasivo total de la Sociedad aumentó un 60% con respecto al ejercicio anterior, producto principalmente por el aumento de los préstamos financieros, compensado por el pasivo por impuesto a las ganancias; (ii) Variaciones de resultados: El resultado del ejercicio finalizado el 30 de junio de 2025 fue pérdida por 834 millones de pesos. Como se explicó anteriormente con mayor detalle, las ventas del negocio de hardboard tuvieron una disminución del 40% respecto al ejercicio anterior, principalmente producto de la disminución del precio de venta por el ingreso de productos importados y que se suma a una caída del 8% en volumen. Por otra parte, en lo que respecta al negocio de muebles, las ventas se incrementaron en pesos un 234% respecto al ejercicio anterior, generado principalmente por la incorporación de Cuyoplacas S.A. Los costos totales muestran un incremento del 17% respecto al ejercicio anterior. 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 arrojan un resultado negativo por el neto entre el resultado de compra ventajosa de Cuyoplacas S.A., los resultados por valuación de propiedades en venta y los gastos por reconversión de campos y la actualización de juicios laborales.

Resultados - El ejercicio arrojó una pérdida antes del impuesto a las ganancias de 3.023 millones de pesos y una pérdida final, luego del efecto del citado impuesto, de 834 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 arrojo una pérdida de \$ 834 millones de pesos, la propuesta del Directorio es que las mismas sean absorbidas por la Reserva Facultativa.

Honorarios a directores - En relación con la retribución correspondiente a los Directores de la Sociedad se propondrá a la Asamblea el pago de la suma de pesos nominal de 463.715.573 (que en moneda homogénea ascienden a pesos 525.892.902), 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), prevén 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 consolidados del ejercicio cerrado el 30.06.2025, 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 controlada se exponen en la nota 9 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.

Durante este ejercicio, el Gobierno Nacional profundizó su programa de estabilización macroeconómica, basado en el equilibrio fiscal, la apertura comercial y una fuerte disciplina monetaria. Como resultado, la economía logró sostener el equilibrio de sus principales variables y avanzar significativamente en la reducción de la inflación. Sin embargo, ello no ha generado cierto impacto en el nivel de actividad de nuestros clientes, y en consecuencia en nuestras propias ventas.

En junio de 2025, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INDEC fue del 1,6%, acumulando un 15,1% en los primeros seis meses del año y un 39,4% en términos interanuales, lo que representa una desaceleración notable respecto del 271,5% registrado en el ejercicio anterior. Por su parte, si bien en 2024 el Producto Interno Bruto se contrajo un 1,7%, la economía ha mostrado señales de recuperación y se espera un crecimiento de entre 4 y 5% para el corriente año. Esto permitirá recuperar los niveles previos a la caída de fines de 2023. Sin embargo, hay interrogantes sobre las bases en las que se sustentará un proceso de crecimiento de mediano plazo. En esta línea podemos ver que, hacia el cierre del ejercicio, los principales indicadores comenzaron a mostrar señales mixtas.

El Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) de junio de 2025 presentó un aumento interanual de 6,4% respecto a junio de 2024 y en términos desestacionalizados cayó un 0,7% respecto a mayo de 2025, mientras que el Índice de Producción Industrial Manufacturero acumuló un crecimiento de 7,1% en el período enero-junio 2025, en comparación con igual período de 2024.

En nuestro negocio local de tableros, se continuará trabajando con nuestros clientes históricos, con quienes hemos construido relaciones de largo plazo, para consolidar la posición alcanzada. Por su parte respecto al mercado exterior, seguiremos consolidado la posición en los clientes actuales y desarrollando nuevos, apalancándonos en la calidad de nuestros productos y la solidez de nuestras relaciones.

En referencia a la línea de negocio de muebles, trabajaremos sobre la fortaleza de la marca “Platinum” para volver a posicionarla en el lugar de liderazgo que tuvo históricamente. Desarrollaremos un portfolio más moderno y adaptado a las necesidades vigentes de los clientes. Asimismo, trabajaremos con una estrategia de alianzas duraderas con clientes y distribuidores con presencia en todo el país. En el canal digital construiremos una presencia de marca potente combinando la cobertura de Mercado Libre y la fuerza de la marca “Platinum”.

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 continuar trabajando en una nueva Fiplasto que nos permita crecer en todas las líneas de negocio.



Ciudad de Buenos Aires, 5 de septiembre de 2025

EL DIRECTORIO