

**RESEÑA INFORMATIVA AL 31 DE MARZO DE 2026**

Información requerida por el artículo 4, capítulo III, Título IV de las Normas de la Comisión Nacional de Valores  
(Cifras expresadas en millones de pesos, excepto indicado de otra forma)

**1 COMENTARIOS GENERALES**

El período de nueve meses finalizado el 31 de marzo de 2026 finalizó con un resultado negativo de 11.794 antes del impuesto a las ganancias, y un resultado negativo final -neto del cargo por el citado impuesto- de 5.280.

Con fecha 3 de diciembre de 2024 Fiplasto S.A. (Fiplasto) adquirió el 81,83% del capital social y votos, y en consecuencia el control, de Cuyoplacas S.A. (Cuyoplacas) compañía mendocina dedicada a la fabricación de muebles comercializados bajo la marca "Platinum", y de tableros de aglomerado melamínicos por un importe total de U\$S 14.729.000.

Cuyoplacas es una compañía complementaria y alineada con las actividades de Fiplasto, y esta adquisición permitirá impulsar el crecimiento en el segmento de muebles listos para armar y de tableros de madera, potenciando las operaciones actuales de la Sociedad mediante las sinergias que la operación conjunta podrá generar.

La adquisición del paquete de control de Cuyoplacas supone una oportunidad para la expansión de Fiplasto, encontrándose alineada con los planes de posicionar a la Sociedad como una empresa líder en la industria, y que, con esta adquisición, dará empleo a casi 500 personas de manera directa.

Tal lo mencionado precedentemente, las cifras correspondientes al periodo comparativo que se muestran a continuación no contienen el efecto de la adquisición de Cuyoplacas.

**2 ESTRUCTURA FINANCIERA COMPARATIVA**

	31.03.26	31.03.25	31.03.24	31.03.23	31.03.22
Activo no corriente	57.793	41.084	52.643	34.158	19.760
Activo corriente	56.644	68.287	37.603	29.546	25.643
<b>Total</b>	<b>114.437</b>	<b>109.371</b>	<b>90.246</b>	<b>63.704</b>	<b>45.403</b>
Pasivo no corriente	17.919	19.849	28.297	13.690	17.663
Pasivo corriente	43.836	40.806	13.097	13.843	13.616
<b>Subtotal</b>	<b>61.755</b>	<b>60.655</b>	<b>41.394</b>	<b>27.533</b>	<b>31.279</b>
Patrimonio	52.682	48.716	48.852	36.171	14.124
<b>Total</b>	<b>114.437</b>	<b>109.371</b>	<b>90.246</b>	<b>63.704</b>	<b>45.403</b>

**3 ESTRUCTURA DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVA**

	31.03.26	31.03.25	31.03.24	31.03.23	31.03.22
Resultado antes de resultados financieros	(6.853)	(2.124)	16.242	47.495	8.881
Resultados financieros, netos	(4.941)	5.656	(1.571)	(20.844)	(1.753)
<b>Resultado antes de impuesto a las ganancias</b>	<b>(11.794)</b>	<b>3.532</b>	<b>14.671</b>	<b>26.651</b>	<b>7.128</b>
Impuesto a las ganancias	6.514	(2.036)	219	(4.219)	(2.228)
<b>(Pérdida) / Ganancia neta del período</b>	<b>(5.280)</b>	<b>1.496</b>	<b>14.890</b>	<b>22.432</b>	<b>4.900</b>
<b>Resultado integral del período</b>	<b>(5.280)</b>	<b>1.496</b>	<b>14.890</b>	<b>22.432</b>	<b>4.900</b>

## RESEÑA INFORMATIVA AL 31 DE MARZO DE 2026 (Continuación)

### 4 ESTRUCTURA DE FLUJO DE EFECTIVO COMPARATIVA

	31.03.26	31.03.25	31.03.24	31.03.23	31.03.22
Flujo neto de efectivo (utilizado en)/ generado por las operaciones	(13.755)	(1.140)	13.719	(5.518)	7.652
Flujo neto de efectivo generado por / (utilizado en) las actividades de inversión	13.143	(23.744)	(4.661)	35.321	(1.180)
Flujo neto de efectivo generado por / (utilizado en) las actividades de financiación	5.655	16.781	(1.673)	(11.236)	(5.669)
<b>Aumento / (Disminución) neta del efectivo y equivalentes de efectivo</b>	<b>5.043</b>	<b>(8.103)</b>	<b>7.385</b>	<b>18.567</b>	<b>803</b>

### 5 DATOS ESTADÍSTICOS COMPARATIVOS (EN UNIDADES FÍSICAS)

	31.03.26	31.03.25	31.03.24	31.03.23	31.03.22
<b>Hardboard</b>					
<b>Volumen de ventas</b>					
Mercado local (000 m2)	4.653	5.820	8.320	9.305	7.732
Mercado exterior (000 m2)	2.491	1.163	-	173	1.139
<b>Producción</b>					
Producción (en toneladas)	26.490	20.256	31.148	33.110	30.267
Producción (000 m2)	8.830	6.752	10.382	11.036	10.089
<b>Muebles</b>					
<b>Volumen de ventas</b>					
Piezas	131.041	215.989	313.124	320.457	439.358
<b>Producción</b>					
Piezas	105.248	197.636	337.173	361.975	414.002

### 6 ÍNDICES COMPARATIVOS CON EL PERÍODO ANTERIOR

	31.03.26	31.03.25	31.03.24	31.03.23	31.03.22
Liquidez (1)	1,29	1,67	2,87	2,13	1,88
Solvencia (2)	0,85	0,80	1,18	1,31	0,45
Inmovilización de capital (3)	0,51	0,38	0,58	0,54	0,44

(1) Activo corriente / Pasivo corriente

(2) Patrimonio / Pasivo total

(3) Activo no corriente / Activo total

## **RESEÑA INFORMATIVA AL 31 DE MARZO DE 2026 (Continuación)**

### **7 PERSPECTIVAS**

Las perspectivas para el resto del ejercicio se desarrollan en un contexto macroeconómico desafiante, caracterizado por un tipo de cambio estable pero revaluado en los últimos meses tras la liberalización parcial del mercado cambiario y por un escenario de mayor apertura comercial, factores que generaron una presión adicional en los mercados en los que la compañía opera. Este entorno impacta tanto en los negocios de tableros como en el segmento de muebles, en un contexto de mayor sustitución de producción local por productos importados, que plantea desafíos relevantes para la industria.

Ante este escenario, la compañía continúa avanzando en iniciativas orientadas a la optimización de costos y mejora de la eficiencia operativa, con el objetivo de preservar niveles adecuados de competitividad tanto en el mercado local como en el de exportación. Durante el ejercicio se implementaron acciones concretas a lo largo de toda la cadena de valor, incluyendo mejoras en procesos productivos, eficiencia energética, reorganización operativa y logística, que permitieron reducir costos unitarios y mejorar la absorción de costos fijos, aun en un contexto de presión sobre precios y volúmenes.

En paralelo, se consolidó una transformación del perfil comercial de Fiplasto a través del crecimiento del negocio exportador. Como resultado de un trabajo sostenido de desarrollo de mercados, adecuación de producto y optimización logística, la compañía pasó de registrar niveles marginales de exportación a operar actualmente con volúmenes del orden de 50 contenedores mensuales de hardboard, que representan el 30% de las ventas del período. Estas exportaciones alcanzan mercados diversos y exigentes como Estados Unidos, Reino Unido, España, China, Costa Rica, Panamá, Uruguay, Paraguay y Chile. La Dirección considera que este crecimiento del negocio exportador resultó determinante para sostener el nivel de actividad de la compañía en un contexto local adverso y constituye un pilar estructural de la estrategia futura.

Asimismo, como parte de su estrategia de crecimiento y diversificación, Fiplasto avanzó en el fortalecimiento de su negocio de muebles listos para armar, registrándose durante el período importantes avances operativos y comerciales. En particular, se observó una fuerte mejora en los volúmenes de ventas, que pasaron de aproximadamente 22.700 unidades en el mismo trimestre del ejercicio anterior a más de 40.400 unidades en el período actual, lo que representa un incremento cercano al 78% interanual, acompañado por una recuperación gradual del market share y una mayor presencia en clientes de escala. En este proceso, la marca Platinum constituye un activo estratégico clave: se trata de una marca con alto reconocimiento en el interior del país, que históricamente ocupó una posición de liderazgo y es referencia en el segmento de muebles RTA a nivel nacional, y cuya acelerada recuperación respalda el proceso de recomposición de este negocio.

Por su parte, resulta especialmente destacable la reactivación del negocio de placas de aglomerado, línea que durante el ejercicio anterior prácticamente no registraba ventas y que en el período actual alcanzó volúmenes superiores a 5.000 m<sup>3</sup> trimestrales, contribuyendo a una mayor diversificación del mix de ingresos y a una utilización más eficiente de la capacidad instalada.

Adicionalmente, se avanzó de manera significativa en el desarrollo del canal digital, que en la actualidad representa aproximadamente el 20% de las ventas totales, es decir una de cada cinco operaciones comerciales, consolidándose como un componente clave en la estrategia comercial futura por su alcance, escalabilidad y eficiencia operativa.



## **RESEÑA INFORMATIVA AL 31 DE MARZO DE 2026 (Continuación)**

La Dirección continuará monitoreando la evolución del entorno económico y del desempeño operativo de la compañía, con el objetivo de adaptar en forma dinámica las decisiones de gestión y consolidar las mejoras alcanzadas, avanzando hacia un modelo de negocio más flexible, diversificado y resiliente.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 11 de mayo de 2026.

**Gerardo Tabakman**  
Vicepresidente