

ANÁLISIS RAZONADO 1T26

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1T26

Fecha: 08 de mayo, 2026
Hora: 10:00 A.M. Santiago

Inscripción Webcast:

[Link](#)

Id (Zoom):

846 3462 5159

CONTACTO INVESTOR RELATIONS

Claudia Cavada
IR Manager
claudia.cavada@cmpec.com

Daniela Figueroa
Senior IR Analyst
daniela.figueroa@cmpec.com

Javiera Bórquez, CFA
Senior IR Analyst
javiera.borquez@cmpec.com

Contacto IR
ir_cmpec@cmpec.cl

CARTA A INVERSIONISTAS

El inicio de este año estuvo marcado por la implementación de un conjunto de iniciativas definidas para 2026, orientadas a seguir fortaleciendo la competitividad de CMPC y mejorar su desempeño, el cual contempla actividades en el plano de la eficiencia operacional y competitividad en costos en nuestras operaciones forestales, industriales y comerciales, manteniendo altos estándares de seguridad y sostenibilidad en todas nuestras actividades. Esto, como resultado de una nueva organización orientada a fortalecer la “cadena de valor integrada”, dada a conocer el tercer trimestre de 2025,

En el negocio de la Celulosa, observamos alzas en el precio de fibra corta frente al trimestre anterior, promediando USD 561/ton y alcanzando niveles de USD 575/ton al cierre de trimestre. Esta tendencia al alza se ha mantenido durante el mes de abril, apoyada por un balance de mercado más ajustado en un contexto de menor oferta, que se combinó con paradas generales de planta realizadas por los productores de América Latina, Europa del Norte y Asia. En cuanto a la fibra larga, continúa enfrentando desafíos relacionados a los altos niveles de inventarios producto de la expansión de la oferta en China. No obstante, su precio promedió un alza de 1,7% frente al trimestre anterior, alcanzando USD 674/ton.

En los mercados de productos de Tissue y Cuidado Personal, la situación es diferente a lo largo de los países que operamos en América Latina. Por una parte, en los mercados donde Softys tiene una posición consolidada, como Chile, Perú y Uruguay, seguimos viendo condiciones favorables para nuestro negocio. Por otra parte, los mercados de México y Brasil continúan enfrentando desafíos muy similares a los que ya dimos cuenta a mediados de 2025. En ellos, mantenemos el despliegue de iniciativas de eficiencia y baja en costos, que ya se ha visto reflejado en los resultados, con una recuperación frente a los trimestres anteriores.

En cuanto al negocio de Biopackaging, el margen EBITDA mostró una recuperación frente a niveles previos, subiendo a 9,4%, gracias a la implementación de iniciativas de eficiencia operacional durante 2025 y a precios promedio mayores.

Quisiera referirme a dos factores relevantes que han ocurrido en este trimestre en los mercados internacionales:

1. El conflicto en Medio Oriente, iniciado a fines de febrero, impulsó de manera relevante el precio del petróleo, generando presiones sobre los márgenes de Pulp, Biopackaging y Softys. Buscando mitigar en parte este impacto, la Compañía se encuentra trabajando en acciones de optimización de costos y revisión de precios. Lo anterior se complementa con nuestra cobertura financiera permanente sobre el Brent que ayuda a mitigar en parte dicha alza.

2. La apreciación del real brasileño (BRL) de casi un 5% durante el trimestre (tendencia que continuó en abril) presiona los costos en moneda local sobre nuestro negocio de Celulosa; sin embargo, en Softys —cuyos ingresos y costos son mayoritariamente en BRL— el efecto opera en sentido inverso en dólares, generando un contrapeso, aunque no perfecto, a nivel consolidado. La Compañía mantiene además una evaluación permanente de instrumentos de cobertura cambiaría en los mercados donde opera.

Respecto a nuestro nivel de DFN/EBITDA de 4,1x, esperamos una normalización progresiva de este indicador en los próximos trimestres, sustentado en la evolución de los resultados, eficiencias operacionales y optimización del capital de trabajo. A ello podría sumarse la evaluación de alternativas de monetización de activos para fortalecer adicionalmente el balance.

Con relación al Proyecto Natureza, avanzamos en distintos frentes —incluyendo ingeniería, permisos ambientales, base forestal y alternativas de financiamiento, entre otros— de manera de poder tener todas las condiciones habilitantes listas para tomar la decisión de aprobación durante este año.

Finalmente, si bien los resultados del primer trimestre reflejan un entorno aún desafiante, la Compañía está desplegando todos sus esfuerzos para seguir mejorando su competitividad día a día.

Atentamente,

Francisco Ruiz-Tagle
Gerente General Empresas CMPC

RESUMEN DEL PERIODO

VENTAS CONSOLIDADAS

USD 1.817

MILLONES

- **T/t: -3,9%.** La variación se explicó principalmente por menores ventas en Celulosa por USD 36 millones, asociadas a una caída en los volúmenes de fibra corta debido a menores exportaciones a China, por efecto de estacionalidad. Lo anterior se vio parcialmente compensado por aumento en precio de fibra corta de +6,1%. Adicionalmente, las ventas de Softys disminuyeron en USD 33 millones, producto de menores volúmenes en Tissue y Cuidado Personal.
- **A/a: +0,2%.** Las ventas totales de Softys registraron un aumento de USD 80 millones, asociado a la integración de la operación de Cuidado Personal Falcon en Brasil. Este efecto positivo fue compensado por menores volúmenes de venta en el segmento Celulosa, junto con una caída en los volúmenes en Biopackaging.

EBITDA AJUSTADO

USD 255

MILLONES

- **T/t: -2,4%.** La variación se explica principalmente por un menor volumen de ventas en el negocio de Celulosa, junto con un aumento en los cash costs asociado a la parada general de planta realizada en Guaíba (líneas 1 y 2). Adicionalmente, se registró un mayor nivel de gastos asociado a la temporada de incendios forestales. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un mejor desempeño del segmento de Biopackaging, reflejado en una mejora de su margen de explotación.
- **A/a: -8,1%.** La variación se explica principalmente por un menor margen de explotación en el segmento Celulosa, efecto que fue parcialmente compensado por el mejor desempeño de Softys, asociado a un mix de ventas más favorable, con mayor participación de la unidad de Cuidado Personal, de mayor margen.

UTILIDAD NETA

USD 25

MILLONES

- **T/t: -33,5%.** La variación se explica principalmente por una disminución en la línea de Otros Ingresos No Operacionales, explicada por el menor resultado asociado a Activos Biológicos. Este efecto fue parcialmente compensado a nivel del impuesto a las ganancias, producto de la revaluación del impuesto diferido durante el período, asociada a la apreciación del real brasileño, lo que generó un impacto positivo de USD 17 millones en el trimestre, en comparación con un efecto negativo de USD 13 millones registrado en el 4T25.
- **A/a: -50,2%.** Explicado principalmente por la caída en EBITDA Ajustado y un aumento de los gastos financieros netos.

USD MILLONES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
VENTAS	1.813	1.891	1.817	-3,9%	+0,2%
CELULOSA (FORESTAL + PULP)	785	767	731		
BIOPACKAGING	271	254	247		
SOFTYS	755	868	835		
OTROS	2	2	4		
EBITDA AJUSTADO	278	262	255	-2,4%	-8,1%
CELULOSA (FORESTAL + PULP)	192	168	155		
BIOPACKAGING	31	7	23		
SOFTYS	81	108	97		
OTROS	(26)	(21)	(20)		
MARGEN EBITDA AJUSTADO	15,3%	13,8%	14,1%	+30PB	-120PB
UTILIDAD NETA	50	37	25	-33,5%	-50,2%

VENTAS CONSOLIDADAS

La compañía registró ventas consolidadas por USD 1.817 millones durante el primer trimestre de 2026, lo que representa una caída de -3,9% t/t y un aumento +0,2% a/a.

4T25 – 1T26: Las ventas del segmento Celulosa disminuyeron 5% t/t (USD -36 millones), variación explicada principalmente por un menor volumen de venta, especialmente de fibra corta (-103 mil toneladas), como consecuencia de menores exportaciones a China por efectos de estacionalidad. Lo anterior fue parcialmente compensado por un aumento en precios de fibra corta de 6,1%. En el segmento Biopackaging, las ventas disminuyeron -3% t/t (USD -7 millones), explicado por caída de volumen y precio en cartulinas y una caída en volumen en cajas de cartón corrugado. Por su parte, Softys registró una disminución de ventas por 4% t/t (USD -33 millones), atribuible a menores volúmenes de venta en las líneas de Tissue y Cuidado Personal.

1T25 – 1T26: Las ventas del segmento Celulosa registraron una caída de 7% a/a (USD -53 millones), asociado a una reducción en el volumen de venta de fibra corta (-56 mil toneladas). En Biopackaging, las ventas disminuyeron 9% a/a (USD -24 millones), principalmente asociado a menores ventas de cajas de cartón corrugado, en un contexto de demanda más débil en Chile, así como a menores ventas de cartulinas, ambas categorías afectadas además por precios promedio a la baja. Por su parte, Softys aumentó sus ventas en 11% a/a (USD +80 millones), lo que se explica por la incorporación de la operación de Falcon en Brasil, a partir del 2T25, junto a un mayor volumen en la categoría de Cuidado Personal y fluctuaciones cambiarias favorables.

CONTRIBUCIÓN A VENTAS, 1T26

T/T / A/A

CELULOSA

40%

-5% / -7%

BIOPACKAGING

14%

-3% / -9%

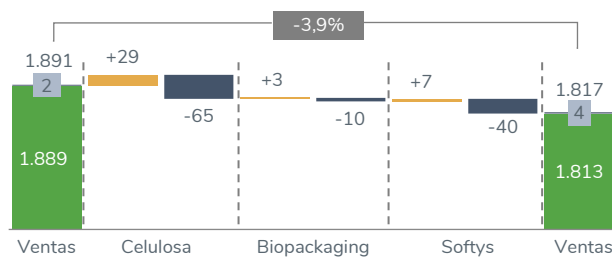
SOFTYS

46%

-4% / 11%

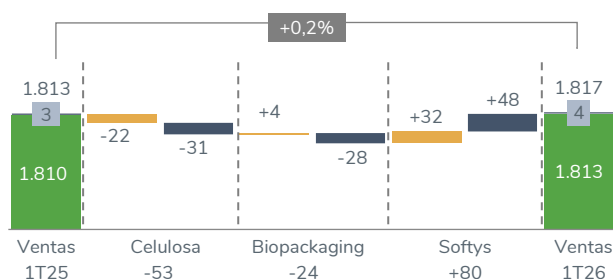
VARIACIÓN VENTAS NETAS POR NEGOCIO

4T25 → 1T26, USD MILLONES, %



VARIACIÓN VENTAS NETAS POR NEGOCIO

1T25 → 1T26, USD MILLONES, %



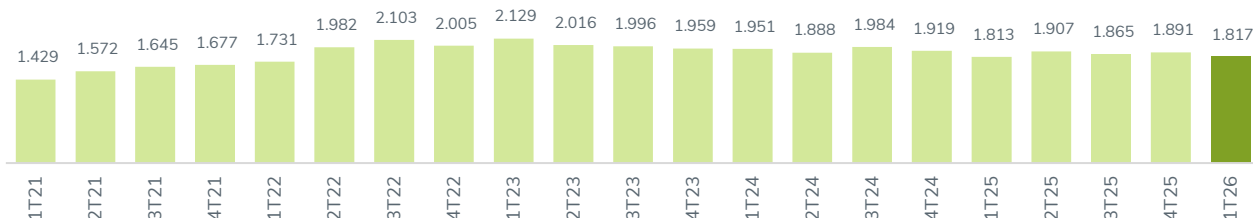
VAR% PRECIO

VAR% VOLUMEN

INGRESOS NO RECURRENTE

EVOLUCIÓN VENTAS

USD Millones



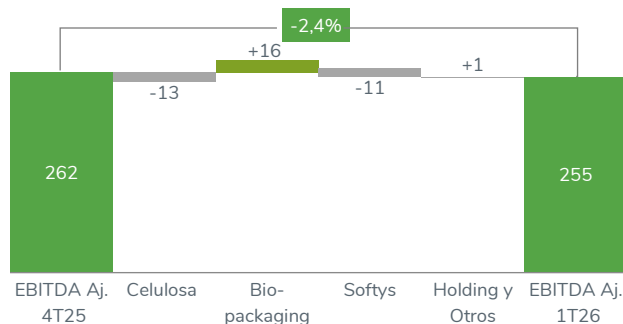
EBITDA AJUSTADO

Durante el 1T26, el EBITDA Ajustado alcanzó USD 255 millones, con un Margen EBITDA Ajustado de 14,1%.

USD MILLONES	1T25	4T25	1T26	t/t	a/a
CELULOSA	192	168	155	-7,8%	-19,3%
BIOPACKAGING	31	7	23	232,8%	-24,8%
SOFTYS	81	108	97	-9,8%	20,2%
AJUSTES Y ELIMINACIONES	-26	-21	-20	-5,1%	-22,8%
EBITDA AJUSTADO	278	262	255	-2,4%	-8,1%
MARGEN EBITDA	15,3%	13,8%	14,1%	+30 pb	-120 pb

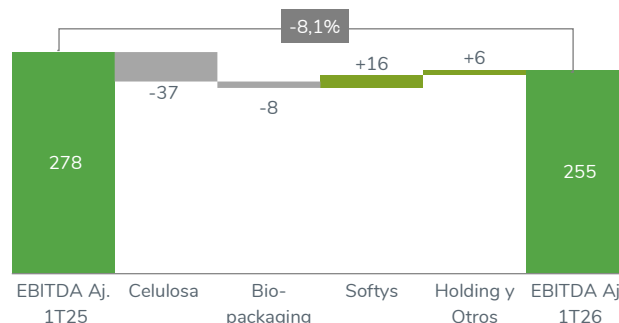
T/T: 4T25 – 1T26

Variación trimestral de USD -7 millones se explica principalmente por (i) un menor volumen de ventas en el segmento Celulosa, efecto que fue parcialmente compensado por (ii) la recuperación del margen de explotación de Biopackaging, en un contexto de ingresos estables (-1,5% t/t) y una reducción del costo de ventas de 7,7% t/t, asociada a costos no recurrentes registrados en el 4T25.



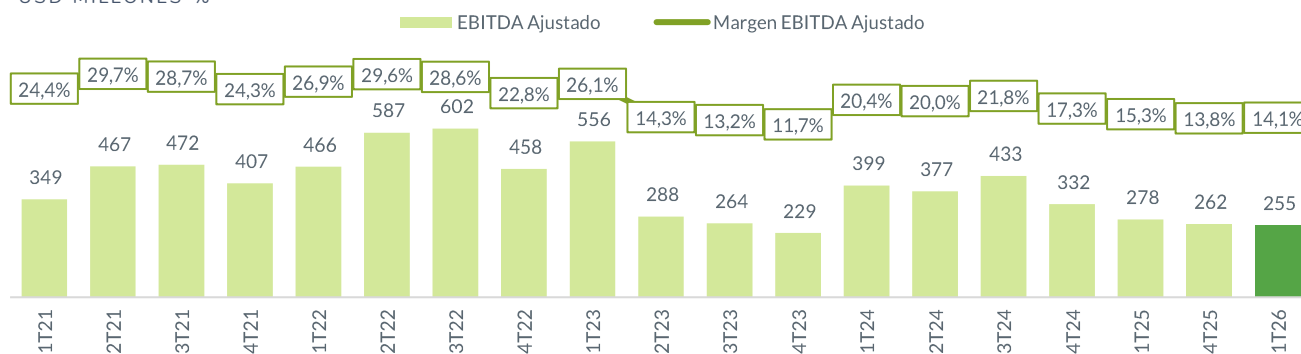
A/A: 1T25 – 1T26

La variación anual de USD -23 millones se explica principalmente por el segmento Celulosa, donde los ingresos disminuyen 6,8% interanual, mientras que el costo de ventas sólo cae un 1,6%. Lo anterior fue parcialmente compensado por Softys, que registró crecimiento en ventas, impulsado por una mejora en el mix hacia productos de mayor valor agregado en la unidad de Cuidado Personal, menores costos de la fibra y efectos cambiarios favorables.



EVOLUCIÓN EBITDA AJUSTADO

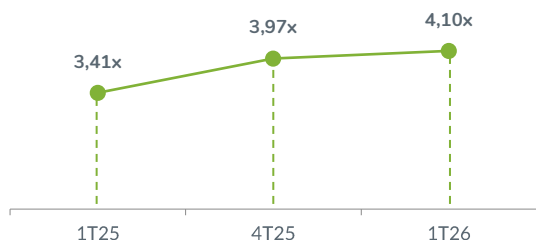
USD MILLONES %



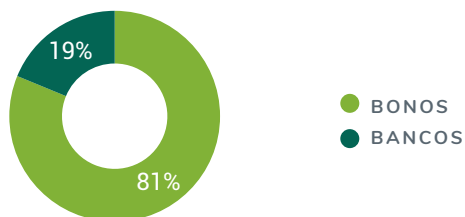
MÉTRICAS DE ENDEUDAMIENTO

Deuda bruta: USD 5.916 millones
Efectivo y equivalentes al efectivo⁽¹⁾: 854
Deuda Neta: USD 5.062 millones

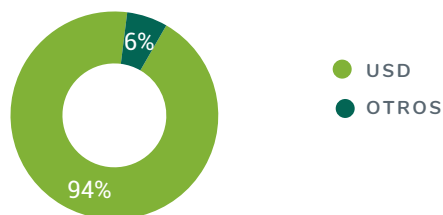
DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA VECES (X)



DEUDA POR TIPO



DEUDA POR MONEDA⁽³⁾



Rating Internacional:
S&P BBB- (Outlook Estable)
Fitch BBB- (Outlook Estable)
Moody's Baa3 (Outlook Estable)

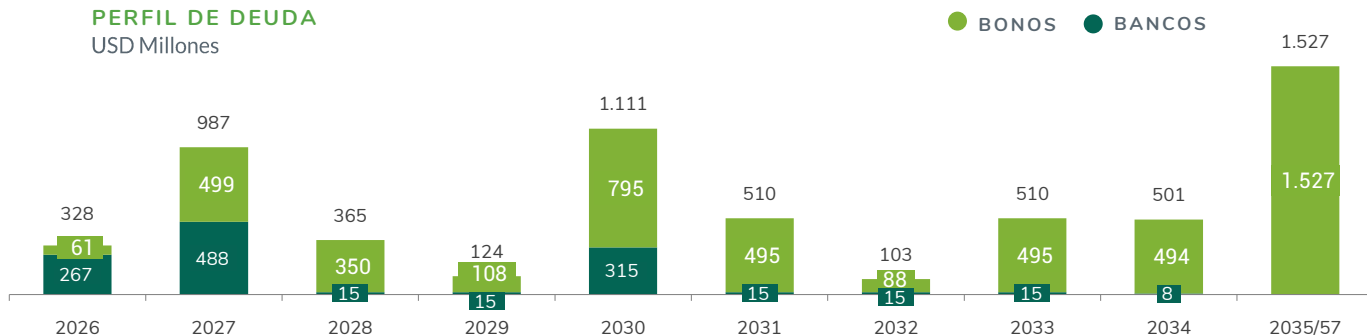
Rating Nacional:
Humphreys AA Fitch AA

DEUDA USD MILLONES	1T26	4T25
Préstamos que Devengan Intereses Corrientes	534	517
Préstamos que Devengan Intereses No Corrientes	5.532	5.549
Otras Obligaciones	0	0
Pasivos de Cobertura Netos Corrientes relacionados a Deuda	-37	-25
Pasivos de Cobertura Netos No Corrientes relacionados a Deuda	-114	-126
DEUDA BRUTA	5.916	5.915
Efectivo y Equivalentes al efectivo, e instrumentos financieros de corto plazo	854	900
DEUDA FINANCIERA NETA	5.062	5.015
Ajuste valor libro de bonos híbridos considerados en patrimonio	518	516
DEUDA FINANCIERA NETA AJUSTADA (CÁLCULO DE RATIOS)	4.544	4.499

EBITDA USD MILLONES	U12M
Ganancia bruta	1.424
(-) Costos de Distribución	-403
(-) Gastos de Administración	-566
(-) Otros Gastos, por función	-370
(+) Depreciación, Amortización y Costo Formación Madera	803
(+) Fondos de la Madera	221
EBITDA Ajustado	1.109
DFN / EBITDA	4,10x

PERFIL DE DEUDA

USD Millones



1 Efectivo y Equivalentes al efectivo, e instrumentos financieros de corto plazo.

2 Clasificadoras de riesgo consideran el 50% del valor de los bonos híbridos como patrimonio (equity credit), lo que fortalece las métricas de endeudamiento.

3 La deuda en dólares incluye tanto deuda denominada originalmente en dólares estadounidenses como deuda denominada en otras monedas que ha sido cubierta mediante instrumentos de cobertura cambiaria.

HECHOS DESTACADOS

Enero, 2026 – CMPC lidera industria forestal y papelera en el Dow Jones Best-in-Class Index. En enero de 2026, CMPC fue clasificada en el primer lugar de la industria Paper & Forest Products a nivel mundial en el Dow Jones Best-in-Class Index, por tercer año consecutivo. Este índice evalúa anualmente el desempeño económico, ambiental, social y de gobierno corporativo de aproximadamente 2.500 compañías listadas a nivel global, reconociendo a las empresas con mejores resultados dentro de cada industria.

Enero, 2026 – CMPC recibe contrato de concesión para nuevo terminal privado en el Puerto de Rio Grande. En enero de 2026, CMPC formalizó la recepción del contrato de concesión para el desarrollo y operación de un nuevo terminal portuario privado en el Puerto de Rio Grande, Brasil. Este hito se enmarca en la estrategia de fortalecimiento de la infraestructura logística de la Compañía en dicho país.

Marzo, 2026 – Planta Guaíba renueva certificaciones FSC® y PEFC. En marzo de 2026, la Planta Guaíba de CMPC completó exitosamente el proceso de recertificación de Cadena de Custodia y Madera Controlada FSC® y PEFC, tras una auditoría externa quinquenal, lo que le permite continuar comercializando celulosa y papeles bajo estos sellos internacionales.

HECHOS POSTERIORES

Junta Ordinaria de Accionistas - El 30 de abril de 2026, Empresas CMPC S.A. celebró la Junta Ordinaria de Accionistas número 107, en la cual se adoptaron, entre otros, los siguientes acuerdos:

1. Aprobar el Balance, los Estados Financieros y la Memoria Anual del ejercicio 2025;
2. Distribuir un dividendo definitivo N°287 con cargo a la utilidad líquida distribuible del ejercicio 2025, por la cantidad de USD 0,0105 por acción, el que se pagará a contar del día 12 de mayo de 2026, a los titulares de acciones que figuren inscritos en el Registro de Accionistas a la medianoche del día 6 de mayo de 2026;
3. Tomar conocimiento de la política de dividendos fijada por el Directorio para el ejercicio 2026, la que consiste en distribuir como dividendo un 30% de la Utilidad Líquida Distribuible del ejercicio que terminará el 31 de diciembre de 2026, mediante el reparto de un dividendo definitivo que deberá ser acordado por la Junta Ordinaria de Accionistas que se pronuncie sobre los estados financieros del ejercicio correspondiente al año 2026, pagadero en la fecha que dicha Junta acuerde. Podrán contemplarse durante el año dividendos provisorios si así lo define el Directorio en su oportunidad, debiendo en ese caso ajustarse el monto del dividendo definitivo a efectos de mantener la distribución del 30 % de la Utilidad Líquida Distribuible;
4. Designar como auditores externos de la Sociedad para el ejercicio 2026 a la empresa de auditoría externa EY Audit Limitada.

RESULTADOS POR NEGOCIO

CELULOSA FORESTAL + PULP

El 1T26 fue un trimestre con señales contrapuestas para el mercado global de celulosa. Desde el lado de la oferta, hubo paradas generales de planta en productores de América Latina, Europa del Norte y Asia. Las que sumadas al cierre permanente de 380 kt de capacidad NBSK en Norteamérica, redujeron la oferta disponible y dieron soporte a los precios de fibra corta en torno a USD 600-610/ton en China hacia fines del trimestre. Sin embargo, la sobrecapacidad instalada en papel y cartón en China siguió limitando el traspaso del mayor costo de celulosa hacia los precios de los papeles. El costo de las astillas de madera importadas subió alrededor de USD 20/ton en Vietnam en los últimos dos meses del trimestre, elevando el piso de costo para productores integrados en Asia.

La fibra larga (BSKP) continuó bajo mayor presión que la fibra corta (BHKP), con inventarios en productores en niveles altos y la competencia del BHKP como sustituto en algunos usos finales.

El conflicto en Medio Oriente está generando presión sobre los costos de la industria, que si bien aún no se ven reflejados en resultados del trimestre sí han afectado de diversas formas: (i) aumentos en costo de transporte; (ii) alza en costos de chips en Asia; (iii) presión sobre precios de químicos, energía y fertilizantes, que afectan el costo de producción. Para CMPC, las plantas de fibra corta —altamente eficientes— mantienen su ventaja competitiva de costo, con cash cost de BHKP de ~USD 262/t al 1T26.

En 1T26, las **ventas del segmento Celulosa totalizaron USD 731**

millones, una caída de 4,7% t/t, reflejando un menor volumen de ventas de fibra corta, principalmente debido a factores estacionales de demanda en China. En el comparativo a/a, las ventas cayeron 6,8%, explicada principalmente por la caída en ventas hacia Latinoamérica en Pulp.

El EBITDA Ajustado del trimestre fue de USD155 millones, una caída de 7,8% t/t y de 19,3% a/a. La disminución del EBITDA Ajustado de 7,8% t/t se explica principalmente por una contracción en los volúmenes de venta del segmento Celulosa de 9% t/t junto con un aumento en los cash costs asociado a la parada general de planta realizada en Guaíba (líneas 1 y 2), que fue parcialmente compensada por el aumento en los precios en fibra corta y fibra larga. El EBITDA Ajustado cae 19% a/a, principalmente por una disminución del margen de explotación por dos factores: (i) Caída de 4,7% a/a en las ventas consolidadas de celulosa, y (ii) reducción acotada del costo de ventas de 1,6% producto de la mantención en Guaíba.

USD MILLONES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
- VENTAS PULP	619	607	573	-5,6%	-7,4%
- VENTAS FORESTAL	165	160	158	-1,3%	-4,2%
VENTAS SEGMENTO CELULOSA	785	767	731	-4,7%	-6,8%
EBITDA AJUSTADO	192	168	155	-7,8%	-19,3%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	24,5%	21,9%	21,2%	-70PB	-330PB

FORESTAL

El segmento Forestal registró una caída en ventas de 1,3% t/t y de 4,2% a/a. Las líneas de negocios tuvieron desempeños heterogéneos: Plywood presentó crecimiento en ambas comparaciones, impulsado por un mejor desempeño operacional con mejor mix, lo que facilitó la comercialización de sus productos. En contraste, los negocios de Madera Aserrada y Remanufactura continuaron bajo presión, aunque por factores de mercado distintos: la Madera Aserrada se vio afectada por una menor demanda proveniente de Medio Oriente, Japón y China. En Remanufactura sigue reflejando debilidad en el mercado de vivienda en Estados Unidos.

El precio promedio de venta de los productos del área Forestal aumentó 1,3% t/t y disminuyó 10% a/a. La caída en precio promedio se explica por el cambio en mix de productos, con una venta menor de madera aserrada y madera remanufacturada.

Los volúmenes de ventas a terceros del negocio Forestal cayeron 2% t/t respecto del trimestre anterior. En comparación con el mismo período del año anterior, los volúmenes de venta aumentaron un 7% en 1T26, lo que se explica por mayores ventas de madera aserrable y pulpable.

MILES DE M3	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
- MADERA PULPABLE	61	118	143	21%	134%
- MADERA ASERRABLE	386	412	437	6%	13%
- MADERA ASERRADA	154	153	138	-10%	-10%
- MADERA REMANUFACTURADA	60	59	54	-9%	-10%
- PLYWOOD	105	106	106	0%	1%
- OTROS	148	146	96	-34%	-35%
TOTAL FORESTAL	913	993	973	-2%	7%

La producción total de Pulp durante el 1T26 fue de 987.000 toneladas, una caída de 12% t/t y 9% a/a. Por el lado de fibra corta (BHKP), tanto la variación trimestral como la variación anual se explica por la mantención programada en Guaíba (L1 y L2), por el lado de fibra larga (BSKP), el aumento trimestral se explica por bases comparables menores por mantenciones en las plantas Pacífico (4T25) y Laja (1T25).

MILES DE TONELADAS	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
BSKP ⁽¹⁾	184	180	188	5%	2%
BHKP	897	936	799	-15%	-11%
TOTAL CELULOSA	1.081	1.116	987	-12%	-9%
PAPELES ⁽²⁾	26	30	21	-29%	-19%

(1) Incluye UKP

(2) Incluye Sackraft producido en la planta laja y papeles p&w producidos en la Planta Guaíba

Los volúmenes de venta de pulp a terceros cayeron 10% t/t, con una caída de 12% en fibra corta (BHKP). La disminución en los volúmenes de fibra corta se explicó principalmente por menores exportaciones a China. Adicionalmente, los volúmenes de venta se vieron limitados por paradas de mantenimiento en la planta de Guaíba. En contraste, en Europa se observó una recuperación en los volúmenes comercializados. Por su parte, la fibra larga (BSKP) se mantuvo estable durante el mismo período.

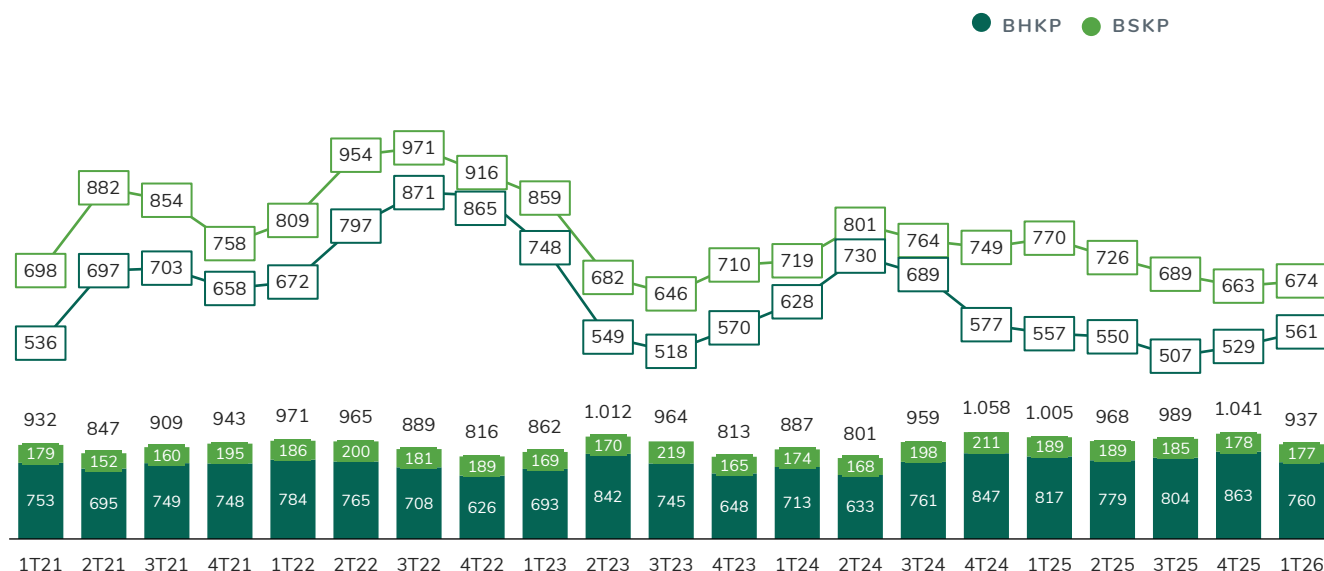
A/a, los volúmenes de venta de pulp a terceros disminuyeron 7%, tanto en fibra larga (-6%) como en fibra corta (-7%). Las exportaciones a China y Europa aumentan en una comparación a/a. Sin embargo, este aumento no alcanza a compensar la caída en ventas en América Latina.

VOLUMENES DE VENTA

MILES DE TONELADAS

	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
A TERCEROS					
BSKP	189	178	177	0%	-6%
BHKP	817	863	760	-12%	-7%
BSKP + BHKP A TERCEROS	1.005	1.041	937	-10%	-7%
P&W GUAÍBA	11	12	8	-32%	-26%
INTERCOMPAÑÍA					
BSKP	8,6	7,1	8,6	21%	0%
BHKP	94,7	78,8	78,8	0%	-17%
BSKP + BHKP INTERCOMPAÑÍA	103	86	87	2%	-15%
VOLUMEN DE VENTA TOTAL	1.109	1.127	1.025	-9%	-8%

EVOLUCIÓN VOLUMEN DE VENTA Y PRECIO PROMEDIO DE CELULOSA ⁽⁴⁾ USD MILLONES, USD/TON



El precio promedio de exportación fue de USD 674/ton para BSKP (+1,7% t/t y -12,4% a/a) y USD 561/ton para BHKP (+6,1% t/t y +0,7% a/a). Durante el 1T26, el diferencial entre las dos fibras fue de USD 113/ton. La brecha disminuyó respecto al nivel del trimestre anterior (USD 134/ton) y frente a los USD 213/ton registrados en 1T25.

MANTENCIONES EJECUTADAS EN PLANTAS DE CELULOSA

PLANTA	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
LAJA (360 MTON)							
PACÍFICO (528 MTON)							
SANTA FE I (370 MTON)							
SANTA FE II (1.126 MTON)							
GUAÍBA I (430 MTON)							
GUAÍBA II (1.950 MTON)							

(4) Corresponde al precio promedio efectivamente obtenido por CMPC en la venta de celulosa del período, neto de descuentos comerciales, bonificaciones y otros ajustes contractuales, asociado principalmente a operaciones de exportación.

El cash cost de BHKP se situó en USD262/ton en 1T26, mostrando un alza de 15% t/t y 24% a/a.

El mayor cash cost registrado en el período se explica principalmente por el efecto de la parada general de planta en Guaíba (L1 y L2), la cual redujo temporalmente los volúmenes de producción. Cabe destacar que dicha parada corresponde al ciclo normal de mantenimiento de la operación y no a un evento extraordinario.

T/T: 4T25 – 1T26

El cash cost del 1T26 aumentó un 15%, explicado principalmente por el impacto de la parada general de planta Guaíba programada durante el trimestre, que derivó en menores volúmenes de producción y una menor dilución de costos fijos. Adicionalmente, se registró un mayor costo de madera, por una mayor DMT en Brasil y a una mayor compra de rollizos a terceros producto de la estacionalidad del período estival, junto con el efecto de la apreciación promedio del real brasileño de un 3% durante el trimestre. Por otra parte, en Chile, el cash cost de fibra corta se redujo frente al trimestre anterior, por el impacto de la parada general de la planta realizada en 4T25, junto a un mejor desempeño de la planta en el uso de maderas y químicos.

A/A: 1T25 – 1T26

En la comparación interanual, el cash cost del 1T26 aumentó un 24%, explicado principalmente por el impacto de una parada general de planta programada durante el período. Adicionalmente, se observaron mayores costos de la madera en Brasil, derivados de un mayor DMT y de una mayor adquisición de madera a terceros por efectos estacionales, junto con la apreciación promedio del real brasileño de un 10% respecto del mismo período del año anterior.

El cash cost de BSKP se situó en USD400/ton en 1T26, disminuyendo 1% t/t y aumentando 9% a/a.

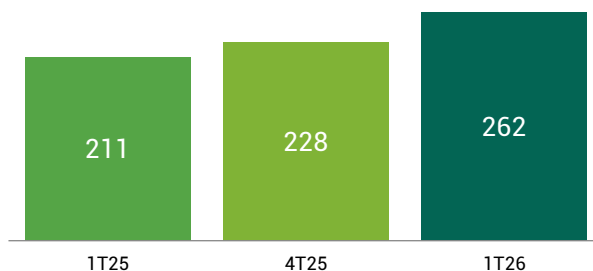
T/T: 4T25 – 1T26

El cash cost del 1T26 cayó un 1% respecto del 4T25, explicado principalmente por efecto tipo de cambio, donde el peso chileno se apreció 6% vs el trimestre anterior.

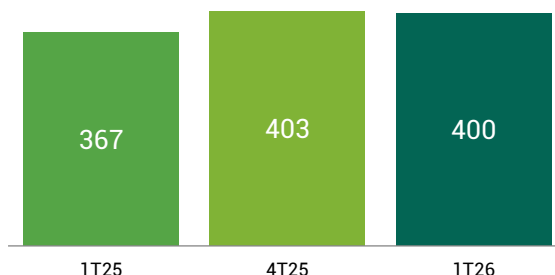
A/A: 1T25 – 1T26

En términos interanuales, el cash cost del 1T26 registró un aumento de 9% respecto del 1T25, explicado principalmente por un mayor costo unitario de la madera, asociado a un aumento de DMT.

CASH COSTS BHKP
USD/TON



CASH COSTS BSKP
USD/TON



(1) Suma de los costos directos e indirectos atribuibles a la producción de una tonelada de celulosa. Está calculado como: madera + químicos + energía + materiales + remuneraciones.

Notas: Insumos: Químicos, Materiales y Otros; Costos Fijos: Costos del Trabajo; Energía: Incluye Energía, Petróleo, biomasa, Gas Natural, entre otros; PGP: Parada de Planta.

SOFTYS

El escenario en que opera Softys ha sido dispar a lo largo de sus mercados. Por un lado, en países como Chile, Peru y Uruguay, se ha visto condiciones favorables para el desarrollo del negocio. En tanto, en mercados como Brasil y México, prevalece un entorno más desafiante, marcado por la competencia de operadores integrados en Tissue en el primer caso, junto con condiciones macroeconómicas menos favorables para el consumo en el caso mexicano. En ellos, mantenemos el despliegue de iniciativas de eficiencia y baja en costos, que ya se ha visto reflejado en los resultados, con una recuperación frente a los trimestres anteriores.

Durante el 1T26, las ventas de Softys alcanzaron USD 835 millones, lo que representa una caída del 3,9% t/t, explicada principalmente por menores volúmenes tanto en Tissue como en Cuidado Personal, afectados por un entorno más exigente en mercados clave como Chile, Brasil y México. En una vista interanual, las ventas aumentaron 10,6% principalmente por un aumento en ventas de Cuidado Personal, asociado a mayores volúmenes con un mix más rentable y la incorporación de Softys Falcon, que contribuyó de manera relevante al desempeño del período.

El EBITDA Ajustado de Softys alcanzó USD 97 Millones, una caída de 9,8% t/t, en línea con la contracción de ventas y menores volúmenes, parcialmente compensados por iniciativas de eficiencia operacional, destacando los ahorros asociados al programa MaxEo, que permitieron una mejora en el costo de ventas. A/a, el EBITDA Ajustado aumentó 20,2%, reflejando principalmente el efecto positivo de la integración de Softys Falcon, menores costos de la fibra y efectos cambiarios favorables, además de una mejora en el mix hacia productos de mayor valor agregado en Cuidado Personal.

USD MILLONES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
- PAPEL TISSUE	429	453	448	-1,1%	4,4%
- CUIDADO PERSONAL	326	416	387	-7,0%	18,7%
TOTAL VENTAS SOFTYS	755	869	835	-3,9%	10,6%
EBITDA AJUSTADO	81	108	97	-9,8%	20,2%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	10,7%	12,3%	11,7%	-60BP	100BP

En Tissue, los volúmenes registraron una caída del 2,3% t/t, impactados principalmente por la contracción del consumo en Chile y Brasil, explicada en gran medida por efectos estacionales. En el segmento de Cuidado Personal, los volúmenes de pañales retrocedieron 10,9% t/t, afectados por un entorno competitivo desafiante y factores estacionales en Chile, Brasil y México.

A nivel interanual, el segmento Cuidado Personal, mostró un crecimiento en volúmenes del 14,4%, que se explica por un crecimiento del 4,3% en pañales principalmente en Brasil y en Perú, mientras que las categorías de cuidado femenino y otros productos —principalmente toallitas húmedas— mostraron un desempeño positivo, reflejando una diversificación del portafolio y una mejora en el mix de ventas.

	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
PAPEL TISSUE (MILESTONS)	205	211	206	-2,3%	0,4%
CUIDADO PERSONAL					
- PAÑALES	1.842	2.158	1.922	-10,9%	4,3%
- PROTECCIÓN FEMENINA	517	549	555	1,1%	7,5%
- OTROS (1)	611	943	921	-2,4%	50,6%
TOTAL CUIDADO PERSONAL (MILLONES UNIDADES)	2.970	3.651	3.398	-6,9%	14,4%

BIOPACKAGING

Durante el 1T26, el segmento Biopackaging continuó enfrentando un entorno operacional desafiante, marcado por condiciones de mercado más débiles —particularmente en Brasil— y por decisiones estratégicas orientadas a priorizar la rentabilidad por sobre el crecimiento en volumen.

En línea con la estrategia de optimización del portafolio de activos, durante el 1T26 se materializó una consolidación de la capacidad productiva en México. Esto se suma al cierre de la planta en Argentina en abril de 2025, decisiones que responden a un cambio de foco estratégico, privilegiando la mejora de márgenes y rentabilidad por sobre el crecimiento de volumen.

En 1T26, las ventas de Biopackaging se situaron en USD 247 Millones, lo que representa una caída de -3% t/t y -9% a/a. T/t observamos una caída en ventas de sacos, afectado por una menor demanda en Brasil. A/a, la disminución de ventas refleja caídas en: cartulinas (-10% en volumen), por competencia de importaciones asiáticas y altos niveles de inventario en el mercado y corrugados (-18% en volumen), este último respondiendo al enfoque estratégico de priorizar rentabilidad por sobre crecimiento de volumen.

El EBITDA Ajustado de 1T26 totalizó USD 23 millones, con un Margen EBITDA de 9,4%. La variación de 233% t/t se explica por una recuperación en el margen de explotación, donde las ventas caen 3% t/t, mientras el costo de ventas cae un 8% t/t, lo anterior debido a que en el 4T25 hubo efecto de write-down de inventarios y provisiones anuales por garantías y devoluciones en el negocio de corrugados que afectó directamente esta línea. La caída en EBITDA de 25% a/a se explica por un menor volumen de ventas que afecta la operación: las ventas caen -7,5% mientras el costo de ventas solo disminuye -5,1%, comprimiendo el margen bruto -20,6%, dado que los costos fijos de planta no se ajustan proporcionalmente a la reducción de volúmenes.

USD Millones	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
VENTAS	271	254	247	-3%	-9%
EBITDA AJUSTADO	31	7	23	233%	-25%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	11,4%	2,8%	9,4%	670 pbs	-200 pbs

Los volúmenes de venta cayeron un 4% t/t, principalmente por menor volumen de cajas de cartón corrugado -11% t/t, explicado por una demanda interna más débil en Chile. Otros papeles, que incluye papeles gráficos, sack kraft y de especialidad cayó 20% t/t, categoría vinculada a mercados de exportación (principalmente Latam y Europa).

A/a, los volúmenes de venta cayeron en 10%. Principalmente explicado por una caída en cartulinas, donde los mercados de exportación fueron los principales responsables: la debilidad de la demanda en Latam y USA.

MILES DE TONELADAS	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
- CARTULINAS	98	87	88	1%	-10%
- SACOS DE PAPEL	31	33	31	-6%	0%
- PAPEL PARA CORRUGAR	23	23	22	-4%	-4%
- CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO	44	40	36	-11%	-18%
- BANDEJAS DE PULPA MOLDEADA	5	4	6	85%	22%
- OTROS PAPELES (1)	23	22	17	-20%	-24%
TOTAL	223	208	200	-4%	-10%

(1) Categoría Otros incluye papeles gráficos, sack kraft y de especialidad

El precio promedio de venta en dólares aumentó tanto 1% t/t y 1% a/a. Lo anterior se explica principalmente porque el mix se desplazó hacia productos de mayor valor por tonelada. Las bandejas de pulpa moldeada —que tienen precio unitario significativamente más alto que cajas o sacos— crecieron +85% t/t y +22% a/a. Al mismo tiempo, cayeron con fuerza las categorías de menor precio implícito: cajas de cartón corrugado (-11% t/t, -18% a/a) y otros papeles (-20% t/t, -24% a/a).

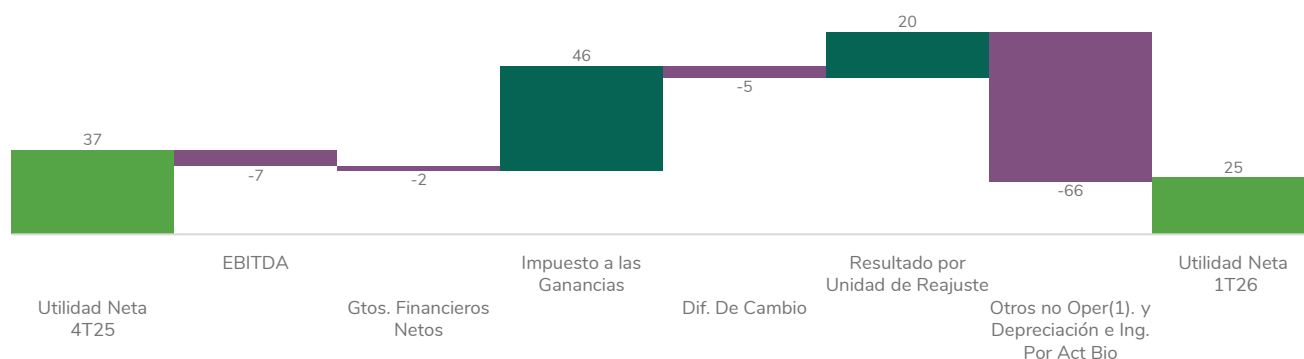
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA

CMPC reportó una Utilidad Neta de USD 25 millones en el trimestre, lo que representa una caída de 33% respecto del 4T25.

La variación trimestral se explica principalmente por una disminución en la línea de Otros Ingresos no Operacionales, asociada a una menor valorización contable de las plantaciones por USD 80 millones, derivada de la baja en las tasas de descuento utilizadas en la valorización (ver Nota 19). Este efecto fue parcialmente compensado a nivel del impuesto a las ganancias, como resultado de la revaluación del impuesto diferido durante el período, producto de la apreciación del real brasileño, con un impacto positivo durante el trimestre de USD 17 Millones, mientras que durante el 4T25 este efecto fue de USD -13 Millones.

UTILIDAD NETA 4T25 VS. 1T26

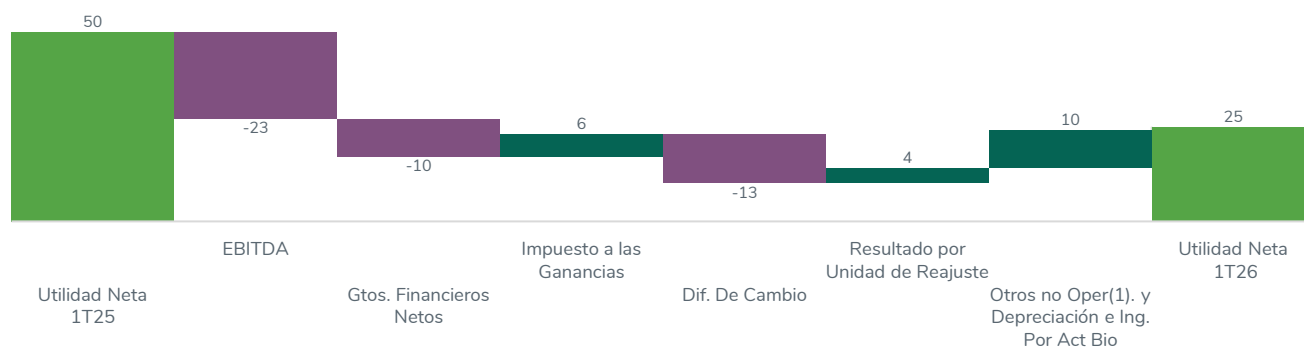
USD Millones



La caída en Utilidad Neta de 50% a/a refleja la combinación de una caída en EBITDA Ajustado por USD 23 Millones y en gastos financieros netos, específicamente en Obligaciones con el Público por -USD 13 Millones comparado con el 1T25. Sumado al efecto de USD -13 millones en diferencias de cambio.

UTILIDAD NETA 1T25 vs. 1T26

USD Millones



COSTOS OPERACIONALES

Los **Costos de Operación**, que excluyen la depreciación y amortización, costo de formación de madera y fondos de la madera, alcanzaron los USD 1.230 Millones, 4% menor que el 4T25 y sin variación a/a.

La variación trimestral se explicó por una disminución del costo de ventas en todas las líneas de negocio, asociada principalmente a menores volúmenes de ventas.

Los Costos de Operación consolidados en el 1T26 representaron un 68% de las ventas totales, lo que se compara con un 68% registrado en 4T25 y con un 68% registrado en 1T25.

OTROS COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN

Otros Costos y Gastos de Operación corresponden a la suma de los rubros Costos de Distribución, Gastos de Administración y Otros Gastos por Función. En el 1T26, Durante el 1T26, estos alcanzaron los USD 332 millones, registrando una disminución de 5% respecto del trimestre anterior y un aumento de 7% en comparación con igual período del año anterior.

En comparación al 4T25, la caída se debe principalmente a menores gastos de administración en Celulosa y menores gastos de marketing en Softys. En comparación al 1T25, el aumento refleja la integración de la operación de cuidado personal Falcon, en Softys Brasil.

En 1T26, Otros Costos y Gastos de Operación representaron un 18,3% de las ventas, lo que se compara con el 18,4% registrado en 4T25 y mayores al 17,2% registrado en 1T25.

RESULTADO FINANCIERO

Los **Costos Financieros** del trimestre alcanzaron USD 90 millones, lo que representa una disminución de 1% respecto del 4T25 y un aumento de 17% en comparación con el 1T25. Por su parte, los Ingresos Financieros de USD 11 millones en 1T26 se comparan con USD 14 millones registrados en 4T25 y con USD 9 millones registrados en 1T25.

La cuenta de **Impuestos a las Ganancias** registró una ganancia por USD 13,4 millones en 1T26, lo que se compara con un gasto de USD 33 Millones en 4T25 y un ingreso de USD 6,5 millones en 1T25. Durante el 1T25, hubo una apreciación del real brasileño frente al dólar (el tipo de cambio de cierre se apreció 5% t/t, desde 5,50 a 5,22), generando un aumento en el valor de los activos por impuestos diferidos del 1T25, junto con una ganancia contable en la línea de impuestos. En 4T25, la situación fue inversa, con una depreciación del real, lo que generó una caída en el valor de los impuestos diferidos y un mayor gasto de los impuestos del período.

Las **Diferencias de Cambio** con impactos en resultado, totalizaron una ganancia de USD 0,2 millones durante el 1T26, explicada por la apreciación versus el dólar de las principales monedas de Latinoamérica. Lo anterior se compara con una ganancia de USD 5 Millones en 4T25 y de USD 13 millones en 1T25, reflejando las fluctuaciones cambiarias en esos períodos.

Los **Resultados por Unidades de Reajuste** registraron una ganancia de USD 32 millones en 1T26, lo que se compara

con ganancias de USD 12 millones en 4T25 y de USD 28 millones en 1T25. La mayor cifra en este trimestre frente a los períodos en comparación se condice menor inflación en Argentina y su efecto favorable en la conversión a dólares de los resultados re expresados bajo NIC 29.

Otras Ganancias (Pérdidas) resultó en una pérdida de USD 31 millones. Lo anterior se compara con una pérdida de USD 22 millones en el 4T25 y una pérdida de USD 21 millones en el 1T25. La mayor pérdida al comparar con 1T25 se debe principalmente a gastos de reestructuración y provisiones por contingencias. En una comparación interanual, la mayor pérdida se explica por el efecto neto por siniestros forestales, otros deterioros y recuperos de seguro, impuesto adicional sobre aportes de capital e intereses de bonos en el exterior y provisión de juicios y contingencias.

Los Ingresos por Activos Biológicos alcanzaron USD 89 millones durante el 1T26, más bajos al compararlos con los USD 168 millones del trimestre anterior y a los US 65 millones del mismo período el año pasado. Los Ingresos por Activos Biológicos están determinados por variables macroeconómicas que establecen el valor razonable de la base forestal que posee la compañía junto a los cambios físicos de la masa forestal. El cambio en los ingresos por activos biológicos se debe principalmente a una mayor tasa de descuento en la valorización.

Los **Flujos de Efectivo de Operación** alcanzaron USD 221 millones en 1T26, disminuyendo 26% t/t y 17% a/a. La caída t/t se explica principalmente por menores cobros de las ventas de bienes y prestación de servicios. Si bien los pagos a proveedores mostraron una leve disminución respecto del trimestre anterior, ello no compensó el efecto de los mayores egresos operacionales y la menor generación de caja, resultando en un flujo operativo inferior tanto al trimestre previo como al mismo periodo del año anterior.

Los **Flujos de Efectivo de Inversión** registraron desembolsos netos por USD 180 millones en 1T26, menores a los USD 185 millones de 4T25, pero superiores a los USD 123 millones de 1T25. La disminución de 3% t/t corresponde a menores desembolsos netos, mientras que el aumento 47% a/a es explicado principalmente por compras de propiedad, planta y equipo e inversiones en activo biológico.

Los **Flujos de Efectivo de Financiación** alcanzaron USD 84 millones en 1T26, lo que contrasta con los desembolsos netos de USD 144 millones en 4T25 y USD 156 millones en 1T25. La variación t/t y a/a se explica por una menor necesidad de reembolsos de préstamos, junto con entradas por nuevos préstamos, lo que compensó los pagos asociados a arrendamientos financieros.

Como resultado de lo anterior, el efectivo y equivalentes al efectivo disminuyeron en USD 42 millones durante el 1T26, cerrando el periodo en USD 770 millones.

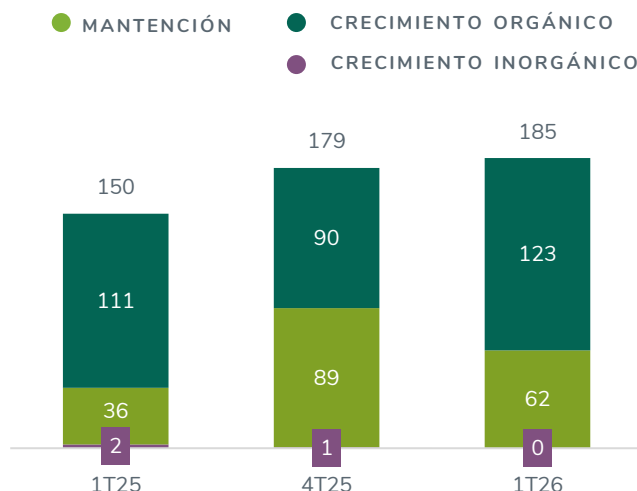
USD MILLONES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
Flujos de efectivo netos de actividades de operación	266	298	221	-26%	-17%
Flujos de efectivo netos de actividades de inversión	(123)	(185)	(180)	-3%	+47%
Flujos de efectivo netos de actividades de financiación	(156)	(144)	(84)	-41%	-46%
Efectos de la variación en la tasa de cambio	8	(1)	1	-	-88%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(5)	(32)	(42)	+32%	+797%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	632	844	812	-4%	+29%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	627	812	770	-5%	+23%

INVERSIONES

Las Inversiones durante el 1T26 alcanzaron USD 185 millones, con un alza respecto a los USD 179 millones registrados en 4T25, y respecto a los USD 150 millones de 1T25.

En el período, se realizaron inversiones en crecimiento orgánico, por USD 123 millones, que se comparan con USD 90 millones invertidos en 4T25 y con USD 111 millones en 1T25.

La inversión en mantención de 1T26 alcanzó USD 62 millones, que se compara con USD 89 millones en 4T25 y USD 36 millones en 1T25. Dentro de la inversión en mantención se considera parte de las mantenciones de las plantas de celulosa. El calendario de estas mantenciones se encuentra dentro de este reporte.



ANÁLISIS DEL BALANCE

USD MILES	DIC-25	MAR-26	VAR
Activos Corrientes	4.365.561	4.333.586	-1%
Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta	3.059	3.059	0%
Activos No Corrientes	16.209.781	16.356.892	1%
Total Activos	20.578.401	20.693.537	1%
Pasivos Corrientes	2.089.423	2.105.357	1%
Pasivos No Corrientes Mantenidos para la Venta	-	-	-
Pasivos No Corrientes	8.387.006	8.364.736	0%
Total Pasivos	10.476.429	10.470.093	0%
Participaciones No Controladoras	588	612	4%
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	10.101.384	10.222.832	1%
Total Patrimonio	10.101.972	10.223.444	1%
Total Pasivos y Patrimonio	20.578.401	20.693.537	1%

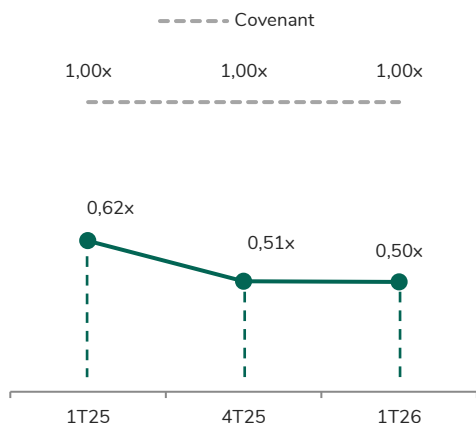
Los Activos Totales al cierre de 1T26 alcanzaron USD 20.694 millones, en comparación con los USD 20.578 millones registrados al cierre de 2025. Esta variación se explicó principalmente por aumentos en los activos no corrientes. En particular, los activos biológicos registraron un incremento de USD 54 millones por nuevas plantaciones compensadas con cosechas y bajas del periodo; propiedades, planta y equipo aumentaron en USD 23 millones, por adiciones de USD 124 millones en Pulp, CRG, Iguazú y Powell Valley, compensado por depreciación de USD -154 millones en el periodo; otros activos financieros no corrientes aumentaron en USD 32 millones principalmente por valorización a valor razonable de coberturas de commodities, y la plusvalía aumentó en USD 11 millones, asociado a reajustes en SEPAC, Carta Fabril e Iguazú, así como al cierre del PPA del Grupo Falcon.

Los Pasivos Totales ascendieron a USD 10.470 millones, bajo los USD 10.476 millones registrados al cierre del 2025. El aumento en Pasivos Corrientes se explica por cuentas por pagar comerciales (USD +17 millones) y otros pasivos financieros corrientes (USD +15 millones, por valorización a valor razonable de coberturas). Compensado parcialmente por la disminución en provisiones por beneficios a empleados (USD -31 millones). La disminución en Pasivos no Corrientes se debe a un menor pasivo financiero no corriente (-USD 15 millones, por diferencia de cambio, parcialmente compensado por aumento en préstamos CRG de +USD 12 millones. Sumado a un menor impuesto diferido (USD -17 millones).

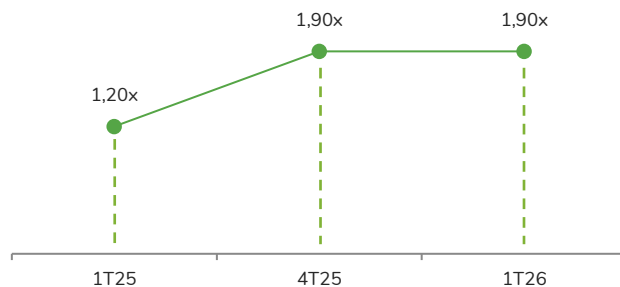
El Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora se situó en USD 10.223 millones al cierre de marzo de 2026, un 1% superior a los USD 10.102 millones registrados en diciembre de 2025. La variación se compone de: resultado del trimestre (USD 25 millones); reservas de conversión por filiales con moneda funcional distinta al dólar (USD 54 millones); y ajuste a valor razonable de coberturas (USD 42 millones).

OTROS RATIOS FINANCIEROS

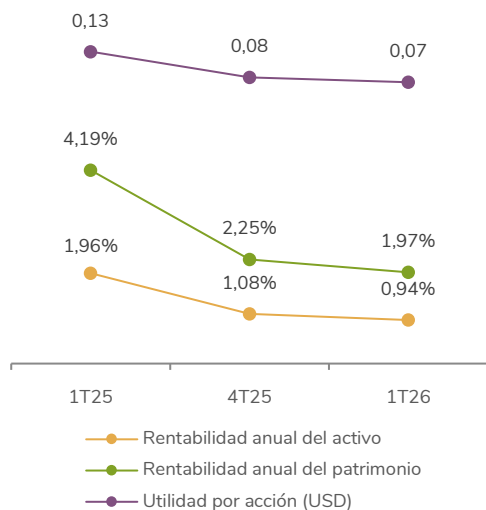
DEUDA NETA/PATRIMONIO



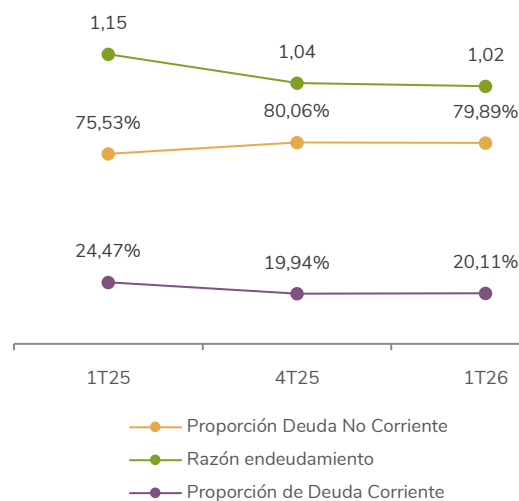
RATIO DE LIQUIDEZ



INDICADORES DE RENTABILIDAD



INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO



¹ El ratio Deuda Neta/Patrimonio* está definido según el *covenant* que resguarda las líneas de bonos 570, 733 y 928 emitidas en Chile. En las Juntas de Tenedores de Bonos del día 20 de diciembre de 2024, este *covenant* fue modificado en su valor (1,0x) y en su cálculo, los cuales se presentan en este reporte.

² Rentabilidad anual del patrimonio = Utilidad (Pérdida) Neta U12M / Patrimonio Neto promedio

³ Rentabilidad anual del activo = Utilidad (Pérdida) Neta U12M / Activos promedio

⁴ Utilidad por acción (USD) = Utilidad Neta U12M / Número de acciones

⁵ Razón de endeudamiento = Total Pasivos / Patrimonio Neto

⁶ Proporción de deuda Corriente = Pasivos Corrientes/Deuda Total

⁷ Proporción deuda no corriente = Pasivos No Corrientes/Deuda Total

⁸ Ratio de Liquidez = Efectivo y equivalente al efectivo más instrumentos de inversión hasta 365 días + líneas comprometidas vigentes y no desembolsadas / Amortizaciones de deuda + costos financieros próximos 12 meses

SOSTENIBILIDAD

Empresas CMPC ha consolidado su compromiso con el desarrollo sostenible a través de una hoja de ruta estratégica que fija metas ambientales para los años 2025, 2030, 2035 y 2040. Este proceso comenzó formalmente en 2019 con el anuncio de compromisos ambientales, a los que se sumaron las metas de reducción de emisiones de alcance 3. En 2022, en el marco de la actualización de su Estrategia 2030, la compañía aumentó su meta climática adelantando el objetivo de Cero Emisiones Netas del año 2050 al 2040 y validando sus compromisos de descarbonización ante Science Based Target Initiative (SBTi). Finalmente, en 2023 se presentó la Estrategia de Naturaleza, Conservación y Biodiversidad, robusteciendo el pilar de sostenibilidad de la estrategia de CMPC.

La compañía cumplió con éxito su meta de Cero Residuos a Disposición Final al 2025, alcanzando un cumplimiento del 102,8% respecto a la línea base de 2018. Este hito se basa en la gestión de generación de residuos, seguida por la reutilización, el reciclaje y el compostaje. Al cierre del periodo, los residuos a disposición final totalizaron 53.809 toneladas, cifra significativamente inferior a la meta de 71.812 toneladas establecida para este compromiso.

Respecto a la meta de disminución del 25% del uso industrial de agua por tonelada de producto, CMPC alcanzó un desempeño de 24,95 m³/t, correspondiente a una reducción total de 19% con respecto a 2018. Si bien se obtuvieron reducciones significativas mediante iniciativas operacionales y proyectos de inversión, ajustes técnicos en su implementación y desfases en los plazos de ejecución del capital requerido, llevaron a postergar el cumplimiento definitivo de este objetivo para el año 2026.

METAS DE SOSTENIBILIDAD(*)

Reducir en 50% nuestras emisiones absolutas de gases de efecto invernadero (Alcance 1 y 2) al año 2030.



	AÑO BASE ¹	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	META 2030
EMISIONES ALCANCE 1 Y 2 (ktCO ₂ e) ²	2.457	1.598	1.456	354	371	369	362	1.229

Convertirse en una empresa cero residuos a disposición final al año 2025.



	AÑO BASE ¹	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	META 2025 ⁶
RESIDUOS A DISPOSICIÓN FINAL (t) ³	718.119	143.469	53.809	15.335	14.125	13.251	11.098	71.812

Disminuir en 25% el uso industrial de agua por tonelada de producto al año 2026.



	AÑO BASE ¹	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	META 2026
USO DE AGUA INDUSTRIAL (m³/t) ⁴	30,8	27,6	25,0	25,5	24,9	24,2	25,1	23,1

Sumar 100 mil hectáreas de conservación y/o protección al año 2030, a las más de 320 mil hectáreas que la compañía posee en Argentina, Brasil y Chile para estos fines.



	AÑO BASE ¹	2024	2025	1T25	2T25	3T25	4T25	META 2030
CONSERVACIÓN Y PROTECCIÓN (ha) ⁵	321.529	415.441	425.005	416.487	425.155	427.439	425.005	421.529

(*) Las cifras se reportan con un trimestre de desfase. Los valores de líneas base y metas de agua, emisiones y residuos han sido actualizados tras la inclusión de las nuevas plantas adquiridas (SK Iguazú, Softys Río, Powell Valley, Softys Puebla y Niuform), manteniendo los porcentajes de reducción.

(1) 2018.

(2) Emisiones absolutas de GEI Alcance 1 y 2 durante el período reportado.

(3) Residuos sólidos no peligrosos enviados a disposición final durante el período reportado. De acuerdo con lineamientos internacionales, el concepto "cero residuos a disposición final en rellenos sanitarios" hace referencia a una desviación hacia tratamientos de valorización de al menos el 90% de los residuos enviados a rellenos sanitarios respecto al año base establecido.

(4) Intensidad hídrica acumulada para el período reportado.

(5) Hectáreas para conservación y protección t/t.

(6) Según la nota (3), el 90% de desvío corresponde a 71.430 toneladas anuales. Los residuos enviados a disposición final fueron 53.809 toneladas el 2025.

GESTIÓN DE RIESGOS

Empresas CMPC y sus subsidiarias están expuestas a un conjunto de riesgos inherentes a sus negocios. El Programa de Gestión de Riesgos de CMPC busca identificar y gestionar los riesgos principales que puedan afectar la estrategia y los objetivos del negocio. Además, incorpora un monitoreo de riesgos emergentes, incluyendo, por ejemplo, los riesgos causados o intensificados por el cambio climático, de la manera más adecuada, con el objetivo de minimizar potenciales efectos adversos.

El Directorio de CMPC establece el marco general para la gestión de los riesgos, la cual es implementada en los distintos niveles de la Compañía. El Comité de Riesgos, Auditoría y Compliance, es el que monitorea la correcta implementación del Programa, junto con supervisar aspectos fundamentales de la gestión de los riesgos más críticos. Adicionalmente, diversas gerencias coordinan y controlan la correcta ejecución de las políticas de prevención y mitigación de los principales riesgos identificados. Estas incluyen las gerencias de Riesgos y Compliance, de Finanzas, de Sostenibilidad, de Medio Ambiente, de Salud y Seguridad en el Trabajo y de Auditoría Interna.

DECLARACIONES PROSPECTIVAS

Este informe financiero puede contener declaraciones prospectivas. Dichas proyecciones están sujetas a riesgos e incertidumbres que puedan hacer cambiar sustancialmente los resultados reales respecto a los proyectados anteriormente. Estos riesgos incluyen: riesgos financieros, operacionales, de cumplimiento y estratégicos. Todos ellos se encuentran descritos en la Nota 3 de los Estados Financieros Consolidados de Empresas CMPC (Nota 3, Gestión de Riesgos).

De acuerdo a las leyes aplicables en Chile, Empresas CMPC publica este informe en su sitio web (www.cmpc.cl), además de enviar a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) los Estados Financieros de la Compañía y sus notas correspondientes para su revisión y consulta (www.cmfchile.cl).

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

USD MILES	MAR-25	DIC-25	MAR-26	T/T	A/A
Activos Corrientes	4.222.220	4.365.561	4.333.586	-1%	3%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	626.929	812.368	770.203	-5%	23%
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar, Neto	1.141.077	1.107.571	1.130.751	2%	-1%
Inventarios	1.533.383	1.487.267	1.506.145	1%	-2%
Activos Biológicos	357.330	347.094	346.807	0%	-3%
Activos por Impuestos	160.494	169.497	169.974	0%	6%
Otros Activos Corrientes	403.007	441.764	409.706	-7%	2%
Activos No Corrientes mantenidos para la venta	16.455	3.059	3.059	0%	-81%
Activos No Corrientes	12.792.057	16.209.781	16.356.892	1%	28%
Activos Intangibles, Distintos a la Plusvalía	289.026	332.639	339.598	2%	17%
Plusvalía	337.653	411.983	422.728	3%	25%
Propiedades, Plantas y Equipos, Neto	8.029.608	11.018.191	11.041.476	0%	38%
Activos por Derecho de Uso	295.410	318.369	320.021	1%	8%
Activos Biológicos	3.288.443	3.508.622	3.562.921	2%	8%
Activos por Impuestos Diferidos	132.383	158.105	165.059	4%	25%
Otros Activos No Corrientes	419.534	461.872	505.089	9%	20%
Total Activos	17.030.732	20.578.401	20.693.537	1%	22%
Pasivos Corrientes	2.224.008	2.089.423	2.105.357	1%	-5%
Otros Pasivos Financieros	748.825	525.429	540.834	3%	-28%
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	1.115.592	1.201.906	1.218.607	1%	9%
Otros Pasivos Corrientes	359.591	362.088	345.916	-4%	-4%
Pasivos no Corrientes	6.883.565	8.387.006	8.364.736	0%	22%
Otros Pasivos Financieros	4.824.237	5.553.230	5.537.973	0%	15%
Pasivos por Impuestos Diferidos	1.702.975	2.472.980	2.454.435	-1%	44%
Otros Pasivos no Corrientes	356.353	360.796	372.328	3%	4%
Participaciones No Controladoras	439	588	612	4%	39%
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	7.916.556	10.101.384	10.222.832	1%	29%
Total Pasivos y Patrimonio	17.030.732	20.578.401	20.693.537	1%	22%

Nota: Las cifras de los Estados Financieros Consolidados están basadas en los estados financieros consolidados trimestrales de Empresas CMPC S.A. y sus subsidiarias.

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

USD MILES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
Ingresos Ordinarios	1.813.006	1.890.584	1.816.957	-4%	0%
Costos de Operación (1)	-1.224.034	-1.281.146	-1.229.643	-4%	0%
Margen de Explotación	588.972	609.438	587.314	-4%	0%
Otros Costos y Gastos de Operación (2)	-311.073	-347.674	-331.874	-5%	7%
EBITDA Ajustado (3)	277.899	261.764	255.440	-2%	-8%
Margen EBITDA Ajustado %	15,3%	13,8%	14,1%	+30pb	-120pb
Depreciación, Amortización y Costo Formación Madera	-195.362	-213.927	-207.640	-3%	6%
Ingreso por Activos Biológicos	65.149	168.484	88.588	-47%	36%
Fondos de la Madera	-59.791	-59.176	-51.891	-12%	-13%
Resultado Operacional	87.895	157.145	84.497	-46%	-4%
Costos Financieros	-77.402	-91.348	-90.199	-1%	17%
Ingresos Financieros	8.776	14.473	11.019	-24%	26%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas	4.362	79	4.947	6.162%	13%
Diferencias de Cambio	13.205	5.035	213	-96%	-98%
Resultados por Unidades de Reajuste	27.927	11.898	32.127	170%	15%
Otras Ganancias (Pérdidas)	-22.021	-26.926	-31.179	16%	42%
Gasto por Impuesto a las Ganancias	6.556	-33.102	13.353	-	104%
Utilidad (Pérdida) Operaciones Continuas	49.298	37.254	24.778	-33%	-50%
Utilidad (Pérdida) Operaciones Discontinuas	491	0	0	-	-
Utilidad (Pérdida) Neta	49.789	37.254	24.778	-33%	-50%
Utilidad (Pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	49.782	37.245	24.772	-33%	-50%
Utilidad (Pérdida) atribuible a participaciones no controladoras	7	9	6	-33%	-14%

- (1) Los Costos de Operación se calculan como: Costo de Ventas menos Costo Formación de Madera menos Fondos de la Madera menos Depreciación y Amortización.
(2) Los Otros Costos y Gastos de Operación corresponden a la suma de los rubros Costos de Distribución más Gastos de Administración más Otros Gastos por Función.
(3) El EBITDA Ajustado se calcula como los Ingresos Ordinarios menos los Costos de Operación menos Otros Costos y Gastos de Operación.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

USD MILES	1T25	4T25	1T26	T/T	A/A
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación					
Clases de cobros por actividades de operación					
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	2.104.382	2.113.129	2.042.139	-3%	-3%
Otros cobros por actividades de operación	76.743	101.857	88.879	-13%	16%
Clases de pagos en efectivo procedentes de actividades de operación					
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(1.577.288)	(1.572.690)	(1.549.704)	-1%	-2%
Pagos a y por cuenta de los empleados	(206.068)	(231.307)	(250.207)	8%	21%
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	(6.641)	(4.426)	(4.874)	10%	-27%
Otros pagos por actividades de operación	(92.533)	(97.684)	(93.831)	-4%	1%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) la operación	298.595	308.879	232.402	-25%	-22%
Impuestos a las ganancias pagados (reembolsados)	(32.464)	(11.073)	(10.952)	-1%	-66%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	266.131	297.806	221.450	-26%	-17%
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión					
Flujos usados para adquisición de subsidiarias					
Flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras	(2.369)	(464)	(225)	-52%	-91%
Préstamos a entidades relacionadas	-	-	-	-	-
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo	-	159	-	-	-
Compras de propiedades, planta y equipo	(103.666)	(121.089)	(118.967)	-2%	15%
Compras de otros activos a largo plazo	(43.996)	(46.246)	(65.856)	42%	50%
Dividendos recibidos	-	1.667	-	-	-
Intereses recibidos	7.645	10.694	7.083	-34%	-7%
Otras entradas (salidas) de efectivo	19.482	(30.036)	(2.231)	-93%	-
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(122.904)	(185.315)	(180.196)	-3%	47%
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación					
Importes procedentes de préstamos	22.059	8.233	206.486	2408%	836%
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	22.059	8.159	206.486	2431%	836%
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	-	74	-	-	-
Reembolsos de préstamos	(97.170)	(50.138)	(193.009)	285%	99%
Pagos de pasivos por arrendamientos	(22.783)	(14.588)	(30.148)	107%	32%
Dividendos pagados	(53)	(679)	(55)	-92%	4%
Intereses pagados	(56.887)	(85.942)	(65.251)	-24%	15%
Otras entradas (salidas) de efectivo	(1.291)	(706)	-	-	-
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(156.125)	(143.820)	(84.388)	-41%	-46%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(12.898)	(31.329)	(43.134)	38%	234%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	8.195	(712)	969	-	-88%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(4.703)	(32.041)	(42.165)	32%	797%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	631.632	844.409	812.368	-4%	29%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	626.929	812.368	770.203	-5%	23%

INFORMACIÓN FINANCIERA POR ÁREA DE NEGOCIO

MARZO 2026

ESTADO DE RESULTADO POR ÁREA DE NEGOCIO (USD MILES)	ÁREAS DE NEGOCIO (SEGMENTOS OPERATIVOS)					AJUSTES Y ELIMIN.	TOTAL CMPC
	CELULOSA	BIOPACKAGING	SOFTYS	TOTAL	OTROS (1)		
Ingresos ordinarios procedentes de clientes externos	731.407	247.469	835.101	1.813.977	2.980	—	1.816.957
Ingresos ordinarios entre segmentos de operación de la misma entidad	66.038	5.703	151	71.892	13.996	(85.888)	—
Ingresos procedentes de clientes externos y relacionados	797.445	253.172	835.252	1.885.869	16.976	(85.888)	1.816.957
Costo de ventas	(762.575)	(219.708)	(569.989)	(1.552.272)	(4.737)	67.835	(1.489.174)
Ganancia bruta	34.870	33.464	265.263	333.597	12.239	(18.053)	327.783
Otros ingresos, por función	88.588	—	—	88.588	—	—	88.588
Costos de distribución	(24.104)	(8.221)	(71.617)	(103.942)	—	2.545	(101.397)
Gastos de administración	(45.297)	(18.787)	(57.391)	(121.475)	(33.484)	16.974	(137.985)
Otros gastos, por función	(5.992)	(4.913)	(80.246)	(91.151)	(1.637)	296	(92.492)
Otras ganancias (pérdidas)	(15.406)	(895)	(13.616)	(29.917)	323	(1.585)	(31.179)
Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales	32.659	648	42.393	75.700	(22.559)	177	53.318
Ingresos financieros	15.347	698	4.414	20.459	50.269	(59.709)	11.019
Costos financieros	(39.061)	(6.765)	(29.155)	(74.981)	(78.030)	62.812	(90.199)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	2.833	—	—	2.833	70.730	(68.616)	4.947
Diferencias de cambio	1.147	846	10.631	12.624	(9.520)	(2.891)	213
Resultado por unidades de reajuste	115	79	31.891	32.085	41	1	32.127
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	13.040	(4.494)	60.174	68.720	10.931	(68.226)	11.425
Gasto por impuestos a las ganancias	13.263	1.529	(15.208)	(416)	13.769	—	13.353
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas (2)	—	—	—	—	—	—	—
Ganancia (pérdida)	26.303	(2.965)	44.966	68.304	24.700	(68.226)	24.778
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas (3)	48.064	1.543	56.009	105.616	24.698	(68.223)	62.091
EBITDA Aj. determinado por segmento (4)	154.897	23.298	97.379	275.574	(20.966)	832	255.440

(1) Corresponde a las operaciones de Empresas CMPC S.A., Inversiones CMPC S.A. y otras subsidiarias del holding que no han sido incluidas en los segmentos principales.

(2) Corresponde a la utilidad reconocida durante el ejercicio por las transacciones de Transmisora de Energía Nacimiento S.A., subsidiaria reclasificada como Activo no corriente mantenido para la venta en los actuales Estados Financieros.

(3) Corresponde a la Ganancia (pérdida) antes de Gasto por impuestos a las ganancias, Ingresos y Costos financieros, Diferencias de cambio, Resultado por unidades de reajuste, Otras ganancias (pérdidas) y Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.

(4) Corresponde a la Ganancia bruta más Depreciación y amortización, más Costo de formación de plantaciones cosechadas, más mayor costo de la parte explotada y vendida de las plantaciones derivado de la revalorización por su crecimiento natural (ver nota 13: Activos biológicos), menos Costos de distribución, menos Gastos de administración y menos Otros gastos, por función.

INFORMACIÓN GENERAL POR ÁREA DE NEGOCIO (USD MILES)	ÁREAS DE NEGOCIO (SEGMENTOS OPERATIVOS)					AJUSTES Y ELIMIN.	TOTAL CMPC
	CELULOSA	BIOPACKAGING	SOFTYS	TOTAL	OTROS (1)		
Activos	15.162.424	1.839.085	4.049.502	21.051.011	4.594.996	(4.952.470)	20.693.537
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	-	-	-	-	-	47.117	47.117
Incrementos de activos no corrientes (2)	154.455	4.965	37.500	196.920	548	-	197.468
Pasivos	5.648.157	933.019	2.764.424	9.345.600	5.716.430	(4.591.937)	10.470.093
Materias primas y consumibles utilizados	(506.077)	(184.281)	(526.218)	(1.216.576)	(2.823)	61.348	(1.158.051)
Gastos por beneficios a los empleados	(74.126)	(31.969)	(135.285)	(241.380)	(14.788)	-	(256.168)
Gasto por depreciaciones y amortizaciones	(109.476)	(21.755)	(41.370)	(172.601)	(1.916)	930	(173.587)
Otras partidas distintas al efectivo significativas	36.697	-	-	36.697	-	-	36.697
Pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado (3)	(4.904)	(479)	(2.312)	(7.695)	-	-	(7.695)
Reversión pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado (3)	651	436	1.282	2.369	-	-	2.369
Flujos de efectivo por actividades de operación	188.733	33.995	26.305	249.033	(29.657)	2.074	221.450
Flujos de efectivo por actividades de inversión	(262.044)	27.915	(33.645)	(267.774)	56.693	30.885	(180.196)
Flujos de efectivo por actividades de financiación	31.131	(53.332)	(39.026)	(61.227)	9.799	(32.960)	(84.388)

(1) Corresponde a las operaciones de Empresas CMPC S.A. e Inversiones CMPC S.A. no incluidas en los segmentos principales.

(2) El incremento de activos no corrientes no incluye instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos ni derechos derivados de contratos de seguros

(3) Pérdidas y reversión pérdidas por deterioro incluye los efectos de provisión en Deudores comerciales, Inventarios, Activos Biológicos y Propiedades, planta y equipo.

MARZO 2025

ESTADO DE RESULTADO POR ÁREA DE NEGOCIO (USD MILES)	ÁREAS DE NEGOCIO (SEGMENTOS OPERATIVOS)					AJUSTES Y ELIMIN.	TOTAL CMPC
	CELULOSA	BIOPACKAGING	SOFTYS	TOTAL	OTROS ⁽¹⁾		
Ingresos ordinarios procedentes de clientes externos	785.140	271.247	755.050	1.811.437	1.569	—	1.813.006
Ingresos ordinarios entre segmentos de operación de la misma entidad	68.624	2.520	82	71.226	11.193	-82.419	—
Ingresos procedentes de clientes externos y relacionados	853.764	273.767	755.132	1.882.663	12.762	-82.419	1.813.006
Costo de ventas	-774.587	-231.623	-538.118	(1.544.328)	-2.281	67.422	(1.479.187)
Ganancia bruta	79.177	42.144	217.014	338.335	10.481	-14.997	333.819
Otros ingresos, por función	65.149	—	—	65.149	—	—	65.149
Costos de distribución	-22.091	-7.328	-70.692	-100.111	—	2.483	-97.628
Gastos de administración	-49.113	-21.693	-43.781	-114.587	-31.714	10.649	-135.652
Otros gastos, por función	-5.427	-4.861	-65.229	-75.517	-2.528	252	-77.793
Otras ganancias (pérdidas)	-13.204	-2.783	-6.707	-22.694	2.692	-720	-20.722
Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales	54.491	5.479	30.605	90.575	-21.069	-2.333	67.173
Ingresos financieros	12.443	949	3.135	16.527	51.561	-59.312	8.776
Costos financieros	-36.404	-8.421	-27.852	-72.677	-65.572	59.548	-78.701
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	3.934	—	—	3.934	73.535	-73.107	4.362
Diferencias de cambio	6.577	177	2.749	9.503	3.200	502	13.205
Resultado por unidades de reajuste	1.382	45	26.316	27.743	184	—	27.927
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	42.423	-1.771	34.953	75.605	41.839	-74.702	42.742
Gasto por impuestos a las ganancias	10.686	233	-12.434	-1.515	7.889	182	6.556
Ganancia (pérdida)	53.109	-1.538	22.519	74.09	49.728	-74.029	49.789
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas ⁽²⁾	67.899	8.262	37.312	113.473	-23.761	-2.002	87.710
EBITDA Aj. determinado por segmento ⁽³⁾	192.027	30.950	80.538	303.515	-23.049	-2.566	277.900

(1) Corresponde a las operaciones de Empresas CMPC S.A., Inversiones CMPC S.A. y otras subsidiarias del holding que no han sido incluidas en los segmentos principales.

(2) Corresponde a la Ganancia (pérdida) antes de Gasto por impuestos a las ganancias, Ingresos y Costos financieros, Diferencias de cambio, Resultado por unidades de reajuste, Otras ganancias (pérdidas) y Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.

(3) Corresponde a la Ganancia bruta más Depreciación y amortización, más Costo de formación de plantaciones cosechadas, más mayor costo de la parte explotada y venta de las plantaciones derivado de la revalorización por su crecimiento natural (ver nota 13: Activos biológicos), menos Costos de distribución, menos Gastos de administración y menos Otros gastos, por función.

INFORMACIÓN GENERAL POR ÁREA DE NEGOCIO (USD MILES)	ÁREAS DE NEGOCIO (SEGMENTOS OPERATIVOS)					AJUSTES Y ELIMIN.	TOTAL CMPC
	CELULOSA	BIOPACKAGING	SOFTYS	TOTAL	OTROS (1)		
Activos	11.778.145	1.845.895	3.664.356	17.288.396	3.867.544	(4.125.208)	17.030.732
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	256.280	—	—	256.280	—	(212.819)	43.461
Incrementos de activos no corrientes (2)	111.478	19.911	48.742	180.131	785	—	180.916
Pasivos	4.472.579	996.914	2.564.712	8.034.205	4.910.201	(3.830.669)	9.113.737
Materias primas y consumibles utilizados	(486.953)	—	(490.986)	(977.939)	(1.596)	(156.878)	(1.136.413)
Gastos por beneficios a los empleados	(69.329)	(34.357)	(109.815)	(213.501)	(14.307)	—	(227.808)
Gasto por depreciaciones y amortizaciones	(99.408)	(22.688)	(43.226)	(165.322)	(712)	953	(165.081)
Otras partidas distintas al efectivo significativas	5.357	—	—	5.357	—	—	5.357
Pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado (3)	(6.454)	(1.086)	(1.360)	(8.900)	—	—	(8.900)
Reversión pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado (3)	343	91	790	1.224	—	—	1.224
Flujos de efectivo por actividades de operación	247.525	55.335	(11.455)	291.405	(27.174)	1.900	266.131
Flujos de efectivo por actividades de inversión	(295.174)	(50.584)	(9)	(345.767)	(37.709)	260.572	(122.904)
Flujos de efectivo por actividades de financiación	60.769	(1.533)	59.327	118.563	(12.219)	(262.469)	(156.125)

(1) Corresponde a las operaciones de Empresas CMPC S.A. e Inversiones CMPC S.A. no incluidas en los segmentos principales.

(2) El incremento de activos no corrientes no incluye instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos ni derechos derivados de contratos de seguros

(3) Pérdidas y reversión pérdidas por deterioro incluyen los efectos de provisión en Deudores comerciales, Inventarios, Activos Biológicos y Propiedades, planta y equipo.

GLOSARIO

Activos biológicos: Plantaciones forestales que son utilizadas como materias primas en la fabricación de celulosa, madera aserrable y otros productos de madera sólida.

A/A: Trimestre actual contra el mismo trimestre del año anterior.

CAPEX (capital expenditures): Cantidad que se invierte en adquirir o mejorar los activos productivos (tales como edificios, maquinaria y equipos, vehículos, etc.) con el fin de aumentar la capacidad o eficiencia de una empresa.

Cash Cost: Es la suma de todos los costos directos e indirectos atribuibles a la producción de una tonelada de celulosa. Está calculado como: madera + químicos + energía + materiales + remuneraciones.

Celulosa Kraft blanca de fibra corta (BHKP): Celulosa a base de madera de eucaliptus, empleada como materia prima para la producción de una amplia gama de papeles.

Celulosa Kraft blanca de fibra larga (BSKP): Celulosa a base de madera de pino, empleada como materia prima para una amplia variedad de papeles.

Precio CIF: Precio de exportación que incluye los costos relacionados al transporte hasta el puerto de destino, por sus siglas en inglés, Cost Insurance and Freight.

Costo de formación madera: Gasto, reconocido al momento de cosechar o vender un bosque, asociado a la formación del predio cosechado.

Deuda financiera bruta: Deuda bancaria y títulos de deuda de largo y corto plazo.

Deuda financiera neta: Deuda financiera que no puede ser solventada con el efectivo, es decir: deuda financiera de corto plazo + deuda financiera de largo plazo – efectivo – efectivo equivalente.

DMT (Distancia Media de Transporte): medida de distancia entre predios forestales y las plantas de producción de celulosa.

EBITDA AJUSTADO (Earnings before interest, Taxes, Depreciation and Amortization): Proxy del flujo de efectivo operacional. Corresponde a la Ganancia bruta más Depreciación y amortización, más costo de formación de plantaciones cosechadas, más mayor costo de la parte explotada y vendida de las plantaciones derivado de la revalorización por su crecimiento natural (ver nota 13: Activos biológicos), menos Costos de distribución, menos Gastos de administración y menos Otros gastos, por función.

Flujo de caja Operacional: Se refiere a los Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación, después de impuestos, detallado en los Estados Financieros de la Compañía.

Fondo de la madera: Corresponde al costo de formación y fondos de la madera reconocido por la venta de la madera cosechada (ver nota 12 de los Estados Financieros).

Pasivos por arrendamiento: Deuda generada a base de arrendamientos a largo plazo según la normativa IFRS 16 que entró en vigencia a partir de enero 2019.

Postear colaterales: El pago que la Compañía se ve obligada a realizar en el caso de que el valor de mercado de sus instrumentos financieros (derivados) supera ciertos umbrales previamente acordados con las contrapartes de estas coberturas.

P&W: Por sus siglas en inglés, Printing & Writing, son todos los papeles de impresión y escritura.

Razón de endeudamiento: Relación entre la deuda t/tal de la Compañía y el patrimonio de la misma.

Razón de liquidez: Medida de la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo y se define como la capacidad de convertir los activos de la empresa en efectivo.

SIC: Sistema Interconectado Central de Electricidad.

T/t: Trimestre actual contra trimestre anterior.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1T26

Fecha: 08 de mayo, 2026
Hora: 10:00 A.M. Santiago

Inscripción Webcast:

[Link](#)

Id (Zoom):

846 3462 5159

CONTACTO INVESTOR RELATIONS

Claudia Cavada
IR Manager
claudia.cavada@cmpc.com

Daniela Figueroa
Senior IR Analyst
daniela.figueroa@cmpc.com

Javiera Bórquez, CFA
Senior IR Analyst
javiera.borquez@cmpc.com

Contacto IR
lr_cmpc@cmpc.cl