

ANÁLISIS RAZONADO 2T26

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2T26

Fecha: 07 de agosto, 2026
Hora: 10:00 A.M. Santiago

Inscripción Webcast:

[Link](#)

Id (Zoom):

840 4085 4851

CONTACTO INVESTOR RELATIONS

Diego Merino
Finance Director Brazil & IR
Manager diego.merino@cmpec.com

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

CARTA A INVERSIONISTAS

Durante el segundo trimestre de 2026, y tal como adelantamos en el trimestre anterior, empezamos a evidenciar una mejora en las condiciones de mercado, que se reflejan en los principales negocios de CMPC.

En Celulosa, la recuperación ya es visible en el resultado operacional: el EBITDA Ajustado del negocio subió a USD 180 millones, un salto de 16% t/t, apoyado en un aumento de precio de 7% t/t y en un cash cost de fibra corta que bajó en un 3% t/t — una recuperación que se logra a pesar de un entorno de mayores costos energéticos y logísticos asociados a la volatilidad de los mercados internacionales.

En Softys, el trimestre confirma un avance de resultados: el EBITDA Ajustado llegó a USD 101 millones, con un alza de 4% t/t lo que demuestra que las iniciativas de eficiencia y optimización de costos continúan capturando beneficios y contribuyendo a compensar presiones externas sobre la estructura de costos.

En Biopackaging, el trimestre fue más desafiante: pese a que las ventas aumentaron un 2%, el EBITDA Ajustado cayó a USD 15 millones. Tal como lo mencionamos el trimestre anterior, las iniciativas operacionales y de eficiencia debiesen traducirse hacia fines de año, en un mejor escenario.

Respecto de la exposición a variables asociadas a combustibles y energía, cabe recordar que esta se gestiona dentro de nuestro marco de administración de riesgos. Monitoreamos permanentemente dichos factores y contamos con mecanismos de mitigación, tanto operacionales como financieros, que nos permiten acotar, en parte, el impacto sobre los resultados

Respecto a nuestro nivel de DFN/EBITDA, de 4,17x en el trimestre, somos conscientes de que se mantiene fuera de nuestro rango objetivo. Esperamos una reducción progresiva de este indicador durante los próximos trimestres, impulsada principalmente por una mejora en la generación de resultados y flujo de caja de nuestros negocios. Adicionalmente, tal como hemos venido comentando al mercado, nos encontramos en un proceso de monetización de activos que busca fortalecer aún más nuestro balance.

Sobre la evolución de nuestro nivel de endeudamiento, vale la pena recordar y reforzar que para CMPC es fundamental mantener una estructura de capital sana y robusta, consistente con la preservación de un Grado de Inversión internacional.

En cuanto a Natureza, el trimestre trajo un avance concreto y verificable: en junio obtuvimos la Licencia Previa para la instalación del nuevo terminal portuario en Río Grande, un paso relevante dentro del proceso de habilitación logística del proyecto.

En paralelo, continuamos trabajando en los demás frentes habilitantes —ingeniería, permisos ambientales, base forestal y alternativas de financiamiento—, de manera de contar con las condiciones necesarias para una eventual decisión de inversión.

Tal como hemos mencionado anteriormente, la decisión respecto de Natureza estará estrictamente sujeta a los principios de creación de valor, disciplina financiera y prudente gestión de riesgos que han caracterizado históricamente a CMPC.

En materias de Gobierno Corporativo, en el mes de junio Softys anunció el nombramiento de Enrique Ostalé en la Presidencia de su Directorio, quien sin duda contribuirá a seguir consolidando la posición competitiva de este importante negocio. Le deseamos mucho éxito en esta tarea.

Finalmente, como muestra de nuestro compromiso permanente con la innovación, en junio inauguramos junto a la Universidad de Concepción la primera planta piloto de producción de lignina de Chile — un paso más en nuestra búsqueda constante de nuevas fuentes de valor a partir de nuestros recursos forestales.

Atentamente,

Francisco Ruiz-Tagle
Gerente General Empresas CMPC

RESUMEN DEL PERIODO

VENTAS CONSOLIDADAS

USD 1.916

MILLONES

- **T/t: +5%.** La variación se explicó principalmente por: (1) un aumento de USD 58 millones en las ventas de Softys, impulsado por la recuperación de los volúmenes de venta en las categorías de Tissue y Cuidado Personal, principalmente en Brasil y México; y (2) un incremento de USD 37 millones en los ingresos del segmento Celulosa, asociado a un aumento de 7% en el precio promedio de venta de la fibra corta.
- **A/a: +0%.** Las ventas de Softys aumentaron en USD 76 millones, principalmente por mayores volúmenes en Brasil y México, que fue compensado por la menor contribución de ingresos no recurrentes, que disminuyeron desde USD 72 millones en el 2T25 —principalmente por venta de TENSA con impacto en ventas de USD 71 millones— a USD 4 millones en el 2T26.
- **6M26/6M25: +0%.** Variación se explica por un aumento de ventas en Softys por USD 156 millones, principalmente recuperación en Brasil y México. Esta fue compensada por (1) un menor ingreso no recurrente, (2) una caída de 5% en volúmenes de ventas de Celulosa y (3) menores ventas de cartulinas en el segmento Biopackaging.

EBITDA AJUSTADO

USD 270

MILLONES

- **T/t: +6%.** La variación trimestral se explica principalmente por el desempeño del segmento Celulosa, impulsado por mayores ingresos derivados de un alza de 7% en el precio promedio de la fibra corta. Adicionalmente, se registraron menores gastos fijos asociados a protección forestal, producto de la estacionalidad propia de esta actividad, cuyo mayor gasto se concentra en el primer trimestre. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un impacto del alza del precio del Brent de USD -38 millones.
- **A/a: -19%.** La variación anual de USD -62 millones se explica principalmente por una base de comparación que incluye la venta de TENSA, que tuvo un impacto en Ebitda de USD +46 millones. Adicionalmente, el Ebitda de Celulosa cayó USD 25 millones principalmente por el aumento del precio del Brent, que incrementó los costos de logística y ventas. Esto último se tradujo en mayores costos forestales de cosecha y transporte, además de mayores costos industriales relacionados con energía y materias primas.
- **6M26/6M25: -14%.** La variación de USD -85 millones se explica principalmente por la venta de TENSA y por un impacto de USD 40 millones asociado al alza del precio del Brent, considerando medidas de mitigación de costos y coberturas.

UTILIDAD NETA

USD 9

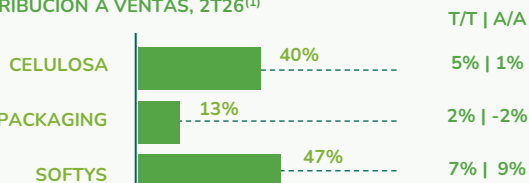
MILLONES

- **T/t: -65%.** A pesar del aumento de USD 15 millones en el EBITDA Ajustado, la utilidad disminuyó principalmente por mayores pérdidas por Diferencia de cambio reconocidas en resultados, como consecuencia de la apreciación del BRL y del MXN. Adicionalmente, se registró un menor Resultado por unidades de reajuste, explicado por una menor corrección por hiperinflación en Argentina.
- **A/a: -89%.** Explicado por una caída en EBITDA Ajustado por USD 62 millones y una caída en Diferencias de cambio, explicado por la apreciación del BRL y del MXN de los pasivos, que generaron pérdidas en el periodo.
- **6M26/6M25: -74%.** Refleja la combinación de (1) una caída en EBITDA Ajustado, (2) una caída en Diferencias de cambio por USD 32 millones. Lo anterior fue compensado parcialmente por un ingreso por Impuesto a las ganancias durante el primer semestre de 2026 de USD 38 millones, que se compara con un gasto de US 3 millones durante el primer semestre 2025 —explicado principalmente por la apreciación del real.

USD MILLONES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
VENTAS	1.907	1.817	1.916	5%	0%	3.720	3.733	0%
CELULOSA (FORESTAL + PULP)	761	731	768			1.544	1.499	
BIOPACKAGING	257	247	251			528	498	
SOFTYS	817	835	893			1.572	1.728	
OTROS	72	4	4			76	8	
EBITDA AJUSTADO	332	255	270	6%	-19%	610	525	-14%
CELULOSA (FORESTAL + PULP)	205	155	180			397	335	
BIOPACKAGING	18	23	15			49	38	
SOFTYS	82	97	101			163	199	
OTROS	27	-20	-26			1	-47	
MARGEN EBITDA AJUSTADO	17,4%	14,1%	14,1%	OPB	-330 pb	16,4%	14,1%	-230 pb
UTILIDAD NETA	81	25	9	-65%	-89%	131	33	-74%

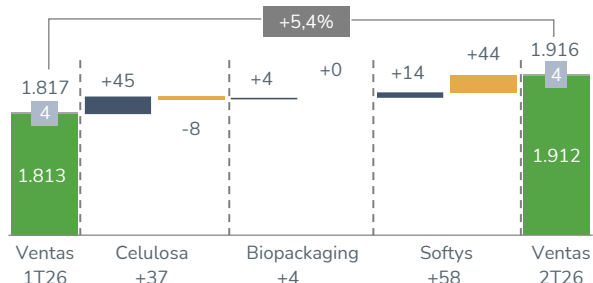
VENTAS CONSOLIDADAS

CONTRIBUCIÓN A VENTAS, 2T26⁽¹⁾

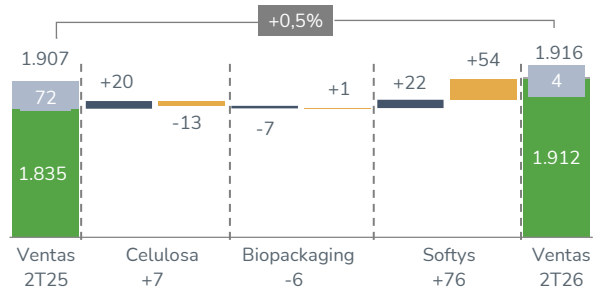


VARIACIÓN VENTAS NETAS POR NEGOCIO

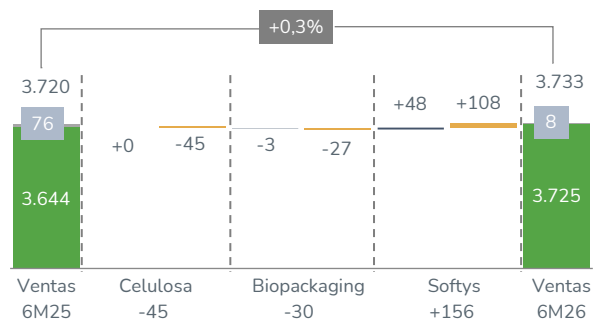
T/T: 1T26 → 2T26, USD MILLONES, %



A/A: 2T25 → 2T26, USD MILLONES, %



6M25 → 6M26, USD MILLONES, %



VAR. PRECIO (Blue) VAR. VOLUMEN (Orange) INGRESOS NO RECURRENTES (Grey)

La compañía registró ventas consolidadas por USD 1.916 millones durante el segundo trimestre de 2026, lo que representa un aumento de 5,4% t/t y 0,5% a/a.

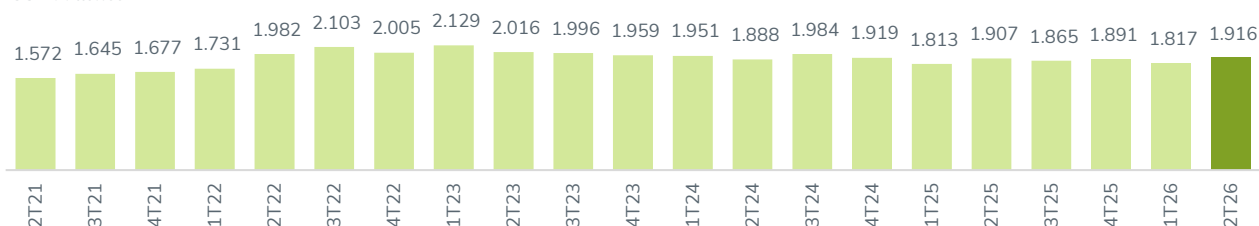
1T26 - 2T26: Las ventas del segmento Celulosa aumentaron 5% t/t (USD +37 millones), variación explicada principalmente por un incremento de 7% en el precio promedio de la fibra corta. En el segmento Biopackaging, las ventas aumentaron 2% t/t (USD +4 millones), explicado por un aumento en volumen de ventas de cartulinas. Por su parte, Softys registró un aumento en las ventas de 7% t/t (USD +58 millones), atribuible a una recuperación de ventas Brasil y México.

2T25 - 2T26: Celulosa aumentó en 1% a/a (USD +7 millones), asociado a un aumento en el precio de la fibra corta de 9%. En Biopackaging, las ventas disminuyeron 2% a/a (USD -6 millones), principalmente asociado a menores ventas de cartulinas, cuya expansión en volumen no compensó el precio promedio a la baja. Por su parte, Softys aumentó sus ventas en 9% a/a (USD +76 millones), lo que se explica por un mayor volumen tanto en la categoría de Cuidado Personal y Tissue.

6M25 - 6M26: Las ventas del segmento Celulosa disminuyeron 3% a/a (USD -45 millones), asociado a una caída en el precio promedio de fibra larga (-10%), junto con menores volúmenes de venta tanto de fibra larga (-25 mil toneladas) como de fibra corta (-78 mil toneladas). En Biopackaging, las ventas disminuyeron 6% (USD -30 millones), explicado principalmente por menores precios y volúmenes de venta en el negocio de cartulinas. Por su parte, las ventas de Softys aumentaron 10% (USD +156 millones), impulsado principalmente por Brasil, donde se observó una expansión en volúmenes de ventas tanto la categoría de Tissue como de Cuidado Personal. En este último caso, el desempeño se vio favorecido por la incorporación de Falcon durante el 2T25.

EVOLUCIÓN VENTAS

USD Millones



(1) Contribución a ventas excluye ingresos no recurrentes por USD 4 millones.

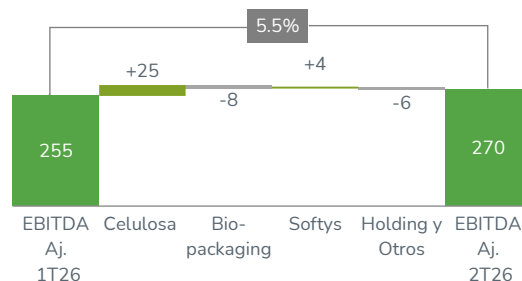
EBITDA AJUSTADO

Durante el 2T26, el EBITDA Ajustado alcanzó USD 270 millones, con un Margen EBITDA Ajustado de 14,1%.

USD MILLONES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
CELULOSA	205	155	180	16%	-12%	397	335	-16%
BIOPACKAGING	18	23	15	-36%	-17%	49	38	-22%
SOFTYS	82	97	101	4%	24%	163	199	22%
AJUSTES Y ELIMINACIONES	27	-20	-26	31%	<100%	1	-47	<100%
EBITDA AJUSTADO	332	255	270	6%	-19%	610	525	-14%
MARGEN EBITDA	17,4%	14,1%	14,1%	0 pb	-330 pb	16,4%	14,1%	-230 pb

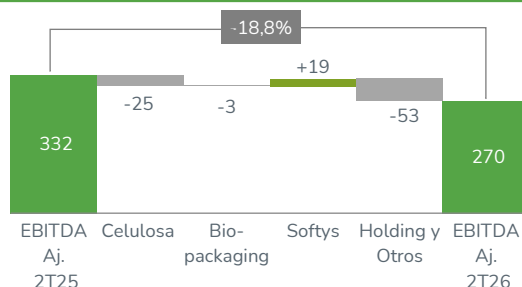
T/T: 1T26 – 2T26

La variación trimestral de USD +15 millones se explica principalmente por el segmento Celulosa, impulsado por mayores ingresos derivados de un aumento de 7% en el precio promedio de la fibra corta. Adicionalmente, se registraron menores gastos fijos asociados a la protección forestal debido a la estacionalidad propia de esta actividad, cuyo nivel de gasto más significativo se concentra en el primer trimestre. El impacto positivo fue parcialmente contrarrestado por el alza en el precio del Brent, que aumentó los costos logísticos y de ventas. Sin embargo, las coberturas implementadas y las iniciativas de eficiencia permitieron mitigar parte de este efecto, reduciendo su impacto sobre el EBITDA a USD 38 millones.



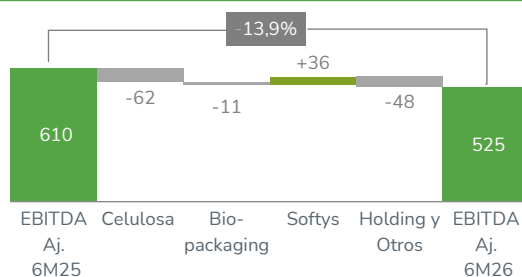
A/A: 2T25 – 2T26

La variación anual de USD -62 millones se explica principalmente por una base de comparación que incluye la venta de TENSA, que tuvo un impacto en Ebitda de USD +46 millones. Adicionalmente, el Ebitda de Celulosa cayó USD 25 millones debido principalmente al aumento del precio del Brent, que incrementó los costos de venta y logística. Lo anterior se tradujo en mayores costos forestales de cosecha y transporte, además de mayores costos industriales relacionados con energía y materias primas.



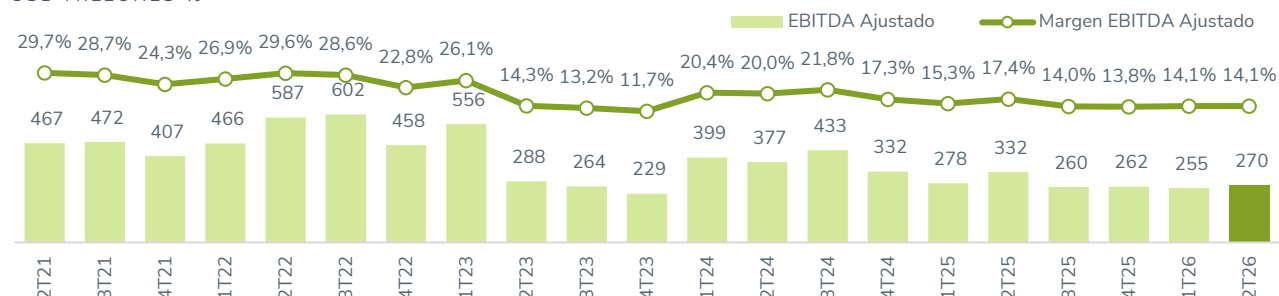
6M25 – 6M26

La variación de USD -85 millones se explica principalmente por la base de comparación del período anterior, que incorpora la venta de TENSA por USD 46 millones. Adicionalmente, el alza en el precio del Brent durante el segundo semestre de 2026 tuvo un impacto negativo de USD 40 millones en los costos directos de venta y costos logísticos, lo anterior considerando los efectos de las medidas de mitigación de costos y las coberturas financieras implementadas.



EVOLUCIÓN EBITDA AJUSTADO

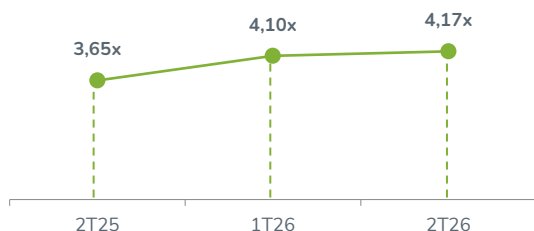
USD MILLONES %



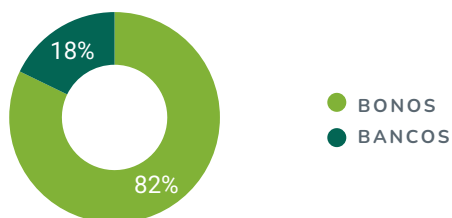
MÉTRICAS DE ENDEUDAMIENTO

Deuda bruta: USD 5.938 millones
Efectivo y equivalentes al efectivo ⁽¹⁾: 897
Deuda Neta: USD 5.041 millones

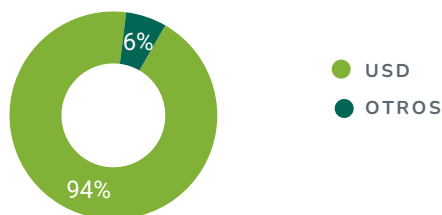
DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA VECES (X)



DEUDA POR TIPO



DEUDA POR MONEDA ⁽³⁾



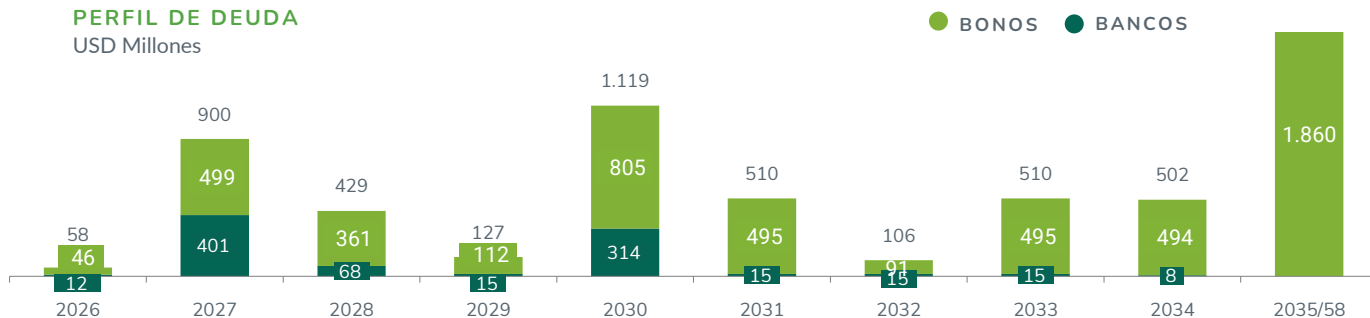
Rating Internacional:
S&P BBB- (Outlook Estable)
Fitch BBB- (Outlook Estable)
Moody's Baa3 (Outlook Negativo)

Rating Nacional:
Humphreys AA- (Estable)
Fitch AA- (Estable)

DEUDA USD MILLONES	2T26	1T26
Préstamos que Devengan Intereses Corrientes	921	534
Préstamos que Devengan Intereses No Corrientes	5.200	5.532
Pasivos de Cobertura Netos Corrientes relacionados a Deuda	-37	-8
Pasivos de Cobertura Netos No Corrientes relacionados a Deuda	-146	-142
DEUDA BRUTA	5.938	5.916
Efectivo y Equivalentes al efectivo, e instrumentos financieros de corto plazo	897	854
DEUDA FINANCIERA NETA	5.041	5.062
Ajuste valor libro de bonos híbridos considerados en patrimonio ⁽²⁾	670	518
DEUDA FINANCIERA NETA AJUSTADA (CÁLCULO DE RATIOS)	4.371	4.544

EBITDA USD MILLONES	U12M
Ganancia bruta	1.375
(-) Costos de Distribución	-414
(-) Gastos de Administración	-568
(-) Otros Gastos, por función	-382
(+) Depreciación, Amortización y Costo Formación Madera	810
(+) Fondos de la Madera	225
EBITDA Ajustado	1.047
DFN / EBITDA	4,17x

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

Junio, 2026 – Obtención de Licencia previa del Terminal Río Grande do Sul S.A. El nuevo terminal en la ciudad brasileña de Río Grande tendrá capacidad para mover hasta 5 millones de toneladas al año, con dos muelles para barcos, dos para barcazas y un almacén de 194 mil toneladas de celulosa. La licencia confirma la viabilidad ambiental de un proyecto que abarcará 28,5 hectáreas. Su objetivo es modernizar la logística de celulosa en Río Grande do Sul, optimizando la infraestructura para este tipo de carga, reduciendo cuellos de botella en la exportación y fortaleciendo la competitividad de Brasil en el mercado internacional.



Junio, 2026 - Inauguración de primera planta piloto de lignina en Chile. Junto a la Unidad de Desarrollo Tecnológico (UDT) de la Universidad de Concepción, CMPC inauguró la primera planta piloto de producción de lignina de Chile. Estas instalaciones permitirán escalar la investigación de este biomaterial, que representa cerca del 40% de la biomasa de los árboles, con el objetivo de generar volúmenes a escala industrial para realizar pruebas operativas, validar aplicaciones comerciales y acelerar el desarrollo de productos renovables capaces de sustituir progresivamente a los derivados del petróleo en diversas industrias.



Junio, 2026 – Emisión de Bonos Híbridos Serie S. El 24 de junio de 2026 CMPC emitió un bono híbrido local por UF 7 millones con vencimiento en agosto de 2058. La tasa efectiva de colocación fue de 4,16%. Este instrumento presenta las características propias de los bonos híbridos: ser subordinado a la deuda senior de CMPC, permitir diferir el pago de intereses a discreción de la compañía y no poder ser rescatado antes del año 7. Estas condiciones hacen que, para efectos de las clasificadoras de riesgo locales e internacionales, el 50% de su valor nominal sea considerado como capital, hasta la primera fecha de prepago.

Junio, 2026 - Obtención de Medalla de Oro en la certificación de sostenibilidad de EcoVadis para operaciones de Sack Kraft. Este reconocimiento internacional nos ubica dentro del 5% de las empresas mejor evaluadas en sostenibilidad a nivel mundial, distinción que abarca la totalidad de las operaciones de Sack Kraft en Chile, México y Perú.

RESULTADOS POR NEGOCIO

CELULOSA FORESTAL + PULP

Durante el 2T26, el mercado de Celulosa mostró tendencias divergentes para fibra corta y fibra larga. En fibra corta (BHKP), los precios se mantuvieron relativamente estables durante abril y mayo: por el lado de la oferta hubo paradas generales de planta y reducciones temporales de producción en algunos productores relevantes, particularmente en Brasil, además del aumento en los costos de astillas importadas en Asia. Sin embargo, hacia fines de junio los precios en China cayeron, luego de inventarios portuarios elevados y una demanda débil por parte de productores. Durante el trimestre, el precio de referencia BHKP en China pasó desde USD 600/ton en abril y mayo a USD 580/ton en junio. En contraste, Europa continuó mostrando fundamentos más favorables, con inventarios bajos, demanda relativamente resiliente y una oferta restringida por mantenciones y cierres de capacidad, lo que permitió que los precios de fibra corta siguieran aumentando durante el trimestre, alcanzando niveles cercanos a USD 670/ton.

Desde el lado de la demanda, las condiciones en China continuaron desafiantes. La débil actividad en los mercados de papel y cartón, junto con elevados inventarios de celulosa en puertos, que se mantuvieron en torno a 2,2 millones de toneladas durante el trimestre, limitaron el poder de negociación de los productores y restringieron nuevos aumentos de precio. Por su parte, Europa mostró una situación más favorable, con inventarios por debajo de los niveles del año anterior y una demanda relativamente resiliente en algunos segmentos de papel, lo que permitió sostener precios más altos.

La fibra larga (BSKP) continuó mostrando fundamentos más débiles que la fibra corta, debido a una demanda moderada en China, elevados inventarios y una oferta relativamente holgada. No obstante, las detenciones de mantenimiento y algunas reducciones permanentes de capacidad en productores europeos y norteamericanos contribuyeron a limitar una mayor caída de precios. En contraste, los precios en Europa se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre gracias a una oferta más restringida.

En 2T26, las ventas del segmento Celulosa totalizaron USD 768 millones, un aumento de 5% t/t, explicado principalmente por el alza de 7% en el precio promedio de venta de fibra corta, que llegó a USD 600/ton. En términos interanuales, las ventas se mantuvieron prácticamente estables (+1%), impulsadas por un alza de 9% en el precio promedio de fibra corta. Esto fue contrarrestado por el débil desempeño de la fibra larga, cuyo precio promedio cayó 9% a/a, mientras los volúmenes cayeron 7% en el mismo período.

El EBITDA Ajustado del trimestre fue de USD 180 millones, un aumento de 16% t/t, disminuyendo 12% a/a. El aumento del EBITDA Ajustado de 16% t/t se explica por (1) un aumento en ventas impulsadas por el aumento en el precio promedio de venta de la fibra corta y (2) menores gastos fijos asociados a protección forestal, como resultado de la estacionalidad propia de esta actividad, cuya mayor intensidad se concentra en el primer trimestre por la temporada de incendios. En términos interanuales, el EBITDA Ajustado cayó 12%, debido principalmente al aumento del precio del Brent, que incrementó los costos de venta y logística. Lo anterior se tradujo en mayores costos forestales de cosecha y transporte, además de mayores costos industriales relacionados con energía y materias primas.

USD MILLONES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
- VENTAS PULP	603	573	602	5%	0%	1.222	1.175	-4%
- VENTAS FORESTAL	158	158	166	5%	5%	322	324	0%
VENTAS SEGMENTO CELULOSA	761	731	768	5%	1%	1.544	1.499	-3%
EBITDA AJUSTADO	205	155	180	16%	-12%	397	335	-16%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	26,9%	21,2%	23,4%	220 pb	-350 pb	25,7%	22,3%	-340 pb

FORESTAL

El segmento Forestal alcanzó ventas de USD 166 millones durante el 2T26 (+5% t/t; +5% a/a). Las líneas de negocios presentaron desempeños heterogéneos: el segmento de Madera Remanufacturada tuvo un mejor desempeño en ambas comparaciones, con la recuperación trimestral explicada por aumento en volúmenes por factores estacionales: la actividad de construcción y remodelación registra habitualmente una aceleración durante la temporada de primavera/verano, impulsando las ventas de materiales y productos relacionados. En la comparación interanual, el aumento en ventas es producto de un aumento en volumen y precio, este último por efecto de aranceles del 10% en EE.UU. – mercado relevante para este segmento. 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, Madera Aserrada disminuyó sus ventas por durante el 2T26 por proyecto de expansión de capacidad en aserradero de Mulchén que detuvo la operación durante un mes.

El precio promedio de venta de los productos del área Forestal aumentó 9% t/t y se mantuvo estable a/a. El aumento en precio se explica por mix de productos, con un aumento en volumen de ventas de Madera Remanufacturada y Plywood.

Los volúmenes de ventas a terceros del negocio Forestal cayeron 4% t/t y aumentaron 5% a/a. En comparación con 1T26, la caída en volúmenes se explica por (1) menores volúmenes de venta de trozo pulpable y (2) caída en volúmenes de venta de madera aserrada por proyecto de expansión en aserradero de Mulchén que detuvo la operación un mes. En comparación con el mismo período del año anterior, los volúmenes de venta aumentaron un 5% en 2T26, lo que se explica por mayores volúmenes de venta en todos los segmentos, excepto Madera Aserrada y Otros.

VOLUMENES DE VENTA A TERCEROS

MILES DE M3

MILES DE M3	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
- MADERA ASERRADA	147	138	116	-16%	-21%	300	254	-15%
- MADERA REMANUFACTURADA	58	54	62	15%	7%	118	116	-2%
- PLYWOOD	97	106	110	5%	14%	202	216	7%
- TROZO ASERRABLE + PULPABLE	486	580	576	-1%	19%	933	1156	24%
- OTROS ⁽¹⁾	104	96	73	-24%	-29%	252	170	-33%
TOTAL FORESTAL	891	973	938	-4%	5%	1.805	1.911	6%

(1) Categoría Otros incluye principalmente subproductos de Plywood, Aserraderos y Remanufactura.

PULP

La producción total de Pulp durante el 2T26 fue de 1.083.000 toneladas, un aumento de 10% t/t y 2% a/a. En fibra corta (BHKP), durante el 2T26 se registró una parada no programada de Guaíba L2. A pesar de ello, la producción de BHKP incrementó 13% t/t pues durante el 1T26 se realizaron las paradas generales de planta en ambas líneas de Guaíba. Por otro lado, el alza de 3% en la comparación interanual también se explica por una base de comparación menor, asociada a la parada general de Guaíba L2 realizada durante el 2T25. Por el lado de fibra larga (BSKP), tanto la disminución trimestral y anual se explica por una parada general de planta en la planta de Laja durante el 2T26.

PRODUCCIÓN

MILES DE TONELADAS

MILES DE TONELADAS	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
BSKP ⁽¹⁾	186	188	182	-3%	-2%	371	371	0%
BHKP	873	799	901	13%	3%	1.770	1.699	-4%
TOTAL CELULOSA	1.059	987	1.083	10%	2%	2.140	2.070	-3%
PAPELES ⁽²⁾	31	21	19	-10%	-38%	57	40	-29%

(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 se mantuvieron estables t/t, reflejando un desempeño plano en fibra corta (0% t/t) y una leve caída en fibra larga (-1% t/t).

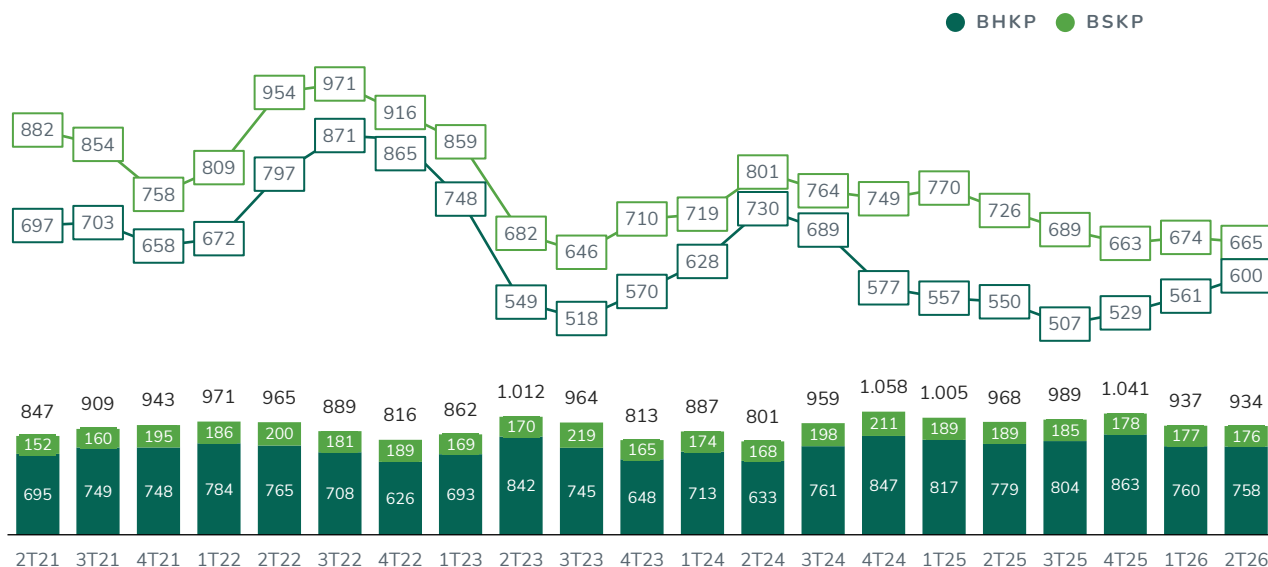
A/a, los volúmenes de venta de pulp a terceros disminuyeron 4%, tanto en fibra corta (-3%) como en fibra larga (-7%). En fibra corta, la caída en volumen de ventas se debe a reconstrucción de inventarios durante el trimestre luego de la parada general de planta de las líneas 1 y 2 de Guaíba durante el 1T26. En fibra larga, la caída responde principalmente a una base de comparación más alta, ya que algunos clientes adelantaron compras (pull-forward) desde el 3T25 hacia el 2T25. Adicionalmente, se observó un proceso de reconstrucción de inventarios en las plantas de Laja y Pacífico durante el 2T26 comparado con el 2T25.

VOLUMENES DE VENTA

MILES DE TONELADAS

	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
A TERCEROS								
BSKP	189	177	176	-1%	-7%	378	353	-7%
BHKP	779	760	758	0%	-3%	1.596	1.518	-5%
BSKP + BHKP A TERCEROS	968	937	934	0%	-4%	1.974	1.871	-5%
P&W GUAÍBA	13	8	12	46%	-9%	24	20	-17%
INTERCOMPAÑÍA								
BSKP	9	8	9	5%	1%	17	17	-1%
BHKP	85	86	83	-4%	-3%	180	169	-6%
BSKP + BHKP INTERCOMPAÑÍA	94	95	92	-4%	-3%	197	186	-6%
VOLUMEN DE VENTA TOTAL	1.062	1.032	1.025	-1%	-4%	2.171	2.057	-5%

EVOLUCIÓN VOLUMEN DE VENTA Y PRECIO PROMEDIO DE CELULOSA ⁽¹⁾ USD MILLONES, USD/TON



El precio promedio de exportación fue de USD 665/ton para BSKP (-1% t/t y -9% a/a) y USD 600/ton para BHKP (+7% t/t y +9% a/a). Durante el 2T26, el diferencial entre las dos fibras fue de USD 65/ton. La brecha disminuyó respecto al nivel del trimestre anterior (USD 113/ton) y frente a los USD 176/ton registrados en 2T25.

MANTENCIONES PROGRAMADAS EJECUTADAS EN PLANTAS DE CELULOSA

PLANTA	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
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)							

(1) 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.

Cash cost de BHKP alcanzó USD 254/ton en 2T26 (-3% t/t; +14% a/a)

T/T: 1T26 – 2T26

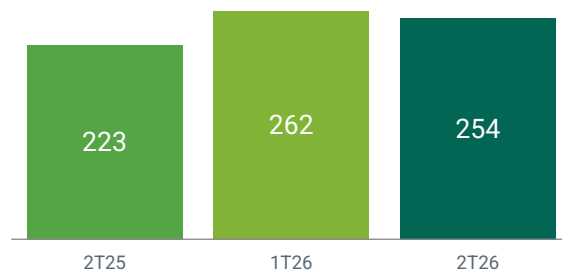
El cash cost del 2T26 disminuyó un 3%, principalmente por una base de comparación que incluye la parada general de planta Guaíba (líneas 1 y 2) en el 1T26.

Por otra parte, el costo de la madera aumentó en USD 4/ton. En Chile, este incremento se explica por mayores precios del petróleo y un aumento de la distancia media de transporte (DMT). En Brasil, aunque el DMT disminuyó, la apreciación promedio del real brasileño de 4% respecto del 1T26, junto con una mayor compra de rollizos a terceros, también contribuyó al alza del costo de la madera. Asimismo, el costo de la energía aumentó en USD 2,4/ton, principalmente debido al mayor precio del petróleo en las plantas chilenas y del gas natural en la planta Guaíba.

A/A: 2T25 – 2T26

En comparación con el 2T25, el cash cost del 2T26 aumentó un 14%, impulsado principalmente por un mayor costo de la madera de USD 20/ton. En Chile, este incremento se explica por el alza en el precio del petróleo, un mayor DMT y, en menor medida, por una mayor compra de rollizos a terceros. En Brasil, el aumento responde a un mayor consumo específico de madera y a una mayor adquisición de madera a terceros, además de la apreciación promedio del real brasileño de un 11%.

CASH COSTS BHKP USD/TON



Cash cost de BSKP se situó en USD 419/ton en 2T26 (+5% t/t; +9% a/a)

Mayor cash cost del periodo se explica principalmente por el efecto de parada general de planta en Laja y su posterior ramp-up durante el mes de junio, junto con el alza en el precio del petróleo.

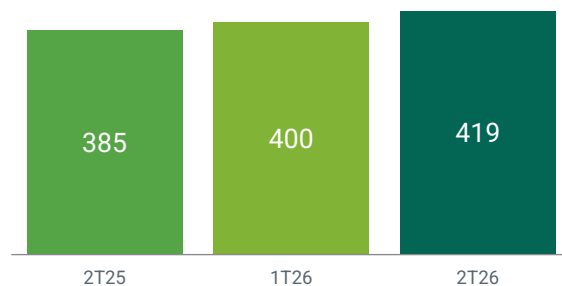
T/T: 1T26 – 2T26

El cash cost del 2T26 aumentó un 5% respecto del 1T26, principalmente debido al impacto de la parada general de planta en Laja.

A/A: 2T25 – 2T26

El cash cost aumentó un 9% respecto del 2T25, principalmente debido al impacto de la parada general de planta en Laja. Adicionalmente, el costo de la madera aumentó por mayores costos de cosecha y transporte, asociados a un aumento en DMT y a mayores precios del petróleo.

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

Softys mostró una evolución favorable durante el segundo trimestre, impulsada principalmente por una mejora en la dinámica comercial de Brasil y México. Ambos mercados registraron mayores ventas y volúmenes en los segmentos de Tissue y Cuidado Personal, contribuyendo al crecimiento de los ingresos respecto del trimestre anterior y del mismo período del año pasado. Esta evolución refleja un fortalecimiento de la actividad comercial en los principales mercados de la compañía. En este escenario, las iniciativas de eficiencia operacional continuaron contribuyeron a la expansión del EBITDA, junto con un efecto favorable de tipo de cambio y mix de ventas hacia productos con mayor valor agregado en Cuidado Personal. Lo anterior permitió compensar parcialmente el impacto negativo asociado al aumento de los costos de materias primas y logísticos derivado del alza en el precio del Brent.

Durante el 2T26, las ventas de Softys alcanzaron USD 893 millones, lo que representa un crecimiento de 7% t/t y 9% a/a. En ambas comparaciones, el aumento estuvo impulsado principalmente por el desempeño de Brasil y México, donde tanto el segmento de Cuidado Personal como el de Tissue registraron mayores ventas respecto del trimestre previo y del mismo período del año anterior. Esta evolución refleja una positiva dinámica comercial en los principales mercados de Softys.

El EBITDA Ajustado de Softys alcanzó USD 101 millones, un aumento de 4% t/t y de 24% a/a. En comparación con el trimestre anterior, el crecimiento fue impulsado principalmente por mayores ventas en el segmento de Cuidado Personal y, en menor medida, en Tissue, además de un efecto favorable de tipo de cambio. Asimismo, las iniciativas de eficiencia operacional continuaron generando beneficios, contribuyendo a la expansión de los resultados durante el período. Lo anterior se produjo pese a un impacto negativo en EBITDA de USD 10 millones asociado al alza del precio del Brent. En términos interanuales, el EBITDA Ajustado aumentó 23,6%, reflejando una mejora en el mix de ventas hacia productos de mayor valor agregado en Cuidado Personal, junto con el efecto favorable de tipo de cambio.

USD MILLONES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
- PAPEL TISSUE	426	448	456	2%	7%	855	904	6%
- CUIDADO PERSONAL	391	387	437	13%	12%	717	824	15%
TOTAL VENTAS SOFTYS	817	835	893	7%	9%	1.572	1.728	10%
EBITDA AJUSTADO	82	97	101	4%	24%	163	199	22%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	10,0%	11,7%	11,3%	-40 pb	+130 pb	10,4%	11,5%	+110 pb

En Tissue, los volúmenes registraron un crecimiento de 5% t/t y 6% a/a, ambas variaciones explicadas principalmente por crecimiento en volumen de ventas en Brasil y México.

El segmento Cuidado Personal mostró un crecimiento en volúmenes de 5% t/t y 7% a/a. En la comparación con el trimestre previo, el crecimiento estuvo impulsado principalmente por la categoría de pañales, destacando el desempeño de Brasil, México y Argentina. Por su parte, la expansión interanual se explica principalmente por mayores volúmenes de toallas húmedas en Chile, Perú y Brasil.

VOLUMENES DE VENTA A TERCEROS

MILES DE TONELADAS, MILLONES DE UNIDADES

	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
PAPEL TISSUE (MILES TONS)	204	206	216	5%	6%	409	422	3%
CUIDADO PERSONAL								
- PAÑALES	2.117	1.922	2.120	10%	0%	3.959	4.042	2%
- PROTECCIÓN FEMENINA	528	555	559	1%	6%	1.044	1.114	7%
- OTROS (1)	691	921	900	-2%	30%	1.303	1.821	40%
TOTAL CUIDADO PERSONAL (MILLONES UNIDADES)	3.335	3.398	3.579	5%	7%	6.306	6.977	11%

(1) Categoría Otros incluye toallas húmedas.

BIOPACKAGING

Durante el 2T26, el segmento Biopackaging continuó operando en un entorno de mercado desafiante, particularmente en el negocio de Cartulinas, donde la sobreoferta de la industria siguió presionando los precios de venta. Esta situación estuvo influenciada principalmente por una mayor disponibilidad de cartulinas provenientes de Asia, afectando los niveles de precios en los distintos mercados donde participa el segmento. En este contexto, Biopackaging mantuvo su enfoque en la gestión de ingresos y rentabilidad, privilegiando la optimización de márgenes por sobre el crecimiento de volúmenes. Esta estrategia contribuyó a compensar parcialmente la presión observada en Cartulinas mediante mejoras comerciales y de mix en los negocios de Sack Kraft y Corrugados.

En 2T26, las ventas de Biopackaging se situaron en USD 251 millones, lo que representa un aumento de 2% t/t y una caída 2% a/a. El aumento secuencial en ventas se explica por (1) un aumento en ventas en Cartulinas, explicado por un aumento en volúmenes de ventas de Chile y Europa y (2) un aumento en ventas del segmento Sack Kraft, favorecido por un aumento en exportaciones a México. Por su parte, la caída anual de 2% se debe principalmente a menores precios de venta en el negocio de Cartulinas, producto de una sobreoferta en la industria, generada principalmente por cartulinas provenientes de Asia. Este efecto fue parcialmente compensado por el crecimiento de las ventas en los segmentos de Sack Kraft y Corrugados, producto de iniciativas comerciales, con enfoque en márgenes.

El EBITDA Ajustado de 2T26 totalizó USD 15 millones, con un Margen EBITDA de 6,0%. La disminución de 36% t/t se explica por: (1) un menor EBITDA en el negocio de Cartulinas, debido principalmente a la caída en los precios promedio que presionó los márgenes; (2) menores volúmenes de venta en Corrugados, asociados a factores estacionales tras el término de la temporada de frutas de verano; y (3) el impacto de la mantención programada de la planta de Corrugados (Papeles Cordillera), junto con gastos asociados al incendio ocurrido en dicha instalación. La caída en EBITDA de 17% a/a se explica principalmente por la caída en ventas del segmento Cartulinas, debido a una caída en el precio promedio producto de una sobreoferta en la industria proveniente de Asia. Lo anterior fue parcialmente compensado por una mayor contribución a EBITDA de Sack Kraft, impulsada por mayores ventas y por una base de comparación favorable en gastos fijos, dado que el 2T25 incluyó una mantención programada que en 2026 se realizará durante el 3T26.

USD Millones	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
VENTAS	257	247	251	2%	-2%	528	498	-6%
EBITDA AJUSTADO	18	23	15	-36%	-17%	49	38	-22%
MARGEN EBITDA AJUSTADO	7,0%	9,4%	6,0%	-340 pb	-100 pb	9,3%	7,7%	-160 pb

Los volúmenes de venta agregados de Biopackaging se mantuvieron estables t/t y a/a. Tanto en la comparación trimestral como interanual, el segmento presentó desempeños dispares: los volúmenes de cajas de cartón corrugado disminuyeron 13% t/t y 10% a/a, mientras que los de papel para corrugar retrocedieron 9% t/t y 6% a/a, reflejando la estrategia de revenue management aplicada en el negocio. En contraste, los volúmenes de cartulinas aumentaron en ambas comparaciones. El alza de 9% t/t refleja una incipiente recuperación de la demanda desde el 2T26, impulsada por Latinoamérica, en particular México, Brasil y Colombia.

VOLUMENES DE VENTA A TERCEROS

MILES DE TONELADAS, MILLONES DE UNIDADES

MILES DE TONELADAS	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
- CARTULINAS	91	88	96	9%	5%	189	184	-3%
- SACOS DE PAPEL	32	31	32	5%	2%	62	63	1%
- PAPEL PARA CORRUGAR	21	22	20	-9%	-6%	44	42	-5%
- CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO	34	36	31	-13%	-10%	78	67	-14%
- BANDEJAS DE PULPA MOLDEADA	5	6	6	-1%	18%	11	13	20%
- OTROS PAPELES (1)	17	18	16	-10%	-6%	40	34	-14%
TOTAL	201	201	201	0%	0%	423	402	-5%

(1) Categoría Otros incluye papeles gráficos, Sack Kraft y de papeles de especialidad.

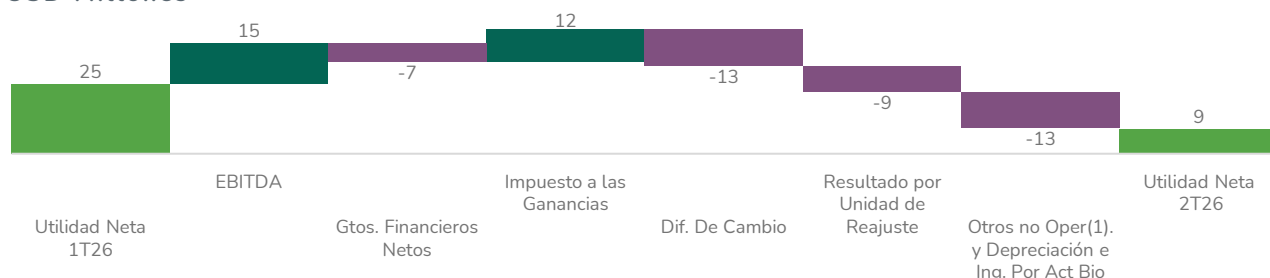
El precio promedio de venta en dólares aumentó 2% t/t y cayó 3% a/a. La variación trimestral se explica principalmente porque el mix se desplazó hacia productos de mayor valor por tonelada. Volumen de ventas de Sacos —que tienen precio unitario más alto que Corrugados— creció 5% t/t y 2% a/a. Por otro lado, el efecto mix impactó negativamente la comparación anual, con volumen de Cartulinas aumentando más que las otras categorías.

UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA

CMPC reportó una Utilidad Neta de USD 9 millones en el 2T26 (-65% t/t; -89% a/a).

UTILIDAD NETA 1T26 VS. 2T26

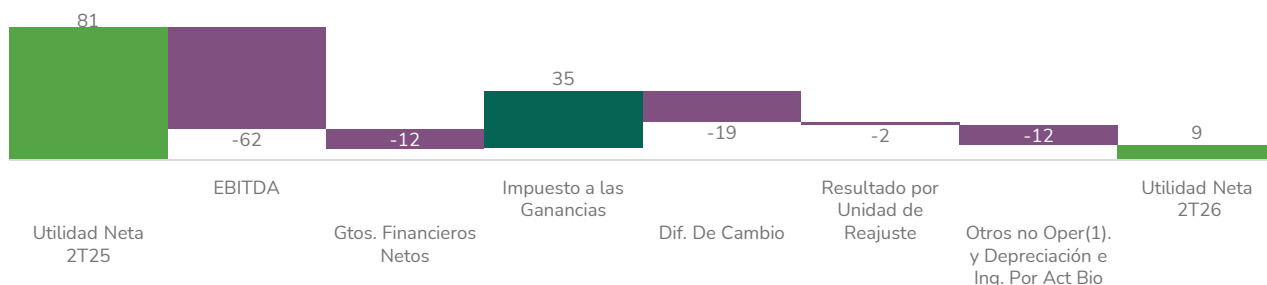
USD Millones



La variación trimestral se explica por tres factores: (1) diferencia de cambio reconocida en resultados, por pérdidas sobre pasivos en monedas distintas a la moneda funcional, debido a la apreciación del BRL y MXN (2) menor resultado por unidades de reajuste, producto de una menor corrección por hiperinflación en Argentina y (3) gastos legales.

UTILIDAD NETA 2T25 vs. 2T26

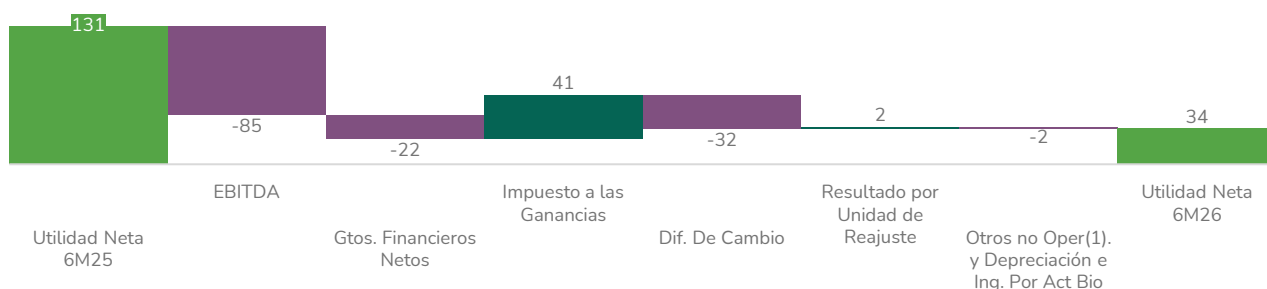
USD Millones



La caída en Utilidad Neta de 89% a/a refleja la combinación de (1) una caída en EBITDA Ajustado por USD 62 millones y (2) una caída en Diferencias de cambio, explicado por la apreciación del BRL y del MXN de los pasivos, que generaron pérdidas para el 2T26. Lo anterior fue compensado parcialmente por un ingreso por Impuesto a las ganancias durante 2T26 de USD 25 millones, que se compara con un gasto de USD 10 millones en 2T25 – explicado principalmente porque durante el periodo el real se apreció 0,8% vs. 5,0% en 2T25.

UTILIDAD NETA 6M25 vs. 6M26

USD Millones



La caída en Utilidad Neta de 74% a/a refleja la combinación de (1) una caída en EBITDA Ajustado por USD 85 millones y (2) una caída en Diferencias de cambio por USD 32 millones, explicado por la apreciación del BRL y del MXN de los pasivos, que generaron pérdidas para el primer semestre de 2026. Lo anterior fue compensado parcialmente por un ingreso por Impuesto a las ganancias durante el periodo de USD 38 millones, que se compara con un gasto de USD 3 millones en segundo semestre 2025 – explicado principalmente por la apreciación del real.

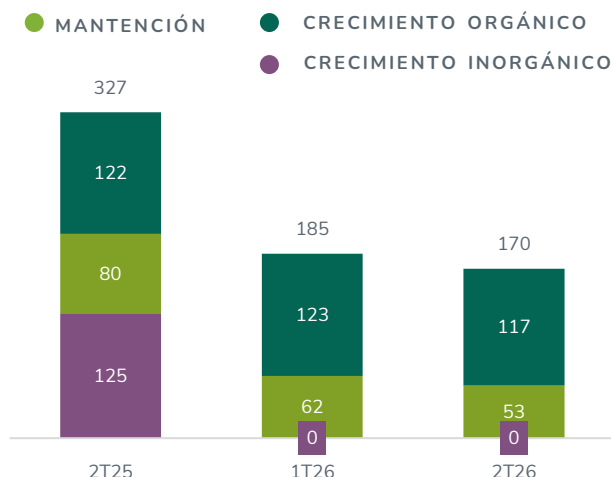
(1) Otros no Operacionales incluye Amortización, Costo Formación Madera, Fondos de la Madera, Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas, Otras Ganancias (Pérdidas).

CAPEX

El Capex durante el 2T26 alcanzó USD 170 millones. Esto representa una baja de USD 15 millones t/t y de USD 157 millones a/a. Además del efecto de la adquisición de Falcon en 2T25, es posible ver una reducción en el 2T26 tanto en Mantenición como en Crecimiento Orgánico.

En el período, se realizaron inversiones en crecimiento orgánico, por USD 117 millones, de los cuales USD 65 millones representa inversión en activos biológicos. Lo anterior se compara con USD 123 millones invertidos en 1T26 (USD 66 millones activos biológicos) y con USD 122 millones en 2T25 (USD 66 millones de activos biológicos).

La inversión en mantenimiento de 2T26 alcanzó USD 53 millones, que se compara con USD 62 millones en 1T26 y USD 80 millones en 2T25. Dentro de la inversión en mantenimiento se considera parte de las mantenencias de las plantas de celulosa. El calendario de estas mantenencias se encuentra dentro de este reporte.



ANÁLISIS DEL BALANCE

USD MILES	dic-25	jun-26	Δ
Activos Corrientes	4.365.561	4.393.741	1%
Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta	3.059	854	-72%
Activos No Corrientes	16.209.781	16.444.726	1%
Total Activos	20.578.401	20.839.321	1%
Pasivos Corrientes	2.089.423	2.568.382	23%
Pasivos No Corrientes Mantenidos para la Venta	-	-	-
Pasivos No Corrientes	8.387.006	8.045.958	-4%
Total Pasivos	10.476.429	10.614.340	1%
Participaciones No Controladoras	588	601	2%
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	10.101.384	10.224.380	1%
Total Patrimonio	10.101.972	10.224.981	1%
Total Pasivos y Patrimonio	20.578.401	20.839.321	1%

Los Activos Totales al cierre del 2T26 alcanzaron USD 20.839 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 no corrientes registraron un incremento de USD 95 millones por aumento en valor razonable; Otros activos financieros no corrientes aumentaron en USD 48 millones principalmente por valorización a valor razonable de coberturas y aumento de depósitos en garantía y los Activos por impuestos diferidos aumentaron en USD 41 millones, explicado por pérdidas tributarias que se compensan con una variación en Diferencias de cambio por USD -21 millones.

Los Pasivos Totales ascendieron a USD 10.614 millones, sobre los USD 10.476 millones registrados al cierre del 2025. El aumento en Pasivos Corrientes se explica por un aumento de USD 402 millones en Otros pasivos financieros corrientes, explicado principalmente por reclasificación del Bono 144-A desde no corriente, parcialmente compensado por mayores pagos de préstamos. La disminución en Pasivos no Corrientes se debe a una disminución de USD 346 millones en Otros pasivos financieros no corrientes, por reclasificación a pasivo corriente de bono 144-A y pago de obligaciones con bancos, compensado con emisión de nuevo Bono local Serie S.

El Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora se situó en USD 10.225 millones al cierre de junio de 2026, un 1% superior a los USD 10.102 millones registrados en diciembre de 2025. La variación se compone principalmente de Ganancias (pérdidas) acumuladas por USD +33 millones; reservas de conversión por filiales con moneda funcional distinta al dólar por USD +64 millones y ajuste a valor razonable de coberturas por USD +25 millones.

Los **Flujos de Efectivo de Operación** alcanzaron **USD 344 millones en 2T26**, aumentando **55% t/t y 25% a/a**. El aumento t/t se explica principalmente por mayores cobros asociados a la venta de bienes. En comparación con el mismo trimestre del año anterior, los cobros por ventas también registraron un incremento, al que se suma una disminución en los pagos a proveedores.

Los **Flujos de Efectivo de Inversión** registraron **desembolsos netos por USD 166 millones en 2T26**. Los desembolsos fueron inferiores a los USD 180 millones registrados en 1T26 y a los USD 303 millones de 2T25. La disminución de 8% t/t se explica por menores desembolsos netos en Propiedades, Planta y Equipo. Por su parte, la caída de 45% a/a responde principalmente a una base de comparación más exigente, que incluía desembolsos por USD 124 millones destinados a la adquisición del control de subsidiarias (Falcon), además de menores inversiones netas en Propiedades, Planta y Equipo.

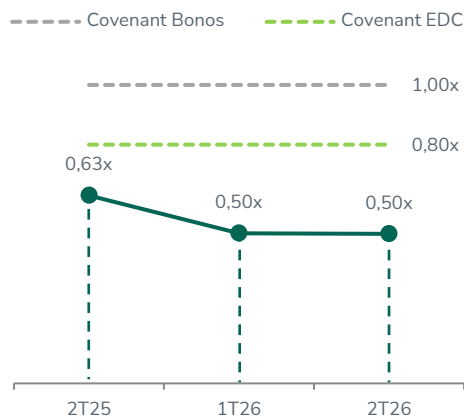
Los **Flujos de Efectivo de Financiamiento** alcanzaron **USD 134 millones en 2T26**, en comparación con desembolsos netos de USD 84 millones en 1T26 y una entrada neta de USD 59 millones en 2T25. La variación trimestral se explica principalmente por efectos estacionales asociados al pago de cupones y dividendos. Por su parte, la diferencia respecto de 2T25 responde a mayores amortizaciones de deuda, que totalizaron USD 536 millones en 2T26, frente a USD 176 millones en el mismo período del año anterior.

Como resultado de lo anterior, el Efectivo y equivalentes al efectivo aumentó en USD 46 millones durante el 2T26, cerrando el periodo en USD 816 millones.

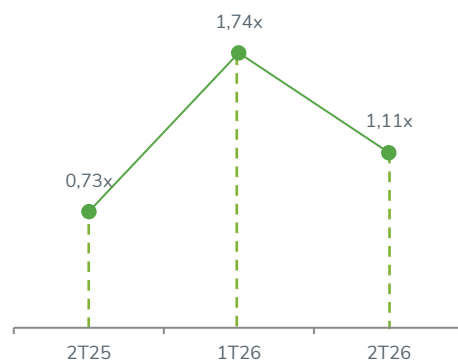
USD MILLONES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
Flujos de efectivo netos de actividades de operación	276	221	344	55%	25%	542	565	4%
Flujos de efectivo netos de actividades de inversión	-303	-180	-166	-8%	-45%	-426	-346	19%
Flujos de efectivo netos de actividades de financiación	59	-84	-134	58%	-329%	-98	-218	-123%
Efectos de la variación en la tasa de cambio	16	1	2	82%	-89%	24	3	-89%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	47	-42	46	-208%	-3%	42	3	-92%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	627	812	770	-5%	23%	632	812	29%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	674	770	816	6%	21%	674	816	21%

OTROS RATIOS FINANCIEROS

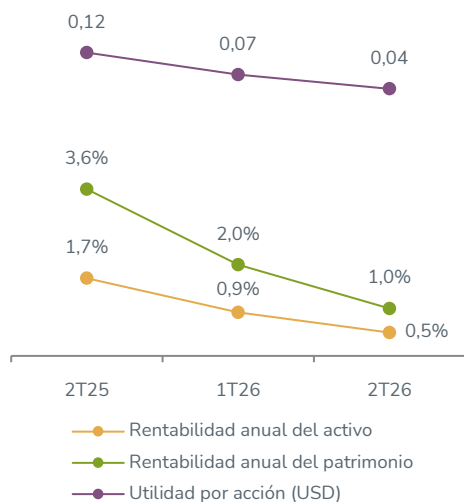
DEUDA NETA/PATRIMONIO



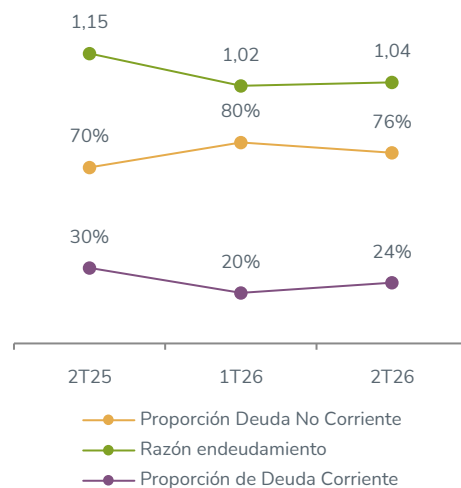
RATIO DE LIQUIDEZ



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	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26	META 2030
EMISIONES ALCANCE 1 Y 2 (ktCO ₂ e) ²	2.457	1.598	354	371	369	362	1.456	388	1.229

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



	AÑO BASE ¹	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26	META 2026
USO DE AGUA INDUSTRIAL (m³/t) ³	30,8	27,6	25,5	24,9	24,2	25,1	24,9	25,2	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	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26	META 2030
CONSERVACIÓN Y PROTECCIÓN (ha) ⁴	321.529	415.441	416.487	425.155	427.439	425.005	425.005	428.092	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) Intensidad hídrica acumulada para el período reportado.

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

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

USD MILES	jun-25	dic-25	jun-26	vs. dic-25	A/A
Activos Corrientes	4.294.690	4.365.561	4.393.741	1%	2%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	674.106	812.368	815.752	0%	21%
Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar, Neto	1.090.923	1.107.571	1.043.955	-6%	-4%
Inventarios	1.581.945	1.487.267	1.581.784	6%	0%
Activos Biológicos	360.951	347.094	356.605	3%	-1%
Activos por Impuestos	158.552	169.497	167.324	-1%	6%
Otros Activos Corrientes	428.213	441.764	428.321	-3%	0%
Activos No Corrientes mantenidos para la venta	3.059	3.059	854	-72%	-72%
Activos No Corrientes	13.021.482	16.209.781	16.444.726	1%	26%
Activos Intangibles, Distintos a la Plusvalía	317.123	332.639	346.912	4%	9%
Plusvalía	401.366	411.983	425.152	3%	6%
Propiedades, Plantas y Equipos, Neto	8.137.988	11.018.191	11.021.837	0%	35%
Activos por Derecho de Uso	300.081	318.369	326.959	3%	9%
Activos Biológicos	3.318.521	3.508.622	3.603.985	3%	9%
Activos por Impuestos Diferidos	129.804	158.105	199.205	26%	53%
Otros Activos No Corrientes	416.599	461.872	520.676	13%	25%
Total Activos	17.319.231	20.578.401	20.839.321	1%	20%
Pasivos Corrientes	2.783.499	2.089.423	2.568.382	23%	-8%
Otros Pasivos Financieros	1.379.664	525.429	927.125	76%	-33%
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	1.106.226	1.201.906	1.324.008	10%	20%
Otros Pasivos Corrientes	297.609	362.088	317.249	-12%	7%
Pasivos no Corrientes	6.489.355	8.387.006	8.045.958	-4%	24%
Otros Pasivos Financieros	4.449.921	5.553.230	5.207.394	-6%	17%
Pasivos por Impuestos Diferidos	1.670.856	2.472.980	2.434.017	-2%	46%
Otros Pasivos no Corrientes	368.578	360.796	404.547	12%	10%
Participaciones No Controladoras	453	588	601	2%	33%
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	8.045.924	10.101.384	10.224.380	1%	27%
Total Pasivos y Patrimonio	17.319.231	20.578.401	20.839.321	1%	20%

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	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	A/A
Ingresos Ordinarios	1.906.917	1.816.957	1.915.797	5%	0%	3.719.923	3.732.754	0%
Costos de Operación (1)	-1.250.885	-1.229.643	-1.297.524	6%	4%	-2.474.919	-2.527.167	2%
Margen de Explotación	656.032	587.314	618.273	5%	-6%	1.245.004	1.205.587	-3%
Otros Costos y Gastos de Operación (2)	-324.133	-331.874	-348.668	5%	8%	-635.206	-680.542	7%
EBITDA Ajustado (3)	331.899	255.440	269.605	6%	-19%	609.798	525.045	-14%
Margen EBITDA Ajustado %	17,4%	14,1%	14,1%	0%	-19%	16,4%	14,1%	-230 pb
Depreciación, Amortización y Costo Formación Madera	-192.910	-207.640	-199.341	-4%	3%	-388.272	-406.981	5%
Ingreso por Activos Biológicos	70.008	88.588	74.279	-16%	6%	135.157	162.867	21%
Fondos de la Madera	-51.348	-51.891	-55.483	7%	8%	-111.139	-107.374	-3%
Resultado Operacional	157.649	84.497	89.060	5%	-44%	245.544	173.557	-29%
Costos Financieros	-85.103	-90.199	-95.197	6%	12%	-162.505	-185.396	14%
Ingresos Financieros	9.810	11.019	9.429	-14%	-4%	18.586	20.448	10%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas	749	4947	205	-96%	-73%	5111	5152	1%
Diferencias de Cambio	5.842	213	-12.960	-6185%	-322%	19.047	-12.747	-167%
Resultados por Unidades de Reajuste	24.781	32.127	23.198	-28%	-6%	52.708	55.325	5%
Otras Ganancias (Pérdidas)	-23.226	-31.179	-29.955	-4%	29%	-45.247	-61.134	35%
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-9.601	13.353	24.895	86%	-359%	-3.045	38.248	-1356%
Utilidad (Pérdida) Operaciones Continuas	80.901	24.778	8.675	-65%	-89%	130.199	33.453	-74%
Utilidad (Pérdida) Operaciones Descontinuas	0	0	0			491	0	-100%
Utilidad (Pérdida) Neta	80.901	24.778	8.675	-65%	-89%	130.690	33.453	-74%
Utilidad (Pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	80.895	24.772	8.666	-65%	-89%	130.677	33.438	-74%
Utilidad (Pérdida) atribuible a participaciones no controladoras	6	6	9	50%	50%	13	15	15%

(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.

COSTOS OPERACIONALES

Los **Costos de Operación**, que excluyen la depreciación y amortización, costo de formación de madera y fondos de la madera, alcanzaron USD 1.230 millones, lo que representa un incremento de 6% t/t y 4% a/a. El aumento trimestral se explica principalmente por mayores niveles de ventas de Softys, mientras que el crecimiento anual responde a mayores costos en los negocios de Biopackaging y Celulosa.

Los Costos de Operación consolidados en el 2T26 representaron un 68% de las ventas totales, lo que se compara con un 68% registrado en 1T26 y con un 66% registrado en 2T25.

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. Durante el 2T26, estos alcanzaron USD 349 millones, registrando un aumento de 5% respecto del trimestre anterior y un aumento de 8% en comparación con igual período del año anterior. En comparación al 1T26, el aumento se debe principalmente a mayores gastos de administración en Celulosa, mayores costos de distribución y gastos de Marketing en Softys. En comparación al 2T25, el aumento refleja (1) un aumento en costos de distribución de Celulosa y Softys y (2) mayores gastos de administración y gastos de Marketing.

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

RESULTADO FINANCIERO

Los **Costos Financieros** del trimestre alcanzaron USD 95 millones, aumentando 6% respecto del 1T26 y 12% en comparación con el 2T25. En ambos casos, la variación se explica principalmente por mayores intereses devengados. Por su parte, los Ingresos Financieros totalizaron USD 9 millones en el 2T26, comparándose con USD 11 millones en el 1T26 y USD 10 millones en el 2T25.

La cuenta de **Impuestos a las Ganancias** registró un ingreso por USD 25 millones en 2T26, lo que se compara con un ingreso de USD 13 Millones en 1T26 y un gasto de USD 10 millones en 2T25. Respecto del 1T26, el mayor ingreso por impuestos en 2T26 se explica principalmente por mayores otros efectos fiscales, asociados a ajustes de conciliación tributaria, que generaron un beneficio de USD 23 millones en el período, compensados parcialmente por un menor efecto de diferencia de moneda funcional. Respecto del 2T25, el menor gasto registrado se explica principalmente por mayores otros efectos fiscales y un menor impacto de pérdidas tributarias.

Las **Diferencias de Cambio** con impactos en resultado, totalizaron una pérdida de USD 13 millones durante el 2T26. Lo anterior se compara con una ganancia de USD 0,2 millones en 1T26 y de USD 6 millones en 2T25. La variación respecto de ambos períodos se explica principalmente por pérdidas asociadas a pasivos denominados en BRL y MXN mantenidos por entidades con una moneda funcional distinta, debido a la apreciación de dichas monedas durante el trimestre. Este efecto fue parcialmente compensado por ganancias de valorización (mark-to-market) de instrumentos derivados.

Los **Resultados por Unidades de Reajuste** registraron una ganancia de USD 23 millones en 2T26, lo que se compara con ganancias de USD 32 millones en 1T26 y de USD 25 millones en 2T25. La menor ganancia respecto de los períodos comparativos

refleja principalmente la desaceleración de la inflación en Argentina, que redujo el efecto positivo asociado a la reexpresión de estados financieros bajo NIC 29. Si bien el peso argentino continuó depreciándose frente al dólar durante el período, la menor inflación resultó en un menor efecto favorable en la conversión a dólares de los resultados reexpresados.

Otras Ganancias (Pérdidas) resultó en una pérdida de USD 30 millones. Lo anterior se compara con una pérdida de USD 31 millones en el 1T26 y una pérdida de USD 23 millones en el 2T25. La mayor pérdida al comparar con 2T25 se debe principalmente a gastos de juicios y contingencias.

Los **Ingresos por Activos Biológicos** alcanzaron USD 74 millones durante el 2T26, más bajos al compararlos con los USD 89 millones del trimestre anterior y a los US 70 millones del mismo periodo 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.

ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO

USD MILES	2T25	1T26	2T26	T/T	A/A	6M25	6M26	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	2.097.957	2.042.139	2.236.932	10%	7%	4.202.339	4.279.071	2%
Otros cobros por actividades de operación	183.361	88.879	84.548	-5%	-54%	260.104	173.427	-33%
Clases de pagos en efectivo procedentes de actividades de operación								
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	-1.636.176	-1.549.704	-1.618.330	4%	-1%	-3.213.464	-3.168.034	1%
Pagos a y por cuenta de los empleados	-179.720	-250.207	-216.280	-14%	20%	-385.788	-466.487	-21%
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	-42.127	-4.874	-33.345	584%	-21%	-48.768	-38.219	22%
Otros pagos por actividades de operación	-106.998	-93.831	-92.838	-1%	-13%	-199.531	-186.669	6%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) la operación	316.297	232.402	360.687	55%	14%	614.892	593.089	-4%
Impuestos a las ganancias pagados (reembolsados)	-40.533	-10.952	-17.143	57%	-58%	-72.997	-28.095	62%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	275.764	221.450	343.544	55%	25%	541.895	564.994	4%
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión								
Flujos usados para adquisición de subsidiarias	-124.437	0	0		-100%	-124.437	0	100%
Flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras	-1.022	-225	0	-100%	-100%	-3.391	-225	93%
Préstamos a entidades relacionadas	0	0	0			0	0	
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo	5.262	0	53		-99%	5.262	53	-99%
Compras de propiedades, planta y equipo	-135.780	-118.967	-105.506	-11%	-22%	-239.446	-224.473	6%
Compras de otros activos a largo plazo	-65.999	-65.856	-64.884	-1%	-2%	-109.995	-130.740	-19%
Dividendos recibidos	0	0	0			0	0	
Intereses recibidos	8.670	7.083	7.837	11%	-10%	16.315	14.920	-9%
Otras entradas (salidas) de efectivo	10.192	-2.231	-3.528	58%	-135%	29.674	-5.759	-119%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-303.114	-180.196	-166.028	-8%	-45%	-426.018	-346.224	19%
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación								
Importes procedentes de préstamos	381.087	206.486	562.561	172%	48%	403.146	769.047	91%
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	52.420	206.486	203.432	-1%	288%	74.479	409.918	450%
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	328.667	0	359.129		9%	328.667	359.129	9%
Reembolsos de préstamos	-176.011	-193.009	-536.262	178%	205%	-273.181	-729.271	-167%
Pagos de pasivos por arrendamientos	-16.023	-30.148	-18.865	-37%	18%	-38.806	-49.013	-26%
Dividendos pagados	-42.437	-55	-25.657	46549%	-40%	-42.490	-25.712	39%
Intereses pagados	-91.452	-65.251	-103.754	59%	13%	-148.339	-169.005	-14%
Otras entradas (salidas) de efectivo	10.192	-2.231	-3.528	58%	-135%	29.674	-5.759	-119%
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	58.501	-84.388	-133.732	58%	-329%	-97.624	-218.120	-123%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	31.151	-43.134	43.784	-202%	41%	18.253	650	-96%
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	16.026	969	1.765	82%	-89%	24.221	2.734	-89%
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	47.177	-42.165	45.549	-208%	-3%	42.474	3.384	-92%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	626.929	812.368	770.203	-5%	23%	631.632	812.368	29%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	674.106	770.203	815.752	6%	21%	674.106	815.752	21%

INFORMACIÓN FINANCIERA POR ÁREA DE NEGOCIO

JUNIO 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	1.499.270	498.493	1.728.424	3.726.187	6.567	0	3.732.754
Ingresos ordinarios entre segmentos de operación de la misma entidad	129.798	14.206	277	144.281	24.957	-169.238	0
Ingresos procedentes de clientes externos y relacionados	1.629.068	512.699	1.728.701	3.870.468	31.524	-169.238	3.732.754
Costo de ventas	-1.517.412	-458.063	-1.181.028	-3.156.503	-10.092	125.073	-3.041.522
Ganancia bruta	111.656	54.636	547.673	713.965	21.432	-44.165	691.232
Otros ingresos, por función	162.867	0	0	162.867	0	0	162.867
Costos de distribución	-46.606	-16.578	-151.713	-214.897	0	5.101	-209.796
Gastos de administración	-99.430	-34.615	-113.802	-247.847	-65.106	32.661	-280.292
Otros gastos, por función	-10.111	-9.829	-168.734	-188.674	-2.405	625	-190.454
Otras ganancias (pérdidas)	-40.294	5.704	-26.804	-61.394	10.608	-10.348	-61.134
Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales	78.082	-682	86.620	164.020	-35.471	-16.126	112.423
Ingresos financieros	32.590	1.873	7.182	41.645	102.681	-123.878	20.448
Costos financieros	-78.944	-13.584	-58.039	-150.567	-162.739	127.910	-185.396
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	-3.342	0	0	-3.342	101.117	-92.623	5.152
Diferencias de cambio	-3.941	-1.913	1.838	-4.016	-4.822	-3.909	-12.747
Resultado por unidades de reajuste	1.394	173	53.194	54.761	564	0	55.325
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	25.839	-14.133	90.795	102.501	1.330	-108.626	-4.795
Gasto por impuestos a las ganancias	17.377	6.480	-17.568	6.289	31.959	0	38.248
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones descontinuadas	0	0	0	0	0	0	0
Ganancia (pérdida)	43.216	-7.653	73.227	108.790	33.289	-108.626	33.453
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas ⁽²⁾	118.376	-6.386	113.424	225.414	-46.081	-5.778	173.555
EBITDA Aj. determinado por segmento ⁽³⁾	334.568	38.279	198.711	571.558	-42.253	-4.260	525.045

(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 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	15.129.377	1.829.544	4.212.501	21.171.422	4.869.761	-5.201.862	20.839.321
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	0	0	0	0	0	48.420	48.420
Incrementos de activos no corrientes ⁽²⁾	295.825	14.930	95.711	406.466	1.651	0	408.117
Pasivos	5.599.566	928.103	2.882.215	9.409.884	6.031.051	-4.826.595	10.614.340
Materias primas y consumibles utilizados	-1.013.114	-381.975	-1.090.342	-2.485.431	-6.268	115.072	-2.376.627
Gastos por beneficios a los empleados	-146.326	-67.438	-279.784	-493.548	-30.444	0	-523.992
Gasto por depreciaciones y amortizaciones	-206.753	-44.665	-85.287	-336.705	-3.826	1.448	-339.083
Otras partidas distintas al efectivo significativas	57.480	0	0	57.480	0	-1.987	55.493
Pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado ⁽³⁾	-5.798	-932	-4.856	-11.586	0	0	-11.586
Reversión pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado ⁽³⁾	935	813	1.794	3.542	0	0	3.542
Flujos de efectivo por actividades de operación	373.789	123.868	120.647	618.304	-54.476	1.166	564.994
Flujos de efectivo por actividades de inversión	-387.152	-25.792	-56.410	-469.354	-111.459	234.589	-346.224
Flujos de efectivo por actividades de financiación	-10.024	-91.874	-83.799	-185.697	203.338	-235.761	-218.120

(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.

JUNIO 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	1.544.352	527.920	1.572.309	3.644.581	75.342	0	3.719.923
Ingresos ordinarios entre segmentos de operación de la misma entidad	134.587	5.617	136	140.340	22.599	-162.939	0
Ingresos procedentes de clientes externos y relacionados	1.678.939	533.537	1.572.445	3.784.921	97.941	-162.939	3.719.923
Costo de ventas	-1.494.453	-464.269	-1.120.251	-3.078.973	-30.842	135.485	-2.974.330
Ganancia bruta	184.486	69.268	452.194	705.948	67.099	-27.454	745.593
Otros ingresos, por función	135.157	0	0	135.157	0	0	135.157
Costos de distribución	-40.563	-15.538	-144.639	-200.740	0	5.143	-195.597
Gastos de administración	-103.617	-39.326	-90.987	-233.930	-64.971	22.869	-276.032
Otros gastos, por función	-12.509	-9.584	-138.824	-160.917	-3.304	644	-163.577
Otras ganancias (pérdidas)	-32.545	-2.774	-20.802	-56.121	12.680	-1.806	-45.247
Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales	130.409	2.046	56.942	189.397	11.504	-604	200.297
Ingresos financieros	29.061	1.950	5.819	36.830	106.254	-124.498	18.586
Costos financieros	-75.401	-17.346	-57.569	-150.316	-137.171	124.982	-162.505
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	1.252	0	0	1.252	140.455	-136.596	5.111
Diferencias de cambio	11.034	89	-5.712	5.411	13.611	25	19.047
Resultado por unidades de reajuste	2.201	78	50.106	52.385	324	-1	52.708
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	98.556	-13.183	49.586	134.959	134.977	-136.692	133.244
Gasto por impuestos a las ganancias	12.923	4.248	-15.815	1.356	-4.400	-1	-3.045
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones descontinuadas ⁽²⁾	0	0	0	0	0	491	491
Ganancia (pérdida)	111.479	-8.935	33.771	136.315	130.577	-136.202	130.690
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas ⁽³⁾	162.953	4.522	77.743	245.218	-1.176	1.502	245.544
EBITDA Aj. determinado por segmento ⁽⁴⁾	397.176	49.310	162.771	609.257	588	-47	609.798

(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 la transacción de Transmisora de Energía Nacimiento S.A.

(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	12.002.778	1.825.835	3.877.268	17.705.881	3.925.908	-4.312.558	17.319.231
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	0	0	0	0	0	45.386	45.386
Incrementos de activos no corrientes ⁽²⁾	287.823	29.699	180.816	498.338	2.323	0	500.661
Pasivos	4.649.342	979.762	2.709.377	8.338.481	4.975.140	-4.040.767	9.272.854
Materias primas y consumibles utilizados	-992.735	-385.897	-1.029.176	-2.407.808	-29.105	128.360	-2.308.553
Gastos por beneficios a los empleados	-118.520	-54.850	-232.789	-406.159	-29.463	0	-435.622
Gasto por depreciaciones y amortizaciones	-196.817	-44.490	-85.027	-326.334	-1.764	1.249	-326.849
Otras partidas distintas al efectivo significativas	24.018	0	0	24.018	0	0	24.018
Pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado ⁽³⁾	-18.796	-564	-2.766	-22.126	0	0	-22.126
Reversión pérdidas por deterioro de activos reconocidas en el resultado ⁽³⁾	667	529	3.233	4.429	0	0	4.429
Flujos de efectivo por actividades de operación	479.830	71.297	-14.683	536.444	1.778	3.673	541.895
Flujos de efectivo por actividades de inversión	-449.991	-55.586	-117.740	-623.317	100.520	96.779	-426.018
Flujos de efectivo por actividades de financiación	-5.986	-10.799	98.759	81.974	-79.140	-100.458	-97.624

(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.

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.

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.cmpec.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).

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2T26

Fecha: 07 de agosto, 2026

Hora: 10:00 A.M. Santiago

Inscripción Webcast:

[Link](#)

Id (Zoom):

840 4085 4851

CONTACTO INVESTOR RELATIONS

Diego Merino

IR Manager

diego.merino@cmpc.com

Javiera Bórquez, CFA

Senior IR Analyst

javiera.borquez@cmpc.com