

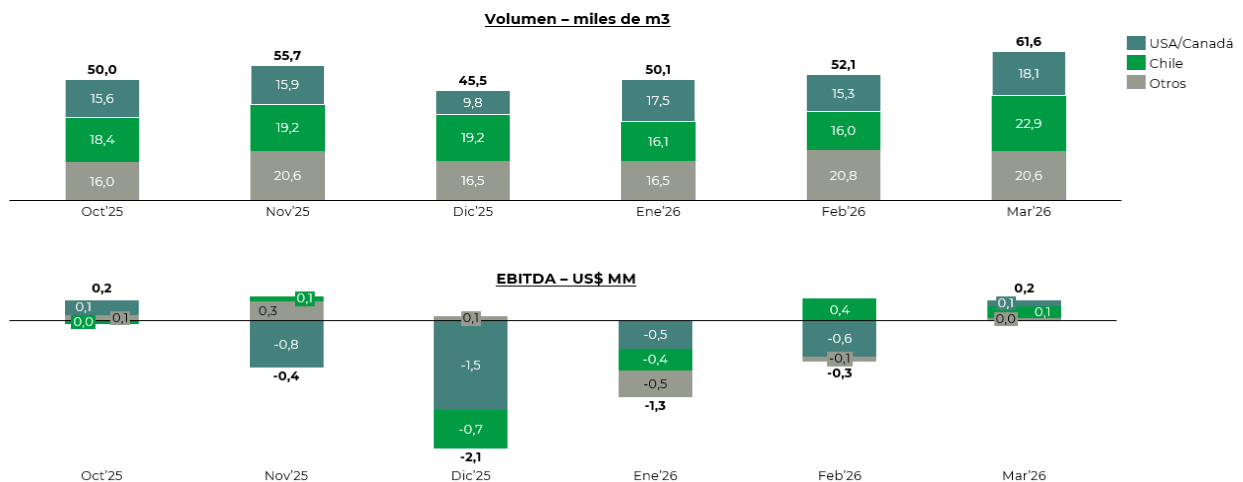


## ANÁLISIS RAZONADO ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 31 de marzo de 2026

Masisa S.A. (en adelante “Masisa”, “la Compañía”, “la Empresa” o “la Sociedad”) presenta el análisis razonado de sus Estados Financieros Consolidados<sup>1</sup> por el periodo terminado al 31 de marzo de 2026.

### Resumen Ejecutivo

- El EBITDA a marzo de 2026 alcanzó US\$1,5 millones negativos, lo que representa una caída de US\$7,1 millones respecto al mismo periodo del año anterior. Este resultado se vio afectado por un menor desempeño en los mercados de EEUU y Chile, los cuales presentaron una caída del 29,1% y 8,2% en sus volúmenes de venta, respectivamente. Cabe destacar que el mercado norteamericano se caracteriza por contribuir con altos márgenes de rentabilidad. A pesar de lo anterior, el volumen en m<sup>3</sup> y el EBITDA mensual entre el 4Q'25 y el 1Q'26 muestran un cambio de tendencia en 2026.



- En el caso de las filiales en Venezuela, a nivel consolidado registraron un EBITDA de US\$ 4,9 mm a marzo de 2026, lo que representa un crecimiento del 69,0% respecto al periodo anterior<sup>(1)</sup>, como consecuencia de un mayor dinamismo en el mercado local. Destaca que las sociedades filiales de Masisa en Venezuela operan como el único player en dicho mercado.
- A nivel de última línea, la Compañía registró una Pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de US\$10,7 millones a marzo de 2026, lo que se explica por el menor desempeño operacional.
- A marzo de 2026, la deuda financiera de la Compañía alcanzó los US\$121,2 millones manteniéndose en niveles similares al cierre del ejercicio 2025, lo anterior, a consecuencia de la reestructuración financiera que permitió postergar el calendario de vencimientos de la deuda vigente.
- Durante el 1Q'26, Masisa continuó avanzando en una gestión activa y disciplinada del capital de trabajo, enfocada en la optimización de inventarios, una estricta administración de la cobranza y una adecuada gestión de proveedores, lo que ha permitido fortalecer la liquidez y sostener la continuidad operacional de manera normal.

<sup>1</sup> Los Estados Financieros Consolidados de Masisa no incluyen la operación de las filiales en Venezuela.

- Las inversiones<sup>2</sup> a marzo de 2026 alcanzaron los US\$1,7 millones, en línea con su plan de contención de CAPEX, resguardando la continuidad operacional y priorizando una asignación responsable de recursos.
- El leverage<sup>3</sup> se ubicó en 0,6 veces, reflejando un nivel de endeudamiento adecuado en un contexto todavía desafiante en los mercados en los que participa la Compañía.

### **Estrategia corporativa**

Masisa continúa implementando su plan estratégico, el cual contempla maximizar su rentabilidad a través de productos y servicios de mayor valor agregado y desarrollar canales de venta a través de nuevas tecnologías con un modelo de negocios orientado al cliente, concentrando su capacidad industrial en Chile e intensificando su presencia en EEUU.

### **Capacidad Instalada**

Masisa tiene 2 complejos industriales en Chile con una capacidad instalada de 877.000 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de tableros, 350.000 m<sup>3</sup> anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, además de 21.000.000 m<sup>2</sup> anuales para el pintado de tableros y 275.000 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de molduras. Asimismo, posee una capacidad total de 210.000 m<sup>3</sup> anuales de madera aserrada.

### **Líneas de Negocios**

Dentro del negocio industrial desarrollado por la Compañía, las operaciones se pueden agrupar de la siguiente manera:

- Tableros y Derivados: Corresponde a la producción de tableros MDF/MDP desnudos y recubiertos, OLB, ripados, muebles modulares, productos complementarios y la fabricación de molduras que se comercializan en distintos perfiles y espesores.
- Madera Aserrada: Masisa produce madera aserrada que se comercializa como madera seca y madera verde, produciéndose en varios largos y espesores para utilizarse fundamentalmente en la fabricación de muebles, construcción, embalajes o pallets.

---

<sup>2</sup> *Compras de propiedades, planta y equipo incluido en el Estados de flujos de efectivo consolidados.*

<sup>3</sup> *Descripción del indicador en la página 8.*

## I. ESTADO DE RESULTADOS

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 31 de marzo de 2026 y al 31 de marzo de 2025:

Resultado (MMUS\$)	31-03-2026	31-03-2025	Var. Mar-26/Mar-25	
			MMUS\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	65,1	70,7	(5,6)	(7,9%)
Costo de ventas	(63,1)	(61,9)	(1,2)	1,9%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>2,0</b>	<b>8,8</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(76,9%)</b>
Costos de distribución	(3,3)	(3,1)	(0,2)	5,6%
Gastos de administración	(5,9)	(6,2)	0,3	(5,5%)
Otros ingresos y gastos, por función	(0,4)	1,1	(1,5)	-
Ingresos y costos financieros	(3,3)	(3,3)	0,0	(0,2%)
Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste	1,0	(1,4)	2,4	-
Impuestos	(0,7)	(0,3)	(0,4)	(149,5%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0,0	0,0	0,0	-
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	0,1	0,1	(0,0)	(13,1%)
<b>Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(4,5)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>-</b>
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>-</b>

### Ingresos de actividades ordinarias

Los Ingresos de actividades ordinarias a marzo de 2026 alcanzaron los US\$65,1 millones, lo que representa una caída de 7,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta variación está explicada principalmente por un bajo dinamismo en el mercado de EEUU por la situación macroeconómica de dicho país, agravada por los efectos de las políticas arancelarias impulsadas por el actual gobierno. Cabe destacar que los mercados secundarios<sup>4</sup> tuvieron un desempeño positivo, liderado por Colombia con un mayor volumen de productos de valor agregado y, en menor medida, por un mejor desempeño de maderas en Asia.

En el siguiente cuadro se muestra la participación relativa del volumen de cada línea de negocio en los Ingresos de actividades ordinarias:

Ventas por negocio		31-03-2026	31-03-2025
		%	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	84,5%	86,0%
	Madera aserrada	15,5%	14,0%
Total		100,0%	100,0%

<sup>4</sup> Perú, Ecuador, Colombia, México, Centroamérica y Asia

El volumen de ventas consolidado en m<sup>3</sup> de la Compañía cayó un 5,8% respecto al mismo período del año anterior, principalmente por un menor volumen de ventas en EEUU, parcialmente compensado por un aumento de ventas en los mercados secundarios

El volumen de ventas en m<sup>3</sup> del negocio Tableros y derivados a marzo de 2026 cayó un 6,6% con respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por menor venta de molduras en EEUU.

El volumen de ventas en m<sup>3</sup> del negocio Madera aserrada a marzo de 2026 aumentó en un 24,7% en comparación con el periodo del año anterior, explicado principalmente por el aumento del volumen de ventas en Chile y Asia.

#### **Costo de ventas**

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US\$63,1 millones a marzo de 2026, lo que significó un aumento de 1,9% respecto al mismo período del año anterior, explicado principalmente por un aumento de costos en insumos y materias primas como adhesivos, maderas y electricidad, sumado a que el escenario de menores volúmenes generó una menor dilución de los costos fijos en los procesos productivos.

#### **Ganancia bruta**

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US\$2,0 millones a marzo de 2026.

#### **Costos de distribución**

Los Costos de distribución aumentaron un 5,6%, respecto al ejercicio del año anterior, principalmente por mayores gastos de flete local.

#### **Gastos de administración**

Los Gastos de administración cayeron un 5,5% respecto al mismo período del año anterior, producto de la ejecución de planes de eficiencia.

#### **Otros ingresos y gastos, por función**

El efecto neto entre los Otros ingresos y Otros gastos por función fue una variación de US\$1,5 millones a marzo de 2026. Destacan las utilidades generadas por la recuperación de cuentas por cobrar a sus subsidiarias en Venezuela durante el primer trimestre de 2025 que se encontraban provisionadas en su totalidad.

#### **Ingresos y costos financieros**

El Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) no mostró variación respecto al mismo periodo del año anterior.

#### **Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste**

Las Diferencias de cambio y el Resultado por unidades de reajuste del periodo ascendió a una ganancia de US\$1,0 millones a marzo de 2026. Esto se explica principalmente por el efecto de la variación de la UF sobre el Bono Serie O.

#### **Ganancia (pérdida)**

Con lo anterior, al 31 de marzo de 2026 se observa una Pérdida neta atribuible a los propietarios de la controladora de US\$10,7 millones.

## COMPOSICIÓN DEL EBITDA

		31-03-2026	31-03-2025	Var. Mar-26/Mar-25	
<b>EBITDA por negocio (MMUS\$)</b>				MMUS\$	%
<b>Negocio industrial</b>	Tableros y derivados	0,4	4,9	(4,5)	(91,6%)
	Madera aserrada	(1,9)	0,7	(2,6)	-
<b>Total EBITDA</b>		<b>(1,5)</b>	<b>5,6</b>	<b>(7,0)</b>	<b>-</b>
<b>Margen EBITDA</b>		<b>(2,2%)</b>	<b>7,9%</b>		

		31-03-2026	31-03-2025	Var. Mar-26/Mar-25	
<b>Composición del EBITDA consolidado (MMUS\$)</b>				MMUS\$	%
Ganancia bruta		2,0	8,8	(6,8)	(76,9%)
Costos distribución y gastos de administración		(9,1)	(9,3)	0,2	1,8%
Depreciación y amortización		5,6	6,1	(0,4)	(6,9%)
<b>Total EBITDA</b>		<b>(1,5)</b>	<b>5,6</b>	<b>(7,0)</b>	<b>-</b>

## II. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Las variaciones de esta sección son entre el 31 de marzo de 2026 y el 31 de diciembre de 2025.

		31-03-2026	31-12-2025	Var. Mar-26/Dic-25	
<b>Activos (MMUS\$)</b>				MMUS\$	%
<b>Activos Corrientes</b>					
Efectivo y equivalentes al efectivo		10,8	15,1	(4,4)	(28,8%)
Otros activos financieros corrientes		3,3	5,4	(2,1)	(39%)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes		63,6	56,3	7,4	13,1%
Inventarios		59,7	66,0	(6,3)	(9,5%)
Activos por impuestos corrientes		1,0	1,0	0,0	3,71%
Otros activos corrientes		2,1	1,7	0,4	20,9%
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>140,5</b>	<b>145,4</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(3,4%)</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
Propiedades, planta y equipo		206,1	208,9	(2,8)	(1,4%)
Activos por derechos en uso		8,0	6,2	1,8	29,1%
Activos por impuestos diferidos		66,8	67,5	(0,7)	(1,0%)
Otros activos no corrientes		71,3	71,6	(0,3)	(0,4%)
<b>Total Activos No Corrientes</b>		<b>352,2</b>	<b>354,2</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(0,6%)</b>
<b>Total Activos</b>		<b>492,6</b>	<b>499,6</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(1,4%)</b>

Al 31 de marzo de 2026, el Total Activos disminuyó en US\$7,0 millones con respecto a diciembre de 2025, producto de lo siguiente:

- El Total Activos Corrientes presentó una variación negativa de US\$5,0 millones, explicado principalmente por una disminución en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo. Cabe destacar la gestión activa por parte de la Compañía sobre el capital de trabajo, que se ve reflejada en una mejora en los Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar y una caída en Inventarios.
- El Total Activos No Corrientes disminuyó en US\$2,0 millones debido principalmente al efecto de la depreciación del ejercicio en Propiedades, plantas y equipos.

Pasivos (MMUS\$)	31-03-2026	31-12-2025	Var. Mar-26/Dic-25	
			MMUS\$	%
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros corrientes	68,0	55,6	12,5	22,4%
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,0	2,8	0,2	8,6%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	55,4	52,5	2,9	5,6%
Otros pasivos corrientes	10,7	10,0	0,8	7,6%
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>137,2</b>	<b>120,8</b>	<b>16,4</b>	<b>13,6%</b>
<b>Pasivos no Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros no corrientes	53,2	66,7	(13,6)	(20,4%)
Pasivos por arrendamientos no corrientes	6,0	4,8	1,3	26,6%
Otros pasivos no corrientes	3,0	3,3	(0,3)	(9,4%)
<b>Total Pasivos no Corrientes</b>	<b>62,1</b>	<b>74,8</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(16,9%)</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>199,4</b>	<b>195,6</b>	<b>3,7</b>	<b>1,9%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital emitido	419,6	419,6	0,0	0,0%
Utilidades acumuladas	(113,5)	(102,9)	(10,7)	10,4%
Otras reservas	(13,6)	(13,5)	(0,1)	0,4%
Participaciones no controladora	0,8	0,8	(0,0)	(1,4%)
<b>Total Patrimonio</b>	<b>293,3</b>	<b>304,0</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(3,5%)</b>
<b>Total Patrimonio y Pasivos</b>	<b>492,6</b>	<b>499,6</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(1,4%)</b>

Al 31 de marzo de 2026, el Total Patrimonio y pasivos disminuyó en US\$7,0 millones respecto a diciembre de 2025, explicado por las siguientes variaciones:

- El Total Pasivos presentó una variación positiva de US\$3,7 millones, debido a mayores cuentas por pagar y pasivos por arrendamientos. Cabe destacar que el stock de deuda financiera no sufrió variaciones, sino un movimiento desde el pasivo no corriente al pasivo corriente, a consecuencia de la restructuración financiera.
- El Total Patrimonio disminuyó en US\$10,7 millones respecto a diciembre de 2025 asociado al resultado del periodo.

### III. INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores Financieros	Unidad	31-03-2026	31-12-2025
<b>Índices de Liquidez</b>			
Liquidez corriente <sup>1</sup>	veces	1,0	1,2
Razón ácida <sup>2</sup>	veces	0,1	0,2
<b>Indicadores de Actividad<sup>3</sup></b>			
Rotación de inventarios	veces	4,2	3,7
Permanencia de inventarios <sup>4</sup>	días	86,6	96,2
<b>Indicadores de Rentabilidad</b>			
EBITDA (UDM) <sup>5</sup> / Activo Totales <sup>6</sup>	%	0,6	2,0
Rentabilidad del patrimonio <sup>7</sup>	%	(11,8)	(9,3)
<b>Índices de Endeudamiento</b>			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total <sup>8</sup>	%	56,1	45,4
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total <sup>9</sup>	%	43,9	54,6
Razón de endeudamiento (veces) <sup>10</sup>	veces	0,60	0,55
Cobertura de gastos financieros <sup>11</sup>	veces	0,2	0,7
Deuda Financiera Neta / Ebitda Recurrente Ex. NIIF 16 <sup>12</sup>	veces	(70,6)	18,8

- Liquidez corriente está definida como la razón entre el total de activos corrientes y el total de pasivos corrientes.
- Razón ácida está definida como la razón entre la suma de efectivo y equivalentes al efectivo y otros activos financieros corrientes, y el total de pasivos corrientes.
- Rotación de inventarios está definida como la razón entre el costo de venta recurrente UDM y el inventario del periodo.
- Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario y el costo de venta recurrente UDM, multiplicada por 360.
- UDM se define como últimos doce meses.
- Indicador calculado como EBITDA UDM sobre el total de activos.
- Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) UDM, y el patrimonio total.
- Deuda financiera corto plazo / deuda financiera total está definida como la razón entre otros pasivos financieros corrientes, y la suma de otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes.
- Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total está definida como la razón entre otros pasivos financieros no corrientes, y la suma de otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes.
- Razón de endeudamiento está definida como la razón entre (a) la suma del total de pasivos corrientes, total de pasivos no corrientes, garantías a terceros, efectivos y equivalentes al efectivo, otros activos financieros corrientes, valor no corriente de instrumentos de cobertura (Activos Financieros) y deuda financiera asociada a arrendos operativos (NIIF 16), y (b) patrimonio total.
- Cobertura de gastos financieros está definida como la razón entre el EBITDA UDM menos gastos por arrendamientos financieros y los gastos financieros UDM.

12. *Ratio DFN/EBITDA Ex. NIIF16 está definido como la razón entre otros pasivos financieros corrientes más otros pasivos financieros no corrientes menos el efectivo y equivalentes al efectivo y otros activos financieros corrientes, y el EBITDA UDM menos gastos por arrendamientos financieros.*

Los Indicadores de Liquidez se mantienen en niveles ajustados.

Por su parte, los indicadores de actividad mostraron una mejora respecto a diciembre de 2025 debido a la gestión del inventario orientada a optimizar el capital de trabajo.

Por otro lado, los Indicadores de Rentabilidad mostraron una disminución respecto a diciembre de 2025 reflejando el bajo desempeño operacional.

La deuda financiera de corto plazo representa 56,1% de la deuda total, explicado principalmente por el proceso de reestructuración financiera llevado a cabo por la Compañía, mediante la cual parte relevante de la deuda pasó a tener vencimiento en enero de 2027.

Por su parte, la cobertura de gastos financieros disminuyó a 0,2x, reflejando principalmente el menor desempeño operacional registrado durante el período.

Masisa no mantiene obligaciones de cumplir covenants financieros hasta los Estados Financieros de diciembre de 2026.

#### IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

	31-03-2026	31-03-2025	Comentarios
<b>Principales Fuentes y Usos de Fondos del Período (millones de US\$)</b>			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	71,9	86,4	Menor actividad operacional
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(67,7)	(76,8)	
Pagos a y por cuenta de los empleados	(10,4)	(10,6)	
Impuestos a las ganancias	(0,0)	0,0	
Otros cobros por actividades de la operación	4,5	4,8	Recuperación del IVA Exportador
Otros Ajustes	2,0	0,4	Remesas filiales
<b>(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación</b>	<b>0,2</b>	<b>4,2</b>	
Compra de Propiedades Plantas y Equipos	(1,7)	(1,8)	Contención de CAPEX
Otros Actividades de Inversión	0,3	(2,4)	
<b>(3) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(4,1)</b>	
Financiamiento Neto	0,0	(2,6)	Reestructuración de pasivos financieros en enero 2026
Intereses pagados	(2,1)	(1,5)	
Arrendamientos Financieros	(1,1)	(1,1)	
Otras Actividades de Financiamiento	0,0	0,0	
<b>(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(5,1)</b>	

<b>Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(3)+(3)</b>	<b>(4,3)</b>	<b>(5,1)</b>
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,0)	(0,2)
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	15,1	21,3
<b>Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo</b>	<b>10,8</b>	<b>16,0</b>

## V. VALOR CONTABLE Y ECONÓMICO DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS

Los principales activos de la Compañía están constituidos por sus plantas productivas ubicadas en Chile, los cuales están valorizados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Según estas normas, los activos en general pueden valorizarse a su valor justo (fair value) o costo histórico.

Para los activos no monetarios, la Compañía ha realizado provisiones o deterioros cuando existe evidencia de que el valor contable de los activos supera su valor justo.

## VI. ANÁLISIS DE RIESGOS

En el curso normal de sus negocios y actividades de financiamiento, la Compañía está expuesta a diversos riesgos operacionales y financieros que pueden afectar sus resultados y el valor de sus activos y/o pasivos. Las políticas de administración de riesgo son aprobadas y revisadas periódicamente por el Directorio y la Administración de Masisa. En estas instancias se definen estrategias y acciones de acuerdo a la evolución de los mercados a nivel global y local.

A continuación, se presentan los principales riesgos que enfrenta la Sociedad y una descripción de las medidas de mitigación actualmente en aplicación por parte de esta.

### Riesgos relacionados a los negocios y el mercado

#### *Riesgo de mercado y evolución económica*

La construcción y remodelación de viviendas es el principal impulsor de la demanda de tableros, molduras y otros productos y soluciones constructivas de madera. Debido al carácter cíclico de la demanda de los productos y soluciones constructivas que ofrece la Sociedad, el deterioro de las condiciones económicas estructurales podría afectar negativamente a sus principales mercados. Para mitigar dicha exposición, la Sociedad focaliza su estrategia en productos y soluciones constructivas de valor agregado en toda la cadena de implementación en los mercados. De esta manera se amplía a todo tipo de construcciones y no se limita la oferta únicamente al sector residencial, reduciendo su exposición a los ciclos económicos y los efectos adversos en la rentabilidad del negocio y en su situación financiera.

#### *Riesgos comerciales*

Masisa participa en mercados caracterizados por una oferta de productos y soluciones de tipo commodity, lo que implica una alta presión competitiva. Además, estos mercados son sensibles a los ciclos económicos y a variaciones en los niveles de producción, factores que pueden impactar la participación de mercado y los márgenes de rentabilidad. Para mitigar estos riesgos, la Sociedad enfoca sus esfuerzos en la ejecución de una estrategia comercial orientada al valor agregado, junto con un estricto control de inventarios que permita optimizar el uso del capital de trabajo.

## Riesgos relacionados con la operación

### *Interrupciones en cualquiera de las plantas u otras instalaciones*

Una interrupción en cualquiera de las plantas de la Compañía podría impedir satisfacer la demanda y el cumplimiento de los objetivos de producción. No obstante, Masisa cuenta con cobertura de perjuicio por paralización o pérdida de beneficios, asociado a la ocurrencia de un incendio u otro riesgo adicional que puedan ocasionar una parada forzosa de las operaciones.

### *Riesgos de precio de materias primas*

La Compañía utiliza resinas químicas y madera, elementos esenciales para la producción de sus productos. Las resinas utilizadas comúnmente para la fabricación de tableros provienen del metanol y la urea, donde la urea es también utilizada como fertilizante para la producción de granos y soja. Por lo anterior las variaciones en el precio del crudo y del gas pueden afectar parcialmente el costo de las resinas, lo que afecta en forma similar a toda la industria de tableros. Para minimizar estos riesgos, la Compañía mantiene acuerdos de largo plazo con proveedores de materia prima esencial. Adicionalmente, cuenta con contratos de abastecimiento de largo plazo que le permitan asegurar el volumen de fibra, planificando con antelación las necesidades de suministro de madera, permitiendo anticipar y obtener mejores condiciones de compra en el mercado spot. Masisa mantiene una política de diversificar sus fuentes de abastecimiento de residuos de madera de terceros, disminuyendo la dependencia de proveedores individuales.

### *Riesgo de crédito*

Masisa mantiene líneas de crédito con sus clientes, otorgadas bajo criterios de riesgo crediticio, solvencia, historial de pagos, garantías reales y personales y otras variables relevantes. De este modo, la Compañía mantiene saldos de cuentas por cobrar con un número determinado de clientes, saldos que son dinámicos y fluctúan fundamentalmente de acuerdo a la facturación, que se ve influenciada por los ciclos económicos en cada uno de los mercados en donde opera Masisa y a la aplicación de las políticas y mejores prácticas de cobranza aplicadas por la Compañía.

## Riesgos Financieros

La Compañía está expuesta a las variaciones del tipo de cambio, no obstante, tras el cambio al modelo de venta directa, la moneda funcional de las cuentas por cobrar en Perú, Ecuador, Colombia y México, es el dólar estadounidense, mientras que, en el caso de las transacciones en Chile, la moneda funcional continúa siendo el peso chileno. Por su parte, los costos y gastos tienen una mezcla de denominación en moneda local y dólar estadounidense generando una exposición neta a la apreciación o depreciación del peso chileno. De esta manera, los efectos anteriores están compensados parcialmente por las ventas nacionales a terceros, que al 31 de marzo de 2026 representaron el 34,0% de las ventas del negocio industrial consolidadas; y por la capacidad de implementar alzas de precios en los diferentes mercados dependiendo del grado de apertura de cada economía y de la situación competitiva.

Respecto a las partidas de pasivos, la principal exposición es el bono local Serie O denominado en Unidades de Fomento (UF).

### *Riesgo de Tasa de Interés*

Masisa mantiene deuda financiera con bancos locales e internacionales, un organismo multilateral, dos bonos emitidos en el mercado local y un bono securitizado. La deuda está mayoritariamente denominada en US\$ dólares con un mix de tasa fija y variable, mitigando el riesgo de tasa de interés. La administración evalúa periódicamente la factibilidad de contratar instrumentos derivados de tasa de interés.

Al 31 de marzo de 2026, Masisa no mantiene cobertura de instrumentos derivados sobre tasas de interés variable contratados directamente con una institución financiera.

### **Riesgo de Liquidez**

El riesgo de liquidez tiene relación con la capacidad de la Compañía para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Las fuentes de liquidez para dar cumplimiento a sus obligaciones son la generación de caja operacional, el cual se ha visto afectado negativamente en el último tiempo por variables externas y la eventual capacidad de obtención de financiamientos con terceros (instituciones financieras) que ha sido compleja de obtener para la Compañía. Continuamente se monitorea el flujo de caja para gestionar las necesidades de liquidez y se están ejecutando planes de eficiencia y gestión de caja proactiva, optimización del capital de trabajo y buscar acceso al mercado financiero, ya sea para contratar nuevos financiamientos, reestructurar créditos existentes o gestionar el capital de la Compañía.

### **Seguros Contratados**

Masisa y sus filiales tienen contratadas pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de propiedad, planta y equipo, así como las posibles reclamaciones que se le puedan presentar por el período de su actividad. Los principales seguros contratados al 31 de marzo de 2026 son: bienes físicos y pérdida por paralización de las plantas en Chile, responsabilidad civil para todo el Grupo Masisa, crédito para la cartera comercial, transporte y otros seguros menores.