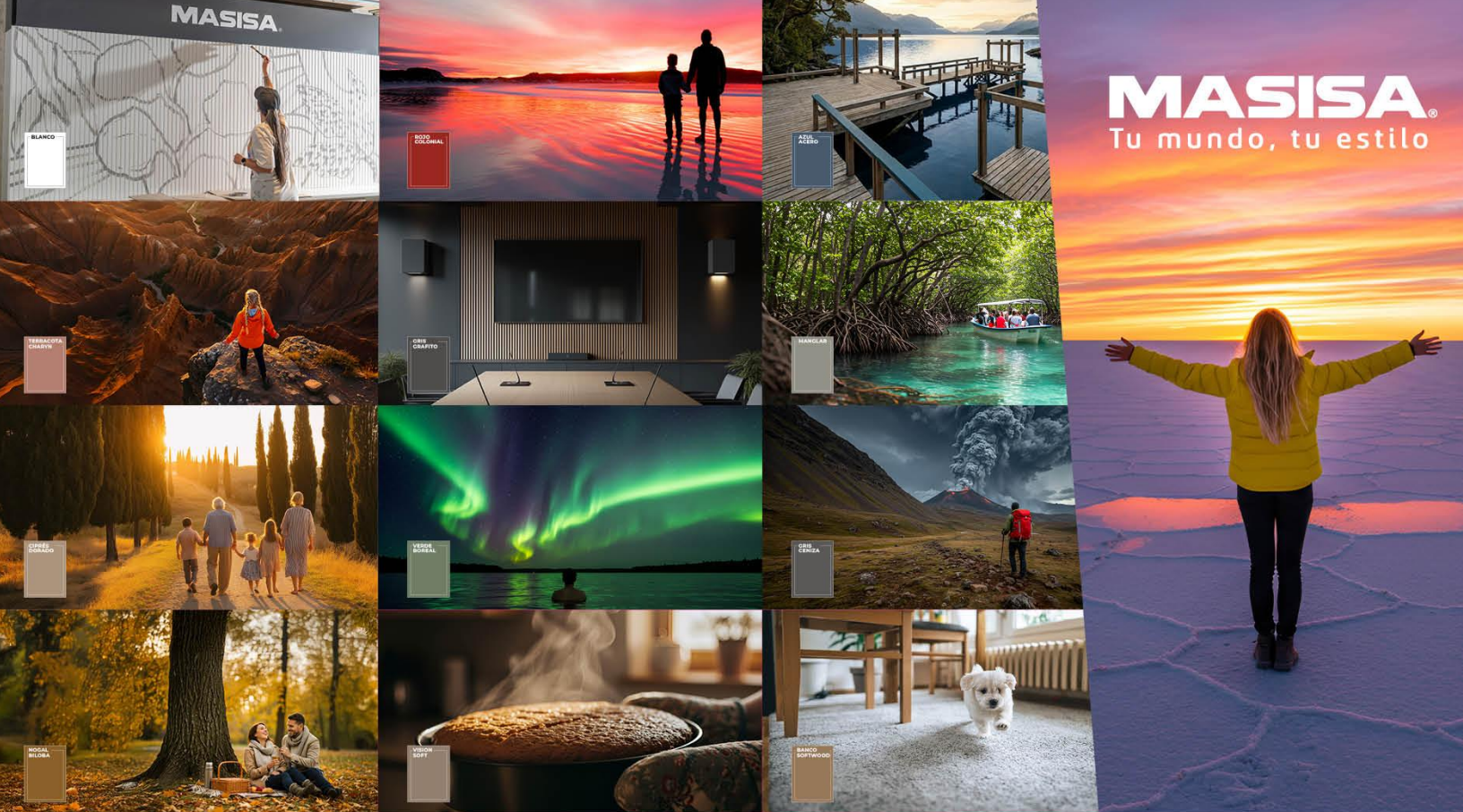




Análisis Razonado

2Q 2026

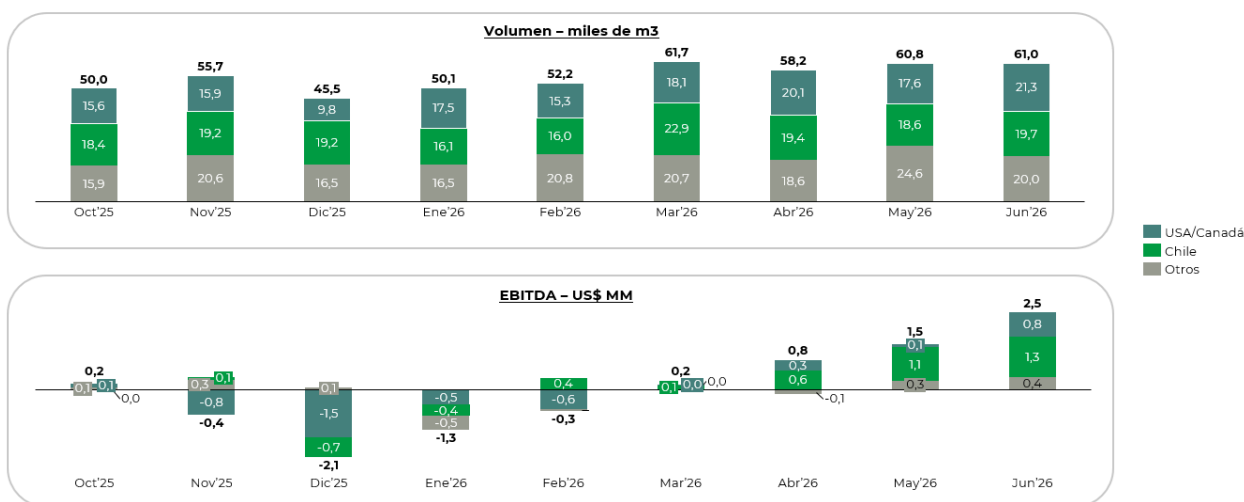
ANÁLISIS RAZONADO

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 30 de Junio de 2026

Masisa S.A. (en adelante “Masisa”, “la Compañía”, “la Empresa” o “la Sociedad”) presenta el análisis razonado de sus Estados Financieros Consolidados¹ por el periodo terminado al 30 de junio de 2026.

Resumen Ejecutivo

- El EBITDA trimestral a junio de 2026 alcanzó US\$4,8 millones, lo que representa un incremento de US\$0,9 millones respecto al mismo periodo del año anterior, reflejando un 22,3% de aumento en el periodo. **Este resultado consolida la mejora operacional observada desde enero de 2026**, reflejada en una evolución positiva durante todo el trimestre. Destaca especialmente la **recuperación de Chile**, mercado que incrementó su EBITDA en más de US\$6,0 millones al comparar el 2Q'2026 con el primer trimestre inmediatamente anterior (1Q'2026).



- En el caso de las filiales en Venezuela, a nivel consolidado registraron un EBITDA trimestral de US\$4,8 mm² a junio de 2026, lo que representa un crecimiento de 20,0% respecto al mismo trimestre del año anterior, como consecuencia de un mayor dinamismo en el mercado local
- A nivel de última línea, la Compañía registró una Pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de US\$8,5 millones en el segundo trimestre de 2026, lo que se explica por el menor desempeño operacional.
- A junio de 2026, la deuda financiera de la Compañía alcanzó los US\$127,1 millones, reflejando principalmente un nuevo crédito con Rabobank por US\$ 5,0 millones utilizados en capital de trabajo que acompaña el crecimiento en resultados. A consecuencia de la reestructuración financiera finalizada en enero del 2026, no hay amortizaciones de capital de la deuda vigente hasta enero 2027.
- Durante el 2Q'2026, 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

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

² EBITDA de Venezuela es proforma y no cuenta con informe auditado semestral.

una adecuada gestión de proveedores, lo que ha permitido fortalecer la liquidez y sostener la continuidad operacional de manera normal.

- Las inversiones³ a junio de 2026 alcanzaron los US\$1,8 millones en el trimestre y US\$3,9 millones acumulado en el año, en línea con su plan de contención de CAPEX, resguardando la continuidad operacional y priorizando una asignación responsable de recursos.

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 m³ anuales para la fabricación de tableros, 350.000 m³ anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, además de 21.000.000 m² anuales para el pintado de tableros y 275.000 m³ anuales para la fabricación de molduras. Asimismo, posee una capacidad total de 210.000 m³ 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.

³ Compras de propiedades, planta y equipo incluido en el Estados de flujos de efectivo consolidados.

I. ESTADO DE RESULTADOS TRIMESTRAL

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados trimestrales al 30 de junio de 2026 y al 30 de junio de 2025:

Resultado (MMUS\$)	2Q'2026	2Q'2025	Var. 2026/ 2025	
			MMUS\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	73,2	72,9	0,3	0,4%
Costo de ventas	(65,0)	(65,2)	0,2	0,3%
Ganancia bruta	8,2	7,7	0,5	6,3%
Costos de distribución	(3,4)	(3,4)	0,0	0,4%
Gastos de administración	(6,5)	(6,8)	0,3	4,6%
Otros ingresos y gastos, por función	(1,1)	1,7	(2,8)	-
Ingresos y costos financieros	(3,4)	(3,3)	(0,1)	(2,2%)
Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste	(2,3)	0,3	(2,6)	-
Impuestos	0,1	(0,9)	0,9	-
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)	(12,7%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(8,5)	(4,8)	(3,7)	(75,9%)
Ganancia (pérdida)	(8,4)	(4,7)	(3,7)	(78,5%)

Ingresos de actividades ordinarias

Los Ingresos de actividades ordinarias en el 2Q'2026 alcanzaron los US\$73,2 millones, lo que representa un crecimiento de 0,4% respecto al mismo periodo del año anterior. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por: (i) el ajuste de precios implementado en Chile como consecuencia del alza en los costos de materias primas; (ii) un mayor volumen de ventas en mercados secundarios⁴, liderado por la categoría de productos de diseño en Colombia; y (iii) un mejor desempeño del negocio de maderas en Asia. Estos factores compensaron la debilidad en el mercado norteamericano, el cual continúa afectado por las presiones inflacionarias y la volatilidad en los precios del crudo derivadas del conflicto geopolítico en Medio Oriente.

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

		2Q'2026	2Q'2025
Ventas por negocio		%	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	85,4%	87,0%
	Madera aserrada	14,6%	13,0%
Total		100,0%	100,0%

⁴ Perú, Ecuador, Colombia, México, Centroamérica y Asia

El volumen de ventas trimestral en m³ del negocio Tableros y derivados para el 2Q'2026 cayó un 7,6% con respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por el menor volumen de ventas de molduras en EEUU y en el mercado local.

El volumen de ventas trimestral en m³ del negocio Madera aserrada para el 2Q'2026 aumentó en un 24,4% en comparación con el periodo del año anterior, explicado principalmente por el volumen de ventas en los mercados asiáticos.

Costo de ventas

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US\$65,0 millones para el 2Q'2026, lo que significó una disminución de costos de 0,3% respecto al mismo período del año anterior.

Ganancia bruta

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US\$8,2 millones en el 2Q'2026.

Costos de distribución

Los Costos de distribución se mantuvieron estables, respecto al mismo período del año anterior.

Gastos de administración

Los Gastos de administración cayeron un 4,6% respecto al mismo período del año anterior, impulsado por la ejecución de planes de eficiencia y control de costos, a pesar del impacto del menor tipo de cambio promedio durante el segundo trimestre, en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Otros ingresos y gastos, por función

El efecto neto entre los Otros ingresos y Otros gastos por función fue una variación negativa de US\$2,8 millones al 2Q'2026. Lo anterior a consecuencia de que en 2025 se cobraron cuentas correspondientes a períodos anteriores a las subsidiarias en Venezuela, las cuales se encontraban provisionadas, por lo que se reflejaron como recuperación en el resultado no operacional. Por otro lado, en 2026 las cuentas por cobrar pagadas por las filiales venezolanas han sido reconocidas en el resultado operacional al ser pagadas a la fecha de prestación de servicio.

Ingresos y costos financieros

El Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) no mostró variaciones relevantes 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 alcanzaron una pérdida de US\$ 2,3 millones al 2Q'2026, asociado a la posición pasiva en pesos y UF de la Compañía y el impacto del menor tipo de cambio promedio durante el segundo trimestre.

Ganancia (pérdida)

Con lo anterior, den el 2Q'2026 se observa una Pérdida neta atribuible a los propietarios de la controladora de US\$8,5 millones asociado principalmente a los resultados operacionales y a efectos de tipo de cambio.

COMPOSICIÓN DEL EBITDA TRIMESTRAL

		2Q'2026	2Q'2025	Var. 2026/2025	
EBITDA por negocio (MMUS\$)				MMUS\$	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	5,9	4,5	1,4	31,9%
	Madera aserrada	(1,1)	(0,5)	(0,5)	-
Total EBITDA		4,8	3,9	0,9	22,3%
Margen EBITDA		6,6%	5,4%		

		2Q'2026	2Q'2025	Var. 2026/2025	
Composición del EBITDA consolidado (MMUS\$)				MMUS\$	%
Ganancia bruta		8,2	7,7	0,5	6,3%
Costos distribución y gastos de administración		(9,9)	(10,2)	0,3	3,2%
Depreciación y amortización		6,5	6,4	0,1	1,0%
Total EBITDA		4,8	3,9	0,9	22,3%

II. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Las variaciones de esta sección son entre el 30 de junio de 2026 y el 31 de diciembre de 2025.

		30-06-2026	31-12-2025	Var. 2026/ 2025	
Activos (MMUS\$)				MMUS\$	%
Activos Corrientes					
Efectivo y equivalentes al efectivo		8,2	15,1	(7,0)	(46,1%)
Otros activos financieros corrientes		4,1	5,4	(1,3)	(24%)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes		71,5	56,3	15,2	27,10%
Inventarios		57,7	66,0	(8,3)	(12,6%)
Activos por impuestos corrientes		1,1	1,0	0,2	15,25%
Otros activos corrientes		2,7	1,7	1,0	55,78%
Total Activos Corrientes		145,2	145,4	(0,2)	(0,2%)
Activos No Corrientes					
Propiedades, planta y equipo		202,6	208,9	(6,3)	(3,0%)
Activos por derechos en uso		7,6	6,2	1,4	22,99%
Activos por impuestos diferidos		67,2	67,5	(0,3)	(0,5%)
Otros activos no corrientes		70,8	71,6	(0,8)	(1,1%)
Total Activos No Corrientes		348,1	354,2	(6,0)	(1,7%)
Total Activos		493,3	499,6	(6,2)	(1,3%)

Al 30 de junio de 2026, el Total Activos disminuyó en US\$6,2 millones con respecto a diciembre de 2025, a consecuencia de lo siguiente:

- El Total de Activos Corrientes registró una disminución de US\$0,2 millones respecto a diciembre de 2025. Entre los principales movimientos, se observa una gestión activa del capital de trabajo, destacando una optimización de los niveles de Inventario, los cuales disminuyeron en US\$8,3 millones logrando una mayor rotación. Lo anterior compensó parcialmente el incremento de US\$15,2 millones en Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar, impulsado directamente por el dinamismo y crecimiento de las ventas durante 2026. Por último, el Efectivo y Equivalentes al Efectivo registró una disminución de US\$7,0 millones explicado principalmente por las necesidades de capital de trabajo.
- El Total Activos No Corrientes disminuyó en US\$6,0 millones debido principalmente al efecto de la depreciación del ejercicio en Propiedades, plantas y equipos.

	30-06-2026	31-12-2025	Var. 2026/ 2025	
Pasivos (MMUS\$)			MMUS\$	%
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	85,0	55,6	29,5	53,0%
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,3	2,8	0,5	17,5%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	58,1	52,5	5,6	10,6%
Otros pasivos corrientes	11,5	10,0	1,6	15,6%
Total Pasivos Corrientes	157,9	120,8	37,1	30,7%
Pasivos no Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	42,1	66,7	(24,7)	(36,9%)
Pasivos por arrendamientos no corrientes	5,6	4,8	0,8	16,7%
Otros pasivos no corrientes	3,0	3,3	(0,2)	(7,6%)
Total Pasivos no Corrientes	50,7	74,8	(24,1)	(32,2%)
Total Pasivos	208,6	195,6	13,0	6,6%
Patrimonio				
Capital emitido	419,6	419,6	0,0	0,0%
Pérdidas acumuladas	(122,0)	(102,9)	(19,2)	18,6%
Otras reservas	(13,6)	(13,5)	(0,1)	0,9%
Participaciones no controladoras	0,8	0,8	0,0	5,9%
Total Patrimonio	284,7	304,0	(19,2)	(6,3%)
Total Patrimonio y Pasivos	493,3	499,6	(6,2)	(1,3%)

Al 30 de junio de 2026, el Total Patrimonio y Pasivos disminuyó en US\$6,2 millones respecto a diciembre de 2025, explicado por las siguientes variaciones:

- El Total Pasivos presentó un incremento de US\$13,0 millones, explicado por un incremento de las Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar de US\$5,6 millones alineado a la estrategia de capital de trabajo y a la optimización en las condiciones comerciales con proveedores. Asimismo, los Otros Pasivos Financieros aumentaron en US\$4,8 millones, reflejando el efecto neto de la contratación de un crédito de corto plazo con Rabobank.
- El Total Patrimonio disminuyó en US\$19,2 millones respecto a diciembre de 2025 asociado al resultado negativo del periodo y su efecto en las Pérdidas acumuladas.

III. INDICADORES FINANCIEROS

		30-06-2026	31-12-2025
Indicadores Financieros	Unidad		
Índices de Liquidez			
Liquidez corriente ¹	veces	0,9	1,2
Razón ácida ²	veces	0,1	0,2
Indicadores de Actividad			
Rotación de inventarios ³	veces	4,3	3,7
Permanencia de inventarios ⁴	días	83,7	96,2
Indicadores de Rentabilidad			
EBITDA (UDM) ⁵ /Activo Totales ⁶	%	0,7	2,0
Rentabilidad del patrimonio ⁷	%	(13,4)	(9,3)
Índices de Endeudamiento			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total ⁸	%	66,9	45,4
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total ⁹	%	33,1	54,6
Razón de endeudamiento (veces) ¹⁰	veces	0,7	0,6
Cobertura de gastos financieros ¹¹	veces	0,3	0,7
Deuda Financiera Neta / Ebitda Recurrente Ex. NIIF 16 ¹²	veces	(171,7)	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 arrendamientos 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 disminuyen respecto a diciembre 2025 asociado al incremento de los Otros pasivos financieros corrientes debido al traspaso de la porción corriente de la deuda de no corriente, de acuerdo con su calendario de amortización natural.

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.

Respecto a los Índices de Endeudamiento, la Deuda financiera de corto plazo representa el 66,9% de la Deuda financiera total. Dicha concentración es consecuencia del proceso de reestructuración financiera que llevó a cabo la Compañía, bajo el cual una parte relevante de los pasivos exigibles vence en enero de 2027.

Por su parte, el aumento en la Razón de endeudamiento se explica por el efecto combinado del aumento en el Total Pasivos y la disminución del Total Patrimonio.

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

IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

Las comparaciones de esta sección son entre los estados de flujo trimestrales al 30 de junio de 2026 y al 30 de junio de 2025:

	2Q'2026	2Q'2025	Comentarios
Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US\$)			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	77,6	92,4	Menor actividad operacional
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(77,4)	(78,7)	
Pagos a y por cuenta de los empleados	(9,7)	(9,8)	
Impuestos a las ganancias	(0,2)	0,1	
Otros cobros y pagos por actividades de operación	5,4	5,5	
Otros Ajustes	2,4	0,1	Flujos de Venezuela en 2026
(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación	(1,9)	9,7	
Compra de Propiedades Plantas y Equipos	(1,8)	(2,1)	Optimización y gestión de CAPEX
Otros Actividades de Inversión	0,1	3,9	
(2) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión	(1,7)	1,8	
Financiamiento Neto	4,7	(4,9)	Nuevo crédito de corto plazo por US\$ 5,0mm
Intereses pagados	(2,6)	(3,8)	
Arrendamientos Financieros	(1,0)	(1,1)	
Otras Actividades de Financiamiento	0,0	0,0	
(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento	1,0	(9,7)	
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(2)+(3)	(2,6)	1,7	
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,0)	0,2	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	10,8	16,0	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo	8,2	18,0	

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 30 de junio 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 30 de junio 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 podría verse afectado negativamente por variables externas y las actuales restricciones para la obtención de financiamientos con terceros, instituciones financieras, mercado de capitales y/o terceros por parte de la Compañía.

Durante el período informado, las condiciones para la obtención de nuevo financiamiento externo han presentado mayores niveles de exigencia. Frente a este escenario, la Administración monitorea de manera continua los flujos de efectivo y ejecuta un plan integral de gestión proactiva que contempla la optimización del capital de trabajo, programas de eficiencia operativa y la búsqueda activa de alternativas en el mercado financiero para la reestructuración de pasivos existentes o gestionar el capital de la Sociedad. Adicionalmente, el aumento de capital que fue aprobado por la Junta Extraordinaria de

Accionistas, sería una fuente relevante y necesaria para dar liquidez a la Compañía para cumplir con sus obligaciones.

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 30 de junio 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.