



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3Q-2025

ANÁLISIS RAZONADO ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 30 de septiembre de 2025

Masisa S.A. (en adelante “Masisa”, “la Compañía”, “la Empresa” o “la Sociedad”) presenta el análisis razonado de sus Estados Financieros Consolidados por el periodo terminado al 30 de septiembre de 2025.

Resumen Ejecutivo

- El EBITDA acumulado a septiembre de 2025 alcanzó los US\$12,1 millones, similar al mismo período del año anterior. Lo anterior se debe a que se mantiene una debilidad en la demanda de los principales mercados de la Compañía (EEUU y Chile). Particularmente en EEUU se observa una caída en los volúmenes de venta, debido a la alta incertidumbre producto de la situación arancelaria llevada adelante por el gobierno de dicho país. Lo anterior genera un impacto adicional producto de la peor dilución de costos fijos debido a la menor ocupación de las líneas productivas.
- A nivel de última línea, la Compañía registró una Pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de US\$14,0 millones a septiembre de 2025, lo que se explica principalmente por el menor desempeño operacional antes señalado.
- A septiembre de 2025, la deuda financiera de la Compañía alcanzó los US\$ 119,0 millones disminuyendo en US\$6,6 millones respecto a diciembre 2024, asociado principalmente a la amortización de la deuda financiera estructurada. El leverage¹ se ubicó en 0,5 veces al cierre del trimestre, lo que demuestra que, a pesar de la inestable situación en los mercados donde participa la Compañía, Masisa ha podido mantener un nivel de endeudamiento adecuado.
- Las inversiones² a septiembre de 2025 alcanzaron los US\$5,8 millones, en línea con el plan de contención de CAPEX producto de la situación macroeconómica. Cabe destacar que dicho plan no compromete la continuidad operacional de la Compañía.

Estrategia corporativa

Masisa continúa implementando su plan estratégico definido, 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 Estados Unidos.

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.

¹ Descripción del indicador en página 7

² Compras de propiedades, planta y equipo incluido en el Estados de flujos de efectivo consolidados.



- 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.

I. ESTADO DE RESULTADOS

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 30 de septiembre de 2025 y al 30 de septiembre de 2024:

Resultado (MMUS\$)	30-09-2025	30-09-2024	Var. Sep-25/Sep24	
			MMUS\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	212,5	221,6	(9,1)	(4,1%)
Costo de ventas	(189,8)	(195,5)	5,8	(2,9%)
Ganancia bruta	22,7	26,1	(3,3)	(12,8%)
Costos de distribución	(9,9)	(11,6)	1,7	(14,6%)
Gastos de administración	(19,4)	(20,6)	1,3	(6,1%)
Otros ingresos y gastos, por función	4,7	4,9	(0,2)	(4,9%)
Ingresos y costos financieros	(9,8)	(7,6)	(2,1)	27,7%
Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste	(0,5)	(0,1)	(0,4)	-
Impuestos	(1,5)	0,0	(1,6)	-
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0,0	(5,9)	5,9	(100,0%)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	0,4	0,8	(0,4)	(50,7%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(14,0)	(15,6)	1,6	(10,4%)
Ganancia (pérdida)	(13,6)	(14,8)	1,2	(8,2%)

Ingresos de actividades ordinarias

Los Ingresos de actividades ordinarias a septiembre de 2025 alcanzaron los US\$212,5 millones, lo que representa una caída de 4,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta variación está explicada principalmente por un bajo dinamismo en el mercado de EEUU, dada la incertidumbre provocada por las políticas arancelarias del gobierno de dicho país. Si bien el mercado nacional se ha mantenido estable respecto al año anterior, la demanda sigue impactada por el bajo dinamismo de la economía chilena.

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

		30-09-2025	30-09-2024
Ventas por negocio		%	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	86,6%	89,0%
	Madera aserrada	13,4%	11,0%
Total		100,0%	100,0%

El volumen de ventas en m³ del negocio Tableros y derivados a septiembre de 2025 cayó un 7,3% con respecto al mismo periodo del año anterior, explicado por la incertidumbre causada por las medidas



proteccionistas de EEUU, generando una contracción de la demanda, parcialmente compensado por el resto de los mercados.

El volumen de ventas en m³ del negocio Madera aserrada a septiembre de 2025 se mantuvo sin grandes variaciones en comparación con el mismo período del año anterior.

Costo de ventas

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US\$189,8 millones a septiembre de 2025, lo que significó una caída de 2,9% respecto al mismo período del año anterior, explicado principalmente por un menor volumen de producción. La presencia de costos fijos en los procesos productivos y el escenario de menores volúmenes de venta generan un impacto de una peor dilución de costos.

Ganancia bruta

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US\$22,7 millones a septiembre de 2025.

Costos de distribución

Los Costos de distribución disminuyeron un 14,6%, respecto al ejercicio del año anterior, principalmente por el menor volumen de exportación y por las contingencias logísticas del ejercicio de 2024.

Gastos de administración

Los Gastos de administración cayeron un 6,1% 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 negativa de US\$0,2 millones a septiembre de 2025. Destaca la recuperación de impuestos en México en 2024 y los pagos realizados por sociedades filiales venezolanas y la venta de un inmueble, ambos en 2025.

Ingresos y costos financieros

El Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) mostró una variación negativa de US\$2,1 millones explicado por las tasas de interés de la deuda financiera.

Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste

Las Diferencias de cambio y el Resultado por unidades de reajuste tuvieron una variación negativa de US\$0,4 millones a septiembre de 2025.

Impuesto a las ganancias

La variación en el Impuesto a las ganancias se explica por mayor gasto en el período por impuestos diferidos.

Ganancia (pérdida)

Con lo anterior, al 30 de septiembre de 2025 se observa una Pérdida neta atribuible a los propietarios de la controladora de US\$14,0 millones.



COMPOSICIÓN DEL EBITDA

	30-09-2025	30-09-2024	Var. Sep-25/Sep24	
Composición del EBITDA consolidado (MMUS\$)			MMUS\$	%
Ganancia bruta	22,7	26,1	(3,3)	(12,8%)
Costos distribución y gastos de administración	(29,3)	(32,2)	3,0	(9,1%)
Depreciación y amortización	18,6	18,1	0,5	2,8%
Total EBITDA	12,1	12,0	0,1	1,0%

		30-09-2025	30-09-2024	Var. Sep-25/Sep24	
EBITDA por negocio (MMUS\$)				MMUS\$	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	12,4	11,9	0,5	3,8%
	Madera aserrada	(0,3)	0,1	(0,4)	-
Total EBITDA		12,1	12,0	0,1	0,6%
Margen EBITDA		5,7%	5,4%		

II. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Las variaciones de esta sección son entre el 30 de septiembre de 2025 y el 31 de diciembre de 2024.

	30-09-2025	31-12-2024	Var. Sep-25/Dic-24	
Activos (MMUS\$)			MMUS\$	%
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalentes al efectivo	13,9	21,3	(7,4)	(34,8%)
Otros activos financieros corrientes	5,9	4,8	1,1	23,96%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	65,7	68,6	(2,9)	(4,2%)
Inventarios	62,9	71,9	(9,0)	(12,5%)
Activos por impuestos corrientes	1,4	1,4	0,0	2,69%
Otros activos corrientes	2,7	1,7	1,1	63,74%
Total Activos Corrientes	152,5	169,5	(17,0)	(10,0%)
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo	210,9	218,5	(7,6)	(3,5%)
Activos por derechos en uso	7,1	8,5	(1,4)	(16,3%)
Activos por impuestos diferidos	66,7	68,1	(1,3)	(1,9%)
Otros activos no corrientes	72,2	72,4	(0,2)	(0,2%)
Total Activos No Corrientes	357,0	367,5	(10,4)	(2,8%)
Total Activos	509,6	537,0	(27,5)	(5,1%)



Al 30 de septiembre de 2025, el Total Activos disminuyó en US\$27,5 millones con respecto a diciembre de 2024, producto de lo siguiente:

- El Total Activos Corrientes presentó una variación negativa de US\$17,0 millones, explicado por una disminución en el nivel de inventarios producto de la menor demanda y por la gestión del capital de trabajo, así como una disminución en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo.
- El Total Activos No Corrientes disminuyó en US\$10,4 millones debido principalmente al efecto de la depreciación del ejercicio en Propiedades, plantas y equipos.

	30-09-2025	31-12-2024	Var. Sep-25/Dic-24	
Pasivos (MMUS\$)			MMUS\$	%
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	57,4	56,5	0,9	1,6%
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,2	3,2	(0,0)	(0,7%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	51,1	55,1	(4,0)	(7,2%)
Otros pasivos corrientes	7,6	8,3	(0,7)	(8,8%)
Total Pasivos Corrientes	119,2	123,1	(3,8)	(3,1%)
Pasivos no Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	61,7	69,2	(7,5)	(10,9%)
Pasivos por arrendamientos no corrientes	5,0	6,1	(1,1)	(18,1%)
Otros pasivos no corrientes	5,0	4,6	0,4	9,0%
Total Pasivos no Corrientes	71,7	79,9	(8,2)	(10,3%)
Total Pasivos	191,0	203,0	(12,1)	(5,9%)
Patrimonio				
Capital emitido	419,6	419,6	0,0	0,0%
Utilidades acumuladas	(88,1)	(74,1)	(14,0)	18,9%
Otras reservas	(13,7)	(12,4)	(1,3)	10,6%
Participaciones no controladora	0,8	0,9	(0,0)	(5,5%)
Total Patrimonio	318,6	334,0	(15,4)	(4,6%)
Total Patrimonio y Pasivos	509,6	537,0	(27,5)	(5,1%)

Al 30 de septiembre de 2025, el Total Patrimonio y pasivos disminuyó en US\$27,5 millones respecto a diciembre de 2024, explicado por las siguientes variaciones:

- El Total Pasivos corrientes presentó una variación negativa de US\$3,8 millones, debido a menores cuentas por pagar en US\$ 4,0 millones asociado al menor nivel de actividad.



- El Total de Pasivos no corrientes presentó una variación negativa de US\$8,2 millones, producto de las amortizaciones de la deuda estructurada.
- El Total Patrimonio disminuyó en US\$10,6 millones respecto a diciembre de 2024 asociado al resultado del ejercicio.

III. INDICADORES FINANCIEROS

		30-09-2025	31-12-2024
Indicadores Financieros	Unidad		
Índices de Liquidez			
Liquidez corriente ¹	veces	1,3	1,4
Razón ácida ²	veces	0,2	0,2
Indicadores de Actividad³			
Rotación de inventarios	veces	4,0	3,6
Permanencia de inventarios	días	89,4	99,9
Indicadores de Rentabilidad			
EBITDA (UDM) ⁴ /Activo Totales ⁵	%	3,2	3,0
Rentabilidad del patrimonio ⁶	%	(6,7)	(6,7)
Índices de Endeudamiento			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total ⁷	%	48,2	45,0
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total ⁸	%	51,8	55,0
Razón de endeudamiento (veces) ⁹	veces	0,5	0,5
Cobertura de gastos financieros ¹⁰	veces	1,2	1,5
Deuda Financiera Neta / Ebitda Recurrente Ex. NIIF 16 ¹¹	veces	8,5	8,4

1. Liquidez corriente está definida como la razón entre el total de activos corrientes y el total de pasivos corrientes.
2. 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.
3. Rotación de inventarios está definida como la razón entre el costo de venta recurrente UDM y el inventario del período. Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario y el costo de venta recurrente UDM, multiplicada por 360.
4. UDM se define como últimos doce meses.
5. Indicador calculado como EBITDA UDM, excluyendo el efecto de la venta de los activos forestales chilenos, sobre el total de activos.
6. Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) UDM, y el patrimonio total.
7. 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.
8. 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.
9. Razón de endeudamiento está definida como la razón entre 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 patrimonio total.
10. Cobertura de gastos financieros está definida como la razón entre el EBITDA UDM menos gastos por arrendamientos financieros y los gastos financieros UDM.
11. 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 mantuvieron sin cambios relevantes.

Por su parte, los Indicadores de Actividad mostraron una mejora respecto a diciembre de 2024, debido a la gestión sobre el inventario.

Por su parte, el leverage se ubicó en 0,5 veces a septiembre de 2025, lo que demuestra que, a pesar de la disminución de la demanda por la situación macroeconómica y efectos exógenos, la Compañía ha podido mantener un nivel de endeudamiento adecuado. Cabe destacar que Masisa se mantiene en un periodo de excepción del indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA Ex NIIF16 a partir de los Estados Financieros del 30 de marzo de 2025 hasta los Estados Financieros del 30 de marzo de 2026 (ambos inclusive).

IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

	30-09-2025	30-09-2024	Comentarios
Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US\$)			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	262,8	245,0	Aumento en la Recaudación
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(234,6)	(216,4)	Mayores desembolsos operacionales
Pagos a y por cuenta de los empleados	(30,3)	(30,0)	
Impuestos a las ganancias	0,1	0,3	
Otros cobros por actividades de la operación	15,4	26,9	Devolución de IVA México 2024
Otros Ajustes	0,5	0,0	
(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación	13,9	25,8	
Compra de Propiedades Plantas y Equipos	(5,8)	(8,3)	Contención de CAPEX
Otros Actividades de Inversión	4,4	3,2	
(3) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión	(1,4)	(5,1)	
Financiamiento Neto	(9,3)	(9,2)	
Intereses pagados	(7,3)	(7,5)	
Arrendamientos Financieros	(3,3)	(2,9)	
Otras Actividades de Financiamiento	0,1	0,1	
(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento	(19,9)	(19,6)	
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(3)+(3)	(7,3)	1,1	
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,1)	1,2	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	21,3	24,6	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo	13,9	26,9	



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 abastecimiento de materias primas

Adicionalmente, la Compañía enfrenta riesgos de abastecimiento de materias primas, especialmente en resinas químicas y madera, que son 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 Sociedad 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 Sociedad.

Riesgos Financieros

La Sociedad 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 septiembre de 2025 representaron el 34,7% 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 L denominado en Unidades de Fomento (UF).

Riesgo de Tasa de Interés

Masisa mantiene deuda financiera con bancos locales e internacionales, un organismo multilateral, un bono emitido 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 septiembre de 2025, 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 y financiamientos con terceros (instituciones financieras). Continuamente se monitorea el flujo de caja para gestionar las necesidades de liquidez y en caso de requerirlo, contratar nuevos financiamientos, reestructurar créditos existentes o gestionar el capital de trabajo de la Sociedad.



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 septiembre de 2025 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.

