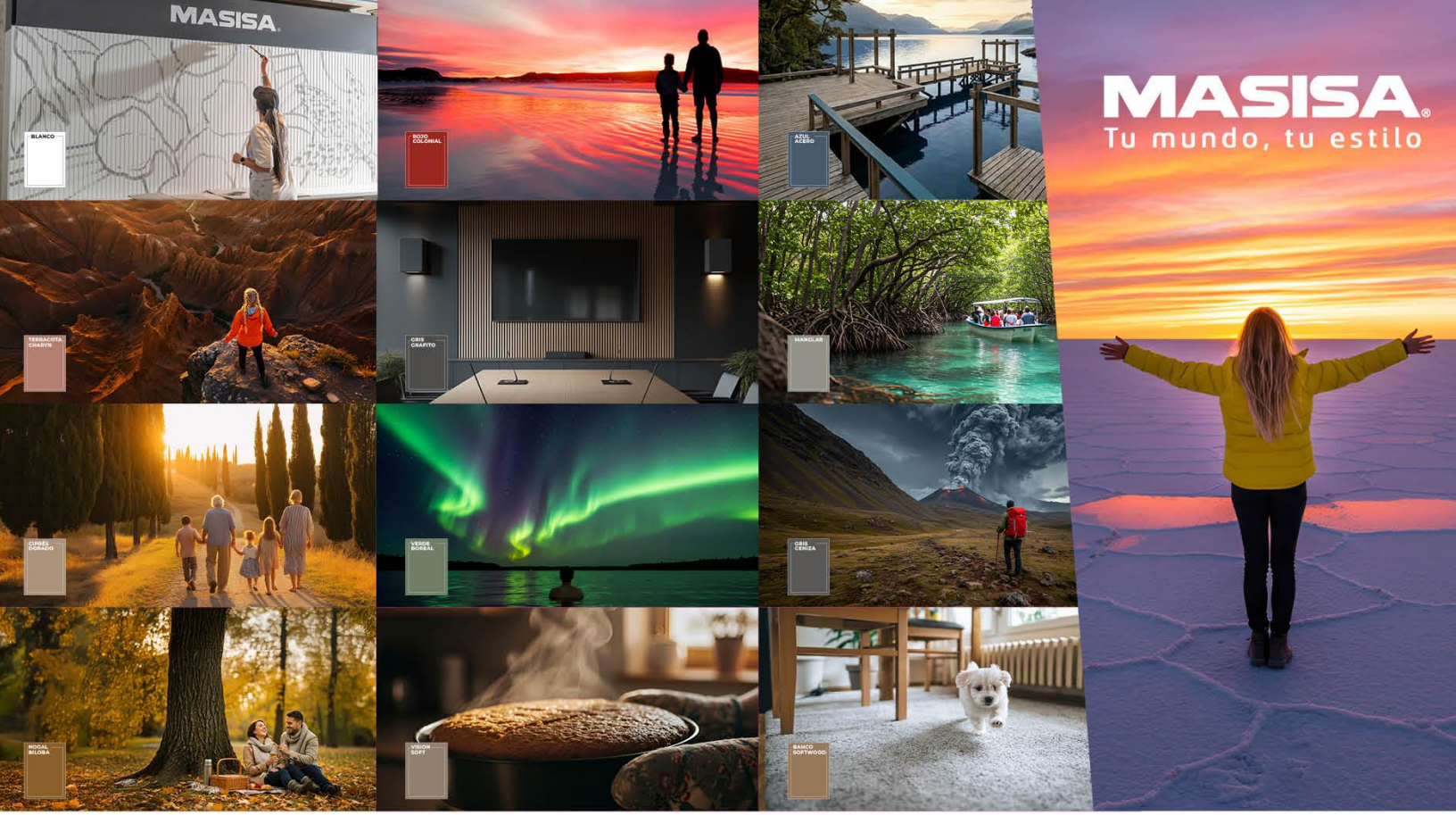


Análisis Razonado

3Q 2026

MASISA
Tu mundo, tu estilo

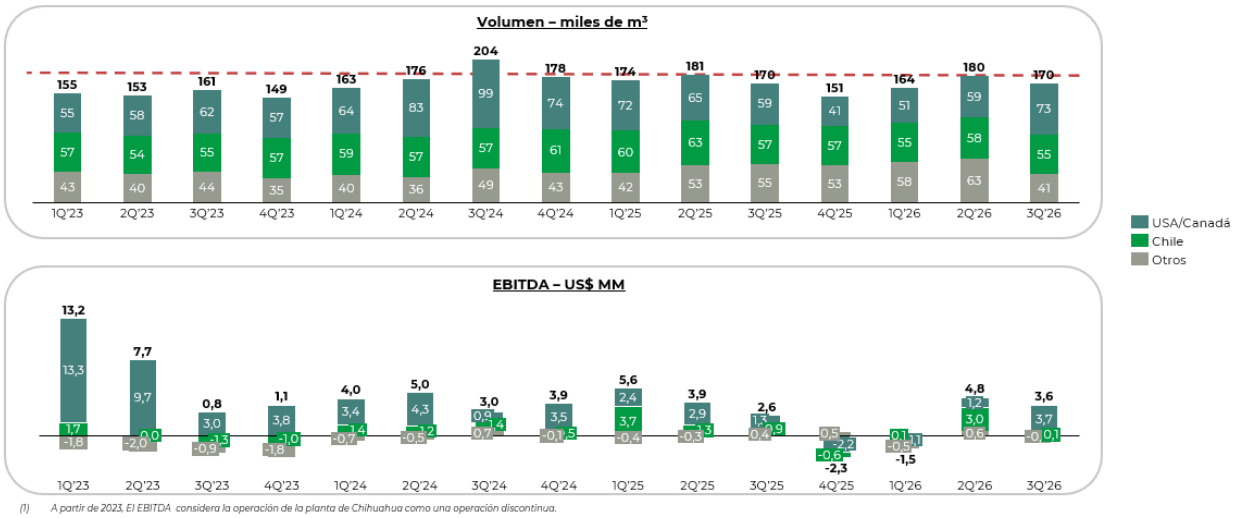
ANÁLISIS RAZONADO
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 30 de septiembre de 2026

Masisa S.A. (en adelante "Masisa", "la Compañía", "la Empresa" o "la Sociedad") presenta el análisis razonado de sus Estados Financieros Consolidados[1] por el periodo terminado al 30 de septiembre de 2026.

Resumen Ejecutivo

- **El EBITDA acumulado al 30 de septiembre de 2026 alcanzó US$6,9 millones,** lo que representa una disminución de US$5,1 millones en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este resultado refleja impactos coyunturales externos en el mercado norteamericano, a consecuencia de un efecto puntual del alza de los aranceles en el ingreso de productos a este país que comenzaron a regir a fines de septiembre 2025, así como el recrudecimiento de las tensiones en Medio Oriente que afectaron el precio del crudo y sus derivados. No obstante, la Compañía logró mitigar parcialmente los impactos con eficiencias productivas, focalización en la estrategia de valor agregado y alzas de precios en diversos mercados.

- Por su parte, **el EBITDA al 3Q'26 alcanzó US$3,6 millones,** lo que representa una mejora de US$1,0 millón en comparación con el mismo trimestre del año anterior. Este avance operativo se logró en un trimestre impactado por factores climáticos adversos que afectaron el abastecimiento normal de materia prima y la logística de despachos marítimos, sumado a las disrupciones asociadas al evento sísmico en Colombia. Frente a este entorno, Masisa priorizó aquellos mercados de mayor margen, destacando un incremento de 13,1% en los volúmenes hacia Norteamérica, junto con una mejora en los gastos de administración y ventas por la optimización del modelo de servicio intercompañía.



(1) A partir de 2023, El EBITDA considera la operación de la planta de Chihuahua como una operación discontinua.

- En el caso de las filiales en Venezuela, a nivel agregado registraron un EBITDA acumulado de US$14,8 mm[2] al cierre de septiembre de 2026, lo que representa un crecimiento de 18,4% respecto al mismo período del año anterior, como consecuencia de un mayor dinamismo en el mercado local.

- A nivel de última línea, al 30 de septiembre de 2026 la Compañía registró una **Pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de US$23,1 millones** con una variación negativa de US$ 9,1 mm en

[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.*

comparación con el mismo período del año anterior, lo que se explica por el menor desempeño operacional y un impacto relevante de los aranceles en EE.UU. en el primer trimestre de 2026.

- A septiembre de 2026, la **deuda financiera de la Compañía alcanzó los US$126,9 millones**, sin presentar cambios relevantes en comparación al trimestre anterior. A consecuencia de la reestructuración financiera finalizada en enero del 2026, no hay amortizaciones de capital de la deuda vigente hasta enero 2027.
- Al 30 de septiembre de 2026, Masisa continúa 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, generando capital de trabajo adicional lo que ha permitido fortalecer la liquidez y sostener la continuidad operacional de manera normal.
- Las **inversiones[3] a septiembre de 2026 alcanzaron los US$1,4 millones en el trimestre y US$4,8 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 m^3 anuales para la fabricación de tableros, 350.000 m^3 anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, además de 21.000.000 m^2 anuales para el pintado de tableros y 275.000 m^3 anuales para la fabricación de molduras. Asimismo, posee una capacidad total de 210.000 m^3 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.*

MASISA
Tu mundo, tu estilo

I. ESTADO DE RESULTADOS

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 30 de septiembre de 2026 y al 30 de septiembre de 2025:

	Acumulado		Var. Sep-26 /Sep-25		Trimestral		Var. Sep-26 /Sep-25	
Resultado (MMUS$)	30-09-2026	30-09-2025	MMUS$	%	30-09-2026	30-09-2025	MMUS$	%
Ingresos de actividades ordinarias	210,7	212,5	(1,9)	(0,9%)	72,3	68,9	3,5	5,0%
Costo de ventas	(195,7)	(189,8)	(5,9)	(3,1%)	(67,6)	(62,6)	(4,9)	(7,8%)
Ganancia bruta	**15,0**	**22,7**	**(7,8)**	**(34,1%)**	**4,8**	**6,2**	**(1,5)**	**(23,3%)**
Costos de distribución	(10,1)	(9,9)	(0,2)	(1,8%)	(3,5)	(3,4)	(0,0)	(0,6%)
Gastos de administración	(16,1)	(19,4)	3,2	16,7%	(3,8)	(6,4)	2,6	40,4%
Otros ingresos y gastos, por función	(1,6)	4,7	(6,3)	-	(0,1)	1,9	(2,1)	-
Ingresos y costos financieros	(10,2)	(9,8)	(0,4)	(4,3%)	(3,5)	(3,1)	(0,4)	(11,2%)
Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste	0,9	(0,5)	1,4	-	2,2	0,6	1,6	-
Impuestos	(0,5)	(1,5)	1,0	67,3%	0,2	(0,4)	0,5	-
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	0,4	0,4	0,0	4,0%	0,2	0,1	0,1	39,8%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**(23,1)**	**(14,0)**	**(9,1)**	**(64,8%)**	**(3,9)**	**(4,7)**	**0,8**	**16,2%**
Ganancia (pérdida)	**(22,7)**	**(13,6)**	**(9,1)**	**(66,6%)**	**(3,8)**	**(4,6)**	**0,8**	**17,7%**
Resultado Operacional (ROP)	**(11,3)**	**(6,6)**	**(4,7)**	**71,9%**	**(2,5)**	**(3,6)**	**1,1**	**(30,8%)**
Depreciación y amortización	18,2	18,6	(0,4)	(2,3%)	6,1	6,2	(0,1)	(1,3%)
Total EBITDA	**6,9**	**12,1**	**(5,1)**	**(42,6%)**	**3,6**	**2,6**	**1,0**	**39,8%**

Ingresos de actividades ordinarias

Al 30 de septiembre de 2026, los Ingresos de actividades ordinarias alcanzaron los US$210,7 millones, lo que representa una variación negativa de 0,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Este resultado refleja principalmente una menor dinámica de volúmenes en el mercado local, sumada a factores externos y coyunturales como el alza de los aranceles en Estados Unidos y la volatilidad inflacionaria derivada de las tensiones geopolíticas en Medio Oriente. Lo anterior fue mitigado en parte por un incremento de precios en algunos mercados y la estrategia de diversificación comercial en productos de diseño en mercados secundarios[4].

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

		Acumulado		Trimestral	
Ventas por negocio		30-09-2026	30-09-2025	30-09-2026	30-09-2026
Negocio industrial	Tableros y derivados	87,0%	86,6%	90,8%	86,9%
	Madera aserrada	13,0%	13,4%	9,2%	13,1%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

[4] *Perú, Ecuador, Colombia, México, Centroamérica y Asia*

Al 30 de septiembre de 2026, el volumen de ventas acumulado del negocio Tableros y derivados disminuyó en un 4,7% en m^3 respecto al mismo periodo del año anterior, explicado fundamentalmente por el menor dinamismo en las ventas de molduras en Estados Unidos y en el mercado local. Sin embargo, este efecto fue en parte atenuado por un mejor desempeño de los mercados secundarios[5], que mostraron un crecimiento en volumen del 11,5%.

Al 30 de septiembre de 2026, el volumen de ventas acumulado del negocio Madera aserrada registró una disminución de 3,6% en m^3 respecto al mismo periodo del año anterior. Esta reducción responde a una estrategia de optimización del *mix* de ventas, priorizando productos y destinos de mayor margen sobre mercados de menor rentabilidad, en un contexto marcado por restricciones en la disponibilidad de madera en la región.

Costo de ventas

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US$195,7 millones al 30 de septiembre de 2026, lo que significó un incremento de 3,1% respecto al mismo período del año anterior. Esta variación se explica principalmente por el alza en los costos de materias primas clave, en particular resina y madera, esta última impactada por restricciones climáticas de abastecimiento en la región, sumado a una menor absorción de costos fijos derivada de la reducción en los volúmenes de venta.

Ganancia bruta

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US$15,0 millones al 30 de septiembre de 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 16,7% respecto al mismo período del año anterior, impulsado por la optimización del modelo de servicios interno liderado por la recuperación de gastos en las filiales venezolanas, así como por la ejecución continua de planes de planes de eficiencia y control de costos. Esto último se alcanzó a pesar del impactado por el menor tipo de cambio promedio en los nueve meses del año.

Otros ingresos y gastos, por función

El efecto neto entre los Otros ingresos y Otros gastos por función fue una variación negativa de US$6,3 millones al 30 de septiembre de 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.

Ingresos y costos financieros

Al 30 de septiembre de 2026, el Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) registró un mayor gasto neto de US$0,4 millones, respecto al mismo periodo del año anterior, explicado por mayores gastos financieros derivados del nuevo financiamiento de US$5,0 millones concretado en mayo de 2026, sumado a una menor generación de ingresos financieros por un menor volumen de inversiones realizadas.

---

5 *Perú, Ecuador, Colombia, México, Centroamérica y Asia*

Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste

Las Diferencias de cambio y el Resultado por unidades de reajuste alcanzaron una ganancia de US$ 0,9 millones al 30 de septiembre de 2026, asociado a la posición pasiva en pesos y UF de la Compañía y el impacto del menor tipo de cambio promedio del periodo.

Ganancia (pérdida)

Con lo anterior, al 30 de septiembre de 2026 se observa una Pérdida neta atribuible a los propietarios de la controladora de US$23,1 millones asociado principalmente a la caída en los resultados operacionales.

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

Durante el 3Q'2026, los Ingresos de actividades ordinarias registraron un crecimiento del 5,0%, alcanzando los US$72,3 millones; explicado por un mayor volumen de ventas de 13,1% en molduras en el mercado norteamericano, lo que fue contrarrestado por un aumento del 7,8% en el Costo de ventas, debido a presiones de costos en materias primas derivadas del petróleo y abastecimiento de madera en la zona. Todo lo anterior derivó en una caída en la Ganancia bruta de US$1,5 millones respecto al 3Q'25.

Sin embargo, los gastos de administración disminuyeron en US$2,6 millones, impulsados por la optimización del modelo de servicios interno que llevó a una recuperación de gastos de Venezuela, lo que sumado a la variación positiva en las Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste de US$1,6 millones, permitieron reversar la pérdida de la Ganancia Bruta y con ello, finalizar el trimestre con una variación positiva de US$0,8 millones en la Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora.

COMPOSICIÓN DEL EBITDA

		Acumulado (MMUS$)				Trimestral (MMUS$)			
EBITDA por negocio (MMUS$)		30-09-2026	30-09-2025	Var. Sep-26 /Sep-25	%	30-09-2026	30-09-2025	Var. Sep-26 /Sep-25	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	10,6	12,4	(1,8)	(14,3%)	4,3	3,1	1,3	41,3%
	Madera aserrada	(3,7)	(0,3)	(3,4)	-	(0,8)	(0,5)	(0,2)	(47,1%)
Total EBITDA		6,9	12,1	(5,1)	(42,5%)	3,6	2,6	1,0	40,1%

II. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

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

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

	30-09-2026	31-12-2025	Var. Sep-26/Dic-25	
Activos (MMUS$)			MMUS$	%
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalentes al efectivo	8,0	15,1	(7,1)	(46,8%)
Otros activos financieros corrientes	9,6	5,4	4,2	78,5%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	71,2	56,3	15,0	26,59%
Inventarios	51,8	66,0	(14,1)	(21,4%)
Activos por impuestos corrientes	1,2	1,0	0,2	23,87%
Otros activos corrientes	2,0	1,7	0,3	18,83%
Total Activos Corrientes	**144,0**	**145,4**	**(1,5)**	**(1,0%)**
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo	200,2	208,9	(8,7)	(4,2%)
Activos por derechos en uso	7,0	6,2	0,8	12,11%
Activos por impuestos diferidos	67,3	67,5	(0,2)	(0,2%)
Otros activos no corrientes	70,7	71,6	(0,8)	(1,2%)
Total Activos No Corrientes	**345,2**	**354,2**	**(9,0)**	**(2,5%)**
Total Activos	489,1	499,6	(10,5)	(2,1%)

- El Total de Activos Corrientes registró una caída de US$1,5 millones respecto a diciembre de 2025. Entre los principales movimientos, se observa el incremento de US$15,0 millones en Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar, impulsado directamente por el dinamismo y crecimiento de las ventas durante el tercer trimestre de 2026. Lo anterior fue compensado parcialmente un menor stock de Inventario principalmente por materia prima y producto en proceso, a consecuencia directa de las severas condiciones climáticas que restringieron el abastecimiento normal en la región. Por último, el Efectivo y Equivalentes al Efectivo registró una disminución de US$7,1 millones explicado principalmente por las necesidades de capital de trabajo, mitigado en parte por un incremento en los Otros activos financieros corrientes por US$4,2 millones debido a temporalidad en la dinámica del Bono Securitizado y el comienzo de la provisión del fondo de amortización.

- El Total Activos No Corrientes disminuyó en US$9,0 millones principalmente por el efecto de la depreciación del ejercicio en Propiedades, plantas y equipos.

Pasivos (MMUS$)	30-09-2026	31-12-2025	Var. Sep-26/Dic-25 MMUS$	Var. Sep-26/Dic-25 %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	94,1	55,6	38,5	69,3%
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,0	2,8	0,2	7,4%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	58,8	50,6	8,2	16,1%
Otros pasivos corrientes	11,8	11,8	0,0	0,0%
Total Pasivos Corrientes	**167,7**	**120,8**	**46,9**	**38,8%**
Pasivos no Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	32,8	66,7	(33,9)	(50,8%)
Pasivos por arrendamientos no corrientes	4,8	4,8	0,0	1,0%
Otros pasivos no corrientes	2,9	3,3	(0,4)	(11,6%)
Total Pasivos no Corrientes	**40,5**	**74,8**	**(34,2)**	**(45,8%)**
Total Pasivos	**208,2**	**195,6**	**12,6**	**6,5%**
Patrimonio				
Capital emitido	419,6	419,6	0,0	0,0%
Utilidades acumuladas	(126,0)	(102,9)	(23,1)	22,5%
Otras reservas	(13,6)	(13,5)	(0,1)	0,6%
Participaciones no controladora	0,9	0,8	0,1	9,0%
Total Patrimonio	**280,9**	**304,0**	**(23,1)**	**(7,6%)**
Total Patrimonio y Pasivos	**489,1**	**499,6**	**(10,5)**	**(2,1%)**

Al 30 de septiembre de 2026, el Total Patrimonio y Pasivos disminuyó en US$10,5 millones respecto a diciembre de 2025, explicado por las siguientes variaciones:

- El Total Pasivos presentó un incremento de US$12,6 millones, explicado por un incremento de las Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar de US$8,2 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$4,6 millones, reflejando el efecto neto de la contratación de un crédito de corto plazo con Rabobank.

- El Total Patrimonio disminuyó en US$23,1 millones respecto a diciembre de 2025 asociado al resultado negativo del periodo y su efecto en las Pérdidas acumuladas.

III. INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores Financieros	Unidad	30-09-2026	31-12-2025
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	4,9	3,7
Permanencia de inventarios[4]	días	73,8	96,2
Indicadores de Rentabilidad			
EBITDA (UDM)[5]/Activo Totales[6]	%	0,9	2,0
Rentabilidad del patrimonio[7]	%	(13,3)	(9,3)
Índices de Endeudamiento			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total[8]	%	74,1	45,4
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total[9]	%	25,9	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	340,4	18,8

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.*
4. *Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario y el costo de venta recurrente UDM, multiplicada por 360.*
5. *UDM se define como últimos doce meses.*
6. *Indicador calculado como EBITDA UDM sobre el total de activos.*
7. *Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) UDM, y el patrimonio total.*
8. *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.*
9. *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.*
10. *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 arriendos operativos (NIIF 16), y (b) patrimonio total.*
11. *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 no corriente de la deuda al corriente, de acuerdo con su calendario de amortización.

- Los indicadores de actividad mostraron una mejora respecto a diciembre de 2025 debido al menor stock de materia prima.

- Por otro lado, los Indicadores de Rentabilidad mostraron un deterioro respecto a diciembre de 2025 reflejando el bajo desempeño operacional.

- Respecto a los Índices de Endeudamiento, la Deuda financiera de corto plazo representa el 74,1% 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 vencen 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 se encuentra en cumplimiento de todos los covenants vigentes al 30 de septiembre de 2026 y no tiene el compromiso de cumplir los covenants de DFN/EBITDA y Leverage hasta los EEFF del cierre de diciembre de 2026.

IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

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

	30-09-2026	30-09-2025	Comentarios
Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US$)			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	234,2	262,8	Menor actividad operacional
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(219,2)	(234,6)	
Pagos a y por cuenta de los empleados	(29,8)	(30,3)	
Impuestos a las ganancias	(0,2)	0,1	
Otros cobros y pagos por actividades de operación	14,8	15,4	
Otros Ajustes	6,0	0,5	Flujos de Venezuela en 2026
(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación	**5,8**	**13,9**	
Compra de Propiedades Plantas y Equipos	(4,8)	(5,8)	Optimización y gestión de CAPEX
Otros Actividades de Inversión	0,2	4,4	Venta de propiedad no esencial en 2025
(2) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión	**(4,6)**	**(1,4)**	
Financiamiento Neto	2,6	(9,3)	Nuevo crédito de corto plazo por US$ 5,0mm
Intereses pagados	(7,4)	(7,3)	
Arrendamientos Financieros	(3,3)	(3,3)	
Otras Actividades de Financiamiento	0,0	0,1	
(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento	**(8,1)**	**(19,9)**	
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(2)+(3)	**(6,9)**	**(7,3)**	
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,2)	(0,1)	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	15,1	21,3	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo	**8,0**	**13,9**	

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, en caso de ser necesario, la Compañía realiza 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
Resinas:
Estos compuestos químicos son fundamentales para la producción de tableros de madera de Masisa. Las resinas se elaboran principalmente a partir de metanol y urea, materias primas cuyos costos se han visto drásticamente afectados por el reciente conflicto armado en Medio Oriente. Esta guerra ha provocado un encarecimiento directo de los hidrocarburos, disparando de manera significativa el precio del metanol, mientras que el valor de la urea también se ha visto fuertemente presionado ya que una gran parte de las exportaciones mundiales de este insumo proviene de la región en conflicto, lo que se suma a la influencia habitual de la demanda agrícola. En consecuencia, se estima que el costo final de la resina experimentar· un alza en comparación con los niveles previos a la guerra, proyectándose una baja paulatina en el

mediano plazo que dependerá de la evolución y el fin de las hostilidades. Todo lo anterior tiene un impacto directo en los costos de la cadena de fabricación de tableros.

Maderas:
Masisa utiliza trozos aserrables, pulpables y subproductos de madera como uno de los principales insumos para sus plantas de tableros y aserraderos. En el caso de la fabricación de tableros, la Sociedad actualmente se abastece de fibra de madera desde diversos aserraderos ubicados en las zonas donde mantiene las plantas industriales. Adicionalmente, mantiene una política de diversificar sus fuentes de abastecimiento de residuos de madera de terceros, disminuyendo la dependencia de proveedores individuales. Asimismo, producto de la desinversión de los activos forestales en Chile y la venta de los activos forestales en Argentina, la Sociedad cuenta con contratos de abastecimientos en Chile que le dan opción a disponer de un volumen de trozos aserrables y pulpables para el abastecimiento de sus plantas en el largo plazo. Adicionalmente, la Sociedad planifica con antelación las necesidades de abastecimiento de madera, lo cual le permite anticipar y obtener mejores condiciones de compra en el mercado spot. Cabe señalar que la oferta en dicho mercado se ha visto disminuida a partir del tercer trimestre debido a las condiciones climáticas que afectaron la accesibilidad y cosecha de bosques maduros.

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 septiembre 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 septiembre 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, la cual ha visto afectada negativamente por variables externas como los aranceles impuestos en USA y el clima en Chile durante el tercer trimestre; también se ha visto restringida la capacidad de obtención de financiamientos con instituciones financieras en Chile.

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 búsqueda de acceso al mercado financiero, ya sea para contratar nuevos financiamientos, venta de activos no esenciales, reestructurar los créditos existentes, análisis de solicitudes de postergaciones de plazos y covenants y/o gestionar aumentos de capital en 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 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.