

















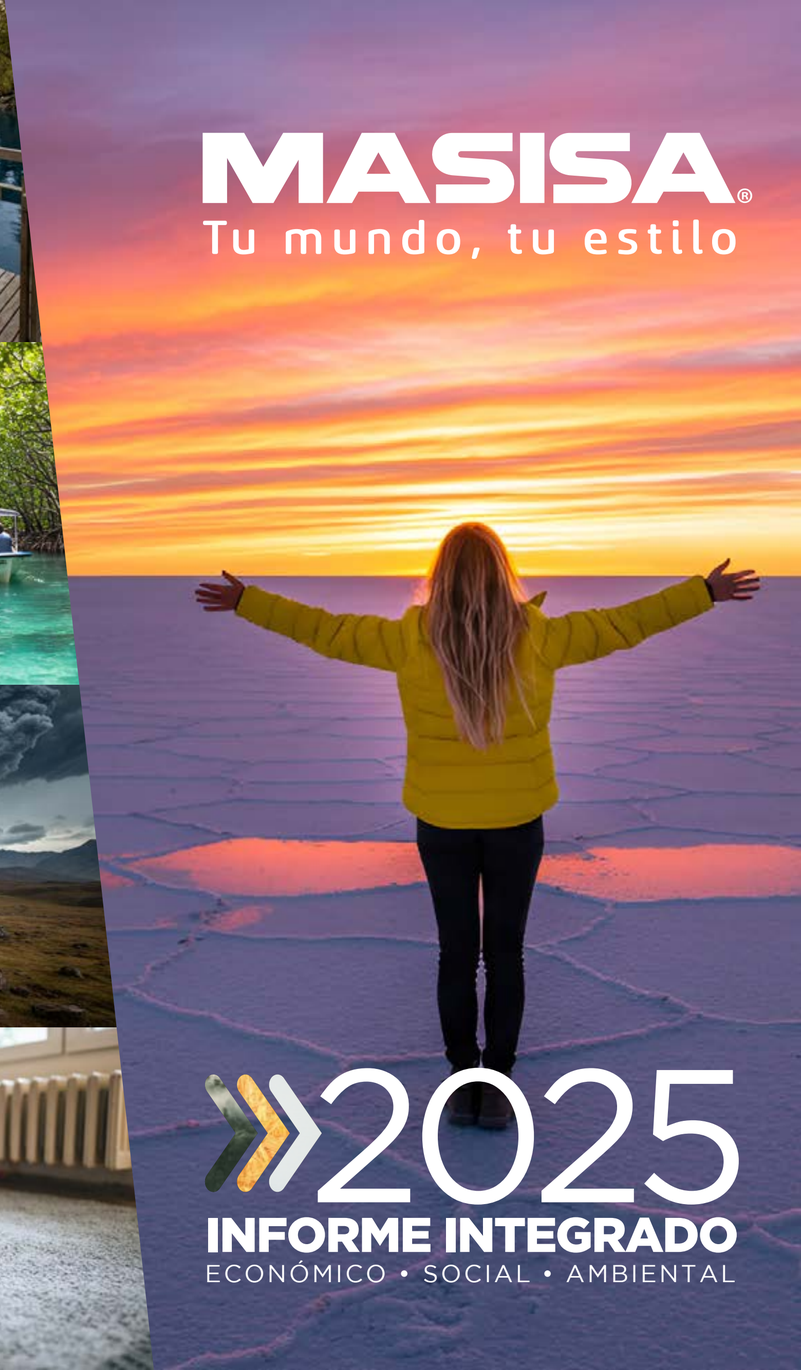






MASISA®

Tu mundo, tu estilo



2025

INFORME INTEGRADO

ECONÓMICO • SOCIAL • AMBIENTAL

2025 INFORME INTEGRADO

ECONÓMICO • SOCIAL • AMBIENTAL

01

INTRODUCCIÓN 3
01.1 Mensaje del Presidente 4
01.2 Mensaje del Gerente General 5
01.3 Hitos del Año 6

02

7 **QUIÉNES SOMOS Y CÓMO CREAMOS VALOR**
8 **02.1** Quiénes somos y dónde operamos
11 **02.2** Enfoque en Soluciones y Creación de Ambientes
12 **02.3** Modelo de negocio y cadena de valor
13 **02.4** Recursos y activos estratégicos
14 **02.5** Masisa en la industria
15 **02.6** Contribución económica y valor generado

03

ESTRATEGIA Y CREACIÓN DE VALOR DE LARGO PLAZO 18
03.1 Orientación estratégica, propósito y enfoque de largo plazo 19
03.2 Integración de la Sostenibilidad en la Estrategia 21
03.3 Contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) 22
03.4 Estrategia de Inversiones 23
03.5 Planes de inversión 23

04

25 **CLIENTES Y MERCADO: TRANSFORMACIÓN COMERCIAL Y EXPERIENCIA**
27 **04.1** El cliente al centro: Propuesta de Valor de Masisa
27 **04.2** Tendencias de mercado y entorno competitivo
28 **04.3** Transformación del modelo comercial
31 **04.4** Productos y soluciones que transforman espacios
35 **04.5** Fortalecimiento del posicionamiento comercial
37 **04.6** Transformación comercial digital: Salesforce
41 **04.7** Experiencia del Cliente
41 **04.8** Marketing responsable, reputación y transparencia comercial
42 **04.9** Digitalización del proceso comercial y trazabilidad de pedidos

05

GOBERNANZA CORPORATIVA, ÉTICA Y GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS 45
05.1 Estructura de Gobierno Corporativo 45
05.2 Comités del Directorio y articulación con la Alta Dirección 51
05.3 Ética, Integridad y Canales de Denuncia 56
05.4 Sistema de cumplimiento y control interno 59
05.5 Sistema de Gestión Integral de Riesgos 63
05.6 Gestión de riesgos estratégicos: ESG y cambio climático 64

06

69 **RELACIONAMIENTO CON STAKEHOLDERS Y MATERIALIDAD**
70 **06.1** Enfoque de relacionamiento con grupos de interés
71 **06.2** Mecanismos de diálogo y gestión
73 **06.3** Análisis de doble materialidad
74 **06.4** Temas materiales prioritarios
75 **06.5** Integración en la estrategia y gestión del riesgo
75 **06.6** Coherencia con marcos y desafíos externos
76 **06.7** Compromisos y avances 2025

07

GESTIÓN SOCIAL: CONSTRUYENDO VALOR COMPARTIDO 78
07.1 Enfoque Masisa de gestión social 79
07.2 Gobernanza de la Gestión Social y Relación con Comunidades 82
07.3 Programa Puertas Abiertas 84
07.4 Centro Comunitario y Polideportivo Masisa 84
07.5 Programas de Salud Comunitaria y Adultos Mayores 86
07.6 Desarrollo económico local y Empleabilidad 87
07.7 Alianzas educativas y Formación para el Desarrollo Local 90
07.8 Indicadores de impacto social 92
07.9 Relación con Pueblos Indígenas y Gestión Preventiva 94

08

95 **COMPROMISO CON EL PLANETA: GESTIÓN AMBIENTAL Y CAMBIO CLIMÁTICO**
96 **08.1** Resumen Ejecutivo: Los grandes hitos 2025 Estrategia Ambiental Masisa
98 **08.2** Sistema de Gestión Medioambiental
100 **08.3** Gobernanza ambiental
102 **08.4** Gestión climática
111 **08.5** Gestión de recursos
117 **08.6** Biodiversidad y protección de los ecosistemas
121 **08.7** Economía circular y gestión de residuos
126 **08.8** Impacto ambiental de productos y análisis de ciclo de vida
128 **08.9** Cumplimiento ambiental

09

SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL 129
09.1 Cultura preventiva y visión del liderazgo 131
09.2 Protocolos y controles 132
9.3 Programas de conductas seguras y calidad de vida 135
09.4 Aprendizaje continuo: mejores KPIs, menores accidentes 136
09.5 Reconocimientos 138

10

139 **PERSONAS Y CULTURA AZUL: SISTEMA DE DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL**
140 **10.1** Gestión de Personas: sistema habilitador de ejecución
141 **10.2** Cultura organizacional – Cultura Azul como identidad
144 **10.3** Gestión del desempeño
145 **10.4** Formación y desarrollo de capacidades
148 **10.5** Diversidad, equidad y remuneraciones
150 **10.6** Innovación en atracción de talento, formación operativa y flexibilidad laboral – Cultura Azul en acción
151 **10.7** Cumplimiento laboral, estándares de protección del trabajo y beneficios
154 **10.8** Gestión de relaciones laborales
155 **10.9** Composición de los equipos - Indicadores consolidados de dotación y dinámica Laboral

11

CADENA DE SUMINISTRO SOSTENIBLE Y RESILIENTE 160
11.1 Hitos 2025: Resiliencia y optimización de la cadena de suministro 162
11.2 Modelo de compras 164
11.3 Evaluación y segmentación de proveedores 165
11.4 Certificaciones y trazabilidad del abastecimiento forestal 167
11.5 Debida diligencia y derechos humanos 168
11.6 Gestión logística y resiliencia de la cadena de suministro 169

12

172 **INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**
173 **12.1** Acerca de Masisa
174 **12.2** Propiedad y estructura de control
176 **12.3** Estructura organizacional de Masisa S.A.
177 **12.4** Sociedades, filiales y coligadas
192 **12.5** Marco legal y normativo
193 **12.6** Entidades reguladoras con atribuciones fiscalizadoras
194 **12.7** Asesores jurídicos
194 **12.8** Marcas, patentes y franquicias
195 **12.9** Alcance del reporte, metodología y marcos de referencia
196 **12.10** Índice de indicadores
198 **12.11** Tabla de indicadores SASB

13

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS 199
Informe de Auditoría Independiente 200
Estados Consolidados 207
Notas Explicativas 213



01 INTRODUCCIÓN



BLANCO

Mensaje del
Presidente del Directorio

Estimados accionistas, colaboradores, clientes, socios estratégicos y comunidades:

El año 2025 quedará registrado como uno de los años más complejos que ha enfrentado Masisa en su historia reciente. La Compañía debió desenvolverse en un contexto marcado por la confluencia de múltiples factores adversos, que pusieron a prueba su resiliencia y capacidad de adaptación. Este escenario fue abordado gracias al trabajo coordinado de los distintos equipos de la Compañía, lo que permitió adoptar decisiones oportunas y responsables para enfrentar los desafíos del período. A esta realidad, que puede entenderse como una confluencia de múltiples factores adversos, se añade un período prolongado de condiciones desfavorables para nuestra industria que afectan de manera simultánea a nuestros principales mercados.

En el ámbito nacional, la actividad económica mantuvo un bajo dinamismo a lo largo de todo el período, sin señales claras de recuperación. Mientras que el escenario internacional se vio agravado por un entorno particularmente complejo en el mercado de Estados Unidos, uno de los principales destinos de exportación de la Compañía. La significativa presión sobre precios y volúmenes, junto con la elevada incertidumbre asociada a la aplicación de aranceles y a condiciones financieras restrictivas derivadas de tasas de interés persistentemente altas, afectaron negativamente los niveles de inversión y la demanda por parte de los clientes. Este contexto exigió a Masisa actuar con prudencia, claridad estratégica y un foco permanente en la sostenibilidad de largo plazo.

Frente a un contexto que continuó caracterizado por una demanda significativamente reducida, Masisa reforzó su planificación operativa con el objetivo de optimizar el uso de su capacidad productiva. Paralelamente, mantuvo un estricto control de costos, resguardando la continuidad operacional en un entorno desafiante. En línea con una estrategia financiera prudente, la Compañía priorizó la protección de su posición



Andreas Eggenberg
Presidente del Directorio
Masisa S.A.

de liquidez, asegurando el cumplimiento oportuno de todas sus obligaciones y ejecutando inversiones acotadas y cuidadosamente priorizadas, sin afectar el normal desarrollo de sus operaciones. Este enfoque responde tanto a las condiciones del mercado como a la necesidad de preservar la flexibilidad financiera, resguardando al mismo tiempo la sostenibilidad y proyección futura de la organización.

En este contexto, la Compañía tomó decisiones complejas, siempre desde una perspectiva responsable y consciente de su impacto. Durante 2025 se llevó a cabo un proceso de adecuación y reorganización interna, enfocado en alinear la estructura organizacional con las condiciones del entorno y los desafíos del negocio. Estas decisiones se implementaron con franqueza, respeto y responsabilidad, asegurando en todo momento un trato coherente con los valores que han guiado históricamente a Masisa.

Asimismo, el significativo respaldo y la confianza demostrada por los acreedores financieros durante el proceso de reestructuración de la deuda resultaron fundamentales para fortalecer la base financiera de la Compañía y generar las condiciones necesarias para enfrentar 2026 con mayores niveles de estabilidad y flexibilidad. Este proceso permitió ordenar la estructura financiera y otorgar el espacio requerido para seguir avanzando en las iniciativas estratégicas de la Compañía. Esto, en paralelo con las gestiones impulsadas por el accionista controlador orientadas a la incorporación de uno o varios socios estratégicos, mediante un aumento de capital u otras iniciativas para fortalecer la posición financiera de la empresa, en un contexto en que se espera una gradual estabilización de los mercados de destino.

En este contexto desafiante, resulta especialmente relevante destacar el compromiso y la confianza de nuestros clientes, socios comerciales y colaboradores de largo plazo, quienes han acompañado a la Compañía a lo largo de este período. Gracias al trabajo conjunto y a relaciones construidas sobre bases de confianza y colaboración, ha sido posible enfrentar conjuntamente un entorno particularmente exigente, avanzando en los ajustes necesarios para proyectar el negocio hacia el futuro.

El firme compromiso y la confianza demostrada por nuestros proveedores han sido especialmente relevantes durante este período. Hemos fortalecido relaciones de colaboración basadas en una visión compartida de largo plazo, lo que ha permitido ir ajustando los ciclos comerciales y las condiciones de abastecimiento en función del entorno. Nuestros proveedores, socios estratégicos de Masisa, han mostrado una valiosa disposición para acompañar a la Compañía en este proceso, contribuyendo a optimizar la gestión del capital de trabajo y a mantener la continuidad operacional en el contexto previamente descrito.

Durante 2025 ratificamos nuestro enfoque en una gestión responsable y sostenible, priorizando en todas nuestras áreas la seguridad de las personas, el desempeño ambiental y el diálogo abierto con los actores sociales. Como resultado de lo anterior, Masisa forma parte por tercer año consecutivo del Sustainability Yearbook 2026 de S&P Global, dentro del sector paper & forest products, dentro de un universo de más de 9.200 empresas en la Corporate Sustainability Assessment (CSA) 2025. Seguiremos avanzando en la construcción de un futuro donde el crecimiento económico y la generación de impacto positivo para el planeta se desarrollen de forma armónica.

Quiero expresar un sincero agradecimiento a nuestros colaboradores, clientes, proveedores, accionistas, comunidades y demás grupos de interés por la confianza y el compromiso demostrado durante este período desafiante. En un entorno de alta incertidumbre, su apoyo ha sido fundamental para que Masisa continúe avanzando con responsabilidad, coherencia y visión de largo plazo.

Miramos hacia adelante con realismo y confianza. Las decisiones adoptadas y los esfuerzos realizados en el año han fortalecido la capacidad de adaptación de la Compañía y permiten proyectar un nuevo ciclo con bases más sólidas. Con una visión de largo plazo, Masisa está muy preparada para cosechar los frutos de lo sembrado con nuestra estrategia comercial ganadora, y reafirma su compromiso con la creación de valor sostenible para todos sus grupos de interés.

Atentamente,

Andreas Eggenberg
Presidente del Directorio
Masisa S.A.

Mensaje del Gerente General



Alejandro Carrillo
Gerente General

Estimados accionistas, colaboradores, clientes, proveedores y socios estratégicos:

El año 2025 estuvo marcado por un entorno externo particularmente complejo, caracterizado por una mayor presión sobre los niveles de precios que la observada en años anteriores, ajustes adicionales en la demanda y un escenario geopolítico incierto. A esto se sumó la incorporación de medidas arancelarias imprevistas que impactaron aún más la demanda. Estos factores incidieron de manera relevante en el desempeño de la Compañía y en las condiciones de operación del negocio.

En este contexto, nuestra gestión se orientó a abordar de manera oportuna los principales desafíos del período, con foco en resguardar la continuidad operacional y fortalecer la capacidad de adaptación de la Compañía, sin perder de vista las definiciones estratégicas de mediano y largo plazo.

A nivel operativo, Masisa implementó mejoras en la planificación productiva, la coordinación logística y la gestión de abastecimiento, orientadas a reducir dependencias críticas y fortalecer la continuidad del negocio frente a escenarios de disrupción. En este ámbito, destacó el fortalecimiento de la cadena de suministro, mediante la flexibilización y optimización de rutas, la diversificación de operadores logísticos y el rediseño de procesos de abastecimiento, incorporando aprendizajes de períodos anteriores.

Durante el año implementamos medidas concretas orientadas a adecuar la estructura operativa a los menores niveles de demanda en mercados clave. Esto implicó optimizar las capacidades productivas en las plantas, con foco en la productividad y el control de costos, así como realizar mejoras de proceso para asegurar una operación más eficiente y consistente con el nivel de actividad. Todo ello, bajo un enfoque de disciplina en la ejecución y priorización de iniciativas con impacto directo en la sostenibilidad del negocio.

En línea con el fortalecimiento de nuestra gestión comercial y la integración de información a nivel de Compañía, durante el año avanzamos en la implementación de Salesforce como plataforma central de gestión de clientes. Su incorporación representó un avance relevante, al permitir centralizar la información, mejorar la visibilidad de oportunidades y automatizar procesos clave, facilitando una gestión más eficiente y una mejor coordinación entre áreas. A su vez, la plataforma fortaleció la toma de decisiones mediante el acceso a información oportuna y basada en datos, mejorando la capacidad de respuesta y contribuyendo a una gestión más integrada, en línea con la evolución del modelo de negocio de la Compañía.

En paralelo, progresamos en la consolidación del esquema de venta directa y en el fortalecimiento de la relación con clientes e importadores en mercados de Latinoamérica, mediante una propuesta comercial que combina productos commodity con soluciones de mayor valor agregado. Esto permitió avanzar en la mejora de la estructura de márgenes y en el desarrollo de relaciones comerciales de mayor especialización.

El contexto enfrentado también implicó tomar decisiones difíciles que se tradujeron en la salida de personas valiosas que fueron parte del desarrollo de Masisa. Somos conscientes del impacto que estas decisiones tienen tanto a nivel humano como organizacional.

El equipo que permanece ha debido asumir mayores desafíos y responsabilidades en un entorno exigente. A pesar de ello, hemos visto un fuerte compromiso y capacidad de adaptación, lo que nos permite enfrentar el período con una organización más ágil, flexible y preparada para los desafíos futuros, con la convicción de que estamos sentando las bases para una recuperación sostenible.

Por otra parte, durante el segundo trimestre del año se inició un proceso de diálogo y negociación con los acreedores financieros, en un contexto en el que cada vez era más desafiante el cumplimiento de las obligaciones en los términos originalmente pactados. Desde ese momento, se trabajó de manera activa y transparente con los principales acreedores, incluyendo bancos locales e internacionales, BID Invest y tenedores de bonos, con el objetivo de construir una solución que permitiera resguardar la continuidad del negocio.

Este proceso, que se extendió hasta enero de 2026, implicó un esfuerzo significativo de coordinación y negociación. El 9 de diciembre se suscribió un acuerdo marco con los principales acreedores; posteriormente, el 12 de diciembre se concretó el canje de los Bonos Serie L por los Bonos Serie O; y, finalmente, el 15 de enero de 2026 se materializaron los contratos y modificaciones con acreedores bancarios, tanto de corto como de largo plazo, junto con BID Invest.

La reestructuración alcanzada otorga a Masisa el espacio necesario para avanzar en su recuperación y fortalecer su posición de caja, en un contexto en que el grupo controlador se encuentra impulsando un proceso de incorporación de un socio estratégico que contribuya a consolidar su desarrollo futuro. Este acuerdo no solo refleja la disposición de los acreedores a acompañar a la Compañía en este proceso, sino también la confianza en su modelo de negocio y en la gestión que se ha venido impulsando.

Es fundamental destacar el compromiso y la resiliencia de los colaboradores de Masisa, quienes han demostrado una capacidad extraordinaria de adaptación, manteniendo el foco en la continuidad operacional y en el cumplimiento de los objetivos. Este esfuerzo colectivo ha sido clave para sostener la operación y avanzar en las distintas iniciativas estratégicas de la Compañía. Asimismo, hemos continuado profundizando en materias ESG, integrando criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo en las decisiones y procesos, convencidos de que estos pilares son esenciales para asegurar un desarrollo sostenible en el largo plazo.

En su conjunto, las acciones desarrolladas durante 2025 reflejan un foco claro en fortalecer la capacidad de ejecución de Masisa, sostener la operación en un entorno exigente y seguir preparando a la Compañía para competir con una propuesta de mayor valor y una base operativa más resiliente.
Quiero agradecer especialmente a nuestros colaboradores por su compromiso, resiliencia y dedicación, que han sido fundamentales para enfrentar los desafíos del período, así como a nuestros clientes, proveedores, acreedores y accionistas por el apoyo y la confianza demostrados durante este proceso.
Mirando hacia adelante, continuaremos avanzando con disciplina en nuestras prioridades estratégicas, fortaleciendo nuestra posición financiera y profundizando nuestra gestión en materias ambientales, sociales y de gobierno corporativo, como parte integral de la forma en que operamos y generamos valor sostenible en el tiempo. Con una organización más enfocada, resiliente y alineada, confiamos en nuestra capacidad para consolidar la recuperación y proyectar el desarrollo futuro de la Compañía.

Atentamente,

Alejandro Carrillo
Gerente General
Masisa S.A.

Hitos
Masisa 2025

SELLO AZUL - ACUERDO DE PRODUCCIÓN LIMPIA (APL):

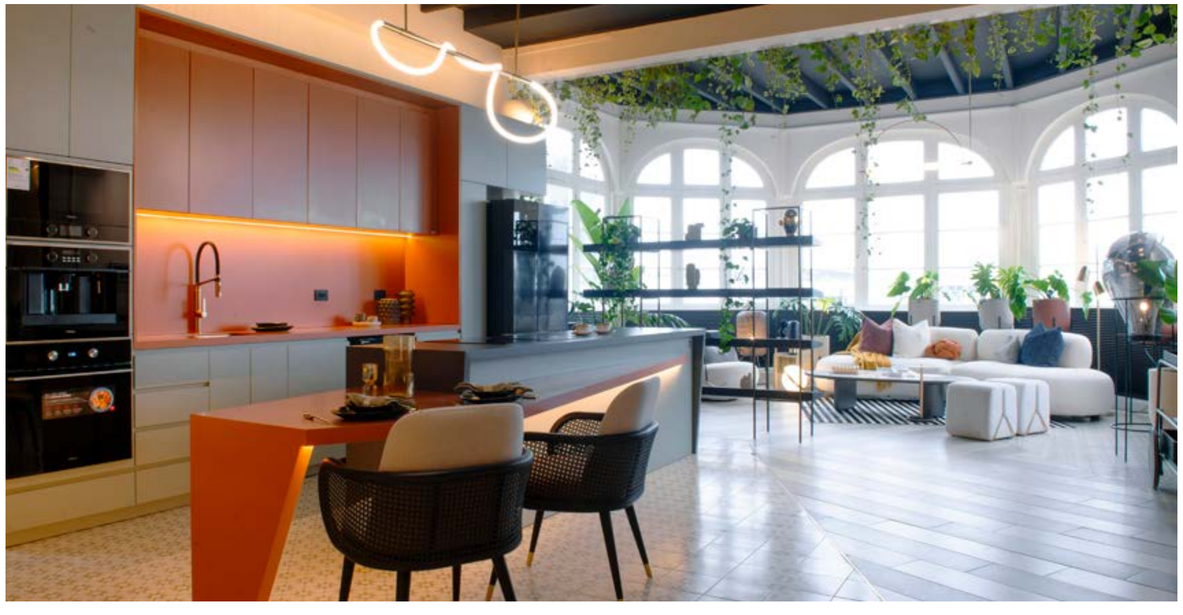
En enero de 2025, la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático (ASCC) de Corfo otorgó este reconocimiento a las plantas de Mapal y Cabrero en Chile. La empresa cumplió con el 100% de las metas del acuerdo "Transición a la Economía Circular", destacando por la reducción en el consumo de agua y la gestión eficiente de residuos.

S&P GLOBAL SUSTAINABILITY YEARBOOK 2025:

Masisa fue incluida en el prestigioso anuario de sostenibilidad de Standard & Poor's. Fue distinguida como "Sustainability Mover" (Impulsor de la Sostenibilidad) en su industria, reconociendo su avance significativo en criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

DOW JONES SUSTAINABILITY MILA PACIFIC ALLIANCE INDEX:

En abril de 2025, se ratificó su posición como una de las empresas más comprometidas de la región, ocupando el 4° lugar mundial dentro de su categoría industrial con una calificación de 72/100.



Masisa mantuvo posiciones de vanguardia en el monitor de reputación más importante de Iberoamérica:

Merco Empresas Chile 2025:
Obtuvo el 3er lugar en el ranking sectorial de la industria forestal 2025.

Merco Talento Chile 2025:
También alcanzó el 3er lugar en su sector como una de las mejores empresas para atraer y retener talento en el país.

Aunque no son premios en el sentido tradicional, la empresa fue reconocida como referente de diseño e innovación en importantes plataformas:

IBS 2025 (International Builders' Show):
Reconocimiento por su propuesta de diseño y soluciones para interiores en la feria de construcción más grande de Estados Unidos.

Ranking Empresarial 2025 (Basado en reportes CMF):
Masisa fue destacada como una de las empresas con mejor desempeño en transparencia y gestión ESG según los indicadores reportados a la Comisión para el Mercado Financiero.

DESTACADOS FINANCIEROS

US$271
millones fueron los ingresos generados por la compañía durante 2025. Del total de ingresos un 40% proviene de ventas a EEUU y un 35% al mercado nacional.

6%
fue la reducción de gastos en 2025 gracias a un exigente plan de eficiencia en costos y gastos de Administración y Ventas respecto al año anterior.

Stock de deuda financiera bruta estable en torno a
US$122 millones

Exitoso proceso de reestructuración financiera por US$88,0 mm, cuyo acuerdo con los acreedores fue suscrito en diciembre de 2025 y se implementó en su totalidad en enero de 2026, fortaleciendo la estructura de capital de Masisa y otorgando mayor flexibilidad para enfrentar un escenario económico debilitado, mientras el grupo controlador continúa avanzando en el proceso de incorporación de un socio estratégico, en el marco del proceso de M&A.

02
MASISA HOY:
QUIÉNES SOMOS Y CÓMO CREAMOS VALOR

ROJO COLONIAL

2. Masisa hoy: Quiénes somos y cómo creamos valor

[NCG 519 2.2 - NCG 519 2.3.4.(3.b) - NCG 519 6.1.ii – NCG 519 6.2.ii – NCG 519 6.2.v - NCG 519 6.4.i - NCG 519 6.4.iii]

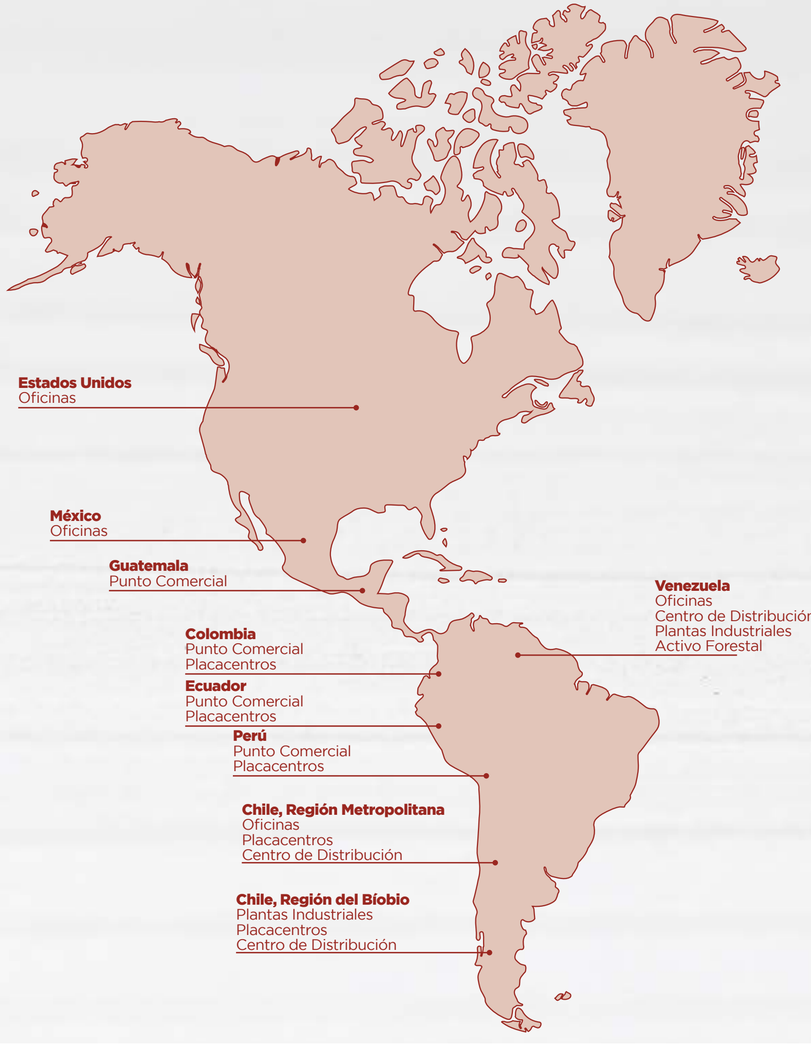
02.1 Quiénes somos y dónde operamos

Masisa es una empresa industrial de alcance regional, especializada en la producción y comercialización de tableros de madera y en el desarrollo de soluciones de valor agregado - muebles y revestimientos. La Compañía atiende a sus clientes en América Latina y Estados Unidos, apoyada en una plataforma integrada de capacidades industriales, comerciales y logísticas.



Presencia internacional





725
Clientes

27
Mercados

94
Placacentros

Evolución del modelo de negocio (2017–2024)

[NCG 519 2.2]

Los hitos claves del proceso de transformación del modelo de negocio que dan muestra de la evolución estratégica de Masisa, están marcados por la transición desde un enfoque centrado en productos commodities hacia soluciones de mayor valor agregado, la desinversión en activos no estratégicos y la consolidación de un modelo comercial orientado al cliente y a la venta directa.



2017
Inicio del proceso de transformación de la estrategia corporativa y del modelo de negocios.

2018
Materialización de la venta de activos no estratégicos y reducción progresiva de la deuda financiera.

2019
Continuación de la venta de activos, junto con la reducción de deuda financiera y la redefinición de la presencia regional.

2020
Venta de activos forestales no estratégicos y culminación del proceso de reducción de la deuda financiera. Ejecución de la estrategia orientada al valor agregado.

2021
Impulso a la innovación comercial y fortalecimiento del portafolio hacia productos de mayor valor agregado.

2022
Consolidación del modelo comercial con foco en valor agregado.

2023
Finalización del proceso de venta de activos forestales no estratégicos.

2024
Venta de activo no estratégico e implementación del modelo de venta directa.

2025

Durante 2025, Masisa consolidó avances relevantes en el proceso de reestructuración de sus pasivos financieros, con el objetivo de fortalecer su liquidez y enfrentar con mayor resiliencia el complejo entorno económico de los mercados en los que participa, el cual se profundizó durante el ejercicio. Todo ello en el contexto de la búsqueda, por parte del accionista controlador, de un inversionista y/o socio estratégico que contribuya a robustecer su situación financiera.

Dow Jones Sustainability

En materia de sostenibilidad, por primera vez en su historia, la Compañía fue seleccionada para integrar el índice Dow Jones Sustainability Index MILA, reconocimiento que refleja su sólido compromiso con la responsabilidad ambiental, social y de gobierno corporativo.

02.2 Enfoque en Soluciones y Creación de Ambientes

[NCG 519 6.2.v]

Masisa ofrece un portafolio de soluciones orientado a la creación y transformación de ambientes con fines residenciales, comerciales e institucionales, integrando diseño, funcionalidad, calidad y desempeño en sus productos. Esta propuesta le permite responder de manera flexible a las necesidades de arquitectos, diseñadores, fabricantes y clientes finales en diversos mercados donde participa.

Su oferta comprende una amplia gama de tableros y soluciones complementarias para aplicaciones en mobiliario, revestimientos, interiores y espacios de trabajo combinando atributos técnicos y estéticos, alineados con las tendencias de diseño, la eficiencia en el uso de materiales y los estándares de calidad exigidos por cada segmento.

Este enfoque basado en soluciones constituye un elemento diferenciador del modelo de negocios, fortaleciendo las relaciones comerciales de largo plazo y consolidando el posicionamiento competitivo de la Compañía en la industria. Los detalles sobre los productos y soluciones de Masisa se presentan en profundidad en el Capítulo 4.

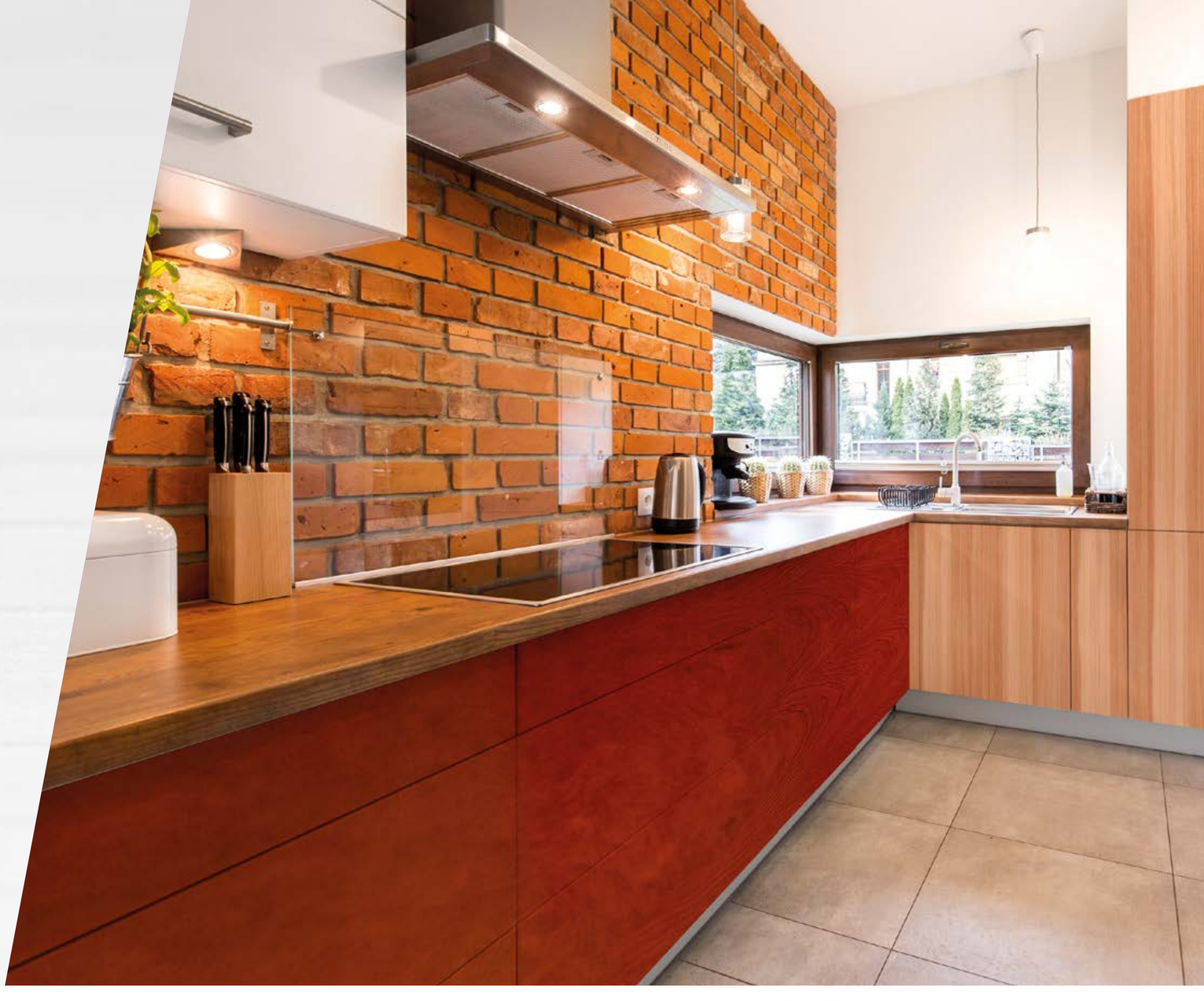
MARCA CORPORATIVA:

MASISA®

MARCAS COMERCIALES:

Placacentro MASISA®

MASISA | design center®



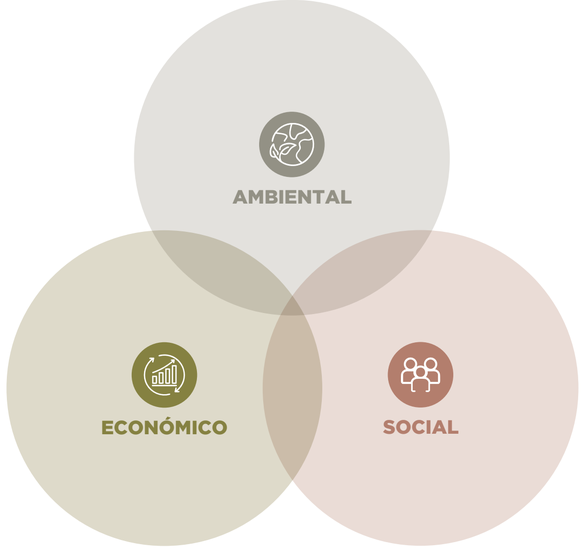
02.3 Modelo de negocio y cadena de valor

El modelo de negocio de Masisa se estructura a partir de una cadena de valor integrada que abarca el diseño de soluciones, el abastecimiento responsable de materias primas, los procesos industriales, la comercialización y la relación con sus clientes. Este modelo busca asegurar eficiencia operacional, consistencia en la calidad de los productos y una operación alineada con estándares ambientales y sociales.

Masisa opera bajo un esquema de producción y distribución que le permite atender distintos mercados de manera competitiva, optimizando recursos y gestionando sus operaciones con una visión de largo plazo. La cadena de valor incorpora criterios de eficiencia, control y mejora continua, permitiendo enfrentar contextos de mercado exigentes y adaptarse a distintos escenarios.

En este marco, la compañía articula sus actividades a través de procesos clave y capacidades organizacionales que soportan el funcionamiento del negocio y la entrega de soluciones a sus clientes.

Modelo de triple impacto



La definición de prioridades estratégicas, los objetivos de crecimiento y la integración de la sostenibilidad en el modelo de negocio se desarrollan en el Capítulo 03 de esta Memoria Integrada.



02.4 Recursos y activos estratégicos

La resiliencia de Masisa se sustenta en un conjunto de recursos y activos estratégicos que trascienden la infraestructura productiva. Las capacidades de sus equipos, el conocimiento técnico acumulado, su cultura organizacional y los sistemas de gestión constituyen pilares esenciales para la operación y la toma de decisiones.

Desde 2018, la Compañía ha impulsado la consolidación de una cultura organizacional “Azul”, orientada a fortalecer la colaboración, la coherencia en la gestión y un liderazgo basado en responsabilidad, respeto y compromiso con los resultados.

CAPACIDAD INSTALADA

Masisa cuenta con dos 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 el recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, y 21.000.000 m^2 anuales para el pintado de tableros. Además, tiene una capacidad instalada de 275.000 m^3 anuales para la fabricación de molduras y 210.000 m^3 anuales de madera aserrada.

Propiedades e instalaciones

[NCG 519 6.4.i – NCG 519 6.4.iii]

DOMICILIOS

Chile:
- Av. Apoquindo 3650, piso 10, Las Condes, Santiago.
  Arrendada

Venezuela:
- Av. Venezuela, Edif. Torre Oriental de Seguros, piso 5, Urbanización El Rosal, Municipio Chacao, Estado Miranda, Código Postal 1060.
  Arrendada
- Puerto Ordaz: Calle Cuchiveros, Torre Balear, Piso 2, oficina 21 y 22 · Piso 5, Oficina 52 Alta Vista Norte, Puerto Ordaz.
  Arrendada

Estados Unidos:
- 3105 Creek side Village Drive, Suite 701, Kennesaw, GA 30144
  Arrendada

Colombia:
- Cl. 102 A # 47 A 09, Bogotá, DC.
  Arrendada

Perú:
- Calle Andrés Reyes Nro. 360, Oficina 201-B, Distrito de San Isidro, Lima.
  Arrendada

Ecuador:
- Avenida Rodrigo Chávez y Juan Tanca Marengo, Parque Empresarial Colón, edificio empresarial 2, piso 3, oficina 308.
  Arrendada

México:
- Republica Del Salvador #332 Col. Panamericana, Chihuahua, Chih., México Cp 31210.
  Arrendada

PLANTAS INDUSTRIALES

Chile:
- División Tableros y Maderas
  Ruta 146 Km N° 2015 Cabrero
  Propia
- Planta Mapal Calle 1 Norte N° 575, camino a Coronel, San Pedro de la Paz, Concepción.
  Arrendada

Venezuela:
- Macapaima Carretera Nacional Los Barrancos, Vía Palital, Zona Industrial.
  Propia

- Macapaima Municipio Independencia, Estado Anzoátegui.
  Propia

PLACACENTROS

Chile:
- Sucursal San Bernardo: Gran Avenida José Miguel Carrera 13.315 San Bernardo, Santiago.
  Arrendada
- Sucursal Concepción: Ongolmo 1889 Concepción.
  Arrendada

CENTROS DE DISTRIBUCIÓN Y BODEGAS

Chile:
- **Cintac**
  Bodega 4A, Camino a Coronel n°5580, San Pedro de la Paz,
  Arrendada
- **Bodegas Santiago**
  El Barrancon 8823, San Bernardo, Santiago.
  Arrendada
- **Bodega Ext. Cabrero Cruce**
  Ruta 146, Km 0, Cabrero.
  Arrendada
- **Bodega Membrillar**
  O-616, Lote 1, Sector Membrillar, Cabrero.
  Arrendada
- **Bodega Mega**
  Ruta 146, Km 1, Cabrero.
  Arrendada
- **Bodega Logística Mapal**
  Camino a Coronel Km 10, San Pedro de la Paz, Región del BioBio, Chile
  Propia
- **Bodega Logística Cabrero**
  Ruta 146 N°2015, Cabrero, Región del BioBio, Chile
  Propia
- **Contopsa**
  Av. Cervantes n° 50, sector Arenales, Talcahuano, Chile
  Servicio Almacenaje
- **Bodega Ecolog**
  Parque Industrial Michaihue, 110, San Pedro de la Paz, Provincia de Biobío 4130000.
  Servicio Almacenaje
- **DPW Logistic Biobío (Madesal)**
  Ruta 150, KM 6,3 Camino a Penco
  Servicio Almacenaje
- **Sitrans Thno**
  Av. Rocoto 2000, Talcahuano Biobío
  Servicio Almacenaje
- **Puerto Lirquén**
  David Quiroga 81, Lirquen, Penco, Concepcion, Biobío.
  Servicio Almacenaje
- **PCO**
  Parque Industrial Escuadron N°2 Lote 11-12 Manzana D
  Servicio Almacenaje
- **D&C**
  Av. La Marina #701, San Vicente Talcahuano
  Servicio Almacenaje
- **Puerto Coronel**
  Op Internas: Av. Carlos Prats N°40 Coronel, Región del Biobío, Chile.
  Servicio Almacenaje
- **Agunsa**
  Op Internas: Fundo El Manco s/n, Coronel
  Servicio Almacenaje
- **Conpac-Medlog**
  Op Externas: Avda Parque Industrial, Cerro San Francisco 936, Coronel, Biobío
  Servicio Almacenaje

Venezuela:
- Macapaima Carretera Nacional Los Barrancos, Vía Palital, Zona Industrial Macapaima, Municipio Independencia. Estado Anzoátegui
  Propia

02.5 Masisa en la industria

[NCG 519 6.1.ii]

La industria en la que opera Masisa ha enfrentado un período prolongado de menor actividad, marcado por mercados deprimidos y una creciente presión competitiva. Este escenario ha reforzado la necesidad de adoptar modelos de negocio más flexibles, eficientes y orientados al valor agregado.

En este contexto, la Compañía se ha enfocado en la búsqueda de oportunidades a través de soluciones de mayor valor en su portafolio, desarrollando capacidades comerciales y cercanía con el cliente para responder cuando el ciclo comience a recuperarse hacia el mediano plazo.

02.6 Contribución económica y valor generado

La generación y distribución de valor económico de Masisa reflejó las condiciones del mercado y el desempeño financiero del ejercicio.

La información que se presenta a continuación evidencia la composición del valor económico generado y distribuido en 2025, permitiendo comprender cómo la Compañía administró sus recursos en un año de resultados exigentes, en el que la gestión financiera disciplinada, el cumplimiento oportuno de obligaciones y el manejo prudente de la liquidez fueron elementos centrales para sostener la operación y resguardar la continuidad del negocio.

INGRESOS Y RESULTADOS OPERACIONALES

Los ingresos por actividades ordinarias alcanzaron US$271,4 millones, en un contexto de menor dinamismo en los principales mercados de la Compañía, particularmente Estados Unidos y Chile, junto con una sostenida presión en precios.

El EBITDA acumulado se ubicó en US$9,8 millones, en comparación con US$15,9 millones en 2024, reflejando el impacto de la menor demanda y una menor absorción de costos fijos, en un contexto de menor utilización de las capacidades productivas.

En términos de costos, el costo de ventas alcanzó US$246,9 millones, lo que representa una disminución de 4,7% respecto a 2024, explicado principalmente por un menor volumen de producción. La ganancia bruta se situó en US$24,6 millones.

En paralelo, los costos de distribución alcanzaron US$12,7 millones, con una disminución de 17,0%, mientras que los gastos de administración totalizaron US$26,4 millones, con una caída de 6,0%, reflejando la ejecución de planes de eficiencia y un estricto control de gastos.

Por su parte, el resultado de otros ingresos y gastos registró un efecto neto de US$3,5 millones, incorporando impactos no recurrentes y ajustes provenientes de períodos anteriores.

Estructura de deuda y liquidez

La deuda financiera de Masisa se compuso en 51,6% de créditos bancarios y 48,4% de deuda de mercado de capitales, alcanzando una deuda financiera neta de US$102,2 millones.

Reducción del endeudamiento

La Compañía alcanzó un leverage de 0,55x al cierre del período.

Reestructuración financiera

Se ejecutó un proceso de reestructuración por US$88,9 millones, incluyendo el canje del Bono Serie L por la Serie O, otorgando mayor plazo para enfrentar compromisos financieros.

Plan de inversiones 2026

Se aprobó un plan entre US$8 y US$12 millones, orientado a eficiencia operativa y continuidad.

Inversiones 2025

Se ejecutaron inversiones por US$8,2 millones, enfocadas en mantención, eficiencia y sostenibilidad.

Se obtuvieron waivers financieros hasta marzo de 2026 y removieron vencimientos de corto plazo.





TRANSACCIONES EN MERCADOS BURSÁTILES

[NCG 519 2.3.4.(3.b)]

La empresa cuenta con 7.504 accionistas registrados, incluyendo a empresas de depósito y/o custodia de valores. Masisa cuenta con una única serie de acciones y no ha emitido otro tipo de valores.

Transacciones bursátiles trimestrales 2023-2025

Trimestre	Transacciones (acciones)	Transacciones (CLP)	Precio Medio (CLP)
4º trimestre 2025	176.733.526	2.901.322.979	16,41
3er trimestre 2025	127.161.938	1.885.485.912	14,84
2º trimestre 2025	135.152.510	1.899.748.739	14,05
1er trimestre 2025	116.766.626	1.660.233.667	14,23
4º trimestre 2024	70.402.908	1.104.735.502	15,67
3er trimestre 2024	85.326.052	1.524.471.029	17,87
2º trimestre 2024	120.973.259	2.391.008.963	19,76
1er trimestre 2024	235.473.301	4.302.053.714	18,28
4º trimestre 2023	182.189.729	3.189.874.889	17,52
3er trimestre 2023	282.188.532	5.873.614.884	20,79
2º trimestre 2023	230.907.293	5.622.118.547	24,29
1er trimestre 2023	243.145.657	9.085.602.485	37,34

La presencia bursátil promedio registrada durante el año 2025, por las acciones de Masisa S.A. es la siguiente:

26% 4º Trimestre 2025

17,6% 3er Trimestre 2025

17,4% 2º Trimestre 2025

18,3% 1er Trimestre 2025

GESTIÓN TRIBUTARIA TRANSPARENTE Y RESPONSABLE

Masisa mantiene un enfoque responsable y transparente en la gestión de sus obligaciones tributarias, coherente con su compromiso de generar valor sostenible. Este enfoque se refleja en la divulgación clara de la información relevante, incluyendo el reporte tributario, la tasa efectiva de impuestos y las principales actividades que sustentan la generación de resultados.

La empresa cumple con la normativa fiscal vigente en todas las jurisdicciones donde opera, tanto en su forma como en su propósito. No transfiere valor hacia jurisdicciones de baja tributación ni emplea estructuras carentes de sustancia económica. Las transacciones entre partes relacionadas se realizan conforme al principio de plena competencia, y la empresa descarta el uso de mecanismos destinados a la evasión o elusión indebida de impuestos.

La política tributaria de Masisa es revisada y aprobada por el Directorio, quien supervisa su adecuada implementación, asegurando que la gestión fiscal se mantenga alineada con estándares de integridad, transparencia y buen gobierno corporativo.

Informe Fiscal por País (MUS$)

Concepto	Chile[1]	Perú[2]	EE.UU.[3]	Ecuador[4]	Colombia[5]	Otros[6]	Total
Ingresos	267.811	293	2.367	380	440	129	271.420
Beneficio (Pérdida) antes de impuestos	-25.926	-139	365	-175	-1.661	36	-27.500
Impuesto sobre la renta acumulado (año actual)	-562	0	-188	-19	0	-55	-824
Impuesto sobre la renta pagado	0	0	-	0	0	0	0

1 Masisa Forestal SpA, Masisa Partes y Piezas S.A., Masisa Capital Venture SPA (Scaleup SPA, Eligemadera SPA, Rootman SPA, Formo SPA).
2 Masisa Maderas y Sintéticos del Perú S.A.C.
3 Masisa Holding USA, Millwork & Door sales Group LLC.
4 Masisa Ecuador S.A.
5 Placentarcos Masisa Colombia S.A.S., Masisa Colombia S.A.
6 Venezuela (Fibronova C.A., Andinos C.A.,Corporación Forestal Imataca C.A., Corporativo Forestal Guayamure C.A., Terranova Venezuela S.A., Coforven S.A.), Panamá (Masisa Overseas S.A., Terranova Panamá S.A.), México (Forestal Terranova México S.A. de C.V.), Brasil (Masisa Madeiras Ltda., Masisa Brasil Emprendimentos Florestais Ltda.).

TASA EFECTIVA DE IMPUESTOS

La tasa efectiva de impuestos de Masisa es inferior a la de la industria de materiales y productos forestales, debido a las pérdidas netas registradas durante el período. Estas pérdidas se explican principalmente por la incertidumbre en el mercado de Estados Unidos y por la materialización de aranceles en este pais desde octubre de 2025.

Cabe resaltar que Masisa dispone de un activo por impuestos derivado de sus desinversiones, lo cual le permitiría reducir impuestos en caso de obtener resultados positivos.

Para más detalles, se recomienda consultar los estados financieros consolidados de 2025.

	2023	2024	2025
Ganancias antes de impuestos	-28.783	-15.610	-27.500
Impuestos reportados	-513	-466	-824
Tasa reportada	-1,80%	-2,90%	-2,9%
Impuestos en efectivo	-513	-466	-824
Tasa de impuestos en efectivo	-1,80%	-2,90%	-2,9%



03 ESTRATEGIA Y CREACIÓN DE VALOR DE LARGO PLAZO

AZUL ACERO



3.0 Estrategia y creación de valor de largo plazo

ESTRATEGIA Y CREACIÓN DE VALOR DE LARGO PLAZO

03.1 Orientación estratégica, propósito y enfoque de largo plazo

[NCG 519 2.1]

EL PROPÓSITO DE MASISA

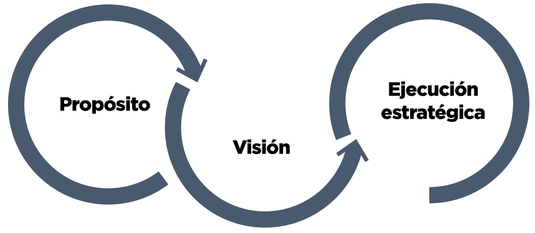
Contribuir a la mejora de la vida de las personas a través del desarrollo de productos y soluciones para los espacios que habitan y utilizan, integrando diseño, calidad y criterios de sustentabilidad. Este propósito orienta la forma en que la compañía apoya los proyectos y aspiraciones de sus clientes, colaboradores, inversionistas y comunidades en los distintos mercados donde opera.

En coherencia con este marco, la misión de la compañía se expresa en una gestión diaria enfocada en el desarrollo de soluciones innovadoras, la eficiencia en la operación y la cercanía con los clientes, integrando criterios económicos, sociales y ambientales como parte de una forma responsable de hacer negocios.

LA VISIÓN DE MASISA

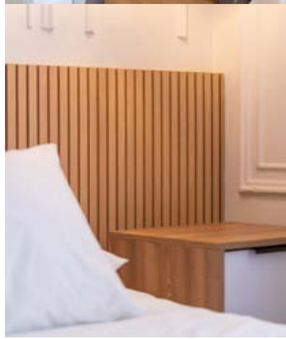
Consolidarse como una compañía capaz de generar un impacto positivo y duradero a través de sus soluciones, fortaleciendo su posición como referente en la transformación de espacios y en la creación de valor en el largo plazo. Esta visión reconoce el carácter cíclico de la industria y refuerza la importancia de una gestión resiliente, adaptable y orientada al futuro.

Este marco identitario define el sentido de largo plazo de Masisa y orienta la estrategia y el modelo de creación de valor que guían la toma de decisiones y orientan la asignación de recursos, la priorización de iniciativas en todos los niveles de la organización.









Marco estratégico y objetivos
a largo plazo de Masisa

La estrategia de la Compañía se estructura sobre los siguientes pilares que orientan la creación de valor sostenible en el mediano y largo plazo:

MASISA

1. EXCELENCIA OPERACIONAL Y OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS

Foco en maximizar el uso de las capacidades instaladas, mejorar la productividad y fortalecer la planificación en escenarios de demanda variable, asegurando disciplina en costos y resiliencia operativa. Desarrollo progresivo de mayores niveles de automatización y digitalización, tanto en las operaciones industriales como en los procesos de soporte, para mejorar la trazabilidad, reducir variabilidad operacional y elevar los estándares de calidad y seguridad.

2. DISCIPLINA FINANCIERA

Gestión prudente del endeudamiento, fortalecimiento de la liquidez y priorización de inversiones con retornos ajustados por riesgo, resguardando la sostenibilidad financiera y el acceso competitivo a fuentes de financiamiento.

3. DESARROLLO COMERCIAL MERCADOS CON MEJOR PERFORMANCE

Expansión en mercados estratégicos y reorientar productos a mercados con mayores márgenes de rentabilidad, profundización de relaciones con clientes clave y desarrollo de soluciones de mayor valor agregado.

4. SOSTENIBILIDAD, GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS Y CAPACIDADES ORGANIZACIONALES

La Compañía crea valor integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza en la toma de decisiones, fortaleciendo su responsabilidad social y competitividad. Su gestión de riesgos se basa en un enfoque sistemático que identifica y mitiga riesgos estratégicos, operacionales, financieros y reputacionales, reforzando la resiliencia ante cambios regulatorios y de mercado.

Además, reconoce que la sostenibilidad requiere una cultura organizacional sólida, orientada a la responsabilidad, integridad y mejora continua. El desarrollo de capacidades internas, el liderazgo y la gestión del cambio permiten ejecutar la estrategia, anticipar riesgos y consolidar ventajas competitivas sostenibles.

5. RESILIENCIA DEL MODELO DE NEGOCIO

La estrategia de Masisa ha sido diseñada para operar con disciplina en escenarios exigentes, preservando capacidades clave y manteniendo flexibilidad estratégica para capturar valor cuando el mercado inicie su fase de recuperación prevista hacia el mediano plazo.

La resiliencia del modelo se apoya en una gestión disciplinada, una estructura operativa flexible y una administración financiera prudente, que permiten sostener la continuidad del negocio y mitigar impactos derivados de la volatilidad del mercado. Estas decisiones han permitido a Masisa mantener su foco estratégico, resguardar su posición financiera y preparar las bases para capturar oportunidades futuras.

Habilitadores Estratégicos

Cultura y cambio organizacional, como base para la adaptación y la ejecución.

Innovación, orientada al desarrollo de soluciones y mejora continua del portafolio.

Competitividad, basada en eficiencia operativa, disciplina financiera y foco en productividad.

Sostenibilidad y gobierno corporativo, como condiciones para la continuidad operacional y la gestión responsable del negocio.



03.2 Integración de la Sostenibilidad en la Estrategia

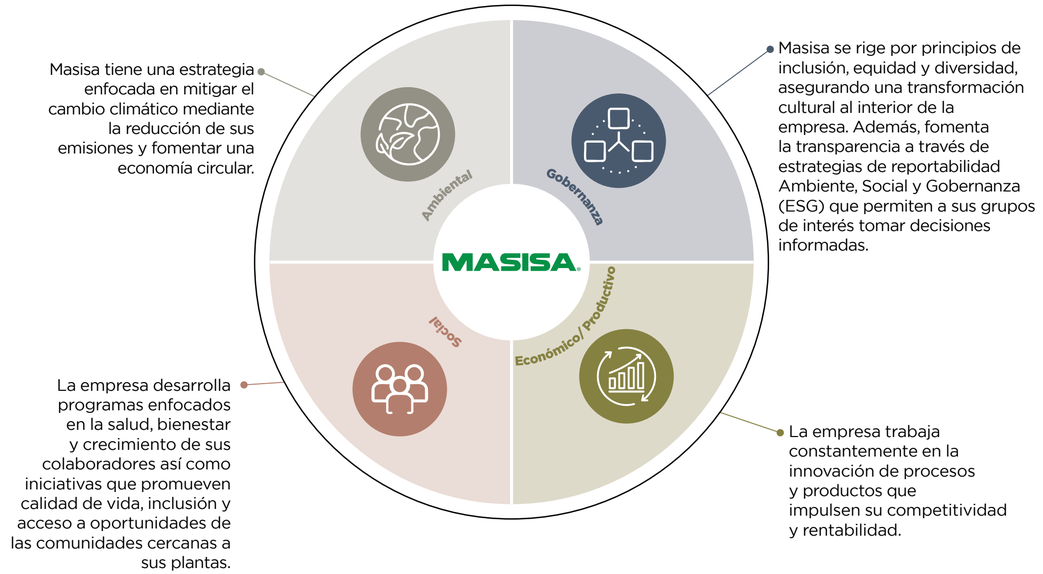
[NCG 519 9.1]

La sostenibilidad se integra en la estrategia de Masisa como un componente transversal de la toma de decisiones y de la gestión del negocio, y no como un eje aislado. Este enfoque reconoce que los aspectos ambientales, sociales, económicos y de gobernanza están interrelacionados y son fundamentales para la continuidad y el desempeño de largo plazo.

La integración de la sostenibilidad se refleja en la consideración sistemática de estos factores en el diseño del modelo de negocio, la gestión de riesgos, la relación con los grupos de interés y la ejecución de la estrategia. De esta manera, Masisa busca equilibrar la creación de valor económico con una gestión responsable de los impactos y oportunidades asociados a su operación.

Los desarrollos específicos en materia ambiental, social y de gobernanza se abordan en los capítulos correspondientes de esta Memoria Integrada.

Compromiso Global con el Progreso



03.3 Contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

[NCG 519 4.2]

La estrategia de Masisa contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible priorizados por la compañía, integrando estos desafíos globales en su modelo de gestión y en la forma en que desarrolla sus operaciones.

En el ámbito ambiental, la estrategia incorpora el uso eficiente de recursos, la gestión de impactos y la mejora del desempeño ambiental. En el ámbito social, se promueven prácticas orientadas al bienestar de las personas, la inclusión y el desarrollo de las comunidades con las que la compañía se relaciona. En el ámbito económico y productivo, se fortalece un modelo de negocio responsable y competitivo, mientras que en gobernanza se refuerzan la transparencia, la ética y la toma de decisiones informadas.

El detalle de estas contribuciones se presenta en los capítulos específicos de esta Memoria, donde se profundiza en iniciativas, programas y resultados.



AMBIENTAL

Cambio climático: Masisa declara su compromiso de desarrollar estrategias de reducción de emisiones para avanzar en su estrategia de eficiencia climática (ODS 13).
Economía circular: Desarrollar los cuatro pilares de la Hoja de Ruta en Economía Circular (ODS 12).
Gestión hídrica: Implementar un sistema que optimice el uso de agua y asegure la reutilización eficiente de efluentes (ODS 6).
Biodiversidad: Acciones alineadas con la Política de Biodiversidad para preservar ecosistemas clave (ODS 15).

SOCIAL

Programas de medicina preventiva y calidad de vida: Beneficiando a colaboradores como a comunidades (ODS 3).
Alianzas: Crear valor compartido a través de iniciativas público-privadas para fomentar el desarrollo local (ODS 17).
Desarrollo humano: Entrega de herramientas para potenciar la inclusión y el crecimiento comunitario (ODS 4).

GOBERNANZA

Diversidad y equidad: Promover la inclusión en todos los niveles operativos y asegurar la equidad de género (ODS 5).
Buenas prácticas de gobernanza: Fomentar la transparencia y el crecimiento sostenible en cada acción (ODS 16).
Reportabilidad ESG: Diseño de estrategias que permitan la toma de decisiones informadas a sus grupos de interés (ODS 10) basada en una reportabilidad transparente y alineada con los más altos estándares en divulgación de la información.

ECONÓMICO/PRODUCTIVO

Seguridad y salud ocupacional: Ser un referente en buenas prácticas dentro de la industria a través de programas de prevención, capacitación y promoción del bienestar (ODS 8).
Innovación: Diseñar proyectos que aumenten la competitividad sostenible (ODS 9).
Abastecimiento sostenible: Garantizar el uso responsable de recursos provenientes de fuentes no tradicionales (ODS 12).

03.4 Estrategia de Inversiones

[NCG 519 4.1]

Plan de Inversiones: Enfoque por Plazos

Corto Plazo:

Inversiones enfocadas en garantizar la continuidad operativa, preservando la capacidad de producción, la calidad y los tiempos de entrega. También aseguran el cumplimiento de estándares de seguridad y normativas medioambientales.

Mediano Plazo:

Iniciativas para optimizar procesos y mejorar la eficiencia operativa mediante tecnologías sostenibles que reduzcan costos y aumenten la competitividad.

Largo Plazo:

Proyectos destinados a innovar en productos de valor agregado, fortaleciendo el segmento premium y generando valor sostenible con bajo costo relativo y rápido retorno.



03.5 Planes de inversión

[NCG 519 4.3]

El plan de inversiones de Masisa para el 2025 estuvo alineado con el manejo responsable del flujo de caja y la continuidad operativa, priorizando proyectos que refuerzan el mantenimiento y aseguran altos estándares en sus procesos productivos. Masisa invirtió US$8,2 millones en proyectos de mantención, eficiencia y sostenibilidad en el 2025.

Cada año se realiza un análisis en función de las necesidades de inversión y mantenimientos de las plantas, las cuales son presentadas en el presupuesto y aprobadas en el Directorio. De esta manera, se prepara un business case para cada proyecto con el fin de evaluar su factibilidad y ejecución durante el año. Las inversiones pueden ser financiadas con deuda, aumento de capital o flujo de caja propio de la empresa. Masisa ha aprobado un plan de inversiones para el año 2026 por un monto estimado de aproximadamente US$12 millones. Este plan está enfocado en optimizar la operación de las plantas, asegurando su funcionamiento y fortaleciendo la eficiencia operativa. Estas inversiones buscan contribuir a la optimización de recursos, alineándose con los desafíos del mercado y las necesidades actuales de la empresa.

POLÍTICA FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2025, la deuda financiera estaba compuesta por 48,4% de créditos otorgados por instituciones financieras nacionales y extranjeras, y 51,6% de deuda de capitales locales. La Deuda Financiera Neta consolidada de Masisa alcanzó US$102,2 millones. La gestión de financiamiento ha sido acompañada por rigurosos procesos de evaluación y decisión para garantizar la sostenibilidad financiera y operacional.

COMPROMISOS FINANCIEROS

Durante 2025, aunque se esperaba que fuera un año de mayor recuperación en términos de volumen, la Compañía se vio enfrentada a diversos desafíos, asociados a las condiciones macroeconómicas en sus principales mercados de destino. En el mercado nacional, la demanda no tuvo grandes variaciones, a consecuencia de un contexto político-económico que no ha logrado repuntar, donde las condiciones del mercado no han permitido una recuperación del alicaído sector construcción. Por su parte, Estados Unidos, había mostrado una recuperación importante durante el 2024 que se vio ralentizada en el 2025, debido a que los anuncios arancelarios del gobierno americano provocaron mayor incertidumbre en el mercado. Dicha incertidumbre pospone las bajas de tasas que se pronosticaban durante el año ante las mayores presiones inflacionarias, lo que afecta directamente a los sectores de vivienda y construcción, drivers relevantes de los resultados de Masisa.

A pesar de todo ello, cumplió con todos sus compromisos financieros y destacó en los siguientes hitos:

- La negociación de dispensas asociadas al indicador Deuda Financiera Neta sobre EBITDA con los acreedores de largo plazo de la compañía, donde se logró un periodo de excepción de la medición desde Mar'25 hasta Mar'26 (inclusive). Lo anterior refleja el constante apoyo de los acreedores financieros de Masisa, quienes comprenden que esta es una situación transitoria y provocada, en su mayoría, por situaciones exógenas.

- Durante 2025, la Compañía lideró un exigente y altamente estructurado proceso de negociación con la gran mayoría de sus acreedores financieros —incluyendo tenedores de títulos de oferta pública, entidades financieras de créditos de corto y largo plazo y un organismo multilateral— con el objetivo de fortalecer su estructura de capital y asegurar la sostenibilidad financiera de largo plazo. Este proceso, desarrollado en un contexto de mercado complejo y con contrapartes que mantenían condiciones y requerimientos específicos, fue abordado de manera anticipada y disciplinada, reflejando una gestión financiera responsable y orientada a preservar la continuidad operacional y el valor para sus grupos de interés.

La Compañía logró alinear intereses y alcanzar acuerdos consensuados con cada una de las partes involucradas. En diciembre de 2025 se suscribió un Acuerdo Marco entre los acreedores, estableciendo los principales términos y condiciones de la reestructuración, y el 12 de diciembre de 2025 se materializó el canje de los Bonos Serie L por los Bonos Serie O como primer hito relevante del proceso. Si bien la ejecución formal concluyó el 15 de enero de 2026, con posterioridad al cierre del ejercicio, la reestructuración fue completada exitosamente, consolidando una posición financiera más sólida, equilibrada y consistente con la estrategia de largo plazo de la Compañía.



04
CLIENTES Y MERCADO: TRANSFORMACIÓN COMERCIAL Y EXPERIENCIA



TERRACOTA
CHARYN

4. Clientes y Mercado: Transformación Comercial y Experiencia

MASISA EN EL MUNDO

725
Clientes

27
Mercados

94
Placacentros



Mercado de Estados Unidos

40%
de las ventas de Masisa en 2025.

MASISA DESIGN CENTER EN 2025

4.639
Visitas

165
Mueblistas

212
Arquitectos

390
Diseñadores

3.872
Clientes finales

10
Reuniones de fidelización

16
Capacitaciones

186
Asistentes

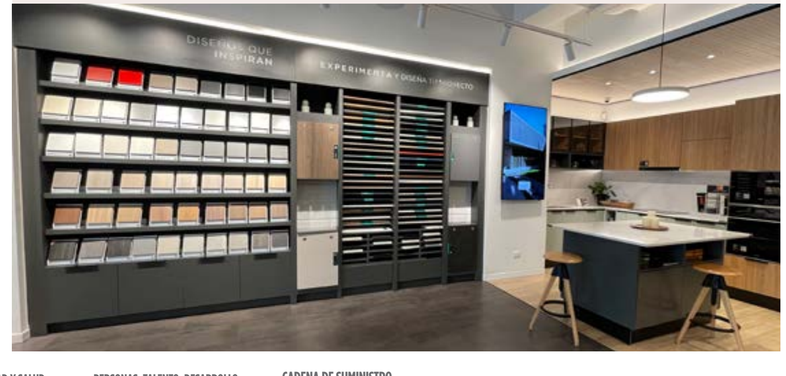
74
Capacitaciones a inmobiliarias y oficinas de arquitectura

Porcentaje de crecimiento de productos y soluciones con valor agregado.

95%
Revestimientos

3%
Soluciones de valor agregado

2%
Producto commodities



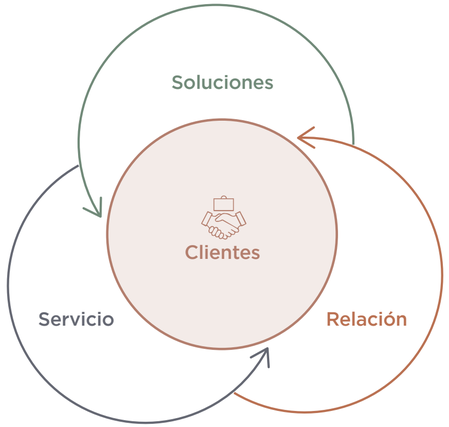
04.1 El cliente al centro: Propuesta de Valor de Masisa

La transformación comercial de Masisa se sustenta en una convicción estratégica clara: poner al cliente en el centro de la toma de decisiones, comprendiendo sus necesidades, identificando tendencias emergentes y traduciéndolas en propuestas innovadoras.

Este enfoque ha implicado una evolución desde un modelo centrado en la venta de productos commodity hacia una propuesta integral de soluciones para el diseño de interiores, la arquitectura y la construcción, combinando calidad técnica, diseño, innovación, servicio y acompañamiento comercial. La propuesta de valor de Masisa se construye sobre el entendimiento de las necesidades de los clientes y mercados en los que opera.

Esta transformación ha permitido identificar tanto nuevos negocios en los mercados inmobiliarios, como el desarrollo y fabricación de mobiliario, permitiendo así a la compañía incursionar en segmentos específicos y de mayor especialización, como los muebles en stock y a pedido.

Propuesta de Valor de Masisa





04.2 Tendencias de mercado y entorno competitivo

[NCG 519 6.1.i]

Los mercados han incrementado sus estándares en materias como trazabilidad, continuidad de suministro y coherencia entre la promesa comercial y la experiencia efectiva del cliente. Estos factores han redefinido las condiciones de competitividad, obligando a las compañías del sector a revisar sus modelos comerciales, portafolios de soluciones y formas de relacionamiento con el mercado.

A nivel geográfico, los mercados internacionales —y particularmente aquellos con mayor nivel de sofisticación— presentan oportunidades selectivas para empresas capaces de responder con soluciones diferenciadas y modelos comerciales más integrados. En estos mercados, el desempeño no depende únicamente del producto, sino de la capacidad de entender al cliente, adaptar la oferta y ejecutar con disciplina.

Frente a este escenario, Masisa ha optado por anticiparse a los cambios estructurales de la industria, ajustando su enfoque comercial y fortaleciendo sus capacidades para competir en segmentos y mercados donde el acompañamiento, la especialización y la consistencia operativa son factores críticos. Esta lectura del entorno ha sido un insumo clave para la evolución de su portafolio de soluciones y para el desarrollo de iniciativas comerciales focalizadas, que se presentan en las secciones siguientes del capítulo.

Ningún cliente en forma individual representa el 10% del ingreso de cada segmento.

04.3 Transformación del modelo comercial

[NCG 519 3.1.v]

Durante los últimos dos años, Masisa ha impulsado una transformación profunda de su modelo comercial. Este proceso ha incluido la adopción de un esquema de venta directa en Latinoamérica, la optimización de la cadena comercial y una mayor integración entre las áreas comerciales, operacionales y de diseño, como una decisión estratégica orientada a fortalecer el vínculo con el cliente y mejorar la captura de valor.

La transición desde un modelo de venta local hacia un esquema de venta directa implicó la redefinición de roles, procesos comerciales y dinámicas de relacionamiento con el mercado y por otra parte respondió a una decisión estratégica orientada a fortalecer la posición competitiva de la compañía. Este cambio permitió focalizar la operación en clientes con alto poder de compra y con presencia relevante en sus respectivos mercados, quienes a su vez actúan como socios estratégicos y representantes de la marca. Asimismo, la combinación de productos commodity con soluciones de mayor valor agregado corresponde a una estrategia que busca mejorar la estructura de márgenes y capturar mayores niveles de rentabilidad de manera sostenible.

En este proceso, la innovación cumple un rol habilitador clave, no como un fin en sí mismo, sino como un medio para rediseñar la forma en que la compañía se relaciona con sus clientes, desarrolla soluciones y gestiona el conocimiento del mercado. Este enfoque trasciende el desarrollo de productos, incorporando nuevas formas de interacción comercial, diseño de propuestas de valor y uso de información para una toma de decisiones más oportuna. A través de esta mirada, Masisa ha fortalecido su capacidad de respuesta, su agilidad comercial y su alineación con las tendencias globales de diseño, funcionalidad y sostenibilidad en mercados más exigentes.

CANALES DE VENTA Y MÉTODOS DE DISTRIBUCIÓN

[519 6.2.ii]

Masisa comercializa sus productos a través de un modelo de venta directa, complementado por canales de distribución adaptados a las características de cada mercado. Este enfoque permite una mayor cercanía con los clientes, un mejor entendimiento de sus necesidades y una gestión más eficiente de la relación comercial.

En los principales mercados, la compañía opera mediante relaciones directas con clientes industriales, distribuidores especializados, Placacentros e importadores, dependiendo del segmento y la geografía. En el caso de Estados Unidos, el modelo considera la venta directa a través de importadores locales, quienes desempeñan un rol relevante en la distribución dentro de sus territorios, fortaleciendo la capilaridad comercial y la capacidad logística.

La distribución de los productos se apoya en una red logística integrada, que combina transporte terrestre para la atención de mercados locales y envíos marítimos para exportaciones hacia América Latina, Norteamérica, Centroamérica y Asia. Esta estructura permite asegurar continuidad de suministro, cumplimiento de los compromisos comerciales y consistencia entre la promesa comercial y la experiencia efectiva del cliente.

Un hito relevante en la transformación de Masisa ha sido la implementación de Salesforce como plataforma central de gestión comercial. Esta herramienta permite integrar información de clientes, oportunidades, interacciones y desempeño comercial en un solo sistema. Este proyecto ha contribuido a fortalecer la visibilidad del negocio, estandarizar procesos, mejorar la toma de decisiones y alinear a las distintas áreas involucradas en la relación con el cliente.

La implementación de este modelo ha requerido, a su vez, una coordinación estrecha con las áreas operativas y de cadena de suministro, asegurando que la propuesta comercial sea coherente con la capacidad productiva, la planificación logística y los estándares de servicio comprometidos con los clientes. Esta articulación ha sido clave para sostener la consistencia entre la promesa comercial y la experiencia efectiva del cliente, especialmente en mercados de mayor exigencia.





INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

La innovación en productos es un componente relevante de la propuesta de valor de Masisa y un habilitador para responder a las tendencias del mercado, fortalecer la diferenciación y reducir riesgos asociados a la concentración del portafolio. En este marco, la Compañía ha impulsado el desarrollo de soluciones con mayor diseño, funcionalidad y estándares de terminación.

En los dos últimos años, se destacaron los avances en revestimientos pintados con diseños decorativos y en líneas de tableros recubiertos de alta gama, así como la incorporación de nuevos productos que permitieron ampliar el portafolio y diversificar los canales de comercialización. Estas iniciativas han contribuido a fortalecer la propuesta de valor y a disminuir la dependencia de productos o clientes específicos, reforzando la resiliencia del negocio.



Jornada 2025
de Mejora Continua

Durante 2025, Masisa continuó fortaleciendo una cultura orientada a la eficiencia, la seguridad y la excelencia operacional, promoviendo instancias que impulsan la participación de los equipos y el aprendizaje colectivo. En este contexto, se realizó la tercera edición de la Jornada de Mejora Continua, consolidada como un espacio relevante para compartir y reconocer iniciativas que generan mejoras concretas en la operación.

En esta edición se presentaron 12 proyectos desarrollados en Chile y Venezuela, orientados a abordar desafíos clave en seguridad, medioambiente y eficiencia operacional. Cada iniciativa fue analizada y evaluada considerando su impacto directo en los procesos y en el desempeño de la operación.

La jornada tuvo un alcance transversal y fue transmitida vía streaming a todas las unidades, favoreciendo el intercambio de aprendizajes entre equipos y países. Durante la instancia se reconocieron los tres proyectos mejor evaluados, una iniciativa destacada por votación popular y se incorporaron nuevas categorías de reconocimiento orientadas a relevar dimensiones clave de la gestión.

La organización de la jornada fue resultado de un trabajo colaborativo, liderado por el Equipo de Mejora Continua, con la participación de distintas áreas de la Compañía, reflejando un enfoque transversal y alineado con los objetivos estratégicos de Masisa.

Esta tercera edición reafirmó el compromiso de la Compañía con la mejora permanente, la colaboración y el fortalecimiento del desempeño operacional, como pilares para enfrentar de manera sostenible los desafíos del entorno.

JORNADA DE MEJORA CONTINUA 2025: JUNTOS TRANSFORMAMOS METAS EN LOGROS

Masisa® construye futuro junto a sus clientes, innovando con soluciones sostenibles que transforman espacios y generan crecimiento compartido. A través de su modelo de venta directa y su capacidad de personalización, consolida su liderazgo en la industria, creando un impacto positivo y duradero en los mercados y comunidades donde opera.

ALCANCE Y RECONOCIMIENTOS

12

Proyectos presentados
(Chile y Venezuela)

3

Ejes evaluados:
- Seguridad
- Medioambiente
- Eficiencia operacional

Reconocimientos otorgados:
- Primer, segundo y tercer lugar
- Proyecto con voto popular
- Proyecto colaborativo
- Enfoque en orientación al cliente
- Enfoque en la seguridad

PROYECTOS DESTACADOS

Desarrollo mesa tipo nesting



Activación inteligente del piso móvil

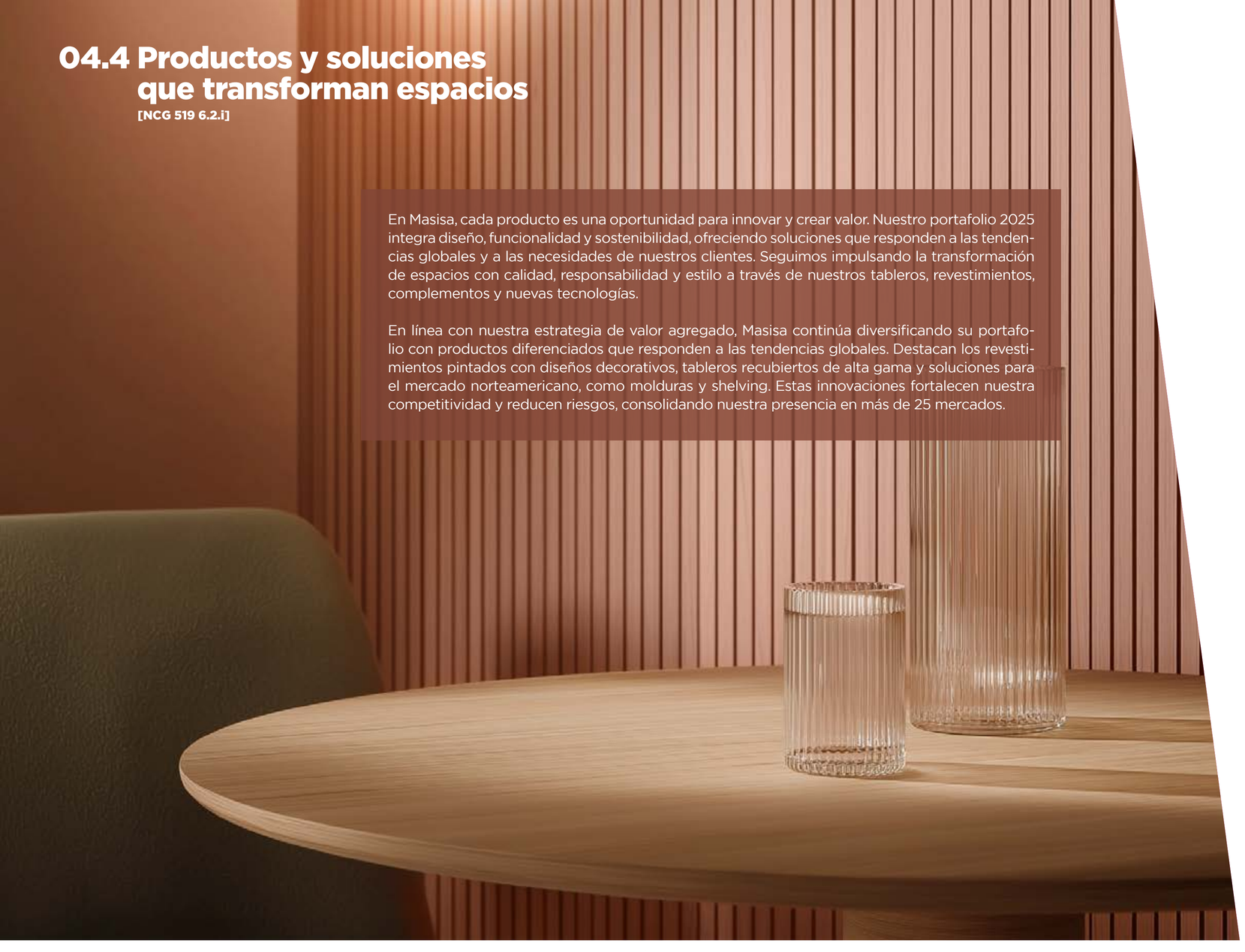


Optimización Tablero Partícula



04.4 Productos y soluciones que transforman espacios

[NCG 519 6.2.i]



En Masisa, cada producto es una oportunidad para innovar y crear valor. Nuestro portafolio 2025 integra diseño, funcionalidad y sostenibilidad, ofreciendo soluciones que responden a las tendencias globales y a las necesidades de nuestros clientes. Seguimos impulsando la transformación de espacios con calidad, responsabilidad y estilo a través de nuestros tableros, revestimientos, complementos y nuevas tecnologías.

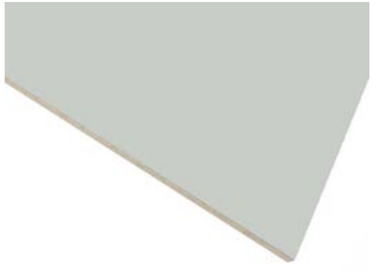
En línea con nuestra estrategia de valor agregado, Masisa continúa diversificando su portafolio con productos diferenciados que responden a las tendencias globales. Destacan los revestimientos pintados con diseños decorativos, tableros recubiertos de alta gama y soluciones para el mercado norteamericano, como molduras y shelving. Estas innovaciones fortalecen nuestra competitividad y reducen riesgos, consolidando nuestra presencia en más de 25 mercados.

Nuestro Portafolio

TABLEROS Y RECUBRIMIENTOS

Tableros MDF y MDP

Tableros de fibras y partículas de madera que garantizan resistencia, estabilidad y versatilidad. Ideales para aplicaciones en mobiliario, decoración y construcción, con opciones crudas o recubiertas para adaptarse a cualquier proyecto.



Tableros recubiertos

Disponibles en melamina, chapa y acabados pintados, aportan diseño y funcionalidad para cocinas, baños y oficinas, con una amplia variedad de texturas y colores.



Tableros ripados y pintados

Soluciones que combinan estética y personalización, perfectas para proyectos que buscan diferenciación y modernidad.



MOBILIARIO Y TABLEROS ACÚSTICOS

Los paneles acústicos son la síntesis entre la necesidad de mejorar la acústica de los ambientes y el deseo de proponer elementos de diseño y estética arquitectónica de interiores. Masisa ha creado soluciones decorativas para muros interiores, fabricada en MDF con fieltro PET, que aporta diseño y mejora la acústica del espacio. Su formato Ripado permite crear ambientes continuos, modernos y llenos de estilo, transformando cualquier ambiente en un lugar más acogedor y funcional.







Características:

- Sistema de encaje lateral que permite una instalación rápida y sencilla.
- Superficie apta para montar elementos decorativos como cuadros, espejos u otros objetos, siempre considerando la resistencia del muro y las recomendaciones del proveedor de fijaciones.
- Producto terminado, listo para instalar: no requiere selladores o barnices.
- Mejora la acústica de los espacios interiores, absorbiendo hasta un 50 % del sonido para un ambiente más confortable.

Versiones:

- Revestimientos acústicos ONDAS
- Revestimientos acústicos RECTO
- Colores: CARVALO y BOSCO



SUPERFICIES DECORATIVAS Y COMPLEMENTOS

Melaminas de alta gama

Tableros recubiertos con láminas decorativas impregnadas con resinas, que ofrecen superficies resistentes al desgaste y una amplia gama de colores y texturas.



Molduras, MDF, Shelving y Finger Joint

Detalles que perfeccionan terminaciones y aportan resistencia estructural, disponibles en diversos perfiles y espesores.



Herrajes y tapacantos

Accesorios que complementan la funcionalidad y estética de cada proyecto, con acabados que armonizan con nuestras melaminas.



Pellet

Nueva propuesta de pellet certificada bajo la ENplus para mercado nacional y europeo



INNOVACIÓN Y TENDENCIAS



Diseños paramétricos

Patrones geométricos únicos que permiten crear espacios personalizados y vanguardistas, respondiendo a la demanda de proyectos exclusivos.



Colecciones inspiradoras

Texturas y diseños que marcan tendencia, integrando tecnología antiviral y propiedades antimanchas para mayor seguridad y durabilidad.



Productos destacados

Alto brillo, ultra mate, revestimientos decorativos y pisos que elevan la estética y funcionalidad de cualquier ambiente.

Tecnología y Calidad

PROPIEDADES AVANZADAS

- **Antimanchas y anti-rayas:** Superficies resistentes al desgaste y fáciles de mantener.
- **Protección antiviral y antibacteriana:** Tecnología con iones de plata que reduce el crecimiento de virus y bacterias en un 99,9%.
- **Acabados perfectos:** Superficies lisas, impermeables y libres de imperfecciones.

CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

FSC®, ISO 9001, ISO 14001 y Sello Azul, que avalan nuestro compromiso con la calidad y la sostenibilidad.

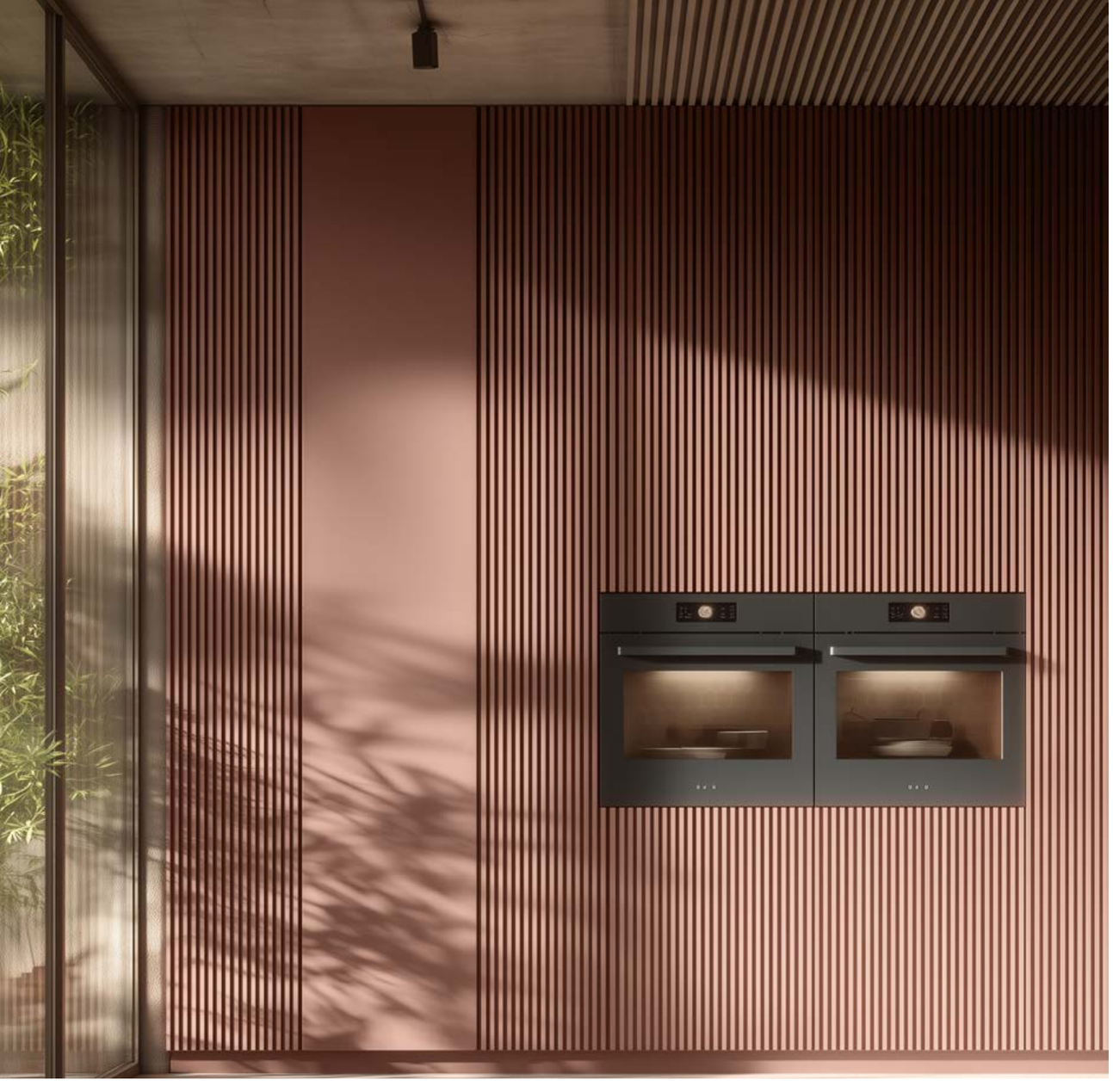
SOSTENIBILIDAD Y ECONOMÍA CIRCULAR

Masisa reafirma su liderazgo en producción circular, priorizando el uso eficiente de recursos y la reducción de residuos. Incorporamos materiales reciclados en nuestros procesos, cerrando ciclos productivos y contribuyendo a la economía circular. Además, mantenemos certificaciones clave como FSC® y ISO, que reflejan nuestro compromiso con el medio ambiente, la gobernanza ética y el bienestar social.

SOLUCIONES DIFERENCIADAS

La propuesta de valor se centra en satisfacer la necesidad de nuestros clientes a través de la diferenciación. Revestimientos ripados, diseños paramétricos y productos de alta gama permiten crear espacios únicos, funcionales y sostenibles. Estas soluciones responden a las tendencias del mercado y a la demanda de proyectos arquitectónicos que buscan innovación y personalización".





04.5 Fortalecimiento del posicionamiento comercial

La presencia de Masisa en los distintos mercados ha estado asociada a una lectura activa de las tendencias de consumo, al fortalecimiento de capacidades comerciales y a la adaptación del portafolio de soluciones a requerimientos específicos de clientes profesionales, fabricantes y proyectos de mayor complejidad. Este enfoque ha permitido avanzar en la penetración comercial durante 2025, aun en un contexto de desaceleración general del sector.

Este proceso ha contribuido a diversificar la base de ingresos, reducir la exposición a mercados más volátiles y ha preparado a la compañía para capturar valor cuando las condiciones del sector comiencen a normalizarse, evidenciando la capacidad de la organización para adaptarse y reposicionarse frente a escenarios adversos.

La penetración en nuevos segmentos en Estados Unidos refleja la capacidad de Masisa para ejecutar su estrategia comercial en mercados exigentes, aprendiendo del entorno y fortaleciendo sus capacidades internas. Más allá de los resultados de corto plazo, este desarrollo constituye una inversión estratégica orientada a construir una base sólida de clientes y relaciones comerciales de largo plazo.



MERCADOS CLAVE: ESTADOS UNIDOS Y CHILE

Estados Unidos

En Estados Unidos, la Compañía focaliza su gestión en un conjunto de clientes estratégicos, lo que demanda un enfoque prioritario en la gestión comercial, la planificación y el desarrollo de propuestas de valor diferenciadas.

Durante el período, Masisa reforzó su gestión comercial mediante un enfoque más estructurado, apoyado en herramientas que han permitido mejorar la coordinación, la visibilidad de oportunidades y la eficiencia operativa. En este contexto, la Compañía avanzó en el fortalecimiento de relaciones de largo plazo y en el posicionamiento de soluciones de mayor valor agregado, en línea con las dinámicas del mercado.

MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

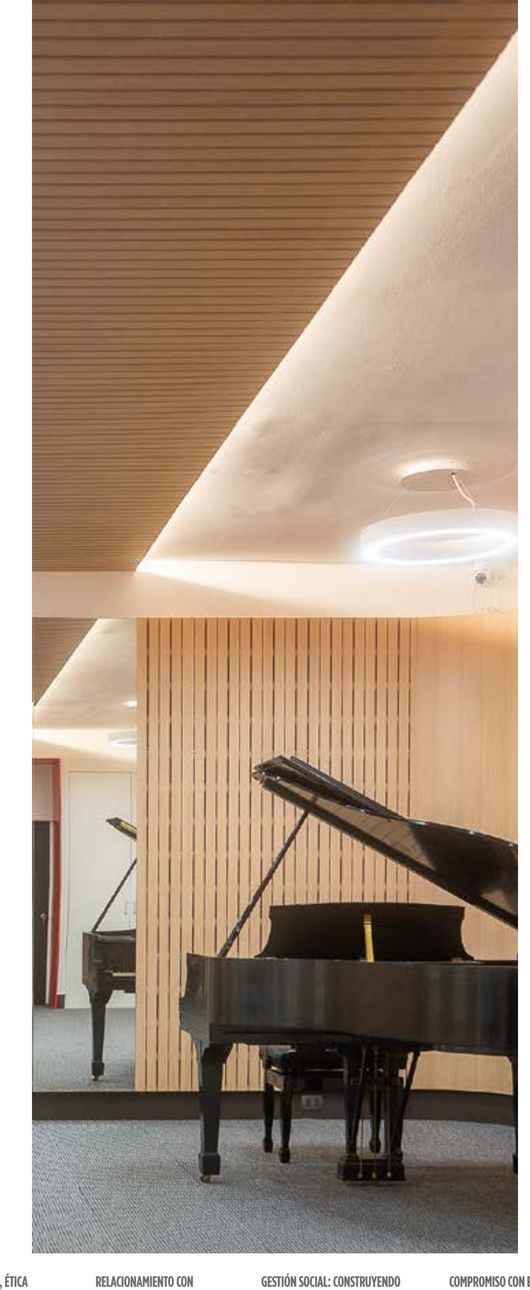
Foco estratégico

Gestión prioritaria:

- Planificación comercial
- Nivel de servicio
- Desarrollo de propuesta de valor

Palancas de gestión

- **Digitalización del ingreso de pedidos (mayor trazabilidad)**
- **Estrategia comercial**
- **Foco en relaciones de largo plazo y captura de mayor valor**



Chile

En Chile, las ventas se estructuran a través de grandes superficies, mayoristas y placacentros, con foco en clientes estratégicos que desempeñan un rol relevante en el volumen, la cobertura de mercado y el posicionamiento del portafolio.

Durante el período, Masisa fortaleció su gestión comercial mediante iniciativas orientadas a la fidelización, el desarrollo de clientes y la mejora continua de su propuesta de valor, con énfasis en la consolidación de relaciones de largo plazo y en el fortalecimiento de su presencia en el mercado.

En este contexto, la Compañía impulsó el posicionamiento de productos de mayor valor agregado y el desarrollo de soluciones alineadas con las necesidades de sus clientes y las dinámicas del mercado.

MERCADO DE CHILE

Gestión multicanal con foco en cuentas clave

Canales estratégicos

- Grandes superficies
- Mayoristas
- Placacentros

04.6 Transformación comercial digital: Salesforce como plataforma estratégica

SALESFORCE: MOTOR DE LA NUEVA GESTIÓN COMERCIAL DE MASISA

Durante 2025, Masisa consolidó uno de los hitos más relevantes en la evolución de su modelo comercial con la implementación de Salesforce como plataforma central para la gestión de la relación con clientes y el seguimiento del desempeño comercial.

Salesforce se consolidó como la plataforma central de gestión comercial de Masisa, integrando en una sola herramienta la información de clientes, oportunidades y desempeño comercial.

La incorporación de esta plataforma respondió a la necesidad de avanzar hacia una gestión comercial más integrada, con mayor visibilidad de las oportunidades de negocio y una mejor capacidad de coordinación entre los equipos involucrados en la relación con el mercado. En un entorno donde la competitividad depende cada vez más de la calidad de la información y de la capacidad de respuesta frente a las necesidades de los clientes, Salesforce permitió consolidar en una sola herramienta la gestión de clientes, oportunidades comerciales, pipeline de ventas e interacciones comerciales.



Como resultado, la compañía ha fortalecido la trazabilidad del proceso comercial, ordenado prácticas de gestión y avanzado hacia una toma de decisiones más estructurada y basada en datos. Esto ha contribuido a mejorar la comprensión del cliente, priorizar esfuerzos comerciales en segmentos y mercados estratégicos, y reforzar la coordinación entre las áreas comerciales y operacionales.

Este avance ha sido particularmente relevante en mercados de mayor sofisticación, como Estados Unidos, donde la consistencia en la ejecución comercial y la disponibilidad de información oportuna son factores críticos para competir. En este contexto, Salesforce permite generar una visión más transversal del negocio y fortalecer la disciplina comercial en el marco del modelo de venta directa de la compañía.

Su implementación permite fortalecer la trazabilidad del pipeline comercial, mejorar la coordinación entre equipos y elevar la calidad de la información utilizada para la toma de decisiones comerciales.

Más que un proyecto tecnológico aislado, Salesforce se ha convertido en un habilitador del modelo comercial de Masisa, alineado con su estrategia de largo plazo. Su adopción contribuye a fortalecer la capacidad analítica de la organización, mejorar la gestión de clientes y sentar bases para continuar desarrollando capacidades digitales que acompañen el crecimiento futuro del negocio.

HITO DE TRANSFORMACIÓN COMERCIAL 2025

Durante 2025, Masisa avanzó en un proceso más amplio de transformación de su gestión comercial, orientado a fortalecer la coordinación entre áreas, estandarizar prácticas de trabajo y elevar los niveles de disciplina en la ejecución comercial.

Este proceso implicó la revisión y ordenamiento de distintos procesos asociados a la gestión de negocios, incorporando nuevas dinámicas de trabajo, instancias periódicas de seguimiento y una mayor alineación entre las áreas comerciales, de planificación y de soporte operativo. De esta forma, la compañía ha podido fortalecer la consistencia en la gestión de los mercados y mejorar la capacidad de anticipación frente a cambios en la demanda y en las condiciones del entorno.

Asimismo, este avance ha promovido una cultura organizacional más orientada a la colaboración, la transparencia de la información y la responsabilidad compartida en el desarrollo de los negocios. La transformación no solo ha significado la incorporación de herramientas, sino también la consolidación de nuevas prácticas de gestión que permiten abordar el crecimiento del negocio con una mirada más integrada.

En este contexto, Masisa continúa fortaleciendo su modelo comercial, desarrollando capacidades que permitan responder de manera más ágil a las necesidades de los clientes y consolidar relaciones comerciales de largo plazo en los distintos mercados donde participa.

SALESFORCE: PLATAFORMA CENTRAL DE LA GESTIÓN COMERCIAL

La implementación de Salesforce fortalece la eficiencia comercial, mejora la calidad de la información para la toma de decisiones y contribuye a una gestión más estructurada de la relación con los clientes, consolidando el proceso de transformación comercial digital de la compañía.

SALESFORCE COMO IMPULSOR ESTRATÉGICO DEL MODELO COMERCIAL

El modelo comercial basado en Salesforce se estructura en tres pilares fundamentales:

EFICIENCIA COMERCIAL

- Estandarización de procesos comerciales en Chile, Estados Unidos y mercados de exportación.
- Trazabilidad completa desde la oportunidad hasta el cierre y postventa.
- Formalización del pipeline regional.
- Mejor coordinación entre ventas, pricing y servicio al cliente.
- Seguimiento de cobertura regional y posicionamiento de la competencia.

DECISIONES BASADAS EN DATOS

- Disponibilidad de información consolidada en tiempo real.
- Mayor precisión en el forecast comercial.
- Gobierno formal sobre descuentos y condiciones comerciales.
- Proyecciones de ventas en base a información de mercado y nuevos proyectos.

EXPERIENCIA CLIENTE

- Gestión estructurada de reclamos.
- Seguimiento de tiempos de respuesta.
- Indicadores clave de servicio.
- Consolidación de una cultura realmente orientada al cliente.
- Corrección de causa raíz de problemas detectados.

CAPACIDADES HABILITADAS POR SALESFORCE

Gestión de oportunidades
Centralización de información comercial para seguimiento del pipeline

Análisis comercial
Información consolidada para mejorar la toma de decisiones

Coordinación comercial
Mayor integración entre ventas, pricing y servicio

Relación con clientes
Seguimiento estructurado de interacciones y proyectos

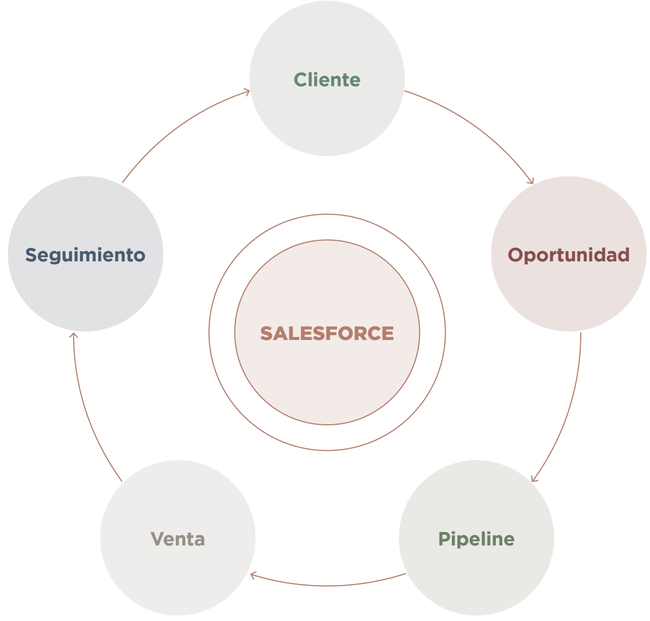
SALESFORCE AL SERVICIO DE UNA RED COMERCIAL GLOBAL

La plataforma soporta la gestión comercial de Masisa en una red internacional de clientes, mercados y canales de distribución.

Sobre esta base, la compañía ha avanzado en una gestión comercial más integrada, con mayor trazabilidad, mejor disponibilidad de información y mayor capacidad de coordinación entre equipos y mercados.

La digitalización de la gestión comercial permite a Masisa anticipar oportunidades de negocio, fortalecer la coordinación interna y consolidar relaciones más cercanas y sostenibles con sus clientes.

Salesforce permite gestionar de manera integrada todo el ciclo de relacionamiento comercial, desde la identificación de oportunidades de negocio hasta el seguimiento posterior a la venta, fortaleciendo una visión integral del cliente.



27
Mercados

94
Placacentros

40%
de las ventas provenientes de Estados Unidos

Salesforce consolida la gestión comercial de Masisa en una sola plataforma

INTEGRACIÓN ESTRUCTURADA DE LA GESTIÓN COMERCIAL

La implementación de Salesforce permitió consolidar en una plataforma única la información relevante sobre clientes, oportunidades comerciales e interacciones con el mercado. Esta integración ha contribuido a estructurar de manera más consistente la gestión del ciclo comercial, permitiendo registrar y dar seguimiento a las oportunidades de negocio desde su identificación inicial hasta su materialización.

La plataforma facilita la visualización del pipeline comercial, permitiendo a los equipos comerciales monitorear el avance de las oportunidades, identificar potenciales proyectos y gestionar de forma más ordenada la relación con clientes actuales y prospectos. Esta capacidad resulta especialmente relevante en mercados donde los ciclos de venta son más largos o donde la interacción con el cliente involucra múltiples etapas y actores.

La consolidación de esta información en una sola herramienta permite generar una visión más transversal del negocio, favoreciendo una mayor coordinación entre las distintas áreas involucradas en la relación comercial. De esta manera, la plataforma contribuye a mejorar la comprensión de las necesidades del cliente y a fortalecer la capacidad de la organización para acompañar proyectos y oportunidades de mayor complejidad.

FORTALECIMIENTO DE LA DISCIPLINA Y ESTANDARIZACIÓN COMERCIAL

Uno de los principales aportes de la implementación de Salesforce ha sido la posibilidad de avanzar en la estandarización de procesos comerciales entre los distintos mercados donde opera la compañía.

La utilización de una plataforma común facilita la adopción de criterios homogéneos en la gestión de oportunidades, en el registro de interacciones con clientes y en el seguimiento del desempeño comercial. Esto contribuye a fortalecer la disciplina comercial de la organización, permitiendo una mayor consistencia en la ejecución del modelo de ventas.

Asimismo, la estandarización de prácticas comerciales facilita el monitoreo del desempeño de las distintas cuentas y proyectos, permitiendo identificar tendencias, anticipar oportunidades y reforzar la planificación comercial.

Este proceso resulta particularmente relevante en el contexto de un modelo de venta directa, donde la coordinación entre equipos, la trazabilidad de la información y la consistencia en la ejecución comercial son factores clave para asegurar una relación sólida y de largo plazo con los clientes.



INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES

La disponibilidad de información consolidada a través de Salesforce ha permitido mejorar la calidad y oportunidad de los datos utilizados en los procesos de análisis y planificación comercial.

La plataforma facilita el acceso a información relevante sobre clientes, oportunidades en desarrollo y desempeño de las cuentas estratégicas, permitiendo a la organización contar con una visión más clara del estado de la actividad comercial en los distintos mercados.

Esta mayor visibilidad del negocio contribuye a fortalecer los procesos de planificación y a mejorar la capacidad de anticipar oportunidades o riesgos comerciales, permitiendo orientar los esfuerzos hacia segmentos, clientes o proyectos con mayor potencial de desarrollo.

En mercados de mayor sofisticación, como Estados Unidos, donde la consistencia en la ejecución comercial y la calidad de la información son factores determinantes para competir, la disponibilidad de información estructurada constituye un elemento especialmente relevante para la gestión del negocio.

PLATAFORMA HABILITADORA PARA LA EVOLUCIÓN DEL MODELO COMERCIAL

La implementación de Salesforce constituye una base relevante para continuar fortaleciendo las capacidades digitales de la compañía en el ámbito comercial.

Más allá de su función como herramienta de gestión de clientes y oportunidades, la plataforma permite avanzar hacia modelos de gestión comercial cada vez más integrados, facilitando el desarrollo de herramientas analíticas, la automatización de procesos y la integración con otras soluciones digitales utilizadas por la compañía.

En este sentido, Salesforce no se entiende como un proyecto tecnológico aislado, sino como parte del proceso de modernización del modelo comercial de Masisa, orientado a fortalecer la eficiencia operativa, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la capacidad de adaptación de la organización frente a un entorno competitivo cada vez más dinámico.

De esta manera, la plataforma contribuye a consolidar una gestión comercial más estructurada, basada en información y alineada con los desafíos de crecimiento y desarrollo futuro de la compañía.

Hitos y avances del proceso de digitalización comercial

65% de los pedidos mensuales ya se gestionan digitalmente con los principales clientes, reflejando el avance hacia una relación comercial cada vez más digitalizada con los principales clientes.

DIGITALIZACIÓN DE LA GESTIÓN COMERCIAL

La implementación de Salesforce forma parte de un proceso más amplio de modernización de la gestión comercial, orientado a fortalecer la trazabilidad de los procesos y mejorar la eficiencia en la relación con los clientes.

Durante 2025, Masisa avanzó en la digitalización del proceso de gestión comercial, integrando herramientas que permitieron mejorar el seguimiento de pedidos, la trazabilidad de las interacciones comerciales y la coordinación entre equipos.

Entre los avances más relevantes destaca la adopción de funcionalidades digitales por parte de clientes estratégicos, que comenzaron a utilizar activamente las plataformas comerciales de la compañía.

IMPACTO ESTRATÉGICO Y RESULTADOS PARA LA COMPAÑÍA

La implementación de Salesforce no solo ha permitido fortalecer la gestión comercial actual, sino también sentar las bases para la evolución futura del modelo comercial de Masisa. La plataforma habilita el desarrollo de capacidades analíticas avanzadas, así como la incorporación progresiva de herramientas de automatización y modelos predictivos que permitirán seguir fortaleciendo la toma de decisiones basada en datos.

En este contexto, la adopción de Salesforce ha contribuido a:

- elevar el nivel de madurez comercial de la organización
- fortalecer una cultura organizacional centrada en el cliente
- mejorar la eficiencia en la gestión de pedidos y procesos comerciales
- aumentar la calidad y oportunidad de la información para la toma de decisiones
- reforzar la coordinación regional bajo un estándar común de gestión comercial

De esta manera, la plataforma se consolida como un habilitador clave para la evolución del modelo comercial de la compañía.

SALESFORCE: TRANSFORMACIÓN IMPULSADA POR EQUIPOS

El Reto Salesforce 2025 fue posible gracias al trabajo colaborativo y al compromiso transversal de los equipos comerciales, de ventas, pricing, business intelligence, servicio al cliente y tecnología, quienes participaron activamente en la adopción de nuevas prácticas de gestión y en la evolución de los procesos comerciales.

Este proceso implicó no solo la incorporación de una nueva plataforma tecnológica, sino también la adaptación de formas de trabajo, la superación de barreras culturales y la construcción de una visión compartida de excelencia comercial.

De esta manera, Salesforce trasciende su dimensión tecnológica y representa una transformación organizacional que fortalece la disciplina comercial, mejora la coordinación entre equipos y consolida el foco estratégico de la compañía en el cliente.



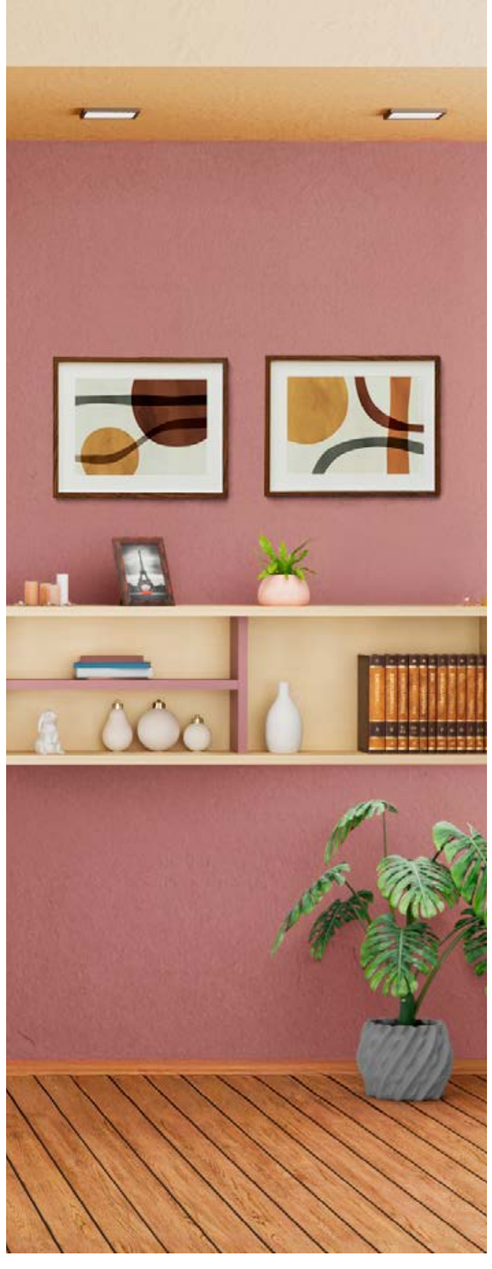
04.7 Experiencia del Cliente

La transformación del modelo comercial de Masisa incorpora un énfasis explícito en la experiencia del cliente, entendida como el resultado de una gestión consistente a lo largo de todo el ciclo comercial: desde el primer contacto, la propuesta de valor y el diseño de soluciones, hasta la entrega, el servicio y la relación de largo plazo.

El seguimiento de la experiencia del cliente se apoya en mecanismos formales de retroalimentación y monitoreo, que permiten recoger información relevante sobre desempeño comercial, calidad del servicio y cumplimiento de los compromisos asumidos. Estos insumos son utilizados para identificar brechas, priorizar acciones de mejora y fortalecer la consistencia entre la promesa comercial y la experiencia efectiva.

La compañía continúa fortaleciendo sus capacidades para analizar esta información y utilizarla como un input relevante para la toma de decisiones comerciales y estratégicas.

El Net Promoter Score (NPS)[1] constituye una herramienta clave para la evaluación de la experiencia y lealtad de los clientes de Masisa. En los años en que se aplica, el indicador se mide de forma anual en el segmento B2B y de manera mensual en el segmento B2C, considerando la experiencia de servicio y compra en los Placacentros. Este sistema de medición, implementado progresivamente en los distintos países desde 2021, se ha consolidado como un insumo relevante para la gestión y mejora continua del servicio al cliente.



04.8 Marketing responsable, reputación y transparencia comercial

La gestión comercial de Masisa se desarrolla bajo principios de transparencia, coherencia comunicacional y responsabilidad, asegurando que las prácticas de marketing estén alineadas con la propuesta de valor, las capacidades reales de la compañía y los marcos normativos aplicables.

Las comunicaciones comerciales y de marketing se orientan a entregar información clara, consistente y verificable sobre productos, soluciones y servicios, evitando mensajes que puedan inducir a error o generar expectativas que no se condigan con la experiencia efectiva del cliente. Este enfoque contribuye a fortalecer la confianza con el mercado y a resguardar la reputación corporativa.

En paralelo, la reputación comercial de Masisa se construye a partir de su desempeño, de la calidad de sus relaciones con clientes y del cumplimiento de los compromisos asumidos. El marketing cumple un rol de apoyo a la estrategia comercial, facilitando el posicionamiento de la marca y de sus soluciones, pero siempre en coherencia con los valores corporativos y los lineamientos de gobierno y ética de la compañía.

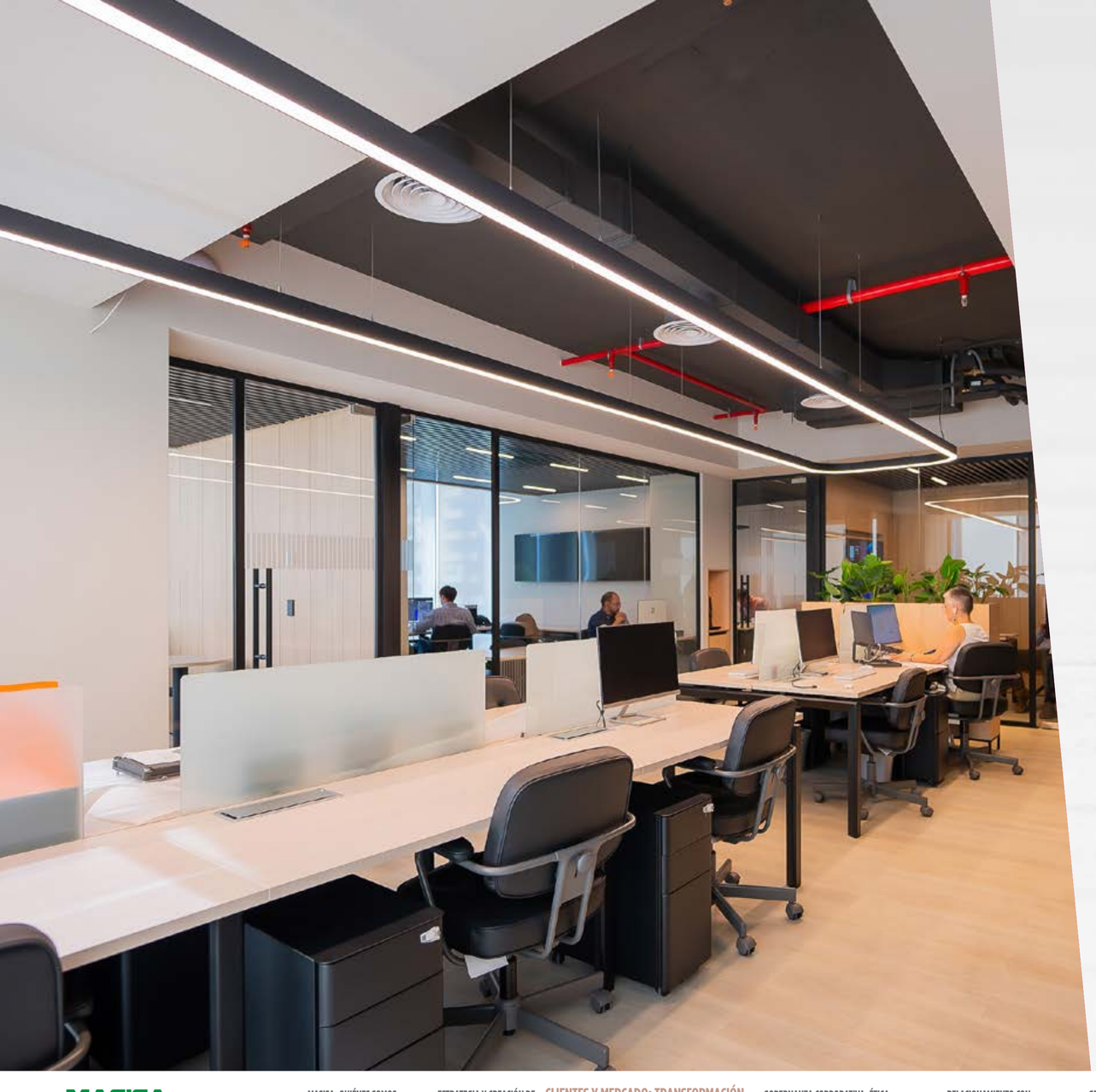
Este enfoque refuerza la disciplina comercial y la sostenibilidad de las relaciones de largo plazo, elementos clave para enfrentar escenarios complejos y sostener la competitividad de Masisa en mercados exigentes.

CICLO DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Marca → Coherencia → Transparencia → Confianza



1 Estos indicadores constituyen insumos relevantes para la evaluación de riesgos y prioridades estratégicas, desarrolladas en los capítulos 3 y 5. Durante 2025, Masisa no realizó la medición de NPS. La última medición disponible corresponde a 2024.



04.9 Digitalización del proceso comercial y trazabilidad de pedidos

Durante 2025, Masisa continuó avanzando en la digitalización de su proceso comercial, incorporando herramientas diseñadas para fortalecer la trazabilidad, el control operativo y la eficiencia en la gestión de pedidos. Estas iniciativas están alineadas con el objetivo de desarrollar procesos más integrados, confiables y basados en datos.

En este contexto, se consolidó la implementación de una solución que permite una trazabilidad completa del proceso, desde la recepción de la orden hasta la creación del pedido en el sistema, el cual ahora se genera de manera semiautomática. Esta herramienta ha mejorado significativamente la visibilidad del flujo de pedidos, reducido errores operativos, optimizado los tiempos de respuesta y fortalecido el control y seguimiento del volumen gestionado.

SEGUIMIENTO DE PEDIDOS Y ADOPCIÓN POR CLIENTES ESTRATÉGICOS

Como parte del fortalecimiento de la experiencia comercial, Masisa avanzó en la implementación de funcionalidades de seguimiento de pedidos. Durante 2025, los tres clientes más relevantes de la Compañía comenzaron a operar activamente en la plataforma, representando aproximadamente el 65% de los pedidos mensuales generados.

Este avance constituye una base sólida para profundizar la digitalización del relacionamiento con clientes. Para 2026, se espera incorporar al menos tres clientes adicionales, lo que permitiría alcanzar una cobertura cercana al 90% de los pedidos.

CANALES DIGITALES Y VENTAS ONLINE

En 2025, el canal de ventas online representó menos del 0,8% del total de las ventas de la Compañía. Aunque su participación actual es limitada, este canal forma parte de una estrategia digital más amplia, orientada a fortalecer la visibilidad, la interacción con clientes y la generación de nuevas oportunidades comerciales.

ESTRATEGIA DIGITAL INTEGRADA CON FOCO EN MARKETING, VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL

Durante el período, Masisa fortaleció su estrategia digital bajo un enfoque de embudo, integrando marketing, ventas y gestión comercial con el objetivo de aumentar la visibilidad, profundizar la relación con los clientes y capturar valor de manera más estructurada.













- **Alcance (awareness):**

Se trabajó en el posicionamiento de la marca y del portafolio de productos a través de canales digitales, potenciando la presencia en plataformas relevantes y desarrollando contenidos asociados a inspiración, tendencias y aplicaciones. Este esfuerzo se enfocó tanto en clientes finales como en canales de especificación, tales como arquitectos, diseñadores y constructoras.

- **Interacción y consideración (engagement):**

Se generaron contenidos más profundos, vinculados a soluciones, usos del producto y propuestas de valor por segmento, fortaleciendo la interacción con los distintos públicos. Este enfoque mejoró la calidad del contacto con clientes, apoyó la etapa de evaluación y reforzó la relación con cuentas estratégicas.

- **Captura de valor (conversión y seguimiento):**

La estrategia digital se integró con la gestión comercial y el CRM, facilitando la captura de información relevante sobre clientes, oportunidades y proyectos. Esta integración permitió un mayor control del pipeline comercial, una mejor trazabilidad de las interacciones y un seguimiento más estructurado de las oportunidades, sentando las bases para una mayor eficiencia en la conversión y en la toma de decisiones comerciales.

GESTIÓN DE LEADS, MÉTRICAS DIGITALES Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS

Masisa cuenta con una plataforma integrada de marketing y gestión comercial, utilizando HubSpot como herramienta de automatización y seguimiento de marketing, integrada con Salesforce. Esto permite una gestión unificada del funnel comercial.

Esta integración ha facilitado la captura y centralización de leads digitales provenientes de distintos puntos de contacto, la medición de métricas de interacción online y el seguimiento estructurado de los leads desde su generación hasta su traspaso a ventas. Además, ha mejorado la trazabilidad de las oportunidades comerciales, conectando el comportamiento digital de los clientes con los resultados de ventas.

Este enfoque ha contribuido a profesionalizar la medición del impacto digital y a fortalecer una toma de decisiones comerciales basada en datos, alineada con los objetivos estratégicos de la Compañía

05
GOBERNANZA CORPORATIVA, ÉTICA Y GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

GRIS
GRAFITO



05. Gobernanza Corporativa, Ética y Gestión Integral de Riesgos

05.1 Estructura de Gobierno Corporativo

[NCG 519 3.1 – NCG 519 3.5]

MARCO DE ACTUACIÓN Y GOBIERNO CORPORATIVO

Masisa cuenta con una estructura de gobierno corporativo diseñada para asegurar una conducción responsable del negocio, resguardar la transparencia y sostener una supervisión efectiva de la estrategia, el desempeño y los riesgos de la compañía. Esta estructura se sustenta en su propósito, principios empresariales, valores corporativos y políticas internas, y se orienta a resguardar la creación de valor de largo plazo, en coherencia con los requerimientos regulatorios y las mejores prácticas de mercado.

El Marco de Gobierno Corporativo de Masisa® busca garantizar y evalúa el buen funcionamiento de su gobierno que se fundamenta en un Código de Gobierno Corporativo que ha sido formulado considerando algunas de las recomendaciones de los "Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20".

Marco de actuación de Masisa

MASISA

Propósito
Misión
Visión

Principios Empresariales
- Resultados Económicos
- Conducta Empresarial
- Conducta Individual
- Relaciones con los clientes
- Relaciones con los colaboradores y colaboradoras
- Relaciones con la Comunidad

Valores
- Seguridad
- Excelencia
- Respeto
- Integridad
- Orientación al cliente

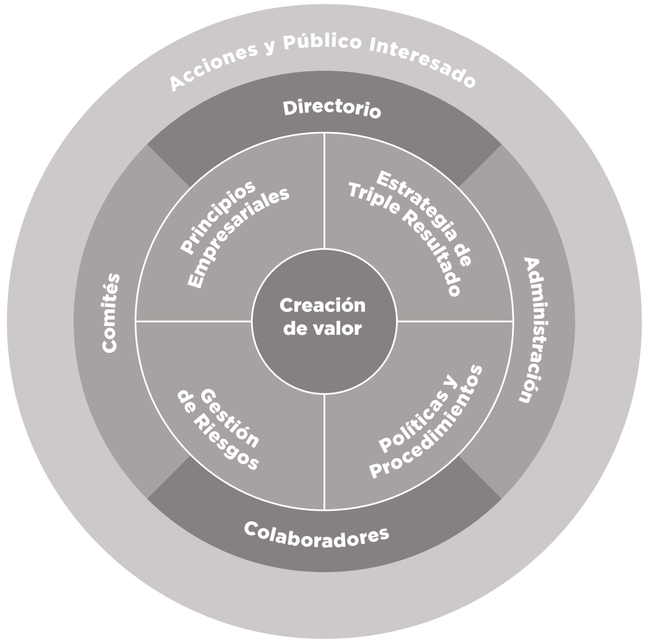
Triple resultado
- Económico
- Ambiental
- Social

Políticas y Procedimientos

MARCO DE ACTUACIÓN DE MASISA

La arquitectura de gobierno de la compañía está conformada por el Directorio, sus comités especializados y la Alta Administración, con roles, atribuciones y responsabilidades claramente definidos.

La estrategia de gobernabilidad de Masisa tiene cuatro pilares fundamentales, los cuales en su conjunto definen y norman el accionar de la Empresa, cuyo objetivo es la creación de valor.



Gobierno Corporativo
y rol del Directorio

[NCG 519 3.2.v - NCG 519 3.2.ix - NCG 519 - 3.2.x - NCG 519 3.2.xi - NCG 519 3.2 xii – NCG 519 3.7.iv]

El Directorio de Masisa es el máximo órgano de administración de la sociedad y tiene como responsabilidad central la conducción estratégica del negocio, la supervisión de la gestión y el resguardo del interés social y de los accionistas, en coherencia con el marco normativo vigente y el Código de Gobierno Corporativo de la compañía. En el ejercicio de sus funciones, el Directorio define y aprueba los principales lineamientos estratégicos y políticas corporativas, supervisa el desempeño del negocio y del sistema de control interno, y vela por que la toma de decisiones se realice con disciplina, visión de largo plazo y criterios de integridad, considerando los riesgos, oportunidades y desafíos relevantes que enfrenta la compañía.

La estructura de gobierno corporativo registró un cambio en la composición del Directorio. Con fecha 18 de junio de 2025, el señor Jorge Carey Tagle, por motivos personales, presentó formalmente su renuncia al cargo de director de la Sociedad, vacante que será completada en la próxima junta de accionistas. A la fecha del presente reporte, el Directorio está integrado por seis miembros, manteniendo su funcionamiento y responsabilidades conforme al marco de gobierno corporativo vigente.

Los miembros del Directorio son elegidos por la Junta Ordinaria de Accionistas por el período estatutario definido. El actual Directorio fue elegido en la Junta Ordinaria celebrada el 3 de abril de 2024, para un período de tres años, manteniendo durante el ejercicio una actualización en su composición, sin afectar su estructura ni funcionamiento.

Masisa promueve la diversidad del Directorio como principio de buen gobierno corporativo, reconociendo el valor que aportan distintas experiencias profesionales y miradas multidisciplinarias en la toma de decisiones estratégicas. En este marco, la compañía publica oportunamente en su sitio web la información relativa a los candidatos a directores, incluyendo aquellos que postulan en carácter de independientes y las declaraciones exigidas por la normativa, permitiendo a los accionistas contar con antecedentes suficientes para una votación informada.

El Directorio es presidido por Andreas Eggenberg, quien lidera las sesiones, coordina la agenda anual y vela por el adecuado cumplimiento de las responsabilidades del Directorio. El Presidente actúa además como vínculo entre el Directorio y la Alta Administración, promoviendo un funcionamiento eficiente, debates informados y una supervisión efectiva del desempeño de la compañía.



Con el objetivo de asegurar una toma de decisiones informada, oportuna y transparente, los directores disponen de mecanismos formales de acceso seguro y remoto a la información, que permiten consultar actas, documentos y antecedentes relevantes antes y después de cada sesión, conforme a las disposiciones del Código de Gobierno Corporativo.

Asimismo, la compañía cuenta con un Manual de Crisis, de carácter interno y confidencial, que define lineamientos y responsabilidades frente a situaciones que puedan afectar significativamente la continuidad operacional, el desempeño financiero o la reputación de Masisa. Este manual ha sido difundido entre los miembros del Directorio y la Alta Administración.

Participación de la Junta de Accionistas

Respecto de la participación y votación en Juntas de Accionistas, la empresa dispone de un mecanismo que permite ejercer el derecho a voto tanto de manera presencial como a través de apoderados debidamente autorizados. En caso de que la junta se realice en modalidad remota, la votación se efectúa mediante una plataforma que asegura participación simultánea y equivalencia de condiciones respecto de los accionistas presentes físicamente. Asimismo, las actas de las Juntas de Accionistas son publicadas en el sitio web corporativo, permitiendo que el público en general acceda oportunamente a los acuerdos adoptados. Se informa que la Junta Ordinaria de 2025 se realizó presencialmente, por lo que no fue necesario utilizar el sistema remoto, aunque éste se encuentra disponible para su activación cuando corresponda.



Evaluaciones y Capacitaciones del Directorio

Durante 2025, el Directorio solicitó a un tercero independiente la evaluación de la gestión del Directorio y sus Comités con el objetivo de mejorar su efectividad y operatividad, sin haberse efectuado cambios en el Código de Gobierno Corporativo. Los esfuerzos durante este período se focalizaron principalmente en los desafíos y gestión de riesgos estratégicos de la empresa.

Durante 2025 se realizaron 3 capacitaciones al directorio, coordinadas por la Gerencia Legal: (1) Buenas prácticas internacionales de Gobierno Corporativo (relator Governance Consultants); (2) Política de Comunicaciones y Vocerías (relator Gerencia de Personas, Cultura y Comunicaciones); (3) NIIF S1 y S2/ NIIF 18 (relator PWC)

El funcionamiento del Directorio de Masisa se organiza de acuerdo con un programa anual de reuniones previamente aprobado, que incluye tanto sesiones ordinarias como extraordinarias

En 2025, el Directorio realizó 12 sesiones de forma ordinaria y 4 de forma extraordinaria, con un promedio de 4,20 horas de duración. En promedio, la asistencia del directorio fue 98.95%. De las sesiones ordinarias, 5 fueron presenciales y 7 virtuales, mientras que las 4 extraordinarias fueron presenciales. Las citaciones se realizan con una anticipación mínima de 5 días hábiles, incluyendo la agenda y material de prelectura necesario para la preparación óptima antes de cada sesión.

La permanencia promedio de los miembros del Directorio refleja un equilibrio entre continuidad y renovación, asegurando la preservación del conocimiento institucional junto con la incorporación de nuevas capacidades, en línea con las necesidades actuales y futuras de la compañía. La permanencia promedio de los miembros del Directorio de Masisa a 2025 fue de 6,32 años.

Masisa dispone de procedimientos formales para la inducción de nuevos integrantes del Directorio, diseñados para garantizar una comprensión integral del negocio y de sus responsabilidades como directores. Este proceso incluye la presentación de la estrategia corporativa, el marco de gobierno corporativo, el funcionamiento del Directorio y sus Comités, el marco normativo aplicable, las políticas internas, los principales riesgos del negocio —incluyendo aspectos de sostenibilidad— y la situación financiera de la empresa. Asimismo, el Directorio se reúne con cada una de las Gerencias de Masisa y realiza visitas periódicas a las Plantas. Todo esto tiene como objetivo facilitar una participación informada, efectiva y alineada con las funciones de gobierno corporativo.

Composición del Directorio de Masisa

[NCG 519 3.2.i – NCG 519 3.2.iv – NCG 519 3.7.iii]



ANDREAS EGGENBERG
Presidente del Directorio

Licenciado en Ciencias Económicas y Políticas

Pasaporte suizo: X0U21L80
Fecha Nombramiento:
29/04/2015
Fecha de Reelección:
03/04/2024



TINA CHRISTA ROSENFELD
Vicepresidente del Directorio

Ingeniero Comercial

RUT: 14.644.931-K
Fecha Nombramiento:
28/04/2021
Fecha de Reelección:
03/04/2024



MAURICIO SALDARRIAGA NAVARRO
Director

Administración de Empresas

Pasaporte colombiano: PE205138
Fecha Nombramiento:
24/04/2019
Fecha de Reelección:
03/04/2024



CLAUDIO CABEZAS CORRAL
Director

Ingeniero Forestal

RUT: 11.961.465-1
Fecha Nombramiento:
30/11/2016
Fecha de Reelección:
03/04/2024



MARÍA PATRICIA SABAG ZARRUK
Directora Independiente

Ingeniero Comercial

RUT: 7.732.779-7
Fecha Nombramiento:
03/04/2024
Fecha de Reelección:
03/04/2024



BERNHARD MICHAEL JOST
Director Independiente

Licenciado en Economía y Administración

Pasaporte suizo: X5232708
Fecha Nombramiento:
28-04-2021
Fecha de Reelección:
03-04-2024

El señor Jorge Carey Tagle renunció el 18 de junio de 2025.

En materia de elección de directores, Masisa garantiza transparencia y acceso anticipado a la información mediante la publicación, en su sitio web y dentro del plazo legal, de un listado detallado de los candidatos a directorio, incluyendo tanto postulantes generales como independientes. Esta información permite a los accionistas conocer previamente la diversidad de capacidades, experiencias y visiones de los postulantes antes de ejercer su voto. No obstante, la empresa no reporta contar con un procedimiento específico destinado a orientar a los accionistas en la búsqueda de candidatos, ni con una instancia encargada de elaborar nóminas bajo criterios definidos de diversidad, tales como proporciones máximas por género; por lo tanto, no existen políticas adicionales que regulen la composición.

Habilidades, conocimientos y experiencias[1]

	Andreas Eggenberg	Tina Christa Rosenfeld	Mauricio Saldarriaga Navarro	Claudio Cabezas Corral	María Patricia Sabag Zarruk	Bernhard Michael Jost
Desarrollo sostenible (ESG)	●	●		●		
Industria maderera y valor agregado				●		
Operaciones industriales y entorno	●			●		
TI y Ciberseguridad		●				
Auditoría y gestión de riesgos	●	●	●	●	●	●
Administración, finanzas y estrategia	●	●	●	●	●	●
Gobierno corporativo y compliance	●	●		●	●	●
Legal, normativo					●	

1 Se consideran habilidades, conocimientos y experiencia en el ámbito laboral y profesión.



Diversidad en el Directorio

[NCG 519 3.2.xiii]

El Directorio de Masisa es el máximo órgano de administración de la sociedad y tiene como responsabilidad central la conducción estratégica del negocio, la supervisión de la gestión y el resguardo del interés social y de los accionistas, en coherencia con el marco normativo vigente y el Código de Gobierno Corporativo de la compañía. En el ejercicio de sus funciones, el Directorio define y aprueba los principales lineamientos estratégicos y políticas corporativas, supervisa el desempeño del negocio y del sistema de control interno, y vela por que la toma de decisiones se realice con disciplina, visión de largo plazo y criterios de integridad, considerando los riesgos, oportunidades y desafíos relevantes que enfrenta la compañía.

La estructura de gobierno se mantuvo estable, registrándose la salida de un director en junio. A la fecha del presente reporte, el Directorio está integrado por seis miembros, manteniendo su funcionamiento y responsabilidades conforme al marco de gobierno corporativo vigente.

Directores por sexo

2 | 4

Directores por nacionalidad

1 | 1

0 | 2

1 | 0

0 | 1

Directores por rango de edad

51 a 60 años: 1 | 3

60 a 70 años: 1 | 1

Directores por antigüedad

menos de 3 años: 1 | 0

3 a 6 años: 1 | 1

6 a 9 años: 0 | 1

9 a 12 años: 0 | 2

Dieta del Directorio 2025
[NCG 519 - 3.2.ii – 3.3.iii]

Nombre	Cargo	Dieta de Directorio (USD$)	Dieta Comité de Directores (USD$)	Dieta Comité de Auditoría (USD$)	Totales
Andreas Eggenberg	Presidente	90.000	-	20.000	110.000
Jorge Carey Tagle	Vicepresidente (*)	28.000	-	-	28.000
Claudio Cabezas Corral	Directores	60.000	-	20.000	80.000
Mauricio Saldarriaga	Directores	60.000	20.000	-	80.000
Tina Christa Rosenfeld	Vicepresidente (**)	60.000	-	20.000	80.000
Bernhard Michael Jost	Directores	60.000	20.000	-	80.000
Patricia Sabag Zarruk	Directores	60.000	20.000	-	80.000
Total		**418.000**	**60.000**	**60.000**	**538.000**

(*) hasta el 18 de junio
(**) desde el 19 de junio
En los Estados Financieros Consolidados esta información se entrega en base devengada.

05.2 Comités del Directorio y Articulación con la Alta Dirección

[NCG 519 3.3.i]

El Directorio de Masisa cuenta con comités especializados que apoyan el análisis y supervisión de temas clave, permitiendo una revisión exhaustiva de asuntos relevantes para la toma de decisiones y fortaleciendo el modelo de gobierno corporativo. Estos comités operan bajo mandatos definidos y aprobados por el Directorio, reportando periódicamente sobre los temas de su competencia.

En el ejercicio de sus funciones, el Directorio mantiene una interacción constante con áreas estratégicas de la organización y con la auditoría externa, asegurando información oportuna y especializada para la toma de decisiones. Esta articulación garantiza una supervisión integral que abarca riesgos estratégicos, controles internos, desempeño financiero y aspectos Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ESG).

Durante el período, la estructura de los comités permaneció sin cambios, manteniendo sus funciones y composición. A través de estos comités, el Directorio aborda temas relacionados con la gestión de riesgos, sistemas de control interno, cumplimiento normativo, desempeño financiero, supervisión de auditorías internas y externas, y el seguimiento de materias ESG.

El Comité de Riesgos y Auditoría desempeña un rol central, proporcionando al Directorio reportes periódicos de las áreas de Gestión de Riesgos, Auditoría Interna, Responsabilidad Social. Estos reportes incluyen la evolución de los principales riesgos del negocio, el estado de los controles internos, el seguimiento del sistema de cumplimiento y los avances en temas ESG. Desde 2024, se ha reforzado este enfoque con la incorporación de información específica sobre temáticas ESG, consolidando una gobernanza corporativa más integral y alineada con los estándares actuales.

Asimismo, la auditoría externa interactúa directamente con el Directorio y su comité respectivo en relación con la revisión de los estados financieros y los programas de auditoría, fortaleciendo la independencia, transparencia y solidez de la supervisión financiera.



Nota: Masisa no tiene diferencias salariales a nivel de directorio por género.

Comités del Directorio

[NCG 519 3.3.i - NCG 519 3.3.ii - NCG 519 3.3.iv - NCG 519 3.3.vii]

COMITÉ DE RIESGOS Y AUDITORÍA

Objetivo y funciones

El Comité de Riesgo y Auditoría tiene como principal finalidad asistir al Directorio en materias de gobierno corporativo y en la gestión integral de riesgos estratégicos y operacionales de todos sus negocios.

Las principales funciones de este Comité son:

- Responsable final de dar seguimiento, investigación y respuesta a las quejas y/o denuncias hechas a través del Canal de Principios Empresariales.
- Supervisar el cumplimiento del procedimiento de irregularidades.
- Definir la estructura del Área Corporativa de Auditoría Interna, incluyendo procesos y metodologías.
- Supervisar el desempeño del Área de Auditoría Interna.
- Proponer al Directorio para su aprobación, el Plan Anual de Evaluaciones de Riesgos; revisar los Informes emitidos por el Área de Auditoría Interna y asegurar que se le dé seguimiento y cumplimiento a los planes de acción.
- Apoyar a la Gerencia en la Gestión de Riesgos Estratégicos, para lo cual revisará, analizará y emitirá sus comentarios al Directorio respecto de aquellos riesgos que le presente la Administración para su análisis.
- Preparar un informe anual de su gestión. Este informe, sus actividades y gastos son presentados en la memoria anual de la empresa.
- Evaluar el cumplimiento de los indicadores de Gobernabilidad definidos por el Directorio.
- Monitorear los riesgos estratégicos de la compañía, incluyendo los ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).
- Supervisión del Modelo de Prevención del Delito de la Compañía y cumplimiento.
- Adicionalmente, mediante el Comité de Riesgo y Auditoría se presentarán cada dos años una estructura de indicadores de Gobernabilidad que serán evaluados anualmente por esa instancia y presentados al Directorio.

INTEGRANTES 2025

Miembros del Directorio

- Tina Rosenfeld (Presidenta del Comité / Vicepresidenta del Directorio).
- Andreas Eggenberg (Presidente del Directorio).
- Claudio Cabezas (Director).

Miembros de la Administración

- Alejandro Carrillo (Gerente General).
- Nicole Mulet (Gerente Legal).
- Gonzalo Ojeda (Gerente de Administración y Finanzas).



Secretario

- Eduardo Muñoz (Gerente de Auditoría y Cumplimiento)

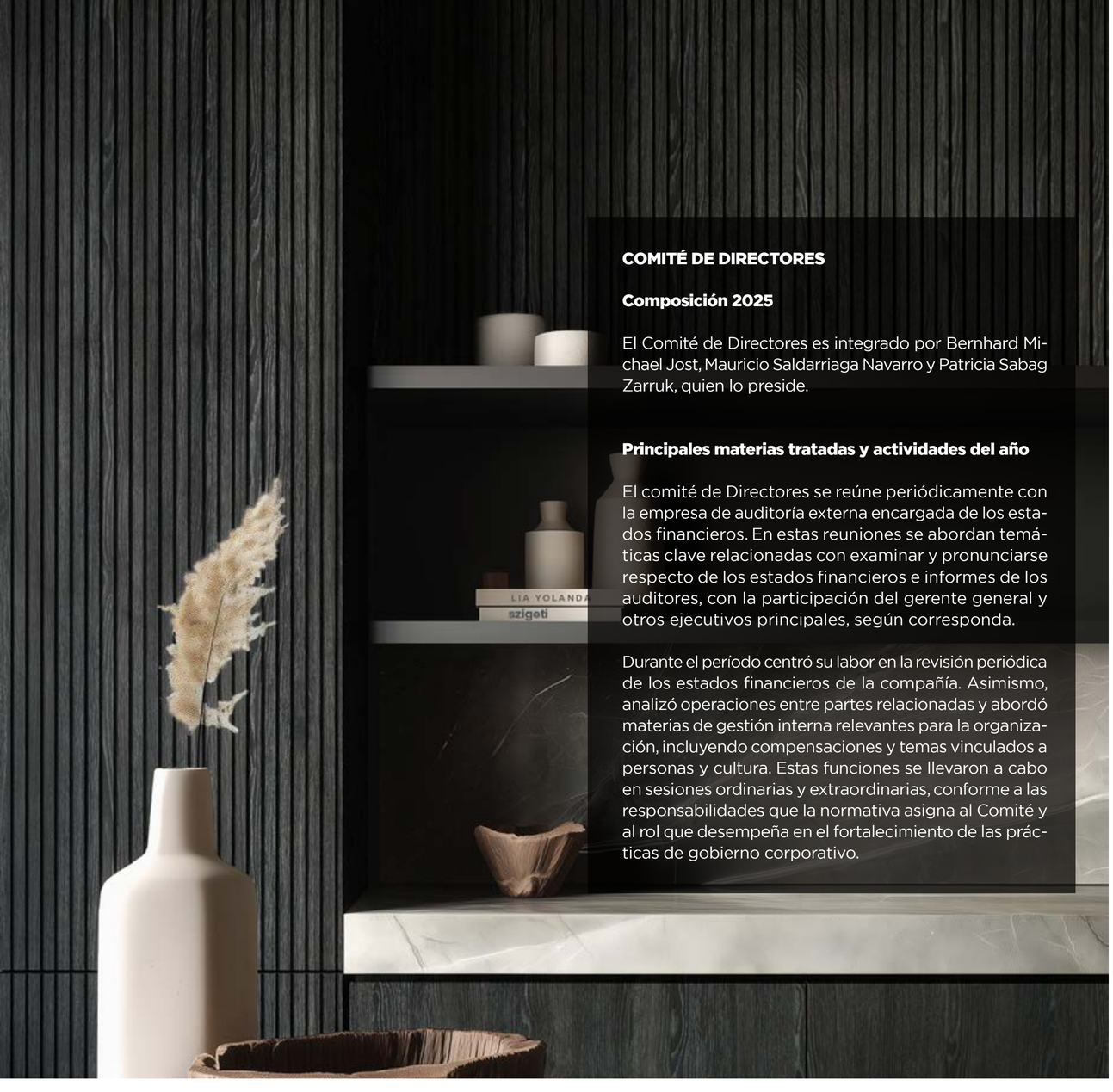
Frecuencia trimestral.

Principales materias tratadas y actividades del año

- Estrategia de Sostenibilidad.
- Monitoreo de la matriz de riesgos estratégicos.
- Refuerzo del monitoreo de riesgos, con énfasis en riesgos financieros en el contexto del escenario económico global.
- Revisión de informes de auditoría y seguimiento de los planes de acción comprometidos por la administración para mitigar riesgos operacionales.
- Seguimiento al cumplimiento del plan de auditoría interna.
- Monitoreo del modelo de prevención de delitos y cumplimiento de normas.
- Prácticas de Gobierno Corporativo.
- Supervisión de los objetivos ESG, en línea con la estrategia de sostenibilidad 2025.
- Actualización sobre métricas y objetivos clave relacionados con cambio climático y sostenibilidad.
- Monitoreo continuo de las materias de responsabilidad social de Masisa, incluyendo cambio climático, relacionamiento con grupos de interés y respeto a los derechos humanos, entre otros temas sociales y ambientales, evaluando el progreso y cumplimiento de cada uno.
- Seguimiento de la gestión de denuncias recibidas.

Periodicidad con que reporta al directorio

Trimestral (después de cada sesión del Comité se reporta en el Directorio inmediatamente siguiente).



COMITÉ DE DIRECTORES

Composición 2025

El Comité de Directores es integrado por Bernhard Michael Jost, Mauricio Saldarriaga Navarro y Patricia Sabag Zarruk, quien lo preside.

Principales materias tratadas y actividades del año

El comité de Directores se reúne periódicamente con la empresa de auditoría externa encargada de los estados financieros. En estas reuniones se abordan temáticas clave relacionadas con examinar y pronunciarse respecto de los estados financieros e informes de los auditores, con la participación del gerente general y otros ejecutivos principales, según corresponda.

Durante el período centró su labor en la revisión periódica de los estados financieros de la compañía. Asimismo, analizó operaciones entre partes relacionadas y abordó materias de gestión interna relevantes para la organización, incluyendo compensaciones y temas vinculados a personas y cultura. Estas funciones se llevaron a cabo en sesiones ordinarias y extraordinarias, conforme a las responsabilidades que la normativa asigna al Comité y al rol que desempeña en el fortalecimiento de las prácticas de gobierno corporativo.

MONTO TOTAL DESEMBOLSADO EN ASESORÍAS PARA EL DIRECTORIO EN 2025

[NCG 519 3.2.iii - NCG 519 3.3.v]

Monto 2025: US$ 22.711

Razón social	RUT	Tipo de servicio	Monto
Carey y Compañía Ltda.	87.010.500-2	Asesoría jurídica	US$ 5.489
Governance Consultants S.A.	900.238.954-9	Evaluación Directorio y Comités	US$ 15.555

La Alta Administración es responsable de la ejecución de la estrategia y de la gestión diaria de las operaciones, de acuerdo con las directrices definidas por el Directorio. La interacción entre el Directorio, sus comités y la administración se articula mediante instancias formales de reporte y seguimiento, lo que permite una supervisión oportuna y una adecuada alineación entre la conducción estratégica y la gestión operativa.



El Comité de directores no incurrió en gastos por asesorías especiales durante el ejercicio 2025.



Estructura de Masisa y Plan de Sucesión

[NCG 519 3.1 - NCG 519 3.4.i - NCG 519 3.6.x]

La gobernanza estratégica se articula con la gestión operativa a través de una estructura ejecutiva con responsabilidades definidas.



ALEJANDRO CARRILLO ESCOBAR
Gerente General Corporativo

Contador

RUT: 22.792.502-7
Fecha Nombramiento:
01/04/2019



EDUARDO MUÑOZ GUTIÉRREZ
Gerente Auditoria Interna y Cumplimiento

Contador Público y Auditor

RUT: 14.139.835-0
Fecha Nombramiento:
26/08/2019

Masisa cuenta con un plan de sucesión focalizado en la gerencia de primera línea de reporte, cuyo objetivo es asegurar la continuidad del liderazgo y la adecuada gestión del negocio. En el marco de sus funciones, el Comité de directores supervisa el mapeo de talento interno, identificando posibles sucesores tanto temporales como definitivos, según corresponda, así como la gestión de información y tecnologías necesarias para facilitar la continuidad operacional y el traspaso oportuno de funciones y conocimientos clave. Asimismo, cuando se requiere, se realiza un mapeo externo de candidatos para cargos de primera línea. El plan de sucesión se revisa y actualiza en función de los requerimientos estratégicos del negocio y es validado anualmente por el Directorio.



VÍCTOR PÉREZ TEJÓN
Gerente Soluciones Comerciales y Marketing

Administración y Dirección de Empresas

RUT: 14.752.853-1
Fecha Nombramiento:
15/06/2023



FELIPE ORFALI ABUD
Gerente Cadena de Suministros

Ingeniero Civil Industrial

RUT: 13.227.141-0
Fecha Nombramiento:
15/11/2023



LUIS QUIROGA CEA
Gerente de Operaciones

Ingeniero Electrónico

RUT: 12.097.159-K
Fecha Nombramiento:
01/08/2019



REINALDO GALLEGOS RABANAL
Gerente Salud, Medioambiente, Seguridad y Relación Comunitaria

Ingeniero en Prevención de Riesgos

RUT: 11.536.681-5
Fecha Nombramiento:
01/12/2020



GONZALO OJEDA PEÑALOZA
Gerente Administración y Finanzas

Ingeniero Comercial

RUT: 10.364.276-0
Fecha Nombramiento:
17/02/2020



ZORAIDA CABRERA DAGER
Gerente Personas, Cultura y Comunicaciones

Licenciada en Relaciones Industriales

RUT: 25.543.265-6
Fecha Nombramiento:
01/07/2016



NICOLE MULET MATURANA
Gerente Legal

Abogada

RUT: 16.095.171-0
Fecha Nombramiento:
01/12/2023



CARLOS URDANETA WANNONI
Gerente General Venezuela

Ingeniero Mecánico

RUT: 6.911.127
Fecha Nombramiento:
01/08/2022

SISTEMA DE REMUNERACIONES Y COMPENSACIONES DE EJECUTIVOS PRINCIPALES
[NCG 519 3.4.ii - NCG 519 3.6.xi - NCG 519 3.6.xii]

En el marco de sus atribuciones, el Comité de Directores de Masisa supervisa el sistema de remuneraciones y planes de compensación aplicables a gerentes, ejecutivos principales y colaboradores, asegurando su coherencia con la estrategia, el desempeño y las prácticas de buen gobierno corporativo. Entre sus funciones se encuentra proponer al Directorio las políticas y estructuras de compensación —incluyendo sueldos, beneficios e incentivos—, aprobar los objetivos de desempeño que sirven de base para la compensación del Gerente General y revisar el nivel y composición de las remuneraciones. Asimismo, el Comité define los criterios para el otorgamiento de incentivos variables, aprueba beneficios asociados a cargos clave y supervisa las estrategias de retención del talento crítico para la continuidad del negocio.

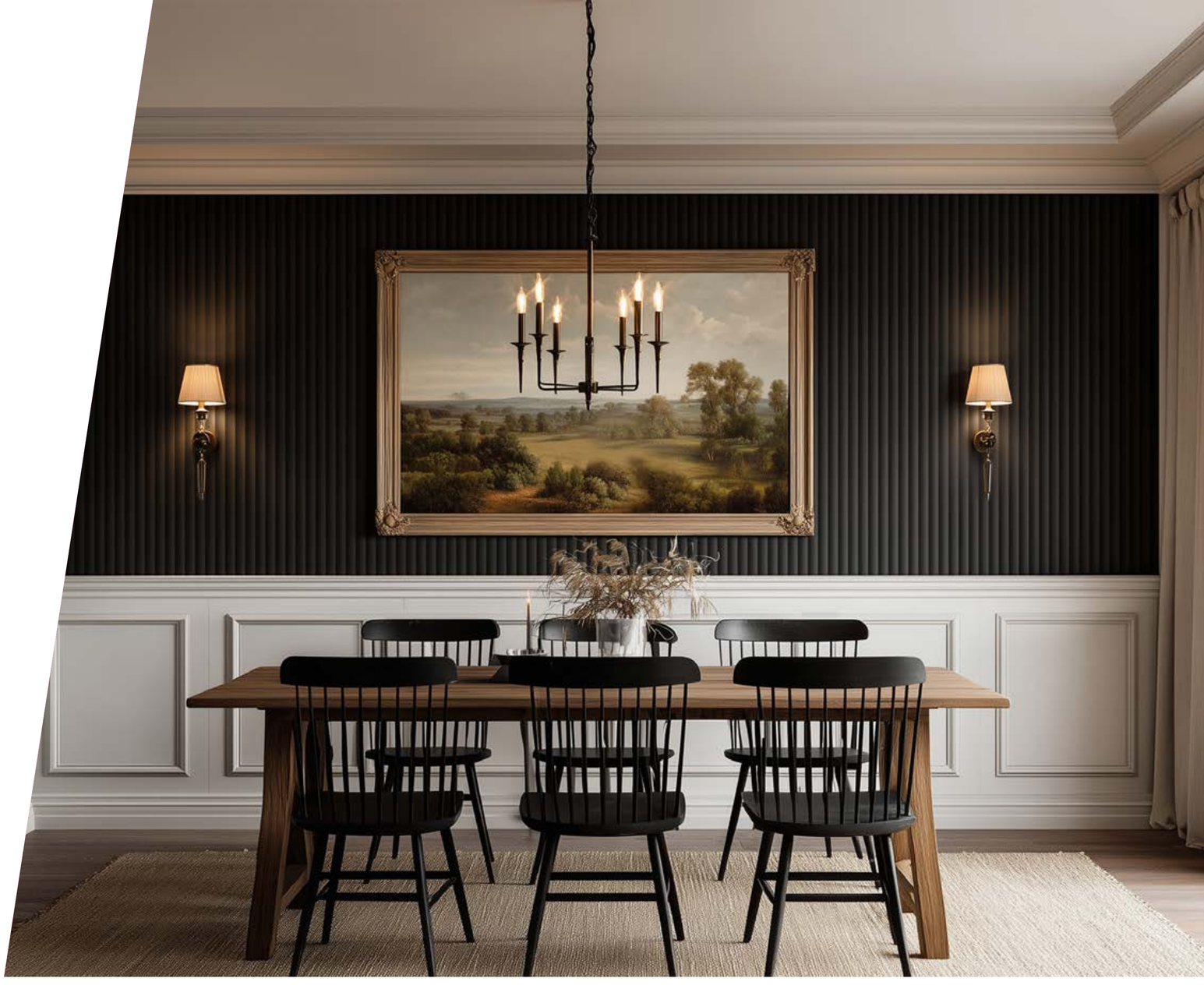
En la actualidad la empresa no cuenta con procedimientos para someter las estructuras salariales y políticas de compensación de los principales ejecutivos a aprobación de los accionistas.

Año	Monto total remuneraciones ejecutivos principales
2024	MUS$ 1.960
2025	MUS$ 2.128

COMPENSACIÓN Y PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
[NCG 519 3.4.iii - NCG 519 3.4.iv]

A diciembre de 2025, no existe participación accionaria directa o indirecta por parte de directores y principales ejecutivos de Masisa.

La estructura de gobierno corporativo de Masisa permite una supervisión integrada del negocio, articulando al Directorio, sus comités especializados y la Alta Administración en torno a la estrategia, la gestión de riesgos y el cumplimiento de los compromisos corporativos. Este modelo de gobernanza refuerza la toma de decisiones informadas, la transparencia y la disciplina institucional, asegurando una adecuada separación de roles y una supervisión efectiva del desempeño de la compañía.



05.3 Ética, Integridad y Canales de Denuncia

[NCG 519 3.1.iii - NCG 519 3.3.vii - NCG 519 3.6.ix - NCG 519 6.2]

Masisa promueve una cultura basada en ética, integridad y transparencia como pilar de su gobierno corporativo y gestión empresarial. Este enfoque guía la conducta de directores, ejecutivos, colaboradores y terceros, formalizado en un marco corporativo de integridad y cumplimiento que establece principios y estándares alineados con la normativa vigente y mejores prácticas de mercado. Este marco refuerza los lineamientos y prácticas de años anteriores, asegurando su aplicación y supervisión conforme a los estándares regulatorios.

El Marco de actuación, ética y conducta empresarial es el eje central de este sistema, definiendo valores, principios y lineamientos obligatorios y transversales. Incluye disposiciones sobre cumplimiento normativo, prevención de conflictos de interés, respeto a los derechos humanos, libre competencia, integridad en los negocios y relaciones responsables con los grupos de interés. Este marco de actuación forma parte del sistema de control interno y del modelo de gobierno corporativo de Masisa.

Como parte de este marco, Masisa cuenta con canales formales de denuncia, diseñados para reportar de forma confidencial y, cuando corresponda, anónima, posibles incumplimientos al Código, normativa o políticas internas. Estos canales están disponibles para colaboradores, proveedores, clientes y otros grupos de interés, garantizando la confidencialidad, protección de los denunciantes y un tratamiento objetivo e imparcial de los casos.

Las denuncias son gestionadas bajo procedimientos definidos que incluyen análisis, investigación y seguimiento según su naturaleza y gravedad. El Comité de Riesgos y Auditoría supervisa el sistema de denuncias, recibiendo reportes periódicos para garantizar la independencia del proceso y fortalecer la gestión preventiva de riesgos éticos y de cumplimiento.

Comité de Ética: Supervisión y Fortalecimiento

El Comité de Ética de Masisa, integrado por la Gerencia General, la Gerencia de Personas, Cultura y Comunicaciones, la Gerencia Legal y la Gerencia de Auditoría Interna y Cumplimiento, tiene como misión supervisar la gestión de denuncias, analizar casos de incumplimientos éticos y garantizar la implementación de medidas correctivas.

En 2025, el Comité ha sesionado de manera periódica para evaluar la investigación y cierre de denuncias o faltas éticas, asegurando la transparencia y efectividad en estos procesos. Además, ha brindado apoyo clave en la implementación y



fortalecimiento del Modelo de Prevención de Delitos (MPD), consolidándolo como un pilar fundamental del marco de integridad corporativa.

Masisa cuenta con un canal de denuncias y consultas éticas, una herramienta confidencial y anónima que permite reportar conductas contrarias a los valores y principios de la empresa.

Denuncias recibidas por tipo de Incumplimiento	Cantidad 2025
Discriminación o Acoso	13
Conflicto de interés	2
Robo, Hurto, Fraude	2
Otros	11
Total	**28**

Responsabilidades en la Aplicación y Seguimiento Ético
[NCG 519 3.6.xiii – NCG 519 8.1 – NCG 519 8.2 – NCG 519 8.3 – NCG 519 8.4 – NCG 519 8.5]

Masisa cuenta con un modelo de responsabilidades para la gestión ética, donde existen distintos roles en la organización.

Gestión ética en Masisa		
Cargo/Rol	**Aplicación**	**Seguimiento**
Todos los colaboradores	•	
Gerente General Corporativo	•	•
Gerencia de Personas, Cultura y Comunicaciones		•
Auditoría Interna y Cumplimiento		•
Gerencia Legal		•

Este enfoque asegura que cada nivel de la organización contribuya activamente al cumplimiento de los estándares éticos y al monitoreo de su implementación.

Un pilar fundamental del marco de integridad y cumplimiento corporativo de Masisa es el Modelo de Prevención de Delitos (MPD), desarrollado en cumplimiento de la Ley N° 20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. Este modelo incorpora mecanismos diseñados para prevenir infracciones legales y proteger la integridad corporativa, integrándose de forma transversal al sistema de gobierno corporativo y control interno de la compañía.

La supervisión del MPD está a cargo del Comité de Riesgos y Auditoría, que recibe reportes periódicos sobre su desempeño y efectividad. En 2025, Masisa actualizó el modelo para incorporar cambios legales recientes y abordar los desafíos estratégicos del negocio, fortaleciendo su enfoque preventivo y asegurando su alineación con los estándares normativos vigentes.

Acciones clave realizadas durante el año 2025:

- Implementación de la actualización del modelo respecto a los nuevos delitos definidos en la Ley N° 21.595 de Delitos Económicos.
- Capacitación y difusión del Modelo de Prevención del Delito, Canal de Denuncias y Comité de Ética.
- Realización de investigaciones sobre denuncias relacionadas con los delitos tipificados.
- Confirmación con el área legal interna sobre la ausencia de litigios vinculados a la Ley N° 20.393 sobre Responsabilidad Penal de Personas Jurídicas.

El sistema de ética e integridad de Masisa promueve una cultura organizacional basada en la responsabilidad, la transparencia y el cumplimiento regulatorio. La supervisión integrada de estos elementos contribuye al fortalecimiento de la gobernanza corporativa y al cumplimiento de las exigencias establecidas por la Comisión para el Mercado Financiero.



Durante el período reportado, Masisa no registró sanciones relevantes en materias normativas, legales, éticas ni ambientales, conforme a los criterios establecidos por la normativa vigente. La compañía cuenta con procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios asociados a los derechos de los consumidores, derechos de los trabajadores —incluyendo eventuales acciones de tutela laboral—, libre competencia, responsabilidad penal de las personas jurídicas (Ley N°20.393) y obligaciones ambientales, incluyendo la gestión mediante programas y modelos de cumplimiento.

En todos estos ámbitos, no se registraron sanciones ejecutoriadas, por lo que el monto total asociado fue $0 CLP. Asimismo, no se registraron sanciones ambientales en el Registro Público de Sanciones de la Superintendencia del Medio Ambiente, ni se presentaron ni ejecutaron planes de reparación o programas de cumplimiento derivados de sanciones.

RESPONSABLE DEL MPD: PILAR DE LA INTEGRIDAD CORPORATIVA

El Encargado de prevención de delitos, liderado por el Gerente de Auditoría Interna y cumplimiento, desempeña un rol clave en la implementación y supervisión del modelo de prevención de delitos de Masisa. Sus responsabilidades incluyen:

- La coordinación de auditorías internas.
- La evaluación de la gestión de riesgos normativos.
- La alineación de los riesgos normativos determinados en sus matrices de riesgos

Este rol ha sido fundamental para fortalecer la cultura de integridad en la organización, minimizando riesgos legales y reputacionales, y asegurando que Masisa opere bajo los más altos estándares éticos y de cumplimiento.

Iniciativas 2025 de Ética y Cumplimiento

Política de Libre Competencia:

- Actualización y fortalecimiento de la política conforme a los últimos cambios normativos.
- Creación de documentos complementarios para reforzar el cumplimiento en esta materia.

Gobernanza ESG:

- Mejora continua en la rendición de cuentas en temas Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ESG), en coordinación con las áreas de Sostenibilidad y Relación Comunitaria.

Relación con Proveedores y Contratistas:

- Renovación del proceso de debida diligencia junto con la Gerencia de Cadena de Suministros.

Modelo de Prevención de Delitos (MPD):

- Actualización de matrices de riesgos y controles de la Ley 20.393, realizada con recursos internos y validada por las Gerencias.
- Formalización de los elementos del MPD en un documento público y un manual interno.
- Difusión del canal de denuncias, incentivando su uso para consultas éticas y denuncias, con apoyo del área de Comunicaciones.
- Creación de un sitio interno del MPD para acceso a información, capacitación y recursos.
- Asociación con Fundación Generación Empresarial para capacitación en del equipo de cumplimiento y aplicación del Juego de Dilemas Éticos.
- Declaraciones clave implementadas: Principios Empresariales, Conflicto de Interés y Cumplimiento del MPD.
- Enfoque transversal del MPD en todas las filiales, alineado con delitos OCDE (Lavado de Dinero, Terrorismo, Cohecho).

Capacitación en la ley de protección de datos:

- Principales gerencias involucradas con rol activo en la implementación.

Conflictos de Interés:

- Declaraciones anuales realizadas por Directores, Ejecutivos y colaboradores.

Dilemas Éticos:

- Implementación del Juego de Dilemas Éticos y participación en el Barómetro de Ética Empresarial, realizado por Fundación Generación Empresarial, como insumo para mejoras.

Gestión de Relacionamiento:

- Capacitación de colaboradores como gestores de relacionamiento con entidades públicas.

Prevención de Corrupción y Soborno:

- Monitoreo continuo de controles establecidos para prevenir estos riesgos.

Difusión del Canal de Denuncias:

- Fuerte promoción para generar confianza en su seguridad y garantizar la ausencia de represalias.

Ley de Protección de Datos Personales:

- Capacitación en la ley de protección de datos con el equipo implementador (principales gerencias involucradas con rol activo en la implementación).

05.4 Sistema de cumplimiento y control interno

ENFOQUE GENERAL

Masisa cuenta con un sistema de cumplimiento y control interno orientado a asegurar el cumplimiento del marco legal y regulatorio aplicable, la efectividad de sus procesos y el adecuado resguardo de los activos de la compañía. Este sistema forma parte integral de su modelo de gobierno corporativo y se articula con la gestión de riesgos, la ética empresarial y los mecanismos de supervisión definidos por el Directorio.

El sistema tiene como objetivo principal prevenir, detectar y corregir desviaciones relevantes, promoviendo una cultura de control, integridad y responsabilidad en todos los niveles de la organización, en línea con los requerimientos de la normativa vigente y las mejores prácticas de mercado.

SISTEMA DE CUMPLIMIENTO Y CONTROL
[NCG 519 3.6.vi]

La supervisión del Modelo de prevención de delitos corresponde al Directorio, con el apoyo del Comité de Riesgos y Auditoría, el cual recibe reportes periódicos sobre su funcionamiento, resultados y planes de mejora.

La Alta Administración es responsable de la implementación y operación del sistema, así como del diseño y ejecución de los controles internos asociados a los procesos críticos del negocio.

Las áreas de Auditoría y Cumplimiento, Gestión de Riesgos y Legal participan de manera coordinada en el fortalecimiento del sistema, asegurando una cobertura adecuada de riesgos financieros, operacionales, regulatorios y reputacionales.

El MPD y Control Interno de Masisa se estructura a partir de los siguientes componentes:

Componentes del MPD y Control Interno

Componente	Descripción
Marco normativo interno	Políticas, procedimientos, códigos y manuales que regulan la conducta, los procesos y el control interno de la compañía.
Segregación de funciones	Asignación clara de roles y responsabilidades para prevenir conflictos de interés y errores operativos.
Controles preventivos y detectivos	Controles integrados en los procesos clave para prevenir desviaciones y detectar oportunamente incumplimientos.
Monitoreo y evaluación	Evaluaciones periódicas del funcionamiento de controles y del cumplimiento normativo.
Reporte y seguimiento	Mecanismos formales de reporte a la administración y al Directorio, con planes de acción definidos.
Mejora continua	Ajustes al sistema derivados de auditorías, evaluaciones internas y cambios en el entorno regulatorio.





AUDITORÍA INTERNA
[NCG 519 3.6.vi]

La función de Auditoría Interna actúa como un mecanismo independiente de aseguramiento, evaluando de forma periódica la efectividad del sistema de control interno, la gestión de riesgos y el cumplimiento de políticas y procedimientos corporativos.

Auditoría Interna reporta al Comité de Riesgos y Auditoría, lo que permite preservar su objetividad e independencia.

Los planes de auditoría se elaboran con un enfoque basado en riesgos, considerando los procesos críticos del negocio, los resultados de evaluaciones previas y las prioridades estratégicas de la compañía. Los principales hallazgos y planes de acción derivados de estas evaluaciones son informados a las instancias de gobierno correspondientes para su seguimiento.

COMPROMISO CON LA LIBRE COMPETENCIA
[NCG 519 3.1.iv - NCG 519 6.1.iii]

La Política de Libre Competencia de Masisa forma parte del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia, diseñada para garantizar que directivos y colaboradores actúen de buena fe y en cumplimiento de las normativas que protegen la libre competencia. Esta política regula las relaciones de la empresa con competidores, proveedores, clientes y otros agentes económicos, promoviendo prácticas comerciales transparentes y responsables y ha sido desarrollada e implementada por la Gerencia Legal y la Gerencia de Auditoría. Este programa incluye:

- Pautas claras para la toma de decisiones y la actuación en los mercados.
- Un Manual de Libre Competencia, que detalla conductas riesgosas y establece lineamientos para prevenir infracciones.

El objetivo es orientar a los colaboradores en el correcto entendimiento y cumplimiento de las normativas, ayudándolos a identificar y evitar situaciones que puedan representar riesgos desde la perspectiva de la libre competencia.

Durante 2025, Masisa no registra sanciones ejecutoriadas por incumplimientos regulatorios en esta materia, lo que reafirma su compromiso con la transparencia y la competencia leal.

RESPONSABILIDADES Y COMPROMISO

Cada colaborador es responsable de conocer y aplicar las pautas descritas en la Política y el Manual de Libre Competencia. En caso de dudas, deben acudir a la Gerencia Legal Corporativa para recibir orientación. Masisa mantiene una postura de tolerancia cero frente a cualquier acción que pueda exponer a la empresa a sanciones regulatorias, independientemente de los resultados comerciales que pudieran derivarse.

Hasta la fecha, Masisa no registra sanciones ejecutoriadas por incumplimientos regulatorios en esta materia, lo que refuerza su compromiso con la transparencia y la competencia leal.

POLÍTICA DE ANTIDISCRIMINACIÓN Y ACOSO
[NCG 519 3.1.vi – NCG 519 5.5]

Masisa promueve un entorno laboral seguro, respetuoso e inclusivo a través de su Política de Antidiscriminación y Acoso, que establece una postura de tolerancia cero frente a cualquier forma de acoso o discriminación.

Principales lineamientos de la política:

Prohibición explícita de cualquier tipo de acoso, ya sea sexual o no sexual.

Rechazo absoluto a cualquier forma de discriminación, garantizando igualdad de oportunidades para todos los colaboradores.

Supervisión y Cumplimiento

La implementación y cumplimiento de esta política están a cargo de:

- La Gerencia de Personas, Cultura y Comunicaciones.
- Las Gerencias de las Unidades de Negocio, que supervisan su aplicación en todas las áreas de la organización.
- El Comité de Diversidad, Equidad de Género e Inclusión, que realiza un seguimiento continuo para garantizar el cumplimiento de los estándares y promover una cultura organizacional basada en el respeto y la inclusión.

Acciones Preventivas

En línea con este compromiso, Masisa ha implementado diversas iniciativas para prevenir y gestionar el acoso y la discriminación en el lugar de trabajo, fortaleciendo así su cultura de respeto y equidad.

Formación para todos los colaboradores 2025

Se realizaron capacitaciones específicas sobre prevención del acoso y promoción de prácticas inclusivas, incluyendo el “Protocolo de Prevención e Investigación de Acoso y Violencia Laboral”, en cumplimiento con la Ley Karin y la normativa vigente.

Denuncias de acoso laboral, acoso sexual y violencia en el trabajo, según entidad de recepción y sexo en 2025		
Categorías	**Ante la organización**	**Ante la Dirección del Trabajo**
Acoso laboral – Ley N°20.607		
Presentadas por mujeres	4	0
Presentadas por hombres	9	0
Anónimas	0	0
Acoso sexual – Ley N°20.005		
Presentadas por mujeres	0	0
Presentadas por hombres	0	0
Anónimas	0	0
Violencia en el trabajo – Ley N°21.643 (Ley Karin)		
Presentadas por mujeres	0	0
Presentadas por hombres	0	0
Anónimas	0	0

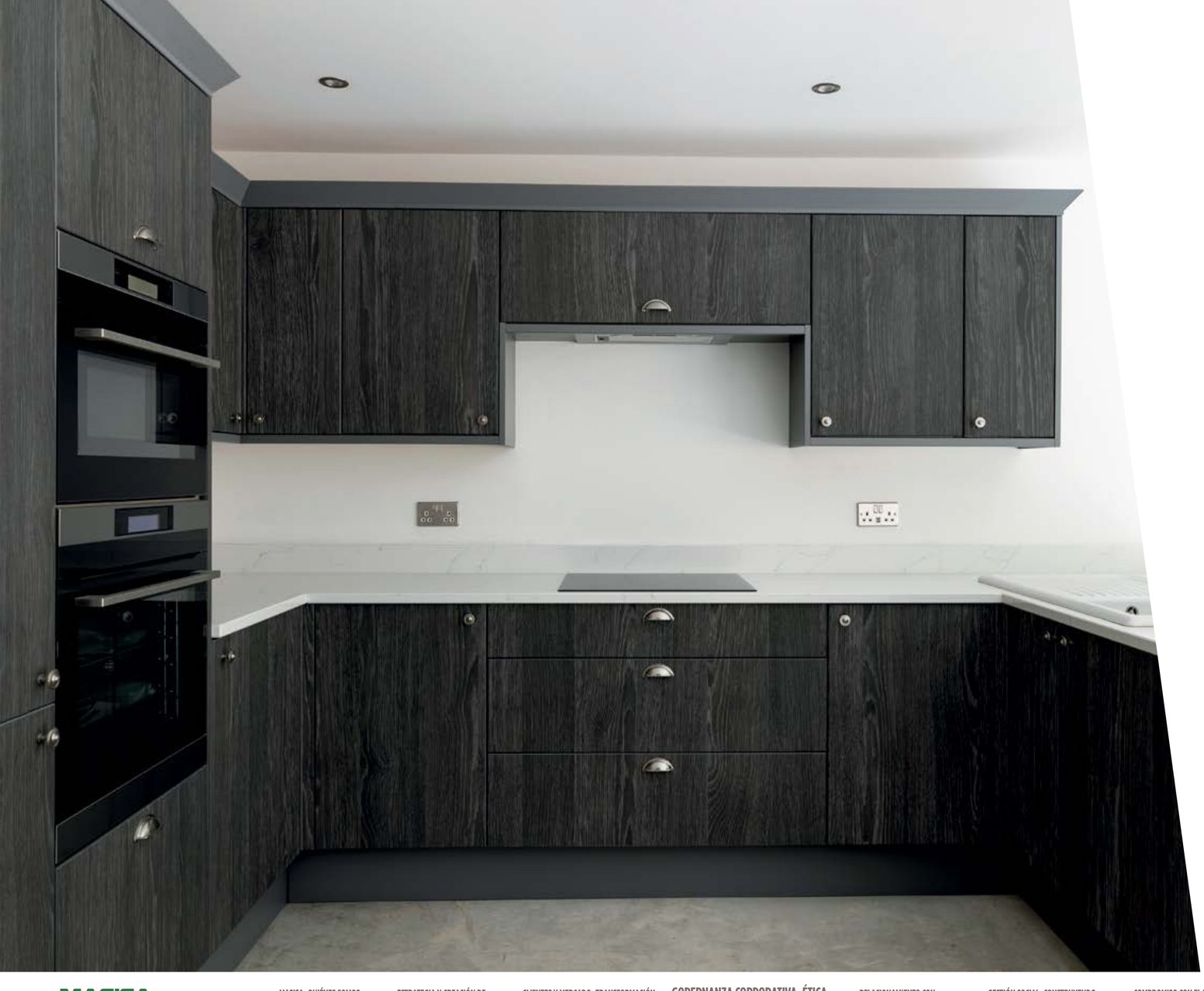
ARTICULACIÓN CON EL MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS [LEY N° 20.393] [NCG 519 3.6.xiii]

El Sistema de Gestión de Riesgos y Control Interno se encuentra estrechamente vinculado con el Modelo de Prevención de Delitos (MPD) de Masisa, el cual establece mecanismos específicos para prevenir infracciones legales y proteger la integridad corporativa.

Este modelo es supervisado por el Comité de Riesgos y Auditoría y se integra a los procesos de control, auditoría y monitoreo definidos por la compañía.

Durante el período 2025, el MPD fue actualizado con el objetivo de reforzar su alineación con las modificaciones normativas aplicables y con los desafíos estratégicos del negocio, fortaleciendo su enfoque preventivo y su efectividad operativa.





Evaluación y mejora del sistema

El Sistema de Gestión de Riesgos y Control Interno es objeto de evaluaciones periódicas, cuyos resultados permiten identificar oportunidades de mejora y fortalecer los mecanismos de control existentes.

Las observaciones relevantes derivadas de estas evaluaciones son analizadas por la administración y reportadas al Directorio y sus comités, asegurando la implementación oportuna de medidas correctivas y preventivas.

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN EN CULTURA ÉTICA
[NCG 519 3.6.viii]

El Modelo de Prevención de Delitos (MPD) establece capacitaciones presenciales cada dos años para colaboradores y principales contratistas en plantas, programadas nuevamente para 2026. Durante 2025, se llevaron a cabo capacitaciones específicas para nuevos colaboradores y otros del periodo 2024, totalizando 35 participantes, enfocadas en las políticas principales de Masisa, incluyendo el MPD, y dirigidas a roles con incidencia en los riesgos identificados en la matriz. Además, se mantiene un proceso robusto de inducción para nuevos ingresos, asegurando la formación continua en cultura ética.

Resumen de roles y mecanismos de control en el sistema de control interno de Masisa

Entidad o mecanismo	Rol
Directorio	Supervisión y aprobación
Comité de Riesgos y Auditoría	Seguimiento especializado
Auditoría Interna	Evaluación independiente
MPD	Prevención penal
Canales de denuncia	Detección temprana

El Sistema de Gestión de Riesgos y Control Interno de Masisa constituye un pilar en la supervisión del negocio y la gestión responsable de sus riesgos, entregando al Directorio y a la administración una base sólida para la toma de decisiones informadas. Este sistema se articula con el modelo de gestión integral de riesgos de la compañía, que se desarrolla en la sección siguiente.



05.5 Sistema de Gestión Integral de Riesgos

[NCG 519 3.6.i – NCG 519 3.6.ii - NCG 3.6.iii - NCG 519 3.6.v]

Masisa cuenta con un Sistema de Gestión Integral de Riesgos diseñado para identificar, evaluar, gestionar y monitorear los riesgos que puedan impactar sus objetivos estratégicos, desempeño financiero, continuidad operativa y reputación corporativa. Este sistema, plenamente integrado al marco de gobierno corporativo, control interno y cumplimiento, asegura una gestión proactiva y alineada con los estándares de la compañía.

La supervisión recae en el Directorio, con el apoyo del Comité de Riesgos y Auditoría, que recibe reportes periódicos sobre la evolución de los riesgos y la efectividad de los planes de mitigación. La Alta Administración es responsable de gestionar los riesgos dentro de sus áreas, implementando las medidas de control definidas.

El proceso de gestión de riesgos sigue etapas clave: identificación, evaluación, priorización, definición de respuestas, monitoreo y reporte. Este enfoque integral considera criterios de probabilidad e impacto, factores internos, cambios en el entorno operativo, desempeño del negocio y alertas de auditoría interna, cumplimiento y regulaciones.

Además, el sistema abarca riesgos estratégicos, financieros, operativos, de cumplimiento y reputacionales, revisados y reportados sistemáticamente. Se complementa con mecanismos de continuidad operativa y respuesta ante crisis, fortaleciendo la resiliencia del modelo de negocio y anticipando escenarios adversos. Los resultados de este proceso respaldan la toma de decisiones estratégicas y refuerzan la sostenibilidad de la compañía.

RIESGOS ACTUALES DE NEGOCIO

Los riesgos de negocio incluyen aquellos factores que impactan directamente en las operaciones y el desempeño financiero de Masisa. En 2025, los principales riesgos identificados fueron:

Riesgo	Descripción	Impacto	Medidas de mitigación
Ciberseguridad	La creciente dependencia de sistemas tecnológicos en las operaciones y procesos comerciales, junto con el aumento en la sofisticación de amenazas cibernéticas, incrementa el riesgo de brechas de seguridad, interrupciones operativas y exposición de información crítica	Compromiso de información sensible, interrupciones en las operaciones, afectación reputacional y potenciales pérdidas financieras.	Fortalecimiento de protocolos de ciberseguridad, implementación de controles avanzados de acceso, monitoreo continuo de redes y realización de simulacros periódicos.
Continuidad Operacional	Factores externos como tensiones geopolíticas, cambios regulatorios, congestión portuaria y volatilidad en costos navieros pueden generar disrupciones en la cadena de suministro y en la operación logística.	Demoras en las operaciones, incremento en costos logísticos, disrupciones en las entregas y presión sobre la liquidez de corto plazo.	Diversificación de proveedores logísticos, negociación de contratos de transporte, evaluación de rutas alternativas, monitoreo continuo de la cadena de suministro y planes de contingencia operacionales.
Riesgo de Mercado	La demanda de tableros y productos de madera está estrechamente vinculada al ciclo de la construcción y remodelación en mercados clave como EE.UU. y Chile la cual ya presentaba signos de debilitamiento. Durante 2025, las políticas comerciales y los anuncios arancelarios han incrementado la incertidumbre, generando una mayor presión tanto en la demanda como en los precios.	Disminución en volúmenes de venta, presión en márgenes, pérdida de competitividad y deterioro en la generación de flujos de caja.	Enfoque en productos de mayor valor agregado, diversificación de mercados y canales, optimización del mix comercial, y ajuste flexible de niveles de producción e inventarios.
Riesgo de Tipo de Cambio	Variaciones en el tipo de cambio entre monedas locales y el dólar estadounidense, junto con la exposición a mercados de exportación, afectan los ingresos, costos operacionales y resultados financieros.	Volatilidad en márgenes, descalces entre ingresos y costos, y fluctuaciones en los resultados financieros.	Alineación natural de ingresos y costos en moneda extranjera y monitoreo activo de exposiciones cambiarias.

Los Principios y directrices internacionales adoptados por Masisa se reflejan en su compromiso con el control interno y la gestión de riesgos a través de la adopción de los estándares globales tales como: el Marco Integrado de Gestión de Riesgos (COSO) e ISO 31.000.

05.6 Gestión de riesgos estratégicos: ESG y cambio climático

[NCG 519 3.6.iv – NCG 519 9.1 - IFRS S2]

Los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) forman parte importante del Sistema de Gestión Integral de Riesgos de Masisa y son gestionados de manera coherente con el marco de gobierno corporativo, el sistema de control interno y los procesos de planificación estratégica de la compañía. Este enfoque permite evaluar los riesgos ESG bajo criterios homogéneos de impacto y probabilidad, fortaleciendo su integración en la toma de decisiones.

El Modelo de Riesgos Corporativo de Masisa identifica los cambios en las regulaciones sociales y ambientales como un riesgo estratégico clave. Para abordar este desafío, se ha establecido que el Comité de Riesgos y Auditoría se reúna trimestralmente con la Gerencia de Salud, Medioambiente, Seguridad y Relación Comunitaria, con el objetivo de revisar las siguientes áreas:

- Difusión y avance en políticas de diversidad e inclusión.
- Identificación y mitigación de barreras sociales y culturales.
- Reportes y aplicación de temas relacionados con sostenibilidad, medioambiente y aspectos sociales, con especial énfasis en el cambio climático y los grupos de interés.
- Integración del enfoque de sostenibilidad en los negocios, incluyendo la incorporación de materias ambientales (especialmente cambio climático), sociales y de derechos humanos en los procesos de evaluación y definiciones estratégicas, así como la asignación de responsabilidades específicas para estas áreas.

Este enfoque refuerza el compromiso de Masisa con la sostenibilidad y la gestión proactiva de riesgos asociados a su entorno social y ambiental.

Riesgos ESG

[NCG 519 3.6.ii.a]

Masisa reconoce la importancia de integrar aspectos ESG en su gestión de riesgos.



GOBERNANZA DE LOS RIESGOS CLIMÁTICOS

La supervisión de los riesgos asociados al cambio climático recae en el Directorio, con el apoyo del Comité de Riesgos y Auditoría, en el marco del sistema de gestión de riesgos corporativos. La Alta Administración es responsable de la identificación, evaluación y gestión de estos riesgos, así como de la implementación de las medidas de mitigación y adaptación correspondientes, informando periódicamente a las instancias de gobierno definidas.

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE RIESGOS CLIMÁTICOS

Masisa ha desarrollado un proceso específico para la identificación y evaluación de riesgos climáticos, el cual se apoya en los lineamientos del marco TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) y se encuentra integrado al modelo de gestión de riesgos corporativos.

En este contexto, la compañía considera tanto riesgos físicos, asociados a eventos climáticos extremos y a cambios graduales en las condiciones climáticas que puedan afectar la continuidad operacional y la cadena de suministro, como riesgos de transición, vinculados a cambios regulatorios, tecnológicos, de mercado y en las expectativas de clientes, inversionistas y otros grupos de interés.

La evaluación de estos riesgos se realiza considerando distintos horizontes temporales y su potencial impacto sobre las operaciones, el desempeño financiero y la resiliencia del modelo de negocio.

ANÁLISIS PROSPECTIVO Y RESILIENCIA

Como parte de su enfoque de gestión, Masisa ha incorporado elementos de análisis prospectivo y de escenarios climáticos, con el objetivo de anticipar posibles impactos del cambio climático sobre el negocio y fortalecer la capacidad de respuesta de la compañía frente a escenarios futuros. Este análisis contribuye a la identificación de vulnerabilidades y oportunidades, y apoya la toma de decisiones estratégicas orientadas al largo plazo.

INTEGRACIÓN CON LA ESTRATEGIA Y LA GESTIÓN DEL NEGOCIO

La gestión de riesgos climáticos se encuentra vinculada a los procesos de planificación estratégica y de gestión operativa de la compañía, permitiendo incorporar consideraciones climáticas en decisiones relevantes relacionadas con operaciones, cadena de suministro, inversión y desarrollo de capacidades. Este enfoque refuerza la resiliencia del modelo de negocio y la coherencia entre la gestión del riesgo climático y los objetivos estratégicos de Masisa.

Los elementos desarrollados bajo el marco TCFD constituyen la base para la evolución progresiva de la gestión de riesgos climáticos hacia los requerimientos establecidos por IFRS S2, en coherencia con la madurez actual de los procesos de la compañía y con las mejores prácticas internacionales.

GOBERNANZA DEL RIESGO CLIMÁTICO
[NCG 519 3.6.ii]

Directorio:
Supervisión y visión estratégica

Comité de Riesgos y Auditoría (R&A):
Seguimiento y análisis de riesgos climáticos

Alta Administración:
Gestión e implementación

Gestión de Riesgos / Sostenibilidad / Operaciones:
Identificación, evaluación y mitigación



El riesgo climático se gestiona como parte del sistema integral de riesgos corporativos, bajo criterios homogéneos de impacto y probabilidad.

Principales riesgos climáticos identificados

Tipo de riesgo	Descripción	Potencial impacto	Horizonte
Físico	Eventos climáticos extremos que puedan afectar operaciones y cadena de suministro	Operacional / continuidad	Corto – Mediano
Físico	Cambios graduales en condiciones climáticas	Operacional / costos	Mediano – Largo
Transición	Cambios regulatorios en materias ambientales	Cumplimiento / costos	Mediano
Transición	Cambios en preferencias de clientes y mercados	Comercial / estratégico	Mediano – Largo
Transición	Evolución tecnológica y estándares	Competitividad	Largo

Notas de la tabla:
1. La identificación de riesgos se apoya en el análisis desarrollado bajo el marco TCFD.
2. La priorización se realiza conforme al sistema corporativo de gestión de riesgos.

Riesgos físicos vs riesgos de transición

Riesgos físicos	Riesgos de transición
Eventos extremos	Cambios regulatorios
Cambios graduales	Cambios tecnológicos
Impactos sobre supply chain	Cambios de mercado
Infraestructura	Expectativas stakeholders



Avances en materia de riesgos climáticos

RIESGO DE NUEVAS REGULACIONES MÁS EXIGENTES RESPECTO A LA UTILIZACIÓN DE INSUMOS TÓXICOS

Durante 2025, la compañía continuó gestionando el riesgo asociado a regulaciones cada vez más estrictas sobre el uso de insumos tóxicos, un ámbito directamente relacionado con la sostenibilidad ambiental y la mitigación de impactos en la salud. Este riesgo implica la necesidad de asegurar el cumplimiento normativo, mantener certificaciones vigentes y reducir progresivamente la utilización de materiales potencialmente peligrosos. Asimismo, exige fortalecer la seguridad de los trabajadores e impulsar la innovación en nuevos materiales que respondan a estándares más exigentes de emisión y toxicidad.

En este contexto, Masisa consolidó avances relevantes durante 2025. Todos los tableros revestidos fabricados y comercializados por la compañía cumplen con la clasificación E1 según la norma UNE EN 14322:2017, que establece requisitos para tableros de baja emisión de formaldehído. Además, continúan las mejoras implementadas en 2024 enfocadas en reducir riesgos asociados a insumos tóxicos, lo que demuestra el compromiso de la empresa con alternativas más seguras y sostenibles.

Aumento de los precios de combustibles debido a mayores regulaciones

El incremento en los precios de los combustibles y el endurecimiento de las regulaciones energéticas representan un riesgo relevante para la compañía, dado su impacto directo en los costos de producción, el consumo energético y las emisiones de CO_2. Este riesgo requiere mejorar la eficiencia energética, disminuir la dependencia de combustibles tradicionales e impulsar inversiones en energías limpias. Asimismo, demanda contar con mediciones precisas, sistemas de gestión robustos y la capacidad de identificar oportunidades de mejora continua para reducir tanto los costos operacionales como la huella ambiental.

Durante 2025, Masisa avanzó de manera significativa en la gestión de este riesgo mediante su sistema integral de gestión de la energía, orientado al ahorro energético y a la reducción del impacto ambiental. La empresa implementó metas cuantificables, evaluaciones periódicas, proyectos de eficiencia, uso de energías renovables, e inversiones para disminuir el consumo de combustibles. Entre los avances destacados del año se incluyen: operar las líneas de MDF y MDP con un 100% de biomasa, incorporar metodologías de medición energética basadas en mejores prácticas, optimizar consumos en líneas clave y sensibilizar a trabajadores mediante capacitaciones en eficiencia energética. Gracias a estas acciones, la empresa fortaleció su desempeño energético y avanzó hacia el cumplimiento de su meta de reducción del 10% anual en consumo de combustibles.

Riesgos sobre la seguridad hídrica y escasez de agua

La seguridad hídrica y la escasez de agua representan un riesgo crítico para la continuidad operacional de la compañía, debido a la alta dependencia del recurso hídrico en los procesos productivos y a la presión regulatoria creciente. Este riesgo exige controlar estrictamente el volumen de agua utilizada y vertida, asegurar el cumplimiento de los límites ambientales y aumentar progresivamente la reutilización del recurso. Asimismo, requiere fortalecer los sistemas de monitoreo y gestión para reducir el consumo conforme a los planes estratégicos y mitigar posibles impactos derivados de restricciones o disminución de la disponibilidad de agua en las zonas donde opera la empresa.

Durante 2025, Masisa avanzó significativamente en la gestión de este riesgo mediante un monitoreo permanente del consumo de agua, con indicadores con límites predefinidos y sistemas de extracción conectados en línea con la autoridad competente, lo que permite supervisar en tiempo real las extracciones autorizadas. Además, las Plantas de Tratamiento de Riles de Cabrero y Mapal aseguraron el cumplimiento de las normativas vigentes y fueron sometidas a controles internos y externos para verificar la calidad de los efluentes. En el marco del APL, se implementaron iniciativas orientadas a reducir el uso de agua proveniente de punteras y, como resultado de estos proyectos, en 2025 se logró una disminución de 816 m^3 en el volumen extraído, reforzando el compromiso de la empresa con la eficiencia hídrica y el cumplimiento ambiental.



Pérdida de productividad de plantaciones forestales

La productividad forestal se ve amenazada por los efectos del cambio climático, particularmente por la mayor incidencia de plagas, enfermedades y menor regeneración de las plantaciones.

Durante 2025, Masisa consolidó avances relevantes mediante el fortalecimiento de su modelo circular y la certificación Scientific Certification System (SCS), que garantiza que un alto porcentaje del contenido de los tableros MDF proviene de madera recuperada de procesos industriales. En el año, el 75% de los productos vendidos fueron elaborados con material reciclado, evitando la emisión de 12.039,2 toneladas de CO_2 equivalente. Este progreso reduce la exposición al riesgo climático asociado a la productividad forestal al disminuir la presión sobre recursos primarios y aumentar el uso de materiales menos sensibles a variaciones ambientales.

Anegación de plantas costeras por marejadas y alza del nivel del mar

El aumento en la frecuencia e intensidad de las marejadas, sumado al alza del nivel del mar, representa un riesgo operacional significativo para las plantas costeras, pudiendo generar inundaciones, daños a la infraestructura y mayores costos por interrupciones. Para anticipar estos impactos, la empresa definió métricas de seguimiento de marejadas, extensión de áreas anegadas y costos asociados, junto con el desarrollo de un plan de contingencia e inversiones orientadas a mejorar la infraestructura para resistir eventos extremos.

En 2025, la compañía avanzó en un conjunto de medidas de adaptación orientadas a reducir la exposición de las plantas a estos riesgos climáticos. Se implementaron mejoras en la infraestructura crítica y se fortalecieron los mecanismos de monitoreo permanente de los efectos del aumento del nivel del mar y las marejadas. Estas medidas —que abarcan acciones de mitigación de daños en el corto y mediano plazo y revisiones continuas de la infraestructura— permiten disminuir los impactos potenciales y asegurar la continuidad operativa ante este tipo de eventos climáticos.

Riesgo Climático	Métricas: definición	Objetivos definidos
Mayor interés de consumidores y reglamentos ambientales por favorecer el desarrollo sostenible y la producción local	• Porcentaje de productos sostenibles ofrecidos. • Nivel de satisfacción del cliente respecto a la sostenibilidad (a través de encuestas). • Ingresos provenientes de productos locales.	• Incrementar el portafolio de productos sostenibles. • Mejorar la satisfacción del cliente respecto a la sostenibilidad. • Aumentar los ingresos provenientes de productos locales.
Dificultades logísticas de exportación debido a las marejadas y el alza del nivel del mar	• Tiempo promedio de exportación. • Costos adicionales por retrasos logísticos. • Incidencia de interrupciones en las rutas de exportación.	• Mitigar los costos adicionales por retrasos mediante la diversificación de puertos de origen. • Implementar sistemas de monitoreo y alerta temprana para interrupciones logísticas en el 100% de las rutas de exportación en 2 años.
Riesgo de abastecimiento e insumos generados por mayores ocurrencias de incendios forestales	• Número de incendios forestales por año. • Área afectada por incendios (en hectáreas). • Pérdidas económicas debidas a incendios. • Porcentaje de madera proveniente de incendios forestales	• Monitorear niveles de calidad y satisfacción de clientes de productos que utilizan insumos provenientes de fuentes siniestradas. • Adaptar equipos para permitir un mayor uso de insumos provenientes de fuentes siniestradas. • Trabajo en colaboración con productores de madera y proveedores forestales para fomentar la educación y prevención de incendios.

Principales riesgos emergentes evaluados

Los principales emergentes que se han identificado tienen relación con cambios potenciales o en curso en las regulaciones sociales y/o ambientales, que puedan afectar significativamente a la Compañía. Estos incluyen:

Incumplimiento Norma de Ruido por la cercanía de la población a Planta Mapal, debido al crecimiento de las construcciones existentes.	**Cambios potenciales o en curso de regulaciones ambientales que solicitan mayores exigencias en la disposición de residuos.**	**Incipiente levantamiento de organizaciones ambientalistas en la comunidad.**	**Escasez hídrica.**
Implicancias: 1. Límites de emisión de ruido en nuevos receptores. 2. Reclamos/denuncias de vecinos a la superintendencia de medio ambiente.	**Implicancias:** 1. Autorización permanente de disposición de cenizas. 2. Alto costo en la disposición de residuos.	**Implicancias:** 1. Acciones sociales en contra de las operaciones (Planta Cabrero). 2. Solicitud de detención de operaciones. 3. Bloqueo de acceso a instalaciones.	**Implicancias:** 1. Normativas asociadas a derechos de agua. 2. Limitación en uso de agua.
Impacto potencial: Medidas de mitigación de alto costo (> USD 250.000).	**Impacto potencial:** Incumplimiento normativo por disposición de residuos no peligrosos (Cenizas y escorias) sin autorización.	**Impacto potencial:** 1. Detención de la operación por protestas. 2. Daño de la imagen de la Compañía. 3. Afecta la continuidad operativa de las Plantas.	**Impacto potencial:** 1. Afecta la continuidad operativa de las Plantas. 2. Posibles problemas con la comunidad por escasez del recurso.
Medidas de mitigación: 1. Monitoreo anual permanente de Ruido interior y Receptores. 2. Revisión económica de Proyectos de mejoras a implementar.	**Medidas de mitigación:** 1. Levantamiento de alternativas de disposición de menor costo. 2. Levantamiento de alternativas de otros usos de cenizas y escorias (nuevos productos). 3. Desarrollo y presentación de pertinencia para desclasificar residuos por subproductos (cenizas y escorias).	**Medidas de mitigación:** 1. Monitoreo de actores sociales. 2. Matriz Partes Interesadas.	**Medidas de mitigación:** Plan estratégico de economía circular en las operaciones de las Plantas.

06 RELACIONAMIENTO CON STAKEHOLDERS Y MATERIALIDAD

MANGLAR



6. Relacionamiento con Stakeholders y Materialidad

Comprender el entorno es clave para anticipar riesgos y tomar mejores decisiones.

La gestión de stakeholders y la materialidad permiten a Masisa enfocar sus esfuerzos en los temas que realmente importan para el negocio, las personas y el desarrollo sostenible.

06.1 Enfoque de Relacionamiento con Grupos de Interés

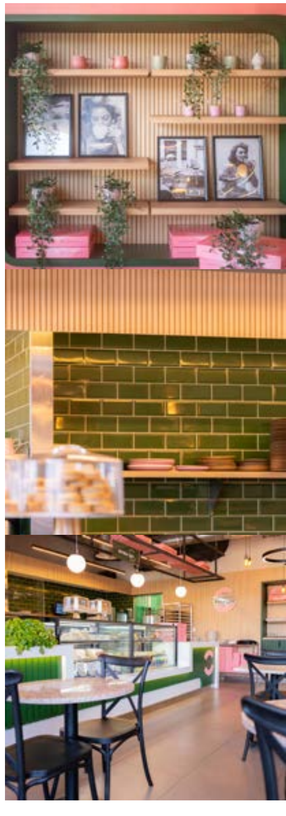
[NCG 519 6.1.v - NCG 519 6.3]

Masisa gestiona el relacionamiento con sus grupos de interés como un proceso permanente, estructurado y coherente con su estrategia de negocio. Este enfoque permite anticipar riesgos, fortalecer el reconocimiento social de la operación y asegurar que las decisiones corporativas consideren expectativas económicas, sociales y ambientales relevantes.

Los principales grupos de interés incluyen colaboradores, clientes, comunidades, proveedores, reguladores, inversionistas y socios estratégicos. Para cada uno, Masisa dispone de mecanismos específicos de diálogo, seguimiento y respuesta, integrados en la gestión cotidiana de la compañía. Este enfoque permite integrar las expectativas del entorno en la toma de decisiones y en la conducción responsable de la Compañía.

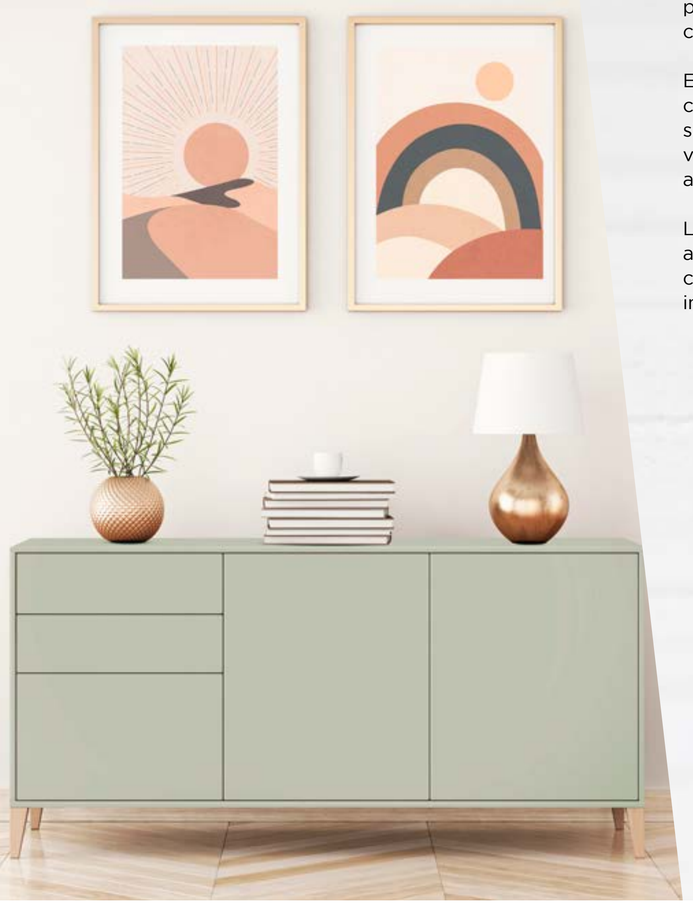
Mapa de Grupos de Interés





06.2 Mecanismos de Diálogo y Gestión

[NCG 519 3.1.iv - NCG 519 3.7.i]



La gestión del relacionamiento con los grupos de interés se encuentra integrada en la estructura organizacional de la Compañía, asignándose responsabilidades específicas a cada área según su ámbito de competencia. Este enfoque permite sostener una interacción continua y estructurada con los públicos relevantes.

El vínculo con los grupos de interés se articula a través de canales formales como encuestas, reuniones periódicas, visitas a terreno, instancias comunitarias, evaluaciones a proveedores y espacios de comunicación directa con clientes y autoridades.

La información recogida a través de estos mecanismos es analizada de manera sistemática e incorporada en los procesos de planificación, evaluación de riesgos y definición de iniciativas.

CLIENTES
Orientación al cliente y feedback sistemática.

CANALES
- Sistemas CRM / Salesforce
- Encuestas de satisfacción
- Gestión de reclamos y mediaciones
- Visitas comerciales y técnicas
- Mesas de trabajo con clientes estratégicos

COMUNIDADES VECINAS
Presencia territorial y valor compartido.

CANALES
- Programas comunitarios permanentes
- Instancias de diálogo territorial
- Actividades de vinculación local
- Canales de comunicación comunitaria
- Trabajo con organizaciones locales

ONGs, UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES
Colaboración y desarrollo de capacidades.

CANALES
- Convenios de colaboración
- Proyectos conjuntos
- Transferencia de conocimiento
- Programas formativos

PROVEEDORES
Relación basada en estándares y trazabilidad

CANALES
- Procesos de homologación y evaluación
- Auditorías y visitas a terreno
- Códigos y compromisos contractuales
- Comunicación operativa

GOBIERNO
Relación técnica, transparente y preventiva.

CANALES
- Cumplimiento y reportes regulatorios
- Reuniones técnicas y fiscalizaciones
- Mesas de trabajo sectoriales
- Coordinación institucional permanente

INVERSIONISTAS
Transparencia, gobierno y disciplina informativa.

CANALES
- Reporte integrado y reportes regulatorios
- Reuniones institucionales
- Publicaciones y hechos esenciales
- Canales de información corporativa

DIRECTORES
Gobierno corporativo y supervisión estratégica.

CANALES
- Sesiones de directorio
- Comités especializados
- Reportes de gestión
- Toma de decisiones estratégicas

GERENCIA
Gestión, ejecución y liderazgo.

CANALES
- Comités ejecutivos
- Seguimiento de KPIs
- Planificación estratégica
- Gestión de riesgos

COLABORADORES
Escucha interna estructurada y mejora continua.

CANALES
- Encuestas de clima y compromiso
- Reuniones de liderazgo y equipos
- Canales internos de comunicación
- Comités e instancias de participación
- Canales de denuncias y ética

Hitos de engagement
en 2025



COMUNIDADES VECINAS / VINCULACIÓN COMUNITARIA PARA EL DESARROLLO LOCAL

En 2025, Masisa consolidó su estrategia de relacionamiento comunitario fortaleciendo los vínculos colaborativos en Cabrero y San Pedro de la Paz, mediante una participación activa en espacios formales de diálogo territorial. La compañía reforzó su presencia en la Mesa de Progreso Social de Cabrero, junto a organizaciones vecinales, empresas y la municipalidad, y mantuvo una coordinación permanente con las Uniones Comunales de Juntas de Vecinos en ambos territorios.

Durante el período, Masisa trabajó directamente con 11 organizaciones comunitarias y logró una vinculación indirecta con 50 organizaciones adicionales, ampliando de manera consistente el alcance y la profundidad de su gestión social.



ONG'S, UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES / VINCULACIÓN INSTITUCIONAL PARA IMPULSAR SOSTENIBILIDAD Y TALENTO

A lo largo de 2025, Masisa consolidó alianzas estratégicas con organizaciones, instituciones educativas y espacios empresariales, fortaleciendo su modelo de trabajo colaborativo orientado al valor compartido. La empresa mantuvo vínculos activos con Cidere Biobío, IRADE, Acción Empresas y Pacto Global Chile, reforzando la articulación en torno a prácticas de sostenibilidad. En el ámbito formativo, coordinó iniciativas con INACAP, la Universidad Católica de la Santísima Concepción y el Otec Amy, impulsando programas de capacitación para mejorar la empleabilidad en sus territorios de influencia. En total, se gestionaron 10 alianzas activas, de las cuales un 40% cuenta con mecanismos formales, y se ejecutaron 17 iniciativas colaborativas que beneficiaron a 500 personas.



06.3 Análisis de Doble Materialidad

El análisis de doble materialidad de Masisa se desarrolló a partir de un enfoque técnico y estructurado, considerando buenas prácticas y estándares internacionales ampliamente aceptados en materia de sostenibilidad y reporte corporativo.

El proceso comenzó con un exhaustivo levantamiento de información, que incluyó la revisión de documentos corporativos, estándares internacionales, un benchmark de la industria, y entrevistas detalladas con nueve líderes internos y cuatro representantes de grupos de interés externos, entre ellos clientes, proveedores críticos y gremios sectoriales. Este enfoque amplio asegura que la matriz refleje fielmente el contexto estratégico, operativo y sectorial en el que Masisa participa.

A partir de este diagnóstico, se levantaron 79 riesgos, impactos y oportunidades (IROs), tanto desde la perspectiva de los efectos de la actividad de la compañía en el entorno como de aquellos factores que pueden incidir en su desempeño financiero y estratégico. Cada uno fue evaluado mediante escalas alineadas con la metodología corporativa de riesgos, considerando criterios como severidad, probabilidad, alcance e irremediabilidad. La evaluación fue realizada por líderes de áreas estratégicas, quienes valoraron los IROs aplicables a su ámbito. Este proceso participativo y técnico permitió construir una evaluación consolidada y validada, garantizando consistencia metodológica y la incorporación de múltiples perspectivas críticas.

Posteriormente, se establecieron umbrales de priorización que permitieron reducir el universo inicial a 61 RIOs materiales, los cuales fueron agrupados de manera colaborativa con las áreas responsables para conformar 19 temas materiales corporativos. El proceso concluyó con la construcción de la matriz final de doble materialidad, validada por la administración y el Directorio.

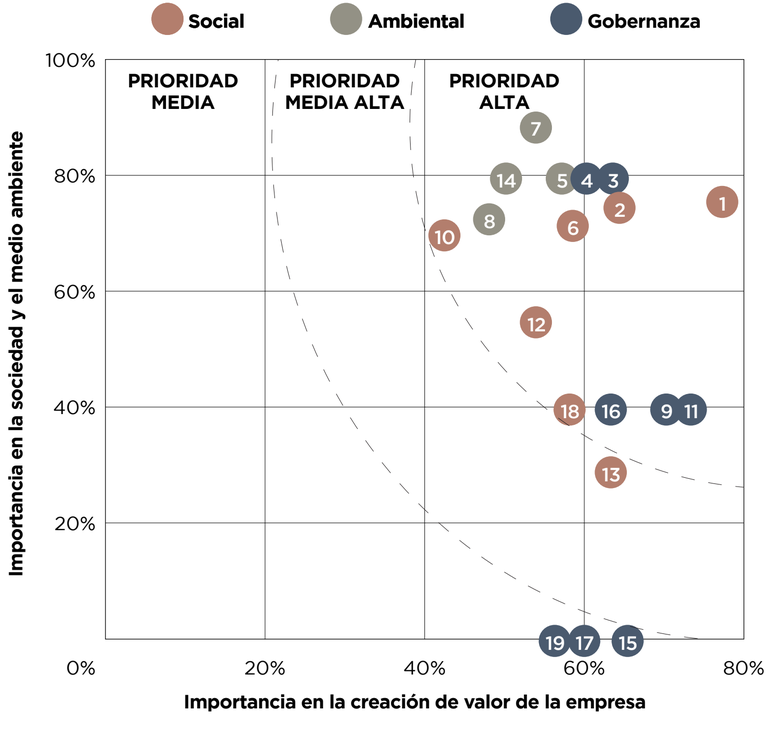
La consideración de insumos internos y externos, incluyendo la cadena de valor, el diálogo con grupos de interés, el contexto regulatorio y las tendencias relevantes del sector, permitieron asegurar que los temas materiales reflejen de manera precisa las expectativas del entorno y las prioridades estratégicas de Masisa. Este análisis constituye la base de la creación de valor sostenible de Masisa, fortaleciendo la toma de decisiones, la comunicación corporativa y la resiliencia del negocio frente a un contexto operativo y regulatorio cada vez más complejo.



06.4 Temas Materiales Prioritarios

El proceso de determinación de materialidad permitió identificar 19 asuntos prioritarios, de los cuales 16 fueron clasificados bajo el enfoque de doble materialidad. Estos temas representan aquellos aspectos con mayor incidencia en los impactos económicos, sociales y ambientales de la Compañía, así como en su capacidad de generar valor y mantener su solidez estratégica.

Matriz de Doble Materialidad Masisa



	Tema material	Importancia en la sociedad y el medioambiente	Importancia en la creación de valor de la empresa
	Social		
1	Gestión de salud y seguridad ocupacional	76%	77%
2	Gestión de relaciones laborales	75%	64%
6	Cultura organizacional	72%	58%
10	Compromiso con los derechos humanos	70%	42%
12	Valor social sostenible	55%	54%
13	Diálogo participativo y vinculación con las comunidades	29%	63%
18	Desarrollo y gestión del talento	40%	58%
	Ambiental		
5	Descarbonización y cambio climático	80%	58%
7	Manejo sostenible de los recursos hídricos	89%	54%
8	Gestión del desempeño ambiental	73%	48%
14	Economía circular	80%	50%
	Gobernanza		
3	Cadena de abastecimiento responsable	80%	63%
4	Modelo de negocio sostenible	80%	60%
9	Orientación al cliente	40%	72%
11	Innovación y valor agregado	40%	72%
15	Ética y gobierno corporativo	0%	65%
16	Seguridad de la información y protección de datos	40%	63%
17	Eficiencia operacional y rentabilidad	0%	59%
19	Resiliencia empresarial	0%	56%



06.5 Integración en la Estrategia y la Gestión del Riesgo

Los resultados del análisis de materialidad se integran en los procesos de planificación estratégica, gestión de riesgos corporativos y definición de prioridades de sostenibilidad de Masisa. Este enfoque permite focalizar recursos, anticipar riesgos relevantes y orientar las decisiones hacia la creación de valor sostenible.

La materialidad constituye una herramienta dinámica, revisada periódicamente, que orienta el contenido de esta Memoria Integrada y apoya un proceso continuo de mejora y adaptación frente a un entorno cambiante.

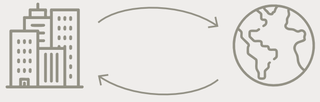
06.6 Coherencia con Marcos y Desafíos Externos

Los temas materiales identificados permiten a Masisa abordar de manera coherente los principales desafíos sociales, ambientales y de gobernanza del entorno en el que opera. Esta alineación refuerza la consistencia entre la gestión del negocio, las expectativas del mercado y las tendencias globales relevantes para la industria.

Este enfoque asegura que la estrategia y las prioridades de la compañía respondan tanto a su contexto operativo como a estándares y prácticas ampliamente aceptadas.

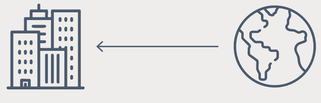
Materialidad y contexto externo

La materialidad conecta la gestión del negocio con su entorno.



Doble materialidad

Seguridad de la información y protección de datos
Gestión de relaciones laborales
Cultura organizacional
Gestión de salud y seguridad ocupacional
Diálogo participativo y vinculación con comunidades
Valor social sostenible
Compromiso con los derechos humanos
Modelo de negocio sostenible
Gestión del desempeño ambiental
Manejo sostenible de los recursos hídricos
Descarbonización y cambio climático
Cadena de abastecimiento responsable
Economía circular
Desarrollo y gestión del talento
Innovación y valor agregado
Orientación al cliente



Materialidad financiera

Eficiencia operacional y rentabilidad
Ética y gobierno corporativo
Resiliencia empresarial



06.7 Compromisos y avances 2025

A partir de los temas materiales priorizados, Masisa definió compromisos de gestión que orientan la toma de decisiones y las principales iniciativas en materia ambiental, social y de gobernanza.

Durante 2025, la compañía registró avances relevantes en estos ámbitos, reflejando una incorporación progresiva de la materialidad en la gestión operativa, los procesos de control y la ejecución de la estrategia.

A continuación, se presenta una síntesis de los principales avances asociados a los temas materiales, mientras que el detalle de las iniciativas, métricas y resultados se desarrolla en los capítulos correspondientes de esta Memoria Integrada.

SOCIAL			
Priorización	**Tema Material**	**Definición**	**Avances 2025**
1	Gestión de salud y seguridad ocupacional	Adoptamos un enfoque integral para proteger la salud y el bienestar de nuestros colaboradores y la comunidad, promoviendo una cultura preventiva en todas nuestras operaciones.	Masisa consolidó su gestión preventiva mediante más de 48.000 horas de capacitación, 96% de cumplimiento del plan anual y una cobertura del 97% del personal habilitado, fortaleciendo estándares homogéneos en riesgos críticos, primeros auxilios, emergencias y control operacional.
2	Gestión de relaciones laborales	Fomentamos relaciones laborales sólidas mediante comunicación continua, negociación colectiva efectiva y prácticas que mejoran la calidad de vida laboral, fortaleciendo una cultura basada en el respeto y la seguridad.	Se desarrollaron dos procesos de negociación colectiva sin interrupciones operativas, con acuerdos ajustados al IPC y una afiliación sindical del 72%, reforzando estabilidad laboral y diálogo estructurado.
6	Cultura organizacional	Promovemos un entorno laboral equitativo y diverso, que impulsa la colaboración, la innovación y la resiliencia de los equipos, fortaleciendo la capacidad de la organización para enfrentar desafíos.	La Cultura Azul se consolidó como sistema integrado de gestión, con una Encuesta de Efectividad aplicada al 89% de la dotación, NPS de 57% (+19 pp) e integración de resultados en desempeño, potencial y planes de acción trimestrales.
10	Compromiso con los derechos humanos	Garantizamos el respeto y la promoción de los derechos humanos de colaboradores, proveedores y comunidades mediante procesos de debida diligencia y acciones concretas como la capacitación.	Se actualizó el protocolo conforme a la Ley Karin, se capacitó al 60% del personal en prevención de violencia laboral y se aplicó el modelo de salario justo a 100% de la cadena directa, reforzando un enfoque preventivo y de due diligence.
12	Valor social sostenible	Generamos valor social para las comunidades cercanas a través de programas de salud, formación y apoyo a emprendimientos locales, promoviendo relaciones positivas y desarrollo territorial.	Se ejecutaron programas comunitarios en salud, formación y oficios, beneficiando directamente a 11 organizaciones y vinculando indirectamente a 50 más en los territorios de influencia.
13	Diálogo social y vinculación con las comunidades	Impulsamos el diálogo permanente con las comunidades para recibir retroalimentación, reducir riesgos y fortalecer impactos positivos derivados de nuestras operaciones.	Se fortaleció la presencia territorial a través de la Mesa de Progreso Social en Cabrero, relaciones sistemáticas con uniones comunales y múltiples instancias de coordinación con territorios prioritarios.
18	Desarrollo y gestión del talento	Promovemos la atracción, crecimiento y retención del talento mediante la identificación y desarrollo de competencias clave, programas de formación continua y beneficios que reconocen el desempeño y la innovación.	La evaluación de desempeño alcanzó 67% de cobertura; se realizaron +48.000 horas de capacitación; y se implementó coaching ejecutivo para primera y segunda línea, fortaleciendo liderazgo y capacidades críticas

AMBIENTAL			
Priorización	**Tema Material**	**Definición**	**Avances 2025**
5	Descarbonización y cambio climático	Implementamos acciones y estrategias para reducir emisiones y avanzar hacia la descarbonización, fortaleciendo la resiliencia de nuestras operaciones frente a riesgos climáticos como sequías e inundaciones.	Masisa profundizó la adquisición de energías renovables, fortaleció su sistema de eficiencia energética bajo DS 28 e integró tecnologías de menor impacto, avanzando consistentemente hacia su meta de carbono neutralidad al 2050.
7	Manejo sostenible de los recursos hídricos	Gestionamos el agua de manera eficiente y responsable, con buena gobernanza y monitoreo constante para asegurar su disponibilidad a largo plazo y proteger este recurso esencial para las comunidades y usuarios.	La compañía redujo el consumo anual en 816 m^3, mantuvo monitoreo permanente con límites definidos y sistemas conectados en línea a la autoridad, reforzando eficiencia hídrica y cumplimiento normativo.
8	Gestión del desempeño ambiental	Aplicamos una gestión ambiental integral que previene y mitiga impactos, cumpliendo y superando la normativa vigente a través de prácticas efectivas en toda la cadena de valor.	Se renovaron certificaciones clave (ISO, FSC), se fortaleció el SGMA y se ejecutaron programas de monitoreo, capacitación y control preventivo en toda la cadena operativa.
14	Economía circular	Promovemos un modelo de producción y consumo que extiende la vida útil de los productos, minimiza residuos y maximiza la reutilización de materiales, tanto en nuestras operaciones como en la cadena de suministro.	Se redujeron 877 toneladas de residuos a relleno sanitario, se alcanzó 47,4% de valorización y se mantuvo la vigencia del Sello APL, consolidando proyectos de mediano plazo para aumentar la circularidad.

GOBERNANZA			
Priorización	**Tema Material**	**Definición**	**Avances 2025**
3	Cadena de abastecimiento responsable	Establecemos relaciones responsables con proveedores para asegurar la continuidad operativa y evitar riesgos financieros, reputacionales y regulatorios mediante buenas prácticas de pago, evaluaciones ESG y cumplimiento normativo.	Se aplicó 100% de cobertura de la metodología de salario justo a proveedores y contratistas, fortaleciendo criterios ESG en la cadena y manteniendo procesos de evaluación y trazabilidad.
4	Modelo de negocio sostenible	Impulsamos un modelo de negocio sostenible en toda la cadena de valor, con un portafolio de productos alineado a criterios ESG y operaciones validadas según estándares internacionales y materias primas certificadas.	La compañía consolidó un modelo integrado que articula innovación, eficiencia, disciplina financiera y sostenibilidad, reforzado por un enfoque estratégico de largo plazo y un marco de creación de valor que orienta la toma de decisiones.
9	Orientación al cliente	Fortalecemos relaciones de confianza con nuestros clientes, entendiendo sus necesidades y entregando soluciones innovadoras, de alta calidad y con un servicio eficiente y confiable.	La implementación de Salesforce y herramientas de trazabilidad fortaleció la gestión comercial; en 2025, los tres principales clientes ya operaban en la plataforma, representando el 65% de los pedidos mensuales. Se consolidó el modelo multicanal y la gestión de cuentas estratégicas.
11	Innovación y valor agregado	Desarrollamos productos y servicios innovadores respaldados por procesos de excelencia, permitiendo una propuesta comercial más flexible, eficiente y diferenciada.	Masisa amplió su portafolio con tableros de alta gama, revestimientos pintados, molduras y soluciones para mercados internacionales, incorporando superficies antimanchas, protección antiviral y diseños paramétricos.
15	Ética y gobierno corporativo	Gestionamos la compañía bajo principios de integridad, transparencia y responsabilidad, generando valor para nuestros accionistas y grupos de interés mediante un gobierno corporativo sólido y ético.	Se actualizó el Modelo de Prevención del Delito conforme a la Ley 21.595, se fortaleció el Comité de Ética, se amplió la capacitación en integridad y se registraron cero sanciones regulatorias en el período.
16	Seguridad de la información y protección de datos	Protegemos la información mediante una estructura de gobernanza robusta, tecnologías actualizadas y capacitaciones continuas, resguardando la privacidad y confianza de colaboradores, clientes y otros grupos de interés.	Se ejecutaron capacitaciones en ciberseguridad, se reforzaron los controles digitales y la trazabilidad interna y se fortaleció el rol del Directorio y del Comité de Riesgos en supervisión de ciberamenazas.
17	Eficiencia operacional y rentabilidad	Promovemos la expansión y el crecimiento sostenible optimizando costos, usando recursos de manera eficiente y fortaleciendo nuestra rentabilidad a través de procesos innovadores y responsables.	La compañía invirtió US$ 8,2 millones en mantención y eficiencia, avanzó en automatización, digitalización y optimización de activos, reduciendo variabilidad operacional y reforzando productividad.
19	Resiliencia empresarial	Fortalecemos nuestra capacidad de adaptación frente a riesgos económicos, sociales y ambientales para garantizar la continuidad operativa y el cumplimiento de nuestros compromisos con clientes y grupos de interés.	Masisa mantuvo continuidad operativa y disciplina financiera, redujo la rotación a 10,3%, y culminó exitosamente su proceso de reestructuración financiera, fortaleciendo estabilidad y capacidad de adaptación.

07
GESTIÓN SOCIAL: CONSTRUYENDO VALOR COMPARTIDO



CIPRÉS DORADO

07. Gestión Social: Construyendo Valor Compartido



07.1 Enfoque Masisa de Gestión Social

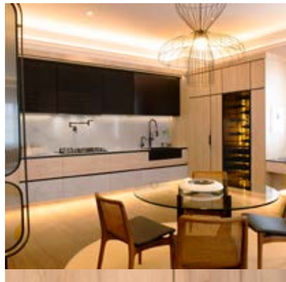
[NCG 519 4.2]

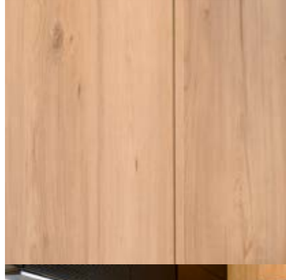
En coherencia con el proceso de identificación de grupos de interés y priorización de temas materiales desarrollado en el capítulo anterior, la gestión social de Masisa se orienta a traducir ese diagnóstico en acciones concretas en los territorios donde la Compañía opera. Este enfoque busca generar valor compartido, fortaleciendo relaciones de largo plazo con las comunidades y contribuyendo de manera consistente al desarrollo social y económico local.

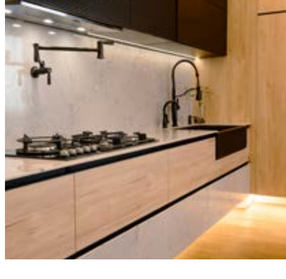
La gestión social de Masisa se concibe como un modelo integrado, alineado con la estrategia corporativa y sustentado en principios de participación, transparencia, inclusión y prevención de riesgos sociales. Desde esta perspectiva, la Compañía gestiona sus impactos sociales mediante políticas, protocolos y programas que permiten anticipar desafíos, responder a las expectativas de los grupos de interés y asegurar una ejecución responsable y trazable en el territorio.

Este enfoque integra los pilares institucionales del compromiso social de Masisa, declarados públicamente, los que se articulan operativamente en énfasis de gestión social que orientan la planificación, implementación y evaluación de las iniciativas en terreno. Esta articulación permite asegurar coherencia entre el relato institucional, las prioridades definidas en la materialidad y la acción social efectiva de la Compañía.

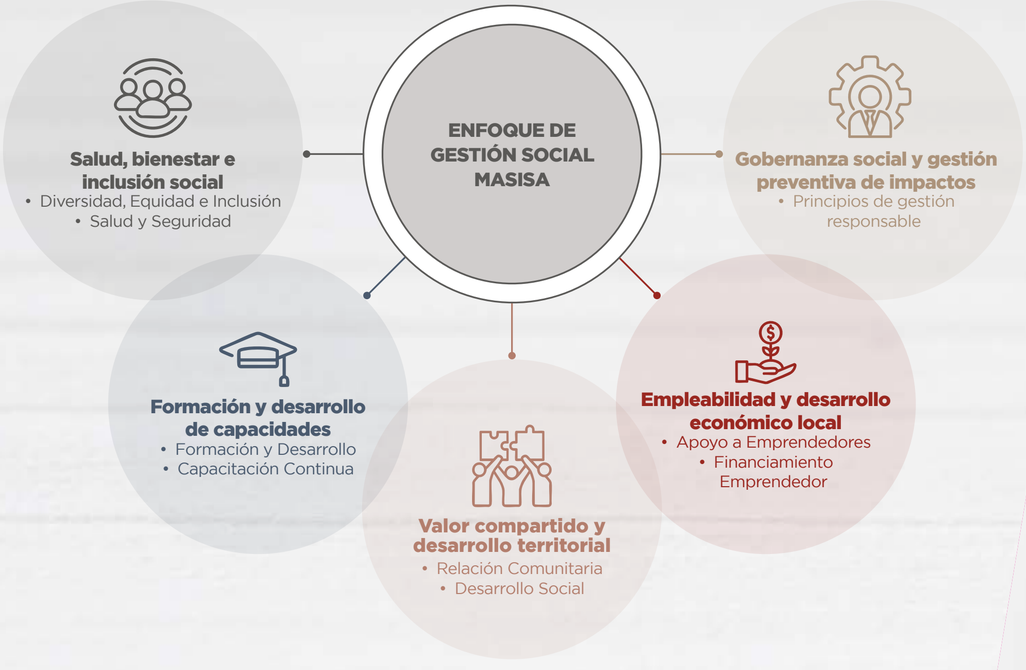
A partir de este marco, Masisa despliega sus programas sociales de manera diferenciada según las características y necesidades de cada territorio, avanzando desde el diálogo y la identificación de expectativas hacia una contribución tangible al bienestar de las comunidades, y fortaleciendo así la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.

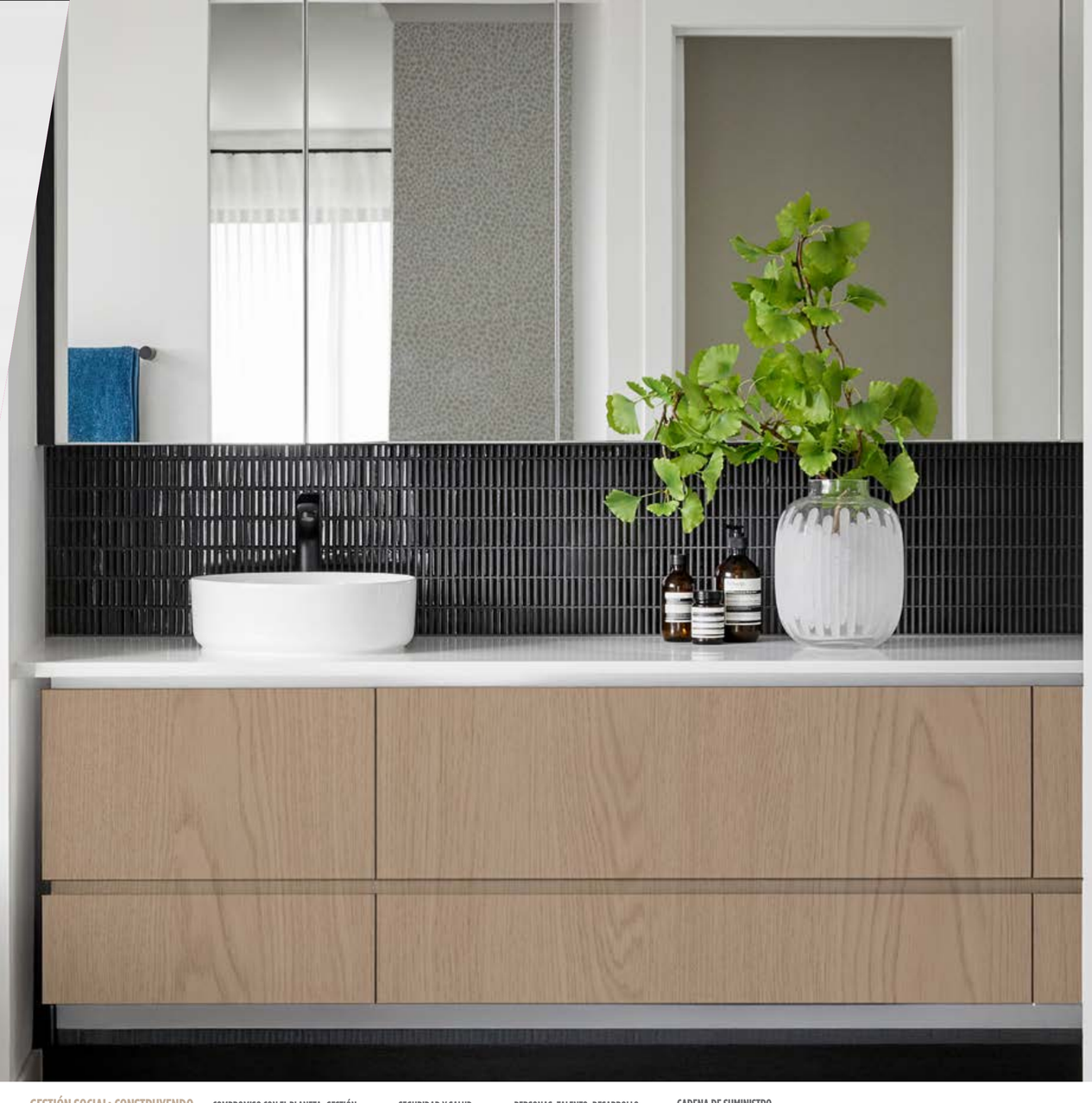






Arquitectura del Enfoque de Gestión Social Masisa





Principales Hitos
de la Gestión Social

SALUD, BIENESTAR E INCLUSIÓN SOCIAL

En el marco de una alianza público-privada, llevamos a cabo operativos médicos EMPA y de vacunación en nuestras plantas de Cabrero y Mapal, alcanzando una cobertura del 100% de nuestros colaboradores, quienes participaron activamente en estas instancias preventivas orientadas al cuidado integral de la salud.

Asimismo, desarrollamos un operativo médico abierto a la comunidad, en conjunto con CESFAM Cabrero y la Universidad del Biobío, el cual permitió beneficiar a cerca de 150 personas de la comuna, incluyendo adultos mayores y personas de la tercera edad, facilitando su acceso a controles preventivos y contribuyendo al cuidado de su salud y bienestar. Esta iniciativa refuerza nuestro compromiso con la calidad de vida del entorno local y con el fortalecimiento de las redes de salud comunitarias.

FORMACIÓN Y DESARROLLO DE CAPACIDADES

Durante el año 2025, se implementaron 13 cursos de capacitación, logrando impactar positivamente a más de 300 personas en las localidades de Cabrero y San Pedro de la Paz. La oferta formativa abordó una amplia diversidad de temáticas, entre las que se incluyen emprendimiento, cocina, oficios industriales e inclusión, respondiendo a las necesidades y características propias de cada territorio.

Se destaca el desarrollo del programa Maestro Mayor Eléctrico en la localidad de Cabrero, ejecutado en alianza con la Universidad Católica de la Santísima Concepción.

Por su parte, el programa de nivelación de estudios alcanzó su vigésima edición, registrando la participación de 197 personas y entregando, en términos acumulados, la oportunidad de retomar sus estudios a más de 10.000 personas en las localidades de San Pedro de la Paz y Cabrero.

VALOR COMPARTIDO Y DESARROLLO TERRITORIAL

Este año fortalecimos la creación de valor compartido mediante nuestra participación activa en iniciativas comunitarias relevantes para el territorio, poniendo a disposición capacidades y productos Masisa para apoyar el desarrollo social, productivo y organizacional de las comunidades de nuestro entorno. Estas acciones se orientaron a generar impactos sostenibles, alineados tanto a las necesidades locales como a nuestra operación.

En la comuna de Cabrero, contribuimos al desarrollo de talleres laborales de mueblería, ejecutados por la Oficina de la Mujer, fortaleciendo competencias productivas y promoviendo la autonomía económica a nivel local. Asimismo, colaboramos con instituciones clave del territorio, como bomberos, clubes deportivos y juntas de vecinos, apoyando la resiliencia comunitaria y la continuidad de la vida social y organizacional, especialmente frente a eventos climáticos adversos e incendios.

EMPLEABILIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

Masisa fortaleció la empleabilidad y el desarrollo económico local mediante iniciativas de emprendimiento, formación técnica y vinculación con su operación.

En alianza con INACAP y Sercotec, implementó el programa “Formación de Emprendedores Avanzado”, dirigido a emprendedores de San Pedro de la Paz, abordando herramientas de gestión, ventas, marketing digital e inteligencia artificial, con la participación de 20 emprendedores.

Adicionalmente, desarrolló el programa Flex Ayudantes de Molduras, orientado a capacitar personas de la comunidad para su incorporación a la operación en períodos de mayor demanda.

Estas iniciativas contribuyen a la empleabilidad local y a una gestión más flexible de las necesidades operacionales.

GOBERNANZA SOCIAL Y GESTIÓN PREVENTIVA DE IMPACTOS

Durante el período se mantuvo un relacionamiento permanente y sistemático con las juntas de vecinos ubicadas en las cercanías de nuestra operación, a través de reuniones periódicas orientadas al diálogo, la escucha activa y la gestión preventiva de impactos sociales.

Como hito relevante, participamos activamente en la Mesa de Progreso Social, instancia de articulación territorial que reúne a las juntas de vecinos del entorno de nuestra operación principal en Cabrero, junto a autoridades locales, entre ellas la Municipalidad de Cabrero, a través de sus departamentos de Medio Ambiente y Desarrollo Comunitario, así como a otras empresas presentes en el territorio.

En el marco de esta mesa, se gestionó una visita a la Planta Cabrero, permitiendo a sus integrantes conocer en terreno la operación, resolver inquietudes y fortalecer la transparencia, la confianza y el vínculo con la comunidad, contribuyendo a una gestión social preventiva y al fortalecimiento de la gobernanza local.

07.2 Gobernanza de la Gestión Social y Relación con Comunidades

[NCG 519 4.2]

En línea con el enfoque de gestión social descrito y el modelo de relacionamiento con grupos de interés presentado en el Capítulo 6, se ha establecido una estructura de gobernanza que regula formalmente la interacción con las comunidades y la gestión de los impactos sociales derivados de las operaciones.

Este sistema de gobernanza se fundamenta en políticas y protocolos específicos que definen principios, responsabilidades y mecanismos para garantizar una interacción transparente, participativa y trazable con las comunidades vecinas. Este marco permite integrar las expectativas de los grupos de interés en la gestión diaria, así como anticipar y abordar de manera preventiva posibles riesgos sociales.

POLÍTICAS Y LINEAMIENTOS

La Política Corporativa de Gestión Social y Relaciones Comunitarias establece directrices generales para un relacionamiento responsable, promoviendo el diálogo, la inclusión y el respeto mutuo. Esta política se complementa con procedimientos que regulan la participación comunitaria, la consulta social y la gestión de inquietudes, asegurando una aplicación consistente del modelo en todos los territorios donde se desarrollan actividades.

Adicionalmente, se han definido lineamientos preventivos para la interacción con pueblos indígenas, orientados a respetar sus derechos, tradiciones y patrimonio cultural, y a garantizar el consentimiento libre, previo e informado, incluso en contextos donde las operaciones no generen impactos directos sobre estos grupos.

MECANISMOS DE PARTICIPACIÓN, DIÁLOGO Y LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

En el marco de su gobernanza social, Masisa ha implementado un marco integral de acceso a información y de expresión de opiniones, que permite a las comunidades contar con información relevante sobre las operaciones y participar activamente en instancias de diálogo y relacionamiento.

Entre los principales mecanismos de comunicación y participación se incluyen:

- Revista anual Valor Social, orientada a difundir los principales hitos de la gestión social de la Compañía;
- Programa radial Valor Compartido de alcance local, desarrollado en la comuna de Cabrero;
- Reuniones periódicas con líderes comunitarios y residentes;
- Coordinación permanente con instituciones locales relevantes, tales como municipalidades, cuerpos de bomberos, carabineros.

Asimismo, ante la identificación de situaciones que puedan afectar a las comunidades, Masisa realiza un proceso de mapeo de actores, que considera reuniones iniciales con líderes comunitarios y organizaciones locales. A partir de este diagnóstico, se definen planes de participación orientados a asegurar que las comunidades estén informadas y que sus opiniones sean consideradas en las decisiones que las afectan.







COMUNICACIÓN ACTIVA

Durante el período 2025, por tercer año consecutivo, se desarrolló la revista Valor Social, junto con la ejecución del programa radial Valor Local, iniciativas orientadas a fortalecer la comunicación, el vínculo territorial y la difusión de las acciones de la compañía en materia de sostenibilidad y gestión social.

La revista Valor Social constituye un medio de comunicación institucional que recoge de manera integrada el resumen de las principales iniciativas, programas y actividades desarrolladas durante el año en las comunas de San Pedro y Cabrero, dando visibilidad al trabajo colaborativo con comunidades, organizaciones locales y actores públicos. Esta publicación es difundida tanto a través de los canales internos de la compañía, contribuyendo al fortalecimiento de la cultura corporativa, como mediante canales externos, ampliando su alcance hacia la comunidad. A partir del año 2025, la revista comenzó a distribuirse exclusivamente en formato digital, en coherencia con el compromiso de la compañía con el uso responsable de los recursos y el cuidado del medio ambiente, reduciendo el consumo de papel y promoviendo prácticas más sostenibles.

Por su parte, el programa radial Valor Local se consolidó como un espacio de encuentro y diálogo comunitario, orientado a difundir las distintas actividades e iniciativas de la compañía en ámbitos de sostenibilidad, gestión operacional y desarrollo social, con foco en la comuna de Cabrero y su entorno territorial. Durante el año 2025 se emitieron un total de 20 programas, en los cuales se abordaron temáticas relevantes como medio ambiente, mejora continua, inclusión y diversidad, programas de formación y capacitación, entre ellos el Programa de Nivelación de Estudios y el Programa Maestro Mayor Eléctrico, contribuyendo a informar, sensibilizar y fortalecer la participación de la comunidad en torno a estos temas.

Masisa cuenta con una línea base en materia de relacionamiento comunitario, construida a partir de los resultados consolidados de procesos de consulta comunitaria desarrollados en años anteriores en el marco de un acuerdo de financiamiento con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Estos resultados, debidamente sistematizados y aplicados a las operaciones de Cabrero y Mapal, constituyen un insumo relevante para el fortalecimiento continuo de los mecanismos de relacionamiento comunitario, en coherencia con las políticas corporativas y las expectativas de los grupos de interés.

Durante 2025, si bien no se desarrolló un proceso formal de consulta social estructurada como el realizado en años anteriores, Masisa mantuvo instancias regulares de diálogo e interacción con actores comunitarios relevantes. En este contexto, se registró la participación en distintas mesas de trabajo, entre ellas la Mesa del Progreso Social, así como reuniones colaborativas sostenidas durante todo el año con representantes de la Unión Comunal de Juntas de Vecinos de Cabrero. Estas instancias permitieron levantar información cualitativa sobre la percepción de las operaciones y las principales necesidades del entorno, cuyos aportes fueron considerados como insumo para la gestión social y la priorización de acciones en el territorio.

CANALES DE QUEJAS, COMENTARIOS Y SUGERENCIAS

Se dispone de un Protocolo de Quejas, Comentarios y Sugerencias Externas que establece un proceso claro, accesible y confidencial para gestionar inquietudes provenientes de las comunidades. Este protocolo incluye múltiples canales de contacto, permitiendo presentaciones anónimas y resguardando la confidencialidad de quienes realizan los requerimientos.

Entre los canales habilitados se encuentran buzones físicos en instalaciones clave —como la planta Cabrero, el Centro Comunitario de Fundación Masisa y el Polideportivo de Cabrero—, recepción de documentos en porterías, correos electrónicos, mensajería instantánea (WhatsApp) y un número telefónico fijo.

Toda la información recibida se registra en formato físico y digital, lo que permite un seguimiento sistemático de cada caso y la evaluación de medidas correctivas, preventivas o de mejora. Las acciones implementadas se comunican periódicamente a las comunidades involucradas, promoviendo la transparencia del proceso.

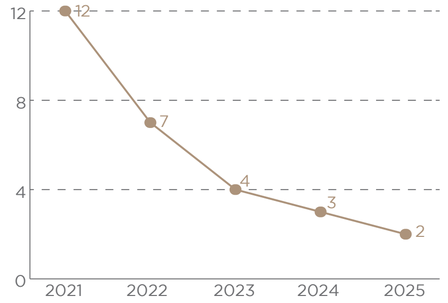
SEGUIMIENTO, TRAZABILIDAD Y MEJORA CONTINUA

El sistema de gobernanza incluye mecanismos de monitoreo y registro que permiten evaluar la efectividad de los procesos de relacionamiento comunitario a lo largo del tiempo. Las principales temáticas identificadas a través de los canales formales son analizadas periódicamente, retroalimentando la planificación y priorización de acciones sociales.

Se mantiene un registro consolidado de las quejas recibidas, lo que facilita la identificación de tendencias y la evaluación de la efectividad de las medidas implementadas.

La gestión social que desarrolla Masisa además de contar con un marco normativo y procedimental definido, opera de manera consistente, trazable y alineada con los principios de responsabilidad social y sostenibilidad que orientan su estrategia corporativa.

Evolución del número de quejas comunitarias



Nota: En el último período reportado, las inquietudes se concentraron principalmente en materias relacionadas con la emisión de olores y polvo (asociada al tránsito de camiones).

REDUCCIÓN DE IMPACTOS Y FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE QUEJAS

La disminución sostenida en la recepción de quejas se vincula con la implementación de mejoras operacionales orientadas al control de emisiones, la optimización de los procesos productivos y el fortalecimiento del sistema de gestión ambiental, acciones que han contribuido de manera significativa a reducir los impactos percibidos por las comunidades vecinas y a mejorar la relación con el entorno.

De manera complementaria, durante los últimos años se han desarrollado avances relevantes en el mecanismo de recepción, evaluación y gestión de quejas, consolidando un procedimiento formal, transparente y trazable para el tratamiento de este tipo de situaciones. Dicho procedimiento establece canales claros de ingreso, así como la conformación de una comisión evaluadora específica, responsable de analizar cada caso, determinar las acciones correctivas correspondientes y definir las medidas de respuesta o solución, según la naturaleza del requerimiento levantado.

Este mecanismo contempla plazos definidos y exigentes, estableciendo un tiempo máximo de respuesta de una semana, lo que permite una atención oportuna, fortalece la confianza de la comunidad y promueve una cultura de escucha activa y mejora continua. La sistematización de este proceso no solo ha contribuido a una gestión más eficiente y preventiva de potenciales conflictos, sino que también ha permitido identificar oportunidades de mejora operacional y ambiental, retroalimentando de forma permanente los procesos internos de la compañía.

07.3 Programa Puertas Abiertas

8
Visitas guiadas a plantas industriales

182
Total de visitantes

El Programa Puertas Abiertas es una iniciativa impulsada por SOFOFA, que permite a Masisa materializar su enfoque de gestión social en el territorio, fortaleciendo la relación con las comunidades vecinas y promoviendo espacios de participación, integración y conocimiento mutuo.

Su objetivo es crear instancias abiertas, inclusivas y permanentes de encuentro con la comunidad, facilitando el acceso a información relevante sobre las operaciones, el funcionamiento de las instalaciones y las medidas de gestión social y ambiental implementadas. Este programa refuerza la confianza, la transparencia y el diálogo directo con los actores locales.

A través de actividades diseñadas para acercar la operación industrial a la comunidad, el programa fomenta la comprensión de los procesos productivos y promueve una relación basada en el respeto y la colaboración. Estas instancias también permiten recoger inquietudes, percepciones y expectativas de los participantes, que se integran como insumos para la gestión social y comunitaria.

En 2025, el Programa Puertas Abiertas se consolidó como un espacio de vinculación directa con actores del entorno regional, recibiendo visitas de instituciones educativas, gremios empresariales y miembros de la comunidad. Estas actividades fortalecieron el posicionamiento de la organización como una entidad transparente y comprometida con el desarrollo regional del Biobío, además de dar a conocer de manera directa sus procesos productivos e instalaciones.

El programa se implementa de forma consistente en los territorios donde se desarrollan operaciones, adaptándose a las características y necesidades de cada comunidad. Asimismo, se articula con otros programas sociales para garantizar una gestión territorial integrada y alineada con los pilares de la gestión social.

De esta manera, Puertas Abiertas se posiciona como una herramienta esencial para avanzar desde mecanismos formales de relacionamiento hacia una interacción más directa y cercana con las comunidades, promoviendo el enfoque de valor compartido y fortaleciendo relaciones de largo plazo.

07.4 Centro Comunitario y Polideportivo Masisa

El Centro Comunitario constituye un espacio clave dentro del enfoque de gestión social de Masisa, al operar como un punto de encuentro permanente entre la Compañía y la comunidad, y como una plataforma para el desarrollo de iniciativas orientadas al bienestar, la participación y el fortalecimiento del tejido social en el territorio.

Masisa dispone de dos espacios relevantes para el fortalecimiento del vínculo con la comunidad: el Centro Comunitario Masisa y el Polideportivo Masisa. Ambos forman parte del modelo de gestión territorial de la Compañía y permiten articular programas sociales, deportivos y de bienestar, facilitando su implementación y el acceso por parte de la comunidad local.

El Centro Comunitario Masisa cumple el rol de articular y facilitar la relación permanente entre la Compañía y la comunidad, orientado principalmente a la comunidad local, organizaciones sociales, vecinos y vecinas del territorio, así como trabajadores y sus familias, y se constituye como un espacio abierto para el desarrollo de actividades comunitarias y de encuentro, en coherencia con los pilares de la gestión social definidos por la Compañía.

Por su parte, el Polideportivo Masisa constituye un eje clave para la implementación de iniciativas orientadas a la medicina preventiva, la calidad de vida y el bienestar, permitiendo que miembros de la comunidad y trabajadores accedan a atención profesional. Estas iniciativas incluyen evaluaciones y seguimiento a cargo de una nutricionista y un preparador físico, con el objetivo de promover hábitos saludables y contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas participantes.

Adicionalmente, a lo largo del año se desarrollan diversos talleres y actividades deportivas y recreativas, entre las que destacan disciplinas como Pilates, BodyCombat, Baile Entretenido, Básquetbol y Taekwondo, promoviendo la participación regular de distintos grupos etarios y el uso continuo de la infraestructura comunitaria.

Durante 2025, se realizaron actividades deportivas de mayor alcance que constituyen hitos relevantes dentro del calendario anual de gestión social. Entre ellas, se destaca la Copa Masisa, iniciativa orientada a fomentar la participación comunitaria en la comuna de Cabrero, que en su edición 2025 contó con la participación de 250 niños y niñas de entre 8 y 12 años, quienes compitieron en campeonatos de fútbol y básquetbol desarrollados durante dos jornadas. Esta actividad convocó, además, a aproximadamente 600 asistentes, contribuyendo al fortalecimiento de los vínculos entre la Compañía y la comunidad local.

Asimismo, durante el período se llevó a cabo la segunda edición del Campeonato Regional de Taekwondo, junto con el Campeonato Regional de Minibásquet Biobío, ambos desarrollados en el Polideportivo Masisa y orientados a promover la actividad deportiva y la participación comunitaria a nivel regional.

En su conjunto, las distintas actividades y talleres desarrollados en el Polideportivo Masisa durante 2025 convocaron a alrededor de 3.000 asistentes, reflejando el rol de estos espacios como plataformas activas y valoradas para el desarrollo de iniciativas sociales, deportivas y de bienestar en el territorio.

Centro Comunitario y Polideportivo Masisa:
espacios al servicio de la comunidad

INFRAESTRUCTURA COMUNITARIA

2

Espacios comunitarios permanentes
destinados a actividades sociales, deportivas y de bienestar para la comunidad local.

- **Centro Comunitario Masisa**
- **Polideportivo Masisa**

TALLERES Y DISCIPLINAS IMPARTIDAS

Actividades regulares orientadas a distintos grupos etarios.

- Pilates
- BodyCombat
- Baile entretenido
- Básquetbol
- Taekwondo

3.000

Total de asistentes en 2025
(talleres, actividades recreativas y eventos deportivos realizados en el Polideportivo Masisa).

250
Niños y niñas

600
Asistentes a Copa Masisa - Cabrero

HITOS DEPORTIVOS 2025

Copa Masisa – Cabrero

- Niños y niñas participantes de 8 a 12 años
- Deportes: fútbol y básquetbol
- 2 jornadas de competencia

Eventos deportivos regionales

- 2ª edición del Campeonato Regional de Taekwondo
- Campeonato Regional de Minibásquet Biobío
- Sede: Polideportivo Masisa







07.5 Programas de Salud Comunitaria y Adultos Mayores

La salud y el bienestar constituyen ejes prioritarios en la gestión social de Masisa, orientados a mejorar la calidad de vida de las comunidades cercanas a sus operaciones mediante iniciativas preventivas y la promoción de hábitos de vida saludables.

En este contexto, la Compañía implementa programas de Salud Comunitaria enfocados en la medicina preventiva, la actividad física y la educación en estilos de vida saludables. Estas iniciativas se complementan con el acceso a acompañamiento profesional y a espacios comunitarios que fomentan la participación activa, con el objetivo de anticipar riesgos asociados a enfermedades crónicas y fortalecer el bienestar físico y mental de las personas participantes.

Un pilar central de esta línea de trabajo es el Programa de Medicina Preventiva, Calidad de Vida y Bienestar, en funcionamiento desde 2022 y desarrollado principalmente en el Polideportivo Masisa. Este programa ofrece a miembros de la comunidad y trabajadores evaluaciones y seguimiento profesional a cargo de una nutricionista y un preparador físico, promoviendo hábitos saludables y contribuyendo a la mejora de indicadores de salud asociados a la actividad física y la nutrición.

Durante 2025, el programa atendió a 450 personas, abordando temáticas relacionadas con actividad física y nutrición. Como resultado de la participación en el programa, el 90% de las personas participantes evidenció mejoras en sus indicadores de salud, reflejando el impacto positivo del enfoque preventivo. Adicionalmente, se realizó una jornada de revisión médica gratuita, en la que participaron 100 personas, fortaleciendo las acciones de detección temprana y seguimiento.

De manera complementaria, Masisa desarrolla iniciativas orientadas específicamente a los adultos mayores, reconociéndolos como un grupo prioritario dentro de la gestión social, dada su mayor exposición a riesgos de salud y la importancia de fomentar su inclusión y participación activa en la vida comunitaria. En este marco, durante 2025 se llevó a cabo la segunda edición del Seminario de Adulto Mayor en San Pedro de la Paz, actividad que respondió al alto interés y participación registrados en su primera versión. El seminario reunió a más de 150 personas, incluyendo autoridades locales, equipos de Salud Ocupacional y Gestión Social, y una destacada participación de adultos mayores de la comuna, abordando temáticas vinculadas a la prevención de enfermedades y el bienestar integral.

Estas iniciativas se articulan con otras actividades deportivas y recreativas desarrolladas en los espacios comunitarios de Masisa, promoviendo estilos de vida activos y saludables, y consolidando al Polideportivo Masisa como una plataforma clave para la implementación de programas de bienestar y calidad de vida.

En conjunto, los programas de Salud Comunitaria y Adultos Mayores reflejan el compromiso de Masisa con la mejora continua del bienestar de las comunidades vecinas, mediante un enfoque preventivo, inclusivo y sostenido en el tiempo, alineado con los principios de sostenibilidad y desarrollo social que guían su estrategia corporativa.

PROGRAMA DE MEDICINA PREVENTIVA, CALIDAD DE VIDA Y BIENESTAR

Durante 2025 el programa priorizó evaluaciones, seguimiento individual y acciones de detección temprana.

Principales temáticas abordadas

- Actividad física
- Nutrición

INICIATIVAS PARA ADULTOS MAYORES

2º Seminario de Adulto Mayor, en San Pedro de la Paz.

Participación institucional

- Autoridades locales
- Equipos de Salud Ocupacional
- Equipo de Gestión Social

Foco del seminario

- Prevención de enfermedades
- Bienestar integral
- Inclusión y participación activa

450
Personas atendidas

100
participantes en jornada de revisión médica gratuita

90%
de las personas mejoró sus indicadores de salud

+150
Adultos mayores asistentes al seminario



07.6 Desarrollo Económico Local y Empleabilidad

[NCG 519 4.2]

El desarrollo económico local es uno de los ejes prioritarios de la gestión social de Masisa, enfocado en generar oportunidades sostenibles para las comunidades cercanas a sus operaciones, fortaleciendo la empleabilidad, el emprendimiento local y la autonomía económica de las personas.

Masisa aborda este ámbito mediante una estrategia que diferencia explícitamente entre empleabilidad local, vinculada directamente a sus operaciones, y la promoción del emprendimiento, orientada al fortalecimiento de iniciativas económicas impulsadas por actores del territorio. Esta distinción permite focalizar esfuerzos, articular programas complementarios y maximizar el impacto de las acciones implementadas.

EMPLEABILIDAD LOCAL

Masisa prioriza la contratación de talento local como parte de su compromiso con el desarrollo de las comunidades donde opera, siguiendo los lineamientos definidos en su enfoque de gestión social. En este contexto, se han establecido procesos diseñados para maximizar las oportunidades de empleo para personas residentes en las localidades cercanas, especialmente en cargos operativos y técnicos. Por otro lado, los puestos que requieren competencias altamente especializadas o experiencia ejecutiva específica se cubren, cuando corresponde, con profesionales externos.

Esta política de empleabilidad local contribuye a fortalecer el arraigo territorial, reducir brechas de acceso al empleo formal y generar impactos positivos directos en la economía local, alineándose con una visión de desarrollo inclusivo y sostenible a largo plazo. Nuestra meta es mantener al menos un 65% de empleados locales en nuestra operación. Actualmente, Masisa posee un 70%.

De manera complementaria, Masisa implementa programas de preparación laboral y precontrato, diseñados para mejorar la empleabilidad de personas desempleadas en las comunidades cercanas. Estas iniciativas incluyen procesos formativos enfocados en el desarrollo de habilidades técnicas y el cumplimiento de estándares de seguridad requeridos por las operaciones, fortaleciendo trayectorias laborales y facilitando la inserción en el mercado laboral.

Además, se promueven becas laborales y programas de precontrato que facilitan el acceso a instancias de formación práctica y acompañamiento, ayudando a reducir barreras de entrada al empleo formal y fortaleciendo capacidades laborales a nivel local.

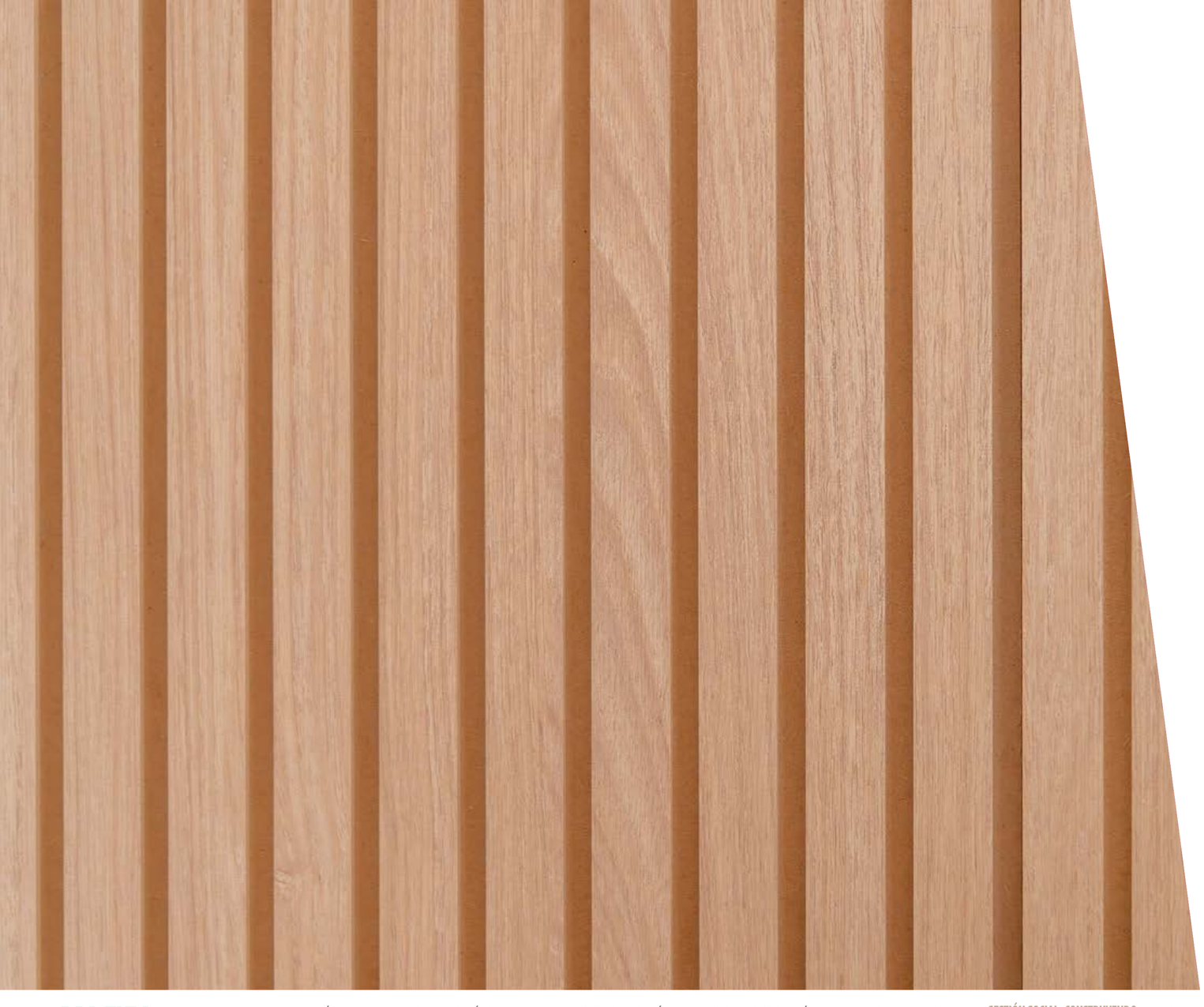
Tabla 07.6.1 – Empleabilidad local por sitio operativo 2025

Empleo local total	Santiago	Concepción	Cabrero	Temuco	Total
Total empleados	122	175	791	1	1.089
Total empleados locales	120	123	590	1	834
% empleados locales	98,4%	70,3%	74,6%	100%	76,6%

Tabla 07.6.2 – Empleo local en Alta Dirección 2025

Empleo local Alta Dirección	Santiago	Concepción	Cabrero	Cabrero	Total
Total empleados Alta Dirección	6	-	2	-	8
Total empleados locales	6	-	1	-	7
% empleados locales Alta Dirección	100,0%	0,0%	50,0%	0,0%	87,5%





EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

Junto con la empleabilidad, Masisa fomenta el emprendimiento local como un componente clave de su contribución al desarrollo económico del territorio, apoyando iniciativas que generan ingresos, diversifican la actividad productiva y promueven la sostenibilidad de proyectos con impacto territorial.

Programas de becas laborales y precontrato

Año	Nº total participantes	Hombres	Mujeres	Cabrero	San Pedro de la Paz
2021	72	12	60	49	23
2022	85	11	74	61	24
2023	84	17	67	58	26
2024	114	21	93	79	35
2025	172	35	137	127	45

Programa Valor Local (emprendimiento)

Año	Nº total participantes	Hombres	Mujeres	Cabrero	San Pedro de la Paz
2022	32	5	27	16	16
2023	32	7	25	16	16
2024	31	1	30	15	16
2025	20	8	12	No Realizado	20

Nota: Durante 2025 el Programa Valor Local solo fue ejecutado en la comuna de San Pedro de la Paz

Impacto histórico del Fondo Concursable Masisa



Desde su implementación en el año 2021, el Fondo Concursable Masisa se ha consolidado como un instrumento relevante para el apoyo a proyectos de impacto social, emprendimiento y desarrollo económico local en las comunidades del entorno operativo de la Compañía. A la fecha, el Fondo ha desarrollado cuatro versiones, beneficiando a aproximadamente 1.500 personas a través del financiamiento de 44 proyectos, orientados a fortalecer capacidades locales, promover la autonomía económica y contribuir al desarrollo territorial.

Entre los proyectos apoyados a lo largo de sus distintas versiones, se destacan iniciativas que han generado impactos significativos en ámbitos como la gestión comunitaria de recursos naturales y la inclusión social, reflejando el enfoque del Fondo en la creación de valor compartido. Un ejemplo relevante es el proyecto de Buenas Prácticas en la Gestión Comunitaria del Agua, orientado a fortalecer las competencias de los directivos de los Servicios Sanitarios Rurales (SSR) de la comuna de Cabrero, especialmente frente a situaciones de emergencia hídrica. Esta iniciativa se desarrolló a través de talleres formativos y espacios de aprendizaje práctico, promoviendo una mayor eficiencia en la gestión de los recursos naturales, así como el fortalecimiento del capital social y organizacional de la zona.

Otro proyecto emblemático es “Juntos sin Barreras”, iniciativa enfocada en la inclusión de personas con discapacidad visual, que contempló la realización de al menos cuatro charlas y ejercicios prácticos dirigidos a personas con discapacidad visual y a sus cuidadores, beneficiando a cerca de 50 personas que se encontraban en lista de espera para procesos de rehabilitación básica funcional. El proyecto abordó temáticas vinculadas al desarrollo de habilidades para la vida diaria, entregando herramientas y conocimientos orientados a favorecer la independencia en actividades cotidianas, el desenvolvimiento seguro en el entorno, la autonomía personal y la participación social, considerando las capacidades e intereses de cada participante.

Durante el año 2025, no se desarrollaron nuevas versiones del Fondo Concursable Masisa. Sin embargo, sí se implementaron programas de emprendimiento asociados, los cuales se articularon a partir de los aprendizajes, lineamientos y criterios consolidados en versiones anteriores del Fondo.

En este contexto, y en alianza con INACAP y Sercotec, se lanzó el programa “Formación de Emprendedores Avanzado”, iniciativa orientada a emprendedores de la comuna de San Pedro de la Paz cuyos negocios se encuentran en etapas de desarrollo más avanzadas. El programa tuvo como objetivo fortalecer competencias clave para la consolidación y escalamiento de los emprendimientos, contribuyendo al desarrollo económico local y a la generación de valor en el territorio.

El programa abordó temáticas como técnicas básicas de comunicación oral y escrita en el contexto laboral, herramientas de venta y gestión comercial, marketing digital, y desarrollo de negocios con apoyo de herramientas de inteligencia artificial. La iniciativa contó con la participación de 20 emprendedores, quienes además forman parte de la incubadora de negocios de Sercotec, lo que permitió complementar la formación con acompañamiento técnico y redes de apoyo para la sostenibilidad de sus proyectos.

Estas acciones reflejan la continuidad del compromiso de Masisa con el fortalecimiento del emprendimiento local, la promoción de la autonomía económica y la articulación de alianzas público-privadas que potencian impactos positivos y sostenidos en las comunidades del entorno.

07.7 Alianzas Educativas y Formación para el Desarrollo Local

[NCG 519 4.2]

La educación y la formación técnica constituyen pilares relevantes del enfoque de gestión social de Masisa, al contribuir de manera directa al desarrollo de capacidades, la mejora de la empleabilidad y el fortalecimiento de oportunidades económicas en las comunidades del entorno operativo.

En este ámbito, Masisa impulsa iniciativas orientadas tanto a la nivelación de estudios para personas jóvenes y adultas, como al desarrollo de competencias técnicas y formativas, a través de programas propios y alianzas con instituciones educativas, promoviendo el acceso equitativo a oportunidades de formación y aprendizaje a lo largo de la vida.

NIVELACIÓN DE ESTUDIOS Y ACCESO A EDUCACIÓN FORMAL

Desde el año 2006, Masisa desarrolla programas de nivelación de estudios, orientados a facilitar que personas mayores de 18 años completen su educación básica y media. Estas iniciativas buscan reducir brechas de acceso al sistema educativo y fortalecer las trayectorias formativas de personas que, por diversas razones, no lograron completar su escolaridad en etapas previas.

Durante 2025, los programas de nivelación de estudios se implementaron en las comunas de Cabrero y San Pedro de la Paz, alcanzando a personas adultas de ambas localidades y dando continuidad a una línea de trabajo histórica en el ámbito educativo.

CAPACITACIÓN TÉCNICA Y FORMACIÓN PARA LA EMPLEABILIDAD

De manera complementaria, Masisa impulsa programas de capacitación técnica permanente, orientados al desarrollo de competencias prácticas que incrementen la empleabilidad y el potencial de generación de ingresos de las personas participantes. Estos programas consideran cursos y talleres en distintas áreas técnicas y de oficio, definidos a partir de necesidades territoriales y oportunidades del entorno laboral local.

Las instancias de capacitación se desarrollan en coordinación con actores locales y forman parte de una estrategia de formación aplicada, que busca entregar herramientas concretas para el acceso al empleo y el fortalecimiento de capacidades productivas en el territorio.

Capacitación técnica permanente		
Personas capacitadas	**2024**	**2025**
Total personas capacitadas	237	245
Participantes Cabrero	143	127
Participantes San Pedro de la Paz	94	118

Cursos impartidos durante 2025 (13)

- Curso conducente a licencia de conducir clase B
- Servicio de reposición y orden de productos en supermercados y grandes tiendas
- Diseño y confección de artículos decorativos utilizando la técnica del mosaico
- Técnicas de soldadura por oxigás, arco voltaico, TIG y MIG
- Diseño y elaboración de joyas de plata mapuches
- Técnicas de cocina saludable
- Emprendimiento y marketing avanzado
- Técnicas de panadería artesanal
- Introducción a la Lengua de Señas
- Técnicas de repostería
- Higiene y manipulación de alimentos
- Aplicación de técnicas en chocolatería
- Curso de alimentación colectiva

197
Personas que nivelaron sus estudios

116
San Pedro de La Paz

81
Cabrero

245
Personas capacitadas

118
San Pedro de La Paz

127
Cabrero

13
Cursos de capacitación permanente realizados en 2025





ALIANZAS EDUCATIVAS ESTRATÉGICAS

En línea con su compromiso con el desarrollo local y la integración con el ecosistema educativo, Masisa ha establecido alianzas con instituciones de educación superior para ampliar la oferta formativa en territorios con acceso limitado a oportunidades de educación técnica y profesional.

En este marco, durante 2025 se llevó a cabo la primera edición del programa técnico Maestro Mayor Eléctrico, desarrollado en colaboración con la Universidad Católica de la Santísima Concepción y dirigido a integrantes de la comunidad de Cabrero. Este programa formativo brinda a los participantes competencias técnicas clave, habilitándolos tanto para su inserción laboral como para el emprendimiento en el ámbito de la electricidad.

La composición de los participantes refleja un avance significativo en la incorporación del enfoque de género en las iniciativas formativas, promoviendo una mayor participación femenina en áreas tradicionalmente dominadas por hombres

ROL DE FUNDACIÓN MASISA EN EL DESARROLLO FORMATIVO

La implementación de estas iniciativas se articula con el trabajo de Fundación Masisa, que cumple un rol relevante en la ejecución y coordinación de programas educativos y de capacitación, fortaleciendo el vínculo con las comunidades y asegurando la continuidad de las acciones formativas en el tiempo.

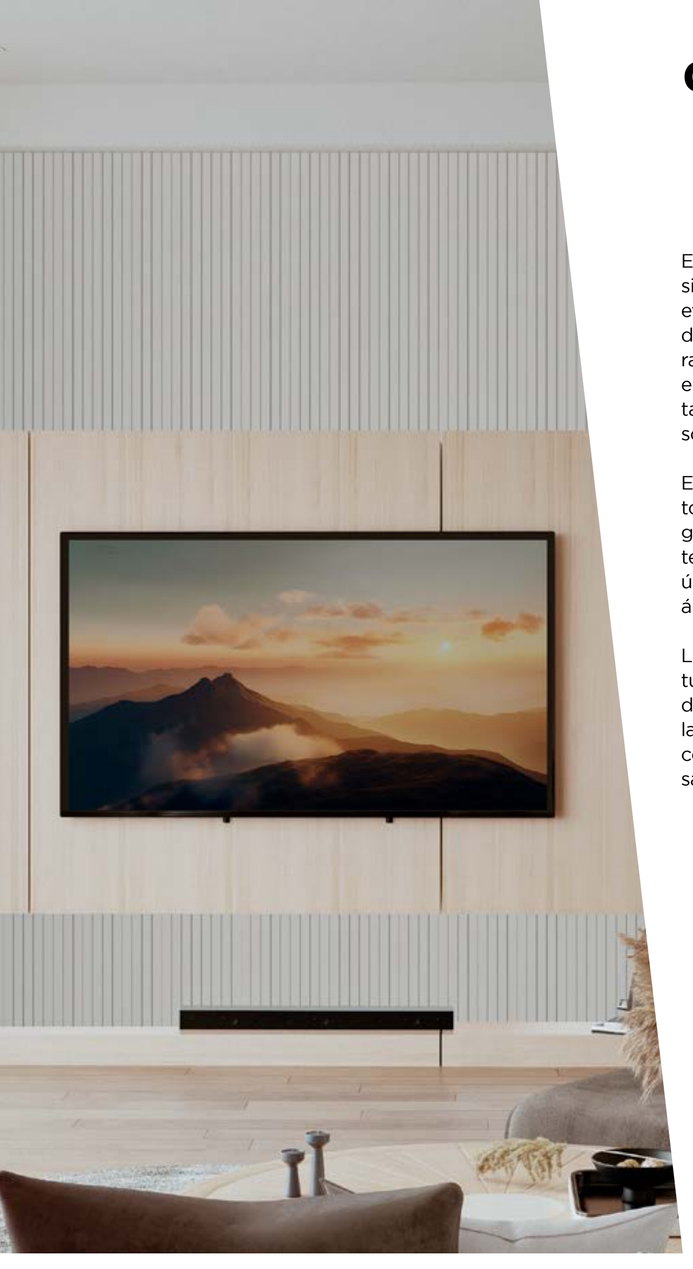
En conjunto, las alianzas educativas y los programas de formación impulsados por Masisa contribuyen al fortalecimiento del capital humano local, promoviendo el desarrollo de competencias, la inclusión y la generación de oportunidades sostenibles en los territorios donde la organización opera.

En el desarrollo de estas iniciativas, Masisa trabaja en coordinación con distintas instituciones educativas y actores del territorio, fortaleciendo un enfoque colaborativo que permite ampliar el alcance, la pertinencia y la sostenibilidad de los programas formativos implementados. Estas alianzas resultan claves para responder de manera efectiva a las necesidades locales y para consolidar un ecosistema de formación y aprendizaje orientado al desarrollo territorial.

21
total de participantes del Programa Maestro Mayor Eléctrico en Cabrero

5
Mujeres

16
Hombres



07.8 Indicadores de Impacto Social

[NCG 519 4.2]

El monitoreo sistemático de indicadores sociales permite a Masisa evaluar de manera integral el alcance, la continuidad y la evolución de los programas implementados en las comunidades cercanas a sus operaciones. Estos indicadores se configuran como una herramienta esencial para la gestión estratégica, el seguimiento de resultados y la rendición de cuentas, facilitando la identificación de tendencias y la medición del impacto social a lo largo del tiempo.

En esta sección se presentan los principales indicadores históricos de impacto social, organizados por programa, período, género y territorio. Este enfoque busca ofrecer una visión integral y comparativa del desempeño social de Masisa en los últimos años, permitiendo analizar los avances logrados y las áreas de oportunidad.

La información se presenta de manera consolidada y estructurada, complementando los contenidos narrativos desarrollados en los capítulos anteriores. Este formato no solo refuerza la transparencia en la gestión social, sino que también facilita la comprensión del impacto generado por las iniciativas de Masisa en los territorios donde opera.

Indicadores de salud comunitaria y bienestar				
Alcance del Programa de Medicina Preventiva y Bienestar (2021–2025)				
Indicador	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Nº total de participantes	181	579	383	450
Nº hombres	72	270	160	180
Nº mujeres	109	327	223	270

Indicadores de empleabilidad y preparación laboral				
Becas laborales y programas de precontrato – Alcance histórico (2021–2025)				
Indicador	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Nº total participantes	85	84	114	172
Nº hombres	11	17	21	35
Nº mujeres	74	67	93	137
Participantes Cabrero	61	58	79	127
Participantes San Pedro de la Paz	24	26	35	45

Indicadores de educación y formación para jóvenes y adultos				
Programa de estudios para jóvenes y adultos – Alcance histórico (2021–2025)				
Indicador	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Nº total participantes	182	152	245	197
Nº hombres	73	61	98	41
Nº mujeres	109	91	147	112
Participantes Cabrero	114	94	127	85
Participantes San Pedro de la Paz	68	58	118	116

Indicadores de capacitación técnica comunitaria				
Talleres y cursos para vecinos – Alcance histórico (2021–2025)				
Indicador	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Nº total participantes	167	245	237	245
Nº hombres	16	26	23	73
Nº mujeres	151	219	214	172
Participantes Cabrero	102	148	143	127
Participantes San Pedro de la Paz	65	97	94	118

Indicadores de emprendimiento				
Programa Valor Local de Emprendedores – Alcance histórico				
Indicador	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Nº total participantes	32	32	31	20
Nº hombres	5	7	1	8
Nº mujeres	27	25	30	12
Participantes Cabrero	16	16	15	No Realizado
Participantes San Pedro de la Paz	16	16	16	20

Esta información histórica permite visualizar de manera integrada el alcance y la evolución de los principales programas sociales impulsados por Masisa, entregando una base objetiva para la gestión, la mejora continua y la rendición transparente del desempeño social.





07.9 Relación con Pueblos Indígenas y Gestión Preventiva

Masisa mantiene un enfoque preventivo y responsable en su relación con los pueblos indígenas, orientado a resguardar el respeto por sus derechos, cultura y patrimonio, incluso cuando sus operaciones actuales no generan impactos directos sobre estas comunidades en los territorios donde opera.

Como parte de este compromiso, Masisa cuenta con un Protocolo de Relacionamiento con Pueblos Indígenas y Reubicación Comunitaria, que establece lineamientos y procedimientos para una gestión proactiva, transparente y alineada con la legislación vigente y los estándares internacionales aplicables. Este protocolo define mecanismos para la identificación temprana de potenciales impactos, la participación informada y el resguardo del Consentimiento Libre, Previo e Informado (CLPI), en caso de que futuras operaciones o proyectos pudieran involucrar a comunidades indígenas.

En el marco de la implementación de este protocolo, se llevó a cabo un estudio de línea base social, desarrollado por un tercero especializado. Los resultados concluyeron que las operaciones de Masisa en las comunas de Cabrero y San Pedro de la Paz no generan impactos sociales significativos sobre pueblos indígenas ni sobre la preservación de su patrimonio cultural. Esta línea base es revisada periódicamente, al menos cada dos años, o de manera anticipada si se planifican nuevos proyectos en territorios distintos a los actualmente operativos.

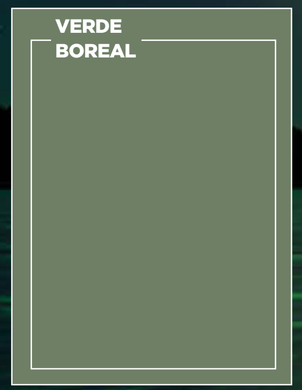
El protocolo también contempla criterios preventivos para minimizar la adquisición de tierras que pudiera implicar desplazamientos físicos o económicos, así como lineamientos para garantizar una determinación justa de compensaciones en caso de que dicha adquisición sea necesaria. Aunque hasta la fecha no ha sido necesario aplicar procesos de reubicación, Masisa mantiene definidos planes de acción de reasentamiento de carácter preventivo, priorizando el mantenimiento o mejora de la calidad de vida de las personas potencialmente afectadas. Estos planes aseguran el acceso a vivienda, tierras equivalentes, servicios básicos e infraestructura comunitaria.

En cuanto a la preservación cultural, Masisa reafirma su compromiso con la protección del patrimonio cultural de los pueblos indígenas, integrando este resguardo en sus prácticas operativas y protocolos de gestión social. Hasta la fecha, no se han identificado impactos adversos sobre el patrimonio cultural asociados a las operaciones de Masisa.

Los mecanismos de comunicación y participación definidos en el Protocolo de Quejas, Comentarios y Sugerencias Externas – antes descritos - están disponibles para los Pueblos indígenas como para la comunidad en general. Estos canales son accesibles, confidenciales y trazables, asegurando una gestión adecuada de las inquietudes.

Masisa adicionalmente efectúa evaluaciones y revisiones periódicas de la aplicación de estos lineamientos preventivos. Con base en la línea base establecida y las evaluaciones realizadas, no ha sido necesario activar los protocolos de relacionamiento con pueblos indígenas ni de reubicación comunitaria durante el período reportado. Sin embargo, estos instrumentos se mantienen vigentes como parte del compromiso de Masisa con una gestión social responsable, anticipatoria y alineada con los principios de sostenibilidad que guían su estrategia corporativa.

08
GESTIÓN AMBIENTAL Y CAMBIO CLIMÁTICO





8. Gestión Ambiental y Cambio Climático

08.1. Resumen ejecutivo: Los grandes hitos 2025

AVANZANDO EN EFICIENCIA AMBIENTAL Y ECONOMÍA CIRCULAR

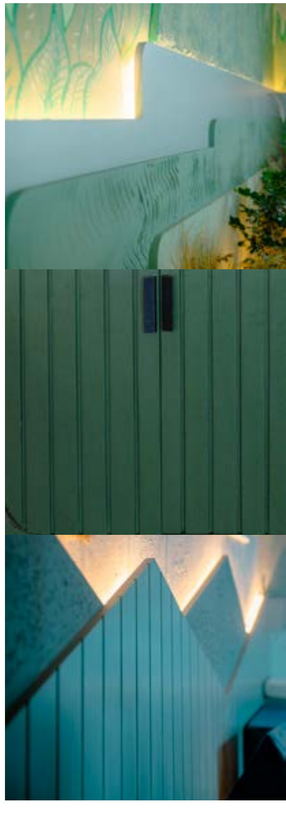
Durante el período reportado, Masisa continuó fortaleciendo su gestión ambiental mediante iniciativas orientadas a mejorar la eficiencia en el uso de recursos, avanzar en la economía circular y consolidar sistemas de gestión que permitan monitorear y reducir los impactos ambientales de sus operaciones.

El año estuvo marcado por un enfoque práctico en la implementación de mejoras operacionales desarrolladas en conjunto por las áreas productivas y ambientales, priorizando soluciones que permitieran generar avances concretos en la valorización de residuos, el uso eficiente del agua y la gestión energética de las operaciones.

En este contexto, Masisa avanzó en la implementación de iniciativas de economía circular orientadas a incrementar la valorización de residuos y reducir el volumen de materiales enviados a disposición final. Estas acciones permitieron alcanzar una tasa anual de valorización de residuos de 47,4%, junto con reducir en 877,1 toneladas el envío de residuos a relleno sanitario. Las mejoras en la gestión de residuos generaron además un ahorro económico estimado en USD 17.343.

Paralelamente, la compañía implementó diversas mejoras operacionales que permitieron reducir el consumo de agua en 816 m³, principalmente mediante sistemas de recirculación y optimización de procesos productivos en plantas industriales. Si bien esta reducción no genera ahorros económicos directos —dado que el agua proviene principalmente de sistemas de extracción propios— constituye un avance relevante en la eficiencia en el uso de recursos.

Estos avances se desarrollan en el marco de la estrategia de sostenibilidad de la compañía, supervisada por el Consejo de Desarrollo Sostenible, instancia liderada por el Gerente General Corporativo e integrada por los principales ejecutivos de la organización. Este consejo define la estrategia de sostenibilidad en el corto, mediano y largo plazo y realiza seguimiento periódico al cumplimiento de los compromisos corporativos en materia ambiental, social y de gobernanza. Entre otros aspectos, el Consejo monitorea el avance de la compañía en relación con los Principios del Pacto Global de las Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 y las Normas de Desempeño sobre Sostenibilidad Social y Ambiental de la Corporación Financiera Internacional (IFC).



Durante el período, la compañía continuó fortaleciendo sus sistemas de gestión ambiental y energética. Durante el año 2025 se realizó la primera auditoría interna al Sistema de Gestión de Energía, conforme al Decreto Supremo N°28, lo que permite avanzar en la gestión sistemática del consumo energético y en la identificación de oportunidades de eficiencia.

Asimismo, Masisa mantuvo vigentes sus principales certificaciones de gestión de calidad, medio ambiente, seguridad y cadena de custodia forestal, respaldadas por auditorías externas de seguimiento realizadas durante el período. Las verificaciones externas fueron realizadas por organismos especializados, entre ellos SGS, responsable de la verificación de la certificación FSC® y de la certificación trinorma (ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001); CERTHIA, encargado de la certificación del Sistema de Gestión Energética conforme al Decreto Supremo N°28; y SCS Global Services, que verifica el porcentaje de contenido reciclado presente en determinados productos de la compañía.

El fortalecimiento de estos sistemas de gestión y de los procesos de verificación externa contribuyó también a mejorar el desempeño de la compañía en la evaluación Corporate Sustainability Assessment (CSA). En 2024 Masisa incrementó su puntaje de 66 a 72 puntos, posicionándose dentro del 15% superior de su industria a nivel global. En la actualización 2025 de la evaluación, el puntaje alcanzó 74 puntos, situando a la compañía por sobre el 93% de las empresas del sector evaluadas.



RESUMEN DE LOS PRINCIPALES HITOS DEL PERÍODO

Gobernanza ESG

Consejo de Desarrollo Sostenible con participación de la primera línea ejecutiva.

Economía circular

47,4%
valorización anual de residuos.

877,1
toneladas de residuos evitadas de envío a relleno sanitario.

Gestión hídrica

816 m³
de reducción en consumo de agua.

Eficiencia operacional

USD 17.343
de ahorro por optimización de gestión de residuos.

Gestión energética

Sistema de Gestión Energética certificado conforme al DS N°28.

Sistemas trinorma y de gestión certificados

5
sistemas certificados y auditados externamente (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, FSC®, SGE).

Cultura ambiental

+80%
de los colaboradores capacitados en gestión ambiental.

Desempeño en sostenibilidad

74
mejora de 72 y de 66 en Puntaje CSA, posicionando a Masisa sobre el 93% de su industria.

08.2 Sistema de Gestión Medioambiental

COMPROMISO CON EL PLANETA
[NCG 519 8.3 - NCG 519 9.1]

Masisa reafirma su compromiso con la protección del medioambiente mediante su Sistema de Gestión Medioambiental (SGMA). Este sistema busca mitigar el impacto de sus operaciones, optimizar el uso de recursos como agua, energía y materiales, y fomentar la economía circular para lograr procesos más sostenibles.

COMPONENTES CLAVE DEL SISTEMA DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL (SGMA)

Política Medioambiental

Política integrada que abarca seguridad, salud ocupacional, medio ambiente y calidad, con compromisos claros para prevenir la contaminación, optimizar recursos y fomentar la participación en iniciativas sostenibles.

Certificaciones

Reconocimientos que avalan el compromiso de Masisa con la sostenibilidad:

- ISO 14001: Gestión ambiental efectiva.
- ISO 9001: Gestión de calidad.
- ISO 45001: Seguridad y salud ocupacional.
- FSC®: Uso de madera de fuentes responsables.
- SCS: Uso de madera reciclada en productos.
- Sello APL: Gestión hídrica y reducción de consumo de agua.

Nota: FSC®-C009554

Identificación de Aspectos Ambientales

Evaluaciones periódicas para identificar impactos significativos, monitoreo de indicadores clave y establecimiento de metas de reducción y optimización.

Capacitación y Sensibilización

Talleres sobre economía circular y eficiencia energética, alcanzando a más del 80% de los colaboradores, promoviendo buenas prácticas ambientales en el ámbito laboral y personal.



La gestión ambiental de Masisa se basa en la implementación de un Sistema de Gestión Medioambiental (SGMA) que permite identificar, evaluar y gestionar los impactos ambientales asociados a sus operaciones productivas. Este sistema constituye una herramienta clave para asegurar el cumplimiento de la normativa ambiental aplicable, fortalecer la prevención de impactos y promover la mejora continua del desempeño ambiental de la compañía.

El SGMA se implementa en las instalaciones industriales de la compañía y se encuentra integrado a los sistemas de gestión corporativos, permitiendo una administración sistemática de los aspectos ambientales relevantes, tales como el consumo de recursos naturales, la generación de residuos, las emisiones atmosféricas y el manejo de efluentes.

A través de este sistema, Masisa establece procedimientos para la identificación y evaluación periódica de los aspectos e impactos ambientales asociados a sus operaciones, definiendo controles operacionales, indicadores de desempeño y mecanismos de monitoreo que permiten evaluar la eficacia de las medidas implementadas.

La gestión ambiental se articula además con otros sistemas de gestión corporativos, conformando un enfoque integrado que considera los ámbitos de calidad, medio ambiente, seguridad y salud ocupacional y gestión energética.

En este contexto, la compañía mantiene un conjunto de certificaciones internacionales que respaldan la robustez de sus sistemas de gestión, entre ellas ISO 9001 (gestión de calidad), ISO 14001 (gestión ambiental) e ISO 45001 (seguridad y salud ocupacional), que forman parte de la certificación integrada conocida como Trinorma. Estas certificaciones son auditadas periódicamente por organismos independientes, lo que permite verificar el cumplimiento de los estándares internacionales aplicables.

Asimismo, Masisa cuenta con un Sistema de Gestión Energética certificado conforme al Decreto Supremo N°28, que permite monitorear el consumo energético de las operaciones e identificar oportunidades de mejora en eficiencia energética.

La compañía también mantiene la certificación Forest Stewardship Council® (FSC®) para la cadena de custodia forestal, lo que asegura la trazabilidad de la madera utilizada en sus productos y respalda el abastecimiento responsable de materias primas.

VERIFICACIÓN EXTERNA DE SISTEMAS DE GESTIÓN

Los sistemas de gestión y certificaciones de la compañía son auditados y verificados periódicamente por organismos especializados independientes, lo que permite asegurar la confiabilidad de los procesos y el cumplimiento de los estándares internacionales aplicables.

Entre las principales entidades de verificación se encuentran:

Las auditorías de seguimiento se realizan de manera periódica para verificar la mantención de los estándares exigidos por cada certificación. En el caso del Sistema de Gestión Energética, el ciclo de verificación externa tiene una periodicidad de tres años, complementado con auditorías internas anuales que permiten monitorear el estado del sistema.

SGS

Certificación Trinorma (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001) y verificación FSC®.

CERTHIA

Certificación del Sistema de Gestión Energética conforme al DS N°28.

SCS GLOBAL SERVICES

Certificación del contenido reciclado en productos.

CULTURA AMBIENTAL Y CAPACITACIÓN

Como parte de la implementación del sistema de gestión ambiental, Masisa promueve la capacitación permanente de sus colaboradores en materias ambientales, con el objetivo de fortalecer la cultura de sostenibilidad al interior de la organización y promover la adopción de buenas prácticas en las operaciones.

Durante el período reportado, las capacitaciones ambientales alcanzaron a más del 80 % de los colaboradores, abordando temáticas relacionadas con gestión de residuos, eficiencia energética, uso eficiente del agua y cumplimiento de normativa ambiental.

Estas iniciativas contribuyen a fortalecer la gestión preventiva de los impactos ambientales y a integrar la sostenibilidad en las prácticas operacionales de la compañía.



08.3 Gobernanza ambiental

[NCG 519 3.1.ii]

La gestión de la sostenibilidad en Masisa se encuentra integrada en la estructura de gobierno corporativo de la compañía, permitiendo incorporar criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en la toma de decisiones estratégicas y en la gestión de sus operaciones.

En este contexto, la compañía cuenta con un Consejo de Desarrollo Sostenible, instancia liderada por el Gerente General Corporativo e integrada por los principales ejecutivos de la organización. Este consejo tiene como objetivo proponer y supervisar la implementación de la estrategia de sostenibilidad de la compañía en el corto, mediano y largo plazo, asegurando su alineación con los objetivos corporativos y con las mejores prácticas internacionales en materia de gestión ESG.

El Consejo de Desarrollo Sostenible a su vez supervisa el cumplimiento de los compromisos internacionales asumidos por Masisa en materia de sostenibilidad, entre ellos la adhesión a los Principios del Pacto Global de las Naciones Unidas, la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 y la consideración de las Normas de Desempeño sobre Sostenibilidad Social y Ambiental de la Corporación Financiera Internacional (IFC).

Este modelo de gobernanza permite fortalecer la integración de los criterios ESG en la gestión corporativa y asegurar que los temas de sostenibilidad sean abordados de manera transversal en las distintas áreas de la organización.

Adicionalmente, la compañía monitorea su desempeño en materia de sostenibilidad a través de evaluaciones internacionales, entre ellas el Corporate Sustainability Assessment (CSA), herramienta que permite comparar el desempeño de la organización con otras empresas del sector y orientar la mejora continua de sus prácticas de sostenibilidad.

El fortalecimiento de la gobernanza ESG y de los sistemas de gestión asociados ha permitido a la compañía mejorar progresivamente su desempeño en esta evaluación, alcanzando en el último período un puntaje de 74 puntos, posicionándose por sobre el 93 % de las empresas de su industria evaluadas.

El Consejo de Desarrollo Sostenible se reúne con una periodicidad trimestral y realiza seguimiento al avance de las principales iniciativas de sostenibilidad de la compañía, así como al cumplimiento de los compromisos establecidos en materia ambiental, social y de gobernanza. Entre sus principales funciones se encuentran:

- **Definir lineamientos estratégicos en materia de sostenibilidad.**
- **Supervisar el avance de los programas ambientales y sociales de la compañía.**
- **Evaluar el desempeño de la organización en indicadores de sostenibilidad y reportes ESG.**
- **Promover la integración de criterios de sostenibilidad en la gestión de las distintas áreas de la compañía.**

GOBERNANZA DE RIESGOS MEDIOAMBIENTALES

Masisa gestiona los riesgos medioambientales a través de un sistema de gobernanza estructurado en tres líneas de defensa:

PRIMERA LÍNEA:

Equipos operativos (ambientales, de seguridad y financieros) gestionan los recursos destinados a mitigar riesgos que puedan afectar el logro de los objetivos empresariales, asegurando el cumplimiento continuo de los planes de mitigación.

SEGUNDA LÍNEA:

Los responsables de Finanzas y Control de gestión se encargan de identificar y gestionar los riesgos internos y externos de la organización, los cuales son revisados con la primera línea. Además, el Comité de Riesgos y Auditoría y el Directorio supervisan la matriz de riesgos y los resultados de las evaluaciones.

TERCERA LÍNEA:

El Departamento de Auditoría Interna evalúa de manera independiente la efectividad de los controles internos y la implementación de los planes de acción de la primera línea.

Gobernanza climática

Modelo de Gobernanza climática	Se consolidó el funcionamiento del modelo de gobernanza climática mediante reuniones trimestrales del Comité de Riesgos y Auditoría, reportes sistemáticos al Directorio y la integración de la Gerencia General en el seguimiento de riesgos climáticos.
Certificaciones vigentes	Durante 2025 mantuvimos activas todas nuestras certificaciones clave (ISO 14001, ISO 9001, ISO 45001, FSC, PEFC, Sello APL y SGE DS 28), reflejando la continuidad de nuestros estándares operacionales y de gestión. Las auditorías internas y externas confirmaron la vigencia total del sistema.
Auditorías externas y cumplimiento	Se ejecutaron todas las auditorías externas programadas —incluyendo SGS, CERTHIA, FSC, CERTALIM, TRINORMA y SCS Global— fortaleciendo la trazabilidad, el control de riesgos y la mejora continua. Los hallazgos fueron gestionados dentro de los plazos establecidos.
Sanciones o multas ambientales	En 2025 no se registraron sanciones ni multas ambientales, reafirmando el compromiso corporativo con la gestión responsable, el cumplimiento legal y la operación bajo estándares preventivos.
Compromisos y adhesiones ESG	Nuestras adhesiones a iniciativas internacionales —Agenda 2030, Pacto Global y APL— se mantuvieron vigentes durante 2025. Se actualizó el avance de cada compromiso y se verificó su impacto en la estrategia corporativa.



Estrategia climática

Neutralidad de carbono al 2050	El compromiso corporativo de alcanzar la neutralidad de carbono al 2050 se ratificó durante 2025, manteniéndose vigente y alineado con nuestra estrategia climática. Aunque no se requirió revalidación ante SBTi, el plan continúa en ejecución.
Definición y avance de objetivos por alcance	Avanzamos en la definición y consolidación de metas por alcance, enfocándonos en la valorización de residuos, eficiencia energética y reducción de emisiones. El plan de descarbonización continuó desarrollándose y ampliando su cobertura durante 2025.
Ahorros energéticos y reducción de emisiones	Durante 2025 se profundizaron las iniciativas de eficiencia energética y reducción de emisiones, impulsando mejoras operacionales y proyectos destinados a maximizar la valorización de residuos y reducir la intensidad de carbono.

08.4 Gestión Climática



8.4.1 Desempeño, riesgos y Oportunidades Climáticas

DESEMPEÑO, RIESGOS Y OPORTUNIDADES CLIMÁTICAS
[NCG 519 9.1]

Masisa reconoce que el cambio climático constituye uno de los principales desafíos ambientales para el desarrollo sostenible de la industria y para la resiliencia de las operaciones en el largo plazo. En este contexto, la compañía ha incorporado progresivamente la gestión climática como parte de su estrategia de sostenibilidad, integrando la medición de emisiones, la eficiencia en el uso de recursos y la identificación de oportunidades de mejora ambiental en sus procesos productivos.

La gestión climática de Masisa se integra con su Sistema de Gestión Integral de Riesgos, abordando riesgos estratégicos asociados al cambio climático, como eventos extremos y cambios regulatorios, tecnológicos y de mercado vinculados a la descarbonización.

Alineada con las recomendaciones del Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD), Masisa fortalece la transparencia en el reporte de emisiones, uso de recursos y desempeño ambiental. Este enfoque guía decisiones operativas en eficiencia energética, valorización de residuos, optimización del uso de agua y desarrollo de productos con menor impacto ambiental, promoviendo procesos más eficientes y una reducción sostenible de emisiones.

GESTIÓN DE RIESGOS MEDIOAMBIENTALES
[NCG 519 3.6.ii – NCG 519 6.2.viii]

En 2023 Masisa elaboró su primer Informe de Gestión de Riesgos Asociados al Cambio Climático, desarrollado conforme a las recomendaciones del Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). El informe identifica riesgos climáticos y oportunidades asociadas, evaluando su impacto en horizontes de corto, mediano y largo plazo a lo largo de distintas etapas de la cadena de valor, incluyendo operaciones propias, proveedores y clientes.

La gestión de riesgos de la compañía se sustenta en un proceso formal que considera:

- evaluación anual de riesgos clave por parte de la administración y reporte al Directorio
- evaluaciones independientes de control interno realizadas por la Gerencia de Auditoría Interna
- auditorías externas y procesos de certificación asociados a los sistemas de gestión (ISO y FSC®)
- revisión de estados financieros por auditoría externa
- inspecciones de riesgo en operaciones realizadas por compañías de seguros

En base a este análisis, la compañía define acciones de mitigación y adaptación climática, incluyendo el establecimiento de metas relacionadas con emisiones de gases de efecto invernadero y la incorporación de las recomendaciones del marco TCFD en la gestión de riesgos climáticos.

HORIZONTES TEMPORALES PARA LA GESTIÓN CLIMÁTICA

Masisa ha establecido tres horizontes temporales clave para evaluar el impacto de los riesgos y oportunidades relacionados con el cambio climático en su negocio. Estos horizontes fueron seleccionados considerando la disponibilidad de datos confiables y su alineación con los planes y cronogramas empresariales, así como con los objetivos nacionales e internacionales sobre cambio climático, el TCFD y los European Sustainability Reporting Standards.

- **Corto plazo (hasta 2030):** Masisa se ha comprometido a cumplir con objetivos específicos de mitigación y adaptación al cambio climático
- **Mediano plazo (hasta 2040):** Este horizonte temporal actúa como un punto intermedio para evaluar los avances de la empresa en cuanto a los riesgos y oportunidades climáticas.
- **Largo plazo (hasta 2050):** Masisa tiene como objetivo alcanzar las metas de mitigación establecidas por el Acuerdo de París, enfocándose en la reducción de emisiones y otros compromisos ambientales para este horizonte.



08.4.2 Gestión de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI)

[[NCG 519 9.1 - SASB RR.PP.110a.1 - SASB RR.PP. 110.a.2]

Masisa mantiene un inventario corporativo de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) que permite cuantificar las emisiones generadas por sus operaciones y por actividades relevantes de su cadena de valor. Este inventario se elabora conforme a la metodología del GHG Protocol, considerando la clasificación de emisiones en alcances 1, 2 y 3 y utilizando factores de emisión reconocidos internacionalmente.

Durante el mes de Noviembre 2024, Masisa adhirió al compromiso de Carbono Neutralidad con Accion Empresas, comprometiéndose a la meta Net Zero para al 2050, a través de un plan basado en la ciencia para lograrlo, incluyendo soluciones climáticas naturales y otras.

Se han adoptado los factores de emisión publicados por DEFRA (Department for Environment, Food & Rural Affairs) para determinadas categorías de cálculo, metodología que se mantiene en el presente reporte.

El inventario considera emisiones directas asociadas a fuentes propias, emisiones indirectas vinculadas al consumo de energía y emisiones generadas en actividades de la cadena de valor, tales como el abastecimiento de insumos, el transporte y la gestión de residuos.

Las emisiones correspondientes a los alcances 1, 2 y 3 del período reportado han sido verificadas por GEO Invest, empresa certificada por el programa Huella Chile, lo que refuerza la trazabilidad y confiabilidad del inventario de emisiones reportado.

EMISIONES DIRECTAS DE GASES DE EFECTO INVERNADERO (ALCANCE 1)

Las emisiones directas corresponden a aquellas generadas por fuentes que son propiedad o están bajo control de la compañía. En el caso de Masisa, estas emisiones provienen principalmente de procesos de combustión asociados al uso de biomasa y otros combustibles en las operaciones industriales.

Durante el período 2025, los avances más relevantes en la medición de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) conforme al GHG Protocol se han centrado en mejorar la precisión, comparabilidad y cobertura de los inventarios corporativos. Se registraron emisiones de alcance 1 por 6.308,8 toneladas de CO_2eq.

La variación observada respecto del año anterior se explica principalmente por la incorporación del reproceso de biomasa y consumo de polvo.

Emisiones totales de GEI directos (Alcance 1) [SASB RR-PP-110a.1]

Unidad	2021	2022	2023	2024	2025
Emisiones totales GEI directos (ton CO_2eq)	11.886	16.558	6.941	4.730,4	6308,8
Cobertura (%)	78%	88%	85%	96%	97%

EMISIONES INDIRECTAS DE GASES DE EFECTO INVERNADERO (ALCANCE 2)

Las emisiones de alcance 2 corresponden a emisiones indirectas asociadas al consumo de electricidad adquirida para las operaciones.

Para su cálculo se consideran dos enfoques metodológicos:

- Emisiones basadas en ubicación (location-based), que utilizan el mix promedio de generación eléctrica del sistema eléctrico del país.
- Emisiones basadas en mercado (market-based), que consideran los contratos específicos de suministro eléctrico y la proporción de energía renovable asociada.

Durante el período 2025, se registraron emisiones de alcance 2 equivalentes a 71.366,5 toneladas de CO_2eq.

El incremento del valor respecto al año anterior, se debe a la incorporación del vapor que se utiliza en las cámaras de secado del negocio de Maderas, el cual proviene de una empresa externa. Además, el factor de emisión el Sistema Eléctrico Nacional del año 2025 fue mayor al informado durante el año 2024 (2024:0,2021 tCO_2eq/MWh y 2025:0,2466 ton CO_2eq/MWh).

El factor de emisión del Sistema Eléctrico Nacional representa la cantidad de dióxido de carbono emitida por cada unidad de electricidad generada en el país y varía en función de la composición de la matriz energética nacional.

Emisiones totales de GEI indirectas (Alcance 2) (basadas en ubicación y mercado)[1]					
Unidad	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Emisiones totales GEI indirectas (ton CO_2eq)	93.827	66.905	42.703,1	34.433,8	71.366,5
Emisiones basadas en ubicación	93.827	66.905	42.703,1	34.433,8	71.366,5
Emisiones basadas en mercado	93.827	66.905	42.703,1	34.433,8	71.366,5
Cobertura (%)	78%	88%	85%	96%	97%



EMISIONES INDIRECTAS DE GASES DE EFECTO INVERNADERO (ALCANCE 3)

Las emisiones de alcance 3 corresponden a aquellas generadas en actividades externas a la empresa pero relacionadas con su cadena de valor, incluyendo el abastecimiento de materias primas, transporte de insumos, logística de distribución, viajes y gestión de residuos.

Durante el período 2025, se registraron emisiones de alcance 3 por 375.912,5 toneladas de CO_2eq. La disminución del valor respecto al año anterior se asocia a una reducción en los ítems de compra y transporte de insumos, así como el transporte de productos.

Adicionalmente, se incorporaron dentro de este alcance las emisiones asociadas a fuentes móviles de empresas de servicios, previamente consideradas dentro del alcance 1.

Emisiones indirectas totales (Alcance 3)					
Unidad	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Emisiones totales (ton CO_2eq)	78.854	56.332	246.750	408.972,9	375.912,5
Cobertura (%)	78%	88%	85%	96%	97%

Desglose de emisiones por categoría (Alcance 3)			
Categoría	**Emisiones 2025 (ton CO_2eq)**	**Emisiones 2024 (ton CO_2eq)**	**Metodología**
Bienes y servicios adquiridos	288.852,3	316.256,5	GHG Protocolo - DEFRA
Bienes de capital	0	0*	-
Actividades relacionadas con el combustible y la energía (no incluidas en los alcances 1 o 2)	6.024,9	5.970,5	GHG Protocolo - DEFRA
Transporte y distribución aguas arriba	24.114,3	19.248,0	GHG Protocolo - DEFRA
Residuos generados en las operaciones	1.753,1	1.294,6	GHG Protocolo - DEFRA
Viajes de negocios	42,2	285,7	GHG Protocolo - DEFRA
Desplazamientos de los empleados	213	311,5	GHG Protocolo - DEFRA
Transporte y distribución aguas abajo	54.912,9	65.606,5	GHG Protocolo - DEFRA

Notas metodológicas de la medición GEI

1. Las emisiones reportadas consideran los siguientes gases de efecto invernadero: dióxido de carbono (CO_2), metano (CH_4), óxido nitroso (N_2O), hexafluoruro de azufre (SF_6), trifluoruro de nitrógeno (NF_3), hidrofluorocarbonos (HFC), perfluorocarbonos (PFC).
2. El cálculo de emisiones se realizó conforme a la metodología GHG Protocol, utilizando factores de emisión publicados por DEFRA y otras fuentes oficiales cuando corresponde.
3. Las emisiones GHG de alcance 1, 2 y 3 del 2024 han sido verificadas por GEO Invest (empresa certificada por Huella Chile).
4. No aplican las categorías: Activos arrendados aguas arriba, Procesamiento de productos vendidos, Utilización de productos vendidos, Tratamiento al final de la vida útil de los productos vendidos, Activos arrendados aguas abajo, Franquicias, Inversiones, Otras emisiones aguas arriba y aguas abajo.
5. Se incorpora dentro de categoría Bienes y servicios adquiridos.

08.4.3 Análisis de escenarios climáticos

[NCG 519 9.1 - IFRS S2]

Como parte de su gestión climática, Masisa desarrolló un análisis de escenarios climáticos en el marco del Informe de Gestión de Riesgos Asociados al Cambio Climático, elaborado conforme a las recomendaciones del Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD).

El análisis considera escenarios desarrollados por el Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC), particularmente los escenarios RCP 8.5 y RCP 2.6, los cuales permiten evaluar el desempeño potencial de la compañía bajo distintos niveles de calentamiento global y condiciones regulatorias asociadas a la transición hacia una economía baja en carbono.

El escenario RCP 8.5 corresponde a una trayectoria de altas emisiones de gases de efecto invernadero, que proyecta un aumento superior a 4°C en la temperatura media global hacia finales de siglo, lo que podría intensificar la ocurrencia de eventos climáticos extremos, afectar la disponibilidad de recursos naturales y generar presiones sobre las cadenas de suministro.

Por su parte, el escenario RCP 2.6 considera trayectorias de mitigación consistentes con el objetivo del Acuerdo de París de limitar el aumento de temperatura global por debajo de 2°C, lo que implica cambios regulatorios, tecnológicos y de mercado asociados a la transición hacia modelos productivos de menor intensidad de carbono.

El análisis desarrollado por la compañía combina enfoques cualitativos y cuantitativos y considera distintos horizontes temporales —corto, mediano y largo plazo— evaluando potenciales impactos en:

- operaciones industriales
- abastecimiento de materias primas forestales
- logística y exportaciones
- mercados de destino de los productos.

Este ejercicio permite identificar los principales riesgos y oportunidades asociados al cambio climático, así como fortalecer la capacidad de adaptación de la compañía frente a escenarios climáticos futuros.





08.4.4 Profundización en riesgos climáticos identificados

En el Capítulo 5 de esta memoria se presenta la gestión integral de riesgos de la compañía, incluyendo los riesgos climáticos identificados en el marco del modelo corporativo de gestión de riesgos.

En esta sección se presenta una profundización del análisis climático, desarrollado conforme a las recomendaciones del TCFD, con el objetivo de comprender con mayor detalle la naturaleza de los riesgos asociados al cambio climático y su posible impacto en las operaciones y la cadena de valor de la compañía.

El análisis permitió identificar riesgos de transición y riesgos físicos, los cuales fueron evaluados considerando su probabilidad de ocurrencia y su potencial impacto en las operaciones.

Principales riesgos climáticos identificados

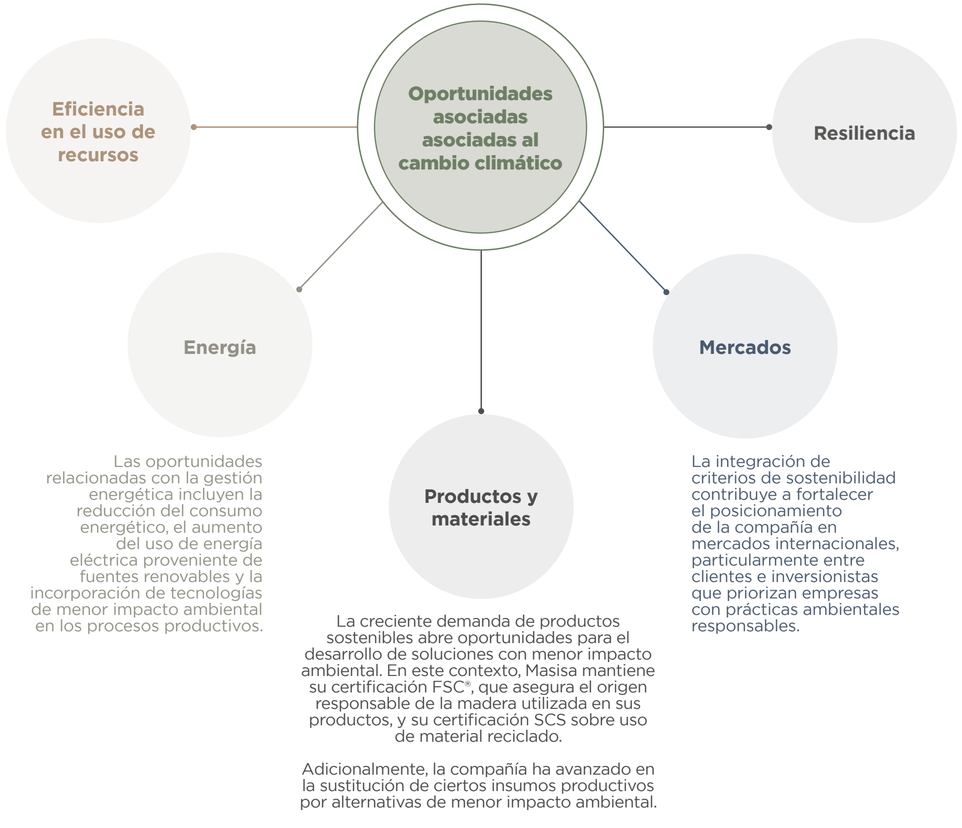
Evento de riesgo	Descripción	Situación actual	Probabilidad	Impacto
Regulaciones sobre insumos tóxicos	Posibles regulaciones más exigentes respecto al uso de ciertos insumos químicos utilizados en la producción	Las resinas utilizadas en la fabricación de tableros incorporan metanol y urea	Posible	Moderado
Preferencias de mercado por producción local	Creciente preferencia por productos sostenibles y producción local en algunos mercados	Parte relevante del negocio corresponde a exportaciones	Improbable	Moderado
Aumento de costos energéticos	Incremento en el precio de combustibles fósiles debido a regulaciones climáticas	Uso de combustibles fósiles en calderas y logística	Posible	Alto
Escasez hídrica	Reducción en la disponibilidad de agua para procesos industriales	Impacto potencial en plantas industriales	Posible	Alto
Pérdida de productividad forestal	Cambios climáticos que afectan productividad de plantaciones	Menor disponibilidad de madera	Muy probable	Moderado
Inundaciones costeras	Anegamientos por aumento del nivel del mar	Planta de San Pedro de la Paz en zona potencial de riesgo	Posible	Moderado
Interrupciones logísticas	Marejadas o eventos climáticos que afecten transporte marítimo	Dependencia de exportaciones	Probable	Alto
Incendios forestales	Mayor frecuencia de incendios que afecten disponibilidad de madera	Dependencia del mercado de abastecimiento forestal	Muy probable	Alto

Los riesgos identificados fueron posteriormente priorizados mediante una matriz estratégica de riesgos climáticos, que considera la combinación de probabilidad de ocurrencia y magnitud del impacto potencial.

08.4.5 Oportunidades asociadas asociadas al cambio climático

En paralelo al análisis de riesgos, Masisa ha identificado diversas oportunidades asociadas a la transición hacia una economía baja en carbono, las cuales se alinean con su estrategia de sostenibilidad y con el desarrollo de modelos productivos más eficientes.

Estas oportunidades se agrupan en cinco ámbitos principales.



Eficiencia en el uso de recursos

La compañía promueve prácticas de producción más eficientes en el uso de energía y materias primas, incluyendo el aprovechamiento de residuos de madera provenientes de terceros y el fortalecimiento de su estrategia de economía circular.

Estas iniciativas permiten optimizar procesos productivos, reducir el uso de recursos y disminuir los impactos ambientales asociados a la producción.

Energía

Las oportunidades relacionadas con la gestión energética incluyen la reducción del consumo energético, el aumento del uso de energía eléctrica proveniente de fuentes renovables y la incorporación de tecnologías de menor impacto ambiental en los procesos productivos.

Productos y materiales

La creciente demanda de productos sostenibles abre oportunidades para el desarrollo de soluciones con menor impacto ambiental. En este contexto, Masisa mantiene su certificación FSC®, que asegura el origen responsable de la madera utilizada en sus productos, y su certificación SCS sobre uso de material reciclado.

Adicionalmente, la compañía ha avanzado en la sustitución de ciertos insumos productivos por alternativas de menor impacto ambiental.

Mercados

La integración de criterios de sostenibilidad contribuye a fortalecer el posicionamiento de la compañía en mercados internacionales, particularmente entre clientes e inversionistas que priorizan empresas con prácticas ambientales responsables.

Resiliencia

Las acciones orientadas a mejorar la eficiencia de recursos, diversificar insumos y fortalecer la gestión ambiental contribuyen a mejorar la resiliencia de las operaciones frente a eventos climáticos extremos y a proteger los activos de la compañía en el largo plazo.





08.4.6 Métricas y objetivos climáticos

Como parte de su gestión climática, Masisa monitorea un conjunto de métricas ambientales y operacionales que permiten evaluar el desempeño de la compañía frente a los riesgos asociados al cambio climático.

Estas métricas consideran ámbitos tales como:

- uso de insumos en procesos productivos
- eficiencia energética
- emisiones de gases de efecto invernadero
- gestión del recurso hídrico
- abastecimiento de materias primas forestales
- resiliencia de las operaciones frente a eventos climáticos extremos.

A partir de estas métricas, la compañía define objetivos orientados a fortalecer la eficiencia de sus procesos productivos, reducir su huella ambiental y mejorar su capacidad de adaptación frente al cambio climático.

Riesgo climático	Métricas	Objetivos
Regulaciones sobre insumos tóxicos	Uso de insumos y cumplimiento regulatorio	Mantener certificaciones y cumplimiento normativo
Preferencias por productos sostenibles	Participación de productos sostenibles en el portafolio	Incrementar oferta de productos sostenibles
Costos energéticos	Consumo de combustible y emisiones	Reducir consumo energético mediante eficiencia
Escasez hídrica	Consumo de agua por unidad de producción	Implementar sistemas de reutilización de agua
Productividad forestal	Rendimiento de plantaciones	Incrementar uso de materias primas recicladas
Riesgos costeros	Frecuencia de eventos extremos	Implementar planes de contingencia
Incendios forestales	Área afectada y pérdidas económicas	Fortalecer monitoreo y prevención

Durante el período reportado, la compañía continuó fortaleciendo su sistema de monitoreo de indicadores climáticos y avanzando en el desarrollo de objetivos asociados a la reducción de emisiones y la adaptación de sus operaciones frente al cambio climático.

08.4.7 Gestión de emisiones atmosféricas

[SASB RR.PP.120a.1]

Masisa gestiona las emisiones atmosféricas provenientes de sus instalaciones industriales mediante sistemas de control operacional, tecnologías de abatimiento y monitoreo continuo de variables ambientales relevantes. Estas acciones buscan asegurar el cumplimiento de la normativa ambiental aplicable y reducir los impactos asociados a emisiones de material particulado y gases contaminantes generados en los procesos productivos.

La gestión de emisiones atmosféricas forma parte del Sistema de Gestión Ambiental de la compañía, el cual establece procedimientos para la identificación de fuentes emisoras, el control operacional de los procesos y el seguimiento de los indicadores asociados a calidad del aire.

MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Para controlar las emisiones atmosféricas generadas en sus operaciones, Masisa utiliza diversas tecnologías de abatimiento en sus fuentes fijas industriales. Entre las principales medidas implementadas se encuentran:

- Precipitadores electrostáticos, utilizados para remover partículas finas presentes en las corrientes de gases industriales.
- Filtros de manga, que permiten capturar material particulado generado durante los procesos productivos.
- Lavadores de gases, destinados a remover gases contaminantes presentes en las corrientes de emisión antes de su liberación a la atmósfera.

Estas tecnologías permiten reducir de manera significativa las emisiones de material particulado (MP), óxidos de nitrógeno (NOx) y dióxido de azufre (SO_2), que corresponden a los principales contaminantes atmosféricos asociados a las operaciones industriales de la compañía.

MONITOREO Y CONTROL DE CALIDAD DEL AIRE

La compañía mantiene un sistema de monitoreo de calidad del aire en línea, mediante estaciones ubicadas en sectores representativos de las comunidades cercanas a sus instalaciones industriales. Estas estaciones permiten realizar un seguimiento continuo de los niveles de contaminantes atmosféricos y evaluar el comportamiento de las emisiones en el entorno de las operaciones.

La información generada por estas estaciones es utilizada para el seguimiento del desempeño ambiental de las operaciones y para la elaboración de reportes periódicos dirigidos a la autoridad ambiental.

REPORTE DE EMISIONES ATMOSFÉRICAS

De acuerdo con la Ley N° 20.780 de Impuesto Verde en Chile, las instalaciones industriales con capacidad inferior a 20 MW no están obligadas a contar con sistemas de monitoreo continuo de emisiones en fuentes fijas.

A pesar de lo anterior, Masisa cuantifica y reporta anualmente a la autoridad las emisiones directas asociadas a NOx, SO_2 y material particulado, como parte de su gestión ambiental y de los procesos de seguimiento de emisiones atmosféricas.

Emisiones de NOx y otros contaminantes atmosféricos [SASB RR.PP.120a.1]

Indicador	Unidad	2023	2024	2025
NOx (excluyendo N_2O)	ton/año	1.055,5	1.166,3	995,4
SO_2	ton/año	27,5	47,5	31,1
Compuestos orgánicos volátiles (COV)	-	-	-	-
Material particulado (MP)	ton/año	366,9	269,7	333,3
Contaminantes atmosféricos peligrosos	-	-	-	-

Nota: El indicador SASB reporta emisiones directas de NOx provenientes de fuentes específicas consideradas dentro del alcance metodológico del estándar, por lo que puede diferir del total de emisiones atmosféricas reportadas en el inventario ambiental de la compañía.

Masisa no reporta información sobre Halógenos Orgánicos Absorbibles (AOX) debido a que sus procesos productivos no generan compuestos clorados.

Emisiones directas de NOx y AOX

Indicador	Unidad	2021	2022	2023	2024	2025
Emisiones directas de NOx	toneladas métricas	2,6	2,7	2,9	3,2	2,7
Cobertura de datos	% ingresos	78%	88%	85%	96%	97%

INDICADORES COMPLEMENTARIOS DE DESEMPEÑO AMBIENTAL

La compañía también monitorea indicadores asociados a la calidad del agua utilizados para evaluar el desempeño ambiental de sus operaciones industriales.

La Demanda Química de Oxígeno (DQO) corresponde a un indicador que mide la cantidad de oxígeno necesario para descomponer compuestos orgánicos e inorgánicos presentes en el agua, permitiendo evaluar la carga contaminante de los efluentes líquidos.

Demanda química directa de oxígeno					
Unidad	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Toneladas métricas	442	311,5	88,8	172,4	70,7

PRECIO INTERNO DEL CARBONO

Como parte de su estrategia climática, Masisa considera el uso de un precio interno del carbono, mecanismo que permite internalizar el costo asociado a las emisiones de gases de efecto invernadero en los procesos de evaluación y gestión ambiental.

Este precio se establece en US$5 por tonelada de CO_2 equivalente, valor alineado con el impuesto verde establecido en la Ley N° 20.780, que grava determinadas emisiones atmosféricas en Chile.

La incorporación de este precio de referencia busca fortalecer los procesos de toma de decisiones en materia energética y promover la identificación de oportunidades de reducción de emisiones en las operaciones de la compañía.

El precio interno del carbono se aplica principalmente a las emisiones de alcance 1, asociadas a las emisiones directas generadas por las operaciones.



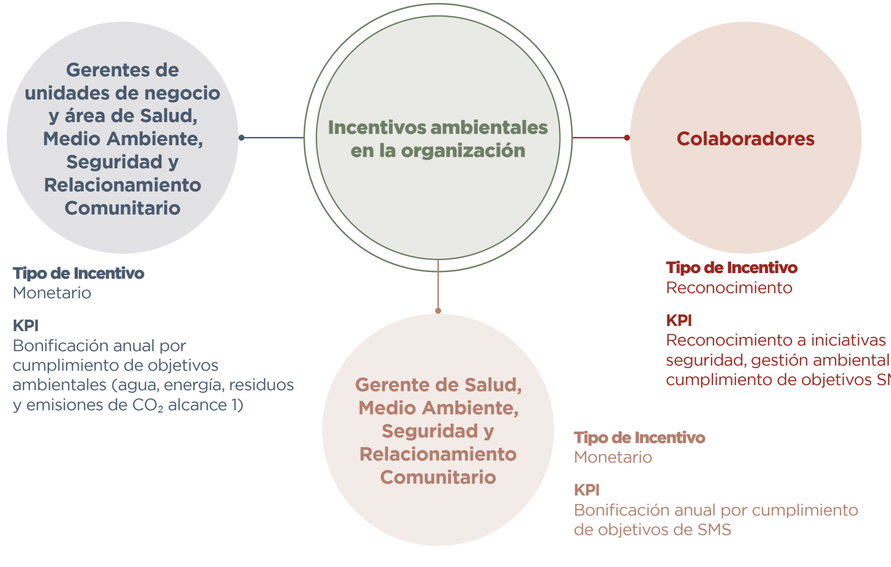
INCENTIVOS VINCULADOS A LA GESTIÓN CLIMÁTICA

Masisa cuenta con un sistema de incentivos que vincula el desempeño ambiental con los objetivos de gestión de ejecutivos y colaboradores. Estos incentivos incluyen bonificaciones monetarias y mecanismos de reconocimiento asociados al cumplimiento de metas ambientales.

A partir de 2025 se incorpora el alcance 2 dentro de los indicadores de reducción de emisiones considerados en los incentivos asociados al desempeño ambiental.

Los criterios considerados en los reconocimientos incluyen:

- interdependencia en iniciativas de salud, medio ambiente y seguridad
- liderazgo en promoción de comportamientos responsables
- compromiso con la gestión ambiental
- autonomía en la resolución de situaciones operacionales
- reducción de tasas de accidentes
- cumplimiento de objetivos ambientales



08.5. Gestión de Recursos

08.5.1 Gestión Energética

[NCG 519 9.1 - SASB RR.PP.130a.1]

La gestión energética forma parte de los mecanismos mediante los cuales Masisa mejora el desempeño ambiental de sus operaciones industriales, dado que el consumo de energía se encuentra directamente relacionado con la eficiencia de los procesos productivos y con las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas a la actividad industrial.

Masisa gestiona el consumo energético mediante un Sistema de Gestión Energética (SGE) implementado conforme al Decreto Supremo N°28, el cual establece mecanismos formales para monitorear el consumo energético, identificar usos significativos de energía y evaluar oportunidades de mejora en el desempeño energético de las instalaciones industriales.

El sistema considera la identificación de Usos Significativos de Energía (USE), el análisis de las variables que influyen en el consumo energético y la comparación entre consumos reales y consumos esperados. Sobre esta base se evalúa la efectividad de los planes de acción definidos para mejorar el desempeño energético.

El seguimiento del desempeño energético se realiza mediante reuniones mensuales de revisión de indicadores, en las cuales se analizan las variaciones en el consumo de energía, se evalúa el avance de las metas energéticas y se identifican oportunidades adicionales de optimización en los procesos productivos.

Asimismo, el SGE contempla procedimientos de auditoría interna que establecen la frecuencia, los métodos, las responsabilidades y los criterios aplicables al proceso de auditoría del sistema. Estas evaluaciones consideran la participación de consultores externos especializados con el objetivo de asegurar la objetividad e imparcialidad del proceso.

El sistema también incorpora programas de capacitación dirigidos a los colaboradores vinculados a los procesos productivos y a la gestión energética, con el objetivo de fortalecer la comprensión de los principios de eficiencia energética y del funcionamiento del Sistema de Gestión Energética.

CONSUMO ENERGÉTICO DE LAS OPERACIONES

Año	Consumo energético total (GJ)
2021	6.684.823
2022	6.042.221
2023	5.404.575
2024	5.045.640
2025	5.019.497

La evolución del consumo energético refleja la optimización de los procesos productivos y el fortalecimiento de los sistemas de monitoreo energético implementados en las instalaciones industriales.



FUENTES DE ENERGÍA UTILIZADAS

La principal fuente energética utilizada por Masisa corresponde a la biomasa, que constituye la base de la matriz energética de sus plantas productivas.

En relación con el suministro eléctrico, la compañía utiliza energía proveniente principalmente de fuentes renovables. El proveedor ENEL certifica anualmente el origen de la energía suministrada, registrando para el año 2025 un 72,7% de energía renovable en la matriz de generación eléctrica utilizada por la compañía. Adicionalmente, parte del suministro energético es provisto por Neolectra, cuyo suministro corresponde a energía 100% renovable.

Composición de la energía consumida [SASB RR.PP.130a.1]

Indicador	Unidad	2023	2024	2025
Energía total consumida	Gigajulios (GJ)	2.691.690	3.171.450	2.886.035
Porcentaje de electricidad de la red	%	22,5	23,7	23,9
Porcentaje proveniente de biomasa	%	63,6	61,4	59,7
Porcentaje de otras energías renovables	%	13,6	14,6	16,0
Energía total autogenerada	Gigajulios (GJ)	1.710.864	1.948.621	1.723.840

Nota: El consumo energético total reportado incluye todas las operaciones corporativas, mientras que la tabla de composición energética corresponde a los consumos de las plantas productivas consideradas en el Sistema de Gestión Energética.



MEDICIÓN DEL CONSUMO ENERGÉTICO

El desempeño energético de Masisa es evaluado mediante herramientas internas de seguimiento que monitorean:

- los usos significativos de energía
- las variables que influyen en el consumo energético
- el consumo real y esperado de energía
- los Indicadores de Desempeño Energético (IDE).

El cálculo de los IDE se realiza mensualmente, lo que permite detectar desviaciones en el consumo energético, evaluar la efectividad de las medidas implementadas y definir nuevas acciones de optimización energética.

CONSUMO DE ENERGÍA RENOVABLE Y NO RENOVABLE

Unidad	2021	2022	2023	2024	2025
Consumo total de energía renovable (MWh)	690.021,9	691.961,3	618.163,8	852.085	764.004
Consumo total de energía no renovable (MWh)	249.596,3	230.727,8	48.586	31.064	37.672
Cobertura	78%	88%	89%	96%	95,1%

Para el año 2025, la meta de consumo de energía no renovable fue establecida en 43.727 MWh, registrándose finalmente un consumo de 37.672 MWh, inferior al objetivo definido.

El incremento observado en el consumo de energía no renovable en comparación con el período anterior se explica principalmente por la variación en la proporción de generación de energía renovable proveniente de Enel Generación Chile. En 2024, la participación de energía renovable fue de 79,7%, mientras que en 2025 disminuyó a 72,7%. En consecuencia, al reducirse esta participación, aumenta proporcionalmente el consumo de energía no renovable.

SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

En el marco del Sistema de Gestión Energética (SGE), se tiene por objetivo mejorar la medición del consumo energético en sus procesos productivos y fortalecer la capacitación interna en eficiencia energética.

Durante 2025 se realizó el seguimiento del avance de estos objetivos.

Estado de avance de los objetivos energéticos

Fuente de energía	Objetivo	Meta	Estado de avance 2025
Biomasa	Mejorar el proceso de medición del consumo de energía térmica en las líneas de MDF y MDP	Lograr que el 100% del consumo de biomasa de las plantas térmicas de MDF y MDP sea obtenido a partir de métodos basados en medición	En proceso de implementación. El sistema de conexión en línea para la medición del consumo térmico se encuentra en desarrollo y se espera su finalización durante marzo de 2026.
Electricidad	Mejorar el proceso de medición del consumo de energía eléctrica en las líneas de MDF y MDP	Lograr que el 100% de los remarcadores eléctricos utilizados para medir los consumos de las líneas de MDF y MDP se encuentren calibrados	Ejecutado. Durante el período se completó la calibración de los remarcadores eléctricos utilizados en estas líneas de producción.
Biomasa, electricidad y vapor	Sensibilizar a los trabajadores sobre el Sistema de Gestión Energética y la eficiencia energética	Alcanzar una absorción efectiva de conocimientos en eficiencia energética en al menos el 80% de los trabajadores, y el 100% de los trabajadores vinculados a Usos Significativos de Energía (USE)	Ejecutado. Se realizaron actividades de capacitación y sensibilización dirigidas a colaboradores vinculados a la gestión energética y a los procesos productivos relevantes.

MEDIDAS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

Masisa implementa diversas medidas orientadas a optimizar el consumo energético en sus procesos productivos y mejorar el desempeño energético de sus instalaciones industriales. Entre las principales iniciativas se incluyen:

- optimización de procesos productivos y mejoras en equipos industriales para reducir el consumo energético en las plantas
- asignación de presupuestos específicos para proyectos orientados a mejorar la eficiencia energética
- programas de capacitación y sensibilización dirigidos a los colaboradores vinculados a los indicadores de desempeño energético.

Las actividades de capacitación se desarrollan mediante sesiones presenciales y en línea realizadas en conjunto con entidades especializadas como Bureu Veritas, además de la difusión interna de información sobre la política energética y los principales indicadores de consumo energético de la compañía.

+80%

de los colaboradores participaron en actividades de capacitación relacionadas con eficiencia energética durante el período reportado.

GESTIÓN ENERGÉTICA Y ACCIÓN CLIMÁTICA

La optimización del consumo energético contribuye directamente a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y constituye uno de los principales ejes de la gestión climática de la compañía. Sistema de Gestión Energética y principales componentes

- monitoreo del consumo energético de las instalaciones industriales
- identificación de oportunidades de eficiencia energética
- implementación de medidas de optimización energética
- seguimiento de indicadores de desempeño energético

La implementación de este sistema permite fortalecer la eficiencia operacional de las instalaciones industriales y contribuir a la reducción de la huella ambiental de las operaciones.

VERIFICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN ENERGÉTICA

El Sistema de Gestión Energética de Masisa se encuentra certificado conforme al Decreto Supremo N°28 y es auditado por un organismo independiente especializado, lo que permite asegurar el cumplimiento de los requisitos técnicos establecidos en la normativa aplicable.

Las auditorías periódicas del sistema contribuyen a garantizar la mejora continua del desempeño energético y a fortalecer la gestión ambiental de la compañía.

08.5.2. Gestión hídrica

PROGRAMA DE GESTIÓN DE RECURSOS HÍDRICOS

[SASB NCG 519 9.1 - SASB RR.PP.140a.1]

Masisa gestiona el recurso hídrico mediante seguimiento mensual del consumo de agua, monitoreo en línea de los sistemas de extracción y control periódico de la calidad de los efluentes de sus operaciones. Durante 2025 se mantuvo el seguimiento mensual del consumo de agua y del cumplimiento de los límites de extracción establecidos para cada sistema de captación.

El Departamento Ambiental realiza el seguimiento mensual del consumo de agua en cada línea de producción, utilizando indicadores de control que permiten comparar los niveles de extracción con los límites establecidos para cada sistema de captación. Todos los sistemas de extracción de agua de la compañía se encuentran conectados en línea con la autoridad, lo que permite monitorear en tiempo real los volúmenes extraídos y verificar el cumplimiento de los límites regulatorios aplicables.

Durante el período reportado no se registraron incidentes operacionales relacionados con el uso del agua ni costos asociados a este tipo de eventos.

Programa de gestión de recursos hídricos [SASB RR-PP-140a.2]

Indicador	Unidad/Fuente	Frecuencia	Status 2025
Construcción de la línea base de huella hídrica corporativa	Metodología y dataset	Proyecto	No se realizó debido a la disminución del presupuesto 2025; sin embargo, todos los sistemas de extracción se mantienen conectados en línea con la autoridad y se realiza seguimiento mensual de los m³ extraídos, comparándolos con los límites legales aplicables.
Cumplimiento DS90 (Cabrero) y DS609 (Mapal) – calidad de efluentes	Resultados de monitoreo	Mensual / Trimestral	Todos los meses se realizan los monitoreos asociados a los efluentes, los cuales cumplen con la normativa vigente.
Incidentes relacionados con agua y costos asociados	Registro de incidentes / costos	Anual	No se registran incidentes ni costos asociados.
Reutilización de agua en procesos	Indicadores internos	Anual	Durante 2025 se reutilizaron 816 m³ de agua a través de proyectos implementados en el marco del APL.
Registros de extracciones y monitoreo en línea ante DGA	Sistemas de monitoreo	Anual	Sistemas de extracción conectados en línea con la autoridad para monitoreo de volúmenes extraídos y control de cumplimiento regulatorio.

ACCIONES PARA LA REDUCCIÓN DEL CONSUMO DE AGUA

Masisa implementa diversas iniciativas orientadas a mejorar la eficiencia hídrica en sus procesos productivos, principalmente en el marco del Acuerdo de Producción Limpia (APL) Transición hacia la Economía Circular, que contempla metas asociadas a la reducción del consumo de agua subterránea y al aumento de la reutilización de agua en los procesos industriales.

Durante 2025, los proyectos implementados permitieron reducir en 816 m³ el consumo de agua desde las punteras utilizadas en las operaciones productivas. Entre las principales iniciativas implementadas se incluyen:

- tratamiento de aguas con contenido de pintura para asegurar que el agua subterránea se utilice únicamente en las líneas productivas.
- utilización de agua proveniente de sistemas de osmosis para el lavado de rodillos de pintura en planta Cabrero.
- reutilización de agua agua separada del aceite en la línea de melamina de la planta Mapal.
- utilización de agua concentrada de ósmosis en el proceso MDF de la planta Mapal.
- reutilización de agua de rechazo de ósmosis en la preparación de recetas de tableros MDF y MDP en la planta Cabrero.
- mejoras en la circularidad del agua en la zona de troncos mediante optimización de aspersores, reduciendo pérdidas operacionales de agua.

816 m³

reducción en el consumo de agua lograda durante 2025, derivados de la optimización de procesos productivos y del monitoreo permanente del uso del recurso.

Las plantas de Cabrero y Mapal cuentan con instalaciones de tratamiento de aguas residuales que permiten reutilizar parte del agua tratada en los procesos productivos. En Cabrero el agua tratada se reutiliza completamente en el proceso industrial, mientras que en Mapal una parte se utiliza para el lavado de astillas y el resto se descarga a través de una planta de tratamiento operada por una empresa sanitaria.

17%

reducción en el volumen de extracción de agua lograda durante 2025 respecto de 2024.

18%

se redujo el consumo neto total de agua dulce en 2025 respecto a 2024, alcanzando 0,92 millones de m³.

Adicionalmente, en 2025 cada planta implementó medidas específicas que contribuyeron a la reducción del consumo de agua. En la planta de Pintado, la recirculación de agua de ósmosis y la reutilización del agua proveniente de las pinturas utilizadas en las bateas de lavado de rodillos permitieron disminuir significativamente el uso de agua fresca. En Melamina – Línea 1 MAPAL, se aprovechó agua filtrada generada en el propio proceso, que fue reincorporada a la operación. Por su parte, MDF MAPAL redujo su consumo mediante el uso del agua concentrada proveniente del sistema de ósmosis inversa en la preparación de resinas, integrando a los procesos productivos un flujo que anteriormente no era valorizado. A continuación, se presenta el consumo total de agua de Masisa en los últimos años:

Evolución de Consumo de agua 2022-2025 [SASB RR.PP.140 a.1]

Consumo de agua	Unidad	2022	2023	2024	2025
Extracción de agua (excluida agua salada)	M³	0,68	0,52	1,17	0,97
Descarga de agua (excluida agua salada)	M³	0,09	0,07	0,05	0,05
Consumo total neto de agua dulce	M³	0,59	0,46	1,12	0,92
Cobertura de datos	% ingresos	88%	85%	96%	97%

Nota: El cálculo incluye agua extraída del negocio de maderas (seis punteras que no estaban consideradas en mediciones anteriores).

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVA DE DESCARGAS

Las plantas industriales de Masisa cuentan con Plantas de Tratamiento de Residuos Líquidos Industriales (RILES) que permiten cumplir con los estándares regulatorios aplicables a las descargas de efluentes:

- DS 90 para la descarga a cuerpos de agua superficiales en la planta Cabrero
- DS 609 para descargas a sistemas de alcantarillado en la planta Mapal.

La calidad de los efluentes es verificada mediante monitoreos internos y externos realizados periódicamente, permitiendo detectar desviaciones y aplicar medidas correctivas cuando corresponde.

RIESGOS RELACIONADOS CON EL RECURSO HÍDRICO

El recurso hídrico es un insumo relevante en diversas etapas de los procesos productivos de Masisa, incluyendo:

- producción de tableros MDF en las plantas de Cabrero y Mapal
- generación de vapor en procesos industriales
- preparación de adhesivos utilizados en la fabricación de tableros.

La disponibilidad y calidad del agua pueden influir en la continuidad operacional de estas actividades. En particular, la extracción de agua subterránea constituye un factor relevante para el funcionamiento de las instalaciones productivas.

La planta Mapal, ubicada en la cuenca de Coronel Norte, se encuentra en una zona declarada de prohibición para la explotación de nuevos derechos de agua, de acuerdo con la Resolución 23 de la Dirección General de Aguas (DGA). Esta condición se relaciona con la presencia de un acuífero cerrado en la zona.

En contraste, la planta Cabrero, ubicada en la Región del Biobío, no está clasificada como zona de estrés hídrico, debido a las condiciones hidrológicas de la zona y a la disponibilidad de fuentes hídricas como el río Laja.

Consumo de agua en zonas con estrés hídrico [SASB RR.PP.140 a.1]

Indicador	Unidad	2022	2023	2024	2025
Consumo neto de agua dulce en zonas con estrés hídrico	Mm³	0	0	0,127	0,072
Cobertura de datos	% ingresos	100%	100%	100%	97%

A partir de 2024 se incorporó el seguimiento del consumo de agua en instalaciones ubicadas en zonas clasificadas con estrés hídrico, incluyendo la planta Mapal ubicada en la cuenca de Coronel Norte.

Durante el período reportado se implementaron diversas mejoras operacionales orientadas a optimizar el uso del agua en procesos industriales.

La evolución del consumo de agua refleja los esfuerzos de la compañía por mejorar la eficiencia hídrica de sus procesos productivos y optimizar el uso del recurso en sus instalaciones industriales.

INICIATIVAS DE EFICIENCIA HÍDRICA

Durante el período reportado se implementaron distintas iniciativas destinadas a optimizar el consumo de agua en procesos productivos, entre ellas:

La disminución observada en la extracción de agua se asocia a la optimización de circuitos de recirculación y a la reutilización de agua en procesos productivos implementados en las plantas industriales.

- **Optimización de circuitos de recirculación en procesos industriales**
- **Mejoras operacionales en líneas productivas**
- **Monitoreo y control del consumo hídrico en instalaciones industriales**



08.6 Biodiversidad y protección de ecosistemas

[NCG 519 9.1]

08.6.1 Política de Biodiversidad

Masisa incrementó el uso de materia prima virgen proveniente de fuentes certificadas, alcanzando en 2025 un 56% de madera certificada FSC® y un 75% certificada bajo el estándar SCS. Esto refleja un abastecimiento forestal responsable y una trazabilidad fortalecida en la cadena de suministro.



Durante marzo y septiembre de 2025 se realizaron monitoreos ambientales en el estero Coihuico, evaluando bioindicadores e ictiofauna. Los análisis, ejecutados por GEA AMBIENTAL, confirmaron que no existieron efectos negativos sobre el ecosistema, manteniéndose condiciones estables y saludables.

En septiembre de 2025 se efectuó la auditoría de seguimiento del estándar FSC aplicable a proveedores. Se detectó una no conformidad menor, la cual fue abordada y cerrada oportunamente. Además, las dos no conformidades observadas el año anterior quedaron completamente solucionadas, fortaleciendo la gestión ambiental en la cadena de abastecimiento.

Durante 2025 se ejecutaron todos los simulacros y ejercicios contemplados en el programa anual de emergencias ambientales. Estas actividades fortalecieron la capacidad de respuesta ante eventos críticos y permitieron mantener los requisitos regulatorios al día. El programa continúa con nuevas acciones planificadas para 2026.

Masisa cuenta con una Política de Gestión de Biodiversidad que establece los principios para prevenir, mitigar y gestionar los impactos de sus operaciones sobre los ecosistemas.

La biodiversidad se encuentra integrada en la Política de Desarrollo Sostenible y en la Política Integrada de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Calidad, las cuales orientan la gestión ambiental de la compañía y su relación con la cadena de suministro.

El alcance de esta política incluye tanto las operaciones propias como las actividades de abastecimiento de materias primas, particularmente la compra de madera, que se realiza bajo estándares de manejo forestal responsable y sistemas de cadena de custodia certificados.

La política es aprobada por la Administración y su implementación es monitoreada periódicamente a nivel de gobernanza, con el objetivo de asegurar que la gestión de biodiversidad se mantenga alineada con los objetivos estratégicos de la compañía.

Los principios que sustentan esta política incluyen:

- cumplimiento de la legislación aplicable y de los compromisos asumidos en materia de biodiversidad y no deforestación
- identificación y evaluación de riesgos y oportunidades asociados a biodiversidad y no deforestación, aplicando la jerarquía de mitigación para evitar, reducir, restaurar o compensar impactos
- protección de especies amenazadas y de hábitats identificados como críticos a nivel nacional e internacional
- promoción de la investigación científica y la educación ambiental en colaboración con autoridades, organizaciones especializadas y comunidades cercanas a las operaciones
- establecimiento de indicadores y metas asociadas a los impactos sobre biodiversidad, con el objetivo de avanzar progresivamente hacia metas de Impacto Positivo Neto (IPN).

08.6.2. Biodiversidad y evaluación de riesgos

Masisa realiza evaluaciones periódicas de los riesgos asociados a la biodiversidad en sus operaciones industriales, identificando los impactos potenciales derivados de sus actividades.

Estas evaluaciones consideran tanto los riesgos asociados a la dependencia de los ecosistemas como los riesgos derivados del impacto de las operaciones sobre la biodiversidad. Para ello se utiliza un sistema de evaluación que permite asignar una calificación a los riesgos identificados y priorizar las medidas de gestión correspondientes.

El análisis se concentra principalmente en las áreas donde se ubican las plantas industriales de Cabrero y Mapal, que en conjunto abarcan una superficie aproximada de 17,14 hectáreas, y considera los ecosistemas presentes en su entorno. Los principales riesgos identificados son:

RIESGO DE CONTAMINACIÓN DEL AGUA Y AFECTACIÓN A ECOSISTEMAS ACUÁTICOS

Las plantas productivas cuentan con sistemas de tratamiento de Residuos Líquidos Industriales (RILES), cuyos efluentes son monitoreados periódicamente para verificar el cumplimiento de la normativa ambiental aplicable. Adicionalmente, se realizan estudios bianuales de ictiofauna y bioindicadores en el estero Coihuico, con el objetivo de evaluar el estado ecológico del cuerpo de agua receptor.

RIESGO DE AFECTACIÓN A LA BIODIVERSIDAD POR ABASTECIMIENTO DE MADERA

La compañía aplica un estándar de maderas controladas, que establece que la extracción de madera debe realizarse únicamente en áreas autorizadas conforme a los planes de manejo correspondientes. En el marco del procedimiento de Abastecimiento y Control de Orígenes para Madera, todos los proveedores de materia prima son evaluados mediante un Sistema de Debida Diligencia (SDD), conforme a los requisitos del estándar FSC-STD-40-005 V3-1 (Controlled Wood).

08.6.3 Monitoreo ambiental y resultados

Como parte del seguimiento de los riesgos asociados a la biodiversidad, Masisa realiza monitoreos periódicos del estado ecológico de los ecosistemas cercanos a sus operaciones.

Los estudios realizados por GEA AMBIENTAL, de la Universidad de Concepción en el estero Coihuico han confirmado que las descargas provenientes de las operaciones no generan efectos negativos sobre las especies locales, incluyendo microalgas, peces y macroinvertebrados.

Los resultados del monitoreo indican que el ecosistema acuático mantiene su condición ecológica normal y que la biodiversidad presente, que incluye especies nativas clasificadas en categoría vulnerable, se mantiene estable.





08.6.4 Gestión preventiva y planes de emergencia

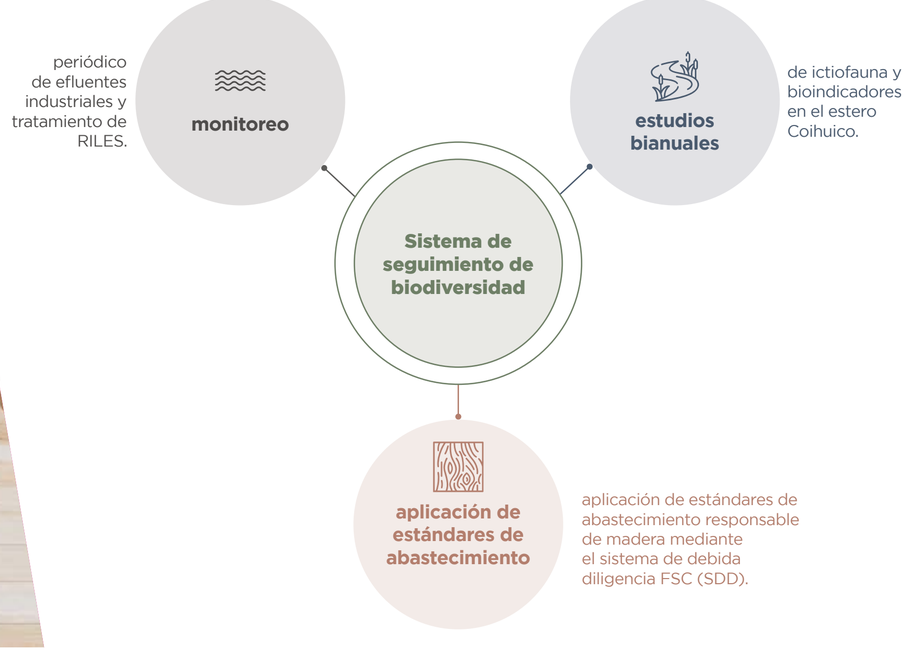
La compañía también ha incorporado medidas preventivas orientadas a reducir los riesgos ambientales asociados a sus operaciones.

Entre estas medidas se incluyen procedimientos de emergencia y planes de simulacro para eventos asociados al manejo de sustancias peligrosas, los cuales se ejecutan en áreas operacionales críticas, como bodegas de sustancias químicas y unidades hidráulicas.

Estas acciones forman parte de los mecanismos de gestión ambiental implementados para prevenir incidentes que pudieran afectar los ecosistemas o la biodiversidad presente en el entorno de las operaciones.

CADENA DE CUSTODIA CERTIFICADA

Masisa mantiene la certificación FSC®, que asegura la trazabilidad de la madera utilizada en sus productos y promueve prácticas responsables de manejo forestal.



08.6.5 Gestión forestal responsable

[SASB RR.PP.430a.1]

El abastecimiento de madera constituye un aspecto relevante para la gestión de biodiversidad de Masisa, debido a su relación con la conservación de ecosistemas forestales y con la trazabilidad de la cadena de suministro.

Para ello, la compañía cuenta con una Política de Compra de Madera, que establece criterios orientados a asegurar el origen legal y responsable de la materia prima utilizada en sus procesos productivos. Esta política establece que la empresa no adquiere madera proveniente de fuentes ilegales ni de áreas que puedan comprometer bosques con Altos Valores de Conservación (AVC) o ecosistemas sensibles.

La implementación de esta política se apoya en estándares internacionales de certificación y en sistemas de control de origen que permiten asegurar la trazabilidad de la madera utilizada en los procesos productivos.

La compañía no cuenta con certificaciones de manejo forestal de tierras propias, debido a que actualmente no posee plantaciones forestales, por lo que su gestión se centra en el control del origen de la materia prima adquirida a terceros.

Durante el período reportado:

56%

de la materia prima virgen adquirida por la compañía cuenta con certificación FSC®, que garantiza que la madera proviene de bosques gestionados bajo estándares de manejo forestal responsable.

75%

de los productos vendidos por MASISA cuentan con certificación SCS, la cuál acredita un contenido reciclado que varía entre un 20% y 30% en la composición de los productos.

La política de abastecimiento se implementa a través del procedimiento “Abastecimiento y Control de Orígenes para Madera”, mediante el cual todos los proveedores son evaluados bajo un Sistema de Debida Diligencia (SDD) conforme al estándar FSC-STD-40-005 V3-1 (Controlled Wood).

Este proceso considera la revisión de antecedentes legales, sociales y ambientales asociados al origen de la madera, con el fin de asegurar que las materias primas provengan de fuentes responsables.

Adicionalmente, se realizan visitas a predios forestales para verificar el origen de la madera utilizada, asegurando que la cosecha se realice en áreas autorizadas y que no se afecten zonas con alto valor de conservación.

Durante estas visitas también se desarrollan instancias de capacitación a trabajadores y proveedores en materias laborales, ambientales y de protección de fauna presente en las áreas de operación.

Estas prácticas se encuentran alineadas con las buenas prácticas sectoriales y con iniciativas de la industria forestal, como el programa “Buena Madera” de CORMA, orientado a promover estándares de abastecimiento responsable en la cadena de valor forestal.

Para reforzar la trazabilidad de la cadena de suministro, la compañía mantiene un registro denominado “Maestro de Proveedores”, que clasifica a los proveedores de materias primas según los estándares de certificación aplicables, incluyendo:

- FSC® 100%
- FSC® Controlled Wood
- FSC® MIX
- proveedores controlados bajo estándares internos de Masisa

08.7 Economía circular y gestión de residuos

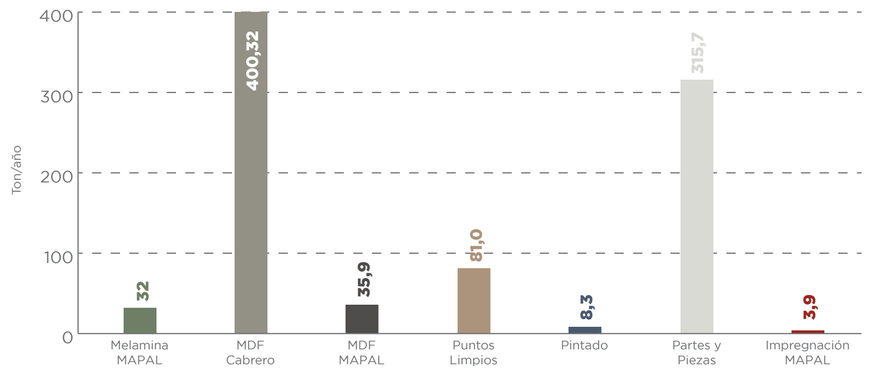
[NCG 519 9.1]

AVANCES EN VALORIZACIÓN Y EFICIENCIA EN EL USO DE RECURSOS

Masisa continúa desarrollando su enfoque de economía circular mediante iniciativas orientadas a reducir la generación de residuos, optimizar el uso de recursos y aumentar la valorización de materiales en sus operaciones. Durante 2025, este enfoque tuvo un avance especialmente relevante en la gestión de residuos, a través de acciones impulsadas en conjunto por las áreas productivas y ambientales, con resultados concretos en valorización, reducción de disposición final y eficiencia operacional.

Entre los principales avances del período destaca la implementación de un programa de valorización de residuos mediante compostaje, que permitió elevar el porcentaje anual de valorización a 47,4%, reducir en 877,1 toneladas el envío de residuos a relleno sanitario y generar un ahorro estimado de USD 17.343 asociado a la gestión de residuos. En paralelo, otras mejoras operacionales contribuyeron a reducir en 816 m³ el consumo de agua, aunque esta disminución no generó ahorros económicos directos dado que el abastecimiento proviene de sistemas de bombeo propios.

Disminución residuos (Ton/año) 2025



En 2025, la disminución de residuos en las diferentes plantas de la compañía respondió a una serie de medidas específicas de valorización y mejoras operacionales. En MDF Cabrero, la reducción se debió principalmente al envío de ceniza a compostaje. En Melamina MAPAL, los resultados provinieron tanto de la valorización de residuos peligrosos inflamables y contaminados con aceite como de la venta de envases vacíos. En MDF MAPAL, la disminución estuvo asociada a la valorización de otros residuos. Por su parte, los Puntos Limpios lograron reducciones adicionales mediante la valorización de residuos diversos, mientras que la planta de Pintado registró mejoras gracias a la disminución del uso de agua en procesos con pintura y la implementación del proyecto APL. En Partes y Piezas, se compostaron 315,7 toneladas de despuntes y polvos de tableros con melamina, evitando así su envío a relleno sanitario. Finalmente, en Impregnación MAPAL, la reducción de residuos correspondió a la valorización de aguas de lavado del proceso de impregnación.





08.7.1 Estrategia de economía circular

Masisa inició el desarrollo de su Estrategia de Economía Circular en 2021, con el objetivo de extender el ciclo de vida de los productos, minimizar la generación de residuos y promover el reciclaje y la reutilización en sus operaciones.

Como parte de este proceso, la compañía analizó su cadena de valor, identificando tres eslabones principales: abastecimiento, producción y mercado. A partir de este análisis se detectaron oportunidades de mejora, especialmente en la gestión de residuos posconsumo y en la eficiencia del uso de recursos.

En 2023 se completó una evaluación de los flujos de materiales, recursos y residuos de las plantas de producción, lo que permitió identificar oportunidades para optimizar la gestión de residuos y fortalecer la circularidad en las operaciones. Para apoyar esta implementación, se conformó un Comité de Economía Circular integrado por 11 colaboradores de áreas vinculadas a medio ambiente, producción, mantención, adquisiciones, suministros, comunicaciones, tecnologías y gestión comercial, encabezado por la Gerencia de Salud, Medio Ambiente, Seguridad y Relacionamiento Comunitario.

La hoja de ruta de la estrategia considera cuatro pilares:

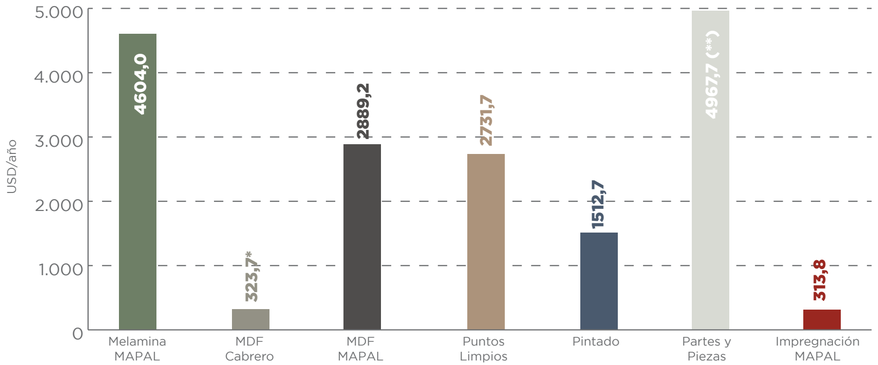
- Gestión y aprovechamiento de residuos, orientado a minimizar la generación de residuos y aumentar la tasa de reciclaje y valorización.
- Innovación en productos, procesos y operaciones, orientado a desarrollar soluciones más sostenibles y mejorar la eficiencia productiva.
- Nuevos modelos de negocio circulares, orientados a generar valor económico, social y ambiental a partir de la circularidad.
- Abastecimiento y logística circular, con foco en la eficiencia de la cadena de suministro y el uso sostenible de recursos.

08.7.2 Avances 2025 en economía circular

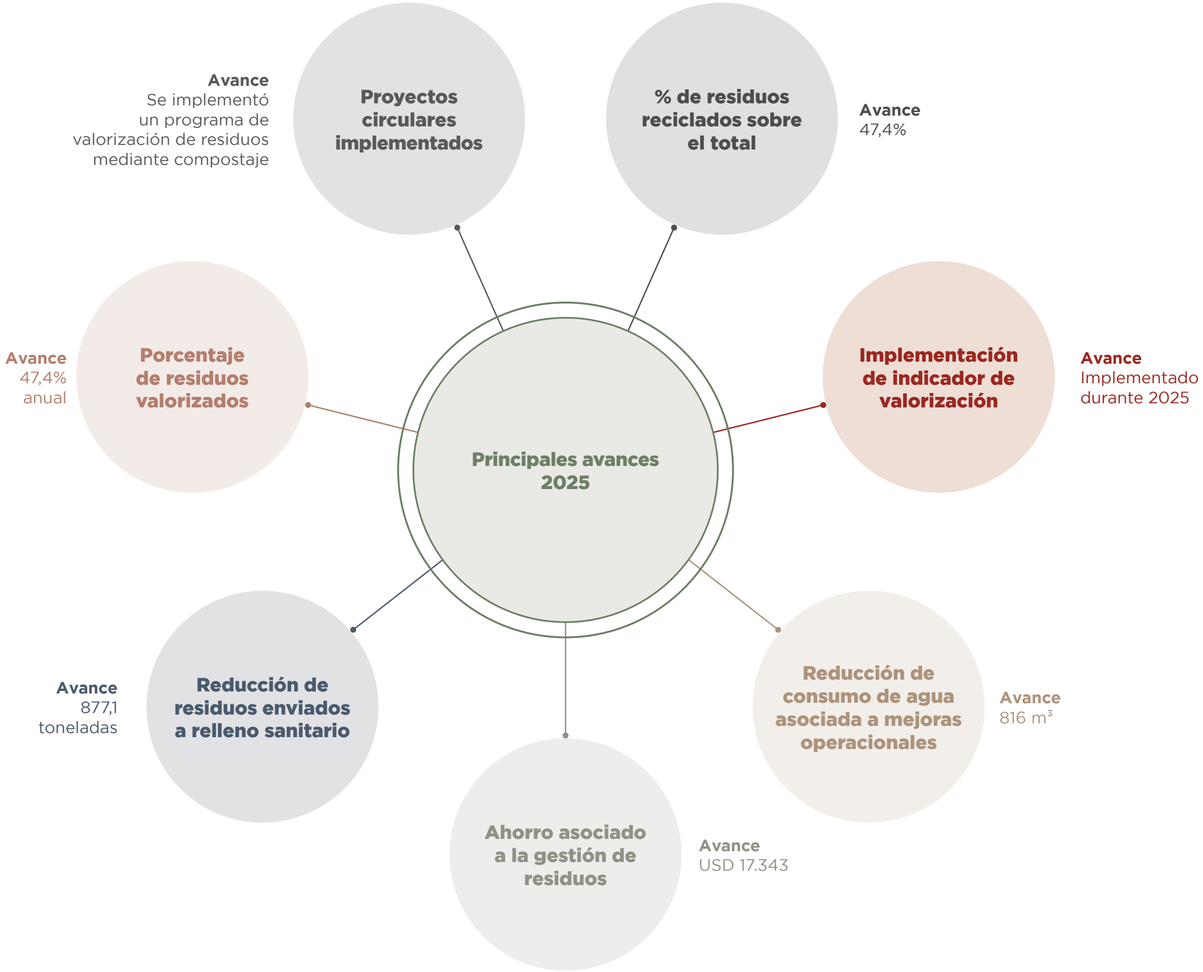
Durante 2025, la estrategia se tradujo en avances concretos en valorización y eficiencia operativa, particularmente a partir de la implementación de un programa de compostaje y de la consolidación del seguimiento de indicadores de residuos.

Desde mayo de 2025, Masisa comenzó a trabajar con una empresa de compostaje que retira despuntes de tableros con melamina que no pueden ser utilizados como combustible en las plantas térmicas de Cabrero. Esta gestión permitió incrementar la valorización anual de residuos y reducir los costos de disposición, dado que el compostaje resulta más económico que el envío a relleno sanitario.

Ahorro anual por la disposición de residuos



(*) corresponde a Ahorro en disposición de residuos eléctricos y electrónicos.
(**) corresponde a compostaje despuntes de melamina





8.7.3 Compromiso con el APL

En paralelo al desarrollo de su estrategia de economía circular, Masisa adhirió al APL "Transición hacia la economía circular", con el objetivo de aumentar el grado de circularidad de la empresa mediante métricas, línea base y acciones concretas de implementación.

En 2023, la compañía recibió el Reconocimiento Circularidad APL TEC, otorgado por la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático, por los avances alcanzados en la implementación de prácticas circulares en su proceso productivo.

Durante 2024, Masisa evaluó el impacto de los proyectos desarrollados en Cabrero y Mapal, logrando un cumplimiento del 100% de las metas trazadas, lo que permitió la obtención del Sello Azul por parte de Acción Empresas y la Agencia de Sustentabilidad y Cambio Climático.

Estado APL	
Indicador	**Estado 2025**
Cumplimiento de metas APL 2024	100%
Sello Azul APL	Vigente
Vigencia certificación	Hasta febrero de 2028
Auditoría de seguimiento de metas de mediano plazo	Marzo de 2026

08.7.4 Programas de gestión de residuos

Masisa mantiene un conjunto de programas y controles orientados a la gestión responsable de residuos, tanto peligrosos como no peligrosos, con foco en la reducción, valorización, disposición autorizada y mejora continua.

Entre los principales elementos de estos programas se incluyen:

- Auditorías de residuos, realizadas anualmente con apoyo externo, que revisan los principales requisitos normativos, incluyendo el DS 148, y permiten detectar oportunidades de mejora.
- Planes de acción, asociados al APL y a metas internas de reducción y valorización.
- Seguimiento mensual de indicadores, con límites definidos por período para residuos generados y dispuestos.
- Capacitación anual a colaboradores de Cabrero y Mapal sobre manejo de residuos y planes de gestión de cada planta.
- Programas de reciclaje, mediante envío de residuos aprovechables a empresas valorizadoras.
- Disposición certificada, para residuos no aprovechables, tanto peligrosos como no peligrosos, en instalaciones autorizadas.

TRATAMIENTO DE RESIDUOS LÍQUIDOS

Masisa cuenta con plantas de tratamiento y sistemas de recirculación de aguas de proceso, complementados con programas de monitoreo de efluentes conforme a compromisos regulatorios específicos:

- Resolución Exenta N°091/2020 de la SMA para el Complejo Industrial Cabrero, con descarga a cuerpo de agua superficial.
- Resolución Exenta REX-400/2025 de la SISS para Planta Mapal, con descarga a sistema de alcantarillado y monitoreo mensual de DQO (Demanda Química de Oxígeno).

PROGRAMA DE VALORIZACIÓN DE RESIDUOS

Durante el período reportado se reforzó el programa de valorización de residuos que incorpora iniciativas orientadas a mejorar la reutilización de materiales y a promover prácticas de economía circular en las operaciones. Entre estas iniciativas destacadas se incluye el programa de compostaje, que permite valorizar residuos orgánicos generados en procesos productivos, reduciendo la cantidad de residuos destinados a disposición final.

08.7.5 Resultados de gestión de residuos

4.786
toneladas de residuos reciclados/reusados fue el avance logrado durante 2025

Los resultados obtenidos superaron la meta de residuos reciclados/reusados, alcanzando 4.786,3 toneladas, mientras que los residuos dispuestos fueron 4.629,3 toneladas, por debajo de la meta definida.

El aumento en los residuos valorizados durante 2025 se explica principalmente por la implementación del programa de compostaje y por la mejora en la clasificación de residuos en las plantas industriales.

Resumen de residuos por método de disposición

Residuos	Unidad	2021	2022	2023	2024	2025
A) Total de residuos reciclados/reusados	ton	522,4	744,6	586,0	923,6	4.786,3
B) Total de residuos dispuestos	ton	8.882,5	9.367,1	7.549,9	8.005,9	4.629,3
Residuos depositados en vertederos / relleno sanitario	ton	3.076,5	2.519,8	1.635,4	2.974,6	3.238,5
Residuos incinerados con recuperación de energía	ton	-	-	-	-	-
Residuos incinerados sin recuperación de energía	ton	-	-	-	-	-
Residuos eliminados de otro modo (escoria)	ton	5.806,0	6.847,3	5.914,6	5.031,3	1.390,9
Residuos con método de eliminación desconocido	ton	-	-	-	-	-
Cobertura de datos	% ingresos	86%	88%	85%	96%	97%

Nota: El cálculo del período incluye residuos modulares de Santiago enviados a relleno sanitario y valorización.

08.7.6 Reducción de residuos y mejoras operacionales

Como parte de su Plan de Acción de Economía Circular, Masisa implementa acciones específicas orientadas a reducir la generación de residuos y mejorar la eficiencia en sus procesos productivos.

Entre las principales acciones destacan:

Separador de agua y aceite en la línea MDF Mapal

Eliminación de residuos de agua oleosa y reutilización de agua dentro de la planta.

Dosificación automática de tinta en Mapal

Reducción del desperdicio de pigmento verde.

Recirculación de materiales de embalaje

Menor generación de residuos y mejor aprovechamiento de materiales

Programa de compostaje

Mayor valorización de residuos y menor disposición final.

Avances en economía circular y gestión de residuos

Ámbito	Iniciativa / Indicador	Situación base	Actualización 2025
Economía circular	Proyectos circulares implementados	Implementación gradual de iniciativas para mejorar la valorización de residuos	Se implementó un programa de valorización de residuos mediante compostaje, que permitió elevar la valorización anual a 47,4%, reducir 877,1 toneladas enviadas a relleno sanitario y generar un ahorro aproximado de USD 17.343 asociado a la gestión de residuos.
Residuos y economía circular	Cumplimiento metas APL	Cumplimiento de metas APL 2024	Se mantiene el Sello Azul del APL, con certificación vigente hasta febrero de 2028. La auditoría de seguimiento de metas de mediano plazo se realizará en marzo de 2026.
Residuos y economía circular	Implementación de indicador de valorización de residuos	Indicador en etapa de diseño	Durante 2025 se implementó el indicador de valorización, registrando 47,4% de residuos reciclados o valorizados.
Residuos y economía circular	Impacto de proyectos de valorización	Sin medición consolidada	Desde mayo de 2025 se incorporó un sistema de compostaje para despuntes de tableros con melamina no reutilizables como combustible. Esta iniciativa permitió aumentar la valorización y reducir los costos asociados a disposición final.
Residuos y economía circular	Porcentaje de residuos reciclados sobre el total	Aproximadamente 15% en 2024	El porcentaje de residuos reciclados o valorizados alcanzó 47,4% en 2025.
Residuos y economía circular	Proyectos de reducción y eficiencia	Implementación de mejoras operacionales	Se implementaron iniciativas como separador agua-aceite, dosificación automática de tinta y recirculación de embalajes, que permitieron reducir 816 m³ de consumo de agua y 877,1 toneladas de residuos enviados a relleno sanitario.

08.8 Impacto ambiental de productos y análisis de ciclo de vida

Como parte de su estrategia de sostenibilidad, Masisa promueve el desarrollo de productos que consideren criterios ambientales a lo largo de su ciclo de vida. En este contexto, la compañía realiza evaluaciones de ciclo de vida (Life Cycle Assessment – LCA) con el objetivo de identificar y analizar los impactos ambientales asociados a sus productos desde la obtención de materias primas hasta su distribución.

Durante el período reportado se desarrolló un análisis de ciclo de vida para el producto Moldura MDF trefilada sin pintado, considerando las etapas comprendidas entre la recepción de materias primas, los procesos productivos y la distribución del producto.

El estudio permitió evaluar distintos impactos ambientales asociados al producto, entre ellos:

- emisiones de gases de efecto invernadero
- consumo de agua
- generación de residuos
- acidificación
- eutrofización

Los resultados obtenidos permiten identificar oportunidades de mejora en los procesos productivos y apoyar la implementación de iniciativas orientadas a optimizar el uso de recursos, mejorar la eficiencia energética y fortalecer las estrategias de reciclaje y valorización de materiales.

El análisis de ciclo de vida constituye una herramienta relevante para comprender el impacto ambiental de los productos y apoyar el desarrollo de soluciones que contribuyan a mejorar el desempeño ambiental de la compañía a lo largo de su cadena de valor.

PRODUCTOS RESPONSABLES

Masisa gestiona los impactos ambientales de sus productos incorporando criterios ambientales en distintas etapas de su cadena de valor, desde la selección de materias primas hasta la gestión del fin de vida útil.

En conjunto con las áreas de tecnología y medio ambiente, la compañía mantiene una búsqueda permanente de alternativas de insumos y procesos que permitan reducir impactos ambientales asociados a la producción.

Entre las principales iniciativas implementadas se incluyen:

- sustitución del pigmento verde clasificado como sustancia peligrosa corrosiva por un pigmento de origen orgánico en tableros MDP
- reemplazo de la emulsión utilizada en la fabricación de tableros MDF y MDP, eliminando componentes como aluminio y amoníaco
- sustitución del pigmento negro corrosivo por una alternativa no peligrosa, lo que permitió reciclar los contenedores IBC utilizados en el proceso



- instalación de un separador agua-aceite en la línea de melamina para reducir residuos líquidos con contenido de aceite y reutilizar agua en el proceso productivo
- recirculación de materiales de embalaje, como esquineros de cartón y pallets, en las líneas de empaque
- uso de agua tratada de la planta de RILES para el lavado de astillas, reduciendo el consumo de agua subterránea
- reciclaje de agua proveniente de sistemas de ósmosis utilizados en la preparación de recetas de tableros.

Estas medidas se complementan con mejoras en los procesos de producción orientadas a reducir el uso de agua subterránea y a optimizar la reutilización de agua tratada en distintas etapas del proceso productivo.

En el ámbito logístico, Masisa promueve el uso de embalajes reciclables y revisa acuerdos con proveedores para fomentar la devolución de materiales de embalaje cuando corresponde. Asimismo, se realizan mantenimientos programados a equipos y sistemas vinculados a aspectos ambientales relevantes, incluyendo plantas de tratamiento de RILES, sistemas de ósmosis inversa y equipos de control de emisiones atmosféricas.

ANÁLISIS DE CICLO DE VIDA (LCA)

Desde 2023 Masisa ha incorporado el análisis de ciclo de vida (Life Cycle Assessment – LCA) en sus procesos de desarrollo de productos como herramienta para evaluar los impactos ambientales desde la producción hasta el fin de vida útil.

Este enfoque permite identificar oportunidades de mejora en todas las etapas del ciclo de vida de los productos, desde la selección de materias primas hasta su reciclaje o disposición final, considerando tanto el uso de recursos como los impactos ecológicos y los posibles efectos sobre la salud humana.

Entre los principales aspectos evaluados se consideran:

- uso y agotamiento de recursos naturales, incluyendo agua y materiales no renovables
- impactos ecológicos asociados a acidificación de suelos y cuerpos de agua, emisiones de polvo y material particulado y procesos de eutrofización
- contribución al calentamiento global mediante emisiones de gases de efecto invernadero
- formación de ozono fotoquímico que afecta la calidad del aire
- efectos potenciales sobre la salud humana.

El análisis realizado para las molduras MDF trefiladas sin pintado, desarrollado en conjunto con la consultora CicloE, evaluó el ciclo de vida del producto desde la recepción de materias primas hasta el despacho final. El estudio permitió identificar que la etapa de manufactura concentra una parte relevante del impacto ambiental asociado al producto, particularmente en relación con emisiones de CO_2 equivalente, consumo de agua y generación de residuos.

A partir de estos resultados se identificaron oportunidades de mejora orientadas a la reducción de residuos, optimización del consumo de agua y aumento del uso de materiales reciclados en la producción. Asimismo, se recomendó continuar profundizando el análisis de procesos con énfasis en eficiencia energética y reciclaje dentro de la planta de Cabrero.

PRODUCTOS CON CONTENIDO RECICLADO

Masisa ha desarrollado una gama de productos que incorporan material reciclado en su composición, contribuyendo a la economía circular y a la reducción de la huella de carbono asociada a la producción. Estos productos cuentan con certificación otorgada por SCS Global Services, que verifica el porcentaje de material reciclado utilizado en su fabricación.

Durante el período reportado, el 75% de los productos vendidos por la compañía incorporaron materiales reciclados (varía entre un 20% y 30% de su composición final, lo que permitió evitar la emisión de 12.039,2 toneladas de CO_2 equivalente. A nivel corporativo, la cantidad total de fibra reciclada y recuperada alcanzó 52.127 toneladas.

Indicadores de productos y análisis de ciclo de vida

Indicador	Unidad	Frecuencia	Resultado 2025
Productos vendidos con material reciclado	% ventas	Anual	75%
Toneladas de CO_2e evitadas por contenido reciclado	t CO_2e	Anual	12.039,2
Toneladas de fibra reciclada/recuperada	toneladas	Anual	52.127
Estudios LCA y acciones implementadas	Informes	Anual	Molduras con certificación SCS y uso de fibra reciclada
Sustitución de sustancias peligrosas	% líneas / proyectos	Trimestral	Se mantienen cambios implementados en 2024 y se incorpora sustitución del pigmento negro por alternativa no peligrosa



08.9 Cumplimiento ambiental

[NCG 519 8.3]

El cumplimiento de la normativa ambiental constituye un componente esencial de la gestión ambiental de Masisa y forma parte de los mecanismos de control implementados para asegurar la operación responsable de sus instalaciones industriales.

La compañía mantiene una matriz de cumplimiento normativo ambiental, que permite identificar, monitorear y gestionar las obligaciones regulatorias aplicables a sus operaciones. Esta herramienta facilita el seguimiento sistemático de los requisitos legales vigentes y permite evaluar periódicamente el grado de cumplimiento de la normativa ambiental aplicable.

GESTIÓN DE OBLIGACIONES REGULATORIAS AMBIENTALES

El modelo de gestión ambiental de Masisa se encuentra alineado con los requisitos establecidos en la norma internacional ISO 14001, la cual estructura los procesos de identificación, evaluación y seguimiento de las obligaciones ambientales aplicables a las operaciones de la compañía.

La gestión del cumplimiento normativo se encuentra integrada al Sistema de Gestión Medioambiental de la compañía, lo que permite articular los procesos de control regulatorio con las prácticas operacionales y los sistemas de monitoreo ambiental implementados en las instalaciones industriales.

Como parte de este enfoque, Masisa realiza auditorías periódicas y revisiones internas orientadas a verificar la conformidad con los estándares ambientales aplicables y a identificar oportunidades de mejora en los procesos de gestión ambiental.

Asimismo, los sistemas de gestión ambiental y energética de la compañía son objeto de auditorías externas de certificación, realizadas por organismos independientes, lo que permite reforzar los mecanismos de control y asegurar la consistencia de las prácticas ambientales implementadas.

Durante el período reportado, la compañía mantuvo un adecuado desempeño en materia de cumplimiento ambiental y no registró sanciones ambientales relevantes asociadas a sus operaciones.

Este enfoque de gestión permite fortalecer la prevención de riesgos regulatorios, asegurar la operación conforme a la normativa vigente y promover una cultura de cumplimiento ambiental en las operaciones de la compañía.



Masisa mantiene una matriz de cumplimiento ambiental que permite monitorear de manera permanente las obligaciones regulatorias aplicables a sus operaciones.

CUMPLIMIENTO LEGAL Y MONITOREO REGULATORIO

Como parte de su sistema de gestión ambiental, Masisa mantiene un procedimiento formal para la identificación y actualización de los requisitos legales aplicables en materia ambiental. A través del procedimiento interno “Requisitos Legales Medio Ambiente”, la compañía determina las obligaciones regulatorias vigentes para sus operaciones y mantiene actualizada su matriz legal ambiental. Este proceso se complementa con revisiones periódicas de normativa ambiental mediante una plataforma especializada de seguimiento regulatorio, lo que permite identificar oportunamente cambios normativos y adoptar las medidas necesarias para asegurar su cumplimiento. La responsabilidad de la actualización y monitoreo de estas obligaciones recae en la Gerencia de Salud, Medio Ambiente, Seguridad y Relacionamiento Comunitario, instancia que coordina las acciones necesarias para asegurar el cumplimiento regulatorio en las distintas operaciones de la compañía.

En este marco, la organización mantiene un sistema formal para el registro y monitoreo de compromisos regulatorios derivados de Resoluciones de Calificación Ambiental (RCA), normativas sectoriales y otras disposiciones legales aplicables.

Este sistema permite identificar las obligaciones ambientales vigentes, definir los mecanismos de cumplimiento, establecer los plazos de ejecución y asignar las unidades responsables de su implementación, asegurando una gestión sistemática del cumplimiento regulatorio y fortaleciendo la prevención de riesgos ambientales en las operaciones.

DESEMPEÑO REGULATORIO

Durante el período reportado, la compañía no registró sanciones ambientales relevantes asociadas a sus operaciones.

Indicador	Resultado
Sanciones ambientales significativas	0
Multas ambientales relevantes	0
Instalaciones auditadas	100 %

09 SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL



GRIS CENIZA



9. Seguridad y Salud Ocupacional

[NCG 519 5.6]

Seguridad Integrada: SGSSO integrado en toda la operación y cadena de valor

La Seguridad y Salud Ocupacional (SSO) constituye uno de los ejes estructurales de la gestión de Masisa. En una industria de alta complejidad operacional, la seguridad no es únicamente una obligación normativa ni un sistema de control, sino una convicción cultural que guía la toma de decisiones, el liderazgo y la operación diaria.

Durante 2025, en un contexto organizacional exigente, Masisa reafirmó que la seguridad es un valor no transable. La prioridad preventiva se mantuvo intacta, consolidando una cultura que ha sido reconocida como uno de los atributos diferenciadores de la Compañía en la industria. Este enfoque se expresa en liderazgo visible, disciplina operativa, aprendizaje continuo y un sistema de gestión robusto, orientado a prevenir incidentes, controlar exposiciones y proteger la vida y salud de las personas.

Política de Seguridad y Salud Ocupacional

Alcance:
Aplica a todo el personal y contratistas, bajo un enfoque inclusivo.

Cumplimiento:
Integra estándares internacionales y acuerdos colectivos de salud y seguridad.

Participación:
Promueve la intervención activa en comités, encuestas y talleres.

Metas cuantitativas:
Reduce accidentes y enfermedades según mejores prácticas globales.

Respado ejecutivo:
Supervisión directa de la alta dirección.

09.1 Cultura Preventiva y Visión del Liderazgo

[NCG 519 6.1.v - NCG 519 6.3]

La cultura preventiva en Masisa se sustenta en un principio claro: todos los incidentes son prevenibles cuando existe liderazgo visible, disciplina operativa y compromiso individual. La prevención se instala como práctica cotidiana, donde el estándar esperado es anticiparse al riesgo, intervenir desviaciones y fortalecer conductas seguras en terreno.

Durante 2025 se profundizó el enfoque de liderazgo en seguridad, reforzando la premisa de que la prevención comienza en la conducta de quienes dirigen equipos y se replica en todos los niveles de la organización. En este marco, Masisa continuó impulsando un liderazgo visible, consistente y cercano a la operación, promoviendo conversaciones preventivas, presencia en terreno y gestión activa de exposiciones críticas.

El liderazgo visible se expresó, entre otros, a través de:

- Participación activa de los líderes en instancias preventivas y observaciones en terreno.
- Integración de metas de seguridad en la evaluación de desempeño.
- Conversaciones estructuradas sobre exposición a riesgos y controles críticos.
- Observaciones de comportamiento seguro y retroalimentación directa.

Este enfoque permite avanzar desde una lógica de cumplimiento hacia una cultura de responsabilidad compartida, aprendizaje continuo y coherencia entre liderazgo y conducta.

PROGRAMA SAFEALIGN

La compañía continuó fortaleciendo el programa SafeAlign, orientado a desarrollar habilidades de liderazgo crítico en seguridad y a traducir principios en comportamientos observables.

Esta iniciativa establece metas para la reducción de exposiciones, promueve conversaciones preventivas estructuradas y monitorea los avances mediante herramientas de gestión consolidadas. El programa, sustentado en el panel de herramientas preventivas SafeAlign, representa el 25 % de los objetivos anuales de las distintas áreas de gestión, lo que garantiza que la seguridad sea un componente central y medible del desempeño organizacional.



Tabla 09-1. Capacitaciones en liderazgo visible y cultura preventiva (2024–2025)

Capacitación / Programa	Temática	Nº capacitaciones 2025
Campaña conductual “Yo Decido Cuidarme”	Cambio conductual y compromiso individual de autocuidado	3
Cuidado de Manos	Reforzamiento de prácticas seguras (manos)	7
Programa Para y Piensa	Metodología simple de autocuidado (identificación de riesgos y controles)	11
Brain Centric Reliability	Sesiones con foco en prevención y acuerdos para fortalecer seguridad	3
Brigada de Emergencias	Robustecimiento de competencias y certificación	1
Formación Embajadores de Seguridad	Observación de conductas, uso herramientas, golpes, defensas de máquina	4
Total		**29**

La cultura preventiva no se sostiene únicamente en liderazgo y comportamiento. Requiere estructura, controles formales y disciplina operativa que permitan transformar convicción en resultados medibles. En ese marco se despliega el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.

09.2 Protocolos y controles

[NCG 519 5.6 - NCG 519 5.9]

Masisa gestiona la Seguridad y Salud Ocupacional como parte fundamental de su Sistema de Gestión Integrado (SGI). Este sistema se alinea con los estándares internacionales ISO 45001:2018, ISO 14001:2015 e ISO 9001:2015, lo que establece un marco sólido y consistente para identificar peligros, evaluar riesgos, definir controles y asegurar la mejora continua.

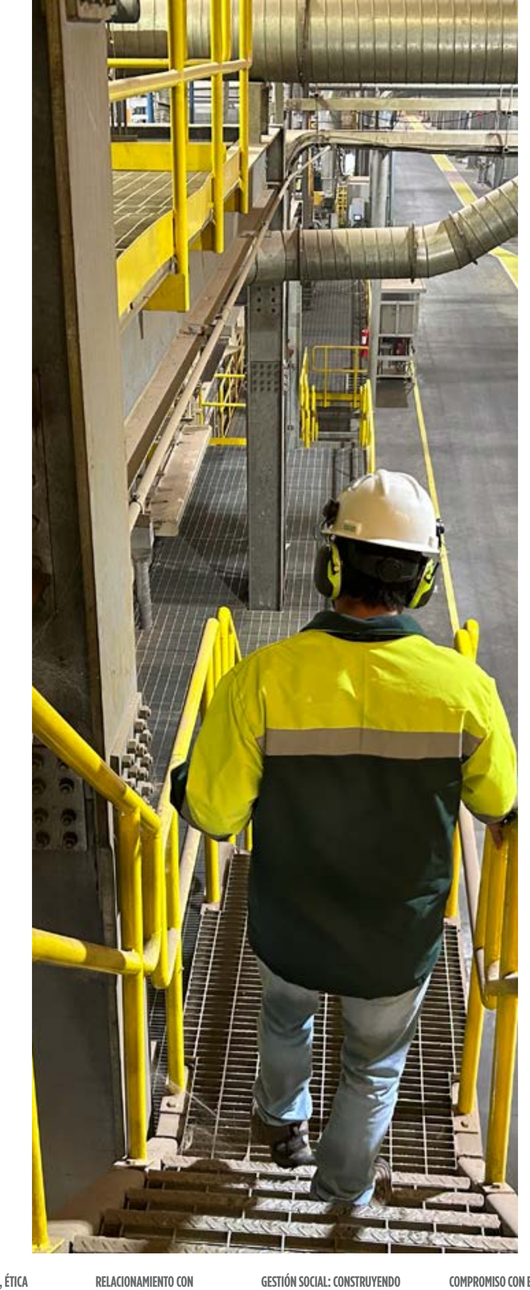
La gestión de SSO abarca todas las etapas de los procesos productivos y comerciales. Contempla responsabilidades específicas tanto para colaboradores directos e indirectos como para contratistas, garantizando estándares equivalentes de cumplimiento y control en toda la operación.

El modelo integra elementos clave como:

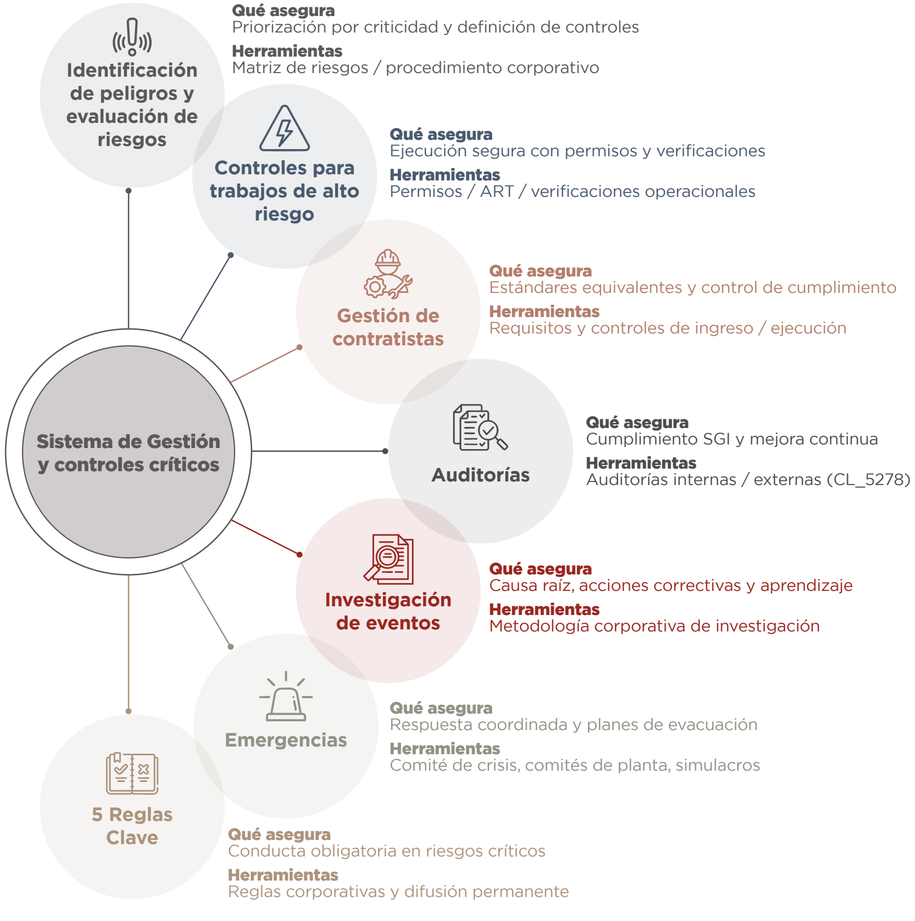
- **Procedimiento de identificación y evaluación de peligros y riesgos:** Incluye actividades rutinarias y no rutinarias, situaciones de emergencia, expansiones menores y nuevos proyectos.
- **Matriz de riesgos:** Prioriza según criticidad e implementa planes de acción jerarquizados.

45001 14001 9001

- **Procedimientos operativos:** Enfocados en trabajos de alto riesgo y verificación operacional.
- **Gestión de contratistas:** Exige requisitos de seguridad equivalentes a los internos.
- **Auditorías del SGI:** Evaluaciones internas y externas (incluyendo procedimiento CL_5278).
- **Investigación de eventos:** Análisis sistemático mediante metodología corporativa de causa raíz.
- **Preparación y respuesta ante emergencias:** Gestionada por el Comité de Crisis Corporativo y los Comités de Planta.



Principales componentes del SSO - Sistema de Gestión y controles críticos



09.2.1 Identificación, Evaluación y Gestión de Riesgos

Masisa cuenta con un Procedimiento formal de Identificación y Evaluación de Peligros y Riesgos que establece la metodología para identificar, evaluar, registrar y revisar los riesgos de Seguridad y Salud Ocupacional asociados a las actividades, productos y servicios bajo el control o influencia de la Compañía.

El procedimiento abarca actividades rutinarias y no rutinarias, condiciones de emergencia, expansiones menores y nuevos proyectos, asegurando una gestión preventiva desde la planificación hasta la operación. La información se estructura mediante una Matriz de Identificación y Evaluación de Peligros y Riesgos, que permite priorizar exposiciones y definir controles conforme a su criticidad.

Los peligros se clasifican en categorías mecánicas, físicas, químicas, biológicas, conductuales, ergonómicas y psicosociales, entre otras. La evaluación considera frecuencia, severidad e higiene ocupacional, clasificando los riesgos como:

- No significativos
- Significativos
- No aceptables

A partir de esta evaluación se establecen planes de acción jerarquizados según magnitud del riesgo, cuyo seguimiento se realiza mediante plataformas corporativas, tales como Mosaikus, permitiendo monitorear la efectividad de los controles implementados.

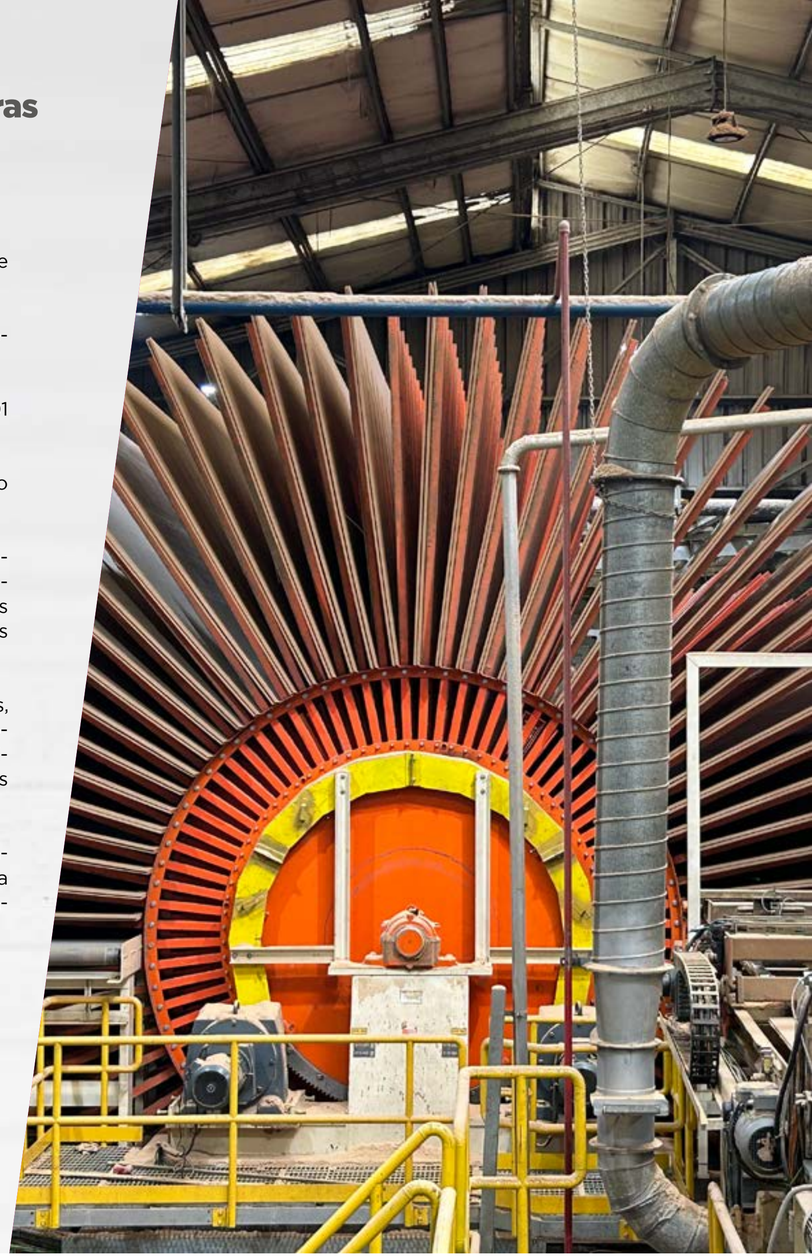


09.2.2 Aseguramiento de los controles y mejoras

El sistema contempla mecanismos formales de aseguramiento y mejora:

- Auditorías internas y externas bajo el Procedimiento CL_5278 del SGI.
- Verificación externa conforme a ISO 45001 y certificaciones asociadas.
- Gestión estructurada de contratistas bajo estándares equivalentes.
- Investigación sistemática de eventos mediante la Metodología Corporativa de Investigación de Eventos, orientada al análisis de causa raíz y a la definición de acciones correctivas.
- Preparación y respuesta ante emergencias, con un Comité de Crisis Corporativo y Comités de Planta, que ejecutan planes prácticos de evacuación y protocolos específicos para situaciones críticas.

Este enfoque permite integrar prevención, control y aprendizaje organizacional bajo una lógica de mejora continua, fortaleciendo la consistencia del sistema y la disciplina operativa.



09.2.3 Preparación y Respuesta ante Emergencias



Masisa dispone de un Comité de Crisis Corporativo y de Comités de Crisis en cada planta, encargados de coordinar y activar los protocolos establecidos para la gestión de emergencias. Este marco contempla planes de evacuación, procedimientos específicos de respuesta y una estructura definida de toma de decisiones, con el propósito de asegurar una actuación oportuna, organizada y efectiva ante situaciones críticas.

09.2.4 Reglas clave de la cultura de seguridad

Otro componente distintivo de la cultura de seguridad de Masisa son las '5 Reglas Clave que Salvan tu Vida'. Definidas a partir del análisis histórico de eventos con alto potencial, estas reglas orientan comportamientos críticos y constituyen un estándar obligatorio y transversal:

1. **Control de atmósferas explosivas:** Condiciones de limpieza y gestión de polvo.
2. **Aplicación estricta de bloqueo y etiquetado:** Para el control de energías peligrosas.
3. **Permisos y análisis de riesgo:** Requeridos para todas las tareas críticas.
4. **Control de espacios confinados:** Requiere autorización previa de ingreso.
5. **Distanciamiento seguro:** Mantener distancia de equipos móviles en movimiento.



09.3 Programas de conductas seguras y calidad de vida

La estrategia preventiva de Masisa se fundamenta en programas conductuales diseñados para fortalecer hábitos seguros, reducir la exposición al riesgo y promover la intervención temprana ante cualquier desviación. En este ámbito, combinamos herramientas de autocuidado, observación de conductas, entrenamiento de líderes y el despliegue de embajadores como agentes activos de prevención.

Durante 2025, el programa “Yo Decido Cuidarme” se consolidó como herramienta clave de transformación cultural, promoviendo el autocuidado como una decisión consciente y permanente a través de un enfoque estructurado en ocho pasos, apoyado por embajadores de seguridad y dinámicas orientadas a reducir conductas inseguras. De forma complementaria, “Para y Piensa” se mantuvo como una metodología práctica y transversal que impulsa la identificación de riesgos y controles críticos antes de iniciar tareas o ante cambios imprevistos.

Estas iniciativas se integran con la metodología SafeAlign, lo que fortalece la consistencia entre el liderazgo y las conductas esperadas, promoviendo conversaciones preventivas, observación en terreno y retroalimentación directa.Masisa está comprometida con la salud integral de las personas, sus familias y la comunidad a través del Programa de Medicina Preventiva, Calidad de Vida y Bienestar. Esta iniciativa gestiona la salud de forma proactiva, con foco en la prevención de enfermedades no laborales, especialmente las cardiovasculares, que son una de las principales causas de mortalidad en Chile.

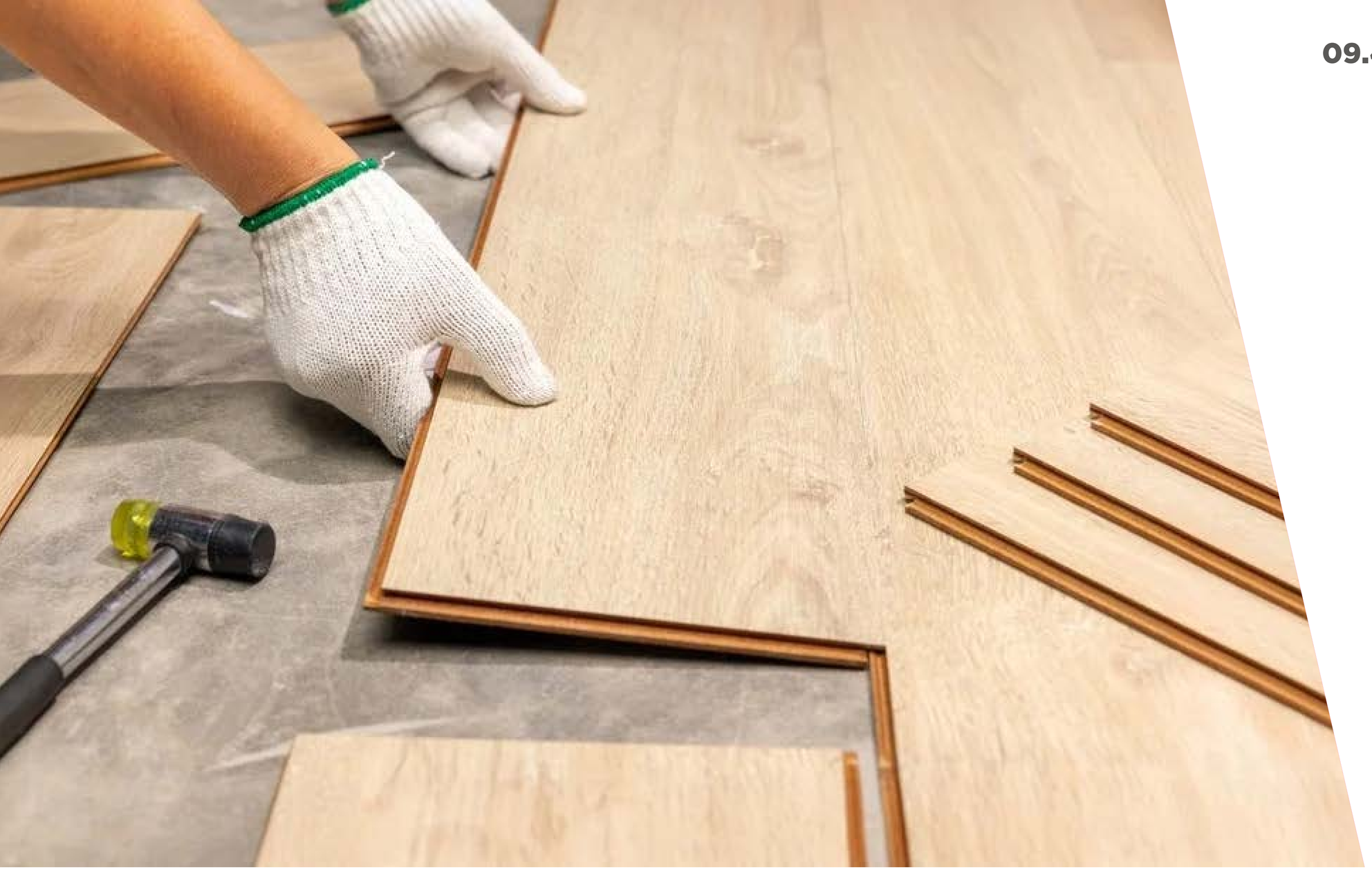
El programa entrega un apoyo integral mediante campañas de concientización sobre nutrición y actividad física, controles de salud como medición de presión arterial y peso, y jornadas de vacunación. Hemos instalado una clínica nutricional en nuestras dependencias y dos modernas salas de ejercicio, atendidas por profesionales de la salud que ofrecen orientación personalizada, planes alimenticios y rutinas de entrenamiento. Estos recursos están disponibles para todos los colaboradores y sus familias, y nuestros especialistas en actividad física también visitan las áreas operativas para implementar rutinas enfocadas en la prevención de lesiones musculoesqueléticas. Este enfoque integrado, que incluye el monitoreo de la salud auditiva, respiratoria, física y mental, nos permite impulsar el bienestar de las personas y construir un futuro más saludable.



CÓMO SE INSTALA UNA CONDUCTA SEGURA EN MASISA

Para asegurar que la prevención sea parte natural de nuestras operaciones diarias, hemos definido una secuencia simple y efectiva que guía el comportamiento en terreno. Estos pasos permiten a cada colaborador internalizar la seguridad antes de actuar:





09.4 Aprendizaje continuo: Mejores KPIs, menos accidentes

[NCG 519 5.6 - NCG 519 8.2]

Masisa monitorea sus indicadores de desempeño en seguridad para gestionar tendencias, priorizar controles y evaluar la efectividad de las medidas preventivas. La revisión periódica de estos KPIs fundamenta la toma de decisiones y sustenta nuestro proceso de mejora continua.

Durante el período, la compañía mantuvo un foco activo en el control de incidentes y el aprendizaje organizacional. Reforzamos la investigación sistemática de eventos para identificar causas raíz y ejecutar acciones correctivas y preventivas, priorizando siempre evitar recurrencias y reducir las exposiciones de alto potencial.

Los indicadores de desempeño no son solo métricas de resultado, sino una expresión cuantitativa de la disciplina preventiva, el liderazgo visible y la consistencia del sistema.

Indicadores clave
2024–2025

Tabla 09-3. Indicadores generales de seguridad (2024–2025)			
Indicador	**Descripción**	**2024**	**2025**
Tasa de accidentabilidad por cada 100 trabajadores	Por cada 100 trabajadores	0,72	0,51
Tasa de fatalidad	Por cada cien mil trabajadores	0	0
Tasa de enfermedades profesionales	Por cada cien trabajadores	0,28	0
Días perdidos por accidente	Promedio durante el año	25,67	46,25
Número de accidentes registrados	Número	18	14
Número de enfermedades laborales registradas	Número	3	0
Número de días perdidos por accidentes	Número	308	555

Nota: El número de trabajadores para los cálculos corresponde al promedio mensual de trabajadores contratados.

Tabla 09-4. Metas / Compromisos de gestión (2025)	
KPI / Meta	**2025**
Meta de tasa de accidentabilidad por cada 100 trabajadores	0,5
Meta de promedio de días perdidos durante el año	10
Meta de tasa de enfermedades por cada 100 trabajadores	0



Tabla 09-5. LTIFR y TRIFR (2023–2025)				
Año	**LTIFR Colaboradores**	**LTIFR Contratistas**	**TRIFR Colaboradores**	**TRIFR Contratistas**
2023	6,56	7,00	4,00	19,00
2024	4,93	2,74	2,63	12,04
2025	4,17	1,88	11,11	11,63

Nota de fórmulas aplicadas:
LTIFR = (Nº lesiones con tiempo perdido / Total horas trabajadas) × 1.000.000
TRIFR = (Nº eventos registrables / Total horas trabajadas) × 1.000.000

Tabla 09-6. Evolución accidentabilidad (últimos 3 años)			
Indicador	**2023**	**2024**	**2025**
IFAT	1,14	0,72	0,58
ISAT	28,61	12,37	23,01
Tasa de Frecuencia	5,68	3,61	2,9
Tasa de Gravedad	143,05	61,83	115,05

Cabe mencionar que en 2025 no se registraron fatalidades entre los empleados ni contratistas de Masisa. Estos resultados reflejaron el compromiso de la empresa con la seguridad y el bienestar de su equipo, respaldado por sus políticas y medidas de prevención de riesgos.

09.5 Reconocimientos

La gestión de Seguridad y Salud Ocupacional se ve reforzada por el mantenimiento de estándares y certificaciones y por el reconocimiento del rol de la seguridad como atributo diferenciador de la Compañía. Masisa mantiene certificaciones internacionales asociadas al SGI, consolidando un marco de trabajo alineado con prácticas globales y con un enfoque de mejora continua.

La Seguridad y Salud Ocupacional es un atributo estructural de la gestión de Masisa y refleja un liderazgo en la industria. La combinación de impulsar un liderazgo visible, un sistema robusto y una cultura preventiva nos permite mantener un desempeño consistente en el tiempo y refuerza la convicción de que la seguridad es un valor permanente en nuestras operaciones.

Masisa mantuvo las certificaciones ISO 45001, ISO 9001 e ISO 14001, reflejando su compromiso con los estándares globales.

Mantenimiento de certificaciones internacionales

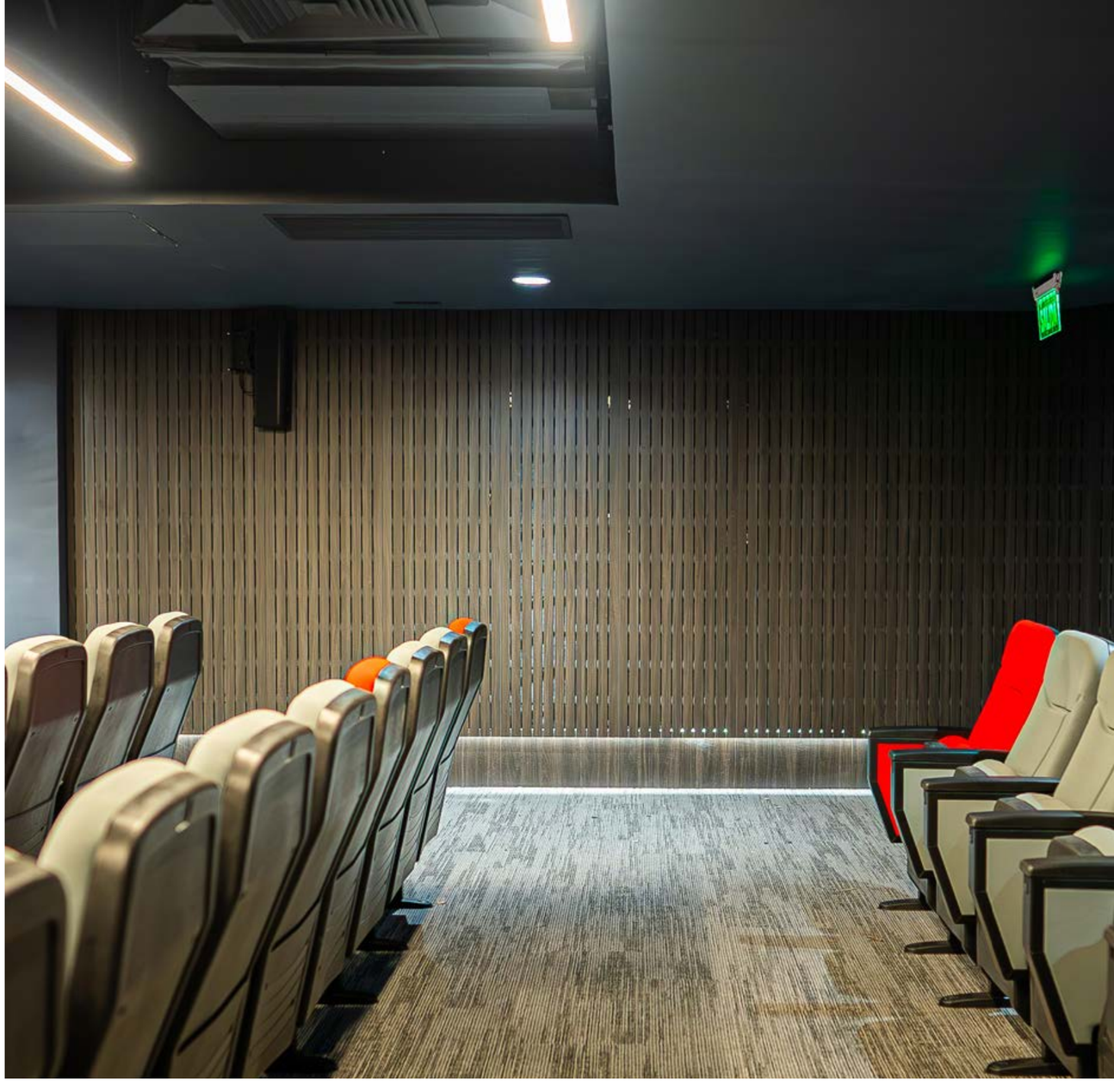
Innovación en seguridad

Introducción de programas de inducción con realidad virtual para mejorar la capacitación y el aprendizaje de nuevos colaboradores.

Reducción significativa de la accidentabilidad y la severidad de incidentes:

Avances en salud integral

Ampliación de programas de medicina preventiva, bienestar y monitoreo continuo de indicadores clave.



2025
INFORME INTEGRADO
ECONÓMICO • SOCIAL • AMBIENTAL

MASISA
Tu mundo, tu estilo

10 PERSONAS Y CULTURA AZUL: SISTEMA DE DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL

NOGAL BILOBA



10. Personas y Cultura Azul: Sistema De Desempeño Organizacional

10.1 Gestión de Personas: sistema habilitador de ejecución

El capital humano constituye un habilitador estructural para la ejecución del modelo de negocio de Masisa. En una organización industrial con procesos técnicos exigentes y operación regional, la continuidad productiva, la eficiencia operacional y la calidad en la toma de decisiones dependen directamente de las capacidades técnicas, el liderazgo y la cohesión organizacional de sus equipos.

Durante 2025, la gestión de personas se desenvolvió en un entorno de mayor exigencia operativa, marcado por ajustes organizacionales, revisión de estructuras y foco en eficiencia. En este contexto, la prioridad consistió en preservar conocimientos críticos, sostener la estabilidad interna y asegurar continuidad en la ejecución, resguardando simultáneamente los estándares formales de gestión.

La Compañía aborda estos desafíos mediante un marco estructurado de gestión del capital humano, sustentado en procesos formales de evaluación, métricas periódicas y planes de desarrollo. Sin embargo, la eficacia de este modelo no descansa únicamente en su diseño metodológico, sino en la capacidad de liderazgo y en el compromiso de los equipos para movilizarlo en la práctica, especialmente en contextos de cambio.

En 2025, la gestión del capital humano combinó disciplina organizacional con conducción efectiva, permitiendo ejecutar ajustes con responsabilidad, resguardar capacidades críticas y sostener la continuidad operativa. Este equilibrio entre estructura y liderazgo fue determinante para mantener coherencia interna y estabilidad organizacional en un año de mayor exigencia.







10.2 Cultura organizacional – Cultura Azul como identidad

La cultura organizacional de Masisa se expresa a través de "Cultura Azul", un marco conductual que orienta la forma en que se toman decisiones, se gestionan los equipos y se ejecutan los procesos en toda la organización. Más que una declaración valórica la Cultura Azul constituye un estándar operativo que define expectativas claras respecto de responsabilidad individual, disciplina en la ejecución y coherencia en la gestión.

Este enfoque promueve una manera de trabajar basada en la responsabilidad (accountability), el foco en resultados, la colaboración transversal y el cumplimiento de los compromisos. Desde su consolidación progresiva a partir de 2018, ha evolucionado desde un marco orientador hacia un sistema integrado al modelo de gestión de personas, permeando procesos formales de evaluación, desarrollo y seguimiento organizacional.

El liderazgo constituye un componente central de esta identidad cultural. La Compañía impulsa un modelo de conducción basado en:

- Claridad en la definición de roles y responsabilidades.
- Toma de decisiones informada.
- Cumplimiento de estándares éticos.
- Ejecución disciplinada.

Este enfoque no se concibe como un atributo exclusivo de la alta dirección, sino como una expectativa transversal en todos los niveles jerárquicos.

Desde una perspectiva institucional, la Cultura Azul se integra a los sistemas formales de medición y gestión, asegurando que los comportamientos organizacionales no queden en el plano declarativo. Los resultados culturales son medidos periódicamente, segmentados por nivel y unidad, y considerados en procesos formales de evaluación y planes de acción, fortaleciendo la trazabilidad entre cultura, desempeño y decisiones organizacionales.



10.2.1 Clima Organizacional y Experiencia de las Personas

ENCUESTA DE EFECTIVIDAD DE EQUIPOS (EEE) – NPS Y NHS

La Encuesta de Efectividad de Equipos (EEE) constituye un componente estructural del modelo de gestión cultural de Masisa. A través de este instrumento, la Compañía mide de manera periódica el clima organizacional, la experiencia de los colaboradores y los comportamientos asociados a la Cultura Azul, asegurando un seguimiento sistemático y comparable en el tiempo.

Durante 2025, la EEE fue aplicada con una cobertura significativa, contemplando el envío de 1.188 encuestas y obteniéndose 1.006 respuestas efectivas, lo que representa una participación del 85% y una cobertura del 89% de la dotación activa. Este nivel de representatividad refuerza la validez metodológica del instrumento y permite consolidar una línea comparativa interanual consistente.

La medición integra indicadores de Net Promoter Score (NPS), Net Happiness Score (NHS), engagement e intención de permanencia, junto con dimensiones culturales vinculadas a la responsabilidad individual, la colaboración, la agilidad y el liderazgo. Esta aproximación permite contar con una lectura integral del estado organizacional, tanto a nivel corporativo como por segmento jerárquico y por equipo.

La medición periódica de estos indicadores fortalece la capacidad de la Compañía para gestionar el desempeño organizacional sobre la base de información objetiva, permitiendo intervenir de manera oportuna en aquellos ámbitos que requieren mejora.

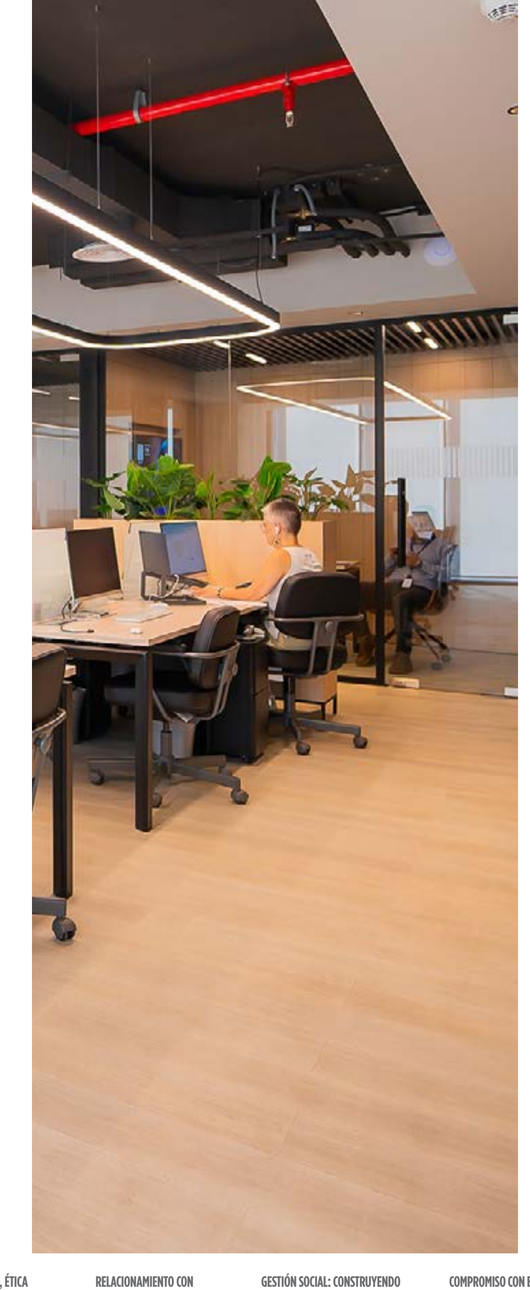
La encuesta de Efectividad de Equipos (E.E.E.) mide habilitadores culturales que permiten gestionar y consolidar equipos y organizaciones más efectivas.

Cuatro dimensiones divididas en Organizacional y Equipo

- Accountability
- Agilidad
- Colaboración
- Liderazgo
  - Condiciones de trabajo y Engagement
  - NPS
  - Intención de permanencia
  - Priorización de trabajo para ser Equipo Efectivo.

Net Happiness Score 1 2 3 4 5

NPS 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



RESULTADOS 2025 Y COMPARABILIDAD INTERANUAL

Indicadores de Experiencia Organizacional 2025 vs 2024

Indicador	2025	2024	Variación
NPS Total	57%	38%	+19 pp
NHS Total	73%	83%	-10 pp
Engagement	>83%	-85%	Estable
Intención ≥5 Años	86%	84%	+2 pp
Cobertura Encuesta	89%	87% aprox.	+2 pp

El principal cambio observado en el período corresponde al aumento del NPS total en 19 puntos porcentuales, alcanzando 57%. Este resultado refleja una mayor disposición de los colaboradores a recomendar Masisa como lugar de trabajo, lo que adquiere particular relevancia en un año caracterizado por reestructuraciones organizacionales, ajustes en líneas productivas y exigencias asociadas a eficiencia financiera.

El segmento productivo alcanzó un NPS de 71%, confirmando cohesión operativa, estabilidad territorial y una percepción positiva del entorno laboral en plantas industriales.

El NHS se ubicó en 73%, manteniéndose en rango favorable. Si bien representa una disminución respecto de 2024, su lectura debe contextualizarse en un entorno de transformación organizacional, donde los procesos de ajuste generan mayor exigencia interna. La desagregación muestra un NHS de 75% a nivel de equipo y 71% a nivel organizacional, evidenciando mayor solidez en los entornos inmediatos de trabajo.

La intención de permanencia continúa siendo un activo cultural relevante: 86% de los colaboradores se proyecta en la organización por un período igual o superior a cinco años, cifra que en producción alcanza 93%.

NPS por Segmento Organizacional 2025

Segmento	NPS 2025
Producción	71%
Primera Línea (N-1)	38%
Segunda Línea (N-2)	34%
Total Compañía	57%

La distribución de resultados evidencia diferencias entre niveles organizacionales. En las capas N-1 y N-2 se observan niveles de recomendación inferiores al promedio, consistentes con una mayor exposición a decisiones estratégicas y presión por resultados en contextos de cambio.

A nivel interno, 55 segmentos registraron NPS igual o superior a 50%, mientras que 16 segmentos presentaron niveles iguales o inferiores a cero, incorporándose estos últimos a planes específicos de mejora bajo seguimiento de cada gerencia.

Los resultados 2025 no constituyeron un ejercicio aislado, sino que fueron incorporados formalmente al sistema de gestión de personas.



10.2.2 Logros Asociados al proceso 2025

El proceso desarrollado durante 2025 permitió consolidar avances concretos en la integración de la Cultura Azul al modelo formal de gestión de personas. Los resultados de la Encuesta de Efectividad de Equipos fueron incorporados de manera sistemática a los procesos de evaluación de desempeño, gestión de potencial y construcción del mapa de talento, asegurando consistencia entre el diagnóstico cultural y las decisiones organizacionales.

Asimismo, se implementó un Plan de Acción Cultura Azul con seguimiento trimestral, estableciendo responsabilidades explícitas a nivel de cada gerencia. Aquellos segmentos con indicadores bajo el umbral definido fueron incorporados a planes obligatorios de mejora, reforzando el carácter vinculante del proceso y la responsabilidad directa de los líderes en la evolución de sus equipos.

Durante el período se avanzó en una mayor sistematicidad en el análisis de brechas de colaboración interáreas y en la trazabilidad entre los resultados de la medición y las intervenciones definidas. Este enfoque permitió fortalecer la conexión entre cultura, liderazgo y desempeño organizacional.

Los resultados obtenidos reflejan tres dimensiones relevantes para la gestión:

Los resultados de la EEE 2025 fueron integrados al sistema formal de gestión de personas, incluyendo la evaluación de desempeño 360°, la gestión de potencial y el mapa de talento, así como planes de acción específicos por área y seguimiento trimestral en el marco del Plan Cultura Azul.

- Primero, la resiliencia cultural en un contexto de ajuste. La mejora sustantiva del NPS confirma la existencia de bases sólidas de compromiso y orgullo de pertenencia, incluso bajo condiciones de mayor exigencia.

- Segundo, la diferenciación entre la experiencia local de los equipos y la percepción organizacional más amplia, lo que orienta los esfuerzos hacia una mayor coordinación transversal y alineamiento interáreas.

- Tercero, la relevancia del liderazgo intermedio. Las diferencias observadas entre los distintos segmentos jerárquicos refuerzan la necesidad de consolidar capacidades de conducción en las capas N-1 y N-2, donde confluyen mayores presiones estratégicas y operativas.

Desde una perspectiva institucional, el proceso 2025 evidenció continuidad metodológica, cobertura significativa y utilización efectiva de los resultados como insumo formal de gestión, en coherencia con los requerimientos establecidos en la NCG 519.

10.3 Gestión del desempeño

La gestión del desempeño constituye uno de los principales mecanismos de alineación estratégica de la Compañía. A través de un sistema formal y estructurado, Masisa vincula los objetivos organizacionales con el desempeño individual, asegurando coherencia entre la planificación estratégica y la ejecución operativa.

El modelo contempla la definición anual de metas organizacionales y su despliegue por gerencia, la fijación de objetivos individuales, la realización de evaluaciones periódicas y la retroalimentación formal correspondiente. Este proceso se complementa con la realización de comités de talento y la definición de planes de desarrollo específicos, integrando una mirada tanto de desempeño actual como de proyección futura.

Durante 2025, el sistema alcanzó una cobertura del 67% de la dotación total, involucrando a 1.142 colaboradores en los distintos países donde opera la Compañía, con la participación de 220 evaluadores y 67 validadores a nivel consolidado. Este nivel de cobertura refuerza la consistencia metodológica y la representatividad del proceso.

Para ello se utilizan metodologías diferenciadas —incluyendo evaluaciones 360°, 180° y 90° según el nivel del cargo— junto con herramientas de análisis de potencial basadas en Learning Agility, Drive y People Agility. Esta aproximación permite no solo evaluar el desempeño alcanzado, sino también proyectar el desarrollo del talento y construir un mapa estructurado de capacidades organizacionales.

Los resultados de la evaluación se articulan con la Encuesta de Efectividad de Equipos y con indicadores de experiencia organizacional, fortaleciendo la coherencia entre desempeño individual y clima colectivo. La información obtenida alimenta decisiones relativas a desarrollo, sucesión, movilidad interna y planes de mejora, asegurando trazabilidad entre medición y acción.

Desde una perspectiva institucional, el proceso incorpora mecanismos formales de validación, límites definidos para evaluaciones por pares o clientes internos y la participación de líderes operativos y jefaturas en los comités de talento, resguardando consistencia, objetividad y disciplina en la aplicación del modelo.

En conjunto, la gestión del desempeño en 2025 operó como un instrumento estructural de alineación y diferenciación, permitiendo fortalecer capacidades clave, priorizar el desarrollo del talento y sostener estándares de ejecución coherentes con las exigencias del negocio.

MODELO INTEGRAL DE GESTIÓN DEL DESEMPEÑO: ALINEACIÓN ENTRE ESTRATEGIA, EJECUCIÓN Y DESARROLLO DEL TALENTO

- Estrategia Corporativa
- Objetivos Organizacionales Anuales
- Despliegue por Gerencia
- Definición de Metas Individuales
- Evaluación Integral (Qué + Cómo)
- Análisis de Potencial
- Comités de Talento

El modelo integra tres dimensiones:

- **Los resultados obtenidos** “qué”
- **Los comportamientos asociados a las competencias** “cómo”
- **El potencial de desarrollo futuro** “hacia dónde”

COBERTURA DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN 2025

1.142
Colaboradores evaluados

67%
% cobertura dotación

220
Evaluadores involucrados

67
Validadores / comités

4
Países cubiertos



10.4 Formación y desarrollo de capacidades

[NCG 519 5.8]

La gestión formativa 2025 se estructuró sobre un plan anual definido por áreas críticas del negocio, con foco en seguridad operacional, cumplimiento normativo, especialización técnica y desarrollo de liderazgo. El plan incluyó 48.020 horas de capacitación ejecutadas durante el período, alcanzando un 96% de cumplimiento del plan anual.

DESARROLLO DE LIDERAZGO Y PROGRAMAS DIFERENCIADOS

Durante 2025, la Compañía impulsó una iniciativa de coaching ejecutivo personalizado orientada a fortalecer el liderazgo y fortalecer consistencia en la conducción organizacional a nivel directivo. El programa benefició a 15 ejecutivos correspondientes a la primera y segunda línea de reporte, mediante procesos individuales enfocados en potenciar capacidades de liderazgo, toma de decisiones e impacto efectivo en sus equipos.

La iniciativa contempló una inversión aproximada de 41,5 UF por participante y se estructuró como un acompañamiento personalizado alineado con los principios de la cultura organizacional de Masisa, contribuyendo a reforzar coherencia en la dirección y estándares de gestión.

DESARROLLO DE COMPETENCIAS CLAVE

Masisa ha establecido un conjunto de competencias organizacionales que sirven como guía para alinear a los equipos con la estrategia de la compañía y fomentar la generación de valor sostenible.

Estas competencias representan capacidades y comportamientos esenciales para operar con eficacia, enfrentar los desafíos del mercado y consolidar el enfoque en el cliente.

Definidas a partir de la visión estratégica y las necesidades del negocio, las competencias organizacionales de Masisa promueven tanto el impacto individual como la contribución al equipo y a los resultados globales. Este esquema busca fortalecer las capacidades necesarias para ejecutar la estrategia corporativa, desarrollando una cultura alineada con los valores organizacionales.

Las competencias organizacionales de Masisa están estructuradas en cuatro pilares principales:

- Responsabilidad Activa
- Agilidad
- Colaboración
- Liderazgo

Estas competencias sirven como marco para el desarrollo de los colaboradores, la evaluación de desempeño y el direccionamiento del aprendizaje continuo, alineando capacidades individuales con las prioridades estratégicas de la Compañía.

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES DE MASISA

Competencia	Descripción resumida
Responsabilidad Activa	Implica asumir responsabilidad por la ejecución de tareas y resultados, elevando de forma proactiva los temas relevantes para la gestión del negocio.
Agilidad	Capacidad para actuar con dinamismo frente al cambio, gestionar incertidumbre y aprender de las experiencias.
Colaboración	Promover la participación activa, integrar diversos puntos de vista y generar acuerdos que impulsen objetivos comunes.
Liderazgo	Inspirar a través del ejemplo, desarrollar autoconciencia, potenciar talentos y movilizar a los equipos hacia resultados con propósito.



INTEGRACIÓN DE COMPETENCIAS EN LOS SISTEMAS DE EVALUACIÓN Y DESARROLLO

El enfoque del período se estructuró para que las competencias fueran medibles y gestionables, evitando que permanecieran como una declaración cultural no operativa. Para ello, Masisa articula dos herramientas complementarias para este objetivo:

1. Encuesta de efectividad de equipos, como medición del desempeño colectivo asociado a las competencias; y

2. Evaluación de desempeño individual, incorporando evidencia conductual y una lógica de retroalimentación ampliada (evaluación ascendente, descendente y de pares/cliente interno), equivalente a un enfoque 360.

Integración de Competencias en Instrumentos de Medición y Gestión

Elemento del sistema	Objetivo	Cómo incorpora las 4 competencias
Encuesta de efectividad de equipos	Medir factores que habilitan desempeño colectivo y cultura de trabajo.	Evalúa los 4 ejes como indicadores de movilización cultural a nivel de equipo.
Evaluación de desempeño individual (enfoque 360)	Medir desempeño anual integrando objetivos y comportamientos.	Incorpora las 4 competencias como base conductual, con retroalimentación desde múltiples perspectivas.
Desarrollo y formación	Cerrar brechas detectadas por el sistema.	Ajusta planes y acciones de desarrollo según resultados por competencia/rol a través de programas diseñados para reforzar comportamientos.
Gestión y decisiones de talento	Identificar necesidades y mapear capacidades.	Alimenta procesos de potencial y mapeo de talento para focalizar prioridades así como los planes de sucesión y carrera.
Desarrollo de liderazgo	Potenciar el liderazgo acorde a la estrategia y competencias clave	Coaching, talleres y programas ejecutivos que potencian las competencias de liderazgo.

IMPLICANCIAS PARA FORMACIÓN Y CAPACIDADES

Este sistema permite que el desarrollo y la capacitación no se reduzcan a formación técnica, sino que se conecten con los comportamientos que la Compañía busca fortalecer. En particular, el enfoque por competencias habilita:

- Consistencia cultural, al establecer un lenguaje común de desempeño.

- Trazabilidad de gestión, al vincular mediciones (equipo e individuo) con acciones de desarrollo.

- Foco en ejecución, al priorizar conductas habilitadoras de agilidad, colaboración y accountability en entornos de cambio.

El uso integrado de estos instrumentos consolida un ciclo de mejora continua que conecta medición, retroalimentación y desarrollo con la gestión del talento y la ejecución estratégica.

La inversión en capacitación no se concibe únicamente como un beneficio laboral, sino como una herramienta estructural para fortalecer estándares de desempeño.

Durante 2025, la empresa destinó un total de MUS$ 331.003 destinados a programas de formación, impactando a más de 1.113 colaboradores. Este monto equivale a una inversión de US$ 287,3 por cada colaborador full-time. Este monto se compone de un 65,6% de Costo Sence y un 34,4% de costo directo que representa el 4% del total de ingresos anuales de Masisa.

Las diferentes instancias de capacitación estuvieron orientadas a fortalecer competencias y habilidades clave según las funciones específicas de los colaboradores, evidenciando el compromiso de Masisa con su desarrollo continuo. La evaluación promedio de satisfacción de los cursos —presenciales y e-learning— fue de 9,3 en una escala de 1 a 10, reflejando una valoración positiva respecto de la calidad y pertinencia de las actividades realizadas.

En este marco, la gestión formativa se integra al modelo de capital humano de la Compañía, evidenciando trazabilidad en la inversión, amplitud de cobertura y consistencia con los sistemas de evaluación y gestión del talento.

Notas:
1. El cambio de CLP a USD se realizó con un tipo de cambio de 970 CLP por USD. El monto original en CLP fue 299.434.934 CLP.
2. 1.113 colaboradores habilitados para capacitación corresponden al 67% del total de la dotación anual.

Cantidad y porcentaje de personas capacitadas, por género y categoría de función en 2025 [NCG 519 5.8.ii]

Categoría	Mujeres		Hombres		Total	
	N	%*	N	%*	N	%*
Alta Gerencia	2	100%	6	100%	8	100%
Gerencia	7	70%	24	96%	31	89%
Jefatura	16	100%	57	100%	73	100%
Operario	51	94%	578	98%	629	98%
Fuerza de venta	20	80%	11	85%	31	82%
Administrativo	8	100%	17	100%	25	100%
Auxiliar	24	92%	112	94%	136	94%
Otros profesionales	81	98%	92	97%	173	97%
Otros técnicos	-	-	7	100%	7	100%
Total	**209**	**93%**	**904**	**97%**	**1.113**	**97%**

Nota: % es el Porcentaje de personas capacitadas sobre el total de la dotación por cargo y sexo

Promedio anual de horas de capacitación recibidas por género y categoría de función en 2025 [NCG 519 5.8.iii]

Categoría	Mujeres	Hombres	Total
Alta Gerencia	8,5	4,4	5,4
Gerencia	7,9	9,1	8,7
Jefatura	15,7	12,8	13,4
Operario	87,6	37,0	41,3
Fuerza de venta	26,9	1,6	18,3
Administrativo	56,1	17,6	29,9
Auxiliar	148,5	654,5	321,6
Otros profesionales	44,3	10,3	26,2
Otros técnicos	-	22,5	22,5
Total	**60,7**	**35,3**	**40,2**

Nota: Total es Promedio Ponderado, no promedio entre valor hombre y mujer



46.347
horas anuales de capacitación

Cuadro Temáticas de Capacitación y Programas 2025 [NCG 519 5.8.iv]

Área de Capacitación	Enfoque 2025	Nº de Cursos 2025*
Cumplimiento Normativo y Regulatorio	Formación en normativa legal aplicable (DS43, DS148, Protección Radiológica, Operación de Calderas, Ley Karin, Libre Competencia, Mercancías Peligrosas).	8
Compliance y Gobernanza	Marco de actuación, Debida Diligencia, Políticas y Procedimientos corporativos.	3
Ciberseguridad y Seguridad de la Información	Protección de datos, prevención de phishing y resguardo digital.	2
Sistemas y Plataformas Corporativas	Uso y optimización de SAP, SalesForce, Senegocia, Mosaikus, Google Suite y herramientas digitales.	6
Seguridad y Salud Ocupacional (Sistema de Gestión de Seguridad)	Programa integral de gestión de riesgos: brigadas industriales, permisos de trabajo, investigación de accidentes, primeros auxilios, RCP, emergencias, radiación UV, TMERT, CEAL-SM SUCESO, entre otros.	14
Diversidad, Inclusión y Equidad de Género	Programas de liderazgo inclusivo, sesgos inconscientes, Mujer STEM y redes colaborativas.	5
Liderazgo y Desarrollo Directivo	Aprendizaje continuo, autoliderazgo en entornos digitales, fortalecimiento de liderazgo organizacional.	2
Gestión y Mejora Continua	LEAN, PMO, Strategic Sourcing, negociación (BATNA), resolución de problemas (MSD80), control de procesos.	7
Formación Técnica Especializada	Operación industrial, mantenimiento, hidráulica, microbiología, ControlLogix, grúa horquilla, seguridad eléctrica (NFPA 70E), formaldehído, gestión ambiental específica.	12
Productos y Estrategia Comercial	Productos complementarios (Hafele y portafolio Masisa), estrategia comercial, control inteligente, soluciones técnicas.	10
Calidad y Medio Ambiente	FSC, gestión ambiental, congresos técnicos sectoriales (ej. olores).	3

*No se consideran aquellos cursos de autoaprendizaje realizados a través de LinkedIn Learning.

En este marco, la gestión formativa se integra al modelo de capital humano de la Compañía, evidenciando trazabilidad en la inversión, amplitud de cobertura y consistencia con los sistemas de evaluación y gestión del talento.

10.5 Diversidad, equidad y remuneraciones

INICIATIVAS FORMATIVAS DESTACADAS EN EL ÁMBITO DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN 2025

[NCG 519 3.1.vii]

Durante 2025, Masisa desarrolló cinco actividades formativas en el ámbito de Diversidad, Inclusión y Equidad de Género, consistentes en tres talleres presenciales y dos manuales de auto instrucción.

El programa se inició en el contexto del Día Internacional de la Mujer con el taller "Sesgos inconscientes y estereotipos de género", en el que participaron 146 trabajadoras. En la actividad se distribuyeron 60 manuales de auto instrucción sobre "Equidad de Género en el Trabajo", destinados a profundizar contenidos y reforzar la reflexión individual.

En mayo se realizó en Planta Cabrero el taller "Redes Colaborativas", dirigido a mujeres de la operación, con la participación de 55 trabajadoras, fortaleciendo la articulación de redes internas y el apoyo profesional entre pares.

En octubre se realizó el taller "Potencia Marca Mujer", orientado a trabajadoras de disciplinas STEM, con la participación de 55 colaboradoras. De este grupo, 25 recibieron adicionalmente el manual de auto instrucción "Herramientas para un Diseño de Carrera Estratégico", enfocado en planificación profesional y proyección de carrera.

COMPENSACIONES Y EQUIDAD

La política de compensaciones de Masisa se estructura bajo criterios de consistencia organizacional, equidad interna y criterios objetivos de desempeño. La estructura remuneracional contempla componentes fijos y variables, vinculados a metas corporativas y responsabilidad individual.

La información cuantitativa presentada detalla la composición y estructura de remuneraciones bajo principios de transparencia y cumplimiento regulatorio.

Estos indicadores evidencian el avance y las brechas pendientes en materia de representación femenina y diversidad cultural, permitiendo monitorear el cumplimiento de metas definidas para 2026.

Desglose de la fuerza laboral por género (2025, metas y año meta)

Fuerza laboral por genero	2025 %	Meta (%)	Año meta
Mujeres en la fuerza laboral total	18,30%	20,0%	2026
Mujeres en cargos de liderazgo (como % del total de cargos de liderazgo)	24,1%	32,0%	2026
Mujeres en cargos junior de liderazgo o mandos medios (como % del total de cargos de liderazgo junior)	16,1%	20,0%	2026
Mujeres en cargos altos de liderazgo, a máximo 2 niveles del CEO (o cargos comparables) (como % del total de altos cargos de liderazgo)	29,3%	35,0%	2026
Mujeres en cargos de liderazgo en funciones generadoras de ingresos (ej. ventas) como un % del total de esos cargos de liderazgo (excluye áreas de servicios como RRHH, TI, Legal, etc.)	5,6%	10,0%	2026
Mujeres en puestos STEM (como % del total de puestos STEM)	12,1%	-	2026



POLÍTICAS DE EQUIDAD SALARIAL

[NCG 519 5.4]

Masisa asegura que las decisiones de compensación se adopten bajo criterios objetivos, consistentes y alineados con principios de equidad interna y cumplimiento normativo.

La política salarial de la Compañía se basa en tres pilares fundamentales:

1. ADHERENCIA REGULATORIA

Cumplimiento estricto de la normativa vigente en igualdad y no discriminación.

2. OBJETIVIDAD TÉCNICA

Determinación de remuneraciones basada en responsabilidades del cargo, experiencia, desempeño y contribución al negocio.

3. MONITEREO PREVENTIVO

Análisis periódico de estructuras salariales y revisión de criterios para identificar y corregir posibles brechas.

La fijación y ajuste de remuneraciones se realiza mediante metodologías definidas, con parámetros definidos que aseguran consistencia y trazabilidad, mitigando riesgos de sesgo. Estos procesos consideran la evaluación de desempeño, el alcance del rol y el marco organizacional.

La Gerencia de Personas, Cultura y Comunicaciones lidera la implementación y supervisión de este marco, con el apoyo del Comité de Género en temas de igualdad y no discriminación. Ambas instancias realizan revisiones periódicas para detectar desviaciones, analizar brechas y ajustar criterios o estructuras cuando sea necesario.

Este enfoque refuerza la integridad del sistema de compensaciones y refleja el compromiso de Masisa con la equidad y sus valores corporativos en el entorno laboral.

Brecha por media y mediana salarial 2025
[NCG 519 5.4.2]

Categoría	Brecha por media salarial 2025	Brecha por mediana salarial 2025
Alta Gerencia	64%	71%
Gerencia	103%	105%
Jefatura	104%	102%
Fuerza de Venta	75%	68%
Otros profesionales	90%	91%
Otros técnicos	NA	NA
Administrativo	92%	85%
Operario	80%	85%
Auxiliar	96%	100%
Total	**85%**	**88%**

PLANES PARA ABORDAR BRECHAS DE GÉNERO

[NCG 519 5.4.1]

Masisa ha definido metas realistas y representativas para abordar las brechas de género, considerando las particularidades de sus operaciones actuales. La compañía ha enfocado sus esfuerzos en incrementar la representación femenina, especialmente en áreas operativas, aunque enfrenta desafíos debido a menores tasas de postulación femenina a cargos con régimen de turnos.

Ante este contexto, se ha priorizado el objetivo de mantener o aumentar la participación femenina en cargos no operativos, donde ha sido más factible lograr avances significativos. Este enfoque refuerza la integridad del sistema de compensaciones y permite monitorear de forma preventiva posibles desviaciones.

Notas:
Los datos presentados corresponden exclusivamente a la operación en Chile.
La tabla refleja la brecha salarial de las mujeres en comparación con los hombres dentro de cada categoría, expresando el porcentaje del salario que reciben las mujeres en relación con los hombres.

10.6 Innovación en atracción de talento, formación operativa y flexibilidad laboral – Cultura Azul en acción

DIAGNÓSTICO DEL MODELO TRADICIONAL DE INCORPORACIÓN

En el marco de la gestión de personas orientada a fortalecer capacidades técnicas críticas, durante 2025 Masisa desarrolló un piloto de contratación flexible en el área de Molduras, integrando formación estandarizada previa al ingreso operativo de trabajadores bajo modalidad EST.

La iniciativa surgió a partir del análisis del proceso estival de incorporación, el cual contemplaba aproximadamente dos meses de reclutamiento y selección y tres semanas adicionales de adecuación en el cargo, destinándose aproximadamente un 25% del tiempo total del proceso al entrenamiento inicial. Durante la temporada 2025 se entrevistaron aproximadamente 200 postulantes, incorporándose 45 personas al área de molduras.

DISEÑO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN DE APRENDICES

Sobre esta base, la Compañía diseñó un Programa de Formación de Aprendices de dos semanas, combinando contenidos técnicos, normativos y culturales con entrenamiento práctico en planta.

El programa incorporó contenidos de seguridad operacional, procedimientos críticos de molduras, manejo de residuos, nociones básicas de calidad y mejora continua, interpretación de indicadores operativos, formación normativa y contenidos asociados a Cultura Masisa y estándares de conducta.

La etapa práctica contempló observación integral del proceso productivo, participación en equipos operativos y evaluación técnica y conductual al término de la formación. El modelo se implementó en alianza con una institución académica y bajo modalidad SENCE (Precontrato), incorporando examen preocupacional y criterios formales de evaluación.

IMPACTO EN EFICIENCIA Y REDUCCIÓN DE TIEMPOS

Desde la perspectiva de eficiencia, el piloto permitió reducir tiempos de adecuación y costos asociados al proceso tradicional de incorporación. Para una cohorte estimada de 45 personas, se evitaron costos adicionales vinculados al modelo tradicional, equivalentes a aproximadamente CLP 4.410.000.

CONSOLIDACIÓN DE SEMILLERO Y REINGRESO EFECTIVO

En noviembre de 2025 se desarrollaron dos nuevas instancias formativas dirigidas a ex trabajadores EST de las áreas de molduras, pellets y modulares, convocando a un total de 58 alumnos.

Este semillero permitió consolidar una base de personas previamente capacitadas y evaluadas, fortaleciendo la capacidad de respuesta ante requerimientos operativos futuros.

Como resultado, 26 participantes fueron contratados en enero de 2026 en el área de Molduras, evidenciando trazabilidad entre formación previa y contratación efectiva y reduciendo el tiempo de cobertura de vacantes a aproximadamente dos días frente a los plazos históricos del modelo tradicional.

GESTIÓN ESTRUCTURADA DEL CICLO EST Y PROYECCIÓN 2026

En términos de gestión de personas, el piloto permitió estandarizar el ciclo de trabajadores EST, documentar conocimiento operativo relevante y generar información estructurada para futuras decisiones de contratación, permanencia y movilidad, priorizando además comunidades cercanas a la operación (Cabrero, Yumbel, Monte Águila y Campanario).

Para 2026 se contempla la continuidad y expansión del modelo mediante nuevas generaciones del programa, reforzando su carácter como herramienta estructural de planificación de dotación y gestión de flexibilidad operacional.

CULTURA AZUL EN ACCIÓN

En coherencia con la Cultura Azul, esta iniciativa integra responsabilidad activa, agilidad y disciplina en la ejecución dentro de un proceso formal de formación y evaluación, consolidando un modelo que articula desarrollo técnico, eficiencia operativa y toma de decisiones en gestión de talento.



10.7 Cumplimiento laboral, estándares de protección del trabajo y beneficios

MARCO NORMATIVO Y PROTOCOLOS

Masisa estructura su gestión laboral bajo un marco de cumplimiento normativo, protección de los derechos de las personas y fortalecimiento de mecanismos formales de control y prevención.

Durante 2025, se implementaron las siguientes acciones clave:

Actualización de protocolos: Se adoptaron los requisitos de la Ley Karin (Ley N° 21.643), actualizando el protocolo de investigación de acoso laboral y sexual, con mecanismos claros para prevenir, gestionar y resolver denuncias, fortaleciendo los mecanismos de prevención, investigación y resolución formal de denuncias.

Salario justo: Masisa aseguró que los salarios superen los mínimos legales, evaluando periódicamente sus políticas salariales con criterios de equidad interna y costo de vida, y avanzando en la aplicación de metodologías estandarizadas de evaluación salarial.

Adaptaciones laborales: e implementaron pactos de adaptabilidad y bandas horarias para trabajadores con responsabilidades familiares, junto con sistemas de control formal de registro y pago de horas extraordinarias.

Relaciones sindicales: En 2025, el 72% de la dotación total (1.258 trabajadores) estuvo afiliada a sindicatos, reflejando un alto nivel de representación formal dentro de la organización. con mayor representación en operarios (807) y auxiliares (233). Evidenciando el diálogo constante que mantuvo Masisa con las asociaciones sindicales, promoviendo relaciones laborales basadas en transparencia y respeto mutuo.

JORNADA Y ADAPTABILIDAD

Masisa promueve un entorno laboral justo, inclusivo y conforme a la normativa.

Distribución de personas por modalidad de jornada laboral y pactos de adaptabilidad (2025) [NCG 519 5.3]

	Unidad	Personas con jornada ordinaria	Personas en teletrabajo parcial	Personas en teletrabajo completo	Pactos de adaptabilidad (para trabajadores con responsabilidades familiares)	Pactos de adaptabilidad para trabajadores con bandas de horas para cuidado de niños/as hasta 12 años	Total
Mujeres	N	236	49	8	3	7	303
	%	14%	3%	0,5%	0,2%	0,4%	18%
Hombres	N	1304	31	6	1	8	1.350
	%	79%	1,9%	0,4%	0,1%	0,5%	82%
Total	**N**	**1540**	**80**	**14**	**4**	**15**	**1.653**
	%	**93%**	**4,90%**	**0,9%**	**0,3%**	**0,9%**	**100%**

La medición de la cobertura de trabajo justo considera la aplicación del marco metodológico definido por la Compañía a la totalidad de las operaciones y contrapartes bajo relación contractual vigente.

COBERTURA DE LA EVALUACIÓN DEL SALARIO JUSTO

Metodología de salario justo: cobertura de la evaluación 2025

100%
de las operaciones y colaboradores cubiertos por la evaluación de salario justo (dentro de la metodología usada por la compañía)

100%
de proveedores cubiertos por la evaluación de salario justo (dentro de la metodología usada por la compañía)

100%
de contratistas cubiertos por la evaluación de salario justo (dentro de la metodología usada por la compañía).

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE DENUNCIAS

[NCG 519 5.5]

Masisa mantiene vigente un procedimiento formal de investigación y sanción de conductas en materia de acoso laboral, acoso sexual y violencia en el trabajo, el cual se encuentra alineado con la Ley N° 21.643 y demás normativa aplicable. El procedimiento contempla instancias de recepción formal, investigación estructurada, determinación fundada y adopción de medidas conforme a la legislación laboral y el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad.

El porcentaje de personal capacitado en Ley Karin refleja una cobertura progresiva y sostenida de formación en estas materias.

Personal capacitado en materia de acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo

Indicador	Total 2025	Desde el 2023 al 2025
Porcentaje del total del personal que fue capacitado sobre esas materias durante el año	59,9%	88,9%

PROTECCIÓN PARENTAL

[NCG 519 5.7]

Masisa asegura el cumplimiento íntegro de la normativa chilena en materia de protección a la maternidad y corresponsabilidad parental, otorgando los períodos de descanso prenatal y postnatal conforme a lo establecido por la legislación vigente.

A la fecha, la Compañía no contempla un período de descanso postnatal superior al legalmente exigido.

Asimismo, promueve la corresponsabilidad parental permitiendo el traspaso parcial del postnatal al padre en los términos establecidos por la normativa aplicable. Para el cuidador no primario se otorgan los permisos contemplados en la legislación vigente.

En casos excepcionales en que se requiera el cuidado de familiares o dependientes, Masisa evalúa cada situación de manera individual para la eventual concesión de permisos adicionales remunerados, reafirmando su compromiso con el bienestar y la conciliación laboral de sus colaboradores.

Uso de Permiso postnatal en 2025 por categoría de función

Tipo de cargo	Promedio días postnatal mujeres	Promedio días postnatal (5 días) hombres
Alta gerencia	0	0
Gerencia	69	5
Jefatura	59	0
Operario	0	4,9
Fuerza de venta	0	0
Administrativo	0	0
Auxiliar	62	5
Otros profesionales	62	4,8
Otros técnicos	0	0

Nota: Existe una baja utilización de la modalidad extendida por parte de trabajadores hombres en el período, lo que constituye un espacio de seguimiento en materia de corresponsabilidad.

Número y Porcentaje de colaboradores que hicieron uso del postnatal por tipos de cargo (2025)

	Mujeres		Hombres (postnatal parental de 5 días)	
Tipo de cargo	Número	Número	Número	%
Alta gerencia	0	0	0	0
Gerencia	1	3%	1	7%
Jefatura	1	1%	0	0
Operario	0	0	20	36%
Fuerza de venta	1	7%	0	0
Administrativo	0	0	0	0
Auxiliar	1	0,5%	1	4%
Otros profesionales	4	3%	4	3%
Otros técnicos	0	0	0	0

Nota:
(1) Durante 2025 se registraron 54 denuncias de violencia laboral, equivalentes a aproximadamente el 3% de la dotación en Chile.
(2) Todas las denuncias fueron canalizadas a través de los mecanismos formales establecidos por la normativa vigente y conforme a los protocolos internos de investigación.
(3) La presentación de denuncias no implica necesariamente la acreditación de los hechos denunciados, los cuales son gestionados conforme a los procedimientos establecidos.

BENEFICIOS AL PERSONAL
[NCG 519 5.8]

Masisa otorga beneficios adicionales a sus colaboradores que no forman parte del salario bruto y que buscan complementar la protección social, el bienestar familiar y la calidad de vida laboral.

Los beneficios descritos a continuación son otorgados principalmente a trabajadores con contrato indefinido y, en ciertos casos, a trabajadores a plazo fijo, de acuerdo con los criterios establecidos en las políticas internas y la normativa laboral vigente. Los prestadores de servicios bajo modalidad de honorarios no acceden a estos beneficios, salvo aquellos estrictamente legales.

1. BENEFICIOS DE APOYO FAMILIAR

- Cobertura de sala cuna o bono compensatorio: En cumplimiento de la normativa chilena, se cubren los gastos de sala cuna para trabajadoras con hijos menores de dos años. En casos excepcionales, se otorga bono compensatorio cuando no existe oferta disponible o por indicación médica.
  - Aplica a trabajadoras con contrato indefinido y plazo fijo conforme a ley.

- Espacios de lactancia: Instalaciones habilitadas en plantas y oficinas para facilitar la lactancia materna.
  - Aplica a trabajadoras dependientes.

2. LICENCIAS Y CORRESPONSABILIDAD PARENTAL

Masisa cumple íntegramente la legislación chilena en materia de licencias parentales (prenatal y postnatal), incluyendo:

- 6 semanas de descanso prenatal.

- 12 semanas de postnatal.

- Posibilidad de traspaso de hasta 6 semanas al padre.

- Permisos legales para el cuidador no primario.

En situaciones excepcionales de cuidado de familiares o dependientes, la Compañía evalúa la entrega de permisos remunerados adicionales bajo criterios de caso a caso.
  - Estos beneficios aplican exclusivamente a trabajadores dependientes conforme al vínculo contractual vigente.

3. BENEFICIOS DE PROTECCIÓN Y BIENESTAR (CUANDO CORRESPONDA)

Masisa mantiene cobertura de seguros asociados al personal, tales como:

- Seguro complementario de salud y/o vida (cuando aplica).

- Otros beneficios colectivos definidos por contrato o instrumento colectivo.

Estos beneficios son financiados total o parcialmente por la Compañía y son monetariamente cuantificables. Su otorgamiento depende del tipo de contrato laboral y, en algunos casos, de la antigüedad del trabajador o de lo establecido en los instrumentos colectivos vigentes.





10.8 Gestión de relaciones laborales

Durante 2025, Masisa mantuvo una gestión de relaciones laborales sustentada en el diálogo estructurado y la continuidad productiva. En el período se desarrollaron dos procesos de negociación colectiva, correspondientes a los sindicatos de Aserradero y de Supervisores/Profesionales. En ambos casos, los acuerdos fueron alcanzados dentro del ejercicio y contemplaron la renovación de los respectivos contratos colectivos, incorporando ajustes asociados exclusivamente a la variación del IPC.

Las negociaciones se llevaron a cabo sin interrupciones operacionales, no registrándose tiempos perdidos por paralizaciones ni afectaciones a la continuidad productiva. Este resultado refleja una planificación anticipada, coordinación interna y mecanismos formales de diálogo que permiten compatibilizar acuerdos laborales con sostenibilidad operativa.

En materia de jornada laboral, y en línea con la normativa vigente sobre reducción gradual de horas, durante 2025 no fue necesario realizar adecuaciones, dado que la Compañía ya operaba con una jornada promedio inferior al estándar legal. No obstante, No obstante, se acordó con las organizaciones sindicales involucradas, una adecuación adicional de 0,5 horas administrativas a partir de abril de 2026, considerando que la jornada promedio actual es de 42,5 horas semanales. Este ajuste fue previamente conversado y consensuado con los sindicatos involucrados.

Con una mirada prospectiva, la Compañía continuará evaluando los impactos operativos asociados a futuras reducciones de jornada previstas en la normativa, incluyendo eventuales adecuaciones de turnos hacia 2028, con el fin de anticipar riesgos operativos y resguardar el equilibrio entre cumplimiento regulatorio, eficiencia productiva y estabilidad laboral.

En conjunto, la gestión de relaciones laborales durante 2025 se caracterizó por procesos conducidos bajo marcos formales, cumplimiento normativo y ausencia de interrupciones productivas, en coherencia con el modelo de gestión de personas de la Compañía. Desarrollado a través del diálogo con los representantes de los trabajadores dentro de los mecanismos establecidos por la normativa aplicable.

Al cierre de 2025, el 72% de la dotación total se encontraba afiliada a sindicatos en Chile, reflejando un alto nivel de representación formal de los trabajadores.

Sindicalización por categoría de función (N)	2025
Alta Gerencia	-
Gerencia	-
Jefatura	47
Operario	807
Fuerza de Venta	-
Administrativo	13
Auxiliar	233
Otros Profesionales	74
Otros Técnicos	18

Notas de tabla:
1. datos reflejan únicamente la afiliación sindical en Chile
2. Masisa no cuenta con franquicias

La estabilidad en las relaciones laborales constituye un habilitador relevante para la previsibilidad productiva y la planificación de largo plazo.

NEGOCIACIÓN COLECTIVA DURANTE 2025

En 2025, las negociaciones colectivas constituyeron un hito relevante en la gestión laboral y operativa de la Compañía. La realización de dos procesos negociadores —sin impacto en la operación— evidencia la capacidad de sostener continuidad productiva y disciplina financiera en un contexto de negociación estructurada y diálogo constructivo. Estos resultados reflejan una relación colaborativa con la dirigencia sindical y un modelo de interacción madura, basado en responsabilidad compartida y búsqueda de acuerdos equilibrados. En este marco, las negociaciones del período no solo renovaron instrumentos contractuales, sino que consolidaron un entorno de estabilidad organizacional y previsibilidad operativa, coherente con un modelo de gestión responsable y disciplina organizacional.

1.192
Trabajadores que estuvieron o se afiliaron a los distintos sindicatos de la compañía

72%
Porcentaje de la dotación total

10.9 Composición de los equipos - Indicadores consolidados de dotación y dinámica Laboral

DOTACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS EQUIPOS Y PROTOCOLOS

La dotación de Masisa refleja la naturaleza productiva del negocio y su despliegue geográfico. Las funciones industriales concentran una proporción relevante de la estructura organizacional, complementadas por equipos comerciales, administrativos y de soporte técnico.

A continuación, se presenta la caracterización cuantitativa de la dotación al cierre de 2025, desagregada por género, categoría laboral, nacionalidad, rango etario, antigüedad, condición de discapacidad y tipo de contrato, en cumplimiento de la NCG 519. Esta información permite analizar la estructura del capital humano y monitorear indicadores de diversidad, estabilidad y continuidad laboral.

Esta información permite comprender la composición estructural del capital humano de la Compañía y analizar su distribución en los distintos niveles organizacionales, entregando una base objetiva para el seguimiento de indicadores de diversidad, estabilidad, continuidad laboral y evolución interanual de la fuerza de trabajo.

Dotación por género en cada categoría laboral en 2025 [NCG 519 5.1.1]

	Mujeres	Hombres	Total general
Alta Gerencia	2	7	10
Gerencia	15	34	48
Jefatura	28	101	129
Otros Profesionales	142	139	281
Operarios	56	796	852
Fuerza de Ventas	21	15	36
Administrativos	9	17	26
Auxiliar	27	222	249
Otros Técnicos	3	19	22
Total	**303**	**1.350**	**1.653**

Dotación - Número de personas por nacionalidad y categoría de función en 2025 [NCG 519 5.1.2]

		Categoría									
Nacionalidad	**Género**	**Alta Gerencia**	**Gerencia**	**Jefatura**	**Operario**	**Fuerza de venta**	**Administrativo**	**Auxiliar**	**Otros profesionales**	**Otros técnicos**	**Total**
Chilena	Mujeres	1	7	14	53	13	7	26	64	-	185
	Hombres	4	22	48	584	7	16	116	79	7	883
Venezolana	Mujeres	1	6	14	3	3	2	1	75	3	108
	Hombres	1	10	52	212	3	1	105	59	12	455
Colombiana	Mujeres	-	1	-	-	2	-	-	3	-	6
	Hombres	-	-	1	-	1	-	1	-	-	3
Italiana	Mujeres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Hombres	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
Mexicana	Mujeres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Hombres	1	-	-	-	1	-	-	-	-	2
Estadounidense	Mujeres	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2
	Hombres	-	1	-	-	1	-	-	-	-	2
Peruana	Mujeres	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
	Hombres	-	1	-	-	1	-	-	-	-	2
Argentina	Mujeres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Hombres	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
Española	Mujeres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Hombres	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Total		**10**	**48**	**129**	**852**	**36**	**26**	**249**	**281**	**22**	**1.653**

Nota: Es la composición de la fuerza laboral se presenta al 31 de diciembre de 2025. Se incluye Venezuela.

Dotación - Número de personas por rango de edad y categoría de función en 2025 [NCG 519 5.1.3]

	Menores de 30			Entre 31 y 40			Entre 41 y 50			Entre 51 y 60			Entre 61 y 70		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Alta gerencia	-	-	-	-	-	-	1	2	3	-	5	5	1	-	2
Gerencia	-	-	-	3	4	7	4	15	19	6	12	18	2	3	4
Jefatura	-	2	2	8	15	23	11	45	56	9	32	41	-	7	7
Otros profesionales	19	17	36	63	45	108	41	42	83	18	27	45	1	8	9
Administrativos	-	-	-	2	4	6	2	2	4	4	7	11	1	4	5
Operarios	8	82	90	25	237	262	17	270	287	6	166	172	-	41	41
Fuerza de Venta	4	1	5	4	5	9	10	3	13	2	5	7	1	1	2
Auxiliar	1	34	35	12	35	47	9	71	80	5	57	62	-	25	25
Otros técnicos	1	4	5	1	4	5	1	7	8		4	4	-	-	-
Total	**33**	**140**	**173**	**118**	**349**	**467**	**96**	**457**	**553**	**50**	**315**	**365**	**6**	**89**	**95**

Dotación - Número de personas por antigüedad laboral y categoría de función en 2025 [NCG 519 5.1.4]

	Menor a 3 años			Entre 3 y 6 años			Entre 6 y 9 años			Entre 9 y 12 años			Más de 12 años		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Alta gerencia	-	2	3	1	3	4	-	1	1	1	-	1	-	1	1
Gerencia	2	9	10	6	5	11	1	6	7	1	1	2	5	13	18
Jefatura	7	12	19	3	11	14	3	11	14	10	9	19	5	58	63
Otros profesionales	33	37	70	42	28	70	26	16	42	15	13	28	26	45	71
Administrativos	2	4	6	-	2	2	1	3	4	1	1	2	5	7	12
Operarios	10	51	61	16	140	156	6	102	108	22	105	127	2	398	400
Fuerza de Ventas	9	5	14	5	2	7	5	2	7	1	-	1	1	6	7
Auxiliar	5	32	37	6	35	41	4	11	15	12	27	39	-	117	117
Otros técnicos	2	3	5		4	4	-	3	3	-	-	-	1	9	10
Total	**70**	**155**	**225**	**79**	**230**	**309**	**46**	**155**	**201**	**63**	**156**	**219**	**45**	**654**	**699**

Nota: No se cuenta con dotación mayor a 70 años.



En 2025, la organización registró un total de 8 personas con discapacidad (7 operarios y uno de "otros profesionales"), todas correspondientes al género masculino. No se reportaron mujeres en esta condición durante el período.



Número de personas por género y tipo de contrato en 2025 [NCG 519 5.2]

	Unidad	Plazo indefinido	Plazo fijo	Honorarios	Total
Mujeres	N	291	12	4	307
	%	17,79%	70,59%	0,2%	18,4%
Hombres	N	1345	5	14	1364
	%	82,21%	29,41%	0,8%	81,6%
Total	**N**	**1636**	**17**	**18**	**1.671**
	%	**100,00%**	**100,00%**	**1,1%**	**100%**

Nota:
(1) El total por tipo de contrato incorpora [especificar universo: p.ej., personas con relación contractual vigente en el período / incluye honorarios], por lo que puede diferir del total de dotación reportada al cierre.
(2) Masisa no posee trabajadores con contrato por obra o faena

59
nuevas contrataciones en 2025.

16,4
de las vacantes cubiertas mediante movilidad interna.

10,3
Rotación total, con una rotación voluntaria de 2,5%.

La tasa de rotación total en 2025 se ubicó en 10,3%, con una rotación voluntaria de 2,5%, reflejando la estabilidad de los equipos y el compromiso de los colaboradores con la organización.

ATRACCIÓN Y DESARROLLO DE TALENTO

[NCG 519 3.1.vii]

Durante 2025, la gestión de atracción y desarrollo de talento se orientó a preservar capacidades críticas en un entorno de mayor selectividad en la contratación y foco en eficiencia organizacional. La Compañía priorizó la consolidación de equipos existentes, promoviendo continuidad técnica y estabilidad operativa.

PRINCIPALES INDICADORES DEL PERÍODO

Este desempeño refleja un ritmo de incorporación ajustado a las necesidades reales del negocio y una mayor cobertura de vacantes mediante desarrollo interno, reafirmando el compromiso con la gestión estructurada de carrera y retención de conocimiento organizacional.

Evolución de la contratación y rotación (2024 vs. 2025)

Indicador	2024	2025
Número total de nuevas contrataciones	162	59
% de vacantes cubiertas por candidatos internos	14%	16,4%
Rotación total	19,3%	10,3%
Rotación voluntaria	3,6%	2,5%

Rotación por género y edad (2024 vs. 2025)

Grupo de edad	Rotación 2025
Menor a 30 años	1,1%
Entre 30-50 años	4,6%
Mayor a 50 años	4,7%
Género	
Hombre	8,6%
Mujer	17,8%

FORTALECIMIENTO TERRITORIAL Y PLANIFICACIÓN ANTICIPADA

En zonas con menor disponibilidad de perfiles técnicos especializados, particularmente en el entorno de Cabrero, la Compañía mantuvo una estrategia de vinculación territorial y articulación con instituciones formativas, fortaleciendo una base de talento alineada con los requerimientos productivos y culturales.

Este enfoque busca reducir brechas de empleabilidad y mejorar la planificación de dotación bajo criterios de anticipación y sostenibilidad técnica.

MODELO ORIENTADO A ESTABILIDAD Y DESARROLLO

La evolución positiva de los indicadores de rotación, junto con el aumento en la cobertura interna de vacantes, evidencian un modelo que privilegia estabilidad, planificación y desarrollo de capacidades como componentes centrales de la gestión de personas.

En conjunto, la estrategia 2025 consolida un esquema de atracción y desarrollo que prioriza continuidad técnica, conocimiento organizacional acumulado y coherencia cultural, contribuyendo a la resiliencia operacional y a la sostenibilidad del negocio en el mediano plazo.



10.10 Participación en asociaciones gremiales y círculos empresariales

[NCG 519 6.1.vi - NCG 519 6.3]

Como parte de nuestro compromiso con la sostenibilidad y la articulación colaborativa del sector, la compañía forma parte de distintas asociaciones y plataformas que promueven transparencia, innovación y prácticas responsables. La siguiente tabla resume las principales instancias de participación institucional, cuyo propósito es crear espacios de encuentro y cooperación orientados a contribuir al crecimiento y desarrollo regional:

SOFOFA	SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril F.G.)	Federación gremial que reúne a empresas e industrias, impulsando el desarrollo económico y empresarial del país.
IRADE	Instituto Regional de Administración de Empresas (IRADE)	Corporación que promueve el desarrollo empresarial y la gestión en la Región del Biobío.
CIDERE BIOBÍO	CIDERE Biobío (Corporación Regional para el Desarrollo Regional del Biobío)	Organización que impulsa el desarrollo regional sostenible mediante la articulación público-privada.
Pacto Global Red Chile	Pacto Global	Iniciativa de Naciones Unidas que promueve principios de sostenibilidad en derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción.
acción empresas	Acción Empresas	Red empresarial que promueve la sostenibilidad y la creación de valor social en las empresas.
FGE	Fundación Generación Empresarial (FGE)	Fundación que promueve la ética empresarial y las buenas prácticas corporativas.
FSC	FSC® Chile (Forest Stewardship Council®)	Organización que certifica el manejo forestal responsable bajo estándares internacionales.
icare	ICARE	Institución que promueve la excelencia empresarial y el desarrollo de liderazgo en Chile.
Desarrolla Biobío	Desarrolla Biobío	Agencia de desarrollo productivo regional que impulsa la competitividad y el crecimiento económico.

En 2025, Masisa contribuyó con un total de MUS $113,13 a asociaciones gremiales y grupos exentos de impuestos. Los aportes principales fueron:

1. **SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril):** Total pagado en el año fiscal 2025: MUS $16,64

2. **CIDERE Biobío (Corporación Industrial para el Desarrollo Regional del Biobío):** Total pagado en el año fiscal 2025: MUS $10,1

Cabe mencionar que no se reportaron contribuciones en ninguno de los años del período 2022-2025 por concepto de lobbying, representación de intereses, campañas políticas locales, regionales o nacionales, organizaciones similares, o candidatos.





Reconocimientos Institucionales

Fuimos reconocidos por SOFOFA, en el marco de la iniciativa Empresas Abiertas 2025. Una distinción que refleja el compromiso concreto con la transparencia, la apertura y la relación cercana con la sociedad, valores que consideramos fundamentales para fortalecer la confianza y avanzar hacia un desarrollo empresarial sostenible.

Fuimos reconocidos por la Universidad Católica de la Santísima Concepción por nuestro aporte sostenido al fomento de la innovación en la región del Biobío. Este reconocimiento es el resultado de un trabajo colaborativo de largo aliento entre nuestra área de Innovación y Desarrollo, estudiantes, académicos y trabajadores, generando espacios reales de aprendizaje, experimentación y cocreación.

Obtuvimos el Sello de Conformidad Ley 21.643 (Ley Karin), luego de una rigurosa evaluación realizada por Achs Seguro Laboral. Dicha entidad examinó nuestros procesos y actividades relacionados con la implementación de la Ley 21.643 y sus reglamentos, confirmando el cumplimiento de todas las disposiciones legales. Adicionalmente, se reconocieron nuestras buenas prácticas preventivas en los centros de trabajo de Tableros, Aserradero, Molduras, Mapal y oficina central en Santiago.

En este proceso, Masisa alcanzó el 100% de los requisitos establecidos, lo que resultó en la obtención del Certificado de Conformidad ACHS y el Sello Ley Karin.

Masisa tuvo el honor de participar en el Encuentro de la Luz 2025, organizado por la Corporación COALIVI. Este importante evento tuvo como propósito dar a conocer las acciones impulsadas por la corporación y reconocer a las empresas que han sido clave en el desarrollo de sus programas y en la promoción de su misión y visión. Durante la jornada, también se destacó a aquellas organizaciones que han demostrado un fuerte compromiso con la Diversidad e Inclusión, ámbito en el que Masisa fue reconocida por su trabajo y avances en la materia.

Fuimos destacados por la Universidad Católica de la Santísima Concepción en la categoría “Alianzas Formativas con Impacto Social”. Este reconocimiento es el resultado de un trabajo mancomunado entre nuestra Gerencia de Salud, Medio Ambiente, Seguridad y Relación Comunitaria, y la casa de estudios superiores a través de su instituto tecnológico ubicado en la ciudad de Los Ángeles, región del Biobío.

Se realizó el Encuentro Anual de Socios de Acción Empresas 2025, y Masisa estuvo presente, siendo reconocida por su trayectoria de más de 10 años como parte activa de esta red.

11
CADENA DE SUMINISTRO SOSTENIBLE Y RESILIENTE



VISION
SOFT

11. Cadena de Suministro Sostenible y Resiliente



Durante 2025, Masisa consolidó la evolución de su modelo de abastecimiento estratégico mediante el rediseño de procesos clave, la integración del abastecimiento forestal a la Gerencia de Cadena de Suministro y la incorporación de herramientas tecnológicas para la evaluación de proveedores. Todos estos cambios permitieron mejorar la planificación de inventarios, fortalecer la coordinación logística y optimizar la gestión de riesgos en la red de abastecimiento.

Este proceso de mejora también implicó ajustes en la estructura organizacional, la planificación logística, la evaluación de proveedores y la diversificación de la red de exportación. En paralelo, la compañía continuó aplicando procedimientos formales de debida diligencia y monitoreo de desempeño para los proveedores de bienes y servicios que participan en su cadena de suministro.

En conjunto, estas iniciativas han permitido fortalecer la resiliencia operativa de la compañía y mejorar la capacidad de adaptación de su cadena de suministro frente a cambios en el entorno logístico y comercial, contribuyendo a asegurar la continuidad del abastecimiento y el cumplimiento de los compromisos con sus mercados.





11.1 Hitos 2025: Resiliencia y optimización de la cadena de suministro

A través de avances relevantes en la gestión de la cadena de suministro, Masisa fortaleció la resiliencia logística, la eficiencia operativa y el desarrollo sostenible de su red de abastecimiento, considerando como hitos relevantes del año:

INTEGRACIÓN DEL ABASTECIMIENTO FORESTAL

La función de abastecimiento forestal fue integrada a la Gerencia de Cadena de Suministro, fortaleciendo la coordinación entre áreas forestales e industriales y mejorando la planificación del flujo de materias primas.

DIVERSIFICACIÓN LOGÍSTICA

Se amplió la red de exportación hacia los tres terminales portuarios de la Región del Biobío y se fortalecieron acuerdos con múltiples líneas navieras, reduciendo la dependencia de nodos logísticos críticos.

OPTIMIZACIÓN DE LA RED LOGÍSTICA

La compañía desarrolló un modelo analítico de optimización que permite determinar la ruta más eficiente para cada exportación, considerando costos, capacidades y disponibilidad logística.

DESARROLLO DE PROVEEDORES REGIONALES

Se implementó un programa de abastecimiento de proximidad para el Complejo Industrial Cabrero, duplicando el volumen de madera proveniente de proveedores locales.

ECONOMÍA CIRCULAR EN PROCESOS PRODUCTIVOS

Se fortaleció la recuperación de subproductos como polvo de madera y mermas de tableros, reutilizados como insumos productivos o biomasa.

CONTINUIDAD OPERACIONAL

Se consolidó un Business Continuity Plan logístico que incorpora rutas alternativas y diversificación portuaria para enfrentar disrupciones operacionales o climáticas.

Hitos
2025

HITOS PRINCIPALES DEL AÑO EN LA CADENA DE SUMINISTRO

- **Resiliencia y optimización de la cadena de suministro**
- **6.200 rutas logísticas posibles**
- **Diversificación de puertos y navieras**
- **Integración del abastecimiento forestal**
- **Duplicación de abastecimiento local**
- **Economía circular en subproductos**
- **Plan de continuidad logística**

Resumen de resultados de gestión de proveedores

Indicador	2025	Comentario
Proveedores objeto de análisis	121	Proveedores evaluados en el último ciclo
Proveedores nacionales evaluados	91	Incluidos en evaluación anual
Proveedores internacionales evaluados	30	Incluidos en evaluación anual
Cobertura de evaluación de sostenibilidad	100%	Proveedores evaluados bajo criterios ESG del total de evaluados
Proveedores con plan de mejora	76	Corresponde a categorías C y D
Proveedores categoría C	36	Plan de mejora obligatorio
Proveedores categoría D	40	Bloqueo temporal para nuevas compras
Compras a proveedores nacionales	$294.396.085	
Compras a proveedores internacionales	$26.503.670	
Proveedores significativos evaluados (CSA)	99	Evaluados mediante procesos de screening o auditoría

MODELO DE NEGOCIO DE LA CADENA DE SUMINISTRO

El modelo de cadena de suministro de Masisa integra el abastecimiento forestal, los procesos industriales y la red logística que permite la distribución de productos hacia mercados nacionales e internacionales.

Durante 2025 Masisa avanzó en la integración del abastecimiento forestal con la Gerencia de Cadena de Suministro, fortaleciendo la coordinación en la gestión del suministro de madera aserrada y del flujo de subproductos utilizados en la producción de tableros. Esta integración permite mejorar la coordinación entre las áreas forestales e industriales y aumentar la trazabilidad del suministro de materias primas.

La red logística conecta plantas productivas, centros de consolidación de contenedores, terminales portuarios, líneas navieras y puertos de destino final.

CAMBIO EN EL MODELO DE NEGOCIO

Parte de los profundos cambiosque ha vivido la Compañía en los últimos años se han materialziado en un nuevo modelo de negocios que facilita que la organización se focalice en la solución al cliente con productos y servicios de mayor valor agregado, eficiencias en costos y cobertura geográfica que permita garantizar mayor rentabilidad de los negocios.

Alta participación de activos industriales

Foco en el producto

Centrado en el cliente/canal y en las capacidades para satisfacerlo

Foco en soluciones al cliente



11.2 Modelo de Compras

El modelo de compras de Masisa se estructura a partir de procesos formales que regulan la incorporación, evaluación y monitoreo de proveedores de bienes y servicios.

Durante 2025 la compañía incorporó herramientas tecnológicas orientadas a fortalecer la gestión de proveedores, permitiendo integrar información operativa, comercial y de sostenibilidad en los procesos de selección y evaluación.

Los procesos licitatorios consideran criterios legales, comerciales y operacionales, incluyendo revisión de antecedentes comerciales, cumplimiento fiscal y laboral, registros de seguridad laboral y certificaciones ambientales o de calidad cuando corresponde.

La política de pagos de Masisa se aplica de manera uniforme a proveedores nacionales e internacionales. En el caso de proveedores con contratos de largo plazo, los plazos de pago pueden superar los 30 días calendario conforme a lo establecido en dichos contratos y en la legislación vigente. Para proveedores sin contrato permanente, la compañía procura cumplir con plazos de pago de hasta 30 días calendario, en línea con las prácticas establecidas por la normativa chilena y los compromisos asumidos por la compañía en materia de gestión responsable de proveedores.

Como parte de la mejora continua de sus procesos financieros, Masisa ha definido como referencia operativa un plazo máximo de pago de 30 días calendario para proveedores sin contrato permanente, apoyándose en la optimización de su proceso “Purchase to Payment (P2P)”, lo que ha permitido reducir retrasos administrativos y mejorar la eficiencia del ciclo de pagos.

Pagos a Proveedores

[NCG 519 7.1.i - NCG 519 7.1.ii - NCG 519 6.2.iii]

Cantidad de facturas pagadas durante 2025 por rango de plazo de pago			
Rango	**Nacional**	**Extranjero**	**Total**
Hasta 30 días	38.341	792	39.133
Entre 31 y 60 días	4.689	383	5.072
Más de 60 días	209	431	640

Monto total de facturas pagadas en USD por rango de plazo de pago			
Rango	**Nacional (USD)**	**Extranjero (USD)**	**Total (USD)**
Hasta 30 días	225.115.382	12.013.117	237.128.499
Entre 31 y 60 días	30.256.532	3.937.557	34.194.089
Más de 60 días	39.024.171	10.552.995	49.577.166

Cantidad de Proveedores correspondientes a las facturas pagadas por rango de plazo de pago			
Rango	**Nacional**	**Extranjero**	**Total**
Hasta 30 días	1593	157	1750
Entre 31 y 60 días	184	75	259
Más de 60 días	1	87	88

Monto total de intereses pagados o por pagar por mora o retardo en facturas emitidas durante el período 2025			
Rango	**Nacional (USD)**	**Extranjero (USD)**	**Total (USD)**
Hasta 30 días	-	-	-
Entre 31 y 60 días	380.107	-	380.107
Más de 60 días	383.248	-	383.248

Notas:
(1) Durante 2025, un proveedor representó individualmente al menos el 10% del total de compras del segmento.
(2) Durante 2025, fueron inscritos 22 acuerdos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago del Ministerio de Economía.

11.3 Evaluación y Segmentación de Proveedores

[NCG 519 7.2]

Durante el último ciclo de evaluación, Masisa analizó 121 proveedores bajo criterios de sostenibilidad, alcanzando una cobertura del 100% de los proveedores evaluados en el período.

ETAPAS Y CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Masisa aplica un Procedimiento Corporativo de Incorporación, Evaluación y Gestión de Proveedores que regula la selección, evaluación y monitoreo de proveedores y que se compone de dos etapas:

EVALUACIÓN DE INICIO (SCREENING)

Estas evaluaciones consideran la revisión de antecedentes financieros, legales y laborales del proveedor, así como verificaciones en terreno cuando corresponde. La evaluación de inicio se realiza previo a la incorporación del proveedor en el sistema SAP y considera:

- debida diligencia legal y reputacional
- revisión de antecedentes comerciales
- cumplimiento fiscal y laboral
- revisión de certificaciones de seguridad y medio ambiente

Este proceso se complementa con auditorías documentales y con evaluaciones en terreno realizadas por la Gerencia de Abastecimiento, que permiten verificar estándares de calidad, seguridad, sostenibilidad y cumplimiento normativo.

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO Y ENFOQUE TRANSVERSAL

La evaluación de desempeño se realiza periódicamente a los proveedores vigentes con el objetivo de monitorear su cumplimiento de los estándares definidos por la compañía.

Como parte de este proceso, los proveedores deben completar anualmente una Encuesta de Evaluación de Proveedores, gestionada por el área de Abastecimiento, que permite analizar su desempeño en materias operativas, ambientales y de cumplimiento.

La evaluación combina dos tipos de criterios:

40%
criterios generales

60%
criterios técnicos o específicos del rubro

Para iniciar o mantener relaciones comerciales con la compañía se exige una calificación mínima de 65 puntos.

La gestión y evaluación de proveedores involucra a diversas áreas de la compañía, incluyendo Abastecimiento, Operaciones, Soluciones en Madera y Forestal, Calidad, SMS y Relaciones con la Comunidad, lo que permite integrar perspectivas operacionales, ambientales y sociales en el proceso de supervisión.

CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y CONSIDERACIÓN DE GESTIÓN DE RIESGOS EN LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Para evaluar a sus proveedores en materia de sostenibilidad, Masisa aplica criterios alineados con su estrategia de Triple Resultado (económico, social y ambiental). La evaluación considera dimensiones de desempeño ambiental, cumplimiento ético y social, criterios técnicos específicos y mecanismos de clasificación que permiten priorizar acciones de mejora según el nivel de riesgo del proveedor.

La categorización de proveedores considera factores de riesgo y relevancia para la operación, incluyendo el nivel de gasto asociado al proveedor, su importancia estratégica para la continuidad de la cadena de suministro y los riesgos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) asociados al sector, país de origen o tipo de insumo suministrado.





100% DE PROVEEDORES ESTRATÉGICOS SON EVALUADOS EN MATERIA DE SOSTENIBILIDAD

El sistema de evaluación combina análisis cualitativo y cuantitativo, considerando criterios generales de sostenibilidad y cumplimiento, así como criterios específicos asociados al tipo de proveedor, tales como certificaciones, cumplimiento normativo, desempeño ambiental y estándares operacionales.

Categorías de evaluación		
Categoría	**Puntaje**	**Significado**
A	>90	Cumplimiento sobresaliente
B	80–90	Cumplimiento con brechas menores
C	65–80	Cumplimiento parcial
D	<65	Incumplimiento de estándares

Resultados del último ciclo por categoría:		
Categoría	**Nº proveedores**	**%**
A	22	18%
B	23	19%
C	36	30%
D	40	33%

45 proveedores cumplen estándares A-B, mientras que 76 proveedores fueron incorporados en planes de mejora correspondientes a las categorías C y D.

Los proveedores clasificados en categoría C deben implementar planes de mejora con seguimiento semestral, orientados a corregir las brechas identificadas y asegurar el cumplimiento de los estándares definidos por la compañía.

En el caso de proveedores clasificados en categoría D se aplica un bloqueo temporal para nuevas compras hasta corregir las brechas detectadas. Si las deficiencias persisten dentro de los plazos establecidos, la compañía puede proceder a la terminación definitiva de la relación comercial.

En el último ciclo de evaluación, una parte relevante de los proveedores clasificados en categoría D presentó brechas asociadas principalmente a la ausencia de sistemas formalizados de gestión ambiental o de seguridad, así como a la falta de respuesta a los procesos de evaluación, lo que refleja el nivel de exigencia aplicado por la compañía en materia de sostenibilidad y cumplimiento.

Evaluación de proveedores [NCG 519 7.2]			
Concepto	**Nacional**	**Extranjero**	**Total**
Proveedores objeto de análisis	91	30	121
Proveedores evaluados con criterio de sostenibilidad	100%	100%	100%
Compras a proveedores evaluados bajo criterios de sostenibilidad	USD 18.352.360	USD 253.321.750	USD 271.674.110

Nota: Datos correspondientes a último ciclo de evaluación realizado, durante el año 2024. La evaluación de proveedores 2025 se realizará durante el primer semestre de 2026.

IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES ESTRATÉGICOS

Masisa identifica como proveedores estratégicos a aquellos que impactan directamente la calidad del producto final, representan riesgos relevantes en materia de certificaciones o acreditaciones, o cuya sustitución resulta compleja debido a la disponibilidad limitada de alternativas en el mercado.

11.4 Certificaciones y trazabilidad del abastecimiento forestal

[NCG 519 7.2]

La gestión del abastecimiento forestal de Masisa se basa en mecanismos de certificación y control de origen que permiten asegurar la procedencia responsable de las materias primas utilizadas en sus procesos productivos.

Para estos efectos, la compañía aplica estándares internacionales de certificación forestal que permiten verificar el cumplimiento de criterios ambientales y sociales asociados al manejo sostenible de los recursos forestales y asegurar la trazabilidad del suministro.

Entre las certificaciones aplicables se encuentran:

- FSC® Cadena de Custodia
- FSC® Madera Controlada (Controlled Wood)
- CERTFOR

Estos sistemas permiten asegurar que la madera utilizada en los procesos productivos proviene de fuentes verificadas conforme a estándares de sostenibilidad y mecanismos de debida diligencia aplicables al sector forestal.

11.4.1 Control del origen de materias primas forestales

Como parte de su sistema de gestión de la cadena de suministro, Masisa registra y monitorea la procedencia de las materias primas forestales utilizadas en sus procesos productivos, registrando información sobre su procedencia y condición de certificación.

Este proceso permite mantener visibilidad sobre el abastecimiento de fibra de madera utilizada en la producción de tableros y otros productos derivados de madera, considerando tanto materias primas certificadas como aquellas provenientes de fuentes verificadas mediante sistemas de control de origen.

En particular, la compañía utiliza madera certificada bajo el estándar FSC® (Forest Stewardship Council) y madera proveniente de fuentes verificadas bajo el estándar FSC® Controlled Wood, lo que permite asegurar que el abastecimiento forestal cumple con criterios de sostenibilidad y sistemas de debida diligencia aplicables al sector.



11.4.2 Productos de celulosa y papel

[SASB RR.PP.430.a.1 - SASB RR.PP.430.a.2 - FSC C009554]

A continuación, se presentan indicadores relacionados con el origen y certificación de las materias primas utilizadas en productos de celulosa y papel durante el período reportado.

Productos de celulosa y papel	Porcentaje (%)	Volumen	Unidad
Metros rumas 100 % FSC®	15%	19.573	MR
Metros rumas FSC® Controlled Wood	18%	23.040	MR
Astillas verdes Controlled Wood	88%	160.108	TS
Astillas con corteza Controlled Wood	86%	35.719	TS
Aserrín Controlled Wood	86%	48.366	TS
Trozos aserrables 100% FSC®	20%	73.456	m^3
Trozos aserrables Controlled Wood	8%	30.102	m^3
Fibra reciclada y recuperada	—	161.628	TS

CONTROL DE ORIGEN DE LA MADERA

La compañía cuenta con un estándar de maderas controladas que establece que la corta de madera sólo se realiza conforme a los planes autorizados. En el marco del procedimiento de Abastecimiento y Control de Orígenes para Madera, los proveedores de materia prima son evaluados mediante un sistema de debida diligencia que permite verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el estándar FSC FSC-STD-40-005 V3-1 (Controlled Wood).



11.5 Debida diligencia y derechos humanos

[NCG 519 3.6.ii]

Masisa cuenta con un Código de Conducta para Proveedores que establece los estándares laborales, ambientales y éticos aplicables a las empresas que participan en su cadena de suministro.

La supervisión de estos estándares se realiza conforme al procedimiento corporativo de gestión de proveedores (CORP_0009), que establece mecanismos de evaluación documental y verificaciones en terreno.

Entre los principios incluidos se encuentran:

- prohibición de trabajo infantil y trabajo forzoso
- condiciones laborales dignas
- libertad de asociación
- prevención de discriminación y acoso
- cumplimiento de normas de salud y seguridad
- prevención de corrupción y conflictos de interés
- gestión responsable de emisiones y uso de recursos

El cumplimiento de estos principios es supervisado mediante auditorías documentales y evaluaciones en terreno realizadas por la Gerencia de Abastecimiento.

En el proceso de debida diligencia, la compañía considera riesgos geográficos asociados al país de origen del proveedor mediante el uso de listas del Grupo de Acción Financiera Internacional (FATF). Los proveedores provenientes de países incluidos en listas de riesgo son sujetos a procesos de diligencia debida reforzada y monitoreo intensificado. Los resultados de los procesos de evaluación y monitoreo son reportados periódicamente a la alta administración, incluyendo al Gerente General, quien supervisa la implementación del sistema de gestión de proveedores y su alineación con los objetivos de sostenibilidad de la compañía.

GESTIÓN DE CONTRATISTAS Y CUMPLIMIENTO LABORAL

[NCG 519 5.9]

Masisa cuenta con políticas y procedimientos que regulan la selección y supervisión de empresas contratistas, incluyendo la aplicación obligatoria del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad y del Sistema de Gestión de Salud y Seguridad Ocupacional, ambos aplicables a colaboradores directos, indirectos y contratistas. Estos instrumentos establecen estándares laborales y de seguridad basados en normativas legales e internacionales como ISO 45001, además de exigir la participación en inducciones, capacitación en riesgos, cumplimiento de protocolos de acoso y adhesión a prácticas de diversidad e inclusión.

El cumplimiento permanente de estos estándares se verifica mediante la auditoría interna y externa, la supervisión operativa continua, los procedimientos formales de investigación de incidentes y la evaluación sistemática de peligros y riesgos, todo ello integrado en la gestión y evaluación de proveedores.



11.6 Gestión logística y resiliencia de la cadena de suministro

11.6.1 Arquitectura logística y diversificación portuaria

La gestión logística de Masisa conecta plantas productivas, centros de consolidación, terminales portuarios y rutas marítimas utilizadas para exportaciones, permitiendo asegurar el flujo continuo de materias primas hacia las operaciones industriales y la distribución de productos hacia los mercados internacionales. Esta integración permite coordinar de forma eficiente el flujo de materias primas forestales, subproductos industriales y productos terminados, facilitando la planificación logística y la continuidad operativa de las exportaciones.

Durante los últimos años la compañía ha impulsado una transformación progresiva de su arquitectura logística orientada a aumentar la flexibilidad de su red de exportación y reducir la dependencia de nodos críticos. Este proceso ha permitido fortalecer la capacidad de respuesta de la compañía frente a contingencias logísticas, climáticas o operacionales que puedan afectar la continuidad del comercio internacional.

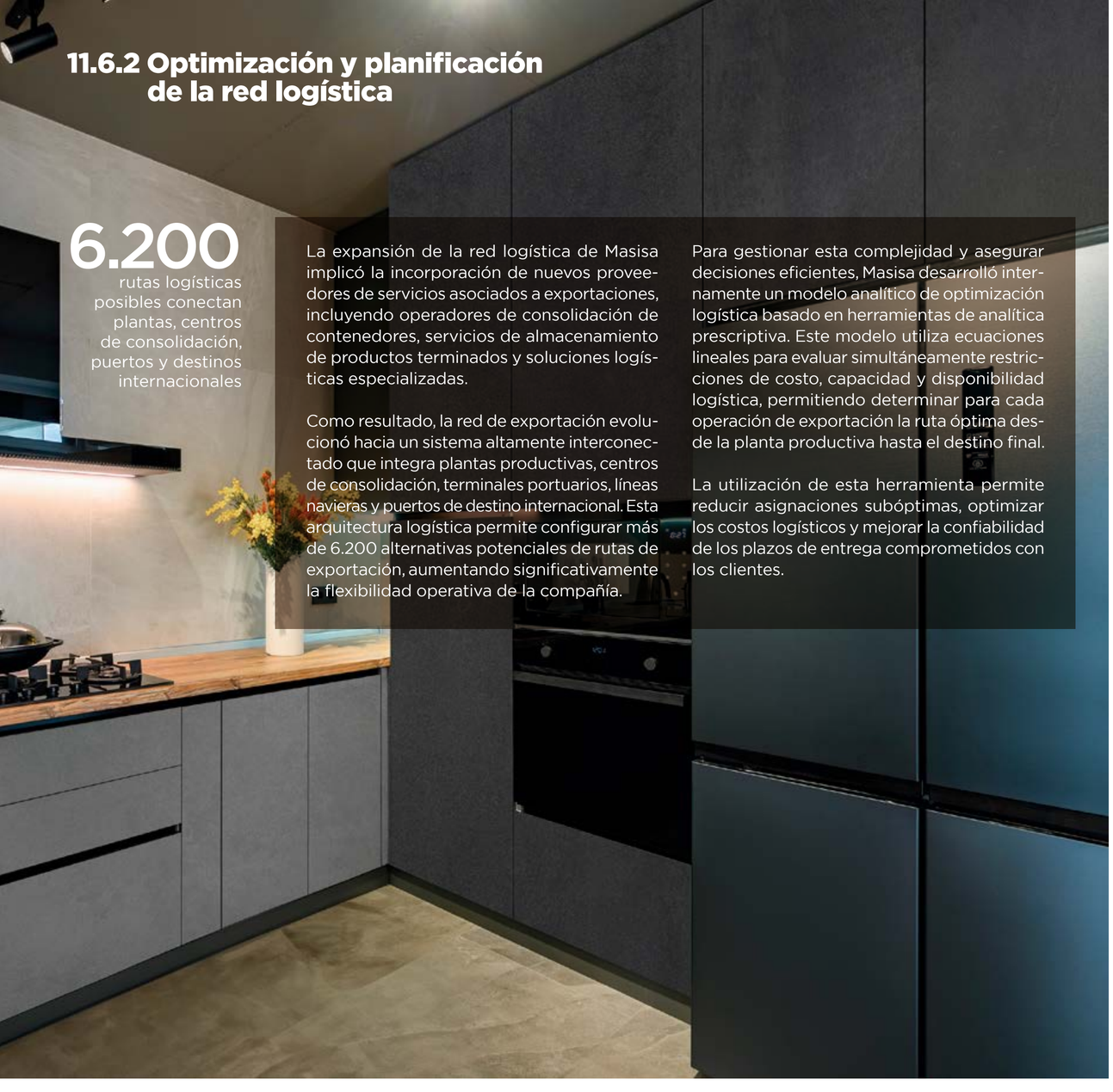
Durante 2025 la compañía implementó una estrategia de diversificación de puertos y líneas navieras con el objetivo de reducir la concentración logística y fortalecer la resiliencia de sus exportaciones.

La red de exportación se amplió hacia los tres terminales de contenedores de la Región del Biobío —Puerto Coronel, Puerto San Vicente y Puerto Lirquén— permitiendo distribuir los flujos logísticos entre múltiples nodos.

La estrategia de desconcentración portuaria permitió reducir la dependencia histórica de un único nodo logístico y fortalecer la resiliencia de la red de exportación.

La participación del Puerto Coronel en las exportaciones disminuyó desde aproximadamente 80% en 2024 a cerca de 60% en 2025.

La compañía fortaleció además sus relaciones con las líneas navieras que operan en la región, ampliando el número de proveedores de transporte marítimo disponibles.



11.6.2 Optimización y planificación de la red logística

6.200
rutas logísticas posibles conectan plantas, centros de consolidación, puertos y destinos internacionales

La expansión de la red logística de Masisa implicó la incorporación de nuevos proveedores de servicios asociados a exportaciones, incluyendo operadores de consolidación de contenedores, servicios de almacenamiento de productos terminados y soluciones logísticas especializadas.

Como resultado, la red de exportación evolucionó hacia un sistema altamente interconectado que integra plantas productivas, centros de consolidación, terminales portuarios, líneas navieras y puertos de destino internacional. Esta arquitectura logística permite configurar más de 6.200 alternativas potenciales de rutas de exportación, aumentando significativamente la flexibilidad operativa de la compañía.

Para gestionar esta complejidad y asegurar decisiones eficientes, Masisa desarrolló internamente un modelo analítico de optimización logística basado en herramientas de analítica prescriptiva. Este modelo utiliza ecuaciones lineales para evaluar simultáneamente restricciones de costo, capacidad y disponibilidad logística, permitiendo determinar para cada operación de exportación la ruta óptima desde la planta productiva hasta el destino final.

La utilización de esta herramienta permite reducir asignaciones subóptimas, optimizar los costos logísticos y mejorar la confiabilidad de los plazos de entrega comprometidos con los clientes.

11.6.3 Desarrollo sostenible de la cadena de suministro

Durante 2025 se implementó un programa de abastecimiento de proximidad para el Complejo Industrial Cabrero, priorizando proveedores forestales ubicados dentro de un radio de 40–50 km. En línea con este enfoque, Masisa ha comenzado a desarrollar iniciativas orientadas a fortalecer las capacidades de sus proveedores en materias de sostenibilidad y gestión operativa, con el objetivo de facilitar el cumplimiento de los estándares corporativos y mejorar su desempeño en la cadena de suministro.

Esta iniciativa permitió duplicar el volumen de madera proveniente de proveedores ubicados en el entorno del complejo industrial en comparación con 2024, fortaleciendo la estabilidad de proveedores regionales y optimizando la eficiencia logística del abastecimiento. La reducción de distancias de transporte contribuye además a mejorar los costos operativos y a fortalecer el desarrollo de proveedores locales.

Durante el período la compañía consolidó iniciativas de economía circular orientadas al aprovechamiento de subproductos generados en los procesos productivos, incluyendo la recuperación de polvo de madera y mermas de tableros que son reutilizados como biomasa o insumos productivos. Este enfoque permite optimizar el aprovechamiento de la fibra forestal, reducir la generación de residuos y fortalecer la eficiencia energética de las operaciones.

Abastecimiento forestal de proximidad: El programa de abastecimiento local implementado en el Complejo Industrial Cabrero permitió fortalecer la red de proveedores regionales y reducir las distancias de transporte de materias primas.

RESULTADOS DESTACADOS

40-50 km.
Radio de abastecimiento

Volumen de madera local: duplicado respecto de 2024

Impacto: mayor eficiencia logística y menor huella de transporte

11.6.4 Continuidad operacional y gestión de riesgos

La prioridad de Masisa ha sido transformar la logística en una ventaja competitiva, evolucionando desde un modelo más concentrado hacia una estructura flexible y diversificada, capaz de adaptarse con agilidad a los desafíos del mercado global.

Masisa desarrolló un Business Continuity Plan logístico orientado a fortalecer la capacidad de respuesta operativa y la continuidad de las operaciones frente a disrupciones logísticas o climáticas. El desarrollo de este plan se vio impulsado por las disrupciones logísticas experimentadas en años recientes, incluyendo el paro portuario ocurrido en la Región del Biobío, lo que evidenció la necesidad de fortalecer mecanismos de continuidad operativa en la red de exportación.

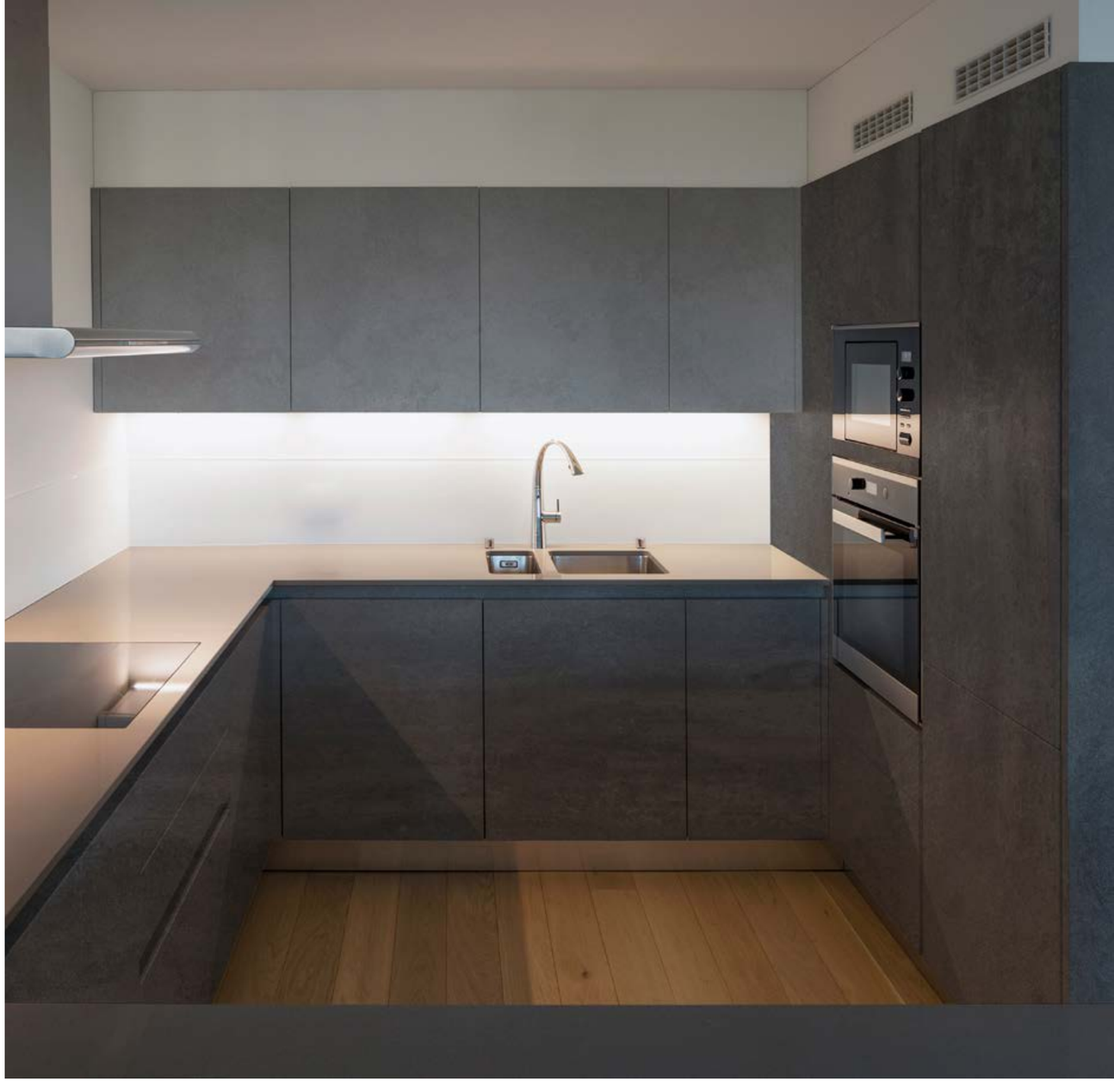
Este plan incorpora rutas alternativas, diversificación de puertos, protocolos de respuesta frente a contingencias logísticas o climáticas y mecanismos de monitoreo de riesgos operacionales que puedan afectar el flujo de exportaciones o el abastecimiento de materias primas.

Como parte del Business Continuity Plan, la compañía realizó un mapeo de rutas logísticas críticas y definió alternativas operativas para asegurar la continuidad de los despachos nacionales e internacionales ante eventuales interrupciones en la infraestructura logística.

El fortalecimiento de estas capacidades permite a la compañía mantener la continuidad de su servicio a clientes internacionales incluso en contextos de disrupción operativa, consolidando la resiliencia de su cadena de suministro como un componente estratégico de su modelo de negocio.

CONTINUIDAD LOGÍSTICA: PLAN DE CONTINUIDAD OPERACIONAL (BCP)

- **Diversificación de puertos**
- **Rutas logísticas alternativas**
- **Mapeo de rutas críticas**
- **Protocolos de respuesta ante contingencias**



12 INFORMACIÓN CORPORATIVA

BLANCO SOFTWOOD

12.1 Acerca de Masisa

[NCG 519 6.1.i]

Razón Social: Masisa S.A.

Giro: Fabricación de hojas de madera para enchapado y tableros a base de madera.

Dirección: Apoquindo 3650, Piso 10, Las Condes, Santiago, Chile.

RUT: 96.802.690-9

Registro de Valores: Nº 825

Teléfono: +56 (2) 2350 6000

Correo Electrónico: info@masisa.com

Sitio Web: www.masisa.com

Tipo de entidad: Sociedad Anónima Abierta en Chile.

Masisa S.A. tiene por objeto:

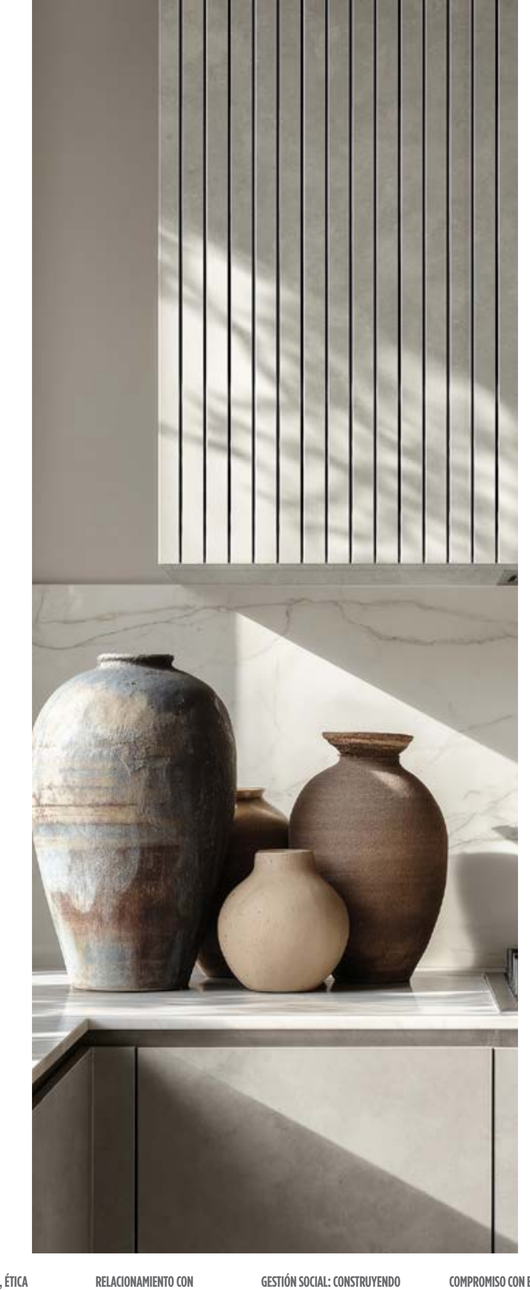
a) La forestación o reforestación de terrenos propios o ajenos de aptitud preferentemente forestal.

b) El manejo, la corta o explotación de bosques naturales o artificiales.

c) La industrialización y transformación de la madera, en todas las formas y procedimientos que la técnica permita.

d) La comercialización en Chile y en el extranjero de todo tipo de productos forestales, madereros, de partículas de maderas, propios o de terceros.

e) La compra, venta, distribución, importación y exportación, por cuenta propia o ajena, de todo tipo de recursos y productos madereros, forestales, ganaderos y agrícolas y de toda clase de maquinarias, equipos, vehículos, repuestos, materias primas e insumos para la industria maderera y las actividades agrícolas, forestales y ganaderas.



f) Invertir capitales en negocios forestales o agrícolas y en empresas derivadas de éstos, como también, formar, constituir, participar, modificar y administrar sociedades de cualquier naturaleza que exploten las actividades o negocios antes señalados.

g) La compra, venta, inversión y realización de todo tipo de transacciones relativas a acciones, efectos de comercio, valores mobiliarios, títulos de crédito, monedas o divisas extranjeras, bonos, debentures, letras hipotecarias, instrumentos derivados y cualquier otro valor o instrumento de inversión del mercado de capitales.

h) La adquisición, enajenación y realización de transacciones relativas a bienes inmuebles o a derechos sobre inmuebles.

i) Prestar servicios gerenciales de asesoría técnica, financiera, legal y otros, y coordinar la gestión de las sociedades en las cuales sea accionista o socia.

Antecedentes constitutivos:

Denominada inicialmente como Terranova S.A., Masisa S.A. es, como consecuencia de diversas divisiones y fusiones, la continuadora legal de la sociedad anónima cerrada Terranova Internacional S.A. (“TISA”), la que fue constituida por escritura pública el 17 de julio de 1996, otorgada en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot. Un extracto de dicha escritura pública se inscribió a fojas 19.525 Nº15.190 en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago correspondiente al año 1996, y se publicó en el Diario Oficial el 10 de agosto de 1996, constituyéndose en ese entonces en sociedad filial de la matriz Forestal Terranova S.A.

Más tarde, el 30 de septiembre de 2003, TISA se dividió en dos sociedades: Terranova S.A. e Inversiones Internacionales Terranova S.A. (la “División”). Poco después, el 31 de octubre de 2003, la sociedad Terranova S.A., resultante de la División, absorbió por fusión a su matriz Forestal Terranova S.A., pasando a constituirse en su continuadora legal, en sociedad anónima abierta, y en la matriz del grupo de empresas denominadas “Terranova”. Finalmente, el 31 de mayo de 2005, Terranova S.A. absorbió por fusión a la antigua sociedad Masisa S.A., oportunidad en la cual cambió su razón social a Masisa S.A.

12.2 Propiedad y Estructura de Control

[NCG 519 2.3.1 – NCG 519 2.3.2 – NCG 519 2.3.4.i – NCG 519 2.3.4.iii.c – NCG 519 2.3.5]

Al 31 de diciembre de 2025, el capital de Masisa se divide en 7.480.886.772 acciones ordinarias, de una única serie y cada una con derecho a voto, distribuidas entre 7.504 accionistas, incluyendo aquellos registrados a través de empresas de depósito y custodia de valores según la Ley N° 18.876 (Ley Orgánica de la Superintendencia de Valores y Seguros).

El accionista controlador de Masisa S.A. ejerce el control en esta última, directamente a través de la sociedad chilena GN Holding S.A., dueña del 69,83% del capital accionario de Masisa.

El accionista controlador del 100,00% de las acciones de GN Holding S.A., es la Sociedad extranjera Nueva Holding Inc. El dueño y propietario final del 100,00% de las acciones de Nueva Holding Inc., es la entidad Bamont Trust Company Limited (Bamont), quien actúa en calidad de fideicomisario del fideicomiso denominado Viva Trust constituido de acuerdo a las leyes de Bahamas.

Según la estructura del fideicomiso, el señor Mark Thomas Bridges, de nacionalidad británica, ejerce el cargo de Protector de Viva Trust, quien a su vez tiene la capacidad de nombrar y remover a los miembros del Advisory Committee, órgano que ejerce la administración de Viva Trust y que es el encargado de implementar y controlar la estrategia del referido fideicomiso. Los miembros del controlador no tienen un acuerdo de actuación conjunta. No hubo cambios relevantes en la propiedad o control durante 2025.

Cabe destacar que Masisa cuenta con una única serie de acciones, lo que garantiza igualdad de derechos y condiciones entre todos los accionistas, en proporción a su participación accionaria. No se han emitido otros valores distintos de las acciones.

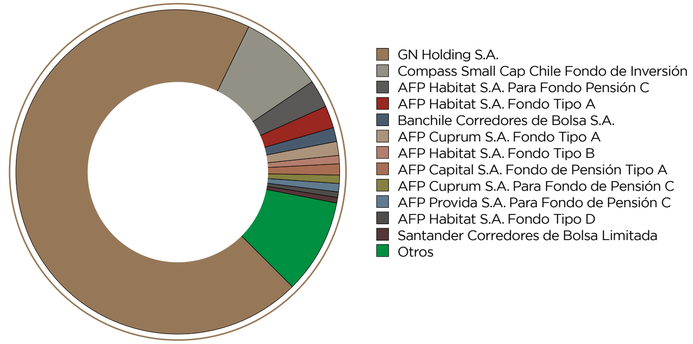
JUNTA DE ACCIONISTAS

La Junta de Accionistas de Masisa se celebra de manera ordinaria durante el primer cuatrimestre de cada año y, de forma extraordinaria, cuando es convocada por el Directorio, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), el accionista controlador o un grupo de accionistas que represente el porcentaje mínimo exigido por la ley chilena. Las actas de las juntas de accionistas de Masisa son publicadas en la página web corporativa, asegurando de esta manera la transparencia y el acceso público a la información corporativa.

El derecho a voto de los accionistas puede ejercerse personalmente o mediante apoderados debidamente autorizados. La votación de los accionistas se lleva a cabo de forma simultánea y pública, garantizando la claridad y legitimidad del proceso. En caso que la junta se realice de forma remota, el sistema de votación se realiza a través de una plataforma de participación remota y simultánea. El año 2025 la Junta Ordinaria de Accionistas se realizó de forma presencial, por lo que no fue necesario contar con este medio de votación.

Identificación de socios o accionistas mayoritarios

[NCG 519 2.3.3]



Accionistas Mayoritarios

RUT		Número de Acciones	Participación %
76.012.127-4	GN Holding S.A.	5.223.927.166	69,83
96.804.330-7	Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión	622.522.207	8,32
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Para Fondo Pensión C	219.191.518	2,93
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo Tipo A	159.669.873	2,13
96.571.220-8	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	107.673.848	1,44
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. Fondo Tipo A	92.394.993	1,24
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo Tipo B	76.808.749	1,03
98.000.000-1	AFP Capital S.A. Fondo de Pensión Tipo A	70.651.250	0,94
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. Para Fondo de Pensión C	69.895.668	0,93
76.265.736-8	AFP Provida S.A. Para Fondo de Pensión C	56.967.391	0,76
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo Tipo D	45.454.051	0,61
96.683.200-2	Santander Corredores de Bolsa Limitada	41.037.929	0,55
Otros		694.692.129	9,29
Total		**7.480.886.772**	**100**

Política de Dividendos

[NCG 519 2.3.4.ii – NCG 519 2.3.4.iii.a]

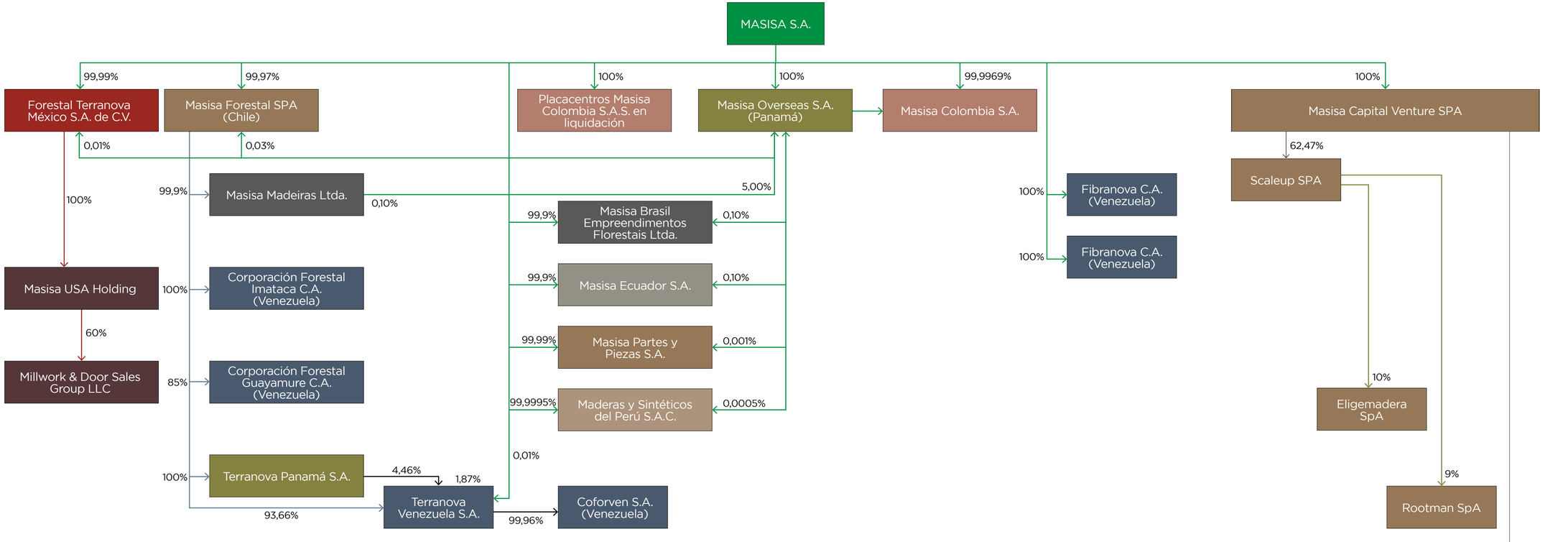
Masisa mantiene una política de dividendos consistente con su compromiso de generar valor para sus accionistas, distribuyendo una proporción de sus utilidades netas anuales, conforme a las disposiciones legales y a la situación financiera de la empresa. El Directorio evalúa anualmente factores como el flujo de caja disponible, los planes de inversión y la sostenibilidad financiera. No obstante, Masisa distribuye como dividendo mínimo un 30% de sus utilidades netas anuales, conforme a lo exigido por la legislación chilena. La decisión final es sometida a aprobación de la Junta de Accionistas.

Para el año 2025 , la Junta Ordinaria de Accionistas, celebrada el 26 de marzo aprobó distribuir anualmente a los accionistas, una suma a definirse por la Junta de Accionistas respectiva, entre el 30% y el 100% de la utilidad neta, determinada a partir de cada balance anual, manteniendo el Directorio su facultad legal para acordar el pago de dividendos provisorios. Sin embargo, en la misma Junta se aprobó no repartir dividendos dado el resultado de 2024. Desde el año 2022, no se han distribuido dividendos a los accionistas, siendo el último pago realizado en abril de 2022, cuando se distribuyó un total de 28,615 MUS$, equivalentes a 0,00383 dólares por acción, provenientes del resultado del ejercicio.



12.3 Estructura Organizacional de Masisa S.A.

[NCG 519 6.5.2]



12.4 Sociedades, Filiales y Coligadas

[NCG 519 6.5.1]

MASISA FORESTAL SPA

RUT: 76.120.369-K

Domicilio: Avenida Apoquindo 3650, Piso 10, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 2350 6000

Constitución Legal: MASISA Forestal SpA es una sociedad por acciones constituida originalmente con el nombre Inversiones Internacionales Terranova II SpA el 27 de octubre de 2010. Luego cambió su razón social a Masisa Forestal SpA tras una fusión en 2018.

Objeto Social: Inversiones en negocios forestales, agrícolas e industriales, explotación y comercialización de productos derivados, y la administración de sociedades relacionadas.

Capital Suscrito y Pagado: 462.493.637,62 dólares, dividido en 28.345.860 acciones.

- Accionistas: Masisa S.A. (99,97%) y Masisa Overseas S.A. (0,03%).
- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2025):** MUS$ 462.494
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 19,04% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Directores:** Alejandro Carrillo Escobar, Gonzalo Ojeda Peñaloza, Víctor Pérez Tejón, Luis Quiroga Cea y Zoraida Cabrera Dager.
- **Gerente General:** Gonzalo Ojeda Peñaloza.



MASISA OVERSEAS S.A.

Domicilio: Ciudad de Panamá, República de Panamá

Constitución Legal: Masisa Overseas fue constituida en 1995 como Masisa Grand Cayman Ltd. y cambió su nombre a Masisa Overseas Limited en 1995. Se redomicilió en Panamá en 2020.

Objeto Social: Compra, venta, arrendamiento y comercialización de bienes muebles, inmuebles y productos, entre otros. Participación en sociedades nacionales e internacionales y administración de fideicomisos.

Capital Suscrito y Pagado: USD $5.000.000, dividido en 5.000.000 de acciones. **Accionista único:** Masisa S.A. (100%).

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 64.050
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,78% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Directores:** Gonzalo Ojeda Peñaloza, Alejandro Carrillo Escobar y Víctor Pérez Tejón.

MASISA PARTES Y PIEZAS S.A.

RUT: 77.790.860-K

Domicilio: Avenida Apoquindo 3650, Piso 10, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 2350 600

Constitución Legal: MASISA Partes y Piezas S.A. fue constituida en 2002 y modificada en varias ocasiones, la última en 2014, cuando se transformó en sociedad anónima cerrada y se dividió en dos sociedades.

Objeto Social: Diseño y fabricación de partes y piezas de madera para la industria del mueble y la construcción, comercialización y exportación de productos relacionados.

Capital Suscrito y Pagado: $3.661.777.000, dividido en 3.831.000 acciones. Accionistas: Masisa S.A. (99,999%) y Masisa Overseas S.A. (0,001%).

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 6.112

- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,31% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Directores:** Alejandro Carrillo Escobar, Víctor Pérez Tejón y Gonzalo Ojeda Peñaloza.

- **Gerente General:** Gonzalo Ojeda Peñaloza.

MASISA CAPITAL VENTURE SPA

RUT: 76.939.707-8

Domicilio: Avenida Apoquindo 3650, Piso 10, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 2350 6000

Constitución Legal: Masisa Capital Venture SpA fue constituida en 2018 bajo las leyes de Chile.

Objeto Social: Realización de inversiones en valores y efectos de comercio, constitución de sociedades, y actividades relacionadas con negocios, innovación y asesorías.

Capital Suscrito y Pagado: $1.273.420.865 CLP, dividido en 1.273.420.865 acciones.

- **Accionista único:** Masisa S.A. (100%).

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 1.594

- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,22% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Directores:** Alejandro Carrillo Escobar, Víctor Pérez Tejón y Gonzalo Ojeda Peñaloza.

- **Gerente General:** Carolina Toro Campos.





SCALEUP SPA

RUT: 76.957.373-9

Domicilio: Avenida Apoquindo N°3650, Piso 10, Las Condes, Santiago.

Teléfono: (56-2) 2350 6000

Constitución Legal: Scaleup SpA es una sociedad por acciones constituida bajo las leyes de la República de Chile. Fue constituida mediante escritura pública el 30 de octubre de 2018, otorgada en la 36° Notaría de Santiago por Andrés Rieutord Alvarado. Un extracto de la escritura fue inscrito en el Registro de Comercio el 2018, y publicado en el Diario Oficial el 9 de noviembre de 2018.

Objeto Social:

La sociedad tiene como objetivo:

(a) Realizar inversiones en valores y efectos de comercio, tanto en Chile como en el extranjero, incluyendo acciones, participaciones en sociedades, cuotas de fondos de inversión privados, y títulos de crédito. También se encarga de la administración de dichas inversiones y la percepción de sus frutos.

(b) Constituir, adquirir o integrar instituciones de cualquier clase o naturaleza con terceras personas, ya sean naturales o jurídicas, actuando como socia o accionista.

(c) Realizar actividades relacionadas directa o indirectamente con las anteriores, según lo acuerden los accionistas.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de Scaleup SpA asciende a $210.000.000, dividido en 210.000.000 acciones de una sola serie y sin valor nominal, todas suscritas y pagadas.

- **Accionista mayoritario:** Masisa Capital Venture SpA con el 62,81%.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 308
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,02% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Directores:** Víctor Pérez Tejón, Matías Nally Casanova, Carolina Toro Campos, Sebastián Ibáñez y Raimundo Poch.

- **Gerente General:** Carolina Toro Campos.



TERRANOVA DE VENEZUELA S.A.

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, piso 5, oficina 5 ala Este, El Rosal, Municipio Chacao, Caracas.

Teléfono: 212 620 701

Constitución Legal: Terranova de Venezuela S.A. es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela el 26 de febrero de 1997. Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil Quinto del Distrito Capital, bajo el número 28, tomo 96-A-Qto, e inscrita en el Registro de Información Fiscal (RIF) bajo el No. J-30425359-1.

Objeto Social: La compra, venta y explotación de madera.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la sociedad asciende a 2.187.595,00 bolívares, dividido en 2.187.595 acciones con un valor nominal de 1,00 bolívares cada una, las cuales se encuentran totalmente suscritas y pagadas. Terranova de Panamá S.A. posee el 4,46% del capital accionario, es decir, 97.665 acciones; Masisa Forestal SpA posee el 93,66% del capital accionario, es decir, 2.048.974 acciones; y Masisa, S.A. posee el 1,87% del capital accionario, es decir, 40.956 acciones. El capital contable al 31 de diciembre de 2025 ascendía a MUS$ 5.628. La inversión en esta sociedad representa el 0% del total de los activos consolidados de la compañía. Esta sociedad no se consolida en los estados financieros de Masisa S.A.

Administración:

- **Directores principales:** Carlos Urdaneta, Gustavo Lozada1, Leonardo Miralles, José Luis Quiragua, Luis Manrique.
- **Directores suplentes:** Alejandro Carrillo Escobar, Víctor Pérez Tejón, Zoraida Cabrera Dager, Alberto Fandiño, Gaye Zambrano, Ángel Pérez, Marielys Sánchez. El presidente de la Junta Directiva se encuentra vacante.

ANDINOS C.A.

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, Piso 5, Ofic 5 Ala Este, El Rosal, Municipio Chacao, Caracas

Teléfono: 212 620 7011

Constitución Legal: Andinos C.A. es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela con fecha 20 de enero de 1999. Está inscrita en el Registro Mercantil Quinto del Distrito Capital, bajo el número 68, tomo 276-A-Qto, e inscrita en el Registro de Información Fiscal (RIF) No. J-30587889-7.

Objeto Social: La realización de actividades de aserrío de madera y la compra, explotación y comercialización de madera.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la sociedad asciende a 37.202,00 bolívares, dividido en 37.202 acciones con un valor nominal de 1,00 bolívar cada una, las cuales están totalmente suscritas y pagadas. Masisa, S.A. es dueña del 100% del capital accionario. Esto se debe a la disolución de pleno derecho de la sociedad Inversiones Internacionales Terranova S.A., ocurrida el 30 de septiembre de 2022. El capital contable al 31 de diciembre de 2025 ascendía a MUS$ 5.282. La inversión en esta sociedad representa el 0% del total de los activos consolidados de la empresa. Esta sociedad no se consolida en los estados financieros de Masisa S.A.

Administración:

- **Directores principales:** Carlos Urdaneta, Rafael Sánchez, Marielys Sánchez, Zoraida Cabrera, Gaye Zambrano, Ángel Pérez.
- **Directores suplentes:** Alberto Fandiño, Luis Manrique, José Luis Quiaragua, Diógenes Muziotti.

FIBRANOVA C.A

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, Piso 5, Ofic 5 Ala Este, El Rosal, Municipio Chacao, Caracas.

Teléfono: (58-286) 965 1011

Constitución Legal: Fibranova C.A. es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela con fecha 12 de agosto de 1998. Está inscrita en el Registro Mercantil Quinto de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital, bajo el número 39, tomo 238 A-Qto e inscrita en el Registro de Información Fiscal (RIF) No. J-30561362-1.

Objeto Social: La producción y comercialización de productos de madera y sus derivados, así como toda otra actividad de lícito comercio.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la sociedad asciende a 1.373.488 bolívares, dividido en 1.373.488 acciones con un valor nominal de 1,00 bolívares cada una, las cuales están totalmente suscritas y pagadas. Masisa S.A. es dueña del 100% del capital accionario. Esto se debe a la disolución de pleno derecho de la sociedad Inversiones Internacionales Terranova S.A., ocurrida el 30 de septiembre de 2022.El capital contable al 31 de diciembre de 2025 ascendía a MUS$ 85.894. La inversión en esta sociedad representa el 0% del total de los activos consolidados de la compañía. Esta sociedad no se consolida en los estados financieros de Masisa S.A.

Administración:

- **Directores principales:** Carlos Urdaneta, Rafael Sánchez, Marielys Sánchez, Zoraida Cabrera, Gaye Zambrano, Diógenes Muziotti.
- **Directores suplentes:** Alberto Fandiño, Luis Manrique, José Luis Quiaragua, Ángel Pérez.



CORPORACIÓN FORESTAL IMATACA C.A.

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, Piso 5 Ofic 5 Ala Este, El Rosal Municipio Chacao, Caracas.

Teléfono: (58-212) 620 70 11

Constitución Legal: Corporación Forestal Imataca C.A. es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela con fecha 21 de marzo de 1974, inscrita en el Registro Mercantil Primero del Distrito Capital, bajo el número 77, tomo 46-A, e inscrita en el registro de Información Fiscal (RIF) No. J-00114495-1.

Objeto Social: Siembra, mantenimiento, corte y comercialización de árboles madereros; compra, procesamiento, explotación y comercialización de madera.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de CORPORACIÓN FORESTAL IMATACA C.A. asciende a 0,000064 bolívares, dividido en 6.402.068 acciones de 0,0000000000001 bolívares cada una, las que se encuentran totalmente suscritas y pagadas. Masisa Forestal SpA es dueña del 100% del capital accionario.

El capital contable al 31 de diciembre de 2025 ascendía a MUS$ -4. Se hace presente que esta sociedad no se consolida en los Estados Financieros de Masisa S.A.

Administración:

- **Directores principales:** Carlos Urdaneta, Rafael Sánchez, Marielys Sánchez, Zoraida Cabrera, Gaye Zambrano, José Luis Quiaragua.
- **Directores suplentes:** Alberto Fandiño, Luis Manrique, Ángel Pérez, Diógenes Muziotti.

CONSORCIO FORESTAL VENEZOLANO S.A. (“COFORVEN”)

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, Piso 5 Ofic 5 Ala Este, El Rosal Municipio Chacao, Caracas.

Teléfono: (58-286) 965 1011 Máster

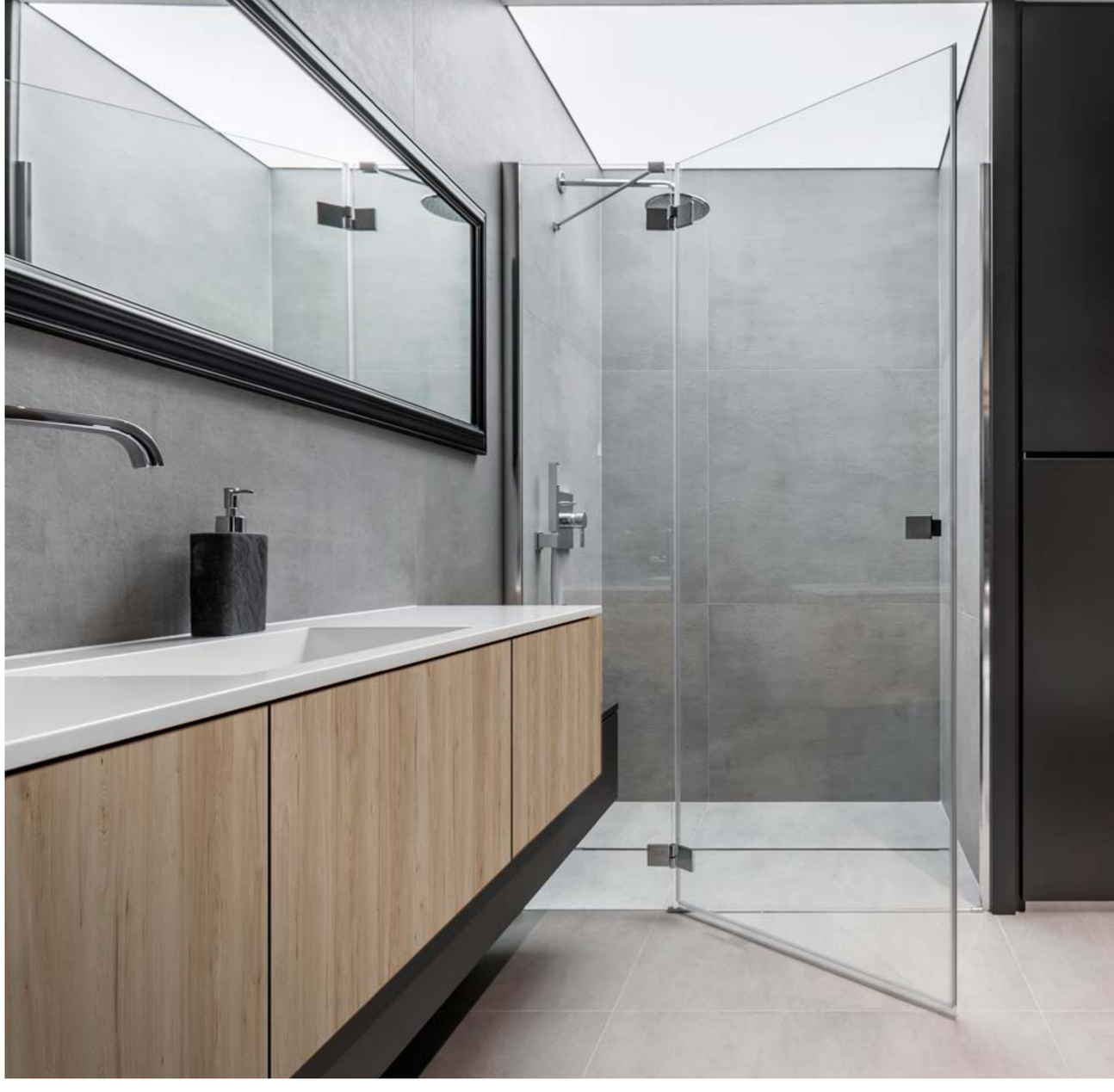
Constitución Legal: COFORVEN es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela, inscrita en el Registro Quinto de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital en fecha 31 de mayo de 1999, bajo el N°10, Tomo 314 A-Qto, originalmente inscrita por ante el Juzgado de Primera Instancia en lo Civil, Mercantil, del Tránsito y del Trabajo de la circunscripción judicial del Estado Monagas, en fecha 08 de agosto de 1991, bajo el N° 194, folios 261 al 268 del Libro de Registro de Comercio, Tomo CHAB, posteriormente llevado por el Registro Mercantil de la Circunscripción Judicial del Estado Monagas. Inscrita en el registro de Información fiscal N°J0803885-5. e encuentra en proceso de liquidación. La Junta Directiva cesó. El Liquidador es Ramón A. Azpúrua Núñez.

Objeto Social: La compra, explotación y comercialización de madera.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de COFORVEN asciende a 2.465.995 bolívares, dividido en 2.465.995 acciones, propiedad de Terranova de Venezuela, SCA, en un 99,96% y 0,04% a un tercero de nombre (Marion Schlageter). El capital contable al 31 de diciembre de 2025 ascendía a MUS$ -113. La inversión en esta sociedad representa el 0% del total de los activos consolidados de la Compañía. Se hace presente que esta sociedad no se consolida en los Estados Financieros de Masisa S.A.

Administración:

- **Directores principales:** Carlos Urdaneta, Gustavo Lozada1, José Luis Quiragua, Leonardo Miralles y Luis Manriquez.
- **Directores suplentes:** Alejandro Carrillo, Víctor Pérez, Gaye Zambrano, Marielys Sánchez, Alberto Fandiño. Presidente de la Junta directiva: Carlos Urdaneta.





CORPORACIÓN FORESTAL GUAYAMURE C.A.

Domicilio: Avenida Venezuela, Torre Oriental de Seguros, Piso 5 Ofic 5 Ala Este, El Rosal Municipio Chacao, Caracas.

Teléfono: (58-212) 620 70 11

Objeto Social: Siembra, mantenimiento, corte y comercialización de árboles madereros; compra, procesamiento, explotación y comercialización de madera.

Constitución Legal: Corporación Forestal Guayamure C.A. es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes de la República Bolivariana de Venezuela con fecha 27 de diciembre de 1976, inscrita en el Registro Mercantil Primero del Distrito Capital, bajo el número 8 tomo 150-A, e inscrita en el registro de Información Fiscal (RIF)

Capital Suscrito y Pagado: Guayamure tiene un capital social de 0,00011389 bolívares dividido en 11.388.913 acciones, de las cuales 1.708.337 pertenecen a la clase "A" y 9.680.576 pertenecen a la clase "B". El capital social ha sido íntegramente suscrito y pagado de la siguiente forma: Masisa Forestal, SpA ha suscrito y pagado 9.680.576 acciones de la clase "B", las cuales equivalen al 85% del capital social y Corporación Venezolana de Guayana (CVG) ha suscrito y pagado 1.708.337 acciones de la clase "A" que equivalen al 15% del capital social. El capital contable al 31 de diciembre de 2023 ascendía a MUS$ -13. La inversión en esta sociedad representa el 0% del total de los activos consolidados de la Compañía. Se hace presente que esta sociedad no se consolida en los Estados Financieros de Masisa S.A.

Administración: El Consejo Directivo y el presidente de la Junta serán nombrados durante el año 2026.

MASISA MADEIRAS LTDA.

Domicilio: Rua Deputado Estefano Mikilita, 125 -

Complemento: Sala 408 Andar 04-Bloco Paradiso. Edificio CT Empresarial. Bairro Portão. CEP 81.070-430, Cidade: Curitiba,

Estado: Paraná, Brasil.

Teléfono: (55-41) 3023-9774

Constitución Legal: Se constituyó como sociedad de responsabilidad limitada conforme a la legislación de la República del Brasil, el 12 de diciembre de 1996, con el nombre de Gridom Comercial Limitada con sede en São Paulo, Estado de São Paulo, Brasil. El 16 de mayo de 1997 cambió su nombre a Terranova Brasil Limitada con sede en Rio Negrinho, Estado de Santa Catarina. El 31 de mayo de 2005 cambió su nombre a Masisa Madeiras Limitada con sede en Rio Negrinho, Estado de Santa Catarina.

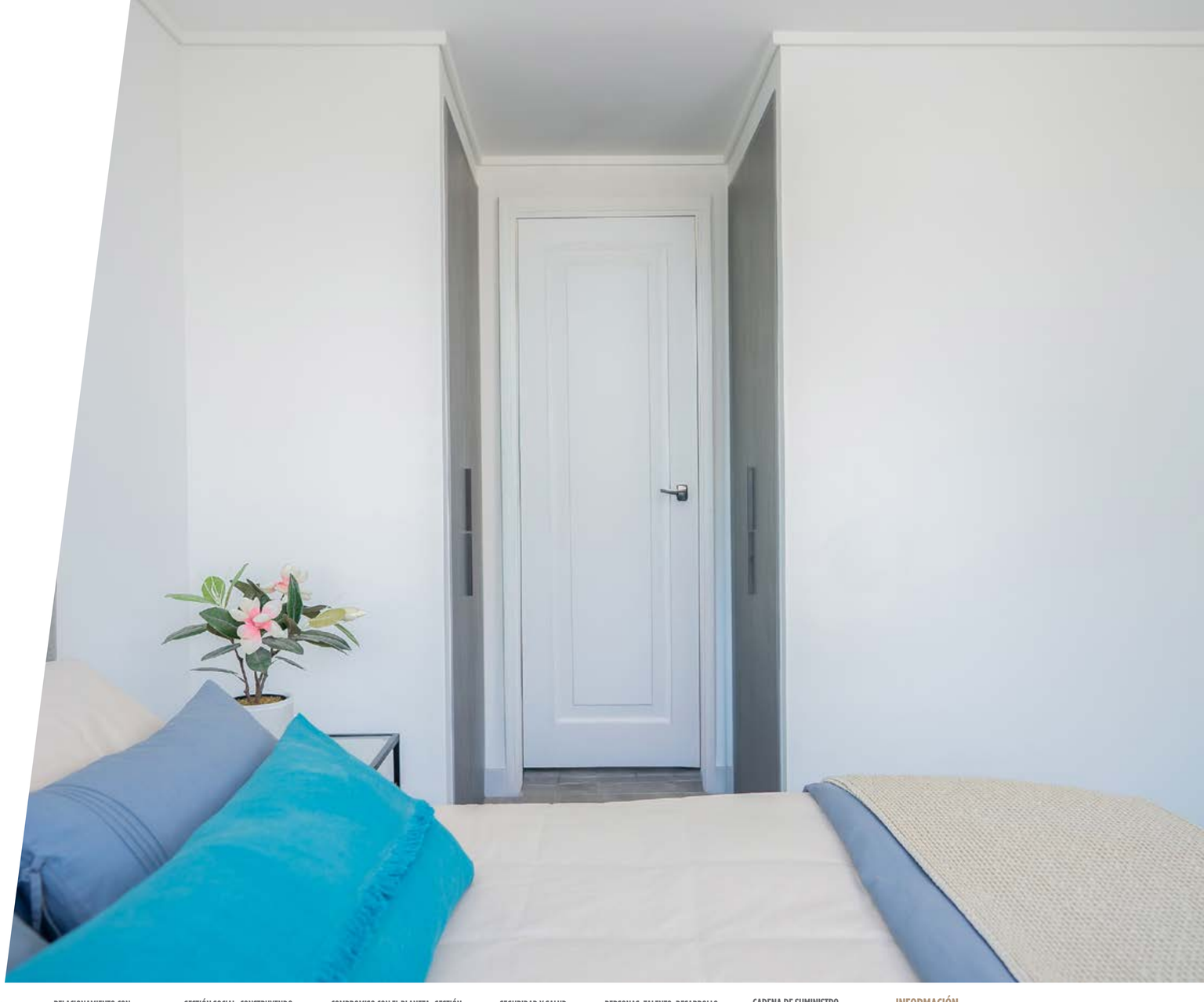
Objeto Social: Comercialización de materia prima, productos y subproductos de flora; consumo de leña, chips y aserrín de maderas; el plantío, manoseo, corte, exploración de activos forestales; beneficiación de madera; el aserradero, laminación, deshoje y faqueadura de madera; producción de compensados y contra placadas; utilización de preservativos de madera; exportación de productos y subproductos de flora; producción de semillas y mudas forestales; participación en otras sociedades.

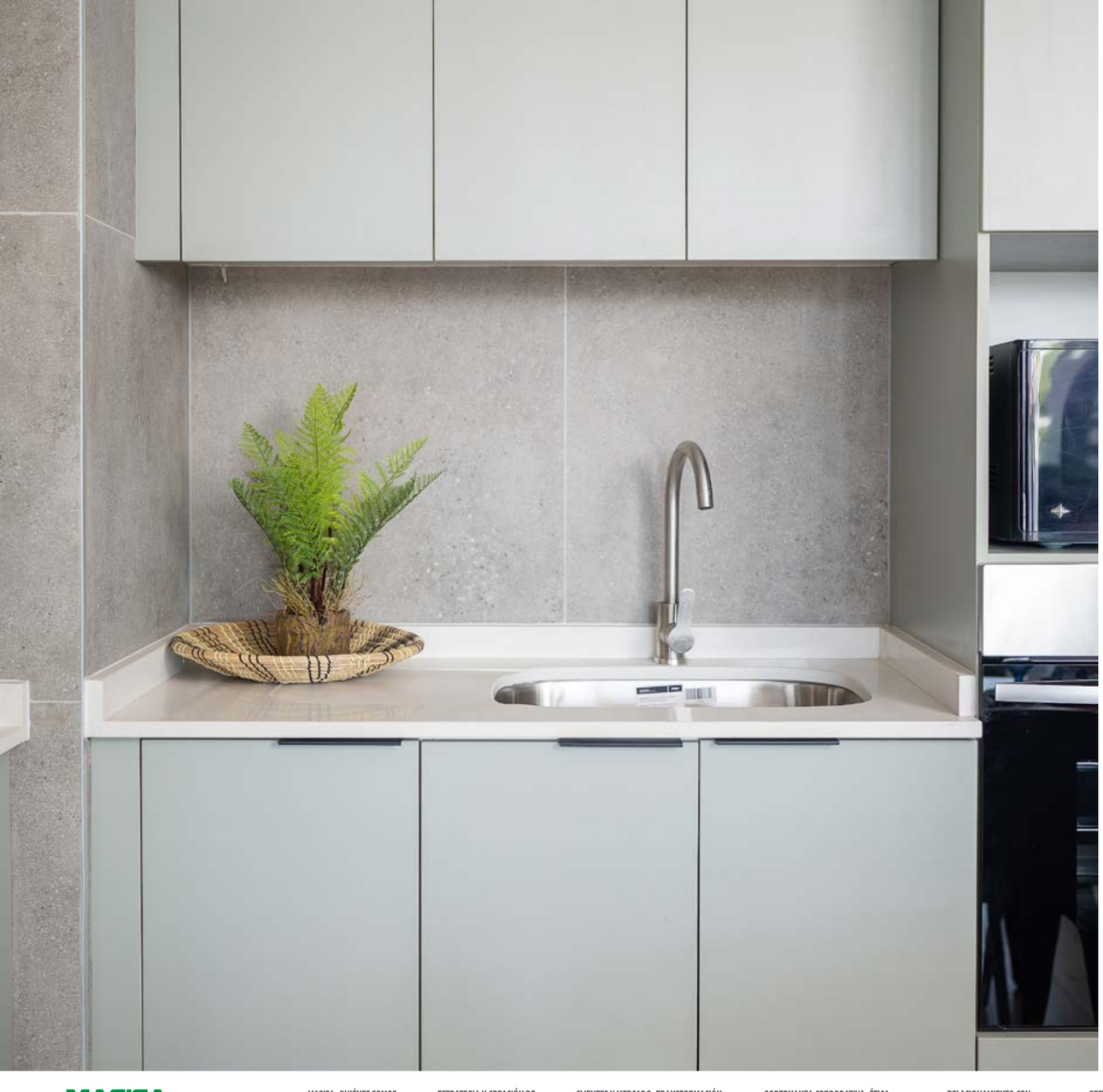
Capital Suscrito y Pagado: El capital de la Sociedad asciende a 8.979.646,00 reales, dividido en 8.979.646 acciones, las que se encuentran totalmente suscritas y pagadas. El 99,99% de las cuotas fueron transferidas a Masisa Forestal SPA.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 1.450
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,01% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- Joalir Roque Canalli
- Pierre Andrade Dos Santo





MASISA BRASIL EMPREENDIMENTOS FLORESTAIS LTDA.

Domicilio: Rua Deputado Estefano Mikilita, 125 - Complemento: Sala 408 Andar 04-Bloco Paradiso. Edificio CT Empresarial. Bairro Portão. CEP 81.070-430, Cidade: Curitiba, Estado: Paraná, Brasil.

Teléfono: (55-41) 3023-9774

Constitución Legal: Se constituyó como sociedad de responsabilidad limitada conforme a la legislación de la República del Brasil el 28 de noviembre de 2007.

Objeto Social: Masisa Brasil Empreendimentos Florestais Ltda. tiene por objeto:

(a) Actividades agrícolas y forestales extractivas, forestales y de reforestación

(b) Comercio de bosques, madera y subproductos forestales

(c) La administración y ejecución de proyectos forestales, por cuenta propia o de terceros

(d) La prestación de servicios de administración y ejecución de proyectos forestales, por cuenta propia o de terceros

(e) La compra y venta de propiedades rurales.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la Sociedad asciende a R$ 5.568.436,00, dividido en 12.425.801 acciones, las que se encuentran totalmente suscritas y pagadas. El 99,99% de las cuotas son de Masisa S.A.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 408
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,39% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- Joalir Roque Canalli
- Pierre Andrade Dos Santos

FORESTAL TERRANOVA MÉXICO, S.A. DE C.V.

Domicilio: República del Salvador 370, Col. Panamericana, C.P. 31210, Chihuahua, Chihuahua.

Teléfono: (52) 6144298975.

Constitución Legal: Escritura Pública No. 64,899, de fecha 16 de diciembre de 1998

Objeto Social: La compra, importación, exportación, procesamiento, transformación y comercialización de:

(i) Productos derivados de la madera en todas sus formas y relacionados con el mercado de la construcción y la industria del mueble;

(ii) Toda clase de artículos, productos, materiales de cualquier naturaleza, propios de la industria de la construcción.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la Sociedad asciende a 959.410.001 pesos mexicanos, dividido en 959.410.001 acciones, todas ellas totalmente suscritas y pagadas. Sus accionistas son:

- a) Masisa S.A. con el 99,99%;
- b) Masisa Overseas S.A. con el 0,01% restante.
- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 53.194
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 1,2437% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Consejo de Administración:**
  - Alejandro Carrillo Escobar, Miembro
  - Gonzalo Andrés Ojeda Peñaloza, Miembro
  - Víctor Pérez Tejón, Miembro.





MASISA COLOMBIA S.A.S.

Domicilio: CL 102 A 47 A 09- Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: (57-601) 3226850049

Constitución Legal: Masisa Colombia S.A.S. es una sociedad por acciones simplificada, constituida conforme a la legislación de la República de Colombia con fecha 20 de noviembre de 1998, por escritura pública N° 5317 de la Notaría 31 de Bogotá D.C., Colombia. Mediante Acta de Asamblea No. 31 del 21 de febrero de 2014, inscrita el 13 de marzo de 2014 bajo el N° 01816187 del Libro IX, la sociedad se transformó de Sociedad Anónima a Sociedad por Acciones Simplificada bajo el nombre de Masisa Colombia S.A.S.

Objeto Social: La sociedad tiene por objeto social principal las siguientes actividades:

1. La compra, importación, exportación, procesamiento, transformación y comercialización de:

    a. Productos derivados de madera en todas sus formas y relacionados con el mercado de la construcción y la industria del mueble.
    b. Toda clase de artículos, productos y materiales de cualquier naturaleza, propios de la industria de la construcción.

2. La compra, venta, permuta, importación, exportación, distribución y en general la comercialización en la República de Colombia y en el exterior de los materiales, materias primas, productos, subproductos, semi-elaborados, terminados o no, reconstruidos, renovados o reacondicionados, señalados en el punto uno anterior.

3. La representación y agencia comercial de personas naturales, jurídicas o entidades de cualquier tipo, nacionales o extranjeras, que tengan por objeto producir o comercializar los materiales, materias primas, productos y bienes referidos en los numerales anteriores, los equipos o maquinarias necesaria para producirlos, o cualquier clase de bienes afines o complementarios.

4. Asesoría técnica a terceros en la comercialización, distribución y representación de dichos productos.

5. La compra, venta, permuta, arrendamiento, enajenación, importación, exportación, distribución y en general la comercialización de bienes muebles, herramientas, maquinaria y equipos propios de las industrias de la construcción, de la madera, así como sus accesorios y repuestos.

6. La compra, venta, administración y negociación de acciones, bonos, valores bursátiles y partes de interés en sociedades o entidades jurídicas de cualquier naturaleza.

7. En general, toda actividad o negocio relacionado con lo anterior que acuerden los socios.

Capital Suscrito y Pagado: El capital suscrito y pagado de la sociedad asciende a COP 6.369.073.000, dividido en 6.369.073 acciones de un valor nominal de COP 1.000. Los accionistas de la sociedad son:

a. Masisa S.A. con un 99,9965%;

b. Masisa Overseas Ltda con un 0,0037%.

c. **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 3.101

Porcentaje de activos consolidados: El total de los activos de esta sociedad representa el 1,28% del total de los activos consolidados de la compañía
Administración: La sociedad cuenta con cuatro tipos de representantes legales, quienes serán los representantes legales de la sociedad. Para el ejercicio de todas las facultades que correspondan a cada tipo de representación legal se requerirá firma y/o aprobación conjunta de al menos dos de los representantes legales, salvo las facultades que mediante el presente documento han sido conferidas a los representantes legales para que éstos actúen de manera independiente. Los representantes legales se clasificarán en las siguientes cuatro clases:

- Representantes legales clase A
- Representantes legales clase B
- Representantes legales clase C
- Representantes legales clase D

A cargo de los representantes legales estará la administración y gestión de los negocios sociales, con sujeción a la ley, a estos estatutos y a los reglamentos y resoluciones de la asamblea de accionistas.

PLACACENTROS MASISA COLOMBIA S.A.S. EN LIQUIDACIÓN

Constitución Legal: Masisa PLC S.A.S. EN LIQUIDACIÓN es una sociedad por acciones simplificada constituida conforme a la legislación de la República de Colombia mediante documento privado del accionista único de fecha 17 de junio de 2010, inscrito en la Cámara de Comercio de Bogotá el 22 de junio de 2010. Posteriormente, cambió de razón social a Placacentros Masisa Colombia S.A.S. mediante acta de asamblea de accionista único número 11 del 5 de septiembre de 2012, registrada en la Cámara de Comercio de Bogotá D.C. el 2 de noviembre de 2012 bajo el número de inscripción 1678547.Mediante Acta No. 32 del 1 de enero de 2019, inscrita el 25 de enero de 2019 bajo el número 02417090 del libro IX, la sociedad fue declarada disuelta y en estado de liquidación.

Objeto Social: Cualquier actividad comercial o civil lícita, incluida la distribución, producción, confección, transformación, comercialización, industrialización, almacenaje, consultoría, diagnóstico, investigación, representación y prestación de servicios técnicos y profesionales relacionados con las maderas, especialmente en lo relacionado con tableros de madera y similares, y accesorios para la aplicación, instalación, cortes y elementos para la confección de toda clase de muebles en madera.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la sociedad asciende a COP 4.643.500.000, dividido en 46.435 acciones de valor nominal COP 100.000 cada una, todas las cuales están totalmente suscritas y pagadas. El único accionista es Masisa S.A.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 2.357
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,04% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Liquidador:** LOIS Colombia S.A.S., NIT 900.828.266-1



TERRANOVA PANAMÁ S.A.

Domicilio: Ciudad de Panamá, Panamá

Teléfono: (507) 2130033

Constitución Legal: Terranova Panamá S.A. es una sociedad anónima constituida conforme a la legislación de la República de Panamá con fecha 4 de febrero de 1997, en la Notaría Quinta del Circuito de Panamá del señor Mario Velásquez Chizmar. Fue inscrita en el Registro Público de Panamá el 6 de febrero de 1997 bajo número de ficha 32625 1, rollo 52936, imagen 0075.

Objeto Social: Establecer, gestionar y llevar a cabo en general el negocio de financiamiento, inversiones y corredurías en todos sus ramos; participar directa o indirectamente en la constitución de otras sociedades, compañías o empresas de cualquier tipo, clase, género o especie; establecer, gestionar y llevar a cabo el negocio de importación, exportación, agente, distribuidor y comisionista de toda clase de mercadería desde y hacia cualquier parte del mundo.

Capital Suscrito y Pagado: El capital suscrito y pagado de Terranova Panamá S.A. es de US$24.270.000, dividido en 242.700 acciones nominativas con valor nominal de US$100.00 cada una. Masisa Forestal SpA es dueña del 100% de las acciones.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 24.270
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,04% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- Director-Presidente: Rolando Candanedo Navarro
- Director-Secretario: Rolando Candanedo Deneken
- Director-Tesorero: Alejandro Carrillo Escoba

MADERAS Y SINTÉTICOS DEL PERÚ S.A.C.

Domicilio: Calle Andrés Reyes Nro. 360, Oficina 201-B,Distrito de San Isidro, Lima.

Teléfono: (51-1) 7061400

Constitución legal y fusión: Maderas y Sintéticos del Perú S.A.C. se constituyó conforme a las leyes de la República del Perú por escritura pública de fecha 31 de julio de 1997, otorgada ante el Notario Público de la ciudad de Lima, doctor Ricardo Ortiz de Zevallos Villarán. Por escritura pública otorgada el 22 de julio de 1998, ante el Notario Público de la ciudad de Lima, doctor Ricardo Ortiz de Zevallos Villarán, se modificaron los estatutos de la sociedad adecuándolos a las nuevas disposiciones de la Ley 26887, Ley General de Sociedades, adoptando la estructura y funcionamiento de una sociedad anónima cerrada (S.A.C.).Mediante Escritura Pública de fecha 4 de noviembre de 2022, otorgada ante el Notario de Lima, doctor Manuel Noya de la Piedra, la sociedad absorbió a Placacentros Masisa Perú S.A.C. La entrada en vigor de la fusión fue el 1 de noviembre de 2022.

Objeto Social: La sociedad tiene por objeto la fabricación y comercialización de tableros y artículos de madera en todas las formas y procedimientos. Dentro de su giro se comprenden el plantío y explotación de predios destinados al uso agrícola, importación y exportación de maderas labradas o en bruto, la transformación y comercialización de maderas de cualquier tipo y sus derivados y la importación, exportación, elaboración, fabricación, distribución y comercialización de toda clase de productos químicos destinados a la industria en general; además, puede efectuar inversiones financieras de cualquier naturaleza.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la Sociedad asciende a S/20.383.099, dividido en 20.383.099 acciones, de un valor nominal de S/1.00 cada una, todas las cuales se encuentran íntegramente suscritas y pagadas. Los accionistas son a) Masisa S.A., propietaria de 20.382.999 acciones (99,9995%); y, b) Masisa Overseas S.A., propietaria de 100 acciones (0,0005%).

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 9.667

- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,45% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración: La sociedad no tiene Directorio. El gerente general es don Víctor Pérez Tejón

MASISA ECUADOR S.A.

Domicilio: Avenida Rodrigo Chávez y Juan Tanca Marengo, Parque Empresarial Colón, edificio empresarial 2, piso 3, oficina 308.

Teléfono: (593-4) 3718500

Constitución Legal: Masisa Ecuador S.A. se constituyó en la ciudad de Quito, República del Ecuador, el 23 de octubre de 2002, por escritura pública de esa fecha otorgada ante el Notario Ramiro Dávila Silva.

Objeto Social: El objeto social de Masisa Ecuador S.A. es la fabricación y comercialización de tableros y artículos de madera en todas las formas y procedimientos que la técnica permita, así como intermediario comisionista. Se comprenden dentro de este objeto el plantío, explotación y/o compraventa de inmuebles, incluyendo predios destinados al uso agrícola, la adquisición y enajenación a cualquier título de bienes, la importación y exportación de maderas labradas o en bruto, elaboradas o manufacturadas, la industrialización, transformación y comercialización de maderas de cualquier tipo y sus derivados. Para el cumplimiento de su objeto, la Compañía podrá intervenir como socio en la formación de toda clase de sociedades o compañías, aportar capital a las mismas o adquirir, tener y poseer para sí acciones, obligaciones o participaciones de otras compañías; en general la compañía podrá realizar toda clase de actos, contratos, operaciones permitidas por las leyes ecuatorianas, que sean acordes con su objeto y necesarios y convenientes para su cumplimiento.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de la Sociedad es de MUS$ 1.604,83, el que se encuentra íntegramente suscrito y pagado en el acto de la constitución y su aumento de capital posterior. Los accionistas son: a) Masisa S.A. con un capital suscrito y pagado de MUS$ 1.604,82; y, b) Masisa Overseas S.A. con un capital suscrito y pagado de US$ 5.

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 1.605

- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,25% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración: El presidente de la Compañía es el señor Alejandro Carrillo Escobar, cuyo nombramiento fue expedido el 23 de mayo de 2024 por el período estatutario de 2 años. El Gerente General correspondiente al año 2024 fue Megasolve Soluciones S.A., a su vez representada por Cornelio Marchán cuyo nombramiento fue emitido el 11 de septiembre de 2024. De acuerdo con el estatuto de Masisa Ecuador S.A. la representación legal la tienen conjuntamente el presidente y gerente general.

MILLWORK & DOOR SALES GROUP LLC

Número de identificación fiscal (EIN): 81-0790250

Domicilio: 1855 Piedmont RD, STE 101 Marietta, GA 30066-4271

Objeto: Administrar y operar la venta de productos para la industria de la construcción y cualquier otro negocio o actividad que sea necesario y apropiado para la consecución de dicho propósito.

Constitución: Esta sociedad se origina a través de un acuerdo de apertura otorgado en Georgia, Estados Unidos, con fecha 20 de noviembre de 2015.

Capital Suscrito y Pagado: El capital social es la cantidad de US$2.000, dividido en 1.000 acciones clase A y 1.000 acciones clase B.Sus accionistas son:

- (Clase A) Masisa Holding USA, Inc. con 600 (60%) acciones, Dean Charles con 50 (5%) acciones, James Cervi con 200 acciones (20%) y Robert Ondr con 150 (15%) acciones.
- (Clase B) Masisa Holding USA, Inc. con 600 (60%) acciones, Dean Charles con 50 (5%) acciones, James Cervi con 200 (20%) acciones y Robert Ondr con 150 (15%) acciones.
- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 0
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 0,15% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- Managers: Alejandro Carrillo Escobar, Victor Perez Tejón y Gonzalo Ojeda Peñaloza.

MASISA HOLDING USA, INC.

Número de identificación fiscal: Corporación organizada bajo las leyes de Delaware bajo el número 37-2.044.626.

Domicilio: 3105 Creekside Village Drive, Suite 701, Kennesaw, GA 30144, Estados Unidos.

Objeto: Sociedad de inversión.

Constitución: El certificado de incorporación de la sociedad se presentó en la oficina del secretario del Estado de Delaware el día 23 de septiembre de 2021.

Capital Suscrito y Pagado: El capital social se encuentra dividido en 1.000 acciones, con un valor nominal de $0,1 cada una, suscrito y pagado. El 100% de su capital accionario lo posee Forestal Terranova de México, S.A. de C.V.

Capital Suscrito y Pagado:

- **Capital contable (al 31 de diciembre de 2024):** MUS$ 3.100
- **Porcentaje de activos consolidados:** El total de los activos de esta sociedad representa el 1,33% del total de los activos consolidados de la compañía.

Administración:

- **Sus directores son:** Alejandro Carrillo Escobar (presidente), Gonzalo Ojeda Peñaloza y Víctor Pérez Tejón.





FORMO SPA

RUT: 77.634.683-7

Domicilio: Santa Rosa 2550, dp 42, San Joaquín

Constitución Legal: Formo SpA fue constituida por escritura pública de fecha 16 de agosto de 2022, otorgada en la 41° Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot, cuyo extracto se inscribió en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago con fecha 24 de agosto de 2022, a fojas 69.778 número 30.460 del año 2022, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 27 de agosto del mismo año.

Objeto Social:

a. La fabricación, procesamiento, industrialización, comercialización, compra, venta, importación, distribución y exportación, de toda clase de partes y piezas para toda clase de muebles, tales como artefactos para el hogar, oficina, industria y comercio, incluida la prestación de servicios de diseño, instalación, ensamblaje, armado e instalación de los mismos, sea por cuenta propia o ajena; el diseño y/o la fabricación de todo tipo de partes, piezas y artículos de madera en general para la industria del mueble y la construcción, ya sea por sí misma o a través de terceros, en todas las formas que la técnica permita; la fabricación de muebles para exportación.

b. la prestación de servicios y asesoría a terceros en el diseño fabricación de todo tipo de muebles y partes y piezas de madera en general; la comercialización en el mercado interno y externo de todo tipo de productos de madera y otros afines, sean de fabricación propia o ajena, la importación y exportación de los mismos; la representación de todo tipo de empresas, sociedades, personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras en cualquier tipo de negocio o actividad económica en Chile o en el extranjero, sea como mandatario, comisionista, agente o distribuidor

c. y en general, la realización de toda otra actividad directa o indirectamente relacionada con las anteriores que acuerden los accionistas, entre otras, asesoría y consultorías de negocios, emprendimientos, desarrollos de nuevos productos, prestación de un servicio, internacionalización e innovación.

Capital Suscrito y Pagado: El capital de Formo SpA asciende a $122.000.000, dividido en 10.000 acciones, 8.000 de ellas ordinarias y 2.000 de ellas serie A. Todas se encuentran suscritas y pagadas

Administración:

- **Directorio:** Mario Hernán Pinilla Solorza, Martín David Pinilla Fuentes y Carolina Toro Campos.
- **Gerente General:** Martín David Pinilla Fuentes

12.5 Marco legal y normativo

[NCG 519 6.1.iii]

Masisa se encuentra sujeta a las normas que regulan la actividad económica y empresarial en los diversos países donde realiza sus actividades, ya sea industriales u operaciones comerciales. En el caso particular de Chile, encontramos las normas que regulan los diversos aspectos relacionados al desarrollo de sus actividades. Entre ellas, las más relevantes son: el Código Civil, Código Comercial, Código Tributario, Código Laboral, Código Sanitario, LeyN° 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente, regulaciones a su carácter de sociedad anónima abierta, tales como la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, la Ley N° 20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, Ley N° 21.595 sobre Delitos Económicos y diversas normas administrativas dictadas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) para velar por la transparencia de los mercados que supervisa, mediante la oportuna y amplia difusión de la información necesaria para los inversionistas y público en general, como por ejemplo, la Norma de Carácter General N° 30 y sus modificaciones, entre otras.

La normativa aplicable, tanto en Chile como en los demás países, establece una serie de permisos y requisitos que habilitan para el desarrollo de las operaciones, como asimismo, las restricciones o limitaciones respecto de los impactos y efectos que genera la misma en el ambiente y comunidades cercanas. Sin perjuicio de lo cual, Masisa, de manera voluntaria, cuenta con estándares más exigentes que aquellos establecidos en la normativa.

En Chile, esto incluye la regulación de las Condiciones Ambientales y Sanitarias Básicas en Lugares de Trabajo, Decreto Supremo 90/2000 (Ministerio Secretaría General de la Presidencia) que regula la emisión de residuos líquidos y el Decreto 148/2003 (Ministerio de Salud) que regula el manejo de residuos sólidos. Durante el 2025 se publicó la Ley N°21.735 que corresponde a la denominada Reforma Previsional, la cual introduce una cotización obligatoria del empleador (1% desde agosto de 2025) para mejorar pensiones y crea el Seguro Social Previsional.

En Venezuela, la actividad económica de Masisa está regulada por diversas leyes: la ley de Bosques, cuyo objeto es garantizar la conservación de los bosques y demás componentes del patrimonio forestal y otras formas de vegetación silvestre no arbórea. Publicada en Gaceta Oficial N° 40.222, de fecha 6 de agosto de 2013. Además, la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario que tiene por objeto establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable; entendido este como el medio fundamental para el desarrollo humano y crecimiento económico del sector agrario dentro de una justa distribución de la riqueza y una planificación estratégica, democrática y participativa. Publicada en Gaceta Oficial N° 5.991 del 29 de julio del 2010. Desde el punto de vista societario, son aplicables el Código de Comercio y el Decreto Ley de Costos y Precios Justos (Ley de precios justos) publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana N° 6.202 Extraordinario de fecha 8 de noviembre de 2015. Otro aspecto es lo relacionado con los accionistas extranjeros y el régimen de protección de la inversión de casa matriz en Venezuela (Ley de Inversión Extranjera Productiva), publicada en gaceta Oficial N° 41.310, de fecha 29 de diciembre de 2017. En el caso de las empresas cuya actividad es industrial, se deben cumplir ciertas regulaciones especiales relacionadas con los químicos y demás insumos industriales que se usan en los diferentes procesos productivos. El Ministerio del Poder Popular para el Ecosocialismo (MINEC) ha consolidado del Sistema Forestal de Trámites Autorizatorios (SIFORTRAT) como única vía para la obtención de títulos habilitantes durante 2025, migrando la totalidad de los procedimientos de patrimonio forestal a esta plataforma, eliminando así el procesamiento manual y centralizando la supervisión en la ciudad de Caracas. Entre los trámites relevantes a efectuar en la mencionada plataforma se encuentran la aprobación de planes de manejo forestal, aprovechamiento de productos maderables, expedición de guías de circulación y el registro e instalación de industrias forestales.



Respecto a las actividades que se realizan en Perú, Ecuador y Colombia, no hay normativa particular que haya que atender especialmente. Se destacan las leyes que regulan las sociedades anónimas y aquellas de orden tributario, aplicables. En Colombia se destaca la Ley N° 2.195 que establece la obligación de las personas jurídicas de implementar un programa de transparencia y ética.

En relación a México, las principales leyes aplicables son: Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley Federal del Trabajo, Ley de Impuesto a la Renta, entre otras.

En relación con sus operaciones en los Estados Unidos, la Sociedad se encuentra sujeta a la legislación federal aplicable, así como a la normativa societaria y regulatoria de los Estados de Delaware y Georgia. Adicionalmente, y en la medida en que desarrolla actividades comerciales en otros estados, la Sociedad cumple con la legislación estatal específica aplicable a las actividades propias de su giro en cada una de dichas jurisdicciones. Durante 2025, el proceso de alza de aranceles en Estados Unidos impactó directamente a Chile, desafiando las ventajas de su Tratado de Libre Comercio, particularmente, para la industria maderera chilena.



12.6 Entidades reguladoras con atribuciones fiscalizadoras

[NCG 519 6.1.iv]

CHILE

- Comisión para el Mercado Financiero.
- Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Dirección del Trabajo.
- Superintendencia del Medioambiente.

COLOMBIA

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).
- Superintendencia de Sociedades.
- Banco de la Nación.

ESTADOS UNIDOS

- Internal Revenue Service y Fincen (Financial Crimes Enforcement Network); Occupational Safety and Health Administration (OSHA).

PERÚ

- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

VENEZUELA

- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT).
- Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social del Trabajo (MPPPST).
- Instituto Nacional de Prevención y Seguridad Laborales (INPSASEL)
- Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS).
- Ministerio del Poder Popular para el Ecosocialismo (MINEC)
- Registro Nacional de Operadores de Sustancias Químicas Controladas (RESQUIMC).
- Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE).
- Autoridades tributarias de las alcaldías municipales.

ECUADOR

- Servicio de Rentas Internas (SRI).

MÉXICO

- Servicio de Administración Tributaria (SAT).

12.7 Asesores jurídicos

CHILE:

- Bofill Mir
  contacto: Octavio Bofill.
  correo: obofill@bofillmir.cl
  teléfono: (2) 2757 7600
- Barros, Silva, Varela & Vigil
  contacto: Rodrigo De Alencar
  correo: rdealencar@bsvv.cl
  teléfono: +56 2 2307 0900
- Albagli Zaliasnik (AZ)
  contacto: Andrea Bobadilla
  correo: abobadilla@az.cl
  teléfono: +56 2 2445 6000

PERÚ:

- Rodrigo Elías & Medrano, Abogados
  contacto: Álex Morris
  correo: amorris@estudiorodrigo.com
  teléfono: +511 619 19000

ECUADOR:

- Estudio Jurídico Pérez Bustamante & Ponce
  contacto: Miguel González
  correo: mgonzalez@pbplaw.com
  teléfono: +59 3240 07836
- Meythaler & Zambrano
  contacto: María Cecilia Saá
  correo: msaa@lmzabogados.com
  teléfono: +59 322232720

COLOMBIA:

- Posse, Herrera & Ruiz
  contacto: Juan Camilo de Bedout
  correo: juan.debedout@phrlegal.com
  teléfono: +57 1325 7300

VENEZUELA:

- Rodner, Martínez & Asociados – Contacto: Rubén Valdivieso – rvaldivieso@rodnermartinez.com

MÉXICO:

- Ramírez, Gutiérrez-Azpe, Rodríguez-Rivero y Hurtado
  contacto: Enrique Ramírez
  correo: enrique.ramirez@rgrhmx.com
  teléfono: +52 (55) 5280 9193

ESTADOS UNIDOS:

- Albagli Zaliasnik (AZ)
  contacto: Stephanie Cruz
  correo: scruz@az.cl
  teléfono: +56 2 2445 6000

12.8 Marcas, patentes y franquicias

[NCG 519 6.2.vi – NCG 519 6.2.vii]

Masisa tiene registradas y vigentes, tanto en Chile como fuera del país, sus marcas, etiquetas, frases de propaganda y logos que distinguen sus productos, servicios y establecimientos comerciales. Las principales marcas son: Masisa, Placacentro y Red M, entre otras. Por su lado, Masisa no cuenta con licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de terceros.



12.9 Alcance del reporte, metodología y marcos de referencia

METODOLOGÍA DE TRABAJO

El informe integrado anual presenta el desempeño Ambiental, Social y de Gobernanza (ESG) junto con los resultados económicos de Masisa y sus sociedades filiales y coligadas, abarcando los impactos, compromisos y logros alcanzados durante el ejercicio 2025, comprendiendo el periodo entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025.

Masisa ha elaborado este informe siguiendo lineamientos para reportar indicadores internacionales y de normativas locales que aseguran la calidad, precisión y relevancia de la información presentada. A continuación, se detallan las normativas que definen los indicadores reportados:

- Evaluación de Sostenibilidad Corporativa (CSA).
- Normas de Carácter General (NCG) N°30 y N°519.
- Consejo de Normas de Contabilidad Sostenible (SASB).

El reporte busca ser una herramienta de transparencia y de evaluación del desempeño, así como un reporte del progreso en el marco de los Diez Principios del Pacto Global y un aporte al cumplimiento de la Agenda 2030 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

La información y los datos presentados han sido recopilados mediante los procesos establecidos en los estándares internacionales como ISO 9001 (Sistema de Gestión de Calidad), ISO 14001 (Sistema de Gestión Medioambiental), e ISO 45001 (Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo).

Claves para la lectura del reporte:

- Al inicio de cada sección se señala el número y la sección de los parámetros y contenidos de los estándares SASB y/o requerimientos de la Norma de Carácter General N° 519.
- Al final del informe: Índices específicos de las normativas y estándares de reporte: NCG 519 y SASB.

Guía para leer la memoria:

Esta memoria integrada ha sido elaborada conforme a estándares de referencia que aseguran transparencia y comparabilidad en la información reportada:

NCG N°30 y N°519: Normas de Carácter General publicadas en Chile por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). La NCG N°30 que establece normas de inscripción de valores de oferta pública en el registro de valores; su difusión, colocación y obligaciones de información consiguientes, y la NCG N°519 (que modificó la NCG N°461) que establece requerimientos de divulgación para reportes integrados de sostenibilidad.

SASB: Sustainability Accounting Standards Board, marco internacional que orienta la divulgación de métricas financieras relevantes para inversionistas en función del sector industrial. En esta memoria, se ha adoptado el estándar Pulp & Paper Products, aplicable a la industria de productos de celulosa y papel.



CSA: Corporate Sustainability Assessment de S&P Global, evaluación que mide el desempeño ambiental, social y de gobernanza (ESG) de las empresas para su inclusión en índices de sostenibilidad.

Contactos:

- Gonzalo Ojeda
  Gerente de Administración y Finanzas
  gonzalo.ojeda@masisa.com
- Nicole Mulet
  Gerente Legal
  nicole.mulet@masisa.com
- Paola Lara
  Gerente de Finanzas (Investor Relations)
  paola.lara@masisa.com

Dirección: Av. Apoquindo 3650, piso 10, Las Condes, Santiago, Chile.

Emails:
investor.relations@masisa.com
comunicaciones@masisa.com

12.10 Índice de indicadores

[NCG 519 1 – NCG 519 9.2]

Se hace referencia a las modificaciones de la NCG 461 por la NCG 519 que rigen desde el año 2025 en adelante.

Sección	Código	Página	Respuesta / Comentarios
1. Índice de contenidos	1. Índice de contenidos	196	
2. Perfil de la entidad	2.1 Misión, visión, propósito y valores	19	
2. Perfil de la entidad	2.2 Información histórica	8, 10	
2. Perfil de la entidad	2.3.1 Situación de control	174	
2. Perfil de la entidad	2.3.2 Cambios importantes en la propiedad o control	174	No hubo cambios importantes en la propiedad o control de la entidad en el último año
2. Perfil de la entidad	2.3.3 Identificación de socios o accionistas mayoritarios	174	
2. Perfil de la entidad	2.3.4 Acciones, sus características y derechos	8, 16, 174, 175	
2. Perfil de la entidad	2.3.5 Otros Valores	174	
3. Gobierno corporativo	3.1 Marco de gobernanza	28, 45, 54, 56, 60, 70, 100, 148, 157	
3. Gobierno corporativo	3.2 Directorio	47, 49, 50, 53	
3. Gobierno corporativo	3.3 Comité de directores	50, 51, 52, 53, 56	
3. Gobierno corporativo	3.4 Ejecutivos principales	54	
3. Gobierno corporativo	3.5 Adherencia a códigos nacionales o internacionales	45, 55	
3. Gobierno corporativo	3.6 Gestión de riesgos	54, 55, 56, 57, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 102, 168	
3. Gobierno corporativo	3.7 Relación con los grupos de interés y el público en general	47, 49, 70	
4. Estrategia	4.1 Horizontes de tiempo	23	
4. Estrategia	4.2 Objetivos estratégicos	22, 79, 82, 87, 90, 92	
4. Estrategia	4.3 Planes de inversión	23	
5. Personas	5.1.1 Número de personas por sexo	155	
5. Personas	5.1.2 Número de personas por nacionalidad	155	
5. Personas	5.1.3 Número de personas por rango de edad	156	
5. Personas	5.1.4 Antigüedad laboral	156	
5. Personas	5.1.5 Número de personas con discapacidad	156	
5. Personas	5.2 Formalidad laboral	156	
5. Personas	5.3 Adaptabilidad laboral	151	
5. Personas	5.4.1 Política de equidad	149	
5. Personas	5.4.2 Brecha salarial	149	
5. Personas	5.5 Acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo	60, 152	
5. Personas	5.6 Seguridad laboral	130, 132, 136	
5. Personas	5.7 Permiso postnatal	152	
5. Personas	5.8 Capacitación y beneficios	145, 147, 153	
5. Personas	5.9 Política de subcontratación	132, 168	
6. Modelo de negocios	6.1 Sector industrial	8, 14, 27, 31, 60, 70, 131, 158, 173, 192, 193	
6. Modelo de negocios	6.2 Negocios	8, 11, 28, 56, 102, 164, 194	
6. Modelo de negocios	6.3 Grupos de interés	70, 131, 158	
6. Modelo de negocios	6.4 Propiedades e instalaciones	8, 13	
6. Modelo de negocios	6.5.1 Subsidiarias y asociadas	177	
6. Modelo de negocios	6.5.2 Inversión en otras sociedades	176	
7. Gestión de proveedores	7.1 Pago a proveedores	164	
7. Gestión de proveedores	7.2 Evaluación de proveedores	165, 166, 167	
8. Cumplimiento Legal y Normativo	8.1 En relación con clientes	57	
8. Cumplimiento Legal y Normativo	8.2 En relación con sus trabajadores	57, 136	
8. Cumplimiento Legal y Normativo	8.3 Medioambiental	57, 98, 128	

Sección	Código	Página	Respuesta / Comentarios
8. Cumplimiento Legal y Normativo	8.4 Libre Competencia	57	
8. Cumplimiento Legal y Normativo	8.5 Otros	57	
9. Sostenibilidad	9.1 Estándares NIIF	21, 64, 98, 102, 103, 105, 111, 114, 117, 121	
9. Sostenibilidad	9.2 Métricas SASB	103, 109, 111, 114, 120, 168, 198	
9. Sostenibilidad	9.3 Verificación Independiente	197	Al 31 de diciembre de 2025, Masisa S.A. no ha llevado a cabo ningún proceso de verificación por parte de un tercero ajeno a la entidad de la información y métricas relacionadas con la sostenibilidad que la entidad estuviere reportando.
10. Hechos relevantes o esenciales	10. Hechos relevantes o esenciales	200	
11. Comentarios de accionistas y del comité de directores	11. Comentarios de accionistas y del comité de directores	297	
12. Informes financieros	12. Informes financieros	200	Los estados financieros se encuentran disponibles en el sitio web de Masisa S.A. y de la CMF.



12.11 Tabla de indicadores SASB

[NCG 519 9.2]

Esta memoria integrada incluye los indicadores propuestos por el Sustainability Accounting Standards Board (SASB) correspondientes al sector de Productos de Celulosa y Papel, considerando la industria que más se asemeja y relaciona con las actividades de Masisa S.A. A continuación, se presenta el índice de los estándares SASB y la ubicación de los temas a lo largo del informe.

Código	Tópico SASB	Descripción	Página/Respuesta
RR-PP-110a.1	Emisiones de Gases de Efecto Invernadero	Emisión de gases de efecto invernadero – Emisiones mundiales brutas de alcance 1 (Toneladas métricas (t) CO_2-e)	6308,8 ton.
RR-PP-110a.2	Emisiones de Gases de Efecto Invernadero	Discusión de la estrategia o plan de corto y largo plazo para gestionar las emisiones de Alcance 1, metas de reducción de emisiones y análisis del desempeño frente a dichas metas.	En 2025, Masisa continuó avanzando en su Estrategia Climática, alineada con el Acuerdo de París y los ODS. La empresa ratificó su compromiso de alcanzar la neutralidad de carbono al 2050, un acuerdo formalizado en noviembre 2024 con Acción Empresas, organización dedicada a promover la sostenibilidad empresarial en Chile. Este compromiso establece metas claras para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, siguiendo un plan integral que incluye soluciones climáticas renovables, y se enfoca también en promover la biodiversidad, la inclusión y la diversidad.
RR-PP-120a.1	Calidad del aire (emisiones atmosféricas)	(1) NOx (excluyendo N_2O), (2) SO_2, (3) Compuestos orgánicos volátiles (COV), (4) Material particulado (PM), (5) Contaminantes atmosféricos peligrosos Expresado en toneladas métricas (t)	(1) 995,4 ton/año (2) 31,1 ton/año (3) Masisa no realiza analisis de COV. (4) 333,3 (5) N/A
RR-PP-130a.1	Gestión de la energía	(1) Energía total consumida (GJ) (2) Porcentaje de electricidad de la red, (3) Porcentaje proveniente de biomasa, (4) Porcentaje proveniente de otras energías renovables, (5) Total energía auto-generada (GJ)	(1) 2.886.035 GJ (2) 23,9% (3) 16% (4) 59,7%
RR-PP-140a.1	Gestión del agua	(1) Total de agua extraída (miles de m^3) (2) Total de agua consumida (miles de m^3) (3) Porcentaje de cada una en regiones con estrés hídrico alto o extremadamente alto	(1) 970 mil m^3 (2) 7,4%
RR-PP-140a.2	Gestión del agua	Descripción de los riesgos asociados a la gestión del agua y discusión de estrategias y prácticas para mitigarlos.	Masisa ha adoptado principios de economía circular para gestionar el recurso hídrico de forma sostenible, alineándose con el ODS 6 de la Agenda 2030 sobre Agua Limpia y Saneamiento, que establece el acceso al agua potable como un Derecho Humano. Todos los meses se realiza el seguimiento al consumo de agua, con límites establecidos. Además, todos los sistemas de extracción de agua están conectados en línea con la autoridad, donde se monitorea la extracción permitida. Asimismo, en el marco del APL, Masisa tiene metas asociadas a la disminución del consumo de agua, y durante el 2025, se logró una reducción de 816 m^3 de agua extraída gracias a los proyectos implementados.
RR-PP-430a.1	Gestión de la cadena de suministro	Porcentaje de fibra de madera procedente de (1) bosques certificados por terceros y (2) otras fuentes que cumplen otros estándares de abastecimiento de fibra y porcentaje según cada estándar	(1) 44 (no certificada FSC) (2) 56 (certificación FSC)
RR-PP-430a.2	Gestión de la cadena de suministro	Cantidad de fibra reciclada y recuperada obtenida (toneladas métricas (t)	(1) 52127 ton.

Nota: Se está reportando el indicador RR-PP-430a.1 parcialmente, indicando el porcentaje de fibra de madera procedente de bosques certificados por terceros y el porcentaje para cada estándar. No se está reportando si cumple con otros estándares relativos a las fuentes de abastecimiento de fibra y el porcentaje para cada estándar.

13 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
Correspondiente a los ejercicios terminados
al 31 de diciembre de 2025 y 2024

MASISA S.A. y SUBSIDIARIAS
Miles de Dólares Estadounidenses

El presente documento consta de:
- Informe de los Auditores Independientes
- Estados de SituaciÛn Financiera Consolidados
- Estados de Resultados Consolidados por FunciÛn
- Estados de Resultados Consolidados Integrales
- Estados de Fl uj os de Efec vo Consol i dados mÈtodo directo
- Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado

INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

Santiago, 25 de marzo de 2026

Señores Accionistas y Directores
Masisa S.A.

Opinión

Hemos auditado los estados financieros consolidados de Masisa S.A. y subsidiarias (el Grupo), que comprenden el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025, y los estados consolidados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros consolidados, incluyendo información de las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada del Grupo al 31 de diciembre de 2025, sus resultados consolidados y flujos de efectivo consolidados correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board (Normas de Contabilidad NIIF).

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección "Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados" de nuestro informe. Somos independientes del Grupo de conformidad con el Código de Ética del Colegio de Contadores de Chile y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Oficinas

Santiago: Av. Isidora Goyenechea 2800, piso 10, Torre Titanium, Las Condes
Concepción: Chacabuco 1065, pisos 8 y 9, Edificio Centro Sur
Viña del Mar: Av. Libertad 1405, of. 1704, Edificio Concorso
Puerto Montt: Benavente 550, piso 10, Edificio Campanario

Oficina de parte: Av. Andrés Bello 2711, piso 1, Torre de la Costanera, Las Condes, Santiago
Teléfono Central: (56) 9 3861 7940
www.pwc.cl

Incertidumbre material relacionada con la empresa en marcha

Producto de la fuerte disminución de la demanda de los últimos años originada en el deterioro del mercado de la construcción y mejoramiento del hogar, tanto en Estados Unidos como en Chile, principales mercados donde opera la Compañía, y los efectos de la política arancelaria impuesta por el gobierno de los Estados Unidos, el Grupo presenta pérdidas recurrentes en sus operaciones y flujos de caja operativos ajustados. Los planes y acciones de la Administración destinados a normalizar tanto los resultados como la capacidad de generación operacional se resumen en la Nota 2.2 a los presentes estados financieros consolidados. Como parte de dichas acciones, la Sociedad ha alcanzado acuerdos con sus acreedores para la reestructuración de sus pasivos financieros, logrando postergar los pagos del capital adeudado hasta el año 2027. Tal como se señala en la Nota 34.1, dichos acuerdos establecen condiciones suspensivas que, en lo principal, requieren al Grupo realizar una amortización de capital a los acreedores financieros de al menos US$ 50 millones y alcanzar ciertos ratios financieros relevantes. En el evento que al 15 de enero de 2027 no se cumplan dichas condiciones, el capital de las deudas reestructuradas vencerá íntegramente en dicha fecha. Para tales efectos, GN Holding S.A. (controlador de Masisa S.A.) se encuentra en un proceso de búsqueda de potenciales inversionistas o socios estratégicos. Estas condiciones indican la existencia de una incertidumbre material que puede generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en marcha. No se modifica nuestra opinión con respecto a este asunto.

Asuntos clave de la auditoría

Los asuntos clave de la auditoría son aquellos asuntos que, según nuestro juicio profesional, han sido de la mayor significatividad en nuestra auditoría de los estados financieros consolidados del año actual. Estos asuntos han sido tratados en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros consolidados como un todo y en la formación de nuestra opinión sobre éstos, y no expresamos una opinión por separado sobre esos asuntos. Además del asunto descrito en la sección de Incertidumbre Material Relacionada con la Empresa en Marcha, hemos determinado que el asunto descrito a continuación es asunto clave de auditoría que debe ser comunicados en nuestro informe.

Asunto clave de auditoría	Respuesta de Auditoría
Recuperabilidad de pérdidas tributarias y créditos fiscales Tal como se detalla en Notas 11,16.3 y 33.5., al 31 de diciembre de 2025 la sociedad mantiene saldos de activos por impuestos diferidos asociados a pérdidas tributarias por MUS$ 94.175 y créditos fiscales no corrientes contra el impuesto a la renta originados en remesas de fuente extranjera por MUS$ 62.213, los que no tienen plazo de prescripción y respecto de los cuales la gerencia aplica su juicio profesional para evaluar su recuperabilidad. De acuerdo con la Nota 3.17, los activos por impuestos diferidos se reconocen únicamente cuando se espera disponer de utilidades tributarias futuras suficientes para recuperar las deducciones por diferencias temporarias. La evaluación de la recuperabilidad implica juicios significativos de la Administración respecto a las estimaciones de utilidades fiscales futuras efectuadas utilizando presupuestos y proyecciones de operación.	Para abordar este asunto clave, y en base al alcance definido, nuestros procedimientos de auditoría han incluido, entre otros: - Entendimiento del proceso seguido por la administración para el análisis de la recuperabilidad de los activos por impuestos diferido y créditos fiscales. - Evaluación de la razonabilidad de las hipótesis efectuadas por la administración para proyectar los flujos de recupero de los activos por impuestos diferidos y créditos tributarios; incluyendo principalmente los supuestos económicos y financieros empleados para estimar las utilidades financieras futuras. - Revisión metodológica y aritmética de las proyecciones, analizando su coherencia con el desempeño histórico de la empresa y las expectativas del mercado. - Evaluación, con la participación de nuestros especialistas tributarios, de las principales supuestos para la proyección de ajustes tributarios a las proyecciones, de acuerdo con la normativa fiscal aplicable.

Asunto clave de auditoría	Respuesta de auditoría
Recuperabilidad de pérdidas tributarias y créditos fiscales (cont.) Dada lo material de estos activos, así como el grado de juicio involucrado en las estimaciones y supuestos utilizados para evaluar su recuperabilidad, concluimos que la valuación de los activos por impuestos diferidos relacionados con pérdidas tributarias y con créditos fiscales no corrientes constituyen un asunto clave de auditoría.	- Análisis de sensibilidad para evaluar el impacto de los supuestos más relevantes. Del resultado de los procedimientos surge que, las pérdidas tributarias y créditos fiscales bajo análisis, si bien no prescriben, sólo podrán ser recuperadas, según las estimaciones a largo plazo, y su recuperabilidad dependerá del éxito en la implementación de los planes y acciones descritos en Nota 2.2 a los estados financieros consolidados.

Responsabilidades de la Administración y de los responsables del gobierno corporativo por los estados financieros consolidados

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas de Contabilidad NIIF, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad del Grupo de continuar como empresa en marcha, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en marcha y utilizando la base contable de empresa en marcha a menos que la Administración tenga intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no tenga otra alternativa realista que hacerlo.

Los responsables del gobierno corporativo son responsables de la supervisión del proceso de preparación y presentación de información financiera del Grupo.

Santiago, 25 de marzo de 2026
Masisa S.A.
5

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados como un todo están exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que contenga nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detecte una representación incorrecta material cuando exista. Las representaciones incorrectas pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, se podría esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas materiales en los estados financieros consolidados, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una representación incorrecta material debido a fraude es más elevado que en el caso de una representación incorrecta material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, representaciones intencionadamente erróneas o el caso omiso del control interno.

- Obtenemos un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo.

- Evaluamos lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.

- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de empresa en marcha y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como empresa en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe del auditor sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe del auditor. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que el Grupo deje de ser una empresa en marcha.

- Evaluamos la presentación general, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

- Planificamos y llevamos a cabo la auditoría del grupo para obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada con respecto a la información financiera de las entidades o unidades de negocio dentro del grupo como una base para formarnos una opinión sobre los estados financieros consolidados. Somos responsables por la dirección, supervisión y revisión del trabajo de auditoría realizado para los fines de una auditoría de grupo. Somos los únicos responsables por nuestra opinión de auditoría.

Comunicamos a los responsables del gobierno corporativo, entre otros asuntos, el alcance y la oportunidad planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

También proporcionamos a los responsables del gobierno corporativo una declaración de que hemos cumplido los requerimientos de ética aplicables en relación con la independencia y comunicado todas las relaciones y demás asuntos de los que se puede esperar razonablemente afecten nuestra independencia y, en su caso, las medidas adoptadas para eliminar las amenazas o las salvaguardas aplicadas.

Entre los asuntos que han sido objeto de comunicación con los responsables del gobierno corporativo, determinamos los que han sido de mayor significatividad en la auditoría de los estados financieros consolidados del año actual y que son, en consecuencia, los asuntos clave de la auditoría. Describimos esos asuntos en nuestro informe del auditor salvo que las disposiciones legales o reglamentarias prohíban revelar públicamente el asunto o, en circunstancias extremadamente poco frecuentes, determinemos que un asunto no se debiera comunicar en nuestro informe porque cabe razonablemente esperar que las consecuencias adversas de hacerlo superarían los beneficios de interés público de la misma.

Santiago, 25 de marzo de 2026
Masisa S.A.
7

Otros asuntos

El Colegio de Contadores de Chile A.G. aprobó que las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile adopten integralmente y sin reservas las Normas Internacionales de Auditoría emitidas por el International Auditing and Assurance Standards Board para las auditorías de estados financieros preparados por el año iniciado a partir del 1 de enero de 2025.

Los estados financieros consolidados de Masisa S.A. y subsidiarias por el año terminado al 31 de diciembre de 2024 fueron auditados por otros auditores, quienes emitieron una opinión sin salvedades sobre los mismos en su informe de fecha 4 de marzo de 2025. De acuerdo a dicha normativa, no auditaron los estados financieros de la subsidiaria Entidad Estructurada de Financiamiento Patrimonio Separado Número 12 de EF Securitizadora S.A. al 31 de diciembre de 2024, cuyos estados financieros representaban un 5% y un 0,5% de los activos e ingresos consolidados, respectivamente, por el por el periodo comprendido entre el 22 de octubre y el 31 de diciembre de 2024.

DocuSigned by:
A0EB2ED9B144475...

Sergio Tubío L.
RUT: 21.175.581-4

PricewaterhouseCoopers

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2024

	Nota	31.12.2025	31.12.2024
Activos	**N°**	**MUS$**	**MUS$**
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	15.127	21.268
Otros activos financieros corrientes	6	5.379	4.782
Otros activos no financieros, corrientes	7	1.705	1.575
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	8	56.256	68.567
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	9.2	-	77
Inventarios	10	65.976	71.887
Activos por impuestos corrientes	11	997	1.374
Activos corrientes totales		**145.440**	**169.530**
Activos no corrientes			
Otros activos financieros no corrientes	6	58	58
Otros activos no financieros no corrientes	7	1.742	2.040
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación		146	806
Activos intangibles distintos de la plusvalía	12	1.858	2.548
Plusvalía	13	5.538	5.538
Propiedades, planta y equipo	14	208.900	218.516
Activos por derechos en uso	15	6.203	8.517
Activos por impuestos no corrientes	11	62.213	61.408
Activos por impuestos diferidos	16	67.499	68.053
Total de activos no corrientes		**354.157**	**367.484**
Total de activos		**499.597**	**537.014**

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2024

	Nota N°	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Pasivos			
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	17	55.575	56.496
Pasivos por arrendamientos corrientes	18	2.789	3.172
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	19	50.649	52.509
Otras provisiones a corto plazo	20	8.596	7.709
Pasivos por impuestos corrientes	11	14	-
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	21	3.106	3.129
Otros pasivos no financieros corrientes	22	100	76
Pasivos corrientes totales		**120.829**	**123.091**
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros no corrientes	17	66.741	69.189
Pasivos por arrendamientos no corrientes	18	4.759	6.127
Cuentas por pagar no corrientes	19	-	1.830
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	21	3.281	2.790
Total de pasivos no corrientes		**74.781**	**79.936**
Total pasivos		**195.610**	**203.027**
Patrimonio neto			
Capital emitido	23	419.573	419.573
Pérdidas acumuladas		(102.864)	(74.090)
Otras reservas	23	(13.522)	(12.391)
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora		**303.187**	**333.092**
Participaciones no controladoras	24	800	895
Patrimonio neto total		**303.987**	**333.987**
Total de patrimonio neto y pasivos		**499.597**	**537.014**

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS POR FUNCIÓN
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

	Nota N°	ACUMULADO 01.01.2025 31.12.2025 MUS$	ACUMULADO 01.01.2024 31.12.2024 MUS
Estado de resultados			
Ganancia (pérdida)			
Ingresos de actividades ordinarias	26	271.420	294.514
Costo de ventas		(246.857)	(259.080)
Ganancia bruta		**24.563**	**35.434**
Otros ingresos	27	9.077	7.093
Costos de distribución		(12.675)	(15.279)
Gasto de administración		(26.448)	(28.133)
Otros gastos	27	(5.624)	(5.119)
Ingresos financieros	28	631	1.249
Costos financieros	28	(13.709)	(12.209)
Utilidad (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	29	(3.322)	1.273
Utilidad por unidades de reajuste		7	81
Ganancia (pérdida), antes de impuestos		(27.500)	(15.610)
Utilidad (gasto) por impuestos a las ganancias	16	(824)	(466)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas		(28.324)	(16.076)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	38	-	(6.467)
Ganancia (pérdida)		(28.324)	(22.543)
Ganancia (pérdida), atribuible a:			
A los propietarios de la controladora		(28.774)	(23.349)
A participaciones no controladoras	24	450	806
Ganancia (pérdida)		(28.324)	(22.543)
Ganancias por acción			
Ganancia por acción básica			
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones continuadas		(0,00385)	(0,00312)
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones discontinuadas		-	-
Ganancia (pérdida) por acción básica		(0,00385)	(0,00312)

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS INTEGRALES
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

	ACUMULADO	
	01.01.2025 31.12.2025 MUS$	01.01.2024 31.12.2024 MUS$
Ganancia (pérdida)	(28.324)	(22.543)
Componentes de otros resultado integral que no se reclasificarán al resultado del periodo, antes de impuestos		
Otro resultado integral, antes de impuestos, pérdidas actuariales por planes de beneficios definidos	(123)	(215)
Otros componentes de otro resultado integral, antes de impuestos	(123)	(215)
Componentes de otros resultado integral que se reclasificarán al resultado del periodo, antes de impuestos		
Diferencias de cambio por conversión		
Ganancias (pérdidas) por diferencias de cambio de conversión, antes de impuestos	1.099	(670)
Otro resultado integral, antes de impuestos, diferencias de cambio por conversión	1.099	(670)
Coberturas del flujo de efectivo		
Pérdidas por coberturas de flujos de efectivo, antes de impuestos	(2.075)	304
Otro resultado integral, antes de impuestos, coberturas del flujo de efectivo	(2.075)	304
Otros componentes de otro resultado integral, antes de impuestos	(1.099)	(581)
Impuesto a las ganancias relativos a componentes de otros resultado integral que no se reclasificará al resultado del periodo:		
Planes de beneficios definidos de otro resultado integral	33	58
Impuesto a las ganancias relativos a componentes de otros resultado integral que se reclasificará al resultado del periodo:		
Relacionado con diferencias de cambio de conversión de otro resultado integral	(594)	82
Relacionado con coberturas de flujos de efectivo de otro resultado integral	560	(82)
Suma de impuestos a las ganancias relacionados con componentes de otro resultado integral	(1)	58
Otro resultado integral	(1.100)	(523)
Resultado integral total	(29.424)	(23.066)
Resultado integral atribuible a:		
Propietarios de la controladora	(29.905)	(23.989)
Participaciones no controladoras	481	923
Resultado integral total	(29.424)	(23.066)

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS MÉTODO DIRECTO
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

	Nota N°	01.01.2025 31.12.2025 MUS$	01.01.2024 31.12.2024 MUS$
Estado de flujos de efectivo			
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		343.754	332.298
Otros cobros por actividades de operación		24.981	39.797
Clases de pagos			
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(305.824)	(295.176)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(42.524)	(42.627)
Otros pagos por actividades de operación		(4.442)	(6.244)
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		354	229
Otras (salidas) entradas de efectivo		2.467	63
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación		18.766	28.340
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades		-	43
Otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades		-	(933)
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		2.982	8.944
Compras de propiedades, planta y equipo		(8.177)	(10.538)
Intereses recibidos		1.375	1.027
Otras (salidas) entradas de efectivo		502	(6.665)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión		(3.318)	(8.122)
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación			
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		29.790	95.219
Total importes procedentes de préstamos		29.790	95.219
Préstamos de entidades relacionadas		69	138
Pagos de préstamos		(37.194)	(129.756)
Préstamos de Bono Securitizado		-	29.521
Importes procedentes (salidas) de Bonos Securitizados		786	(4.484)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros		(4.282)	(3.959)
Intereses pagados		(10.849)	(10.493)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	**16.4**	(21.680)	(23.814)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		**(6.232)**	**(3.596)**
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		91	270
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo		**(6.141)**	**(3.326)**
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo		21.268	24.594
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo		**15.127**	**21.268**

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADOS
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

		Otras Reservas								
	Capital emitido	Reservas por diferencias de cambio por conversión	Reservas de coberturas de flujo de caja	Reservas de ganancias y pérdidas por planes de beneficios definidos	Otras reservas varias	Otras reservas	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Saldo inicial período actual 01/01/2025	419.573	(11.039)	1.515	(1.770)	(1.097)	(12.391)	(74.090)	333.092	895	333.987
Incremento (disminución) por cambios en políticas contables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por correcciones de errores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo inicial reexpresado	**419.573**	**(11.039)**	**1.515**	**(1.770)**	**(1.097)**	**(12.391)**	**(74.090)**	**333.092**	**895**	**333.987**
Cambios en patrimonio										
Resultado Integral	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	-	(28.774)	(28.774)	450	(28.324)
Otro resultado integral	-	474	(1.515)	(90)	-	(1.131)	-	(1.131)	31	(1.100)
Resultado integral	**-**	**474**	**(1.515)**	**(90)**	**-**	**(1.131)**	**(28.774)**	**(29.905)**	**481**	**(29.424)**
Emisión de patrimonio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(576)	(576)
Incremento (disminución) por otras aportaciones de los propietarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Disminución (incremento) por otras distribuciones a los propietarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por transacciones de acciones en cartera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de cambios en patrimonio	-	474	(1.515)	(90)	-	(1.131)	(28.774)	(29.905)	(95)	(30.000)
Saldo final período actual 31/12/2025	**419.573**	**(10.565)**	**-**	**(1.860)**	**(1.097)**	**(13.522)**	**(102.864)**	**303.187**	**800**	**303.987**

		Otras Reservas								
	Capital emitido	Reservas por diferencias de cambio por conversión	Reservas de coberturas de flujo de caja	Reservas de ganancias y pérdidas por planes de beneficios definidos	Otras reservas varias	Otras reservas	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Saldo inicial período anterior 01/01/2024	419.573	(10.302)	1.293	(872)	(278)	(10.159)	(51.533)	357.881	1.006	358.887
Incremento (disminución) por cambios en políticas contables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por correcciones de errores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo Inicial Reexpresado	**419.573**	**(10.302)**	**1.293**	**(872)**	**(278)**	**(10.159)**	**(51.533)**	**357.881**	**1.006**	**358.887**
Cambios en patrimonio										
Resultado Integral										
Ganancia (pérdida)	-	-	-	-	-	-	(23.349)	(23.349)	806	(22.543)
Otro resultado integral	-	(705)	222	(157)	-	(640)	-	(640)	117	(523)
Resultado integral	**-**	**(705)**	**222**	**(157)**	**-**	**(640)**	**(23.349)**	**(23.989)**	**923**	**(23.066)**
Emisión de patrimonio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos	-	-	-	-	-	-	-	-	(953)	(953)
Incremento (disminución) por otras aportaciones de los propietarios	-	-	-	-	(819)	(819)	-	(819)	(81)	(900)
Incremento (disminución) por otras distribuciones a los propietarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios	-	(32)	-	(741)	-	(773)	792	19	-	19
Incremento (disminución) por transacciones de acciones en cartera	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de cambios en patrimonio	-	(737)	222	(898)	(819)	(2.232)	(22.557)	(24.789)	(111)	(24.900)
Saldo final período anterior 31/12/2024	**419.573**	**(11.039)**	**1.515**	**(1.770)**	**(1.097)**	**(12.391)**	**(74.090)**	**333.092**	**895**	**333.987**

Las notas 1 al 40 forman parte integral de estos estados financieros consolidados

ÍNDICE

MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS.
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

1 INFORMACIÓN GENERAL 15
2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO 15
3 RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES APLICADAS 18
4 RECLASIFICACIONES 35
5 EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO 36
6 OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES 37
7 OTROS ACTIVOS NO FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES 37
8 DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR, CORRIENTES 38
9 SALDOS Y TRANSACCIONES CON ENTIDADES RELACIONADAS, ACCIONISTAS, ADMINISTRACIÓN Y REMUNERACIONES 40
10 INVENTARIOS 43
11 ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTOS 44
12 ACTIVOS INTANGIBLES DISTINTOS DE LA PLUSVALÍA 44
13 PLUSVALIA 44
14 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS 45
15 ACTIVOS POR DERECHO A USO 48
16 IMPUESTOS DIFERIDOS E IMPUESTO A LA RENTA 48
17 OTROS PASIVOS FINANCIEROS 50
18 PASIVOS POR ARRENDAMIENTOS 54
19 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR 55
20 OTRAS PROVISIONES 56
21 PROVISIONES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS 57
22 OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS 58
23 INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PATRIMONIO NETO 59
24 INTERÉS NO CONTROLADOR 60
25 INGRESOS ORDINARIOS 61
26 SEGMENTOS OPERATIVOS 61
27 OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS 64
28 INGRESOS Y COSTOS FINANCIEROS 64
29 RESULTADO DE CAMBIO EN MONEDA EXTRANJERA 65
30 MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (Activos y Pasivos) 66
31 INSTRUMENTOS FINANCIEROS 70
32 GESTIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS Y DEFINICIÓN DE COBERTURA 71
33 REVELACIONES DE LOS JUICIOS QUE LA GERENCIA HAYA REALIZADO AL APLICAR LAS POLÍTICAS CONTABLES DE LA ENTIDAD 75
34 GARANTÍAS COMPROMETIDAS CON TERCEROS 77
35 TRANSACCIONES NO MONETARIAS 80
36 CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS 80
37 MEDIO AMBIENTE 81
38 OPERACIONES DISCONTINUADAS 82
39 HECHOS POSTERIORES DESPUÉS DE LA FECHA DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA 84
40 APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS 84

1 INFORMACIÓN GENERAL

Masisa S.A. es una Sociedad anónima abierta chilena que hace oferta pública de sus valores, inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 0825 desde el 24 de marzo de 2004 y sujeta a la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y a la actual Ley de Sociedades Anónimas N° 18.046 del 22 de octubre de 1981 y sus respectivas modificaciones posteriores. Para efectos tributarios se encuentra registrada bajo el rol único tributario (RUT) 96.802.690-9 y su oficina central está ubicada en Avenida Apoquindo N° 3650, piso 10, comuna de Las Condes, en Santiago de Chile.

El accionista controlador de Masisa S.A. ejerce el control de esta última, directamente a través de la Sociedad chilena GN Holding S.A., dueña del 69,83% del capital accionario de Masisa.

El accionista controlador del 100,00% de las acciones de GN Holding S.A., a través de una Sociedad, es la entidad Bamont Trust Company Limited (Bamont), quien actúa en calidad de fideicomisario del fideicomiso denominado Viva Trust constituido de acuerdo a las leyes de Bahamas.

2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Masisa trabaja para transformar los espacios e inspirar la vida de sus clientes a través de diseño, calidad y sustentabilidad, en la fabricación y comercialización de soluciones para muebles, espacios interiores y exteriores con productos y soluciones fabricados en MDF, MDP, PB, OLB, melamina, revestimientos, molduras, maderas y otros productos de valor agregado.

Desde sus operaciones industriales en Chile y presencia comercial en Perú, Ecuador, Colombia, Centroamérica, México y Estados Unidos; busca transformar espacios, llegando a clientes en todo el mundo en más de 25 mercados en América Latina, Norteamérica, Centro América y Asia. La Sociedad atiende al mercado de exportación a través de venta directa desde Chile, con producción a pedido y despacho directo al cliente en su lugar de destino.

2.1 Negocio Industrial

Masisa produce y comercializa tableros de madera siendo sus principales productos: tableros MDF, tableros MDP, tableros de partículas PB y tableros melamínicos. Además, comercializa otros productos como madera aserrada, molduras MDF, tablas Finger Joint, revestimiento de interiores y sistemas para la aplicación en exteriores. En la gama de los servicios, Masisa cuenta con un negocio de muebles modulares mediante especificaciones de productos.

Masisa cuenta además con un amplio mix de productos y soluciones constructivas para la industria de la construcción, los cuales son elaborados siguiendo estrictos controles de calidad, con certificaciones técnicas y altos estándares ambientales y sociales, entre los que se cuenta:

i. MDF: Masisa fabrica tableros de fibra de madera con distintas características, formatos y espesores, los cuales comercializa crudos o revestidos con folios o melaminas.

ii. MDP: Tablero de partículas de madera especialmente indicado para la producción de muebles de calidad de líneas rectas o formas orgánicas. Sus ventajas son la homogeneidad, resistencia, estabilidad dimensional y densidad, las cuales son ideales para nuevos usos en procesos de impresión, pintura y revestimiento.

iii. OLB (One Layer Board): Tablero de partículas de una sola capa, adheridas con resinas reforzadas con melamina mediante un proceso de prensado de alta tecnología. Se utiliza

principalmente como parte de una solución estructural en construcción de envolventes y remodelación.

iv. Tableros de Partículas PB: Tableros fabricados con chips, viruta de madera y aserrín. Se caracterizan por ser resistentes y livianos. Se utilizan en la fabricación de muebles, principalmente en aquellas aplicaciones en las que se requieren terminaciones planas. Masisa produce tableros de partículas con distintas características, formatos y espesores, comercializándolos crudos o revestidos con folios o melaminas.

v. Tableros Melamínicos: Tableros de PB, MDP o MDF, recubiertos por ambas caras con láminas decorativas impregnadas con resinas melamínicas, que le otorgan una superficie totalmente cerrada, libre de poros, dura y resistente al desgaste superficial. Los que se presentan en una amplia gama de colores y texturas.

vi. Molduras MDF: Las molduras MDF de Masisa se comercializan en distintos perfiles y espesores. Se utilizan principalmente para realizar terminaciones en encuentros pared-piso, pared-techo y en marcos de puertas y ventanas.

vii. 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.

viii. Finger Joint: Tablas producidas a partir de un sistema de ensamblado de madera sólida de alta resistencia y homogeneidad.

ix. Tapacantos: Cintas de PVC y ABS que cubren los cantos de los tableros de muebles y proyectos de arquitectura interior. Los tapacantos poseen los mismos diseños y texturas que los tableros de melamina Masisa.

x. Revestimientos interiores y exteriores: Soluciones decorativas y funcionales para revestir muros de interior y cielos falsos además de revestimientos para exterior. Disponible en diversos formatos y terminaciones como melamínicas, ripados, enchapadas y pintados.

xi. Herrajes: Complementarios para el desarrollo y construcción de muebles como correderas, bisagras, cestas extraíbles, sistemas de elevación, iluminación, entre otros.

Al 31 de diciembre de 2025, Masisa tiene dos complejos industriales en Chile los cuales producen bajo diversas normas de acuerdo a las necesidades de los clientes.

- E-1: Norma que identifica a los tableros con baja emisión de formaldehído.
- CESMEC: Certifica que los productos han sido sometidos a un sistema de control de calidad periódico.
- Certificación CARB Phase 2: Certificación que ratifica la baja emisión de formaldehído para aplicaciones interiores bajo exigencias de California Air Resources Board.
- Certificación SCS (Contenido de reciclaje): Certifica que un porcentaje del producto final proviene de material reciclado.
- Certificación TSCA-EPA Title VI: Certificación que ratifica la baja emisión de formaldehído para aplicaciones interiores.
- Certificación Forest Stewardship Council® (FSC® -C009554)
- Certificación Sistema Gestión Integrado: ISO 9.001:2015 Calidad, ISO 14.001:2015 Medio Ambiente y ISO 45.001:2018 Seguridad y Salud Ocupacional.

Al 31 de diciembre de 2025 Masisa tiene una capacidad instalada de 877.000 metros cúbicos anuales para la fabricación de tableros, 350.000 metros cúbicos anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, además de 21.000.000 de metros cuadrados anuales para pintado de tableros, y una capacidad de remanufactura para la fabricación de molduras de 275.000 metros cúbicos. Asimismo, posee una capacidad anual total de 210.000 metros cúbicos de madera aserrada.

Masisa cuenta con una red de 94 Placacentros, asociados mayoritariamente bajo un esquema tipo franquicia, distribuidas en Chile, Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia. Están orientadas a carpinteros y mueblistas, y ofrecen el rango completo de los productos de Masisa, como también productos y accesorios complementarios relacionados con la fabricación de muebles

2.2 Situación actual de Mercado

La Sociedad ha experimentado en los últimos años una fuerte disminución en la demanda producto del deterioro del mercado de la construcción y mejoramiento del hogar en los principales mercados donde opera. Lo anterior se vio acentuado de manera especial durante el año 2025, debido al impacto de los aranceles impuestos en Estados Unidos, uno de los principales mercados que atiende la Sociedad. Dicha disminución en la demanda, y por tanto en los niveles de producción y utilización de capacidad instalada, adicionalmente genera un efecto negativo en la dilución de costos fijos que ha impactado de manera relevante los márgenes de la Sociedad.

La anterior situación de mercado ha impactado la capacidad de generación de flujo operacional de la Sociedad provocando una presión en la liquidez de Compañía.

Sin perjuicio de lo anterior, los fundamentos de largo de plazo del negocio de la Sociedad se mantienen sólidos, con perspectivas de crecimiento para la industria en los próximos años. De acuerdo al consenso de los analistas, se prevé el comienzo de una recuperación en el periodo 2026-2027 tanto en Chile como en Estados Unidos, principales mercados de destino de la Sociedad.

Además de lo anterior, la Compañía, está abordando planes concretos en las siguientes áreas:

- Optimización de gastos y plan de reestructuración: tal como se muestra en la nota 20, la Sociedad abordó un plan de reducción de costos cuya implementación se realizó en parte en el segundo semestre del año 2025 y el resto está en proceso de ejecución. Dicho plan abarcó aproximadamente al 20% de la dotación de administración y ventas de la Sociedad.
- Reordenamiento y mejoras en el mix de productos, canales y mercados con el objeto de recuperar los márgenes.
- Reestructuración financiera: tal como se señala en la nota 34.1., la Sociedad ha completado exitosamente una negociación para la reprogramación de sus deudas financieras, sin amortizaciones de capital en 2026.
- Adicionalmente el accionista controlador de la Sociedad ha informado al mercado que se encuentra en la búsqueda de un inversionista o socio estratégico con el propósito de capitalizar a la Sociedad.

Las medidas antes señaladas en conjunto con la paulatina recuperación de los mercados en que opera la Sociedad, le permitirán a la Compañía normalizar tanto sus resultados como su capacidad de generación operacional.

3 RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES APLICADAS

3.1 Principios contables

Los presentes estados financieros consolidados han sido preparados de acuerdo a las Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera ("Normas de Contabilidad NIIF") emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) y representan la adopción integral, explicita y sin reservas de las referidas normas internacionales en los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, e instrucciones de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

En la preparación de los estados financieros consolidados se han utilizado determinadas estimaciones realizadas por la Administración de la Sociedad, para cuantificar algunos de los activos, pasivos, ingresos, gastos y compromisos que figuran registrados en ellos. Estas estimaciones se refieren básicamente a:

i. La valoración de activos asociados a propiedades, plantas y equipos para determinar la existencia de pérdidas por deterioro de los mismos.
ii. Las hipótesis empleadas en el cálculo actuarial de los pasivos y obligaciones con los empleados.
iii. Las hipótesis utilizadas para el cálculo del valor razonable de los instrumentos financieros.
iv. Las hipótesis empleadas para calcular las estimaciones de obsolescencia de inventarios.
v. Las hipótesis empleadas para calcular el deterioro de los activos financieros.
vi. La probabilidad de ocurrencia y el monto de los pasivos de monto incierto o contingentes.

A pesar de que estas estimaciones se han realizado en función de la mejor información disponible en la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro obliguen a modificarlas (al alza o a la baja) en los próximos ejercicios, lo que se haría de forma prospectiva, reconociendo los efectos del cambio de estimación en los correspondientes estados financieros consolidados futuros.

A continuación, se describen las principales políticas contables adoptadas en la preparación de estos estados financieros consolidados. Tal como lo requiere la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1), estas políticas han sido definidas en función de las NIIF vigentes al 31 de diciembre de 2025 y han sido aplicadas de manera uniforme a los ejercicios que se presentan en estos estados financieros consolidados.

3.2 Ejercicio cubierto

Los presentes estados financieros de Masisa S.A. comprenden los estados de situación financiera consolidados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, los estados de resultados integrales consolidados, los estados de flujos de efectivo consolidados y los estados de cambios en el patrimonio consolidados por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024. Todo esto de acuerdo a lo establecido por la circular N° 1.924 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

3.3 Bases de preparación

Los presentes estados financieros consolidados se presentan en miles de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica y han sido preparados a partir de los registros de contabilidad mantenidos por Masisa S.A, incorporada en las normas de contabilidad de las normas internacionales de información financieras (NIIF).

3.4 Bases de consolidación

Los estados financieros consolidados de Masisa S.A. (“la Sociedad”) y sus subsidiarias (“el Grupo” en su conjunto) incluyen los activos, pasivos, resultados y flujos de efectivo de la Sociedad y de sus subsidiarias.

Los efectos de las transacciones significativas realizadas con las sociedades subsidiarias han sido eliminados y se ha reconocido la participación de los inversionistas minoritarios que se presenta en el estado de situación financiera consolidado y en el estado de resultados integrales consolidado, en la cuenta participaciones no controladoras.

Una subsidiaria es una entidad sobre la cual la Sociedad tiene la capacidad de poder regir las políticas operativas y financieras para obtener beneficios a partir de sus actividades. Esta capacidad se manifiesta en general, aunque no únicamente, a través de la propiedad, directa o indirecta de más del 50% de los derechos sociales de la Sociedad.

El control se logra cuando la Sociedad tiene:

i. poder sobre la inversión, derechos existentes que le dan la capacidad de dirigir las actividades relevantes de la Sociedad participada, es decir, las actividades que afectan de forma significativa a los rendimientos de la participada.
ii. exposición, o derecho, a rendimientos variables procedentes de su involucramiento en la participada; y
iii. capacidad de utilizar su poder sobre la participada para influir en sus rendimientos.

Cambios en las participaciones de la Sociedad en subsidiarias existentes

Los cambios en la participación de la propiedad de una controladora en una subsidiaria que no den lugar a una pérdida de control son transacciones de patrimonio. Cualquier diferencia entre el importe por el que se ajustan los intereses minoritarios y el valor razonable de la contraprestación pagada o recibida se reconoce directamente en el patrimonio neto y se atribuye a los propietarios de la controladora. No se realiza ningún ajuste en el importe en libros de la plusvalía, ni se reconocen ganancias o pérdidas en la cuenta de resultados.

Cuando se pierde control de una subsidiaria, se reconoce una ganancia o pérdida en resultados y se calcula como la diferencia entre:

I. El agregado del valor razonable de la contraprestación recibida y el valor razonable de cualquier participación retenida;
II. El importe en libros previo de los activos (incluyendo la plusvalía) y pasivos de la subsidiaria y cualquier participación no controladora. Cuando los activos de la subsidiaria son medidos a montos revaluados o a valor razonable y la correspondiente ganancia o pérdida acumulada ha sido reconocida en otros resultados integrales y acumulada en patrimonio, los importes previamente reconocidos en otros resultados integrales y acumulados en patrimonio se contabilizan como si la Sociedad hubiese vendido directamente los activos relevantes (es decir, reclasificado a resultados o transferido directamente a resultados retenidos como se especifica por las NIIF aplicables).

El valor razonable de cualquier inversión retenida en la antigua subsidiaria a la fecha en que se pierde control, se considerará como el valor razonable en el momento del reconocimiento inicial para su medición posterior bajo NIIF 9 Instrumentos Financieros, cuando proceda, como el costo en el momento de reconocimiento inicial de una inversión en una asociada o un negocio conjunto.

En el cuadro adjunto, se detallan las sociedades subsidiarias directas e indirectas, que han sido consolidadas por Masisa S.A.

			PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN					
			31.12.2025			31.12.2024		
RUT	País	Nombre Sociedad	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
76.120.369-K	Chile	Masisa Forestal SpA	100%	0%	100%	100%	0%	100%
77.790.860-K	Chile	Masisa Partes y Piezas S.A.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
76.939.707-8	Chile	Masisa Capital Venture SpA	100%	0%	100%	100%	0%	100%
76.957.373-9	Chile	Scaleup SpA	0%	63%	63%	0%	63%	63%
0-E	Brasil	Masisa Madeiras Ltda.	0%	100%	100%	0%	100%	100%
0-E	Brasil	Masisa Brasil Empreendimentos Florestais Ltda.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Colombia	Masisa Colombia S.A.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Colombia	Masisa Placacentros Colombia S.A.S.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Ecuador	Masisa Ecuador S.A.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Panamá	Masisa Overseas S.A.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Panamá	Terranova Panamá S.A.	0%	100%	100%	0%	100%	100%
0-E	Perú	Maderas y Sintéticos del Perú S.A.C.	99%	1%	100%	99%	1%	100%
0-E	México	Forestal Terranova México S.A. de C.V.	100%	0%	100%	100%	0%	100%
0-E	Estados Unidos	Masisa Holding USA Inc.	0%	100%	100%	0%	100%	100%
0-E	Estados Unidos	Millwork & Door Sales Group, LLC	0%	60%	60%	0%	60%	60%
0-E	Chile	EF Securitzadora S.A. Patrimonio Separado N° 12	0%	100%	100%	0%	100%	100%

Desde el mes de octubre de 2024, se incluyen en la consolidación los estados financieros de EF Securitizadora S.A. Patrimonio Separado N°12, con quien se celebró una operación de financiamiento mediante la emisión de dos bonos securitizados por un total de MUS$36.000 divididos en las series BBEFS-P12A y BBEFS-P12B, por MUS$33.428 y MUS$2.572 respectivamente.

Con fecha 30 de diciembre del 2024, Masisa Holding USA adquirió un 9,9% adicional de la sociedad estadounidense Millwork & Door Sales Group LLC en base a las condiciones pactadas contractualmente en la compra inicial de la sociedad realizada con fecha 15 de diciembre del 2021. Al cierre del 2024 la participación sobre Millwork & Door Sales Group LLC, es de un 60%.

Inversiones en Venezuela

A partir del año 2018 Masisa dejó de consolidar en sus estados financieros las cifras correspondientes a las operaciones de sus filiales venezolanas. El motivo de la desconsolidación fue principalmente la dificultad para ejercer derechos sustantivos de control sobre dichas sociedades, como consecuencia de la inestabilidad política y económica del país.

Adicionalmente a la desconsolidación, Masisa tiene sus inversiones en Venezuela 100% provisionadas, por lo que a nivel patrimonial estas están valoradas en cero. Sin perjuicio de lo anterior, Masisa ha mantenido sus inversiones en Venezuela operando de acuerdo a las posibilidades y limitaciones relevantes que le otorga dicho mercado y el hecho de ser la única planta de este tipo en el país. El propósito ha sido mantener estas inversiones como una reserva de valor a futuro, por lo cual la Compañía se mantiene atenta a la evolución de la situación política y económica de dicho país, evaluando así los posibles impactos de la misma en sus inversiones.

3.5 Moneda Funcional y Moneda de Presentación

La moneda funcional para cada entidad se ha determinado como la moneda del ambiente económico principal en que funciona. Las transacciones distintas a las que se realizan en la moneda funcional de la entidad, se convierten a la tasa de cambio vigente a la fecha de la transacción. Los activos y pasivos monetarios expresados en monedas distintas a la funcional, se convierten a las tasas de cambio de cierre. Las ganancias y pérdidas por la conversión se incluyen en las utilidades o pérdidas netas del ejercicio dentro del rubro de diferencias de cambio.

La moneda de presentación y la moneda funcional de la Sociedad Matriz es el dólar estadounidense, para lo cual, se presentan cifras redondeadas en miles de dólares estadounidenses. En la consolidación, las partidas de los estados de resultados integrales provenientes de entidades con una moneda funcional distinta al dólar estadounidense y que

provienen de economías no hiperinflacionarias, se convierten a las tasas de cambio promedio del ejercicio y para aquellas que provengan de economías hiperinflacionarias, se convierten al tipo de cambio de cierre, previo al reajuste de inflación requerido. Las partidas del balance general provenientes de entidades con una moneda funcional distinta al dólar estadounidense se convierten a las tasas de cambio de cierre.

Las diferencias netas en moneda extranjera que provienen de operaciones de inversión o de cobertura de una entidad en el exterior, son controladas directamente en el patrimonio hasta el momento de la enajenación de la inversión, momento en el cual son registradas con cargo o abono a resultados. Los resultados por impuestos y créditos atribuibles a estas operaciones son registrados con cargo o abono a patrimonio hasta el momento de su enajenación.

Cuando la Sociedad tiene una partida monetaria por cobrar o por pagar a sus subsidiarias en moneda funcional distinta de la Matriz y la liquidación de dicha partida no es probable que se produzca en un futuro predecible, la partida es considerada como inversión neta; es por ello que las diferencias de cambio que se produzcan son reconocidas en otros resultados integrales dentro de patrimonio, según lo establece NIC 21 en párrafo 32. Si la condición de liquidación de la cuenta por cobrar o por pagar tiene cambios y se conoce o se define una fecha, la partida deja de ser considerada como inversión neta y las diferencias de cambio reconocidas en patrimonio hasta la fecha son reclasificadas a resultado del ejercicio.

Para el caso de las subsidiarias en el exterior, se ha definido como moneda funcional la moneda local de cada país, producto de poseer un enfoque de negocios y flujos principalmente locales. Para las sociedades que corresponden a vehículos de inversión se ha definido como moneda funcional la moneda de la Sociedad Matriz.

Las monedas funcionales definidas en cada país donde Masisa o sus subsidiarias operan, son las siguientes:

País	Moneda Funcional
Chile	Dólar estadounidense/ Pesos chilenos (a)
Brasil	Reales brasileños
México	Pesos mexicanos
Perú	Nuevos soles peruanos
Colombia	Pesos colombianos
Ecuador	Dólar estadounidense
Panamá	Dólar estadounidense
Estados Unidos	Dólar estadounidense

(a) La matriz tiene definida su moneda funcional en dólares estadounidenses, mientras que Masisa Partes y Piezas (negocios de tiendas propias Placacentros) se ha definido su moneda funcional en Pesos chilenos.

3.6 Bases de conversión

Los activos y pasivos en monedas diferentes a las monedas funcionales, son traducidos a dólares a los tipos de cambio vigentes a la fecha de cierre de los estados financieros, de acuerdo al siguiente detalle:

(por dólar estadounidense)	31.12.2025	31.12.2024
Pesos chilenos (CLP)	907,13	996,46
Unidad de fomento (UF)	0,02	0,03
Reales brasileños	5,50	6,19
Pesos mexicanos	17,95	20,51
Pesos colombianos	3.757,08	4.409,15
Nuevos soles peruanos	3,37	3,77

3.7 Inventario

Los inventarios son presentados al costo de adquisición o producción, según corresponda, o valor neto realizable, el que sea menor.

El costo de los productos terminados y de los productos en proceso incluye los costos de materias primas, mano de obra directa, gastos generales de fabricación y la depreciación de los bienes de propiedades, plantas y equipos que participan en el proceso productivo (basados en unidades de producción), pero no incluye costos por intereses.

El valor neto realizable representa el precio de venta estimado menos todos los costos necesarios para la venta.

Las existencias se valorizan al costo según los siguientes métodos:

i. Las existencias de productos en proceso y terminados se valorizan al costo de producción, según el sistema de costo por absorción.

ii. Los trozos de madera pulpable y rústica se valorizan al costo promedio de producción o valor de adquisición, según corresponda.

iii. Los materiales, repuestos, suministros y otros se valorizan al costo promedio de adquisición. La Sociedad ha deducido a su posible valor neto de realización, los materiales y repuestos defectuosos u obsoletos cuando se cumplan algunos criterios, tales como:

- Escaso uso alternativo de materiales o repuestos con baja rotación.
- Eventual pérdida de valor comercial de productos terminados en almacenajes prolongados por deterioros respecto de los estándares exigidos por el mercado.

3.8 Propiedades, planta y equipo

Los bienes de propiedades, planta y equipo son registrados al costo, menos depreciación acumulada y pérdidas por deterioro de valor acumuladas. El costo de los elementos de propiedades, planta y equipo comprende su precio de adquisición más todos los costos directamente relacionados con la ubicación del activo y su puesta en condiciones de funcionamiento, según lo previsto por la administración.

Las construcciones en curso incluyen los siguientes conceptos devengados únicamente durante el o los ejercicios de construcción:

i. Gastos financieros relativos a la financiación externa que sean directamente atribuibles a las construcciones, tanto si es de carácter específica como genérica. En relación con el financiamiento, los gastos financieros activados se obtienen aplicando el costo promedio

ponderado de financiación de largo plazo a la inversión promedio acumulada no financiada específicamente susceptible de activación.

ii. Gastos de personal relacionados en forma directa y otros de naturaleza operativa atribuibles a la construcción.

iii. Costos por ganancias o pérdidas por coberturas calificadas de flujos de efectivo de las adquisiciones de activo fijo en moneda extranjera registradas originalmente en el patrimonio neto.

Los gastos de reparaciones, conservación y mantenimiento se imputan a resultados en el ejercicio en que se producen.

Los costos de ampliación, modernización o mejoras que representen un aumento de la productividad, capacidad, eficiencia o un aumento de la vida útil, son activados aumentando el valor de los bienes.

Los bienes del activo fijo, que se encuentran inactivos y disponibles para la venta serian clasificados en el rubro de "Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta" y se presentarían a su valor estimado de realización cuando éste es inferior al costo histórico neto.

La utilidad o pérdida resultantes de la enajenación o retiro de un bien se calcula como la diferencia entre el precio obtenido en la enajenación y el valor registrado en los libros, neto de depreciación, reconociendo el cargo o abono a resultados del ejercicio.

3.9 Depreciación

La Sociedad deprecia los activos de Propiedades, plantas y equipos desde el momento en que los bienes están en condiciones de uso. Aquellos que se relacionan directamente con la producción son depreciados en base a unidades de producción. Los otros componentes del rubro se deprecian usando el método lineal, utilizando como base de cálculo el costo de los bienes, distribuidos linealmente sobre sus vidas útiles estimadas.

La vida útil de los elementos de Propiedades, plantas y equipos se revisa anualmente.

Los terrenos industriales se registran de forma independiente de los edificios o instalaciones que puedan estar asentadas sobre los mismos y se entiende que tienen una vida útil indefinida y, por lo tanto, no son objetos de depreciación.

3.10 Activos intangibles y Plusvalía

Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles son registrados al costo menos cualquier amortización acumulada y cualquier pérdida acumulada por deterioro.
Las vidas útiles de los activos intangibles se definen como finitas e indefinidas. En el caso de los activos intangibles con vida útil indefinida, anualmente se realiza la prueba de deterioro de valor, ya sea individualmente o a nivel de unidad generadora de efectivo (“UGE”).

Se presenta como intangible de vida útil indefinida el menor valor, entre el costo de adquisición y el valor justo de los activos adquiridos identificables, pasivos y pasivos contingentes de la entidad adquirida. El menor valor es inicialmente medido al costo y posteriormente medido al costo menos cualquier pérdida por deterioro, en el caso de existir.

La Plusvalía es revisada anualmente para determinar si existe deterioro, o más frecuentemente si eventos o cambios en circunstancias indican que el valor libro puede estar deteriorado. El deterioro es determinado para la Plusvalía por medio de evaluar el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades generadoras de efectivo) al cual está relacionado la Plusvalía. Cuando el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades generadoras de efectivo) es menor al valor libro de la unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades generadoras de efectivo) a la cual se ha asignado una Plusvalía, se reconoce una pérdida por deterioro.

3.11 Activos y pasivos disponibles para la venta y operaciones discontinuadas

Son clasificados como disponibles para la venta los activos o grupos de activos no corrientes cuyo valor libro se recuperará a través de una operación de venta y no a través de su uso continuo. Esta condición se considera cumplida únicamente cuando la venta es altamente probable y el activo está disponible para la venta inmediata en su estado actual. En el caso de negocios o inversiones en subsidiarias, solo cuando existe un contrato de venta firmado para una Sociedad, los activos y pasivos son reclasificados al rubro de disponible para la venta.

Una operación discontinuada es un componente del negocio del Grupo, cuyas operaciones y flujos de efectivo pueden distinguirse claramente del resto del Grupo y que representa una línea de negocio o un área geográfica, que es significativa y puede considerarse separada del resto; es parte de un único plan coordinado para disponer de una línea de negocio o de un área geográfica de la operación que sea significativa y pueda considerarse separada del resto; o es una entidad subsidiaria adquirida exclusivamente con la finalidad de revenderla.

La clasificación como operación discontinuada ocurre en el momento de la disposición o cuando la operación cumple con los criterios para ser clasificada como mantenida para la venta, lo que ocurra primero.

Cuando una operación se clasifica como operación discontinuada, el estado comparativo del resultado del año y los flujos netos de las operaciones discontinuadas debe representarse como si la operación hubiese sido discontinuada desde el comienzo del año comparativo.

Masisa ha escogido revelar un importe único del resultado de operaciones discontinuadas en el estado del resultado del año y los flujos netos de las operaciones discontinuadas y ha desglosado ese importe único en Nota 38.

3.12 Deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos intangibles que tienen una vida útil indefinida y los menores valores, no están sujetos a amortización y se deben someter anualmente a pruebas de pérdidas por deterioro del valor.
Los activos sujetos a amortización se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que exista evidencia objetiva de que, como resultado de uno o más eventos ocurridos después del reconocimiento inicial, el importe en libro puede no ser recuperable totalmente.

A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo).

Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del importe en libro del activo sobre su importe recuperable. El importe recuperable es el mayor entre el valor razonable de un activo menos los costos para la venta y el valor en uso. Al evaluar este último valor, los flujos de caja futuros estimados se descuentan a su valor presente, utilizando una tasa de descuento antes de

impuestos que refleje el valor en el tiempo del dinero y los riesgos específicos del activo de acuerdo a condiciones de mercado.

Si el valor recuperable de un activo o unidad generadora de efectivo (UGE) se estima que es menor que su valor libro, este último se disminuye al valor recuperable, reconociendo un deterioro de inmediato. En caso que posteriormente se reverse un deterioro, el valor libro aumenta a la estimación revisada del valor recuperable, pero hasta el punto que no supere el valor libro que se habría determinado originalmente.

3.13 Activos financieros corrientes y no corrientes

La clasificación depende del propósito para el cual los activos fueron adquiridos de acuerdo al modelo de negocio establecido por la Sociedad.

La Sociedad clasifica sus activos al momento del reconocimiento inicial.

i. Activos financieros a valor razonable con cambios en resultados: Los activos a valor razonable con cambios en resultados incluyen activos financieros mantenidos para negociación y activos financieros designados en el reconocimiento inicial a valor razonable con cambios en resultados.

   Los activos financieros son clasificados como disponibles para la venta si son adquiridos con el propósito de venderlos en el corto plazo.

ii. Cuentas por cobrar (Costo amortizado): Cuentas por cobrar son activos financieros no derivados, con pagos fijos o determinables y que no cotizan en un mercado activo.

   Se registran a su costo amortizado, correspondiendo este básicamente al valor actual de la contraprestación realizada, más los intereses devengados y no cobrados. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde la fecha del estado de situación financiera, en cuyo caso se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y cuentas a cobrar se incluyen en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en el estado de situación financiera.

   - Método de tasa de interés efectiva: El método de tasa de interés efectiva corresponde al método de cálculo del costo amortizado de un activo financiero y de la asignación de los ingresos por intereses durante todo el ejercicio correspondiente. La tasa de interés efectiva corresponde a la tasa que descuenta exactamente los flujos futuros de efectivo estimados por cobrar (incluyendo todos los cargos pagados o recibidos que forman parte integral de la tasa de interés efectiva, los costos de transacción y otros premios o descuentos), durante la vida esperada del activo financiero.

   - Deterioro de activos financieros: El nuevo modelo de deterioro se basa en las pérdidas de crédito esperadas y aplica a los instrumentos de deuda a costo amortizado o valor razonable a través de otros ingresos, cuentas por cobrar de arrendamiento, activos de contrato y ciertos compromisos de préstamo suscritos y contratos de garantía financiera.
     El enfoque para determinar el valor del deterioro de los activos financieros de Masisa es mediante el método simplificado para cuentas por cobrar comerciales, sin componente de financiamiento significativo. Para ello, se han estimado matrices de probabilidades de default por empresa, a su vez, determinada la pérdida dado el default y el monto expuesto. El monto expuesto al default, corresponde a la suma del saldo de las cuentas por cobrar a la fecha de medición de la pérdida esperada y del monto de línea sin utilizar a la misma fecha por una probabilidad de uso.

Este cálculo considera en la medición de las pérdidas esperadas el efecto que genera la cobertura del seguro de crédito.

Masisa, basado en su modelo de negocio mantiene activos financieros con costo amortizado como activo financiero principal, ya que busca la recuperación de sus flujos futuros en una fecha determinada, buscando el cobro de un principal más intereses sobre el capital si es que corresponde.

Las cuentas por cobrar son los principales activos financieros, estos activos poseen pagos fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto para vencimientos superiores a 12 meses desde la fecha del balance en que se clasifican como activos no corrientes. Las cuentas por cobrar se incluyen en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en el Estado de Situación Financiera Consolidado. Se deben contabilizar inicialmente a su valor razonable, reconociendo un resultado financiero por el período que medía su reconocimiento y la cobranza si corresponde.

3.14 Pasivos financieros corrientes y no corrientes

La Sociedad clasifica sus pasivos financieros dentro de las siguientes categorías:

i. Pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados: Los pasivos financieros son clasificados a valor razonable con cambio en resultados cuando estos son mantenidos para negociación o son designados a valor razonable con cambios en resultados.

ii. Otros pasivos financieros (Costo amortizado)**:** Otros pasivos financieros, incluyendo los préstamos, se valorizan inicialmente por el monto de efectivo recibido, netos de los costos de transacción. Los otros pasivos financieros son posteriormente valorizados al costo amortizado utilizando el método de tasa de interés efectiva, reconociendo los gastos por intereses sobre la base de la rentabilidad efectiva.

- Método de tasa de interés efectiva: El método de la tasa de interés efectiva corresponde al método de cálculo del costo amortizado de un pasivo financiero y de la asignación de los gastos por intereses durante todo el ejercicio correspondiente. La tasa de interés efectiva corresponde a la tasa que descuenta exactamente los flujos futuros de efectivo estimados por pagar durante la vida esperada del pasivo financiero o, cuando sea apropiado, un ejercicio menor cuando el pasivo asociado tenga una opción de prepago que se estime será ejercida.

Las obligaciones financieras se presentan a valor neto, es decir, se rebajan del valor par los descuentos y gastos asociados a la colocación de estas. La Sociedad da de baja las obligaciones cuando estas son pagadas o prepagadas.

3.15 Instrumentos financieros derivados

Los efectos que surjan producto de los cambios del valor razonable de este tipo de instrumentos se registran, dependiendo de su valor, en activos o pasivos de cobertura, en la medida que la cobertura de esta partida haya sido declarada como altamente efectiva de acuerdo a su propósito. La correspondiente utilidad o pérdida no realizada se reconoce en resultados del ejercicio en que los contratos son liquidados o dejan de cumplir las características de cobertura.

La Sociedad mantenía vigente un contrato de derivados de moneda. Los derivados inicialmente se reconocen a valor razonable a la fecha de la firma del contrato respectivo y posteriormente se

revalorizan a su valor razonable a la fecha de cada cierre. Las ganancias o pérdidas resultantes se reconocen en ganancias o pérdidas en función de la efectividad del instrumento derivado y según la naturaleza de la relación de cobertura. La Sociedad denomina sus derivados como instrumentos de cobertura de riesgo de tipo de cambio o de tasa de interés (instrumentos de cobertura de flujos de caja).

Un instrumento derivado se presenta como un activo no corriente o un pasivo no corriente si el ejercicio de vencimiento remanente del instrumento supera los 12 meses y no se espera su realización o pago dentro de los 12 meses posteriores. Los demás instrumentos derivados se presentan como activos corrientes o pasivos corrientes.

i. Derivados implícitos: La Sociedad evalúa la existencia de derivados implícitos en contratos de instrumentos financieros para determinar si sus características y riesgos están estrechamente relacionados con el contrato principal, siempre que el conjunto no esté contabilizado a valor razonable. En caso de no estar estrechamente relacionados, son registrados separadamente, contabilizando las variaciones de valor en la cuenta de resultados consolidados. A la fecha, Masisa ha determinado que no existen derivados implícitos separables en sus contratos.

ii. Contabilidad de coberturas: La Sociedad denomina ciertos instrumentos como de cobertura con respecto al riesgo de tipo de cambio y riesgo de tasa de interés, ya sea como coberturas de valor razonable, coberturas de flujo de efectivo, o coberturas de la inversión neta en una operación extranjera, según sea apropiado. La cobertura del riesgo de tipo de cambio de un compromiso en firme se contabiliza como cobertura de flujos de efectivo. Pueden incluir derivados o derivados implícitos, ya sea como instrumentos de cobertura del valor razonable o instrumentos de cobertura de flujos de caja.

   Al inicio de la relación de cobertura, Masisa documenta la relación entre los instrumentos de cobertura y el ítem cubierto, junto con los objetivos de su gestión de riesgo y su estrategia para realizar diferentes transacciones de cobertura. Además, al inicio de la cobertura y de manera continuada, la Sociedad documenta si el instrumento de cobertura utilizado en una relación de cobertura es altamente efectivo en compensar cambios en los valores razonables o flujos de caja del ítem cubierto. Al cierre del ejercicio 2025, Masisa no mantiene contabilidad de Cobertura.

iii. Instrumentos de cobertura del valor razonable: El cambio en los valores razonables de los instrumentos derivados denominados y que califican como instrumentos de cobertura del valor razonable, se contabilizan en ganancias o pérdidas de manera inmediata, junto con cualquier cambio en el valor razonable del ítem cubierto que sea atribuible al riesgo cubierto. A la fecha, Masisa no ha clasificado coberturas de este tipo.

iv. Coberturas de flujos de caja: La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados que se denominan y califican como instrumentos de cobertura de flujos de caja se registra y se difiere en el patrimonio, en una reserva de Patrimonio Neto denominada “Cobertura de Flujo de Caja”. La ganancia o pérdida relacionada a la porción ineficaz, de ser el caso, se reconoce de manera inmediata en ganancias o pérdidas, y se incluye en la línea de “Costos Financieros” del estado de resultados. Los montos diferidos en el patrimonio se reconocen como ganancias o pérdidas en los ejercicios cuando el ítem cubierto se reconoce en ganancias o pérdidas, en la misma línea del estado de resultados que el ítem cubierto fue reconocido. Sin embargo, cuando la transacción prevista que se cubre resulta en el reconocimiento de un activo no financiero o un pasivo no financiero, las ganancias y pérdidas previamente diferidas en el patrimonio se transfieren del patrimonio y se incluyen en la valorización inicial del costo de dicho activo o pasivo.

La contabilidad de cobertura se descontinúa cuando Masisa anula la relación de cobertura, cuando el instrumento de cobertura vence o se vende, se finaliza o ejerce o ya no califica para la contabilidad de coberturas. Cualquier ganancia o pérdida diferida en el patrimonio en ese momento se mantiene en el patrimonio y se reconoce cuando la transacción prevista finalmente se reconoce en ganancias o pérdidas. Cuando ya no es esperable que una transacción prevista ocurra, la ganancia o pérdida acumulada que fue diferida en el patrimonio se reconoce de manera inmediata en ganancias o pérdidas.

3.16 Estado de flujo de efectivo

Para efectos de preparación del Estado de Flujos de Efectivo, método directo, la Sociedad ha definido las siguientes consideraciones:

El efectivo y equivalentes al efectivo incluyen el efectivo en caja, los depósitos a plazo en entidades de crédito y otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con un vencimiento al cierre del ejercicio no superior a tres meses. En el Estado de Situación Financiera, los sobregiros bancarios se clasifican como recursos ajenos en el pasivo corriente.

i. Actividades de operación: Son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos ordinarios de la Sociedad, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.

ii. Actividades de inversión: Corresponden a actividades de adquisición, enajenación o disposición por otros medios de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en el efectivo y sus equivalentes.

iii. Actividades de financiación: Actividades que producen cambios en el tamaño y composición del patrimonio neto y de los pasivos de carácter financiero.

3.17 Impuesto a las ganancias

La Sociedad y sus subsidiarias en Chile determinan la base imponible y calculan su impuesto a la renta de acuerdo con las disposiciones legales vigentes en cada ejercicio. Sus subsidiarias en el extranjero lo hacen según las normas de los respectivos países (ver Nota 16.2).

Los impuestos diferidos originados por diferencias temporarias y otros eventos que crean diferencias entre la base contable y tributaria de activos y pasivos, se registran de acuerdo con lo establecido en la NIC 12 “Impuesto a las ganancias”.

El impuesto sobre sociedades se registra en la cuenta de resultados consolidados o en las cuentas de patrimonio neto del estado de situación financiera consolidado en función de donde se hayan registrado las ganancias o pérdidas que lo hayan originado. Las diferencias entre el valor contable de los activos y pasivos y su base fiscal generan los saldos de impuestos diferidos de activo o de pasivo, que se calculan utilizando las tasas fiscales que se espera estén vigentes cuando los activos y pasivos se realicen.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen únicamente cuando se espera disponer de utilidades tributarias futuras suficientes para recuperar las deducciones por diferencias temporarias.

3.18 Beneficios al personal

De acuerdo a lo establecido en la NIC 19, las obligaciones de indemnización por años de servicio son calculadas y actualizadas anualmente de acuerdo a valorizaciones realizadas por un actuario independiente, reconociendo la obligación de beneficios por retiro del personal, como un beneficio de post empleo dentro de planes de beneficios utilizando el método de unidad de crédito proyectada.

La obligación reconocida en el estado de situación financiera representa el valor actuarial de la obligación de indemnización por años de servicio. Las utilidades y pérdidas actuariales se reconocen en el estado de resultados integrales, mientras que el costo del servicio se reconoce en el estado de resultados en el ejercicio que corresponde.

El importe de los pasivos actuariales netos devengados al cierre del ejercicio se presenta en el ítem Provisiones corrientes y no corrientes por beneficios a los empleados, de los estados de situación financiera consolidados.

En base al párrafo N°154 de NIC 19, la Sociedad ha adoptado desde el año 2024 el cálculo simplificado de los beneficios a los empleados a largo plazo, (Bono de Antigüedad) principalmente porque su incertidumbre es menor, que por ejemplo los beneficios por años de servicio.

3.19 Provisiones

Las obligaciones existentes a la fecha del balance, surgidas como consecuencia de sucesos pasados de los que pueden derivarse perjuicios patrimoniales para la Sociedad y cuyo importe al momento de cancelación son indeterminados, se registran como provisiones por el valor actual del importe más probable que se estima la Sociedad tendría que desembolsar para cancelar la obligación.

Los conceptos por los cuales se constituyen provisiones corresponden principalmente a provisiones de reestructuración organizacional, la cual es provisionada en el caso de reflejar los gastos estimados en realizar mejoras en la gestión organizacional, provisiones por bonos de gestión, asociado a la distribución de utilidades en post de compromisos de bonos pactados con los colaboradores y otras provisiones de gastos no incluidas en los conceptos anteriores. Las estimaciones de los gastos futuros son revisadas anualmente al cierre de cada ejercicio.

Las provisiones se estiman periódicamente y se cuantifican teniendo en consideración la mejor información disponible a la fecha de cada cierre contable.

3.20 Reconocimiento de ingresos

Los ingresos son reconocidos en la medida que es probable que los beneficios económicos fluirán a la Sociedad y puedan ser confiablemente medidos. Masisa S.A. analiza y toma en consideración todos los hechos y circunstancias relevantes al aplicar cada paso del modelo establecido por NIIF 15 a los contratos con sus clientes: (i) identificación del contrato, (ii) identificación de obligaciones de desempeño, (iii) determinación del precio de la transacción, (iv) asignación del precio y (v) reconocimiento del ingreso. Los siguientes criterios específicos de reconocimiento también deben ser cumplidos antes de reconocer ingresos:

i. Venta de bienes: Los ingresos por venta de bienes son reconocidos cuando el control de esos bienes ha sido transferido al comprador, generalmente al despachar los bienes y no mantiene el derecho a disponer de dichos bienes, es decir, a partir de la satisfacción de la obligación de desempeño, en base a la NIIF 15 párrafo 121 letra b.

Los ingresos procedentes de ventas de bienes y venta de servicios se reconocen una vez se satisface la obligación de desempeño, es decir, una vez que es recepcionado el producto y aceptado el servicio por el cliente. Las devoluciones y descuentos por venta, por el tipo de productos, que comercializa la Sociedad, no son significativos y corresponden a eventos puntuales que no afectan materialmente los ingresos reconocidos.

ii. Ingresos por prestación de servicios: Los ingresos ordinarios asociados a la prestación de servicios se reconocen siempre y cuando la obligación de desempeño ha sido satisfecha a la fecha de balance, siempre y cuando el resultado de la transacción pueda ser estimado con fiabilidad.

iii. Ingresos por intereses: Los ingresos son reconocidos a medida que los intereses son devengados en función del principal que está pendiente de pago y de la tasa de interés aplicable.

El detalle de los ingresos de la Sociedad es revelado en la Nota 25. Aparte de proporcionar revelaciones más extensas sobre las transacciones de ingresos de la Sociedad, la aplicación de NIIF 15 no ha tenido un impacto en la situación financiera o en el desempeño financiero de la Sociedad.

3.21 Ganancias por acción

La ganancia básica por acción se calcula como el cociente entre la ganancia (pérdida) neta del ejercicio atribuible a la Sociedad y el promedio ponderado de acciones ordinarias de la misma en circulación durante dicho ejercicio, sin incluir el número medio de acciones de la Sociedad en poder de alguna Sociedad subsidiaria, si en alguna ocasión fuera el caso. Masisa no ha realizado ningún tipo de operación de potencial efecto dilusivo que suponga una ganancia por acción diluida diferente del beneficio básico por acción.

3.22 Dividendos

La obligación y distribución de dividendos a los accionistas se reconoce como un pasivo al cierre anual en los estados financieros cuando corresponde, en función de la política de dividendos aprobada por la Junta de Accionistas o por la obligación generada por el marco regulador en Chile (dividendo mínimo del 30% de la utilidad líquida distribuible), la que sea mayor.

3.23 Combinación de negocios

i. Bajo control común

Las combinaciones de negocios bajo control común se registran utilizando como referencia el método de unificación de intereses. Bajo este método los activos y pasivos involucrados en la transacción se mantienen reflejados al mismo valor libros en que estaban registrados en las empresas de origen, cualquier diferencia entre los activos y pasivos aportados a la consolidación y la contraprestación entregada, se registra directamente en el Patrimonio neto, como un cargo o abono a Otras Reservas.

ii. Transacciones entre partes no relacionadas

Las combinaciones de negocios están contabilizadas usando el método de compras. Esto involucra el reconocimiento de activos identificables (incluyendo activos intangibles anteriormente no reconocidos) y pasivos (incluyendo pasivos contingentes y excluyendo reestructuraciones futuras) del negocio adquirido al valor razonable.

La plusvalía adquirida en una combinación de negocios es inicialmente medida al costo, siendo igual al exceso del costo de la combinación de negocios sobre el interés de la Sociedad en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables y registrables de la adquisición.

Luego del reconocimiento inicial, la plusvalía es medida al costo menos cualquier pérdida acumulada por deterioro. Para los propósitos de pruebas de deterioro, la plusvalía adquirida en una combinación de negocios es asignado desde la fecha de adquisición a cada unidad generadora de efectivo de la Sociedad o grupos de unidades generadoras de efectivo que se espera serán beneficiadas por las sinergias de la combinación, sin perjuicio de si otros activos o pasivos de la Sociedad son asignados a esas unidades o grupos de unidades. Cada unidad o grupo de unidades a las cuales se les asigna menor valor de inversión:

- Representa el menor nivel dentro la Sociedad al cual el menor valor de inversión es monitoreado para propósitos internos de la administración; y
- No es más grande que un segmento basado en o el formato de reporte primario o secundario (NIIF 8).

Si luego de la revaluación, el valor razonable de los activos netos identificables de la adquirida excede la suma de la contraprestación transferida, dicho exceso se reconoce inmediatamente en el estado de resultados como una ganancia por una compra en términos muy ventajosos.

Cuando la plusvalía forma parte de una unidad generadora de efectivo (grupo de unidades generadoras de efectivo) y parte de la operación dentro de esa unidad es enajenada, la plusvalía asociada con la operación enajenada es incluida en el valor libro de dicha operación para determinar las utilidades o pérdidas por enajenación de dicha operación. La plusvalía enajenada en esta circunstancia es medida en base a los valores relativos de la operación enajenada y la porción retenida de la unidad generadora de efectivo.

El período de medición es el período efectivo a partir de la fecha de adquisición hasta que la Sociedad obtiene la totalidad de la información sobre los hechos y circunstancias que existieran a la fecha de adquisición hasta un año plazo como máximo, según NIIF 3.

3.24 Inversiones en Coligadas y Asociadas

Coligadas o Asociadas son todas las entidades sobre las que la Sociedad ejerce influencia significativa pero no tiene control. El control viene asociado por la participación en los derechos de voto de la Sociedad donde se invierte, los derechos a retorno en esta inversión y la capacidad de utilizar el poder que la Sociedad ostenta para influir sobre la entidad con el fin de afectar los retornos de la inversión.

Las inversiones en coligadas o asociadas se contabilizan por el método de participación e inicialmente se reconocen por su costo. La inversión de la Sociedad en coligadas o asociadas incluye la plusvalía (neto de cualquier pérdida por deterioro acumulada) identificada en la adquisición, y se presentan en la línea Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación, en el activo no corriente.

La participación de la Sociedad en las pérdidas o ganancias posteriores a la adquisición de sus coligadas o asociadas se reconoce en resultados, y su participación en los movimientos posteriores a la adquisición se reconoce en reservas. Los movimientos posteriores a la adquisición acumulados, se ajustan contra el importe en libro de la inversión. Cuando es necesario para asegurar su uniformidad con las políticas adoptadas por la Matriz, se modifican las políticas contables de las asociadas. La capacidad de ejercer influencia significativa se manifiesta en general, aunque no únicamente, a través de la propiedad, directa o indirecta en un rango entre 20% y 50% de los derechos a voto de la Sociedad.

3.25 Arrendamientos

Masisa evalúa si un contrato es o contiene un arrendamiento, al inicio del contrato. La Sociedad reconoce un activo por derecho de uso y un correspondiente pasivo por arrendamiento con respecto a todos los acuerdos de arrendamiento en los cuales es el arrendatario, excepto por arrendamientos de corto plazo (definidos como un arrendamiento con un plazo de arriendo de 12 meses o menos) y arrendamientos de activos de bajo valor. Para estos arrendamientos, Masisa reconoce los pagos de arrendamiento como un costo operacional sobre una base lineal durante el plazo del arrendamiento a menos que otra base sistemática sea más representativa del patrón de tiempo en el cual los beneficios económicos de los activos arrendados son consumidos.

El pasivo por arrendamiento es inicialmente medido al valor presente de los pagos por arrendamiento que no han sido pagados a la fecha de comienzo, descontados usando la tasa implícita en el arrendamiento. Si esta tasa no puede determinarse fácilmente, la Sociedad utiliza la tasa incremental por préstamos.

Los pagos por arrendamiento incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento incluyen:

i. Pagos fijos (incluyendo los pagos en esencia fijos), menos cualquier incentivo por arrendamiento;
ii. Pagos por arrendamiento variables, que dependen de un índice o una tasa, inicialmente medidos usando el índice o tasa en la fecha de comienzo;
iii. Importes que espera pagar el arrendatario como garantías de valor residual;
iv. El precio de ejercicio de una opción de compra si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercer esa opción; y
v. Pagos de penalizaciones por terminar el arrendamiento, si el plazo del arrendamiento refleja que el arrendatario ejercerá una opción para terminar el arrendamiento.

El pasivo por arrendamiento es presentado dentro del rubro “Pasivos por arrendamientos” en su porción corriente y no corriente de los estados consolidados de situación financiera.
El pasivo por arrendamiento es posteriormente medido incrementando el importe en libros para reflejar el interés sobre el pasivo por arrendamiento (usando el método de la tasa efectiva) y reduciendo el importe en libros para reflejar los pagos por arrendamientos realizados.

La Sociedad remide el pasivo por arrendamiento (y realiza los correspondientes ajustes al activo por derecho de uso respectivo) cuando:

i. Se produce un cambio en el plazo del arrendamiento o cuando se produzca un cambio en la evaluación de una opción para comprar el activo subyacente, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos de arrendamiento revisados usando una tasa de descuento revisada.
ii. Se produce un cambio en los pagos por arrendamiento futuros procedente de un cambio en un índice o una tasa usados para determinar esos pagos o se produzca un cambio en el pago esperado bajo una garantía de valor residual, en cuyos casos el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos por arrendamiento revisados usando la tasa de descuento inicial (a menos que los pagos por arrendamiento cambien debido a un cambio en una tasa de interés variable, en cuyo caso se utiliza una tasa de descuento revisada).
iii. Se modifica un contrato de arrendamiento y esa modificación no se contabiliza como un arrendamiento por separado, en cuyo caso el pasivo por arrendamiento es remedido descontando los pagos por arrendamiento revisados usando una tasa de descuento revisada.

Los activos por derecho de uso comprenden el importe de la medición inicial del pasivo por arrendamiento, los pagos por arrendamiento realizados antes o a contar de la fecha de comienzo, menos los incentivos de arrendamiento recibidos y cualesquiera costos directos iniciales incurridos. Los activos por derecho a uso son posteriormente medidos al costo menos amortización acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro de valor.

Cuando la Sociedad incurre en una obligación por costos para desmantelar o remover un activo arrendado, restaurar el lugar en el que está ubicado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, una provisión es reconocida y medida en conformidad con NIC 37. Los costos son incluidos en el correspondiente activo por derecho de uso, a menos que esos costos sean incurridos para producir existencias.

Los activos por derecho de uso son amortizados durante el período menor entre el plazo del arrendamiento y la vida útil del activo subyacente. Si un arrendamiento transfiere la propiedad del activo subyacente o el costo del activo por derecho de uso refleja que la Sociedad espera ejercer una opción de compra, el activo por derecho de uso es amortizado durante la vida útil del activo subyacente. La amortización se realiza desde la fecha de comienzo del arrendamiento. Los activos por derecho de uso son representados dentro del rubro “Activos por derecho en uso”.

La Sociedad aplica NIC 36 para determinar si un activo por derecho de uso está deteriorado y contabiliza cualquier pérdida por deterioro identificada como se describe en la política contable de “Propiedades, planta y equipos”.

Los pagos variables por arrendamiento que no dependen de un índice o una tasa no son incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento y el activo por derecho de uso, sino que son reconocidos como gastos en el ejercicio en el cual ocurre el evento o condición que origina tales pagos y son incluidos en el rubro de gastos por administración de los presentes estados financieros consolidados.

Como una solución práctica, NIIF 16 permite a un arrendatario no separar los componentes que no son arrendamiento, y en su lugar contabilizar para cualquier arrendamiento y asociados componentes que no son arrendamientos como un solo acuerdo. La Sociedad no ha utilizado esta solución práctica.

Los arrendamientos en los cuales la Sociedad es un arrendador son clasificados como arrendamientos. Cuando los términos del arrendamiento transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad al arrendatario. El contrato es clasificado como un arrendamiento financiero. Todos los otros arrendamientos son clasificados como arrendamientos operativos.

Cuando la Sociedad es un arrendador intermedio, contabiliza el arrendamiento principal y el subarrendamiento como dos contratos separados. El subarrendamiento es clasificado por referencia al activo por derecho de uso que se origina del arrendamiento principal.

El ingreso por arrendamiento se reconoce sobre una base lineal durante el plazo del arrendamiento. Los costos directos iniciales incurridos en la negociación y acuerdo de un arrendamiento operativos son agregados al importe en libros del activo arrendado y reconocido sobre una base lineal durante el plazo de arrendamiento.

Los importes por cobrar a los arrendatarios bajo arrendamientos son reconocidos como cuentas por cobrar al importe de la inversión neta de la Sociedad en los arrendamientos. El ingreso por arrendamientos es asignado a los períodos contables de manera tal de reflejar una tasa de rendimiento periódica constante sobre la inversión neta pendiente de la Sociedad con respecto a los arrendamientos.

Cuando un contrato incluye componentes de arrendamiento y de no arrendamiento, la Sociedad aplica NIIF 15 para asignar la contraprestación bajo el contrato a cada componente.

3.26 Clasificación de saldos en corriente y no corriente

En los Estados de Situación Financiera Consolidados, los saldos se clasifican en función de sus vencimientos. Es decir, como corrientes aquellos con vencimiento igual o inferior a doce meses y como no corrientes, los de vencimiento superior a ese plazo. En el caso que existiese obligaciones cuyo vencimiento es inferior a doce meses, pero cuyo refinanciamiento a largo plazo esté asegurado a juicio de la Sociedad, mediante contratos de crédito con vencimiento a largo plazo, disponibles de forma incondicional, se clasifican como pasivos no corrientes.

3.27 Medio ambiente

La Sociedad adhiere a los principios del desarrollo sustentable, los cuales compatibilizan el desarrollo económico, cuidando el medio ambiente y la seguridad y salud de sus colaboradores y comunidades vecinas. La Sociedad reconoce que estos principios son clave para el bienestar de sus colaboradores, el cuidado del entorno y para lograr el éxito de sus operaciones. Todos los desembolsos realizados por la Sociedad por este concepto, son registrados como activo o gasto del ejercicio, atendiendo a la naturaleza del desembolso.

3.28 Segmentos operativos

La Sociedad presenta la información por segmentos de acuerdo con los informes internos proporcionados a los tomadores de decisiones claves, en relación a materias tales como medición de rentabilidad y asignación de inversión, según lo indicado en NIIF 8 “Información financiera por segmentos”.

3.29 Pronunciamientos contables

a) La siguiente Enmienda a NIIF ha sido adoptada en estos estados financieros consolidados:

Enmiendas a NIIF	Fecha de aplicación obligatoria
NIC 21 Ausencia de convertibilidad	1 de enero de 2025

La aplicación de esta enmienda no ha tenido efecto en los montos reportados en estos estados financieros consolidados, sin embargo, podrían afectar la contabilización de futuras transacciones o acuerdos.

b) Nuevos pronunciamientos contables que aún no han sido aplicados a los presentes estados financieros consolidados:

Enmiendas a NIIF	Fecha de aplicación obligatoria
NIIF 9 e NIIF 7 Clasificación y medición de los instrumentos financieros	1 de enero de 2026
NIIF 1, NIIF 7, NIIF 9, NIIF 10 e NIC 7 Mejoras Anuales Volumen 11	1 de enero de 2026
NIIF 9 e NIIF 7 Contratos de electricidad dependientes de la naturaleza	1 de enero de 2026
NIIF 18 Presentación e Información a Revelar en los	1 de enero de 2027

estados financieros	
NIIF 19 Subsidiarias sin Obligación Pública de Rendir Cuentas: Información a Revelar	1 de enero de 2027
NIC 21 Conversión a una moneda de presentación hiperinflacionaria	1 de enero de 2027
NIIF 7, NIIF 18, NIC 1, NIC 8, NIC 36, NIC 37 Revelaciones sobre incertidumbres en los estados financieros	1 de enero de 2027

La entidad se encuentra realizando las evaluaciones de los impactos de las enmiendas una vez entren en vigencia.

4 RECLASIFICACIONES

Para efectos de una mejor interpretación de los presentes estados financieros consolidados, se han realizado las siguientes reclasificaciones por el año terminado al 31 de diciembre de 2025

Presentación 2024		Presentación 2025	
Rubro	**Monto MUS$**	**Rubro**	**Monto MUS$**
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	2.616	Provisiones por beneficios a los empleados	2.616

La reclasificación señalada corresponde a la presentación de la provisión de vacaciones asociada a los empleados.

5 EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

Los saldos de efectivo y equivalentes al efectivo incluidos en los Estados de Situación Financiera Consolidada, no mantienen restricciones y su detalle al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Caja	12	24
Banco	5.816	5.409
Depósitos a plazo	2.004	7.179
Fondos mutuos	7.295	8.656
Total	**15.127**	**21.268**

No existen restricciones de uso de fondos para los saldos indicados.

5.1 Depósitos a Plazo

Los Depósitos a plazo, con vencimientos menores a 90 días, se encuentran registrados dentro del rubro efectivo y equivalentes al efectivo, su detalle es el siguiente:

			31.12.2025	31.12.2024
Institución	**Inicio**	**Término**	**MUS$**	**MUS$**
BCI Miami	23-12-2025	06-01-2026	1.579	1.079
Banco Bradesco	23-12-2025	06-01-2026	337	911
Banco Santander	23-12-2025	06-01-2026	80	74
Banco do Brasil	23-12-2025	06-01-2026	8	8
Banco Consorcio	26-12-2024	03-01-2025	-	2.509
Banco de Crédito e Inversiones	19-12-2024	03-01-2025	-	2.598
Total			**2.004**	**7.179**

5.2 Fondos mutuos

Las inversiones clasificadas como fondos mutuos corresponden a activos financieros medidos a valor razonable con cambio en resultado, las cuales se encuentran valorizadas al valor de cierre de sus respectivas cuotas. Estos instrumentos son de liquidación inmediata, por lo cual son clasificados como efectivo y equivalente al efectivo.

			31.12.2025	31.12.2024
Institución	**Inicio**	**Término**	**MUS$**	**MUS$**
Banco Estado S.A. Adm.Gral. de Fondos	30-12-2025	02-01-2026	2.416	3.510
Banco Santander	30-12-2025	02-01-2026	2.217	289
BCI Asset Management AGF S.A.	30-12-2025	02-01-2026	1.812	1.695
Itaú Chile Adm.Gral. de Fondos S.A.	30-12-2025	02-01-2026	717	-
Banchile Adm. General de Fondos S.A.	30-12-2025	02-01-2026	110	151
Credicorp Capital Colombia S.A.	30-12-2025	02-01-2026	18	7
Corredores Davivienda S.A.	30-12-2025	02-01-2026	5	4
Banco Estado S.A.	30-12-2024	02-01-2025	-	3.000
Total			**7.295**	**8.656**

El valor razonable de estas inversiones corresponde, para cada uno de los fondos mutuos invertidos, al producto entre el número de cuotas invertidas y el último valor cuota informado públicamente al mercado, el que a su vez corresponde al valor de liquidación (rescate) de esta inversión.

6 OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES

El detalle de la composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Total Corriente		Total No Corriente	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Depósitos en garantía (a)	-	972	-	-
Fondos securitizado (b)	3.246	3.810	-	-
Otros (c)	2.133	-	58	58
Total	**5.379**	**4.782**	**58**	**58**

(a) Corresponde a garantía entregados para respaldos del contrato de derivado que se detalla en Nota 17.3, el cual fue cobrado en junio 2025 debido a la liquidación del derivado.
(b) Corresponde a caja e inversiones financieras disponibles en el Patrimonio separado N°12 asociado al bono securitizado, descrito en Nota 3.4.
(c) Corresponden a fondos asociados a documentos factorizados.

7 OTROS ACTIVOS NO FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES

El detalle de la composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Total Corriente		Total No Corriente	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Detalle	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**
Seguros	404	389	-	-
Anticipo compra de activos en Brasil	-	-	486	687
Patentes y sobretasas	59	56	-	-
Otros Gastos asociados a los empleados	714	748	609	933
Otros (a)	528	382	647	420
Total	1.705	1.575	1.742	2.040

(a) Corresponden principalmente a costos no devengados asociados al negocio de modulares, los cuales son reconocidos en resultado del ejercicio en base a su grado de avance. Además, se incluyen desembolsos efectuados por anticipado, relacionados principalmente con derechos por el uso de software.

8 DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR, CORRIENTES

El detalle de la composición de este rubro al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025			31.12.2024		
	Activos antes de deterioro	Deterioro deudores comerciales	Activos por deudores comerciales netos	Activos antes de deterioro	Deterioro deudores comerciales	Activos por deudores comerciales netos
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Deudores por ventas nacionales	6.977	(109)	6.868	7.481	(106)	7.375
Deudores por ventas exportación	3.560	(39)	3.521	18.514	(2.450)	16.064
Deudores varios	2.196	(915)	1.281	5.384	(921)	4.463
Deudores securitizados	36.006	(7)	35.999	35.900	(9)	35.891
Deudores por factoring	3.122	(1)	3.121	-	-	-
Remanente crédito fiscal	2.087	-	2.087	2.354	-	2.354
Impuestos por recuperar asociados al IVA	63	-	63	210	-	210
Otras cuentas por cobrar corrientes	3.316	-	3.316	2.210	-	2.210
Total	**57.327**	**(1.071)**	**56.256**	**72.053**	**(3.486)**	**68.567**

Las cuentas comerciales por cobrar se clasifican en el rubro de Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar y se miden al costo amortizado, de acuerdo a NIIF 9.

La apertura de “deudores comerciales y otras cuentas por cobrar” en las distintas monedas que componen el rubro se detalla en Nota 30. Cabe señalar que, a raíz del cambio en el modelo de negocio hacia un esquema de venta directa, la moneda funcional predominante en las transacciones de clientes de exportación pasó a ser el dólar estadounidense. Si bien existen clientes que realizan sus pagos en euros u otras monedas, dicha participación es marginal en comparación con la exposición total en dólares.

Los vencimientos asociados a la cartera de deudores por venta y deudores varios, son los siguientes:

	Cartera antes de deterioro		Deterioro		Cartera Neta	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Vencimientos	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Al día	43.604	54.511	-	-	43.604	54.511
De 0 a 30 días vencidos	6.122	4.934	(12)	(25)	6.110	4.909
De 31 a 60 días vencidos	601	2.010	(29)	(13)	572	1.997
De 61 a 90 días vencidos	31	885	(9)	(26)	22	859
De 91 a 120 días vencidos	112	674	(14)	(44)	98	630
De 121 a 150 días vencidos	64	233	(20)	(18)	44	215
De 151 a 180 días vencidos	54	146	(20)	(15)	34	131
De 181 a 210 días vencidos	42	28	(14)	(1)	28	27
De 211 a 250 días vencidos	41	46	(15)	(12)	26	34
Más de 251 días vencidos	1.190	3.812	(938)	(3.332)	252	480
Total	**51.861**	**67.279**	**(1.071)**	**(3.486)**	**50.790**	**63.793**

Masisa mantiene un saldo asociado a pérdidas por deterioro de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MUS$1.071 al 31 de diciembre de 2025 (MUS$3.486 al 31 de diciembre de 2024), estimada de acuerdo con el modelo de pérdidas crediticias esperadas, incorporando información histórica, condiciones actuales y proyecciones futuras, en función de la antigüedad de la cartera y el perfil de riesgo de los deudores.

Para la cartera que se encuentra en cobranza judicial se deteriora el 100% del monto adeudado.

Para los montos en mora que no han sido deteriorados, la Sociedad cuenta con un seguro de crédito, garantías reales y/o personales, que cubren los principales montos no deteriorados de cada una de las ventas de sus clientes, incluida la cartera securitizada.

Las principales características y condiciones de los seguros de crédito local y exportación, son las siguientes:

Concepto	Masisa y Subsidiarias
Moneda del contrato	US$-UF$
Límite de pago (cantidad de veces de prima pagada)	45
Plazo máximo en días de crédito asegurado	150 extranjeros y 120 nacionales
Porcentaje de cobertura	0,9
Renovación del seguro	2 años
Frecuencia de uso del seguro	2 cada tres años extranjeros y 2 cada año nacionales
Plazo de liquidación del seguro	180 días - 210 días

La evaluación crediticia de los clientes es realizada por Masisa y también por la compañía de seguros.

Cuando un cliente se declara en quiebra, en proceso de reorganización o la prórroga de sus facturas vencidas son rechazadas, Masisa procede a siniestrar al cliente bajo la póliza de crédito en la compañía de seguros. Dicha cuenta por cobrar siniestrada es registrada en su totalidad en la cuenta contable “Cuenta por cobrar reasegurada” presentada en el mismo rubro de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Cuando la compañía de seguros realiza la liquidación del siniestro, pagando las facturas siniestradas por el porcentaje de cobertura, se procede a rebajar la Cuenta por cobrar reasegurada y se registra el ingreso a la caja por el mismo monto. El diferencial que no es cubierto por la póliza de crédito se castiga de acuerdo a la Circular N° 53 del SII emitida el 10 de agosto de 2020.

Para determinar el valor del deterioro de la cuenta por cobrar, Masisa utiliza el método simplificado para cuentas por cobrar comerciales sin componente de financiamiento significativo. Esto quiere decir que se utiliza el monto expuesto al default (saldo de la cuenta por cobrar y el monto de la línea de crédito sin utilizar), la probabilidad de default y la pérdida dado el default. Cabe destacar que, la medición de la pérdida esperada considera el efecto de la cobertura del seguro de crédito.

La Sociedad realiza todas las gestiones de cobro aplicables en cada una de las jurisdicciones donde tiene operaciones comerciales, conforme a las leyes de cada país, procediendo con el castigo de la cartera de deudores comerciales cuando corresponda.

Masisa durante octubre del 2024, ha realizado una operación de securitización de facturas nacionales y de exportación, cuyo detalle se encuentra en la Nota 3.4. La Sociedad y EF Securitizadora S.A. Patrimonio Separado N°12 firmaron un mandato de cobro, en el cual Masisa seguirá realizando las gestiones de recaudación y cobranza.

El movimiento del deterioro de la cartera consolidada al 31 de diciembre 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Saldo inicial	(3.486)	(3.430)
Provisión (reversa) del ejercicio	2.345	(74)
Castigo	70	18
Total	**(1.071)**	**(3.486)**

Los límites y calificaciones atribuidos a los clientes se analizan en comités de crédito mensuales, en los que se revisa la incorporación de nuevos clientes utilizando un sistema de evaluación crediticia, considerando las características propias de cada cliente y definiendo los límites de

crédito asignados por la compañía de seguros. Los casos en los cuales los clientes no cuentan con líneas de crédito suficiente para realizar venta a crédito, se evalúa caso a caso en dichos comités de crédito, si la Sociedad decide operar a riesgo Masisa.

El siguiente cuadro muestra la composición por país del saldo neto de deudores comerciales al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024.

	Total Corriente	
	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Estados Unidos y Canadá	17.269	29.597
Chile	18.976	21.757
México	1.369	400
Ecuador	3.900	2.989
Perú	1.773	2.000
Colombia	2.528	2.304
Otros	4.975	4.746
Total	**50.790**	**63.793**

Los números de clientes provisionados y clientes no provisionados son los siguientes:

	31.12.2025	31.12.2024
Número de clientes provisionados	397	293
Número de clientes no provisionados	328	343
Total	**725**	**636**

9 SALDOS Y TRANSACCIONES CON ENTIDADES RELACIONADAS, ACCIONISTAS, ADMINISTRACIÓN Y REMUNERACIONES

9.1 Accionistas

El detalle de los principales accionistas de la Sociedad al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es el siguiente:

		2025	
		Número de	Participación
RUT	Nombre accionista	Acciones	%
76.012.127-4	GN Holding S.A.	5.223.927.166	69,83%
96.804.330-7	Compass Small CAP Chile Fondo de Inversion	622.522.207	8,32%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. para Fondo Pensión C	219.191.518	2,93%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo tipo A	159.669.873	2,13%
96.571.220-8	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	107.673.848	1,44%
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. Fondo tipo A	92.394.993	1,24%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo tipo B	76.808.749	1,03%
98.000.000-1	AFP Capital S.A. Fondo de Pensión A	70.651.250	0,94%
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. para Fondo Pensión C	69.895.668	0,93%
76.265.736-8	AFP Provida S.A. para Fondo Pensión C	56.967.391	0,76%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo tipo D	45.454.051	0,61%
96.683.200-2	Santander Corredores De Bolsa Limitada	41.037.929	0,55%
-	Otros	694.692.129	9,29%
	Total	**7.480.886.772**	**100,00%**

		2024	
RUT	Nombre accionista	Número de Acciones	Participación %
76.012.127-4	GN Holding S.A.	5.252.372.118	70,21%
96.804.330-7	Compass Small CAP Chile Fondo de Inversion	490.633.519	6,56%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. para Fondo Pensión C	219.191.518	2,93%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo tipo A	159.669.873	2,13%
96.571.220-8	Banchile Corredores de Bolsa S.A.	106.565.699	1,42%
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. Fondo tipo A	93.147.168	1,25%
98.000.000-1	AFP Capital S.A. Fondo de Pensión A	81.170.798	1,09%
98.000.100-8	AFP Habitat S.A. Fondo tipo B	76.808.749	1,03%
76.240.079-0	AFP Cuprum S.A. para Fondo Pensión C	69.895.668	0,93%
98.000.000-1	AFP Capital S.A. Fondo de Pensión tipo C	57.002.994	0,76%
96.665.450-3	Itau Corredores de Bolsa Ltda.	56.544.093	0,76%
76.265.736-8	AFP Provida S.A. para Fondo Pensión C	54.202.542	0,72%
-	Otros	763.682.033	10,21%
	Total	**7.480.886.772**	**100,00%**

9.2 Saldos y transacciones con entidades relacionadas

i. Cuentas por cobrar

					Total Corriente		Total No Corriente	
Sociedad	RUT	Tipo de relación	Descripción de la transacción	Tasa	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
					MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Leaf Panels SpA	76.495.388-6	Asociada	Financiamiento	10%	-	68	-	-
Leaf Panels SpA	76.495.388-6	Asociada	Comercial	-	-	9	-	-
Total					-	77	-	-

ii. Transacciones más significativas y sus efectos en resultado

				Acumulado 31.12.2025		Acumulado 31.12.2024	
Sociedad	RUT	Tipo de relación	Descripción de la transacción	Monto MUS$	Efecto en resultados (cargo) abono MUS$	Monto MUS$	Efecto en resultados (cargo) abono MUS$
Personal clave de la gerencia de la entidad							
Carey y Cía. Ltda.	87.010.500-2	Personal clave de la gerencia	Servicios Recibidos	84	(84)	69	(69)
Estudio Carey Ltda.	77.907.590-3	Personal clave de la gerencia	Servicios Recibidos	67	(67)	73	(73)
Camanchaca S.A.	93.711.000-6	Personal clave de la gerencia	Servicios Recibidos	1	1	104	(87)
Transportes Interpolar Ltda.	77.970.900-0	Personal clave de la gerencia	Servicios Recibidos	-	-	91	(76)
Total					**(150)**		**(305)**

La Sociedad no posee cuentas por pagar a empresas relacionadas al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024.

9.3 Administración y alta dirección

A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, los directores y los ejecutivos principales de Masisa, no han participado en transacciones inhabituales y/o relevantes de la Sociedad.

La Sociedad es administrada por un Directorio compuesto por 7 miembros, los que permanecen por un ejercicio de 3 años, con posibilidad de ser reelegidos.

En Junta Ordinaria de Accionistas de Masisa, celebrada el 3 de abril de 2024, se eligieron como directores de Masisa, por un período estatutario de tres años, a las siguientes personas: Andreas Markus Eggenberg, Jorge Carey Tagle, Claudio Cabezas Corral, Mauricio Saldarriaga Navarro, Tina Christa Rosenfeld, Patricia Sabag Zarruk y Bernhard Michael Jost, estos dos últimos como directores independientes.

Con fecha 18 de junio del 2025, el señor Jorge Carey Tagle, por motivos personales, presentó formalmente su renuncia al cargo de director de la Sociedad con efecto a contar de dicha fecha, vacante que será completada en la próxima junta de accionistas asociada a este tema.

9.4 Comité de Directores

De conformidad con lo dispuesto en el Artículo N° 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, Masisa cuenta con un Comité de Directores compuesto de tres miembros que tienen las facultades contempladas en dicho artículo.

9.5 Remuneración y otras prestaciones

En conformidad a lo establecido en el Artículo N° 33 de la Ley N° 18.046 de Sociedades Anónimas, el 26 de marzo de 2025 la Junta General Ordinaria de Accionistas determinó la remuneración del Directorio de Masisa para el periodo que va desde abril de 2025 a marzo de 2026. A continuación, se indica el detalle de los importes pagados durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024. Lo anterior, incluye a los miembros del Comité de Directores y Comité de Riesgos y Auditoría.

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Dieta Directorio	450	450
Dieta Comité de Directores	60	60
Dieta Comité de Riesgo y Auditoría	60	60
Total	**570**	**570**

9.6 Compensaciones del personal clave de la gerencia

Las compensaciones pagadas al personal clave de gerencia al 31 de diciembre de 2025 y 2024, ascendieron a MUS$2.128 y MUS$1.960 respectivamente por concepto de beneficios a corto plazo.

10 INVENTARIOS

10.1 El detalle de los inventarios es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Productos terminados		
Tableros MDF	10.453	8.861
Tableros PB	445	469
Tableros MDP	4.658	8.021
Madera aserrada	5.654	4.226
Molduras	5.924	8.325
Otros (a)	2.484	2.844
SubTotal	29.618	32.746
Otros Inventarios		
Productos en tránsito	80	44
Materia prima	10.176	13.161
Productos en proceso	12.599	11.811
Repuestos de mantención	11.713	12.535
Materiales menores mantención	1.790	1.590
Subtotal	36.358	39.141
Total	**65.976**	**71.887**

(a) Incluye productos como tapacanto, herrajes y otros.

Los saldos se presentan netos de provisión, cuyo monto asciende a MUS$4.378 para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2025 y MUS$2.924 al 31 de diciembre de 2024. El movimiento de la provisión es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Saldo incial	(2.924)	(4.021)
Ajuste conversión saldo Inicial	(159)	1
Provisión del período	(665)	1.096
Otros	(630)	-
Saldo final	**(4.378)**	**(2.924)**

10.2 Inventario reconocido como costo del periodo

Los inventarios reconocidos como costo durante el ejercicio 2025 fueron de MUS$246.857 (MUS$259.080 al 31 de diciembre de 2024).

La rotación de las existencias es realizada dentro de un plazo menor a 90 días.

11 ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTOS

Los activos y pasivos por impuestos corrientes y no corrientes al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, se detallan a continuación:

	Total Corriente		Total No Corriente	
Activos por impuestos	**31.12.2025 MUS$**	**31.12.2024 MUS$**	**31.12.2025 MUS$**	**31.12.2024 MUS$**
Créditos y Pagos provisionales mensuales	324	294	-	4
Anticipos y retenciones de impuesto renta	673	1.080	62.213	61.404
Total	**997**	**1.374**	**62.213**	**61.408**

Pasivos por impuestos	**31.12.2025 MUS$**	**31.12.2024 MUS$**	**31.12.2025 MUS$**	**31.12.2024 MUS$**
Impuesto a la renta por pagar	14	-	-	-
Total	**14**	**-**	**-**	**-**

12 ACTIVOS INTANGIBLES DISTINTOS DE LA PLUSVALÍA

El detalle del rubro al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, se presenta en el siguiente cuadro:

	31.12.2025			31.12.2024		
	Valor bruto MUS$	**Amortización acumulada MUS$**	**Valor neto MUS$**	**Valor bruto MUS$**	**Amortización acumulada MUS$**	**Valor neto MUS$**
Programas informáticos	6.896	(5.038)	1.858	6.706	(4.158)	2.548
Total	**6.896**	**(5.038)**	**1.858**	**6.706**	**(4.158)**	**2.548**

A continuación, el detalle del movimiento al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, se presenta en el siguiente cuadro:

	31.12.2025 MUS$	**31.12.2024 MUS$**
Saldo inicial	2.548	2.601
Adiciones	190	782
Amortización	(880)	(835)
Total	**1.858**	**2.548**

13 PLUSVALIA

El detalle de la plusvalía al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	**31.12.2024 MUS$**
Millwork & Door Sales Group, LLC	5.538	5.538
Total	**5.538**	**5.538**

La plusvalía es atribuible principalmente a potenciar la presencia de Masisa en Norteamérica ampliando el portfolio de productos ofrecidos en ese país.

i. Masisa, con fecha 31 de diciembre 2021, mediante su subsidiaria Masisa Holding USA, adquirió el 50,1% de la Sociedad Millwork & Door Sales Group, LLC (MDS), Sociedad que brinda servicios de intermediación de venta de productos de construcción, constituida bajo las leyes del estado de Georgia, Estados Unidos. Dicha adquisición considera además una opción Put, para los accionistas minoritarios propietarios del 35% de la Sociedad MDS. Dicha opción puede ser ejercida a contar del quinto año desde el cierre de la transacción, la cual está registrada como obligaciones no corrientes (ver Nota 19) contra interés no controlador. Adicionalmente, Masisa posee la opción de adquirir la totalidad de las acciones remanentes de MDS a partir del tercer año del cierre de la transacción.

Con fecha diciembre de 2024, Masisa S.A. mediante su subsidiaria Masisa Holding USA, adquirió el 9,9% de la propiedad accionaria de Millwork & Door Sales Grup, alcanzando una participación total de 60%.

ii. Principales actividades relevantes que otorgan el control a Masisa: Masisa cumple con la definición de control establecida en NIIF 10, por lo cual, los estados financieros de MDS han sido consolidados desde la fecha de toma de control, esto es el 31 de diciembre de 2021.

iii. Activos adquiridos y pasivos asumidos: En diciembre de 2021, se realizó el registro inicial de esta operación, de acuerdo al método de adquisición, se efectuó la asignación preliminar de los valores justos y Plusvalía pagada. La Sociedad evaluó que la información adicional respecto de hechos o circunstancias existentes a la fecha de adquisición que puedan significar una modificación a esta identificación y valorización de activos y pasivos, concluyendo que no hay ajustes a realizar, conforme a lo señalado en párrafo 45, NIIF 3 (R) Combinación de negocios.

La Administración ha evaluado, al 31 de diciembre de 2025 y al 31 de diciembre de 2024, la existencia de indicios de deterioro, concluyendo que no corresponde reconocer pérdidas por deterioro según el test anual realizado. El test, es realizado mediante el descuento de flujos futuros por la tasa WACC la cual incorpora indicadores y premios de mercado. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros, no se han identificado indicios adicionales de deterioro.

14 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS

14.1 Composición

La composición de Propiedades, planta y equipos al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, a valores neto de depreciación y valores bruto, son los siguientes:

Propiedades, planta y equipos, neto	**31.12.2025**	**31.12.2024**
	MUS$	**MUS$**
Terrenos industriales	3.902	4.980
Edificios	21.655	23.655
Planta y equipo	165.249	174.262
Equipamiento de tecnologías de la información	364	339
Instalaciones fijas y accesorios	78	125
Construcción en curso	8.703	7.755
Repuestos Activo Fijo	8.949	7.400
Total	**208.900**	**218.516**

Propiedades, planta y equipos, bruto	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Terrenos industriales	3.902	4.980
Edificios	65.997	66.479
Planta y equipo	404.424	396.394
Equipamiento de tecnologías de la información	1.203	1.084
Instalaciones fijas y accesorios	335	336
Vehículos de motor	119	137
Construcción en curso	8.703	7.755
Repuestos Activo Fijo	9.062	7.513
Total	**493.745**	**484.678**

La depreciación acumulada de Propiedades, planta y equipos al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es la siguiente:

Depreciación acumulada	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Edificios	(44.342)	(42.824)
Planta y equipo	(239.175)	(222.132)
Equipamiento de tecnologías de la información	(839)	(745)
Instalaciones fijas y accesorios	(257)	(211)
Vehículos de motor	(119)	(137)
Repuestos Activo Fijo	(113)	(113)
Total	**(284.845)**	**(266.162)**

14.2 Movimientos

Los movimientos contables al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, son los siguientes:

Activos	Terrenos Industriales MUS$	Edificios MUS$	Plantas y equipos MUS$	Equipamiento de tecnologías de la información MUS$	Instalaciones Fijas y Accesorios MUS$	Construcción en curso MUS$	Repuestos Activo Fijo MUS$	Total MUS$
Saldo inicial al 1 de enero de 2025	4.980	23.655	174.262	339	125	7.755	7.400	218.516
Ajuste conversión saldo Inicial	-	6	4	-	-	-	-	10
Adiciones	-	31	-	-	5	9.136	1.132	10.304
Retiros y bajas	(1.080)	(309)	(25)	-	(6)	-	(13)	(1.433)
Gastos por depreciación	-	(1.772)	(17.177)	(104)	(46)	-	-	(19.099)
Otros Incrementos (Disminución)	2	44	8.185	129	-	(8.188)	430	602
Saldo final al 31 de diciembre de 2025	**3.902**	**21.655**	**165.249**	**364**	**78**	**8.703**	**8.949**	**208.900**

Activos	Terrenos Industriales MUS$	Edificios MUS$	Plantas y equipos MUS$	Equipamiento de tecnologías de la información MUS$	Instalaciones Fijas y Accesorios MUS$	Construcción en curso MUS$	Repuestos Activo Fijo MUS$	Total MUS$
Saldo inicial al 1 de enero de 2024	3.900	26.593	182.409	194	171	4.707	8.300	226.274
Ajuste conversión saldo Inicial	-	(9)	(11)	-	-	-	-	(20)
Adiciones	-	-	61	-	-	11.487	368	11.916
Retiros y bajas	-	-	(31)	-	-	-	-	(31)
Gastos por depreciación	-	(1.845)	(16.957)	(84)	(46)	-	-	(18.932)
Otros Incrementos (Disminución)	1.080	(1.084)	8.791	229	-	(8.439)	(1.268)	(691)
Saldo final al 31 de diciembre de 2024	**4.980**	**23.655**	**174.262**	**339**	**125**	**7.755**	**7.400**	**218.516**

i. Capitalización de intereses**:** A la fecha de los presentes estados financieros no se han capitalizado intereses. Dado que las obras en ejecución han sido financiadas con flujos internos de la Sociedad.

ii. Seguros: La Sociedad tiene pólizas de seguros para cubrir los riesgos a los que están expuestas las plantas industriales y el material inmovilizado, entre otros. Las pólizas incluyen deducibles similares a los aplicables a negocios industriales en el mercado, las cuales se detallan junto a otras coberturas en la Nota 34.2.

iii. Vidas útiles estimadas: Las vidas útiles estimadas por clase de activo son las siguientes:

	Vida útil mínima	Vida útil máxima
Edificios	20	50
Plantas y equipos (a)	UP	UP
Instalaciones fijas y accesorios	3	10
Equipamiento de tecnologías de la información	3	5
Vehículos	3	5
Otras propiedades, plantas y equipos	3	10

a) La vida útil de este rubro es determinada principalmente en función de las unidades productivas (UP) que se espera obtener producto de la explotación de dichos bienes.

La vida útil de los activos se revisa anualmente y se ajusta si es necesario al cierre de cada año.

Al 31 de diciembre de 2025 se mantienen 1.073 (1.084 al cierre del ejercicio 2024) activos en uso totalmente depreciados, los cuales corresponden principalmente a instalaciones y otros equipos con un monto bruto de MUS$58.691 (MUS$54.913 al cierre del 2024).

14.3 Fundamentos de la medición y metodología de depreciación

Para la medición posterior al reconocimiento de elementos clasificados dentro del rubro de activos fijos bajo las NIIF, la Sociedad mide los activos por su costo de adquisición, menos su depreciación acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro de su valor.

La Sociedad deprecia los activos de Propiedades, plantas y equipos desde el momento en que los bienes están en condiciones de uso. Los elementos de propiedades, plantas y equipos que se relacionan directamente con la producción son depreciados en base a unidades de producción. Los otros componentes son depreciados usando el método lineal, sobre sus vidas útiles estimadas.

Los terrenos se registran en forma independiente de los edificios o instalaciones que puedan estar asentadas sobre los mismos y se entiende que tienen una vida útil indefinida y no son objetos de depreciación.

14.4 Pérdidas por deterioro reconocidas en los periodos

Los activos sujetos a depreciación (Propiedades, planta y equipos) se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias del negocio indique que el valor libro de los activos puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro cuando el valor libro es mayor que su valor recuperable. El valor recuperable de un activo es el mayor entre el valor razonable de un activo, menos los costos de venta y su valor de uso. A efectos de evaluar el deterioro los activos se agrupan al nivel más bajo para el que existen flujos de efectivo identificables por separado.

Durante el ejercicio 2025 no se han identificados indicios de deterioro en los activos industriales de la Sociedad.

15 ACTIVOS POR DERECHO A USO

El detalle de los activos por derecho a uso es presentado en el siguiente cuadro:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Terrenos	1.781	2.226
Oficinas y bodegas	3.324	5.183
Maquinaria, vehiculos y equipos	1.098	1.108
Total	**6.203**	**8.517**

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Saldo inicial	8.517	10.746
Adiciones	2.097	2.277
Amortización	(4.362)	(4.162)
Bajas	(45)	(169)
Otros	(4)	(175)
Saldo final	**6.203**	**8.517**

16 IMPUESTOS DIFERIDOS E IMPUESTO A LA RENTA

16.1 Impuesto a la renta reconocido en resultados del año

El gasto por impuesto reconocido en los resultados al 31 de diciembre de 2025 y 2024 es el siguiente:

	Acumulado	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Impuesto renta	(243)	(275)
Total	(243)	(275)
Beneficio (Gasto) por impuestos diferidos a las ganancias		
Beneficio (Gasto) por impuestos diferidos relativos a la creación y reversión de diferencias temporarias	(581)	(191)
Sub Total	(581)	(191)
Total	**(824)**	**(466)**

16.2 Conciliación del resultado contable con el resultado fiscal

La conciliación del resultado contable con el resultado fiscal es el siguiente:

	Acumulado	
	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
(Gasto) Ingreso por impuestos utilizando la tasa legal	7.425	4.215
Efecto impositivo de tasas en otras jurisdicciones	(941)	2.031
Efecto impositivo de ingresos ordinarios no imponibles	149	157
Efecto impositivo de gastos no deducibles impositivamente	(261)	(370)
Efecto impositivo de la utilización de pérdidas fiscales no reconocidas anteriormente	(8.568)	(6.701)
Efecto impositivo de una nueva evaluación de activos por impuestos diferidos no reconocidos	1.627	286
Efecto impositivo de impuesto provisto en exceso en periodos anteriores	(3)	(73)
Otro decremento en cargo por impuestos legales	(252)	(11)
Total ajuste al gasto por impuestos utilizando la tasa legal	(8.249)	(4.681)
Total	**(824)**	**(466)**

La conciliación de la tasa de impuestos legal vigente en Chile y la tasa efectiva de impuestos aplicables a Masisa, se presenta a continuación:

	Acumulado	
	31.12.2025	31.12.2024
	%	%
Tasa impositiva legal	27,0	27,0
Efecto impositivo de tasas en otras jurisdicciones	(3,7)	12,7
Efecto impositivo de ingresos ordinarios no imponibles	0,5	1,0
Efecto impositivo de gastos no deducibles impositivamente	(0,9)	(2,4)
Efecto impositivo de la utilización de pérdidas fiscales no reconocidas anteriormente	(30,9)	(42,7)
Efecto impositivo de una nueva evaluación de activos por impuestos diferidos no reconocidos	5,9	1,8
Efecto impositivo de impuesto provisto en exceso en periodos anteriores	(0,0)	(0,5)
Otro incremento (decremento) en tasa impositiva legal (%)	(0,9)	(0,1)
Total	**(29,9)**	**(30,2)**
Tasa impositiva efectiva (%)	**(2,9)**	**(3,2)**

La tasa legal de impuestos, corresponde a las establecidas por las disposiciones legales vigentes en cada país. Las tasas impositivas aplicables a las subsidiarias de Masisa S.A. son las siguientes:

País	Tasa de impuesto %
Brasil	34,0
Chile	27,0
Colombia	35,0
Ecuador	25,0
Estados Unidos	21,0
Perú	29,5
México	30,0

16.3 Movimientos del año impuestos diferidos

Masisa presenta pérdidas tributarias en Chile, por un monto total de MUS$608.147 de las cuales sólo se le ha calculado impuestos diferidos a MUS$348.794 (57,3% del total). Lo anterior, sin perjuicio de que la legislación chilena establece que las pérdidas tributarias no tienen plazo de prescripción.

Por otra parte, la Sociedad mantiene en el rubro Activos por impuestos no corrientes un monto de MUS$62.213 por créditos contra el impuesto a la renta originado principalmente en remesas de fuentes extranjeras, los que al igual que las pérdidas tributarias no tienen plazos de prescripción en Chile.

Se estiman, en base a las proyecciones de utilidades futuras una recuperación de estos activos en el largo plazo.

El movimiento de la composición de este rubro por conceptos de diferencias temporarias netas al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es el siguiente:

	Saldo inicial al 01.01.2024	Ajuste de conversión Saldo inicial	Reconocido en Otros Result. Integral	Reconocido en Ejercicio	Otros	Saldo final al 31.12.2024	Ajuste de conversión Saldo inicial	Reconocido en Otros Result. Integral	Reconocido en Ejercicio	Saldo final al 31.12.2025
Diferencias temporarias deducibles relativos a:	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**	**MUS$**
Propiedad Planta y Equipo	(28.925)	(2)	-	697	-	(28.230)	1	-	(362)	(28.591)
Gastos devengados	(779)	-	-	57	-	(722)	-	-	107	(615)
Ingresos devengados de Fuente Extranjera	(863)	-	-	42	-	(821)	-	-	288	(533)
Provisiones incobrables, obsolescencia y otros	3.030	(5)	-	402	-	3.427	4	-	(504)	2.927
Obligaciones por Beneficios Post-Empleo	965	-	58	(137)	-	886	-	18	137	1.041
Pérdidas Fiscales	94.866	-	-	-	-	94.866	-	-	(691)	94.175
Créditos Fiscales	216	-	-	(71)	-	145	-	-	(25)	120
Efecto IFRS 16	454	-	-	(181)	-	273	-	-	151	424
Otros	(766)	(4)	-	(1.000)	(1)	(1.771)	4	-	318	(1.449)
Total	**68.198**	**(11)**	**58**	**(191)**	**(1)**	**68.053**	**9**	**18**	**(581)**	**67.499**

16.4 Activos por impuestos diferidos no reconocidos

El detalle de activos por impuestos diferidos no reconocidos al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Activos por impuestos diferidos, pérdidas fiscales, no reconocidas	86.042	78.166
Total	**86.042**	**78.166**

17 OTROS PASIVOS FINANCIEROS

La composición de otros pasivos financieros corrientes y no corrientes que devengan intereses es la siguiente:

	Corriente		No Corriente	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Préstamos con entidades financieras (a)	54.932	49.227	4.453	15.577
Obligaciones con el público, bonos (a)	114	5.965	31.189	23.587
Obligaciones con el público, bonos securitizado (a)	529	529	31.099	29.817
Instrumentos derivados	-	775	-	208
Total	**55.575**	**56.496**	**66.741**	**69.189**

(a) Incluye descuentos por el impuesto de timbre y estampillas, gastos de emisión y colocación, entre otros.

17.1 Préstamos de entidades financieras:

El detalle de los vencimientos y las respectivas monedas de los préstamos bancarios es el siguiente:

i. Corriente:

Acreedor	RUT entidad deudora	Nombre entidad deudora	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	Fecha de vencimiento	Tasa interés		31.12.2025				
									Vencimiento en meses		Corriente	Valor Nominal	Capital Corto plazo
							Nominativa	Efectiva	Hasta 3 meses MUS$	3 a 12 meses MUS$			
Banco Consorcio	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	04-01-2026	9,47%	9,47%	2.010	-	2.010	2.010	2.000
Banco Consorcio	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	04-01-2026	9,47%	9,47%	2.014	-	2.014	2.014	2.000
Banco de Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	02-01-2026	9,90%	9,90%	1.511	-	1.511	1.511	1.500
Banco de Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	09-01-2026	9,90%	9,90%	4.521	-	4.521	4.521	4.500
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	8,50%	8,50%	1.003	-	1.003	1.003	1.000
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	8,50%	8,50%	1.003	-	1.003	1.003	1.000
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	22-03-2028	7,75%	7,75%	1.159	1.475	2.634	2.684	2.500
Banco de Crédito e Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	05-01-2026	10,30%	10,30%	5.041	-	5.041	5.041	5.000
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	08-04-2026	7,36%	7,36%	-	508	508	508	500
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	20-01-2026	6,88%	6,88%	1.958	-	1.958	1.958	1.900
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	24-02-2026	6,98%	6,98%	1.537	-	1.537	1.537	1.500
Banco Estado	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	6,87%	6,87%	4.010	-	4.010	4.010	4.000
Banco Itaú Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	trimestral	15-04-2026	13,82%	13,82%	527	600	1.127	1.127	1.100
Banco Itaú Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	13,79%	13,79%	402	-	402	402	400
Banco Itaú Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	13,79%	13,79%	502	-	502	502	500
Banco Santander	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	02-01-2026	8,65%	8,65%	1.234	-	1.234	1.234	1.225
Banco Santander	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	02-01-2026	8,65%	8,65%	4.254	-	4.254	4.254	4.225
BID-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	4,50%	4,50%	3.163	6.222	9.385	9.427	9.375
BID-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	7,51%	7,51%	1.269	2.469	3.738	3.784	3.750
Eurocapital S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	quincenal	31-01-2026	9,60%	9,60%	911	-	911	911	911
Tanner Servicios Financieros S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	15-01-2026	8,80%	8,80%	3.526	-	3.526	3.526	3.501
Tanner Servicios Financieros S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	quincenal	31-01-2026	9,96%	9,96%	2.103	-	2.103	2.103	2.103
Total									**43.658**	**11.274**	**54.932**	**55.070**	**54.490**

Acreedor	RUT entidad deudora	Nombre entidad deudora	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	Fecha de vencimiento	Tasa interés		31.12.2024				
									Vencimiento en meses		Corriente	Valor Nominal	Capital Corto plazo
							Nominativa	Efectiva	Hasta 3 meses MUS$	3 a 12 meses MUS$			
Banco Consorcio	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	13-02-2025	7,74%	7,74%	2.058	-	2.058	2.058	2.000
Banco Consorcio	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	18-04-2025	7,57%	7,57%	-	2.030	2.030	2.030	2.000
Banco de Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	06-02-2025	6,67%	6,67%	1.539	-	1.539	1.539	1.500
Banco de Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	20-02-2025	6,81%	6,81%	4.609	-	4.609	4.609	4.500
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	12-05-2025	6,19%	6,19%	-	1.008	1.008	1.008	1.000
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	22-03-2028	9,39%	9,39%	697	975	1.672	1.722	1.500
Banco de Crédito e Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	05-03-2025	9,26%	9,26%	5.034	-	5.034	5.034	5.000
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	17-04-2025	7,14%	7,14%	-	1.916	1.916	1.916	1.900
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	10-03-2025	7,28%	7,28%	1.534	-	1.534	1.534	1.500
Banco do Brasil S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	10-04-2025	7,16%	7,16%	-	508	508	508	500
Banco Estado	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	24-06-2025	6,42%	6,42%	-	4.004	4.004	4.004	4.000
Banco Internacional	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	24-02-2025	7,53%	7,53%	504	-	504	504	500
Banco Itaú Chile	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	22-01-2025	13,46%	13,46%	2.308	-	2.308	2.308	2.300
Banco Santander	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	18-02-2025	9,08%	9,08%	1.238	-	1.238	1.238	1.225
Banco Santander	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	18-02-2025	9,08%	9,08%	4.269	-	4.269	4.269	4.225
BID-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	4,50%	4,50%	-	6.277	6.277	6.323	6.250
BID-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	8,97%	8,97%	-	2.509	2.509	2.559	2.500
Eurocapital S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	13-02-2025	10,80%	10,80%	1.000	-	1.000	1.000	1.000
Tanner Servicios Financieros S.A.	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	al vencimiento	27-01-2025	9,84%	9,84%	5.210	-	5.210	5.210	5.000
Total									**30.000**	**19.227**	**49.227**	**49.373**	**48.400**

ii. No Corriente:

Acreedor	RUT entidad deudora	Nombre entidad deudora	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	Fecha de vencimiento	Tasa interés		31.12.2025						
									Vencimiento					No corriente	Valor Nominal
							Nominativa	Efectiva	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Mas de 5 años		
									MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$		
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	22-03-2028	7,75%	7,75%	2.969	1.484	-	-	-	4.453	4.500
Total									**2.969**	**1.484**	**-**	**-**	**-**	**4.453**	**4.500**

Acreedor	RUT entidad deudora	Nombre entidad deudora	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	Fecha de vencimiento	Tasa interés		31.12.2024						
									Vencimiento					No corriente	Valor Nominal
							Nominativa	Efectiva	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Mas de 5 años		
									MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$		
Banco de Crédito del Perú	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	22-03-2028	9,39%	9,39%	2.466	2.966	1.483	-	-	6.915	7.000
Bid-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	4,50%	4,50%	6.208	-	-	-	-	6.208	6.250
Bid-Corporación Interamericana de Inversiones	96.802.690-9	Masisa S.A.	Chile	Dólares	Semestral	15-11-2026	8,97%	8,97%	2.454	-	-	-	-	2.454	2.500
Total									**11.128**	**2.966**	**1.483**	**-**	**-**	**15.577**	**15.750**

17.2 Obligaciones con el público

El detalle de los vencimientos y moneda de las obligaciones con el público es el siguiente:

							MONTOS AL 31.12.2025 Vencimiento										
Serie	Vencimiento	N° Registro	Moneda	Pago	Tasa Interés Nominal	Tasa Interés Efectiva	0 - 3 meses	3 a 12 meses	Total Corriente	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Más de 5 años	Total No Corriente	Totales	Capital Insoluto
							MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Bono L	15-12-2029	560	UF	Semestral	5,50%	5,50%	-	28	28	28	28	28		-	84	112	112
Bono O	15-12-2030	1.242	UF	Trimestral	6,09%	6,09%	-	86	86	7.776	7.776	7.776	7.777	-	31.105	31.191	32.024
Bono Securitizado	25-10-2027	1.192	USD	Trimestral	8,50%	8,50%	529	-	529	31.099	-	-	-	-	31.099	31.628	30.775
Total							**529**	**114**	**643**	**38.903**	**7.804**	**7.804**	**7.777**	**-**	**62.288**	**62.931**	**62.911**

							MONTOS AL 31.12.2024 Vencimiento										
Serie	Vencimiento	N° Registro	Moneda	Pago	Tasa Interés Nominal	Tasa Interés Efectiva	0 - 3 meses	3 a 12 meses	Total Corriente	1 a 2 años	2 a 3 años	3 a 4 años	4 a 5 años	Más de 5 años	Total No Corriente	Totales	Capital Insoluto
							MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Bono L	15-12-2029	560	UF	Semestral	5,50%	5,50%	-	5.965	5.965	5.896	5.896	5.896	5.899	-	23.587	29.552	30.699
Bono Securitizado	25-10-2027	1.192	USD	Trimestral	8,50%	8,50%	529	-	529	-	-	29.817	-	-	29.817	30.346	29.817
Total							**529**	**5.965**	**6.494**	**5.896**	**5.896**	**35.713**	**5.899**	**-**	**53.404**	**59.898**	**60.516**

Durante el mes de octubre del 2024 Masisa realizó una operación de financiamiento a través de un proceso securitización de cuentas por cobrar nacionales y de exportación, para lo cual EF Securitizadora S.A. Patrimonio Separado N°12 emitió un bono securitizado (BBEFS-P12A) por MUS$33.428, el que fue inscrito en el registro de valores de la CMF bajo el numeral 1.192, con fecha 22 de octubre del 2024. La estructura del financiamiento es a 3 años plazo, con dos años de gracia de capital y pago de intereses trimestrales. El Bono emitido fue clasificado con un rating AA-. Los fondos obtenidos de esta operación fueron destinados a refinanciar deuda financiera de corto plazo.

Con fecha 10 de diciembre, la Compañía ofreció a todos los tenedores de Bonos de la Serie L, emitidos con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores de la CMF bajo el Nº560, con fecha 17 de diciembre de 2008 (los Bonos Serie L), una oferta de canje voluntario de dichos valores, por los Bonos Serie O emitidos con cargo a la línea inscrita en el Registro de Valores de la CMF bajo el N°1.242 de fecha 01 de diciembre de 2025 (los Bonos Serie O). El 12 de diciembre se realizó el canje, con un porcentaje de éxito del 99,60% del total de los Bonos Serie L en circulación. (Ver nota 34.1)

17.3 Instrumentos Derivados

Al 31 de diciembre del 2024, la Compañía mantenía un derivado suscrito para cubrir parcialmente la exposición a variaciones cambiarias (Cross Currency Swap), para la deuda denominada en moneda distinta al dólar. Dicho instrumento fue liquidado con fecha 28 de mayo del 2025.

El detalle de la valorización del derivado que, de acuerdo a la norma, resultó para el ejercicio 2024 en un pasivo:

	Total Corriente		Total No Corriente	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Cross Currency Swap UF/USD	-	775	-	208
Total	**-**	**775**	**-**	**208**

17.4 Conciliación de movimientos entre pasivos financieros y flujos de efectivos por actividades de financiación

El detalle al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es el siguiente:

Conceptos	Saldos al 01.01.2025 MUS$	Flujos de efectivo MUS$	Devengo de intereses MUS$	Cambios que no representan flujo de efectivo: Efectos tipo de cambio MUS$	Contratos arriendos operativos MUS$	Amortización intereses tasa efectiva MUS$	Amortización costo emision MUS$	Otros movimientos MUS$	Saldo Final al 31.12.2025 MUS$
Préstamos con entidades financieras a corto plazo	49.227	(5.147)	(393)	(12)	-	-	146	11.111	54.932
Préstamos con entidades financieras a largo plazo	15.577	-	-	(12)	-	-	-	(11.112)	4.453
Obligaciones con el público (bonos)	29.552	(2.521)	(1)	4.043	-	-	230	-	31.303
Pasivos por arrendamiento financiero	9.299	(4.282)	-	446	2.085	-	-	-	7.548
Obligaciones con el públicos Securitizados	30.346	786	529	-	-	-	1.282	(1.315)	31.628
Instrumentos derivados	983	264	-	(1.247)	-	-	-	-	-
Intereses a pagar	-	(10.849)	-	-	-	-	-	10.849	-
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	69	-	-	-	-	-	(69)	-
Total	**134.984**	**(21.680)**	**135**	**3.218**	**2.085**	**-**	**1.658**	**9.464**	**129.864**

Conceptos	Saldos al 01.01.2024 MUS$	Flujos de efectivo MUS$	Devengo de intereses MUS$	Cambios que no representan flujo de efectivo: Efectos tipo de cambio MUS$	Contratos arriendos operativos MUS$	Amortización intereses tasa efectiva MUS$	Amortización costo emision bonos MUS$	Otros movimientos MUS$	Saldo Final al 31.12.2024 MUS$
Préstamos con entidades financieras a corto plazo	67.809	(28.182)	649	-	-	(1.157)	-	10.108	49.227
Préstamos con entidades financieras a largo plazo	25.688	(19)	-	16	-	-	-	(10.108)	15.577
Obligaciones con el público (bonos)	38.702	(6.257)	20	(3.143)	-	-	230	-	29.552
Pasivos por arrendamiento financiero	12.267	(3.959)	73	(947)	2.277	-	-	(412)	9.299
Obligaciones con el públicos Securitizados	-	25.037	529	-	-	-	-	4.780	30.346
Instrumentos derivados	371	(79)	-	1.498	-	-	-	(807)	983
Intereses a pagar	-	(10.493)		-	-	-	-	10.493	-
Otras entradas (salidas) de efectivo	-	138	-	-	-	-	-	(138)	-
Total	**144.837**	**(23.814)**	**1.271**	**(2.576)**	**2.277**	**(1.157)**	**230**	**13.916**	**134.984**

18 PASIVOS POR ARRENDAMIENTOS

Los valores presentes de los pagos futuros derivados de arrendamientos son los siguientes:

				31.12.2025									
Concepto	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	hasta 90 días MUS$	más de 90 días hasta 1 año MUS$	Total Corriente MUS$	más de 1 año hasta 2 años MUS$	más de 2 años hasta 3 años MUS$	más de 3 años hasta 4 años MUS$	más de 4 años hasta 5 años MUS$	más de 5 años MUS$	Total No Corriente MUS$
Terrenos	Chile	UF	Mensual	130	402	532	558	584	611	-	-	1.753
Oficinas y Bodegas	Chile	UF	Mensual	153	468	621	320	287	303	319	308	1.537
Bodegas	Chile	CLP	Mensual	115	116	231	-	-	-	-	-	-
Vehiculos	Chile	UF	Mensual	59	183	242	260	23	-	-	-	283
Vehiculos	Chile	US$	Mensual	129	397	526	563	551	-	-	-	1.114
Vehiculos	Chile	CLP	Mensual	337	300	637	72	-	-	-	-	72
Total				**923**	**1.866**	**2.789**	**1.773**	**1.445**	**914**	**319**	**308**	**4.759**

				31.12.2024									
Concepto	País de la empresa deudora	Moneda o unidad de reajuste	Tipo de amortización	hasta 90 días MUS$	más de 90 días hasta 1 año MUS$	Total Corriente MUS$	más de 1 año hasta 2 años MUS$	más de 2 años hasta 3 años MUS$	más de 3 años hasta 4 años MUS$	más de 4 años hasta 5 años MUS$	más de 5 años MUS$	Total No Corriente MUS$
Terrenos	Chile	UF	Mensual	110	338	448	469	491	514	538	-	2.012
Oficinas y Bodegas	Chile	UF	Mensual	365	824	1.189	467	240	253	267	552	1.779
Bodegas	Chile	CLP	Mensual	99	305	404	210	-	-	-	-	210
Vehiculos	Chile	UF	Mensual	50	157	207	223	240	24	-	-	487
Vehiculos	Chile	US$	Mensual	120	371	491	525	563	551	-	-	1.639
Vehiculos	Chile	CLP	Mensual	308	125	433	-	-	-	-	-	-
Total				**1.052**	**2.120**	**3.172**	**1.894**	**1.534**	**1.342**	**805**	**552**	**6.127**

19 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

El detalle de cuentas por pagar comerciales, acreedores varios y otras cuentas al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Proveedores pagos al día Montos según plazos de pagos							
Saldo al 31 de diciembre de 2025 Tipo de acreedor	**Hasta 30 días** **MUS$**	**Entre 31 y 60 días** **MUS$**	**Entre 61 y 90 días** **MUS$**	**Entre 91 y 120 días** **MUS$**	**Entre 121 y 365 días (a)** **MUS$**	**Más de 365 días** **MUS$**	**Total** **MUS$**	**Período promedio de pago (días)**
Proveedores Productos	11.461	-	7.598	-	-	-	19.059	38
Proveedores Servicios	20.076	-	-	-	-	-	20.076	30
Proveedores Varios	2.027	-	-	-	-	-	2.027	30
Dividendos por pagar	516	-	-	-	-	-	516	-
Otras cuentas por pagar (b)	6.898	-	-	-	2.035	-	8.933	-
Total	**40.978**	**-**	**7.598**	**-**	**2.035**	**-**	**50.611**	**-**

	Proveedores con plazos vencidos Montos según días vencidos						
Saldo al 31 de diciembre de 2025 Tipo de acreedor	**Hasta 30 días** **MUS$**	**Entre 31 y 60 días** **MUS$**	**Entre 61 y 90 días** **MUS$**	**Entre 91 y 120 días** **MUS$**	**Entre 121 y 180 días** **MUS$**	**181 días y más** **MUS$**	**Total** **MUS$**
Proveedores Productos	20	-	-	-	-	-	20
Proveedores Servicios	18	-	-	-	-	-	18
Total	**38**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**38**

	Proveedores pagos al día Montos según plazos de pagos							
Saldo al 31 de diciembre de 2024 Tipo de acreedor	**Hasta 30 días** **MUS$**	**Entre 31 y 60 días** **MUS$**	**Entre 61 y 90 días** **MUS$**	**Entre 91 y 120 días** **MUS$**	**Entre 121 y 365 días** **MUS$**	**Más de 365 días (a)** **MUS$**	**Total** **MUS$**	**Período promedio de pago (días)**
Proveedores Productos	17.015	9.193	-	-	-	-	26.208	33
Proveedores Servicios	22.793	-	-	-	-	-	22.793	30
Proveedores Varios	8	-	-	-	-	-	8	30
Dividendos por pagar	480	-	-	-	-	-	480	-
Otras cuentas por pagar (b)	2.973	-	-	-	-	1.830	4.803	-
Total	**43.269**	**9.193**	**-**	**-**	**-**	**1.830**	**54.292**	

	Proveedores con plazos vencidos Montos según días vencidos						
Saldo al 31 de diciembre de 2024 Tipo de acreedor	**Hasta 30 días** **MUS$**	**Entre 31 y 60 días** **MUS$**	**Entre 61 y 90 días** **MUS$**	**Entre 91 y 120 días** **MUS$**	**Entre 121 y 180 días** **MUS$**	**181 días y más** **MUS$**	**Total** **MUS$**
Proveedores Servicios	47	-	-	-	-	-	47
Total	**47**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**47**

(a) En las otras cuentas por pagar no corriente, se refleja la opción de venta “Put” que los propietarios del 35% de la Sociedad Millwork & Door Sales Group, LLC podrían ejercer, la cual se determinó tomando como base el valor nominal del precio de esas acciones pactadas en el contrato, cuyo plazo se ejerce a partir del quinto año, la tasa de descuento es determinada internamente considerando la tasa de riesgo promedio, beta apalancado de la industria, prima de riesgo, tasa de riesgo, entre otros valores externos de mercado determinando un valor de descuento empleada para esta opción es del 8,5% (8,9% para el año 2024). El monto de esta opción asciende a MUS$ 2.000.

(b) En el rubro otras cuentas por pagar se presentan principalmente impuestos por pagar y obligaciones asociadas a los empleados.

Los saldos vencidos corresponden principalmente a facturas emitidas por proveedores extranjeros cuyo producto o servicio no ha concretado la totalidad de la entrega. Al 31 de diciembre de 2025, esto representa 0,08% del total de las cuentas por pagar.

Conforme a la ley de pronto pago N° 21.131 la Sociedad cancela a sus proveedores en un plazo medio de 30 días, por lo que el valor razonable no difiere de forma significativa de su valor libro. Dado el cumplimiento de esta norma, no se cancelan intereses por mora.

Sin perjuicio de lo anterior, la Sociedad mantiene acuerdos vigentes con determinados proveedores para plazos de pago excepcionales, los cuales se encuentran debidamente inscritos en el Registro de Acuerdos de Pago Excepcional del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, cumpliendo con las formalidades legales correspondientes.

El desglose por moneda de este rubro y su vencimiento corriente se encuentran detallados en la Nota 30.

20 OTRAS PROVISIONES

20.1 El detalle de las otras provisiones al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Corriente	
Concepto	**31.12.2025**	**31.12.2024**
	MUS$	**MUS$**
Provisión por reestructuración	1.775	1.044
Provisión de reclamaciones legales	6.572	6.641
Otras provisiones	249	24
Total	**8.596**	**7.709**

Provisión de Reclamaciones Legales: corresponden principalmente a la provisión asociada a la sentencia del Consejo de Estado de Colombia, en la causa por nulidad y restablecimiento de derecho interpuesta por Masisa en el año 2015 contra una resolución de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN), ver Nota 36.1.

20.2 El movimiento de las provisiones al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es el siguiente:

31 de diciembre de 2025	**Provisión por Reestructuración MUS$**	**Provisión de Reclamaciones Legales MUS$**	**Otras Provisiones MUS$**
Saldo inicial	1.044	6.641	24
Ajuste Conversión	(136)	(133)	1
Provisiones adicionales	4.155	143	240
Provisión utilizada	(3.288)	(58)	(16)
Reverso de provisión	-	(21)	-
Total	**1.775**	**6.572**	**249**

31 de diciembre de 2024	Provisión por Reestructuración MUS$	Provisión de Reclamaciones Legales MUS$	Otras Provisiones MUS$
Saldo inicial	1.432	7.677	8
Ajuste Conversión	80	(943)	(1)
Provisiones adicionales	3.038	121	43
Provisión utilizada	(3.502)	(90)	-
Reverso de provisión	(4)	(124)	(26)
Total	**1.044**	**6.641**	**24**

21 PROVISIONES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

El detalle de las provisiones por beneficios a los empleados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente

Concepto	Corrientes		No Corrientes	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Provisión vacaciones	2.528	2.616	-	-
Indemnización por años de servicio	395	376	2.241	2.197
Bonos de antigüedad	183	137	1.040	593
Total	**3.106**	**3.129**	**3.281**	**2.790**

La Sociedad matriz y sus subsidiarias ha constituido una provisión para cubrir indemnizaciones por años de servicio, las que serán pagadas a su personal de acuerdo con los contratos colectivos e individuales. Esta provisión representa el total de la provisión devengada según la obligación descrita en Nota 3.18.

El detalle de los principales conceptos incluidos en la provisión de beneficios al personal al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

Detalle de movimientos	Indemnización por años de servicio	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Valor presente de obligaciones al inicio del ejercicio	2.573	3.632
Costo de servicio corriente obligación plan de beneficios	11	1
Costo por interés	67	63
Contribuciones pagadas obligación plan de beneficios	(431)	(1.190)
Variación actuarial y variación del plan de beneficios	76	(230)
Efectos diferencia de cambio	340	297
Total	**2.636**	**2.573**

Los principales supuestos utilizados para propósitos del cálculo actuarial son los siguientes:

Bases actuariales utilizadas	31.12.2025	31.12.2024
Tasa real anual de descuento	2,38%	2,38%
Tasa esperada de incremento salarial	1,00%	1,00%
Tasa anual de despidos	Según grupo beneficio	Según grupo beneficio
Tasa anual de renuncias	Según grupo beneficio	Según grupo beneficio
Edad de retiro		
Hombres	65 Años	65 Años
Mujeres	60 Años	60 Años
Tabla de mortalidad		
Hombres	CB H 2020	CB H 2020
Mujeres	RV 2020	RV 2020

Desde diciembre 2024 Masisa en base al párrafo N°154 de NIC 19, ha adoptado el cálculo simplificado de los bonos por antigüedad, principalmente porque su incertidumbre es menor, que por ejemplo los beneficios por años de servicio. Basado en lo anterior la Sociedad ha realizado la reclasificación desde las reservas patrimoniales asociadas estos beneficios contra los resultados acumulados.

	Bonos de antigüedad		Bonos de permanencia		Total	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Detalle de movimientos	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Valor presente de obligaciones al inicio del período	727	988	3	2	730	990
Contribuciones pagadas obligación plan de beneficios	(230)	(295)	-	-	(230)	(295)
Aumentos de provisión	651	164	-	-	651	164
Efectos diferencia de cambio	72	(130)	-	1	72	(129)
Total	**1.220**	**727**	**3**	**3**	**1.223**	**730**

El bono de permanencia corresponde al beneficio asociado a la Ley Federal del Trabajo de México artículo 162. Dicha prima está asociada al proceso de desvinculación producto de la venta de la planta de Chihuahua. Ver Nota 38.

Los parámetros utilizados para el cálculo simplificado son los siguientes:

Bases utilizadas Bono Antigüedad	31.12.2025	31.12.2024
Tasa real anual de descuento	5,44%	5,38%
Tasa esperada de incremento salarial	Según grupo beneficio	Según grupo beneficio
Tasa anual de despidos	Según grupo beneficio	Según grupo beneficio
Tasa anual de renuncias	Según grupo beneficio	Según grupo beneficio
Edad de retiro		
Hombres	65 Años	65 Años
Mujeres	60 Años	60 Años

22 OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS

El saldo de los otros pasivos no financieros al 31 de diciembre de 2025 asciende a MUS$100 y al 31 de diciembre de 2024 asciende a MUS$76 y corresponde principalmente a las ventas no despachadas en las cuales no se han cumplido todas las obligaciones de desempeño, principalmente efectuadas en los últimos días del mes.

23 INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PATRIMONIO NETO

23.1 Capital suscrito y pagado y número de acciones:

El capital suscrito y pagado al 31 de diciembre de 2025 asciende a MUS$419.573 equivalentes a 7.480.886.772 acciones, sin valor nominal, de una misma y única serie y sin privilegios. Se compone de la siguiente forma:

Fecha	Serie	N° acciones suscritas	N° acciones pagadas	N° acciones con derecho a voto
Saldo 01.01.2009	Única	5.667.750.881	5.667.750.881	5.667.750.881
Aumento 2009	Única	1.297.352.607	1.297.352.607	1.297.352.607
Aumento 2013	Única	874.001.803	874.001.803	874.001.803
Acciones propias en cartera	Única	(358.218.519)	(358.218.519)	(358.218.519)
Total	Única	7.480.886.772	7.480.886.772	7.480.886.772

La gestión de capital de Masisa S.A. y sus subsidiarias, tiene por objetivo la administración y optimización de los recursos financieros de la Sociedad, para garantizar su sostenibilidad y rentabilidad en el largo plazo. Dicho proceso contempla gestionar una estructura de endeudamiento adecuada a la capacidad de generación de flujos operacionales de la Sociedad, que le permitan financiar su operación de manera sostenible, un adecuado nivel de inversiones para el crecimiento futuro, así como la entrega de beneficios a sus distintos grupos de interés, todo ello con una visión de largo plazo.

Para ello, la Sociedad identifica las necesidades de capital de trabajo, inversiones y en general de usos de fondos para evaluar y definir las mejores alternativas de financiamiento, que permitan garantizar una situación financiera y de liquidez confortable en el tiempo.

Todo lo anterior se mide a través de diversos indicadores de endeudamiento, liquidez, rentabilidad y planes de identificación, mitigación y gestión de riesgos. A la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, la Sociedad se encuentra en cumplimiento con todos los compromisos y covenants establecidos en los contratos de deuda vigente. (Ver nota 34.1)

23.2 Otras reservas

El detalle de las Otras reservas para el 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
De conversión (i)	(10.565)	(11.039)
Ganancias y pérdidas por planes de beneficios definidos	(1.860)	(1.770)
De coberturas (ii)	-	1.515
Otras (iii)	(1.097)	(1.097)
Total	**(13.522)**	**(12.391)**

i. Reserva de Conversión: Se clasifican en esta reserva los movimientos patrimoniales de las subsidiarias que controlan sus estados financieros en una moneda funcional distinta a la moneda de reporte (dólar estadounidense).

ii. Reservas de Coberturas: Tal como se detalla en la Nota 32.4, la Sociedad mantenía instrumentos derivados que ha clasificado como cobertura. Las diferencias de valorización de estos instrumentos bajo NIIF, se clasificaron con cargo o abono a patrimonio. Por término de la cobertura se realizó la reserva en resultados durante el primer semestre del 2025.

iii. Otras Reservas: Los montos clasificados como Otras Reservas, corresponden exclusivamente a costos de emisión y colocación de acciones. De acuerdo a lo establecido en la circular N°1.736 de la Comisión para el Mercado Financieros, se ha deducido del capital pagado los costos de emisión y de colocación de acciones de emisiones anteriores.

23.3 Distribución de utilidades

A partir del año 2022, la política de dividendos es distribuir anualmente a los accionistas, un monto entre el 30% y 100% de la utilidad líquida distribuible, a partir de cada balance anual, manteniendo el Directorio su facultad legal para acordar el pago de dividendos provisorios.

A continuación, se detalla el dividendo por acción que las Juntas de Accionistas han acordado por los resultados de cada ejercicio, el cual se presenta en dólares a la fecha de pago:

Dividendo	Mes de pago	Dividendo por acción USD	Cantidad de acciones con derecho
Obligatorio año 2011 Nro 16	may-2012	0,001777588324614420	6.965.103.488
Adicional año 2011 Nro 17	may-2012	0,000592529441538141	6.965.103.488
Obligatorio año 2012 Nro 18	may-2013	0,001577558166785420	6.965.103.488
Obligatorio año 2013 Nro 19	may-2014	0,000630301331157359	7.839.105.291
Obligatorio año 2014 Nro 20	may-2015	0,003776945023863790	7.839.105.291
Obligatorio año 2015 Nro 21	may-2016	0,000565475421741278	7.839.105.291
Extraordinario año 2018 Nro 22	may-2018	0,029713875291026500	7.839.105.291
Obligatorio año 2021 Nro 23	abr-2022	0,001147553252928720	7.480.886.772
Adicional año 2021 Nro 24	abr-2022	0,002677624256388090	7.480.886.772

23.4 Acciones de propia emisión

A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, la Sociedad no posee acciones de propia emisión.

24 INTERÉS NO CONTROLADOR

El detalle por Sociedad de los efectos originados por la participación de terceros en el patrimonio por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre 2024, es el siguiente:

Sociedad	Intéres no controlador 31.12.2025 %	Intéres no controlador 31.12.2024 %	Intéres no controlador 31.12.2025 MUS$	Intéres no controlador 31.12.2024 MUS$
ScaleUp SpA	37,19%	37,19%	47	47
Millwork & Door Sales Group, LLC	40,00%	40,00%	753	848
Total			**800**	**895**

Masisa ha elegido la política contable de registrar la "Put" descrita en Nota 19 con cargo a la participación no controladora sobre Millwork & Door Sales Group, LLC como si hubiera sido adquirido a la fecha de reporte.

Sociedad	Participación del minoritario 31.12.2025 %	Participación del minoritario 31.12.2024 %	Participación en Resultados 01.01.2025 31.12.2025 MUS$	Participación en Resultados 01.01.2024 31.12.2024 MUS$
ScaleUp SpA	37,19%	37,19%	-	-
Millwork & Door Sales Group, LLC	40,00%	40,00%	450	806
Total			**450**	**806**

25 INGRESOS ORDINARIOS

El detalle de los ingresos ordinarios por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 se detalla en Nota 26.1.

26 SEGMENTOS OPERATIVOS

Masisa está organizada en una unidad de negocio denominada Industrial. Este segmento es la base sobre la cual Masisa toma decisiones respecto de sus operaciones y asignación de recursos.

26.1 Ingresos por producto:

El detalle se presenta en el siguiente cuadro:

		Acumulados 31.12.2025 MUS$	Acumulados 31.12.2024 MUS$
Negocio Industrial	Tableros y derivados	233.735	260.902
	Maderas aserradas	37.685	33.612
Total		**271.420**	**294.514**

26.2 Ingresos por Segmentos Geográficos

El detalle de los ingresos ordinarios distribuidos según el mercado de destino de los productos por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

Mercado	Acumulados 31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	Variación %
Estados Unidos-Canadá	108.018	140.072	(22,9%)
Chile	95.220	92.764	2,6%
Perú	8.381	6.274	33,6%
Colombia	14.358	13.350	7,6%
México	8.829	7.200	22,6%
Ecuador	12.617	11.470	10,0%
Asia	13.724	11.764	16,7%
Otros	10.273	11.620	(11,6%)
Total	**271.420**	**294.514**	**(7,8%)**

Las ventas del año 2024 no incluyen las provenientes de la subsidiaria mexicana de Masisa S.A., Forestal Terranova México S.A. de C.V. dado que con fecha 26 de diciembre 2023, se vendió terreno, construcciones, maquinarias y equipos pertenecientes a Planta de Chihuahua de dicha Sociedad. De esta manera, los resultados de Forestal Terranova México se presentaron como operaciones discontinuadas en estos estados financieros Consolidados, ver Nota 38.

Ninguno de los clientes de Masisa representa más del 10% de los ingresos de las actividades ordinarias.

26.3 Resultado por Segmento

A continuación, se presenta un análisis del estado de resultados consolidados de Masisa, proveniente de las operaciones de cada uno de estos segmentos:

Acumulado:

	Industrial		Financiamiento, Ajustes y Otros		Total	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Ventas	271.420	294.514	-	-	271.420	294.514
Costo de Ventas	(246.857)	(259.080)	-	-	(246.857)	(259.080)
Margen de Venta	**24.563**	**35.434**	**-**	**-**	**24.563**	**35.434**
Costos de distribución	(12.675)	(15.279)	-	-	(12.675)	(15.279)
Gasto de Administración, Venta y Otros	(26.448)	(28.133)	-	-	(26.448)	(28.133)
Otros Ingresos (Gastos)	3.453	1.974	-	-	3.453	1.974
Costos Financieros	-	-	(13.078)	(10.960)	(13.078)	(10.960)
Diferencia de cambio / Reajustes	-	-	(3.315)	1.354	(3.315)	1.354
Operaciones discontinuas	-	-	-	(6.467)	-	(6.467)
Impuesto a las Ganancias	-	-	(824)	(466)	(824)	(466)
Ganancia (Pérdida)	**(11.107)**	**(6.004)**	**(17.217)**	**(16.539)**	**(28.324)**	**(22.543)**

- En Gastos de Administración, Ventas y Otros se incluyen costos de marketing, logística y de administración.
- En Diferencias de cambio / Reajustes se incluyen diferencias de cambio y la inflación medida a través del Índice de Precios al Consumidor.
- En Operaciones discontinuas, en el ejercicio 2024 se reflejan los resultados de la subsidiaria mexicana.

Depreciación y amortización:

Acumulado	Industrial		Financiamiento, Ajustes y Otros		Total	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Depreciación	19.099	14.445	-	-	19.099	14.445
Amortización	880	624	-	-	880	624
Arriendos operativos	4.362	3.053	-	-	4.362	3.053
Total	**24.341**	**18.122**	**-**	**-**	**24.341**	**18.122**

26.4 Activos y pasivos por segmentos

El detalle de activos y pasivos por segmento al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, es el siguiente:

	Industrial		Financiamiento, Ajustes y Otros		Total	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Activos						
Deudores comerciales	56.256	68.567	-	-	56.256	68.567
Inventarios	65.976	71.887	-	-	65.976	71.887
Propiedad planta y equipos, neto	208.900	218.516	-	-	208.900	218.516
Activos por impuestos no corrientes	62.213	61.408	-	-	62.213	61.408
Activos por impuestos diferidos	67.499	68.053	-	-	67.499	68.053
Otros activos	15.545	19.584	23.208	28.999	38.753	48.583
Total Activos	**476.389**	**508.015**	**23.208**	**28.999**	**499.597**	**537.014**
Pasivos						
Cuentas por pagar comerciales	50.649	54.339	-	-	50.649	54.339
Otros Pasivos Financieros	-	-	122.316	125.685	122.316	125.685
Provisiones	-	-	8.596	7.709	8.596	7.709
Otros pasivos	-	-	14.049	15.294	14.049	15.294
Total Pasivos	**50.649**	**54.339**	**144.961**	**148.688**	**195.610**	**203.027**

La distribución de activos y pasivos por negocios está hecha en base consolidada.

26.5 Flujo de caja por segmentos

El detalle de flujo de caja del segmento industrial por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	18.766	28.340
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión (*)	(3.318)	(8.122)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(21.680)	(23.814)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	**(6.232)**	**(3.596)**
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	91	270
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**(6.141)**	**(3.326)**
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	21.268	24.594
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	**15.127**	**21.268**

(*) Incluye operaciones discontinuadas detalladas en la Nota 38.

27 OTROS INGRESOS Y OTROS GASTOS

I. El detalle de otros ingresos y otros gastos por función por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024, es el siguiente:

Otros ingresos	Acumulado	
	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Venta subproductos	29	24
Utilidad en venta de activo fijos (a)	1.617	-
Impuestos recuperados (b)	100	6.658
Otros ingresos (c)	7.331	411
Total	**9.077**	**7.093**

Otros gastos	Acumulado	
	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Activos dados de baja	(73)	(31)
Plan de reestructuración	(4.155)	(3.038)
Asesorías Legales	(541)	(527)
Otros gastos por función (d)	(855)	(1.523)
Total	**(5.624)**	**(5.119)**

a) Corresponde a la utilidad neta realizada producto de la venta de los activos asociados a San Miguel, Región Metropolitana, Chile.
b) Corresponden a devoluciones de impuestos en México recibidos durante el ejercicio 2024.
c) Principalmente, para el primer semestre del 2025, se genera utilidades por reversas en las provisiones asociadas a cuentas por cobrar a sus subsidiarias en Venezuela, dado que se recibieron abonos a tales deudas.
d) Para ambos ejercicios consideran pagos de patentes municipales.

II. A la fecha de los presentes estados financieros consolidados no hay indicios de deterioro de los activos.

28 INGRESOS Y COSTOS FINANCIEROS

El detalle de los saldos de ingresos y costos financieros, es el siguiente:

28.1 Ingresos Financieros

El detalle de los ingresos financieros por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Acumulado	
	31.12.2025	31.12.2024
	MUS$	MUS$
Intereses por inversiones financieras	565	1.215
Inversiones Securitizado	55	8
Préstamos por cobrar a relacionadas	11	26
Total	**631**	**1.249**

28.2 Costos Financieros

El detalle de los costos financieros por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024 es el siguiente:

	Acumulado	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Intereses sobre préstamos bancarios	(4.833)	(6.673)
Intereses sobre bonos	(2.057)	(2.221)
Intereses sobre derivados financieros netos	(207)	(663)
Comisiones bancarias	(692)	(444)
Contratos de arriendos financieros	(523)	(657)
Otros gastos financieros	(934)	(709)
Gastos securitizado	(4.463)	(842)
Total	**(13.709)**	**(12.209)**

29 RESULTADO DE CAMBIO EN MONEDA EXTRANJERA

Las diferencias de cambios reconocidas en resultados fueron generadas al 31 de diciembre de 2025 y 2024 por saldos de activos y pasivos en monedas distintas a la moneda funcional, reconocidas en resultados del ejercicio según el siguiente detalle:

	Acumulado	
	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$
Activos en moneda distintas a la funcional	837	(3.295)
Pasivos en moneda distintas a la funcional	(4.159)	4.568
Total	**(3.322)**	**1.273**

30 MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA (Activos y Pasivos)

30.1 El detalle de los activos corrientes en moneda nacional y extranjera es el siguiente:

Estado de Situación Financiera

Activos		31.12.2025	31.12.2024
Activos corrientes		**MUS$**	**MUS$**
Efectivo y Equivalentes al Efectivo		**15.127**	**21.268**
	Dólares	11.519	9.294
	Euros	94	556
	Otras Monedas	424	993
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	295	405
	Pesos Chilenos no reajustable	2.795	10.020
Otros activos financieros corrientes		**5.379**	**4.782**
	Dólares	3.246	3.810
	Pesos Chilenos no reajustable	2.133	972
Otros activos no financieros, corrientes		**1.705**	**1.575**
	Dólares	1.307	1.489
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	22	26
	Pesos Chilenos no reajustable	376	60
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes		**56.256**	**68.567**
	Dólares	32.936	41.986
	Euros	899	1.727
	Otras Monedas	587	472
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	378	2.746
	Pesos Chilenos no reajustable	21.119	21.342
	U.F.	337	294
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes		**-**	**77**
	Dólares	-	68
	Pesos Chilenos no reajustable	-	9
Inventarios		**65.976**	**71.887**
	Dólares	65.106	71.090
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	122	182
	Pesos Chilenos no reajustable	748	615
Activos por impuestos corrientes		**997**	**1.374**
	Dólares	97	407
	Otras Monedas	1	22
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	575	651
	Pesos Chilenos no reajustable	324	294
Total de activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios		**145.440**	**169.530**
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios		**-**	**-**
	Dólares	-	-
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	-	-
	Pesos Chilenos no reajustable	-	-
Activos corrientes totales		**145.440**	**169.530**
	Dólares	114.211	128.144
	Euros	993	2.283
	Otras Monedas	1.012	1.487
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	1.392	4.010
	Pesos Chilenos no reajustable	27.495	33.312
	U.F.	337	294

30.2 El detalle de los activos no corrientes en moneda nacional y extranjera es el siguiente:

		31.12.2025	31.12.2024
Activos no corrientes		**MUS$**	**MUS$**
Otros activos financieros no corrientes		**58**	**58**
	Dólares	31	31
	Pesos Chilenos no reajustable	27	27
Otros activos no financieros no corrientes		**1.742**	**2.040**
	Dólares	612	934
	Otras Monedas	486	687
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	378	179
	Pesos Chilenos no reajustable	107	99
	U.F.	159	141
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas, no corrientes		**-**	**-**
	Dólares	-	-
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación		**146**	**806**
	Pesos Chilenos no reajustable	146	806
Activos intangibles distintos de la plusvalía		**1.858**	**2.548**
	Dólares	1.858	2.548
Plusvalía		**5.538**	**5.538**
	Dólares	5.538	5.538
Propiedades, Planta y Equipo		**208.900**	**218.516**
	Dólares	208.802	218.399
	Pesos Chilenos no reajustable	98	117
Activos por derechos en uso		**6.203**	**8.517**
	Dólares	6.203	8.517
Activos por impuestos no corrientes		**62.213**	**61.408**
	Dólares	62.204	61.404
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	9	4
Activos por impuestos diferidos		**67.499**	**68.053**
	Dólares	67.404	67.965
	Pesos Chilenos no reajustable	95	88
Total de activos no corrientes		**354.157**	**367.484**
	Dólares	352.652	365.336
	Otras Monedas	486	687
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	387	183
	Pesos Chilenos no reajustable	473	1.137
	U.F.	159	141
Total de activos		**499.597**	**537.014**
	Dólares	466.863	493.480
	Euros	993	2.283
	Otras Monedas	1.498	2.174
	Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	1.779	4.193
	Pesos Chilenos no reajustable	27.968	34.449
	U.F.	496	435

30.3 El detalle de los pasivos corrientes en moneda nacional y extranjera es el siguiente:

Patrimonio y pasivos	31.12.2025		31.12.2024	
Pasivos	Monto hasta 90 Días	Monto más de 90 días menos de 1 año	Monto hasta 90 Días	Monto más de 90 días menos de 1 año
Pasivos corrientes	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Otros pasivos financieros corrientes	**44.187**	**11.388**	**31.304**	**25.192**
Dólares	44.187	11.274	31.304	19.227
U.F.	-	114	-	5.965
Pasivos por arrendamientos corrientes	**991**	**1.798**	**1.052**	**2.120**
Dólares	129	397	120	371
Pesos Chilenos no reajustable	452	416	407	430
U.F.	410	985	525	1.319
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	**50.649**	**-**	**52.316**	**193**
Dólares	20.969	-	22.591	-
Euros	1.447	-	1.824	-
Otras Monedas	201	-	359	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	611	-	732	-
Pesos Chilenos no reajustable	26.790	-	26.217	193
U.F.	631	-	593	-
Otras provisiones corrientes	**6.743**	**1.853**	**6.643**	**1.066**
Dólares	212	-	-	-
Otras Monedas	1	-	1	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	6.530	-	6.642	-
Pesos Chilenos no reajustable	-	1.853	-	1.066
Pasivos por Impuestos corrientes	**14**	**-**	**-**	**-**
Otras Monedas	14	-	-	-
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	**3.106**	**-**	**2.616**	**513**
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	19	-	-	-
Pesos Chilenos no reajustable	3.087	-	2.616	513
Otros pasivos no financieros corrientes	**100**	**-**	**2**	**74**
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	3		2	
Pesos Chilenos no reajustable	97	-	-	74
Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	**105.790**	**15.039**	**93.933**	**29.158**
Pasivos corrientes totales	**105.790**	**15.039**	**93.933**	**29.158**
Dólares	65.497	11.671	54.015	19.598
Euros	1.447	-	1.824	-
Otras Monedas	216	-	360	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	7.163	-	7.376	-
Pesos Chilenos no reajustable	30.426	2.269	29.240	2.276
U.F.	1.041	1.099	1.118	7.284

30.4 El detalle de los pasivos no corrientes en moneda nacional y extranjera es el siguiente:

	31.12.2025		31.12.2024	
	Monto 13 meses a 5 años	Monto más de 5 años	Monto 13 meses a 5 años	Monto más de 5 años
Pasivos no corrientes	MUS$	MUS$	MUS$	MUS$
Otros pasivos financieros no corrientes	**66.741**	**-**	**69.189**	**-**
Dólares	35.552	-	45.602	-
U.F.	31.189	-	23.587	-
Pasivos por arrendamientos corrientes	**4.451**	**308**	**5.575**	**552**
Dólares	1.114	-	1.639	-
Pesos Chilenos no reajustable	72	-	210	-
U.F.	3.265	308	3.726	552
Cuentas por pagar no corrientes	**-**	**-**	**1.830**	**-**
Dólares	-	-	1.830	-
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	**3.281**	**-**	**72**	**2.718**
Dólares	-	-	67	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	5	-	5	-
Pesos Chilenos no reajustable	3.276	-	-	2.718
Total de pasivos no corrientes	**74.473**	**308**	**76.666**	**3.270**
Dólares	36.666	-	49.138	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	5	-	5	-
Pesos Chilenos no reajustable	3.348	-	210	2.718
U.F.	34.454	308	27.313	552
Total pasivos	**180.263**	**15.347**	**170.599**	**32.428**
Dólares	102.163	11.671	103.153	19.598
Euros	1.447	-	1.824	-
Otras Monedas	216	-	360	-
Moneda local (diferente al dólar y no reajustable)	7.168	-	7.381	-
Pesos Chilenos no reajustable	33.774	2.269	29.450	4.994
U.F.	35.495	1.407	28.431	7.836

31 INSTRUMENTOS FINANCIEROS

31.1 Instrumentos financieros por categoría

Los detalles de las políticas contables significativas y métodos adoptados (incluyendo los criterios de reconocimiento, bases de medición y las bases de reconocimiento de ingresos y egresos) para cada clase de activo financiero, pasivo financiero e instrumento de patrimonio se revelan en la Nota 3.14 y 3.15 respectivamente.

Las políticas contables se han aplicado a las categorías que se detallan a continuación:

Instrumentos Financieros Corrientes:

Activos financieros	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	Clasificación NIIF 9
Efectivo y equivalentes al efectivo (incluye efectivo y depósitos a plazo)	7.832	12.612	Costo amortizado
Efectivo y equivalentes al efectivo (incluye fondos mutuos)	7.295	8.656	Valor razonable con cambios en resultado
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	56.256	68.567	Costo amortizado
Otros activos financieros corrientes	5.379	4.782	Costo amortizado
Total	**76.762**	**94.617**	

Pasivos financieros	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	Clasificación NIIF 9
Otros pasivos financieros corrientes	55.575	56.496	Valor razonable con cambios en resultado / Costo Amortizado
Pasivos por arrendamientos corrientes	2.789	3.172	Costo amortizado
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	50.649	52.509	Costo amortizado
Total	**109.013**	**112.177**	

Instrumentos Financieros No Corrientes:

Activos financieros	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	Clasificación NIIF 9
Otros activos financieros no corrientes	58	58	Valor razonable con cambios en resultado
Total	**58**	**58**	

Pasivos financieros	31.12.2025 MUS$	31.12.2024 MUS$	Clasificación NIIF 9
Otros pasivos financieros no corrientes	66.741	69.189	Costo Amortizado
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-	1.830	Costo amortizado
Pasivos por arrendamientos no corrientes	4.759	6.127	Costo amortizado
Total	**71.500**	**77.146**	

Los activos y pasivos a costo amortizado son registrados utilizando el método de interés efectivo y se someten a una prueba de deterioro de valor. No son transados en mercados activos y poseen flujos de pagos fijos o determinables.

Los activos y pasivos a valor razonables son valuados constantemente y las variaciones en sus mediciones son reconocidas en el ejercicio.

i. Nivel 1: valores o precios de cotización en mercados activos para activos y pasivos idénticos.

ii. Nivel 2: información ("Inputs") provenientes de fuentes distintas a los valores de cotización del Nivel 1, pero observables en mercado para los activos y pasivos ya sea de manera directa (precios) o indirecta (obtenidos a partir de precios). Se incluye los derivados de cobertura.

iii. Nivel 3: inputs para activos o pasivos que no se basan en datos de mercado observables. Se incluye opción “Put”.

31.2 Valor razonable de instrumentos financieros

Masisa considera que las tasas a las cuales tiene sus instrumentos financieros no difieren significativamente de las condiciones que pudiera obtener en el mercado al 31 de diciembre de 2025, por lo que considera que el valor razonable de sus instrumentos financieros es equivalente a su valor de registro, es decir, su tasa efectiva es equivalente a la tasa nominal.

32 GESTIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS Y DEFINICIÓN DE COBERTURA

En el curso habitual de sus negocios y actividades de financiamiento, la Sociedad está expuesta a diversos riesgos operacionales y financieros que pueden afectar sus resultados. 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 presenta una definición de los principales riesgos que enfrenta la Sociedad, una caracterización y cuantificación de estos para Masisa, así como una descripción de las medidas de mitigación actualmente en aplicación por parte de la Sociedad.

32.1 Riesgo de mercado

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.

32.2 Riesgo Comercial

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.

32.3 Riesgos relacionados con la operación

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

32.4 Riesgo de tipo de cambio

Descripción y políticas de gestión

En el curso normal de sus negocios y actividades de financiamiento, la Sociedad está expuesta a diversos riesgos financieros que pueden afectar sus resultados y el valor de sus activos y/o pasivos. Las políticas para el manejo y control de riesgos son establecidas por el Directorio y la Administración de la Sociedad. En estas instancias se definen estrategias y acciones para la mitigación de riesgos.

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 31 de diciembre de 2025 representaron el 35,1% 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 Compañía mantiene el bono local Serie L denominado en Unidades de Fomento (UF).

La Sociedad, al 31 de diciembre de 2024 mantenía vigente el siguiente instrumento derivado:

			Valor razonable	
			31.12.2025	31.12.2024
Tratamiento NIIF	**Tipo de derivado**	**Cobertura**	**MUS$**	**MUS$**
Cobertura	Cross Currency Swap UF/USD (CCS)	Bono L25 (Security)	-	(983)

Análisis de sensibilidad

Considerando el tamaño de la exposición y la volatilidad de las monedas, el principal riesgo de tipo de cambio que enfrenta la Sociedad es la variación del peso chileno respecto al dólar. Tomando como base los estados financieros al 31 de diciembre de 2025, un incremento de un 10% en el tipo de cambio, desde US$/CL$907,13 a US$/CL$997,84 y permaneciendo todas las demás variables constantes, generaría un efecto positivo en la cuenta Diferencias de tipo de cambio por una vez de aproximadamente US$6,58 millones. Mientras que, una caída de un 10% en el tipo de cambio, desde US$/CL$907,13 a US$/CL$816,42 y permaneciendo todas las demás variables constantes, generaría un efecto negativo en la cuenta Diferencias de tipo de cambio por una vez de aproximadamente US$8,04 millones.

Los efectos operacionales recurrentes, derivados de la exposición a monedas en las diferentes operaciones se mitigan a través de traspasos graduales a precios en los mercados en los trimestres siguientes, de acuerdo con la situación competitiva y económica de cada país.

32.5 Riesgo de tasa de interés

Descripción y políticas de gestión

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 31 de diciembre de 2025, la Sociedad no mantiene cobertura de instrumentos derivados sobre tasas de interés variable contratados directamente con una institución financiera.

Análisis de sensibilidad

El principal riesgo de tasa de interés que enfrenta la Sociedad son las variaciones en la tasa SOFR a Plazo (*TERM SOFR*) y su impacto en la deuda financiera a tasa variable.

La distribución de la deuda según el tipo de tasa es la siguiente:

	31.12.2025 MUS$	Total %
Tasa Fija		
Bonos y derivados	62.931	51,4%
Préstamos con bancos	48.538	39,7%
Tasa Variable		
Préstamos con bancos	10.847	8,9%
Total	**122.316**	**100,0%**

Dado lo anterior, el análisis de sensibilidad a variaciones en la tasa de interés se realiza simulando el impacto en gastos financieros frente a variaciones en dicha tasa. Al 31 de diciembre de 2025, un 8,8% de la deuda financiera de la Sociedad se encontraba a tasa variable, por lo que una variación positiva o negativa de 100 puntos bases en la tasa de interés anual generaría una pérdida / ganancia antes de impuestos de MUS$108,47.

32.6 Riesgo de crédito

i. Deudores por ventas: 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.

   Para mantener acotado el riesgo comercial por deudores incobrables, existe un comité de crédito encargado de evaluar y asignar líneas de crédito a clientes, dar seguimiento a la morosidad de la cartera y establecer lineamientos que permitan maximizar las ventas dentro de un nivel de riesgo limitado. Ante problemas de pago por parte de clientes, la Sociedad evalúa y gestiona las situaciones individuales, implementando acciones que permitan el cobro de los saldos

adeudados, incluyendo renegociaciones de deuda, requerimientos de garantía y hasta instancias judiciales. Para la estimación de los deterioros de las cuentas por cobrar se utiliza el modelo basado en las pérdidas esperadas en base a la norma NIIF 9. Este modelo esta descrito en la Nota 8 deudores por venta y también se detalla en las políticas contables en el punto 3.13.

Por último, Masisa mantiene para sus operaciones en Chile y en el extranjero seguros de crédito con compañías de seguro de primer nivel evaluadas con Investment Grade por agencias calificadoras de riesgo de reconocido prestigio mundial. Estos seguros aminoran los riesgos ante siniestros de no pago, con lo que se protege la calidad de las cuentas por cobrar y se fortalece la operación de los equipos comerciales en cada una de las subsidiarias de Masisa.

Exposición Deudores por Ventas Comerciales (*)	31.12.2025 MUS$	Total %
Deuda asegurada (**)	44.733	88%
Deuda descubierta	6.057	12%
Total Deudores por Ventas Comerciales	50.790	100%

(*) Deudores comerciales y Otras cuentas por cobrar (Ver Nota 8).

(**) Deuda garantizada por garantías reales o seguros de crédito.

ii. Efectivo y equivalentes al efectivo e inversiones de caja: Masisa mantiene definiciones internas conservadoras para realizar inversiones de excedentes de caja, los cuales son invertidos de forma diversificada en instituciones financieras e instrumentos de bajo riesgo y alta liquidez, tales como: depósitos a plazo o fondos mutuos de renta fija. Las instituciones financieras que se utilizan para realizar inversiones son instituciones de primer nivel tanto locales como internacionales, evaluadas con Investment Grade por agencias calificadoras de riesgo de reconocido prestigio mundial.

32.7 Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez tiene relación con la capacidad de la Sociedad 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 la eventual capacidad de obtención de financiamientos con terceros (instituciones financieras). Continuamente se monitorea el flujo de caja para gestionar las necesidades de liquidez y en caso de requerirlo, generar planes de eficiencia y gestión de caja proactiva, buscar acceso al mercado financiero, ya sea para contratar nuevos financiamientos, reestructurar créditos existentes o gestionar el capital de la Sociedad.

32.8 Riesgo de precio de materias primas

i. **Resinas**

Descripción y políticas de gestión

Estos son químicos utilizados en la fabricación de tableros de madera de Masisa. Las principales materias primas utilizadas en la fabricación de estas resinas son el metanol y la urea, ambos derivados del gas natural. Por lo tanto, cualquier variación de precios en este mercado afecta directamente el costo de estas materias primas. En el caso particular de la urea, otro factor relevante en su precio, es la demanda de este producto en la agricultura. Finalmente, cualquier

variación en los mercados mencionados afecta directamente el costo final de la resina, impactando así la industria de fabricación de tableros.

Análisis de sensibilidad

Se asume una variación en los costos químicos de los tableros positiva o negativa de 1% en las operaciones consolidadas de Masisa. Permaneciendo todo lo demás constante, dicha variación generaría un mayor/menor costo anual de MUS$360,31 antes de impuestos. Lo anterior no considera mitigaciones de este impacto en el corto plazo mediante el traspaso de estas variaciones de costos a precios.

ii. **Madera**

Descripción y política de gestión

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.

En Brasil, la Sociedad dejó de tener propiedad sobre los terrenos forestales. Sin embargo, mantiene derechos de propiedad sobre una parte de ciertas plantaciones forestales desarrolladas en asociación con los propietarios bajo una modalidad contractual denominada "Fomento forestal", en la cual Masisa, además de la propiedad sobre una parte de las plantaciones, tiene derechos preferentes de compra de la parte de las plantaciones que son propiedad del dueño de los terrenos.

Análisis de sensibilidad

Se asume una variación en los costos de madera de los tableros positiva o negativa de 1% en las operaciones consolidadas de Masisa. Permaneciendo todo lo demás constante, dicha variación generaría un mayor/menor costo anual de MUS$268,65 antes de impuestos. Lo anterior no considera mitigaciones de este impacto en el corto plazo mediante el traspaso de estas variaciones de costos a precios.

33 REVELACIONES DE LOS JUICIOS QUE LA GERENCIA HAYA REALIZADO AL APLICAR LAS POLÍTICAS CONTABLES DE LA ENTIDAD

La aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera requiere el uso de estimaciones y supuestos que afectarán los montos a reportar de activos y pasivos a la fecha de los estados financieros y los montos de ingresos y gastos durante el periodo de reporte. La administración de Masisa ha realizado juicios y estimaciones que tienen un efecto material sobre las cifras presentadas en los estados financieros bajo NIIF. Cambios en los supuestos y

estimaciones podrían tener un impacto significativo en dichos estados financieros. Un detalle de las estimaciones y juicios usados más críticos son los siguientes:

33.1 Deterioro de activos

La Sociedad revisa al menos una vez al año el valor libro de sus activos tangibles e intangibles para determinar si hay cualquier indicio que estos activos podrían estar deteriorados. En la evaluación de deterioro, los activos que no generan flujos de efectivo independiente son agrupados en una unidad generadora de efectivo ("UGE") apropiada. El monto recuperable de estos activos o UGE, es medido como el menor valor entre su valor razonable (metodología flujos futuros descontados) y su valor libro.

Con independencia de la existencia de cualquier indicio de deterioro del valor, la Sociedad comprueba anualmente el deterioro del valor de las plusvalías adquiridas en combinaciones de negocios, de acuerdo a lo indicado en NIC 36.

33.2 Inventarios y Obsolescencia

Los inventarios se valorizan a su costo o a su valor neto realizable, el menor de los dos. El costo de los productos terminados y de los productos en proceso, considera las materias primas, la mano de obra directa, otros costos directos y gastos generales de fabricación (basados en una capacidad operativa normal). El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos variables de venta aplicables. Cuando las condiciones del mercado generan que los costos de fabricación de un producto superan a su valor neto de realización, se registra una provisión por el diferencial del valor. En dicha provisión se consideran también montos relativos a obsolescencia derivada de baja rotación y obsolescencia técnica y daños. La provisión asociada se puede ver en la nota 10 de los presentes estados financieros consolidados.

33.3 Provisión de beneficios al personal

Los costos esperados de indemnizaciones por años de servicio relacionados con los servicios prestados por los trabajadores durante el año son cargados a resultados del ejercicio. Cualquier ganancia o pérdida actuarial, la cual puede surgir de diferencias entre los resultados reales y esperados o por cambios en los supuestos actuariales, son reconocidos dentro de los costos de operación en el estado de resultados.

Los supuestos que se refieren a los costos esperados son establecidos en conjunto con un actuario externo a la Sociedad al menos una vez al año. Estos supuestos incluyen las hipótesis demográficas, la tasa de descuento y los aumentos esperados en las remuneraciones.

Los bonos de antigüedad son determinados por la administración utilizando las tasas de descuento vigentes al momento de cálculo además de los indicadores de rotación e incremento salarial determinados en base a la historia de la Compañía, realizando los resultados de dicha provisión en resultados del ejercicio.

33.4 Activos Financieros

La Sociedad clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías: valor razonable con cambios en resultados y costo amortizado. La clasificación se basa en el modelo de negocio en el que se administran y en las características de sus flujos de efectivo contractuales. La Administración determina la clasificación de sus activos financieros en el momento de reconocimiento inicial.

Valorización Posterior. Los instrumentos financieros se miden posteriormente a Valor Razonable con Cambios en Resultados o a Costo Amortizado.
La clasificación se basa en dos criterios: i) el modelo de negocio de Sociedad para administrar los instrumentos financieros, y ii) si los flujos de efectivo contractuales de los instrumentos financieros representan "Solo Pagos de Principal e Intereses".
Al final de cada ejercicio se evalúa si hay evidencia objetiva de que los activos o grupo de activos financieros han sufrido deterioro. El importe de la pérdida por deterioro se determina como la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados. El valor determinado se presenta rebajando el ítem que lo genera y la pérdida se reconoce directamente en resultados. Si la pérdida por deterioro disminuye en periodos posteriores, ésta se reversa directamente o ajustando la provisión de deterioro, reconociéndolo en el resultado del periodo.

33.5 Activos por impuestos diferidos

La Sociedad reconoce activos por impuestos diferidos, principalmente asociados a pérdidas tributarias, en la medida que sea probable que en el futuro se generen utilidades fiscales. La estimación de las utilidades fiscales futuras se hace utilizando presupuestos y proyecciones de operación.

34 GARANTÍAS COMPROMETIDAS CON TERCEROS

34.1 Proceso de reestructuración de pasivos financieros

Con fecha 9 de diciembre de 2025, La Sociedad, suscribió con sus principales acreedores financieros, incluyendo tenedores de bonos, acreedores financieros de largo plazo y acreedores financieros de corto plazo (en conjunto, los “Acreedores Financieros de la Reestructuración”), un Acuerdo Marco que estableció los términos y condiciones generales aplicables al proceso de reestructuración de los pasivos financieros que la Compañía mantenía con dichos acreedores. Lo anterior, en el marco de un programa de fortalecimiento de la situación financiera de la Compañía en el desafiante contexto de mercado actual.

Para cada grupo de acreedores se estableció una metodología diferente de perfeccionamiento de la reestructuración, según el siguiente detalle:

- Tenedores de bonos: el acuerdo contempló un canje voluntario de los bonos Serie L por nuevos bonos Serie O, para reemplazar los términos y condiciones vigentes a las nuevas características acordadas. Dicho canje se materializó exitosamente con fecha 12 de diciembre de 2025, alcanzando un 99,60% del saldo insoluto de los bonos Serie L, a una relación de cambio de 1 (un) bono Serie O por cada bono Serie L canjeado, constituyendo el primer hito relevante en la implementación de la reestructuración de los pasivos financieros de la Compañía.

- Acreedores financieros de largo plazo: el acuerdo contempló la modificación de los financiamientos existentes con Banco de Crédito del Perú y BID Invest, mediante la suscripción de un nuevo contrato y de una adenda respectivamente. Lo anterior se materializó posteriormente con fecha 15 de enero de 2026.

- Acreedores financieros de corto plazo: el acuerdo contempló la modificación de los financiamientos de corto plazo existentes (Banco de Chile, Banco Santander, Banco Estado, BCI, Banco Itaú, Banco Do Brasil, Banco Consorcio y Tanner), agrupándolos bajo un nuevo crédito sindicado. Lo anterior también se materializó posteriormente con fecha 15 de enero de 2026.

Con el referido acuerdo, la Compañía reprogramó deudas financieras por un monto total aproximado de US$88,0 millones, bajo los términos y condiciones principales que se resumen a continuación:

- Se estableció un nuevo perfil de vencimientos que no considera amortizaciones de capital en el año 2026.

- Posteriormente contempla amortizaciones de capital que dependen del cumplimiento de ciertas condiciones suspensivas.

- Las amortizaciones serán semestrales a partir de junio de 2027 y hasta diciembre de 2030, si al 15 de enero de 2027 se cumplen las siguientes condiciones suspensivas:

  - Que la Compañía realice una amortización de capital a los Acreedores Financieros de la Reestructuración por un monto de al menos US$50,0 millones, como resultado del proceso de búsqueda de potenciales inversionistas o socios estratégicos que está llevando adelante su controlador, GN Holding S.A., proceso que fue anunciado mediante Hecho Esencial de fecha 06 de agosto de 2025.
  - Que la razón Deuda Financiera Neta/EBITDA, medida al 31 de diciembre de 2026 sea menor o igual a 3,5 veces.
  - Que la razón Pasivo Exigible Neto/Patrimonio, medida al 31 de diciembre de 2026 sea menor a 0,6 veces.

- En el evento que al 15 de enero de 2027 no se cumplan las condiciones suspensivas anteriores, el capital de las deudas reestructuradas vencerá íntegramente en dicha fecha.

- La Compañía deberá otorgar como garantía la hipoteca y prenda sobre el terreno y maquinarias y equipos que constituyen la Planta de Cabrero a los Acreedores Financieros de la Reestructuración. Con ocasión de este proceso dichos activos fueron tasados por un tasador independiente en un valor comercial de aproximadamente US$310,0 millones.

34.2 Restricciones a la gestión, garantías o límite de indicadores financieros.

Los contratos de créditos y los contratos de bonos de la Compañía contienen obligaciones de hacer y no hacer habituales para este tipo de instrumentos, entre las que se incluyen las siguientes:

i. Envío de información financiera trimestral y cualquier comunicación en calidad de hecho esencial enviada a la CMF.
ii. Mantención de seguros sobre los principales activos.
iii. No realizar modificaciones relevantes a sus estatutos sociales.
iv. Mantener la propiedad de las marcas comerciales y patentes que actualmente son de Masisa, así como mantenerlas libre de gravámenes, prohibiciones o embargos.
v. La Compañía no podrá constituirse en aval, fiadora, codeudora solidaria por obligaciones de terceros
vi. Hasta el 15 de enero de 2027, la Compañía no podrá otorgar nuevas garantías reales distintas a las garantías ya señaladas
vii. Mantener en sus estados financieros trimestrales una Deuda Financiera Bruta máxima de US$135,0 millones hasta el día 15 de enero de 2027.
viii. No realizar nuevos financiamientos que impliquen otorgar como colateral facturas nacionales y/o de exportación.

ix. Mantener una razón Deuda Financiera Neta / EBITDA trimestral menor o igual a:
- 3,5 veces desde el 1 de enero de 2027 al 31 de diciembre de 2027,
- 3,25 veces desde el 1 de enero de 2028 al 31 de diciembre de 2028, y
- 3,0 veces desde el 1 de enero de 2029 al 31 de diciembre de 2030.

x. Mantener una razón Pasivo Exigible Neto sobre Patrimonio menor o igual a 0,60 veces, a partir del 15 de enero de 2027.

xi. No realizar distribuciones de dividendos por sobre el mínimo mientras estén vigentes los financiamientos reestructurados. Ni entregar ningún tipo de préstamos a sus accionistas.

xii. La Compañía no podrá otorgar un trato preferente a algún Acreedor Financiero Reestructurado sobre el resto de los mismos (Pari Passu).

xiii. Se considera como incumplimiento las siguientes obligaciones derivadas del Contrato de Emisión Desmaterializada de Títulos de Deuda de Securitización con Formación de Patrimonio Separado:
- Si la razón de recaudación de un mes es inferior al 33% y esta se mantiene por dos meses consecutivos.
- Si la razón de dilución es superior al 3% por mes de tres meses consecutivos, un 12% en cualquier mes o el promedio de 6 meses móviles es superior al 3%.
- Una razón de cartera inferior al 80% por mes de 2 meses consecutivos o inferior al 75% en cualquier mes.

xiv. Cumplimiento de disposiciones ambientales y sociales exigido por BID Invest.

xv. Ausencia de prácticas prohibidas exigido por BID Invest.

Proceso de Modificación de Resguardos

Con fecha 24 de marzo de 2025, la Sociedad celebró una Junta de Tenedores de Bonos en la cual se aprobaron excepciones a los covenant financieros y modificaciones al contrato de bonos de la Serie L con vigencia hasta el 31 de marzo de 2026. En paralelo, se modificaron los contratos de crédito con BID Invest y Banco de Crédito del Perú, suscritos con fecha 20 de diciembre de 2021 y 20 de marzo de 2023, respectivamente y que incorporan principalmente los mismos términos y condiciones alcanzados con los Tenedores de Bonos.

Las excepciones y modificaciones se resumen a continuación:

i. Período de excepción del indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA a partir de los estados financieros consolidados del 31 de marzo de 2025 hasta los estados financieros consolidados del 31 de marzo de 2026 (ambos inclusive).

ii. Se establece obligación de constituir un colateral proporcional a favor de los Tenedores de Bonos, en caso de que la Compañía realice operaciones de financiamiento que impliquen entregar como colateral cualquiera de sus activos que representen más del 10% de los mismos, mientras dure el periodo de excepción mencionado.

La estimación de los covenants financieros se determina de la siguiente forma:

i. Deuda Financiera Neta / EBITDA Ex NIIF 16: Medido como la razón entre la deuda financiera neta de caja y equivalentes y el EBITDA generado en los últimos 12 meses descontado los gastos por arrendamientos financieros.

ii. Pasivo Exigible Neto / Patrimonio: medido como la razón entre los pasivos totales netos de caja y equivalentes, el valor no corriente de los instrumentos de cobertura (activos financieros) y pasivos por arrendamiento (NIIF 16) y el patrimonio total.

Las modificaciones y excepciones se resumen a continuación:

Covenants financieros	Deuda financiera neta/EBITDA (*)		Pasivos totales netos/Patrimonio	
	Límite	31.12.2025	Límite	31.12.2025
Acreedores	-	-	≤ 0,6 veces	0,55 veces

(*) Este indicador se encuentra con un periodo de excepción entre el 31 de marzo 2025 y 31 de marzo de 2026, ambos incluidos.

34.3 Seguros Contratados

La Sociedad matriz 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 puedan presentar por el período de su actividad. El principal seguro contratado al 31 de diciembre de 2025 en Chile es para bienes físicos, existencias y paralización de plantas por una valorización de MUS$757.093.

Esta cobertura tiene deducible de mercado respecto al valor cubierto, el cual varía dependiendo del siniestro y del activo asegurado. Las pólizas incluyen deducibles similares a los aplicables a negocios industriales en el mercado.

35 TRANSACCIONES NO MONETARIAS

Durante los ejercicios finalizado al 31 de diciembre de 2025 y 31 de diciembre de 2024, Masisa no ha realizado transacciones no monetarias significativas.

36 CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

36.1 Juicios

Chile
Masisa, al cierre de los presentes estados financieros consolidados, mantiene juicios laborales y civiles, por un monto de MUS$200, cuya probabilidad se estima como posible de acuerdo a lo informado por nuestros asesores legales. En atención a la normativa contable, la Administración determina no realizar provisiones para aquellas demandas o asuntos que tienen baja probabilidad de obtener un resultado desfavorable.

Colombia
Con fecha 26 de octubre del 2023, el Consejo de Estado de Colombia dictó sentencia en la causa por nulidad y restablecimiento de derecho interpuesta por Masisa Colombia S.A.S. en el año 2015 contra una resolución de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN) correspondiente a una liquidación de impuestos del ejercicio 2011. En dicha sentencia se determinó que Masisa Colombia S.A.S. debe pagar una cifra a valor histórico de COP$21.911 millones, más los correspondientes reajustes e intereses (lo que al 31 de diciembre de 2025 asciende a aproximadamente US$13,2 millones). Dado lo anterior, la Compañía ha registrado una provisión equivalente al monto del patrimonio de Masisa Colombia S.A.S. (máxima exposición), el que al 31 de diciembre de 2025 asciende a MUS$6.459.

Sin perjuicio de esto, la Sociedad y sus asesores legales, tienen la convicción de que dicho fallo no se ajusta a derecho, por lo cual ha presentado diversos recursos ante los tribunales competentes conforme a su estrategia judicial, los cuales se encuentran actualmente en curso.

México

Con fecha 16 de diciembre de 2024, Inversiones Arauco Internacional Limitada, Araucomex, S.A. de C.V., y otras, notificaron a Masisa S.A. y Masisa Overseas Limited (hoy S.A.) una demanda declarativa de indemnización de perjuicios por responsabilidad contractual derivada de la compraventa de acciones celebrada entre las sociedades mencionadas con fecha 25 de enero de 2019, todo ello, en el contexto de un arbitraje comercial internacional.

La Compañía en coordinación con sus asesores legales, se encuentran trabajando conforme a la estrategia de defensa para las próximas etapas del juicio. Por lo anterior y, considerando que el proceso se encuentra en etapa de discusión, es posible sostener que a la fecha no existen antecedentes suficientes que permitan determinar el eventual impacto financiero para Masisa, por lo que a la fecha de publicación de los presentes estados financieros no se ha constituido una provisión asociada a este evento.

Ecuador

Al cierre de los presentes estados financieros consolidados, mantiene juicios laborales por un monto de MUS$76, cuya probabilidad se estima como posible de acuerdo a lo informado por nuestros asesores legales. En atención y conforme a la normativa contable, la Administración ha determinado no realizar provisiones para este asunto.

36.2 Cauciones Obtenidas de terceros

El objetivo de las cauciones obtenidas de terceros es garantizar el pago y cumplimiento de obligaciones de clientes relacionados a operaciones del giro de la Sociedad. Estas consisten en prendas, hipotecas, fianzas, codeudas solidarias y otras garantías. Por tratarse de activos contingentes, estos no son contabilizados en los estados financieros. El saldo de este concepto al 31 de diciembre de 2025 y al 31 de diciembre 2024 es de MUS$790.

37 MEDIO AMBIENTE

Masisa se compromete a administrar su negocio de forma sostenible, buscando maximizar el resultado financiero, social y ambiental de sus operaciones en base a un modelo de gestión de triple resultado y a los principios de la Agenda 20peri para el Desarrollo Sostenible, la Política y Normas de Desempeño sobre Sostenibilidad Social y Ambiental de la Corporación Financiera Internacional, para lograr licencia social.

En su política integrada se compromete a proporcionar condiciones de trabajo seguras, que protejan la integridad física, salud y bienestar de sus colaboradores y colaboradoras internos y externos. Se asume la responsabilidad de la protección al medio ambiente por medio de la evaluación y control de los aspectos ambientales, proporcionando espacios para la educación medioambiental. Por otro lado, se asegura el cumplimiento de la legislación y otros compromisos suscritos en materia de seguridad, salud ocupacional, medio ambiente y calidad en sus procesos, productos y servicios. Cumplir con los requisitos y compromisos adquiridos con nuestros clientes, en conformidad con las especificaciones definidas. Compromiso en mejorar continuamente nuestro desempeño en procesos, mediante la incorporación de mejores prácticas. Mejorar la gestión de desempeño en procesos, con un enfoque de riesgos, gestión de los peligros, aspectos ambientales significativos, calidad de productos y servicios. Mejoras en la gestión de desempeño para sus colaboradores, fomentando el desarrollo de sus competencias, como también establecer canales de comunicaciones.

Para el logro de los objetivos, se han comprometido inversiones y gastos ambientales en las áreas operativas asociadas a su sistema de gestión ambiental. Incorporar el concepto de ecoeficiencia, permite ahorros de costos por un menor gasto en disposición de desechos y por lograr una mayor eficiencia en la utilización de recursos, tales como agua y energía.
Los montos invertidos por la Sociedad y subsidiarias al 31 de diciembre del 2025 son los siguientes:

		Acumulado	
		31.12.2025	31.12.2024
Unidad de Negocio	**Item**	**MUS$**	**MUS$**
Industrial	Inversiones	6	-
Industrial	Gastos	896	906
Totales		**902**	**906**

Al 31 de diciembre de 2025 la Sociedad no tiene compromisos financieros asociados a inversiones de medio ambiente.

i. Certificaciones: En Chile, la división industrial cuenta con certificación FSC® (FSC®-C009554) cadena de custodia.

Certificado ISO 45.001/2018 Seguridad y Salud Ocupacional, ISO 9.001/2015 Calidad, ISO 14.001/2015 Medio Ambiente.

A nivel Corporativo, Produce tableros con baja emisión de formaldehido en todas sus operaciones y cuenta con certificaciones clase E-1, según norma europea, y CARB Fase 2, exigencia del Estado de California, Estados Unidos, u otras requeridas por mercados específicos.

ii. Aspecto Legal: En este ámbito se encuentra todo lo relacionado con solicitudes de permisos, autorizaciones y certificados relativos al área ambiental, así como la regularización de los aspectos que pudieren estar pendientes.

Masisa actúa y decide sobre la base del cumplimiento de la legislación ambiental aplicable, buenas prácticas de gestión y al cumplimiento de requisitos voluntariamente asumidos, promoviendo a las operaciones para implementar estándares de desempeño más exigentes que las legislaciones vigentes.

38 OPERACIONES DISCONTINUADAS

Con fecha 26 de diciembre del 2023, se suscribió un contrato de compraventa de activos entre la Sociedad mexicana Duraplay, S.A.P.I. de C.V. (“el Comprador”) y Forestal Terranova México, S.A. DE C.V. (“el Vendedor”), por la venta de la Planta perteneciente a ésta última Sociedad, subsidiaria mexicana de MASISA S.A., ubicada en Boulevard Juan Pablo II, km. 2.5 sin número, Col. Aeropuerto Chihuahua, Chihuahua C.P. 31384. La compraventa considera el terreno, construcciones, maquinarias y equipos pertenecientes a la Planta de Chihuahua de propiedad de dicha Sociedad.

El precio de la transacción es de MUS$18.000, el cual se paga de la siguiente forma:

(i) MUS$9.000, más el monto correspondiente al IVA aplicable, pagados por el Comprador al Vendedor en esta misma fecha, junto a la suscripción del contrato de compraventa.

(ii) MUS$7.500, más el monto correspondiente al IVA aplicable, a pagar por parte del Comprador al Vendedor en aproximadamente 60 días, una vez terminado el período de transición acordado por las partes, pago que está garantizado mediante una hipoteca constituida sobre el inmueble que se vende.

(iii) MUS$1.500 que quedarán en un fideicomiso custodiados en una institución financiera como garantía del cumplimiento de ciertas condiciones detalladas en el contrato de compraventa. Dichos fondos se liberarán al Vendedor en un plazo de hasta 12 meses a contar del término del periodo de transición antes indicado, sujeto al cumplimiento de las mencionadas condiciones.

Los fondos provenientes de esta transacción fueron utilizados por Masisa principalmente para amortizar deuda financiera. Lo anterior le permitió a la Sociedad un mayor grado de flexibilidad financiera en el actual contexto económico, además de seguir avanzando en la consolidación de su estrategia basada en productos y servicios de valor agregado.

OPERACIONES DISCONTINUADAS MEXICO ESTADOS DE RESULTADO	**01.01.2024 31.12.2024 MUS$**
Ganancia (pérdida)	
Ingresos de actividades ordinarias	4.758
Costo de ventas	(7.093)
Ganancia bruta	**(2.335)**
Otros ingresos	337
Gasto de administración	(3.295)
Otros gastos	(1.100)
Costos financieros	(39)
Ganancias de cambio en moneda extranjera	(35)
Ganancia, antes de impuestos	**(6.467)**
Resultados por impuestos a las ganancias	-
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	**(6.467)**

OPERACIONES DISCONTINUADAS MÉXICO ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	**01.01.2024 31.12.2024 MUS$**
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	(5.766)
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión	-
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de financiación	(84)
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	**(5.850)**

Las cifras anteriormente incluidas tanto en el Estado de Resultados como en el Estado de flujo de Caja de México, se presentan como operaciones discontinuas en el ejercicio 2024 y corresponden a los movimientos de los activos de la planta Chihuahua que fueron vendidos en diciembre 2023.

39 HECHOS POSTERIORES DESPUÉS DE LA FECHA DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA

Con fecha 15 de enero de 2026, dentro del programa de fortalecimiento de la situación financiera de la Compañía, ésta última concluyo con éxito, un proceso de reestructuración de sus pasivos financieros por una suma total aproximada de MUS$88.000 (ochenta y ocho millones de dólares). Esta operación consideró (i) el otorgamiento, con esta fecha, de modificaciones a los contratos de financiamiento vigentes tanto de largo como de corto plazo con sus acreedores bancarios y (ii) el canje exitoso de los Bonos Serie L por Bonos Serie O, el que ya fue informado al mercado mediante hechos esenciales de fechas 10 de diciembre de 2025 y 12 de diciembre de 2025. Como resultado de la reestructuración indicada, la Compañía contará con un perfil de vencimientos que contempla el inicio de las amortizaciones a partir del año 2027, lo que ayudará a su liquidez en el desafiante contexto de mercado actual.

En el marco del proceso de reestructuración de los pasivos financieros, la Sociedad constituyó como garantía real la Planta Cabrero, lo que implicó la inscripción de la hipoteca sobre el inmueble y la prenda sin desplazamiento sobre sus maquinarias y equipos, a favor de Banco de Chile, en su calidad de Agente de Garantías. (Ver nota 34.1)

A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados no se tiene conocimiento de hechos posteriores significativos que hagan variar la situación financiera o los resultados de la Sociedad, además de lo anteriormente comunicado.

40 APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros consolidados fueron aprobados en sesión de Directorio celebrada el 25 de marzo de 2026.

Informe del Comité de Directores

I. **Integrantes**

El Comité de Directores (el "Comité") fue creado el año 2001. Desde el 03 de abril de 2024, el Comité está integrado por los directores de Masisa S.A. Patricia Sabag Zarruk, Mauricio Saldarriaga Navarro y Bernhard Michael Jost. La Presidenta del Comité es la directora Patricia Sabag Zarruk y la Secretaria, la Gerente Legal de la Sociedad, Nicole Mulet Maturana.

II. **Actividades desarrolladas por el Comité durante el 2025**:

Durante este período, el Comité realizó las funciones que establece el artículo 50 bis de la ley sobre Sociedades Anónimas (la "Ley") y que se pueden encontrar, en términos generales, en el Libro de Actas del Comité:

1. Examen de los estados financieros consolidados de la Compañía, trimestrales y especialmente al 31 de diciembre de 2024 y su pronunciamiento respecto de todos estos. En el caso de los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024, estos fueron examinados por el Comité en sesión de fecha 4 de marzo de 2025.
2. Revisión con auditores externos de planes de auditoría para la Compañía.
3. Propuesta de nombres de empresas de auditoría externa y de clasificadoras de riesgo.
4. Análisis y examen de los antecedentes relativos a las operaciones entre partes relacionadas del Título XVI de la Ley, artículos 146 y siguientes, cuya aprobación no está delegada a la administración en virtud del artículo 171 de reglamento de la ley de sociedades anónimas.
5. Examen de los sistemas de remuneraciones y planes de compensación para los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la Compañía.

El desarrollo de sus actividades se verificó en sesiones trimestrales ordinarias. El año 2025 hubo 2 sesiones extraordinarias, es decir, aquellas que tratan un tema puntual previa citación del Presidente. Las sesiones ordinarias tienen por objeto la revisión de los estados financieros trimestrales de Masisa e incorporar los demás temas que debe revisar el Comité, ya sea por mandato legal o encargo del Directorio.

Respecto de los estados financieros consolidados de la Sociedad, ("EEFF") trimestrales y anuales, ellos fueron revisados y aprobados en las siguientes sesiones del Comité:

El Comité de Directores desarrolló las siguientes actividades durante el 2025:

- Respecto de los estados financieros consolidados de la Sociedad, ("EEFF") trimestrales y anuales, ellos fueron revisados y aprobados en las siguientes sesiones del Comité:

1. EEFF al 31 de diciembre del 2024, aprobados en sesión ordinaria del Comité de fecha 4 de marzo de 2025.
2. EEFF al 31 de marzo del 2025, aprobados en sesión ordinaria del Comité de fecha 25 de abril de 2025.
3. EEFF al 30 de junio del 2025, aprobados en sesión ordinaria del Comité de fecha 22 de agosto de 2025.
4. EEFF al 30 de septiembre del 2025, aprobados en sesión ordinaria del Comité de fecha 21 de noviembre de 2025.
5. EEFF al 31 de diciembre del 2025, aprobados en sesión ordinaria del Comité de fecha 20 de marzo de 2026.

En el punto III siguiente, se indican los temas no recurrentes revisados durante el ejercicio 2025.

III. **Otros temas no recurrentes tratados durante el ejercicio 2025**.

Fecha del Comité	Temas tratados
25 de abril de 2025	• Aprobación de operación entre partes relacionadas.
6 de agosto de 2025	• Carta Recibida por parte del Accionista Controlador y Carta de PricewaterhouseCoopers (PwC) y examen de independencia de auditores externos.
22 de agosto de 2025	• Update y revisión asuntos gerencia de personas, cultura y Comunicaciones.

Cabe consignar que cada sesión del Comité es documentada a través de actas formales cuya custodia es responsabilidad de la Secretaria del Directorio.

El Comité durante el año 2025 revisó sólo una operación entre partes relacionadas del Título XVI de la Ley 18.046 y siguientes no delegada a la administración en virtud del artículo 171 del reglamento de la ley de sociedades anónimas.

IV. **Remuneraciones y gastos.**

La remuneración de los Directores integrantes del Comité fue fijada en Junta, en conformidad a la ley, que establece que la remuneración de cada integrante del Comité no puede ser inferior a un tercio del total de las remuneraciones que le corresponde a cada Director como miembro del Directorio de la Compañía. Teniendo en consideración lo anterior, se aprobó como remuneración de cada integrante del Comité, una remuneración fija equivalente al tercio de la remuneración fija que le corresponde como Director, es decir, US$20.000 anuales, cuya frecuencia, modalidad y forma de pago mensual, se sujetará a las reglas establecidas para la remuneración fija del Directorio.

El Comité de Directores no incurrió en gastos por asesorías especiales durante el ejercicio 2025.

V. **Asistencia a las reuniones**.

El Comité de Directores sesionó en 6 oportunidades durante el año 2025, 4 de forma ordinaria y 2 de forma extraordinaria.

Director	Asistencia
Mauricio Saldarriaga Navarro	6/6
Bernhard Michael Jost	5/6
Patricia Sabag Zarruk	6/6

Firmado por: Patricia Sabag 6AC22DCF2C3C403...

Patricia Sabag Zarruk

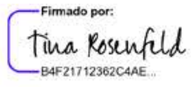
Presidenta del Comité de Directores

Declaración de Responsabilidad

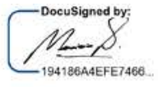
Los suscritos declaramos bajo juramento que la información contenida en la presente memoria es expresión fiel de la verdad, declaración por la cual asumimos la responsabilidad legal correspondiente.



ANDREAS EGGENBERG
Presidente del Directorio



TINA CHRISTA ROSENFELD
Vicepresidente del Directorio



MAURICIO SALDARRIAGA NAVARRO
Director



CLAUDIO CABEZAS CORRAL
Director



MARÍA PATRICIA SABAG ZARRUK
Directora Independiente



BERNHARD MICHAEL JOST
Director Independiente

Créditos e
Información Corporativa

COORDINACIÓN REPORTE INTEGRADO:

Gerencia de Finanzas

Texto y diseño:
Edición, diseño y asesoría en estándares ESG:
RSM Chile
www.rsm.global/chile

Fotografías:
Archivos Masisa

Oficina principal:
Avenida Apoquindo 3650, piso 10, las Condes
Región Metropolitana – Chile

Consultas de inversionistas:
Investor Relations
Avenida Apoquindo 3650, piso 10, las Condes
Región Metropolitana – Chile
investor.relations@masisa.com

Código bursátil:
MASISA

Consultas de accionistas:
DCV Registros S.A.
Av. Los Conquistadores 1730, piso 24.
Providencia, Santiago.
(Torre Santa María II).
(56-2) 2393 9003
atencionaccionistas@dcv.cl

Auditores Independientes
PricewaterhouseCoopers Consultores,
Auditores y Compañía Limitada (PwC)
Av. Andrés Bello 2711, Las Condes,
Santiago, Chile
Tel: (56-2) 2940 0000





























MASISA®

Tu mundo, tu estilo