



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1Q-2025

MASISA®

ANÁLISIS RAZONADO ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 31 de marzo de 2025

Masisa S.A. (en adelante “Masisa”, “la Compañía”, “la Empresa” o “la Sociedad”) presenta el análisis razonado de sus Estados Financieros Consolidados por el periodo terminado al 31 de marzo de 2025.

Resumen Ejecutivo

- El EBITDA acumulado a marzo de 2025 alcanzó los US\$5,6 millones, lo que representó una mejora de US\$1,5 millones respecto del mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por un incremento en el volumen de venta (6,7%). Adicionalmente, este EBITDA representa una mejora respecto de los últimos cuatro trimestres, a pesar de que los precios aún no muestran una recuperación relevante.
- A nivel de última línea, la Compañía registró una pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de US\$4,5 millones a marzo de 2025, lo que representó una mejora de US\$3,7 millones respecto al mismo periodo del año anterior.
- A marzo de 2025, la deuda financiera de la Compañía (US\$ 126,6 millones) se mantiene en un nivel estable. El leverage¹ se ubicó en 0,5 veces al cierre del trimestre, lo que demuestra que, a pesar de la inestable situación macroeconómica, la Compañía ha podido mantener un nivel de endeudamiento adecuado.
- Las inversiones² a marzo de 2025 alcanzaron los US\$2,4 millones, en línea con el plan de contención de CAPEX producto de la situación macroeconómica. Cabe destacar que dicho plan no compromete la continuidad operacional de la Compañía.
- Positivo *Liability Management* realizado durante el primer trimestre de 2025, que permitió una excepción al indicador Deuda Financiera Neta/EBITDA Ex NIIF16 de los contratos de créditos de largo plazo y contrato de bonos. Dicha excepción rige desde marzo de 2025 a marzo de 2026, ambas fechas inclusive.

Plan de transformación corporativa

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

Capacidad Instalada

Masisa tiene 2 complejos industriales en Chile con una capacidad instalada de 877.000 m³ anuales para la fabricación de tableros, 350.000 m³ anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios, además de 21.000.000 m² anuales para el pintado de tableros y 275.000 m³ anuales para la fabricación de molduras. Asimismo, posee una capacidad total de 210.000 m³ anuales de madera aserrada.

Líneas de Negocios

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

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

¹ Descripción del indicador en página 7

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

I. ESTADO DE RESULTADOS

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 31 de marzo de 2025 y al 31 de marzo de 2024:

Resultado (MMUS\$)	31-03-2025	31-03-2024	Var. Mar-25/Mar-24	
			MMUS\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	70,7	67,4	3,3	4,9%
Costo de ventas	(61,9)	(59,7)	(2,2)	3,7%
Ganancia bruta	8,8	7,7	1,1	14,1%
Costos de distribución	(3,1)	(3,1)	(0,0)	0,4%
Gastos de administración	(6,2)	(6,0)	(0,2)	4,1%
Otros ingresos y gastos, por función	1,1	(0,4)	1,5	-
Ingresos y costos financieros	(3,3)	(2,6)	(0,7)	27,7%
Diferencias de cambio y Resultado por unidades de reajuste	(1,4)	0,6	(2,0)	-
Impuestos	(0,3)	(0,6)	0,3	(47,9%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0,0	(3,7)	3,7	(100,0%)
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	0,1	0,2	(0,1)	(40,9%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(4,5)	(8,2)	3,7	(45,4%)
Ganancia (pérdida)	(4,4)	(8,0)	3,6	(45,5%)

Ingresos de actividades ordinarias

Los Ingresos de actividades ordinarias a marzo de 2025 alcanzaron los US\$70,7 millones, lo que representa un aumento de 4,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta variación se explica principalmente por un mayor volumen de ventas en molduras y maderas.

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

		31-03-2025	31-03-2024
Ventas por negocio		%	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	86,0%	86,7%
	Madera aserrada	14,0%	13,3%
Total		100,0%	100,0%

El volumen de ventas en m3 del negocio Tableros y derivados a marzo de 2025 creció un 5,7% con respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por un mayor volumen de ventas de molduras en Norteamérica.

El volumen de ventas en m3 del negocio Madera aserrada a marzo de 2025 aumentó en un 10,8% en comparación con el mismo período del año anterior, debido a un incremento en las ventas en Centroamérica y Caribe.

Costo de ventas

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US\$61,9 millones a marzo de 2025, lo que significó un alza de 3,7% respecto al ejercicio del año anterior, explicado principalmente por el mayor volumen de producción. Sin perjuicio de lo anterior, a nivel de costo medio se ve una disminución producto principalmente de las iniciativas de eficiencia y una mejor dilución de costos fijos.

Ganancia bruta

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US\$8,8 millones a marzo de 2025, lo que representa un aumento de US\$1,1 millones respecto del ejercicio del año anterior.

Costos de distribución

Los Costos de distribución se mantuvieron sin cambios significativos, respecto del mismo trimestre del año anterior, a pesar del incremento en volumen antes señalado.

Gastos de administración

Los Gastos de administración se mantuvieron sin cambios significativos, respecto del mismo trimestre del año anterior.

Otros ingresos y gastos, por función

El efecto neto entre los Otros ingresos y Otros gastos por función fue una variación positiva de US\$1,5 millones a marzo de 2025, asociado a reversas en provisiones de cuentas por cobrar a filiales, la que fueron pagadas en el periodo.

Ingresos y costos financieros

El Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) mostró una variación negativa de US\$0,7 millones explicado principalmente por mayores tasas de interés de la deuda financiera.

Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste

Las Diferencias de cambio y el Resultado por unidades de reajuste alcanzó una pérdida de US\$1,4 millones a marzo de 2025, asociado a la baja en el tipo de cambio dólar estadounidense / peso chileno.

Impuesto a las ganancias

La variación en el impuesto a las ganancias se explica por menor gasto en el periodo por impuestos diferidos.

Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas

La pérdida presentada a marzo de 2024 se explica por el proceso de transición de la venta de los activos industriales de Forestal Terranova México con fecha 26 de diciembre de 2023.

Ganancia (pérdida)

Con lo anterior, al 31 de marzo de 2025 se observa una Pérdida neta atribuible a los propietarios de la controladora de US\$4,5 millones.

COMPOSICIÓN DEL EBITDA

	31-03-2025	31-03-2024	Var. Mar-25/Mar-24	
Composición del EBITDA consolidado (MMUS\$)			MMUS\$	%
Ganancia bruta	8,8	7,7	1,1	13,7%
Costos distribución y gastos de administración	(9,3)	(9,1)	(0,3)	2,8%
Depreciación y amortización	6,1	5,3	0,7	13,7%
Total EBITDA	5,6	4,0	1,5	38,3%

		31-03-2025	31-03-2024	Var. Mar-25/Mar-24	
EBITDA por negocio (MMUS\$)				MMUS\$	%
Negocio industrial	Tableros y derivados	4,9	3,2	1,6	50,6%
	Madera aserrada	0,7	0,8	(0,1)	(12,50%)
Total EBITDA		5,6	4,0	1,5	38,3%
Margen EBITDA		7,9%	6,0%		

II. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

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

	31-03-2025	31-12-2024	Var. Mar-25/Dic-24	
Activos (MMUS\$)			MMUS\$	%
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalentes al efectivo	16,0	21,3	(5,2)	(24,6%)
Otros activos financieros corrientes	9,2	4,8	4,4	91,3%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	68,2	68,6	(0,3)	(0,5%)
Inventarios	68,4	71,9	(3,5)	(4,9%)
Activos por impuestos corrientes	1,5	1,4	0,1	9,0%
Otros activos corrientes	1,6	1,7	(0,1)	(3,4%)
Total Activos Corrientes	164,9	169,5	(4,7)	(2,7%)
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo	216,5	218,5	(2,1)	(0,9%)
Activos por derechos en uso	7,8	8,5	(0,7)	(8,6%)
Activos por impuestos diferidos	67,8	68,1	(0,3)	(0,4%)
Otros activos no corrientes	73,0	72,4	0,6	0,9%
Total Activos No Corrientes	365,0	367,5	(2,5)	(0,7%)
Total Activos	529,9	537,0	(7,1)	(1,3%)

Al 31 de marzo de 2025, el Total Activos disminuyó en US\$7,1 millones con respecto a diciembre de 2024, producto de lo siguiente:

- El Total Activos Corrientes presentó una variación negativa de US\$4,7 millones, explicado principalmente por una disminución en el nivel de inventarios producto de regularización de embarques y optimización de stocks.
- El Total Activos No Corrientes disminuyó en US\$2,5 millones debido principalmente al efecto de la depreciación del ejercicio.

	31-03-2025	31-12-2024	Var. Mar-25/Dic-24	
Pasivos (MMUS\$)			MMUS\$	%
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	56,2	56,5	(0,3)	(0,5%)
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,0	3,2	(0,1)	(4,3%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	53,3	55,1	(1,8)	(3,2%)
Otros pasivos corrientes	7,5	8,3	(0,8)	(10,2%)
Total Pasivos Corrientes	120,0	123,1	(3,1)	(2,5%)
Pasivos no Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	70,4	69,2	1,2	1,8%
Pasivos por arrendamientos no corrientes	5,8	6,1	(0,3)	(4,5%)
Otros pasivos no corrientes	4,8	4,6	0,1	3,2%
Total Pasivos no Corrientes	81,0	79,9	1,1	1,4%
Total Pasivos	201,1	203,0	(2,0)	(1,0%)
Patrimonio				
Capital emitido	419,6	419,6	0,0	0,0%
Utilidades acumuladas	(78,6)	(74,1)	(4,5)	6,1%
Otras reservas	(13,1)	(12,4)	(0,7)	5,5%
Participaciones no controladora	0,9	0,9	0,0	0,1%
Total Patrimonio	328,8	334,0	(5,2)	(1,5%)
Total Patrimonio y Pasivos	529,9	537,0	(7,1)	(1,3%)

Al 31 de marzo de 2025, el Total Patrimonio y Pasivos disminuyó en US\$7,1 millones respecto a diciembre de 2024, explicado por las siguientes variaciones:

- El Total Pasivos presentó una variación negativa de US\$2,0 millones, explicado principalmente por una disminución de US\$1,8 millones de Cuentas por Pagar y Otros pasivos corrientes de US\$0,8 millones por menores provisiones.
- El Total Patrimonio disminuyó en US\$5,2 millones respecto a diciembre de 2024 asociado al resultado del ejercicio.

III. INDICADORES FINANCIEROS

		31-03-2025	31-12-2024
Indicadores Financieros	Unidad		
Índices de Liquidez			
Liquidez corriente ¹	veces	1,4	1,4
Razón ácida ²	veces	0,2	0,2
Indicadores de Actividad³			
Rotación de inventarios	veces	3,8	3,6
Permanencia de inventarios	días	94,2	99,9
Indicadores de Rentabilidad			
EBITDA (UDM) ⁴ /Activo Totales ⁵	%	3,3	3,0
Rentabilidad del patrimonio ⁶	%	(5,7)	(6,7)
Índices de Endeudamiento			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total ⁷	%	44,4	45,0
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total ⁸	%	55,6	55,0
Razón de endeudamiento (veces) ⁹	veces	0,5	0,5
Cobertura de gastos financieros ¹⁰	veces	1,5	1,3
Deuda Financiera Neta / Ebitda Recurrente Ex. NIIF 16 ¹¹	veces	7,7	8,4

1. Liquidez corriente está definida como la razón entre el total de activos corrientes y el total de pasivos corrientes.
2. Razón ácida está definida como la razón entre la suma de efectivo y equivalentes al efectivo y otros activos financieros corrientes, y el total de pasivos corrientes.
3. Rotación de inventarios está definida como la razón entre el costo de venta recurrente UDM y el inventario del período. Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario y el costo de venta recurrente UDM, multiplicada por 360.
4. UDM se define como últimos doce meses.
5. Indicador calculado como EBITDA UDM, excluyendo el efecto de la venta de los activos forestales chilenos, sobre el total de activos.
6. Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) UDM, y el patrimonio total.
7. Deuda financiera corto plazo / deuda financiera total está definida como la razón entre otros pasivos financieros corrientes, y la suma de otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes.
8. Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total está definida como la razón entre otros pasivos financieros no corrientes, y la suma de otros pasivos financieros corrientes y otros pasivos financieros no corrientes.
9. Razón de endeudamiento está definida como la razón entre la suma del total de pasivos corrientes, total de pasivos no corrientes, garantías a terceros, efectivos y equivalentes al efectivo, otros activos financieros corrientes, valor no corriente de instrumentos de cobertura (Activos Financieros) y deuda financiera asociada a arrendos operativos (NIIF 16), y patrimonio total.
10. Cobertura de gastos financieros está definida como la razón entre el EBITDA UDM menos gastos por arrendamientos financieros y los gastos financieros UDM.
11. Ratio DFN/EBITDA Ex. NIIF16 está definido como la razón entre otros pasivos financieros corrientes más otros pasivos financieros no corrientes menos el efectivo y equivalentes al efectivo y otros activos financieros corrientes, y el EBITDA UDM menos gastos por arrendamientos financieros.

Los Indicadores de Liquidez se mantuvieron sin cambios.

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

El índice EBITDA (UDM)/Activos Totales presentó una mejora con respecto a diciembre de 2024, por un mejor desempeño operacional en los últimos doce meses.

Por su parte, el leverage se ubicó en 0,5 veces a marzo de 2025, lo que demuestra que, a pesar de la disminución de la demanda por el efecto de la situación macroeconómica y efectos exógenos, la Compañía ha podido mantener un nivel de endeudamiento adecuado. Cabe destacar que Masisa se mantiene en un periodo de excepción del indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA Ex NIIIF16 a partir de los Estados Financieros del 31 de marzo de 2025 hasta los Estados Financieros del 31 de marzo de 2026 (ambos inclusive).

IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

	31-03-2025	31-03-2024	Comentarios
Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US\$)			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	86,4	73,7	Mayor volumen de ventas
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(76,8)	(63,0)	
Pagos a y por cuenta de los empleados	(10,6)	(9,4)	
Impuestos a las ganancias	0,0	0,2	
Otros cobros por actividades de la operación	4,8	2,7	Mayor ingreso por devolución de IVA exportador
Otros Ajustes	0,4	(0,1)	
(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación	4,2	4,0	
Compra de Propiedades Plantas y Equipos	(1,8)	(1,2)	Plan de CAPEX 2025.
Otros Actividades de Inversión	(2,4)	3,5	Efecto en 2024 por venta planta industrial de México
(2) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión	(4,1)	2,3	
Financiamiento Neto	(1,0)	(0,6)	
Intereses pagados	(1,5)	(1,9)	
Arrendamientos Financieros	(1,1)	(1,1)	
Otras Actividades de Financiamiento	(1,6)	0,0	Efecto bono securitizado en 2025
(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento	(5,1)	(3,6)	
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(2)+(3)	(5,1)	2,8	
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,2)	(0,1)	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	21,3	24,6	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo	16,0	27,3	

V. VALOR CONTABLE Y ECONÓMICO DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS

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

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

VI. ANÁLISIS DE RIESGOS

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

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

Riesgos relacionados a los negocios y el mercado

Riesgo de mercado y evolución económica

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

Riesgos comerciales

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

Riesgos relacionados con la operación

Interrupciones en cualquiera de las plantas u otras instalaciones

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

Riesgos de abastecimiento de materias primas

Adicionalmente, la Compañía enfrenta riesgos de abastecimiento de materias primas, especialmente en resinas químicas y madera, que son elementos esenciales para la producción de sus productos. Las resinas utilizadas comúnmente para la fabricación de tableros son el metanol y la urea, donde la urea es también utilizada como fertilizante para la producción de granos y soja. Por lo anterior las variaciones en el precio del crudo y del gas pueden afectar parcialmente el costo de las resinas, lo que afecta en forma similar a toda la industria de tableros. Para minimizar estos riesgos, la Compañía mantiene acuerdos de largo plazo con proveedores de materia prima esencial.

Adicionalmente, cuenta con contratos de abastecimiento de largo plazo que le permitan asegurar el volumen de fibra, planificando con antelación las necesidades de suministro de madera, permitiendo anticipar y obtener mejores condiciones de compra en el mercado spot. Masisa mantiene una política de diversificar sus fuentes de abastecimiento de residuos de madera de terceros, disminuyendo la dependencia de proveedores individuales.

Riesgo de crédito

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

Riesgos Financieros

La Sociedad está expuesta a las variaciones del tipo de cambio de las monedas funcionales de cada una de sus operaciones. Respecto a la exposición de sus resultados, parte de las ventas están denominadas o indexadas a las respectivas monedas locales de cada país, a excepción de Chile, Ecuador y Norteamérica, cuya moneda funcional es el dólar estadounidense. Por su parte, los costos y gastos tienen una mezcla de denominación en moneda local y moneda extranjera, generando una exposición neta a la apreciación o depreciación de las monedas locales versus el dólar estadounidense. Los efectos anteriores están compensados parcialmente por las ventas de exportación a terceros, que al 31 de marzo de 2025 representaron el 64,9% de las ventas del negocio industrial consolidadas; y por la capacidad de implementar alzas de precios en los diferentes mercados dependiendo del grado de apertura de cada economía y de la situación competitiva.

Respecto a las partidas de pasivos, la principal exposición es el bono local Serie L denominado en Unidades de Fomento (UF), cuyo riesgo está parcialmente cubierto a través de un instrumento de cobertura de moneda. No obstante, la variación en el tipo de cambio de la porción descubierta del bono Serie L es compensada con las Cuentas por cobrar de clientes nacionales.

Riesgo de Tasa de Interés

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

Al 31 de marzo de 2025, Masisa no mantiene cobertura de instrumentos derivados sobre tasas de interés variable contratados directamente con una institución financiera.

Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez tiene relación con la capacidad de la Compañía para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Las fuentes de liquidez para dar cumplimiento a sus obligaciones son la generación de caja operacional y financiamientos con terceros (instituciones financieras). Continuamente se monitorea el flujo de caja para gestionar las necesidades de liquidez y en caso de requerirlo, contratar nuevos financiamientos o reestructurar créditos existentes. Masisa mantiene líneas de crédito, incluyendo sobregiros, no comprometidas con distintos bancos e instituciones financieras.

Seguros Contratados

Masisa y sus filiales tienen contratadas pólizas de seguros para cubrir los posibles riesgos a que están sujetos los diversos elementos de propiedad, planta y equipo, así como las posibles reclamaciones que se le puedan presentar por el período de su actividad. Los principales seguros contratados al 31

de marzo de 2025 son: bienes físicos y pérdida por paralización de las plantas en Chile, responsabilidad civil para todo el Grupo Masisa, crédito para la cartera comercial, transporte y otros seguros menores.