

**ANÁLISIS RAZONADO**  
**ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS al 31 de marzo de 2021**

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 el 31 de marzo de 2021.

Cabe destacar que los Estados Financieros del año 2020 se encuentran afectados por la venta de los activos forestales chilenos y el proceso de reestructuración financiera.

**Resumen Ejecutivo**

- El EBITDA consolidado alcanzó los US\$13,6 millones, lo que representa un **incremento de US\$11,4 millones respecto al mismo periodo del año anterior**, como consecuencia de un incremento en la demanda y mejora en márgenes debido al enfoque en productos con mayor valor agregado y eficiencias en costos, asociados a la ejecución del plan estratégico.
- **Disminución significativa de Gastos Financieros en un 70,1% respecto a marzo de 2020 debido a la reestructuración financiera.**
- A nivel de última línea, la Compañía registró una ganancia de US\$3,2 millones.
- **La deuda financiera neta alcanzó los US\$116,9 millones<sup>1</sup>.** Cabe destacar que con los fondos provenientes de la venta de los activos forestales chilenos, la Compañía concluyó con éxito su proceso de reestructuración financiera, finalizado en el 2S'20. La deuda financiera bruta disminuyó desde US\$472,8 millones en marzo de 2020 a US\$152,0 millones en marzo de 2021.
- Con todo lo anterior, **la Compañía mejoró sus indicadores de endeudamiento** alcanzando a marzo de 2021 un DFN / EBITDA Ex NIIF<sup>2</sup> de 3,2x (4,5x a diciembre de 2020) y manteniendo un leverage de 0,4x<sup>3</sup> (0,4x a diciembre de 2020).
- Durante el 1Q'21, las inversiones<sup>4</sup> de Masisa alcanzaron los US\$4,6 millones, en línea con el plan de inversiones. Cabe destacar que este monto incorpora el efecto de importación de repuestos que llegaron en el 1Q'21, manteniéndose el plan anual para 2021 entre US\$10 millones y US\$12 millones.

**Plan de transformación corporativa**

Masisa se encuentra ejecutando su plan estratégico, el cual contempla maximizar su rentabilidad a través de productos y servicios de mayor valor agregado y desarrollar canales de venta a través de nuevas tecnologías con un modelo de negocios más orientado al cliente, concentrando su capacidad industrial principalmente en Chile.

Con fecha 26 de junio de 2020, a través de un hecho esencial, la Compañía comunicó el perfeccionamiento de la venta de sus activos forestales chilenos por US\$350 millones. Los recursos de dicha transacción se utilizaron íntegramente para reducir su deuda financiera.

Durante el 3Q'20 la Compañía realizó el pago de créditos de corto plazo, crédito sindicado, créditos PAEs y otros. Adicionalmente, durante el 2S'20 se realizó el rescate anticipado del 50% de los bonos Serie L y del 100% de los bonos Serie N. De esta manera, la Compañía dio por finalizado exitosamente el proceso de reestructuración financiera.

<sup>1</sup> Incluye otros activos financieros corrientes.

<sup>2</sup> Descontando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía.

<sup>3</sup> Descripción del indicador en página 8.

<sup>4</sup> Adiciones al Activo Fijo

### **Capacidad Instalada**

Masisa tiene 2 complejos industriales en Chile con una capacidad instalada de 877.000 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de tableros, 350.000 m<sup>3</sup> anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos, además de 21.000.000 m<sup>2</sup> anuales para el pintado de tableros y 233.266 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de molduras MDF. Asimismo, posee una capacidad total de 211.200 m<sup>3</sup> anuales de madera aserrada.

Por otra parte, la Compañía cuenta con 1 complejo industrial en México el cual tiene una capacidad instalada de 180.000 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de tableros y una capacidad instalada total de 89.000 metros cúbicos anuales de líneas de recubrimientos melamínicos, lo que permite atender los mercados de México y de Estados Unidos.

En Argentina, Masisa posee 73.500 hectáreas de terrenos forestales, de los cuales 44.500 hectáreas corresponden a plantaciones y bosques, mayoritariamente de pinos y eucaliptos.

Cabe destacar que la Compañía cuenta con un complejo industrial en Venezuela, cuyas operaciones se encuentran desconsolidadas y valorizadas a un valor cercano a cero en los Estados Financieros producto de la situación política y económica en dicho país. Este complejo cuenta con una capacidad instalada de 430.000 m<sup>3</sup> anuales para la fabricación de tableros, 60.000 m<sup>3</sup> anuales para recubrimientos melamínicos y 150.000 m<sup>3</sup> anuales de madera aserrada. Adicionalmente, la Compañía posee 147.300 hectáreas de terrenos forestales, de los cuales 93.510 hectáreas corresponden a plantaciones forestales.

### **Líneas de Negocios**

La Compañía cuenta con 4 líneas de negocios las cuales se definen de la siguiente manera:

- Solución Muebles e Interiores: Corresponde a los tableros MDF/MDP desnudos y recubiertos y productos complementarios.
- Solución Molduras: Son utilizados para realizar terminaciones en encuentros pared-piso, pared-techo y en marcos de puertas y ventanas. Este tipo de productos se comercializan en distintos perfiles y espesores.
- Solución Maderas: Se comercializa como madera aserrada en varios formatos, espesores y largos. Se utilizan fundamentalmente en la fabricación de embalajes o pallets, muebles y en la industria de la construcción.
- Solución Forestal: Productos forestales orientados a diversas industrias y mercados. Gran parte de las plantaciones en Argentina cuentan con la certificación Forest Stewardship Council™ (FSC™).

## I. ESTADO DE RESULTADOS

Resultado (MMUS\$)	31-03-21	31-03-20	Var. mar-21/mar-20	
			MMUS\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	96,3	77,5	18,8	24,3%
Costo de ventas	(77,4)	(69,6)	(7,9)	11,3%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>18,9</b>	<b>7,9</b>	<b>11,0</b>	<b>-</b>
Costos de distribución	(3,6)	(2,8)	(0,8)	26,8%
Gastos de administración	(8,4)	(9,6)	1,1	-12,0%
Otros ingresos y gastos, por función	0,3	3,6	(3,3)	-92,0%
Ingresos y costos financieros	(2,8)	(9,6)	6,8	-70,5%
Diferencias de cambio	(1,1)	(6,9)	5,8	-83,5%
Resultado por unidades de reajuste	0,9	0,6	0,3	58,7%
Impuestos	(1,0)	2,8	(3,7)	-
Ganancia (pérdida)	3,2	(14,0)	17,2	-
<b>Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>3,2</b>	<b>(14,0)</b>	<b>17,2</b>	<b>-</b>

### Ingresos de actividades ordinarias

Los ingresos de actividades ordinarias a marzo de 2021 se ubicaron en US\$96,3 millones, lo que significó un aumento de US\$18,8 millones respecto del mismo periodo del año anterior. Este aumento se explica por el aumento en volumen de ventas en la Solución de Muebles e Interiores y la Solución Molduras y por una mejora en el precio medio debido al enfoque en productos de mayor valor agregado. Lo anterior como consecuencia de la ejecución del plan estratégico impulsado por la Compañía y la mayor demanda en los mercados de productos para la construcción.

Adicionalmente, en la Solución de Madera Aserrada se observa un incremento en los ingresos asociado principalmente a un alza en el precio promedio, debido al enfoque en productos y mercados de mayor valor agregado.

En el siguiente cuadro se muestra la participación relativa de cada solución en los ingresos de actividades ordinarias:

	31-03-21	31-03-20
<b>Ventas por solución comercial</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
Muebles e Interiores	60,5%	59,0%
Molduras	28,6%	29,2%
Madera Aserrada	9,6%	9,9%
Forestal	1,3%	1,9%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Con respecto a los volúmenes de ventas (m<sup>3</sup>) de la Solución Muebles e Interiores a marzo de 2021, se observó un aumento de un 18,7% respecto al mismo periodo del año anterior, explicado por un incremento de la demanda en los productos para la construcción y mejoramiento del hogar, y una mejora en la productividad de las plantas industriales.

Por otro lado, el volumen de ventas (m<sup>3</sup>) de la Solución Molduras a marzo de 2021 aumentó en un 14,4% respecto al mismo periodo del año anterior, explicado por el aumento de la capacidad de producción asociada al inicio de operación de la nueva línea de molduras en Nov'20 y el mejor desempeño del mercado norteamericano.

El volumen de ventas (m<sup>3</sup>) de la Solución Madera Aserrada a marzo de 2021 mostró una leve disminución de un 2,3% en comparación con el mismo periodo del año anterior, por déficit de contenedores a mercados asiáticos, parcialmente compensado por venta nacional.

### **Costo de ventas**

El Costo de ventas consolidado alcanzó los US\$77,4 millones a marzo de 2021, lo que significó un aumento de US\$7,9 millones respecto al mismo periodo del año anterior, lo que obedece principalmente a un mayor volumen de ventas en las principales líneas de negocios. Cabe destacar que a pesar de este incremento, se observa una mayor eficiencia en costos, principalmente en las Soluciones Muebles e Interiores y Molduras, gracias al plan de reducción de costos impulsado por la Compañía.

### **Ganancia bruta**

De acuerdo a lo señalado anteriormente, la Ganancia bruta consolidada de la Compañía se ubicó en US\$18,9 millones a marzo de 2021, lo que representa un aumento de US\$11,0 millones respecto de igual período del año anterior.

### **Costo de Distribución**

El aumento de US\$0,8 millones en los Costos de Distribución se explican por un incremento en los costos logísticos asociados a los mayores volúmenes de ventas.

### **Gastos de Administración**

Los Gastos de administración mostraron una disminución de US\$1,1 millones asociado a los planes de eficiencia y control estricto de gastos.

### **Otros ingresos y gastos, por función**

El efecto neto entre los Otros ingresos y otros gastos por función fue una variación negativa de US\$3,3 millones a marzo de 2021, debido principalmente al mayor crecimiento del activo biológico en el 1Q'20, dado que éste incluía las plantaciones de Chile (ventas en el 2Q'20).

### **Ingresos y costos financieros**

El Resultado Financiero neto (Ingresos menos Costos financieros) mejoró en US\$6,8 millones respecto al mismo periodo del año anterior, debido a la reestructuración financiera llevada a cabo en el 2S'20, logrando reducir en un 70,1% la carga financiera. La deuda financiera bruta disminuyó desde US\$472,8 millones en marzo de 2020 a US\$152,0 millones en marzo de 2021.

### **Diferencias de cambio en moneda extranjera y Resultado por unidades de reajuste**

Las Diferencias de cambio en moneda extranjera generaron una pérdida de US\$1,1 millones a marzo de 2021, lo que representa una variación positiva de US\$5,8 millones respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por la devaluación del peso chileno y el peso mexicano en el 1Q'20.

## Impuesto a las Ganancias

Al 31 de marzo de 2021, el impuesto a las ganancias experimentó una variación negativa de US\$3,7 millones en comparación con el mismo periodo del año anterior, explicado por la mejora en el resultado antes de impuestos.

## Ganancia (pérdida)

Con lo anterior, la Ganancia neta atribuible a los propietarios de la controladora alcanzó una utilidad de US\$3,2 millones, explicada principalmente por la mejora en el margen operacional y la disminución de gastos por la restructuración financiera ocurrida en 2020.

## COMPOSICIÓN DEL EBITDA

Composición del EBITDA consolidado (MMUS\$)	31-03-21	31-03-20	Var. mar-21/mar-20	
			MMUS\$	%
Ganancia bruta	18,9	7,9	11,0	-
Costos distribución y gastos de administración	(12,0)	(12,4)	0,4	-3,2%
Depreciación y amortización	6,3	6,4	(0,1)	-2,0%
Consumo de materia prima propia forestal (costo de venta forestal que no es desembolso de caja)	0,4	0,3	0,2	50,3%
<b>Total EBITDA</b>	<b>13,6</b>	<b>2,2</b>	<b>11,4</b>	<b>-</b>

*Nota: para determinar el EBITDA se suma a los resultados operacionales (Ganancia bruta menos Costos de distribución y Gastos de administración) la depreciación y amortización, y el consumo de materia prima propia forestal del período. No se suman los ingresos por el crecimiento del activo biológico, debido a que no representan ingresos de caja del período. Tampoco se deducen los costos de formación forestal, compuestos por inversiones silvícolas para el desarrollo del patrimonio forestal, que, aunque representan un desembolso de caja, son considerados como inversión de capital del período (capex). Estos dos últimos ítems se presentan en forma neta en "Otros Ingresos por función".*

EBITDA por Solución (MMUS\$)	31-03-21	31-03-20	Var. mar-21/mar-20	
			MMUS\$	%
Muebles e Interiores	9,4	2,2	7,3	-
Molduras	4,8	2,0	2,3	95,7%
Madera Aserrada	(0,7)	(1,6)	1,2	-61,4%
Forestal	0,4	(0,1)	0,4	-
Otros	(0,2)	(0,3)	0,1	-39,0%
<b>Total EBITDA</b>	<b>13,6</b>	<b>2,2</b>	<b>11,4</b>	<b>-</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>14,1%</b>	<b>2,8%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

El crecimiento en el EBITDA se explica tanto por un incremento en los volúmenes de venta como en los márgenes operacionales de las distintas soluciones de la Compañía. Cabe destacar que el margen EBITDA sube desde un 2,8% en el 1Q'20 a un 14,1% en el 1Q'21, impulsado principalmente por las eficiencias operacionales asociadas a la ejecución del plan estratégico.

## II. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

### Activos

	31-03-21	31-12-20	Var. mar-21/dic-20	
Activos (MMUS\$)			MMUS\$	%
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	34,1	31,8	2,3	7,4%
Otros activos financieros corrientes	1,1	1,0	0,0	0,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	76,7	76,5	0,2	0,3%
Inventarios	76,1	74,5	1,6	2,1%
Activos biológicos corrientes	5,8	7,5	(1,7)	-23,0%
Activos por impuestos corrientes	4,0	5,3	(1,3)	-24,5%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios	1,9	1,9	(0,0)	-2,2%
Otros activos corrientes	2,3	1,6	0,7	44,0%
<b>Total Activos Corriente</b>	<b>201,9</b>	<b>200,1</b>	<b>1,8</b>	<b>0,9%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Propiedades, Planta y Equipo	302,0	302,8	(0,8)	-0,3%
Activos biológicos, no corrientes	39,2	36,0	3,2	9,0%
Activos por derechos en uso	16,1	17,5	(1,4)	-8,2%
Activos por impuestos diferidos	82,5	83,6	(1,1)	-1,4%
Otros activos no corrientes	63,7	63,2	0,4	0,7%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>503,4</b>	<b>503,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>705,3</b>	<b>703,2</b>	<b>2,1</b>	<b>0,3%</b>

Al 31 de marzo de 2021, el Total Activos se mantiene relativamente estable con un leve aumento de US\$2,1 millones con respecto a diciembre de 2020, producto principalmente de las siguientes variaciones:

- El Total Activos Corrientes presentó una variación positiva de US\$1,8 millones, asociado a la mejora en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo por US\$2,3 millones y al incremento en US\$1,6 millones en el Inventario. Todo lo anterior fue parcialmente compensado por menores Activos Biológicos por US\$1,7 millones y Activos por Impuestos de US\$1,3 millones.
- Por otro lado, el Total Activos No Corrientes se mantuvo estable con una variación de US\$0,3 millones.

## Pasivos

	31-03-21	31-12-20	Var. mar-21/dic-20	
Pasivos (MMUS\$)			MMUS\$	%
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros corrientes	74,6	69,5	5,1	7,3%
Pasivos por arrendamientos corrientes	3,7	5,1	(1,4)	-28,1%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	50,2	51,5	(1,3)	-2,5%
Otros pasivos corrientes	2,3	3,0	(0,7)	-22,8%
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>130,8</b>	<b>129,1</b>	<b>1,7</b>	<b>1,3%</b>
<b>Pasivos no Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros no corrientes	77,4	78,8	(1,4)	-1,7%
Pasivos por arrendamientos no corrientes	13,7	13,5	0,1	0,9%
Pasivo por impuestos diferidos	13,4	15,1	(1,7)	-11,3%
Otros pasivos no corrientes	4,1	4,1	0,0	0,1%
<b>Total Pasivos no Corrientes</b>	<b>108,6</b>	<b>111,5</b>	<b>(2,9)</b>	<b>-2,6%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>239,4</b>	<b>240,7</b>	<b>(1,3)</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Total Patrimonio</b>	<b>465,9</b>	<b>462,6</b>	<b>3,3</b>	<b>0,7%</b>
<b>Total Patrimonio y Pasivos</b>	<b>705,3</b>	<b>703,2</b>	<b>2,1</b>	<b>0,3%</b>

El Total Patrimonio y Pasivos registró una variación positiva de US\$2,1 millones con respecto a diciembre 2020.

La deuda financiera bruta consolidada alcanzó los US\$152,0 millones, lo que representa un aumento de US\$3,7 millones (2,5%) con respecto al cierre de 2020, explicado principalmente por mayores necesidades de capital de trabajo asociado a la mejora en el desempeño operacional.

Al 31 de marzo de 2021, la Compañía mantiene un “*cross currency swaps*” UF/US\$ de aproximadamente un 57% del bono Serie L para cubrir la volatilidad en el tipo de cambio. Las variaciones de tipo de cambio de la porción descubierta del bono se contabilizan en diferencias de cambio en el Estado de Resultados.

El Total Patrimonio aumenta en US\$3,3 millones respecto a diciembre de 2020, principalmente por la utilidad del ejercicio.

### III. INDICADORES FINANCIEROS

		31-03-21	31-12-20
<b>Indicadores Financieros</b>	<b>Unidad</b>		
<b>Índices de Liquidez</b>			
Liquidez corriente <sup>1</sup>	veces	1,5	1,5
Razón ácida <sup>2</sup>	veces	0,3	0,3
<b>Indicadores de Capital de Trabajo<sup>3</sup></b>			
Rotación de inventarios	veces	7,1	7,2
Permanencia de inventarios	días	50,6	50,3
Permanencia de cuentas por cobrar	días	46,6	47,9
Permanencia de cuentas por pagar	días	33,4	34,8
<b>Indicadores de Rentabilidad</b>			
EBITDA (UDM) / Activos totales <sup>4</sup>	%	6,0%	4,3%
Rentabilidad del patrimonio <sup>5</sup>	%	-30,8%	-34,7%
<b>Índices de Endeudamiento</b>			
Deuda financiera corto plazo / Deuda financiera total <sup>6</sup>	%	49,1%	46,9%
Deuda financiera largo plazo / Deuda financiera total <sup>7</sup>	%	50,9%	53,1%
Razón de endeudamiento (veces) <sup>8</sup>	veces	0,4	0,4
Deuda Financiera Neta / Ebitda Recurrente Ex. NIIF 16 <sup>9</sup>	veces	3,2	4,5

(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 UDM y el inventario del período. Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario y el costo de venta UDM, multiplicada por 360. Permanencia de cuentas por cobrar está definida como la razón entre las cuentas por cobrar corrientes y el ingreso por venta UDM, multiplicada por 360. Permanencia de cuentas por pagar está definida como la razón entre las cuentas por pagar corrientes y el costo de venta UDM, multiplicada por 360.

(4) Indicador calculado como EBITDA últimos doce meses, excluyendo el efecto de la venta de los activos forestales chilenos, sobre el total de activos.

(5) Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) UDM, y el patrimonio total.

(6) 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.

(6) 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.

(7) 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.

(9) Ratio DFN/Ebitda Recurrente 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 recurrente últimos 12 meses menos gastos por arrendamientos financieros.

Los Índices de Liquidez se mantuvieron estables entre ambos periodos. Asimismo, los Indicadores de Capital de Trabajo se mantienen sin cambios significativos, solo una leve mejora en la permanencia de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Respecto a los Índices de Rentabilidad, la mejora en los indicadores es consecuencia del mejor desempeño operacional de la Compañía.

Respecto a los Índices de Endeudamiento, la razón Deuda Financiera Neta sobre EBITDA Recurrente Ex. NIIF 16 disminuye desde 4,5x en Dic'20 a 3,2x en Mar'21, asociado al mejor desempeño operacional de la Compañía.

#### IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

	31-03-21	31-03-20	Comentarios
<b>Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US\$)</b>			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	111,6	94,0	Aumento en recaudación por mayor facturación.
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(92,4)	(86,2)	Incremento por mayor volumen de ventas.
Pagos a y por cuenta de los empleados	(13,1)	(11,9)	Incluye pagos de indemnizaciones a personal del negocio forestal Chile.
Otros Ajustes	2,9	3,9	
<b>(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación</b>	<b>9,0</b>	<b>(0,2)</b>	
Venta (Compra) de Propiedades, Plantas y Equipos	(5,4)	(2,3)	Importación de repuestos en Ene'21 según el plan de inversiones 2021.
Otros Actividades de Inversión	(0,6)	0,0	
<b>(2) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión</b>	<b>(6,1)</b>	<b>(2,3)</b>	
Financiamiento Neto	2,1	(4,3)	Incremento por deuda de corto plazo para financiar capital de trabajo.
Intereses pagados	(1,3)	(8,0)	Menores gastos financieros por menor stock de deuda financiera.
Otras Actividades de Financiamiento	(1,4)	(18,5)	Incluye los pagos asociados a los <i>margin calls</i> de los derivados en 2020.
<b>(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(30,8)</b>	
<b>Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(2)+(3)</b>	<b>2,3</b>	<b>(33,3)</b>	
Efecto Variación Tasa de Cambio	0,0	(0,1)	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	31,8	51,0	
<b>Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo</b>	<b>34,1</b>	<b>17,5</b>	

#### 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 y en México, además de los activos biológicos ubicados en Argentina, los cuales están valorizados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Según esa norma, los activos en general pueden valorizarse a su valor justo (*fair value*) o costo histórico.

En relación a los terrenos forestales, se adoptó la metodología de costo revaluado periódicamente y para el caso de los activos biológicos (vuelos forestales) se decidió aplicar el criterio de valor justo a través de la metodología de flujos futuros descontados actualizado en forma periódica.

Para los activos no monetarios, la Sociedad 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 Sociedad está expuesta a diversos riesgos 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 en particular en América Latina, región en donde la Sociedad focaliza sus operaciones. 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 la Sociedad.

### **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 de madera. Debido al carácter cíclico de la demanda de los productos que ofrece la Empresa, un deterioro de las condiciones económicas globales podría afectar negativamente a los mercados donde se venden los productos, afectando el precio de venta y resultando en efectos adversos en el negocio, situación financiera y resultados. No obstante, el plan estratégico contempla la diversificación de productos y de zonas geográficas, que permitan aminorar cualquier impacto económico que ocurra en los mercados.

#### *Riesgo por competencia*

La Compañía experimenta fuerte competencia en los mercados en que participa, la cual es sensible a los cambios en la capacidad instalada y a los cambios cíclicos en la economía, lo que puede afectar significativamente los precios de venta, su participación en los mercados y, como consecuencia, la rentabilidad.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía concentra sus esfuerzos en continuar ejecutando su estrategia comercial y 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 más orientado al cliente, concentrando su capacidad industrial principalmente en Chile.

### **Riesgos relacionados con la operación**

#### *Interrupciones en cualquiera de las plantas u otras instalaciones*

Una interrupción en cualquiera de las plantas u otras instalaciones de la Compañía podría impedir satisfacer la demanda y el cumplimiento de los objetivos de producción. No obstante, Masisa cuenta con seguros para cubrir riesgos en caso de siniestros o eventos de la naturaleza que puedan ocasionar una parada forzosa de las operaciones.

#### *Riesgos de abastecimiento*

Adicionalmente, la Compañía enfrenta riesgos de abastecimiento de materias primas, especialmente resinas químicas y madera, que son elementos esenciales para la producción de sus productos. Para minimizar estos riesgos, la Compañía mantiene acuerdos de largo plazo con proveedores de materia prima esencial. Adicionalmente, mantiene una política de diversificar sus fuentes de abastecimiento de residuos de madera de terceros, disminuyendo la dependencia de proveedores individuales.

## **Riesgos Financieros**

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 Compañía. En estas instancias se definen estrategias y acciones para la mitigación de riesgos.

### *Riesgo de tipo de cambio*

La Compañía está expuesta a las variaciones de las monedas distintas de las monedas funcionales de cada una de sus operaciones. Respecto a la exposición de sus resultados, la mayoría de las ventas son denominadas en o están indexadas a las respectivas monedas locales de cada país, mientras que 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 2021 representaron el 42,4% de las ventas del negocio industrial consolidadas; y por la capacidad de implementar estrategias de precios en los diferentes mercados locales de manera de compensar los impactos en los márgenes operacionales que se originarían en caso de una devaluación de las monedas locales. Esto último es diferente en cada mercado, dependiendo del grado de apertura de cada economía local y de la situación competitiva.

Respecto a las partidas de balance, la principal partida expuesta es el bono local Serie L denominado en Unidades de Fomento (UF), cuyo riesgo está parcialmente cubierto a través de un instrumento de cobertura. No obstante, la variación en el tipo de cambio de la porción descubierta del bono Serie L es contabilizada en el resultado no operacional como instrumento derivado especulativo.

### *Riesgo de Tasa de Interés*

La Compañía mantiene deuda financiera con bancos locales e internacionales y bonos emitidos en el mercado local. La deuda está mayoritariamente denominada en US\$ dólares a tasa fija mitigando el riesgo de tasa de interés. La administración evalúa periódicamente la factibilidad de contratar instrumentos derivados de tasa de interés.

### *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 no comprometidas con distintos bancos e instituciones financieras. Además, tiene vigente una línea de efectos de comercio por UF1,25 millones inscrita en la CMF en octubre de 2019, así como líneas de bonos en el mercado local.

Cabe destacar que, durante el año 2020 la Compañía realizó la venta de sus activos forestales chilenos, cuyos fondos (US\$350 millones) fueron destinados exclusivamente al pago de deuda financiera. Con lo anterior, el nivel de endeudamiento de Masisa bajó significativamente, mejorando su posición. Adicionalmente, la Compañía realizó un proceso de reestructuración financiera, el cual contempló el refinanciamiento de pasivos al largo plazo, de tal manera de aumentar la duración de sus vencimientos, mejorando considerablemente su situación de endeudamiento y liquidez.

## **Seguros Contratados**

Masisa y sus filiales mantienen contratadas pólizas de seguros para proteger el valor de sus activos y los riesgos inherentes a la operación. Los principales seguros contratados al 31 de marzo de 2021 son: seguros sobre las plantaciones forestales argentinas, bienes físicos y pérdida por paralización de las plantas en Chile y México, responsabilidad civil para todo el Grupo Masisa, crédito para la cartera comercial y otros seguros menores.