MASISA

ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

AL 30 DE JUNIO DE 2010

Masisa S.A. (en adelante "Masisa", "la Compañía", "la Empresa" o "la Sociedad") presenta el análisis razonado de los estados financieros para el ejercicio terminado al 30 de junio de 2010.

Los números aquí presentados hacen referencia a los estados financieros reportados bajo norma IFRS, por lo que cualquier diferencia significativa con respecto a estados financieros publicados con anterioridad se explica por reclasificaciones de partidas y diferencias en los métodos de contabilización en relación a los Principios Contables Generalmente Aceptados en Chile bajo los cuales Masisa S.A. reportaba hasta el 30 Septiembre de 2009.

A. Análisis de las variaciones más importantes ocurridas en el período:

Las ventas acumuladas al 30 de junio de 2010 aumentaron en US$ 62,4 millones (+15,3%) con respecto a igual periodo de 2009. Este aumento es explicado por una mayor demanda en los mercados regionales en los que Masisa mantiene operaciones, lo que se reflejó en mayores ventas de tableros (+15,2%) y de trozos (+67,4%) en la región. Las mayores ventas de tableros se explican principalmente por el alza en las ventas de tableros PB/MDP (+46,5%) debido, en gran parte, a la producción de la nueva planta de MDP en Brasil, la cual inició sus operaciones a mediados de 2009. Asimismo, las ventas de tableros MDF crecieron un 2,2% por el mejor desempeño de las operaciones de Brasil, Argentina y Chile producto de la recuperación mostrada en estos mercados. Este mayor nivel de ventas fue parcialmente contrarrestado por una caída de ventas de Venezuela (-29,8%) provocada por la devaluación de 100% del Bolívar anunciada a principios de este año y por una caída de volúmenes debido a la disminución de la actividad económica en dicho país. Excluyendo Venezuela, las ventas acumuladas a nivel consolidado crecieron US$ 105,5 millones (39,8%).

La Ganancia Bruta (anteriormente denominada margen bruto) creció en US$ 1,2 millones (1,4%) con respecto al primer semestre de 2009, debido a mayores ventas en la región, excepto en Venezuela. La relación ganancia bruta a ventas cae de 21,3% a 18,7% debido a la mencionada disminución de Venezuela y la

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

entrada en operaciones de la planta MDP en Brasil, que inicialmente tiene márgenes menores al promedio de la Compañía.

La deuda financiera total de Masisa al 30 de junio de 2010 disminuye en US$ 26,5 millones con respecto al cierre del año 2009, alcanzando US$ 677,2 millones. Los recursos en caja y equivalentes al alcanzaron los US$ 87,7 millones (equivalente al 63,8% de las deudas financieras a corto plazo), con lo que la deuda financiera neta llegó a US$ 589,5 millones (US$ 584,7 millones al 31 de diciembre de 2009). Del total de la deuda financiera al 30 de junio de 2010, un 20,3% es de corto plazo (11,2% al 31 de diciembre de 2009).

Índices de Endeudamiento	**30 de junio 2010**	**31 de diciembre 2009**
Deuda Financiera* Corto Plazo / Deuda Financiera Total	20,3%	11,2%
Deuda Financiera Largo Plazo / Deuda Financiera Total	79,7%	88,8%
Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM**	3,2	3,6
Razón de endeudamiento (veces)	0,9	0,8

** Deuda Financiera: otros pasivos financieros menos instrumentos de cobertura (nota N° 17 de los Estados Financieros Consolidados))*

*** UDM: Últimos doce meses móviles.*

La razón Deuda Financiera Neta a Ebitda mejora desde 3,6 veces a 3,2 veces, fundamentalmente gracias a la mayor generación de EBITDA. El índice de endeudamiento subió desde 0,8 veces a 0,9 veces debido a los efectos patrimoniales originados por la devaluación del Bolívar en Venezuela, manteniéndose estable el nivel de pasivos exigibles totales.

Índices de Liquidez	**30 de junio 2010**	**31 de diciembre 2009**
Liquidez Corriente	1,8	2,5
Razón Ácida	0,3	0,5

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

La liquidez corriente y la razón ácida bajan debido principalmente a los efectos de la devaluación del Bolívar en Venezuela y al financiamiento de inversiones.

Índices de Actividad	**30 de junio 2010**	**31 de diciembre 2009**
Activos Totales (US$ Miles)	2.192.592	2.420.123
Rotación de Inventarios (veces)	2,4x	4,2x
Permanencia de Inventarios (Días*)	74,0	85,7
Permanencia de Cuentas por Pagar (Días*)	55,3	58,0
Permanencia de Cuentas por Cobrar (Días*)	73,2	82,9

(*) Días del periodo: 90, 180, 270 o 360 según corresponda

Los activos totales de Masisa cayeron en US$ 227,5 millones, lo que se explica por las siguientes variaciones:

Activos Corrientes

Los Activos Corrientes alcanzaron US$ 541,2 millones, un 12,1% menor en relación a los activos corrientes mantenidos al cierre del año 2009. Esta diferencia se produce por un menor valor en (i) Efectivo y Equivalentes al Efectivo y Otros activos Financieros Corrientes (US$ -31,3 millones), (ii) Inventarios (US$ -18,7 millones) y (iii) Activos por Impuestos Corrientes (US$ -6,1 millones). Todas estas caídas se deben principalmente a los efectos de la devaluación de 100% del Bolívar en Venezuela en enero de 2010. A lo anterior se suma la disminución de los activos biológicos corrientes (US$ -11,9 millones) principalmente por mayores ventas de madera en pie.

Activos No Corrientes

Los Activos No Corrientes alcanzaron US$ 1.651,4 millones, lo que representa una disminución de 8,5% con respecto al cierre del año 2009. Esta variación se debe principalmente a un menor valor en (i) Propiedades, Planta y Equipos (US$ -110,1 millones) como consecuencia de la devaluación del Bolívar en Venezuela, (ii) Activos biológicos, no corriente (US$ -16,1 millones) también debido a la devaluación del Bolívar en Venezuela y (iii) Otros activos financieros no corrientes (US$ -12,1 millones).

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

Estado de Resultados Resumido (US$ Miles)	enero – junio 2010	enero – junio 2009	Variación (%)
Ingresos ordinarios	471.522	409.084	15,3%
Costos de la explotación	(383.192)	(321.995)	19,0%
Gastos de Administración, Venta y Otros	(61.675)	(58.922)	4,7%
EBITDA*	87.718	66.639	31,6%
Gastos Financieros Netos	(26.325)	(22.171)	18,7%
Utilidad neta de la controladora **	3.253	16.312	-80,1%

**EBITDA = (Margen Bruto) – (Gastos de Administración, Ventas y Otros) + (Consumo de Materia Prima Propia) + (Depreciación y Amortizaciones)*

*** Después de interés minoritario*

Ventas

Las ventas del primer semestre de 2010 alcanzaron US$ 471,5 millones, lo que comparado con el mismo período del año anterior representa un incremento de US$ 62,4 millones (+15,3%).

En el siguiente cuadro se muestra las participaciones relativas de los mercados que atiende Masisa.

Ventas por mercado de destino	enero – junio 2010	enero – junio 2009
Chile	19,2%	16,0%
México	6,8%	8,4%
Brasil	26,1%	14,6%
Venezuela	21,5%	35,3%
Argentina	12,2%	9,5%
Estados Unidos	3,9%	5,7%
Otros	10,3%	10,5%
Total	**100%**	**100%**

En el primer semestre de 2010, Brasil es el país con mayor importancia relativa en las ventas, desplazando a Venezuela, cuya importancia disminuyó debido a la devaluación del Bolívar y a una caída en la demanda en dicho mercado. En tanto, Chile aumenta su participación relativa desde 16,0% a 19,2% a pesar de los efectos temporales derivados del terremoto.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

Unidad de Negocios Industrial

Las ventas acumuladas al primer semestre de 2010 de esta unidad de negocio ascendieron a US$ 420,1 millones, un incremento de US$ 39,1 millones (+10,3%) con respecto al mismo período del año anterior. Este aumento se debe principalmente a una recuperación en las ventas de tableros en los mercados regionales donde opera la Compañía, excepto en Venezuela. En efecto, las ventas de tableros excluyendo Venezuela crecieron en 45,6%, mientras que en Venezuela cayeron 37,4%.

En relación a los tableros PB / MDP, las ventas aumentaron en US$ 40,6 millones (+46,5%) debido al inicio de operaciones de la nueva planta de tableros MDP en Montenegro, Brasil, incrementando las ventas de MDP en US$ 33,9 millones en dicho mercado. Las ventas de PB también se incrementaron en México (+46,8%), Argentina (+41,5%) y Chile (+9,7%). Estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por una caída de ventas de PB en Venezuela (-36,1%) por efecto de la devaluación del Bolívar y menores volúmenes de ventas en dicho mercado derivados de una caída en el nivel de actividad económica.

A su vez, las ventas de MDF aumentaron en US$ 4,7 millones (2,2%), debido principalmente a significativas mayores ventas de MDF en Brasil (+52,1%), en Argentina (+40,5%) y en Chile (+52,7%) producto del fuerte crecimiento experimentado en estos mercados. Estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por una caída de ventas en Venezuela (-37,7%), causada por la devaluación del Bolívar y menores volúmenes de ventas en dicho mercado derivados de la caída en el nivel de actividad económica.

Un pilar importante de la estrategia de Masisa es incrementar las ventas de productos de valor agregado recubiertos con melaminas, En este sentido, los volúmenes de productos recubiertos en el primer semestre de 2010 representaron un 48,1% del total de ventas de tableros de la Compañía.

Las ventas de madera aserrada, por su parte, reflejan una disminución de US$ 11,8 millones (-35,6%), especialmente en Venezuela (-56,2%), debido a la devaluación del Bolívar, y en México (-98,6%) por la decisión de la Compañía de no vender madera en dicho país. Como contrapartida, las ventas en otros mercados crecieron un 242,8%.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

Unidad de Negocios Forestal

Las ventas totales de esta unidad de negocio en el primer semestre del 2010 ascendieron a US$ 71,9 millones, lo que representó un incremento de US$ 22,6 millones (+45,7%) con respecto a igual periodo del año anterior.

Las ventas a terceros, alcanzaron US$ 51,6 millones, un aumento de US$ 20,8 millones (+67,4%) con respecto al primer semestre de 2009, principalmente por mayores ventas en Chile, las que aumentaron US$16,9 millones (+73,9%) producto de mayores ventas de madera en pie concretadas mayoritariamente en junio.

Costo de ventas

El costo de ventas acumulado al segundo trimestre del 2010 alcanzó US$ 383,2 millones, un 19,0% superior a igual periodo del año anterior fundamentalmente por los mayores niveles de venta de la Compañía.

Unidad de negocios Industrial

Los costos de venta del periodo totalizaron US$ 330,4 millones, lo que comparado con el ejercicio anterior representa un alza de 13,0%. Este aumento se explica básicamente por los mayores niveles de ventas de la Compañía.

Unidad de negocios Forestal

Los costos de producción para esta unidad de negocios alcanzaron US$ 72,3millones, lo que comparado con el primer semestre de 2009 representa un alza de 44,6%. Esto se debe fundamentalmente al mayor nivel de ventas.

Variación de activos biológicos (VAB)

El crecimiento biológico acumulado alcanzó US$ 41,2 millones (US$ 48,7 millones en el primer semestre de 2009) y los costos de formación de las plantaciones alcanzaron US$ 13,7 millones (US$ 14,1 millones en el primer semestre de 2009). El menor crecimiento biológico, influenciado fundamentalmente por Chile, se debe a que la valorización de junio de 2010 no considera variaciones en el tipo de

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

cambio proyectado, mientras que en 2009 se incluyó un efecto de mayor valor debido a un aumento del tipo de cambio proyectado.

Los activos biológicos son contabilizados a su valor razonable menos los costos de cosecha y gastos de traslado estimados hasta el punto de venta. El valor razonable se calcula a través del valor presente de los flujos que generan los activos biológicos al momento de la cosecha. Las variaciones del valor razonable menos los costos de formación de las plantaciones se presentan netos en el Estado de Resultados en la línea “Otros ingresos, por función”.

Gastos de Administración y Costo de Distribución (Anteriormente denominado Gastos de Administración y Ventas)

Los gastos por estos conceptos alcanzaron US$ 61,7 millones, lo que representa un aumento de 4,7% con respecto al primer semestre de 2009, principalmente como resultado del mayor nivel de ventas.

Por otro lado, estos gastos representaron un 13,1% de las ventas del periodo, mientras que en 2009, estos ascendían a un 14,4% de las ventas. Esta mejora se ha logrado debido al aumento en ventas y a una mayor eficiencia administrativa y comercial de la Compañía.

EBITDA

El EBITDA consolidado de la Compañía en el primer semestre de 2010 alcanzó US$ 87,7 millones de dólares, lo que representa un aumento de 31,6% con respecto a igual periodo del año anterior. El EBITDA excluyendo Venezuela creció en 239,5% comparado con el año anterior, llegando este último país a representar un 16,0% del EBITDA consolidado.

Este significativo aumento se debe principalmente al alza de la unidad de negocios forestal, que creció en US$ 21,6 millones por mejoras en las operaciones de Argentina, Brasil y Chile, país en que destacan mayores ventas de madera en pie.

La unidad industrial se mantuvo prácticamente constante (caída de 0,8%), logrando compensar la caída del negocio en Venezuela producto de la devaluación de 100% y la caída del mercado.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

La relación EBITDA a Ventas mejora, pasando de 16,3% a 18,6%, principalmente debido a la recuperación de los mercados fuera de Venezuela y a las mayores ventas de madera en pie.

Otros Gastos, por Función

Durante el primer semestre de 2010, la Empresa incurrió en gastos extraordinarios por US$ 16,7 millones, una disminución de 37,9% en relación a igual periodo del año anterior. Esto se explica principalmente por pérdidas por permutas de instrumentos financieros en Venezuela y por gastos de reestructuración en Chile incurridos en 2009 que no se repiten en 2010.

Gastos Financieros Netos (Costos financieros menos Ingresos financieros)

Los gastos financieros netos del primer semestre de 2010 ascendieron a US$ 26,3 millones, un 18,7% mayor al ejercicio anterior. Este aumento se explica por la activación, durante el primer semestre de 2009, de costos financieros asociados a la construcción de la nueva planta de MDP en Brasil, que comenzó sus operaciones en junio 2009.

Diferencias de Cambio

Durante el primer semestre de 2010, las diferencias de cambio alcanzaron US$ -13,1 millones, lo que implicó una caída de US$ 21,6 millones con respecto al ejercicio anterior.

Las diferencias de cambio representan el impacto de la variación del tipo de cambio sobre partidas monetarias denominadas en monedas distintas a la moneda funcional de cada filial, que en la mayoría de los casos corresponde a las monedas locales. Las posiciones monetarias netas en monedas locales son normalmente positivas y están constituidas principalmente por partidas de capital de trabajo y deuda.

Durante el primer semestre de 2010, las monedas que más afectan a la compañía (Peso chileno, Real brasileño y Bolívar venezolano) se devaluaron, produciendo una pérdida por diferencia de cambio. Durante el mismo periodo de 2009 éstas se apreciaron (salvo el Bolívar que se mantuvo constante), provocando una utilidad contable.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

Utilidad Neta

La utilidad neta después de interés minoritario alcanzó US$ 3,3 millones, mientras que el resultado neto obtenido en el primer semestre de 2009 alcanzó US$ 16,3 millones.

Dicha disminución se debe principalmente a una diferencia de cambio más desfavorable (US$ - 21,6 millones) y a un menor resultado no realizado de activos biológicos (US$ - 7,0 millones), en ambos casos producto de variaciones de tipo de cambio en las operaciones de la Compañía.

Lo anterior fue parcialmente compensado por un mejor resultado en las diferentes líneas de negocios de la Compañía, incluyendo gastos de distribución y administración y otros ingresos y gastos, por US$ 5,8 millones.

En tanto, los mayores costos financieros y menos favorables resultados por unidades de reajuste fueron más que compensados por menores impuestos a las ganancias, generando una diferencia favorable neta de US$ 0.8 millones.

Finalmente, los menores resultados en Venezuela, donde la Compañía tiene un 60% de propiedad, generaron un impacto favorable en interés minoritario de US$ 8,9 millones en comparación con 2009.

Índices de Rentabilidad	**enero – junio 2010**	**enero – diciembre 2009**
Rentabilidad del patrimonio (%)	0,1%	3,2%
Rentabilidad del activo (%)	0,0%	2,4%
Utilidad por acción (US$)	0,00047	0,00234
Retorno Dividendos Pagados (%)	-	1,1%

El consumo de materia prima propia, por país, para los periodos analizados se detalla a continuación:

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

Consumo de Materia Prima Propia (Miles de US$)	enero – junio 2010	enero – junio 2009
Argentina	5.018	1.480
Brasil	2.962	1.816
Chile	32.092	13.500
Venezuela	471	2.145
Total	**40.543**	**18.941**

B.- Análisis de las principales tendencias observadas durante el periodo.

En términos generales, durante el primer semestre de 2010 se continuó con una recuperación en los mercados regionales, especialmente de tableros debido a una recuperación del consumo interno de los mercados. Las ventas de tableros durante el primer semestre de 2010 se incrementaron en US$ 45,3 millones con un aumento de volúmenes de venta de 28,5%, con respecto al primer semestre de 2009.

C.- Descripción y análisis de los principales componentes de los flujos netos

Principales Fuentes y Usos de fondos del periodo (Miles de US$)	enero – junio 2010	enero – junio 2009
Ganancia (Pérdida)	929	22.918
Depreciación y Amortización	20.520	19.531
Ganancia (Pérdida) de Valor Razonable No Realizada sobre Activos Biológicos	(690)	(29.735)
Pagos por Intereses Clasificados como de Operaciones	(23.761)	(28.574)
Importes Recibidos por Desapropiación de Propiedades, Planta y Equipo	1.358	79.862
Incorporación de propiedad, planta y equipo	22.812	72.793
Obtención de préstamos	50.498	153.546
Pagos de préstamos	31.042	210.788

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

D. Valor contable y económico de los activos y pasivos

Los principales activos de la Compañía están dados por sus plantas productivas y bosques ubicados en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, los cuales están valorizados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Según la referida norma, los activos en general pueden valorizarse a su valor justo (fair value) o costo histórico, adoptando la Sociedad, para sus activos fijos industriales, la excepción de la NIIF que permite valorizar estos activos por única vez a valor justo y asignar dicho valor como el costo histórico. En relación a los terrenos forestales, se adoptó la metodología del costo revaluado, y para el caso de los vuelos forestales, se decidió aplicar el valor justo a través de flujos futuros descontados.

Para aquellos activos no monetarios, la Sociedad ha definido realizar provisiones o deterioros cuando exista evidencia de que el valor contable de los activos supere a su valor justo.

E. Evolución del patrimonio

	US$ Miles
Patrimonio Inicial (31 / 12 / 2009)	**1.317.461**
Aumento de Capital	0
Efecto de Conversión en Patrimonio de Filiales	(124.608)
Variación del Valor Justo de Instrumentos de Cobertura	249
Resultado del Ejercicio	3.253
Otros Ajustes a Reservas	0
Patrimonio Final (30 / 06 / 2010)	**1.196.355**

Las principales variaciones en el patrimonio neto se deben a (i) diferencia de conversión del patrimonio de las filiales (especialmente en Venezuela producto de la devaluación del Bolívar) desde su moneda funcional (moneda local) a la moneda de reporte consolidada (dólares de los Estados Unidos de Norteamérica); y (ii) resultado del ejercicio.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

F. Análisis de Riesgos

- Análisis de Factores de Riesgo

Durante el transcurso normal de sus negocios, la Compañía se ve enfrentada a diversos factores de riesgo, tanto de mercado, como financieros y operacionales, entre otros.

- Riesgo de mercado:

La Empresa realiza sus negocios en diversos mercados, concentrados principalmente en Chile, Brasil, México, Argentina y Venezuela. Debido a ello, tanto las ventas como los resultados financieros de la Compañía se ven expuestos a las condiciones propias de cada mercado, tanto para la industria del mueble, como a condiciones macroeconómicas de cada país. En efecto, la situación económica global de los últimos años ha afectado las ventas en la mayoría de los mercados que atiende la Compañía en 2009. No obstante, el año 2010 ha mostrado una marcada tendencia de recuperación en 2010 respecto al año 2009, excepto en el mercado venezolano.

Masisa mitiga sus riesgos de mercado por la vía de la diversificación de sus operaciones productivas y comerciales en diferentes países. Es así como actualmente posee plantas en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México. Además posee operaciones comerciales propias en Colombia, Perú y Ecuador, y exporta a diversos países de América, Asia y Europa.

Al igual que toda la industria, Masisa enfrenta en sus mercados el riesgo de una eventual intensificación de la competencia o la aparición de nuevos actores en el mercado de tableros, productos de madera y forestales.

Masisa estima que tiene posiciones sólidas en cada uno de los mercados en los que participa directamente, lo que le permite mantener operaciones rentables y en crecimiento. Sin embargo, la Empresa no puede asegurar que en el futuro estas condiciones no cambien por la entrada de nuevos participantes, la intensificación de la competencia en los mercados en que participa o cambios en las condiciones económicas y políticas de cada uno de los países en donde opera. Para hacer frente a estos riesgos, la Compañía concentra sus esfuerzos en acciones tendientes a potenciar su posicionamiento de marca, fortalecer las relaciones con

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

sus clientes, mantener una fuerte cadena de distribución, mejorar constantemente su oferta de productos y maximizar su eficiencia en costos.

- Riesgo operacional:

En el curso normal de sus negocios, Masisa enfrenta riesgos de abastecimiento de materias primas, especialmente resinas químicas y madera, que son insumos esenciales para la producción de sus productos. Para minimizar este riesgo, la Empresa mantiene acuerdos de largo plazo con proveedores de resinas químicas y mantiene inversiones propias en bosques y plantaciones en Chile, Argentina, Brasil y Venezuela. Adicionalmente, mantiene una política de diversificar su abastecimiento de residuos de madera de terceros, disminuyendo la dependencia de proveedores individuales.

Como parte del curso normal de sus negocios, la Empresa enfrenta riesgos de siniestros en sus plantas, riesgo de pérdidas en sus bodegas, daños a terceros, contingencias legales, riesgos comerciales y otros. La Administración de la Compañía intenta identificar estos riesgos de manera de evitar en lo posible su ocurrencia, minimizar los efectos potenciales adversos y/o cubrir mediante seguros las eventuales pérdidas ante tales siniestros.

- Riesgo financiero y de tipo de cambio:

La Empresa tiene exposición, tanto en sus activos y pasivos, como en sus flujos de caja, a variaciones de valor de monedas distintas a las monedas funcionales de cada uno de sus países.

La política de cobertura de riesgo de tipo de cambio de la Compañía busca lograr una cobertura natural de sus flujos de negocio a través de mantener deuda en sus monedas funcionales y calzar obligaciones o decisiones de pago en monedas diferentes al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica. Por este motivo, en casos en que no es posible o conveniente lograr la cobertura a través de los propios flujos del negocio o de posiciones de activos o deuda, la Empresa toma instrumentos derivados de cobertura en el mercado. Asimismo, Masisa busca reducir los riesgos asociados a variaciones en los niveles de tasas de interés, evaluando la conveniencia de fijar las tasas variables de su deuda a tasa flotante a través de instrumentos derivados.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001

La administración de la Empresa establece políticas para gestionar otros riesgos financieros tales como riesgos de crédito, riesgos asociados a la administración de caja e inversiones y riesgo de precios.

Masisa S.A.
Av. Apoquindo 3650, Piso 10 - Las Condes, Santiago – Chile
Teléfono: + 56 2 707 8800 - Fax: + 56 2 350 6001