MASISA

ANALISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

AL 31 DE DICIEMBRE 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 31 de diciembre 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 de septiembre de 2009.

A. Análisis de las variaciones más importantes ocurridas en el año 2010

La utilidad neta después de interés minoritario alcanzó un máximo histórico de US$ 72,4 millones, superior al resultado obtenido en el ejercicio 2009, cuando alcanzó US$ 38,8 millones. La significativa mejora se debe a mayores ventas forestales, a mejoras en Brasil, Argentina y Chile, a pesar de los efectos del terremoto, y al beneficio tributario originado en una reorganización societaria de activos forestales e industriales en Chile concluida en el último trimestre.

Al 31 de diciembre de 2010, la Utilidad Líquida Distribuible calculada siguiendo la metodología aprobada por el directorio de la Sociedad, asciende a US$ 80,9 millones.

El Ebitda consolidado de la Compañía al 31 de diciembre de 2010 alcanzó un máximo histórico de US$ 209,1 millones de dólares, lo que representa un aumento de 29,3% con respecto a 2009. Este aumento se debe principalmente al alza de la unidad de negocios forestal, cuyo Ebitda creció en US$ 48,0 millones principalmente por mejoras en las operaciones de Chile.

Por su lado las ventas acumuladas al 31 de diciembre de 2010 aumentaron en US$ 103,1 millones (+11,3%) con respecto a 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 (+9,1%) y de trozos (+69,8%). Las mayores ventas de tableros se explican principalmente por el alza en ventas de tableros PB/MDP (+37,0%) debido, en gran parte, al aumento de

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

producción de la nueva planta de MDP en Brasil, que inició sus operaciones a mediados de 2009. Este mayor nivel de ventas fue parcialmente compensado por una leve caída en ventas de tableros MDF (-2,8%) debido fundamentalmente a una caída en ventas en Venezuela (-38,5%), generada por una baja en los precios promedio en dólares (-34,2%) provocada por una devaluación del 100% del Bolívar ocurrida en enero de 2010 y también por una caída de 6,4% en los volúmenes en dicho mercado, debido a la disminución de la actividad económica en dicho país. En el resto de los mercados, las ventas de tableros MDF fueron 27,3% superiores al año 2009. Las mayores ventas de trozos se deben principalmente a mayores cosechas y ventas de madera en pie en Chile, Brasil y Argentina, totalizando 4,9 millones de m^3.

La deuda financiera total de Masisa al 31 de diciembre de 2010 aumentó US$ 47,1 millones con respecto al cierre del año 2009, alcanzando US$ 750,7 millones.

Este aumento se debe fundamentalmente al efecto de apreciación del peso chileno frente al dólar (7,7%) y al aumento de la UF (2,4%) sobre los bonos en UF de la Compañía, efectos que están compensados por activos provenientes de instrumentos derivados que cubren las variaciones entre la UF y el US$ de la mayor parte de estos bonos. Al 31 de diciembre de 2010 los recursos en caja y equivalentes de caja (incluida la porción de otros activos financieros corrientes correspondiente a inversiones financieras de renta fija) alcanzaron US$ 78,1 millones (equivalentes a 0,5 veces las deudas financieras de corto plazo), con lo que la deuda financiera neta llegó a US$ 672,7 millones (US$ 584,7 millones al 31 de diciembre de 2009).

Índices de Endeudamiento	**31 de diciembre 2010**	**31 de diciembre 2009**
Deuda Financiera Corto Plazo / Deuda Financiera Total	21,3%	11,2%
Deuda Financiera Largo Plazo / Deuda Financiera Total	78,7%	88,8%
Deuda Financiera Neta / Ebitda UDM*	3,2	3,6
Razón de Endeudamiento (veces)	0,9	0,8

**UDM: Últimos doce meses móviles.*

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

Al 31 de diciembre de 2010, la Empresa cumple todos sus covenants financieros.

La razón deuda financiera neta a Ebitda mejora desde 3,6 veces al 31 de diciembre de 2009 a 3,2 veces al 31 de diciembre de 2010, principalmente debido al aumento en el nivel de Ebitda (+29,3%).

El mayor índice de endeudamiento presentado al cierre de 31 de diciembre de 2010 proviene de una disminución patrimonial causada por la devaluación de 100% del Bolívar en Venezuela, ocurrida en enero de 2010 (US$ 156,3 millones).

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

La liquidez corriente, definida como la razón de activos corrientes a pasivos corrientes, alcanza al cierre de diciembre de 2010 un nivel de 1,8 veces, nivel inferior al observado al 31 de diciembre de 2009 debido principalmente a una baja en capital de trabajo y un incremento en los pasivos financieros de corto plazo.

Índices de Actividad	**31 de diciembre 2010**	**31 de diciembre 2009**
Activos Totales (US$ Miles)	2.396.737	2.420.123
Rotación de Inventarios (veces)	4,5x	4,2x
Permanencia de Inventarios (Días*)	80,6	85,7
Permanencia de Cuentas por Cobrar (Días*)	73,8	82,9
Permanencia de Cuentas por Pagar (Días*)	60,5	58,0

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

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

Los activos totales de Masisa cayeron en US$ 23,4 millones, lo que se explica por la caída en activos no corrientes.

Los activos no corrientes alcanzaron US$ 1.751,2 millones, lo que representa una caída de 2,9% con respecto al cierre del año 2009. Esta variación se explica principalmente por la caída en (i) Propiedades, planta y equipos (US$ -57,4 millones) como consecuencia de la referida devaluación del Bolívar en Venezuela, (ii) Activos biológicos no corrientes (US$ -31,9 millones) por mayores ventas y efectos de tipo de cambio y (iii) Otros activos no financieros no corrientes (US$ -7,0 millones).

Estado de Resultados Resumido (US$ Miles)	**enero – diciembre 2010**	**enero – diciembre 2009**
Ingresos de actividades ordinarias	1.017.343	914.268
Costos de ventas	(806.283)	(711.247)
Gasto de administración y costos de distribución	(137.455)	(155.647)
Ebitda*	209.101	161.708
Costos financieros netos	(53.527)	(49.156)
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora	72.424	38.757
Ganancia (pérdida)	76.292	55.199

**Ebitda = (ganancia bruta) – (gasto de administración y costos de distribución) + (consumos de materia prima propia forestal) + (depreciación y amortización).*

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

Ventas

Las ventas al 31 de diciembre de 2010 alcanzaron US$ 1.017,3 millones, lo que comparado con el año anterior representa un incremento de US$ 103,1 millones (+11,3%).

En el siguiente cuadro se muestra las participaciones relativas de las ventas en dólares en los mercados que atiende Masisa:

Ventas por mercado de destino	**enero – diciembre 2010**	**enero – diciembre 2009**
Brasil	25,9%	16,4%
Chile	20,3%	15,9%
Venezuela	20,0%	36,2%
Argentina	12,6%	9,7%
México	6,2%	7,3%
Estados Unidos	3,5%	4,4%
Otros	11,5%	10,1%
Total	**100%**	**100%**

Al 31 de diciembre de 2010, debido a un crecimiento de sus ventas de un 75,5%, Brasil pasó a ser el país con mayor importancia relativa en las ventas.

Unidad de Negocios Industrial

Las ventas acumuladas al 31 de diciembre de 2010 de esta unidad de negocios ascendieron a US$ 891,1 millones, un incremento de US$ 50,3 millones (+6,0%) con respecto al 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 relación a los tableros PB / MDP, las ventas aumentaron en US$ 76,1 millones (+37,0%) principalmente debido al aumento de producción de la nueva planta de

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

tableros MDP en Montenegro, Brasil, incrementando las ventas de MDP en US$ 62,4 millones en dicho mercado (aumento de 270.000 m^3). Esta nueva planta se encontraba operando al cierre a un 65% de su capacidad productiva. Las ventas de PB también crecieron de manera relevante en México (+29,0%) y en Argentina (+45,1%). Estos aumentos fueron parcialmente contrarrestados por una caída de ventas de PB en Venezuela (-34,2%) por el efecto en precios de la devaluación del Bolívar y menores volúmenes de ventas derivados de una caída en el nivel de actividad económica en dicho mercado.

En tanto, las ventas de MDF disminuyeron US$ 13,3 millones (-2,8%), debido principalmente a menores ventas en Venezuela (-38,5%) producto de la devaluación del Bolívar y menores volúmenes producto de la caída en la actividad económica. Esta caída fue contrarrestada por alzas en los mercados de Chile (+49,7%), Brasil (+38,3%) y Argentina (+33,1%), producto del mejor nivel de demanda en estos mercados.

Las ventas de madera aserrada, por su parte, disminuyeron US$ 17,6 millones (-26,1%), especialmente en Venezuela (-50,2%), debido a la devaluación del Bolívar, lo que fue compensado parcialmente por un aumento de 42,7% en otros mercados.

Unidad de Negocios Forestal

Las ventas totales de esta unidad de negocios al 31 de diciembre de 2010 ascendieron a US$ 170,7 millones, lo que representó un incremento de US$ 54,4 millones (+46,8%) con respecto al año anterior.

La venta de trozos a terceros, alcanzó US$ 123,9 millones, un aumento de US$ 50,9 millones (+69,8%) con respecto al año anterior. Esto se debe principalmente a mayores ventas en Chile, donde aumentaron US$42,2 millones (+77,0%) producto de mayores ventas de madera en pie, especialmente a pequeños y medianos aserraderos. A nivel consolidado las ventas de madera en pie fueron equivalentes a 2,2 millones de m^3.

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

Costo de ventas

El costo de ventas acumulado al 31 de diciembre del 2010 alcanzó US$ 806,3 millones, un 13,4% superior al año anterior.

Unidad de Negocios Industrial

Los costos de venta del periodo totalizaron US$ 686,7 millones, lo que comparado con el ejercicio anterior representa un alza de 7,1%. Este aumento se explica básicamente por los mayores niveles de ventas de la Compañía.

Unidad de Negocios Forestal

Los costos de venta para esta unidad de negocios alcanzaron US$ 163,3 millones, lo que comparado con el año anterior representa un alza de 44,3%. Esto se debe fundamentalmente al mayor nivel de ventas.

Ganancia bruta

La ganancia bruta (anteriormente denominada margen bruto) creció US$ 8,0 millones (4,0%) con respecto a 2009, debido a mayores ventas en la región, excepto en Venezuela. La relación ganancia bruta a ventas cayó de 22,2% a 20,7%, principalmente debido a la referida caída de precios en dólares en Venezuela y la entrada en operaciones de la planta MDP en Brasil, que inicialmente ha tenido márgenes menores al resto de las operaciones de la Compañía.

Variación de activos biológicos neto

El crecimiento biológico acumulado al 31 de diciembre de 2010 alcanzó US$ 81,3 millones (US$ 96,6 millones en igual periodo del año anterior) y los costos de formación de las plantaciones al 31 de diciembre de 2010 alcanzaron US$ 30,2 millones (US$ 30,1 millones en igual periodo del año anterior). El menor crecimiento biológico, concentrado fundamentalmente en Chile, se debe a mayores ventas de madera en pie, a mayores cosechas y a efectos de tipo de cambio.

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

Los activos biológicos son contabilizados a su valor razonable, estimándose la venta 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 estimados que generan los activos biológicos al momento de la cosecha. Las variaciones del valor razonable menos los costos de formación de las plantaciones incurridos en el período 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 al 31 de diciembre de 2010 alcanzaron US$ 137,5 millones, lo que representa una disminución de US$ 18,2 millones con respecto al año anterior.

Por otro lado, estos gastos representaron un 13,5% de las ventas del periodo, mientras que al 31 de diciembre de 2009, estos ascendían a un 17,0%.

Este mejor desempeño se ha logrado debido al aumento en ventas y una mayor eficiencia administrativa y comercial de la Compañía.

Ebitda

El Ebitda consolidado de la Compañía al 31 de diciembre de 2010 alcanzó un máximo histórico de US$ 209,1 millones de dólares, lo que representa un aumento de 29,3% con respecto a igual periodo del año anterior. Este significativo aumento se debe principalmente al alza de la unidad de negocios forestal, cuyo Ebitda creció US$ 48,0 millones por mejoras en las operaciones de Chile, Argentina y Brasil y mayores ventas de madera en pie en Chile. En la unidad industrial, el aumento de Ebitda de Brasil, Argentina y Chile compensó la caída del negocio en Venezuela producto de la devaluación de 100% del Bolívar y la caída de demanda en dicho mercado.

En 2010 el Ebitda de Brasil y Chile representó un 59,1% del Ebitda consolidado de la Compañía, mientras que el de Venezuela representó un 16,8%.

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

En cuanto a la relación Ebitda a Ventas, ésta mejora significativamente, pasando de 17,7% a 20,6%, principalmente debido a la mayor contribución de la unidad de negocios forestal.

Consumo materia prima propia forestal

Para determinar el Ebitda es necesario sumar a los resultados operacionales el consumo de materia prima propia forestal, depreciación y amortización y deducir el crecimiento biológico.

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

Consumo de Materia Prima Propia Forestal (US$ Miles)	**enero – diciembre 2010**	**enero – diciembre 2009**
Argentina	10.709	4.106
Brasil	6.047	4.392
Chile	75.777	37.003
Venezuela	1.064	3.993
Total	**93.597**	**49.494**

Otros gastos por función

Al 31 de diciembre de 2010, la Empresa incurrió en gastos extraordinarios por US$ 30,3 millones, una disminución de 49,5% en relación al gasto del año anterior. Esto se explica principalmente por menores pérdidas por permutas de instrumentos financieros en Venezuela (uno de los mecanismos usados para comprar dólares en dicho país) y gastos de reestructuración en Chile que no se repitieron. Durante 2010, los principales hechos registrados en esta línea incluyen los efectos del terremoto en Chile, e incendios forestales y siniestros industriales menores en Venezuela, Brasil y Chile, netos de la recuperación estimada de seguros, y deterioros de activos.

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

Costos financieros

Los costos financieros al 31 de diciembre de 2010 ascendieron a US$ 58,9 millones, un 3,8% mayor al ejercicio anterior. Este aumento se explica principalmente por variaciones de tipo de cambio de la deuda en UF.

Diferencia de cambio / reajuste

Al 31 de diciembre de 2010, las diferencias de cambio alcanzaron US$ -11,9 millones, US$ 26,7 millones peor que el ejercicio anterior.

La principal fuente de pérdida por diferencia de cambio en 2010 fue la devaluación del Bolívar venezolano, que afectó el capital de trabajo de la Compañía en dicho mercado. Este efecto generó un impacto de US$ 15,3 millones.

Adicionalmente, durante el año 2009, la Compañía generó una utilidad por diferencia de cambio de US$ 12,1 millones debido al efecto sobre el capital de trabajo de una mayor apreciación del peso chileno y del real brasilero que la observada en 2010.

Al 31 de diciembre de 2010 la Compañía presentó menores ingresos por Unidades de Reajuste por US$ 20,4 millones. Esta caída de debe a una menor exposición a la corrección monetaria generada por la inflación en Venezuela.

Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora después de interés minoritario alcanzó un nivel histórico de US$ 72,4 millones, mientras que el resultado obtenido el año 2009 fue de US$ 38,8 millones.

Dicho aumento se debe a un mejor resultado operacional en las diferentes líneas de negocios de la Compañía por US$ 52,6 millones y a una utilidad por US$ 35,8 millones como consecuencia del beneficio tributario originado en una reorganización societaria de activos forestales e industriales en Chile concluida en el último trimestre.

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

Lo anterior fue parcialmente compensado por una diferencia de cambio desfavorable (variación de US$ - 26,7 millones), principalmente por la devaluación del Bolívar en Venezuela, y un menor resultado no realizado de activos biológicos (US$ - 15,2 millones), producto de variaciones de tipo de cambio en las operaciones forestales de la Compañía y a mayores ventas de madera en pie y cosechas.

En tanto, los mayores costos financieros neto y los menos favorables resultados por unidades de reajuste fueron parcialmente compensados por un impacto favorable en interés minoritario originado en menores resultados en Venezuela, país en el que la Compañía mantiene un 60% de propiedad, generando una diferencia neta desfavorable de US$ 12,2 millones en estas líneas.

Por otro lado, conforme a la metodología de determinación de la Utilidad Líquida Distribuible aprobada por el directorio de la Sociedad al 31 de diciembre de 2010, ésta asciende a US$ 80,9 millones, la cual se ve incrementada por las mayores ventas de madera en pie realizadas.

Índices de Rentabilidad	**enero – diciembre 2010**	**enero – diciembre 2009**
Rentabilidad del patrimonio (%)	5,6%	3,2%
Rentabilidad del activo (%)	3,2%	2,4%
Utilidad por acción (US$)	0,0104	0,0056
Retorno dividendos pagados (%)	- (*)	1,1%

(*) En 2010 no se pagaron dividendos debido a que la Utilidad Líquida Distribuible fue negativa.

B. Análisis de las principales tendencias observadas durante el periodo

En términos generales, hasta el 31 de diciembre de 2010 se continuó con una recuperación en los mercados regionales de tableros debido a una recuperación del consumo interno de los mercados. Las ventas de tableros al 31 de diciembre de 2010 incrementaron en US$ 62,8 millones, con un aumento de volúmenes de

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

venta de 20,7% con respecto al año 2009. La recuperación de los mercados regionales de Masisa estuvo especialmente concentrada en los mercados de Brasil, Chile y Argentina, en donde el mejor desempeño económico de estos países impactó positivamente las ventas de Masisa.

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

Principales Fuentes y Usos de fondos del periodo	**enero – diciembre 2010**	**enero – diciembre 2009**
Ganancia (Pérdida)	76.292	55.199
Depreciación y Amortización	41.899	64.839
Ganancia (Pérdida) de Valor Razonable No Realizada sobre Activos Biológicos	12.311	(45.874)
Pagos por Intereses Clasificados como de Operaciones	(37.966)	(57.834)
Importes Recibidos por Desapropiación de Propiedades, Planta y Equipo	16.219	76.710
Incorporación de propiedad, planta y equipo	(79.469)	(66.774)
Obtención de préstamos	192.836	211.535
Pagos de préstamos	(160.411)	(197.725)

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

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

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 (al 1 de enero de 2008). En relación a los terrenos forestales, se adoptó la metodología del costo revaluado periódicamente, y para el caso de los bosques (vuelos forestales), se decidió aplicar el valor justo a través de la metodología de flujos futuros descontados.

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

E. Evolución del patrimonio

	US$ Miles
Patrimonio Inicial (31 / 12 / 2009)	**1.343.058**
Aumento de Capital	0
Efecto de Conversión en Patrimonio de Filiales	(160.497)
Variación del Valor Justo de Instrumentos de Cobertura	1.937
Ganancia	76.292
Otros Ajustes a Reservas	(24.320)
Patrimonio Final (31 / 12 / 2010)	**1.236.470**

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 de 100% del Bolívar en enero de 2010) 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 operacionales y financieros, entre otros.

- Riesgo de mercado:

La Empresa realiza sus negocios en diversos mercados, concentrados principalmente en Chile, Brasil, Argentina, México 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 de la industria del mueble, como de condiciones macroeconómicas de cada país. En efecto, durante el año 2009 la situación global afectó negativamente la mayoría de los mercados que la Empresa atiende, lo cual se revirtió el 2010 por la marcada tendencia de recuperación macroeconómica de la región.

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.

La Compañía 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 éstas 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

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

relaciones con 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 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 en la medida que sea factible y a costo razonable 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 través de instrumentos derivados. La Compañía no toma instrumentos derivados con fines especulativos.

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