

**ANÁLISIS RAZONADO
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019¹**

Masisa S.A. (en adelante “Masisa”, “la Compañía”, “la Empresa” o “la Sociedad”) presenta el análisis razonado de los estados financieros consolidados para el ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2019.

Nota: Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2018.

Resumen Ejecutivo

- Los ingresos por ventas consolidados ascendieron a US\$402,0 millones.
- Los ingresos por venta del negocio comercial industrial en Chile y sus mercados de exportación fueron de US\$338,2 millones.
- El EBITDA consolidado alcanzó US\$26,5 millones.
- El EBITDA del negocio comercial industrial en Chile y sus mercados de exportación alcanzó los US\$26,0 millones.
- La deuda financiera neta² alcanzó los US\$407,5 millones.

Plan de transformación corporativa

Masisa está volcando sus esfuerzos para potenciar 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.

En este contexto, en los últimos años la compañía ha realizado desinversiones de sus activos industriales en Argentina, Brasil y dos de las tres plantas de México, lo que le permitió recaudar aproximadamente US\$ 320.

El 5 de abril de 2019, el Directorio acordó iniciar un proceso de venta de los activos forestales que Masisa posee en Chile y Argentina. El 20 de marzo de 2020 la Compañía ha comunicado a través de un hecho esencial, que formalizó un acuerdo para vender los activos forestales de Chile, a un precio de US\$350 millones, que será usado fundamentalmente para el pago de deuda financiera.

Estas desinversiones le permitirán a Masisa focalizar su actividad comercial en negocios de mayor valor agregado, manteniendo su capacidad productiva para abastecer la región desde Chile, y a la vez disminuir sus niveles de deuda y con ello contar con una mejor posición financiera.

¹ A partir de octubre 2018, la compañía dejó de consolidar los estados financieros de las filiales venezolanas por lo que los resultados consolidados de 2018 solo consideran 9 meses de esta operación. A partir del 1 de enero de 2019 comenzó a aplicar NIIF 16, que requiere que derechos y obligaciones asociados a arriendos operativos sean reconocidos en los activos y pasivos. Esta nueva normativa implica que las cifras no sean comparables con años anteriores, por lo que la compañía presenta un ajuste al consolidado que busca facilitar la comparación. Además, el 31 de enero de 2019 se materializó la venta de dos de las tres plantas industriales de Masisa en México, por lo que los resultados de esta operación no son comparables.

² Deuda financiera neta excluyendo impacto de arriendos operativos (NIIF 16).

I. ESTADO DE RESULTADOS

Las comparaciones de esta sección son entre los resultados acumulados al 31 de diciembre 2019 y al 31 de diciembre 2018.

Resultado (millones de US\$)	31-12-2019	31-12-2018	Variación
Ventas	402,0	612,4	(210,4)
Costo de Ventas	347,9	512,5	(164,6)
Ganancia bruta	54,1	99,9	(45,8)
Gastos de administración y costos de distribución	(58,5)	(78,8)	20,3
Otros ingresos y gastos, por función	(70,4)	(344,8)	274,4
Ingresos y costos financieros	(36,8)	(32,9)	(3,9)
Diferencias de cambio	(2,6)	5,3	(7,9)
Resultado por unidades de reajuste	4,8	0,4	4,4
Impuestos	(17,7)	125,5	(143,1)
Ganancia (pérdida)	(127,1)	(225,4)	98,3
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(127,1)	(220,3)	93,2

Ingresos por venta

Los ingresos por venta consolidados fueron de US\$402,0 millones, lo que significó una disminución de US\$210,4 millones sobre las ventas de 2018. De esta disminución, US\$146,8 millones se explican por la desinversión de las plantas industriales en México (-US\$125,6 millones) y la desconsolidación de las filiales venezolanas (-US\$21,2 millones). Adicionalmente hubo una disminución en las ventas del negocio Forestal de Chile y Argentina (-US\$41,3 millones) debido a ventas no recurrentes de años anteriores en Chile y a la depreciación del peso argentino, y menores ventas en el Negocio Comercial Industrial de Chile y sus mercados de exportación (-US\$22,3 millones) debido al impacto de la guerra comercial entre EE.UU. y China en el mercado de madera aserrada y menores precios promedio de tableros en Chile, Perú, Ecuador y Colombia.

En el siguiente cuadro se muestra la participación relativa de cada país productor en los ingresos por venta consolidado (incluye las exportaciones desde cada país):

Ventas por país de origen	31-12-2019	31-12-2018
Negocio Comercial Industrial - Chile y sus mercados	84%	59%
Negocio Forestal Chile	2%	6%
Negocio Forestal Argentina	1%	3%
Venezuela	0%	3%
México ⁽¹⁾	13%	29%
Total	100%	100%

(1) Desinversión de dos de los tres complejos industriales de la operación de México se materializó el 31 de enero de 2019

La alta importancia relativa de Chile se debe a que con su producción se abastece la demanda local de tableros, así como los mercados de Perú, Ecuador, Colombia, Bolivia y Centroamérica. Desde Chile se abastece el mercado de molduras MDF de Norteamérica y otros mercados de exportación como Asia para la madera aserrada.

En los negocios industriales de Chile y sus mercados, los volúmenes de venta de tableros MDP y MDF, incluyendo molduras MDF, que en conjunto constituyen el negocio principal de la Compañía, aumentaron en un 0,5%, debido al crecimiento en volúmenes de Molduras MDF (+21,8%) y a los

mayores volúmenes de PB en Perú, Ecuador y Colombia (+4,4%). Esto fue compensado por la disminución de volúmenes de tableros de MDF en Chile, Perú, Ecuador y Colombia (-15,5%).

Costo de ventas

Los costos de venta consolidados alcanzaron US\$347,9 millones, lo que significó una disminución de US\$164,6 millones debido a la desinversión de México y a la desconsolidación de Venezuela.

El costo de venta, excluyendo las operaciones de México y Venezuela alcanzó US\$295,5 millones, lo que significó una disminución de US\$68,1 millones sobre las operaciones comparables, explicado principalmente por menores ventas forestales en Chile y Argentina ya mencionadas.

Margen Bruto

El margen bruto consolidado de la compañía alcanzó US\$54,1 millones lo que representa una disminución de US\$45,8 millones debido principalmente a la desinversión de México.

La ganancia bruta, excluyendo la operación de México y Venezuela, alcanzó US\$52,0 millones, lo que significó una disminución de US\$20,7 millones sobre las operaciones comparables. Esta variación es explicada principalmente por el menor margen en el negocio de madera aserrada en Chile debido a la menor demanda y precios promedio producto de la guerra comercial entre EE.UU. y China, por menores ventas forestales en Chile y Argentina, y por menor precio promedio de tableros en Chile, Perú, Ecuador y Colombia.

Diferencia de cambio y Resultados por unidades de reajuste

Las diferencias de cambio generaron una pérdida de US\$2,6 millones, que proviene principalmente por la depreciación del peso chileno de 7,8% y por la depreciación del peso argentino de 58,9% al 31 de diciembre de 2019. Por otro lado, la Compañía a diciembre de 2019 tuvo una utilidad por unidades de reajuste de US\$4,8 millones debido al inicio de la aplicación de hiperinflación en Argentina.

Otros Ingresos y Gastos por función

Los otros ingresos por función netos de otros gastos por función alcanzaron una pérdida de US\$70,4 millones, lo que representó una disminución de US\$274,4 millones con respecto a 2018. Esta disminución es explicada principalmente debido a que en 2018 se registraron los siguientes efectos: i) Desconsolidación de Venezuela (-US\$364,4 millones), ii) Deterioro y asesorías por desinversión de México (-US\$34,2 millones) y iii) Deterioro de *goodwill* de tiendas Placacentros de Chile (-US\$7,3 millones), lo que fue compensado por iv) la variación de activo biológico neta positiva de US\$48,7 millones

En tanto, en 2019 se registró i) el deterioro de los activos asociados a Venezuela (-US\$37,4 millones), ii) el impacto de desinversión de México (-US\$11,8 millones), iii) el impacto por plan de reestructuración y reorganización forestal (US\$8,0 millones), y una variación de activo biológico neta negativa de US\$13,5 millones.

Resultado Financiero

El resultado financiero ascendió a una pérdida de US\$36,8 millones a diciembre de 2019, lo que representa un aumento de la pérdida de US\$3,9 millones respecto a 2018. Esta variación se explica de principalmente por: i) menores ingresos financieros por US\$2,0 millones en 2019 por menores saldo promedio de caja y ii) mayores gastos financieros por aplicación de NIIF 16 a partir de 2019, que exige que se registren activos y pasivos asociados a contratos de arrendamiento operacional, y por tanto los gastos financieros correspondientes (+US\$1,4 millones).

Utilidad Neta

La utilidad neta atribuible a los propietarios de la controladora alcanzó los -US\$127,1 millones debido a los impactos ya mencionados.

COMPOSICIÓN DEL EBITDA

EBITDA consolidado (millones de US\$)	31-12-2019	31-12-2018	Variación
Ganancia bruta	54,1	99,9	(45,8)
Costos distribución y gastos de administración	(58,5)	(78,8)	20,3
Depreciación y amortización	27,2	39,9	(12,7)
Consumo de materia prima propia forestal (costo de venta forestal que no es desembolso de caja)	3,7	39,2	(35,5)
Total EBITDA	26,5	100,2	(73,7)
Amortización Arrendamientos Operativos NIIF 16	(5,6)	0,0	(5,6)
Total EBITDA Ajustado	20,9	100,2	(79,3)

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 de Operación". A partir del 1 de enero de 2019 empezó a aplicar NIIF 16, la cual requiere que se reconozcan los activos y pasivos asociados a arrendamientos operativos. Con esta nueva normativa contable, el EBITDA se ve afectado por amortización de derechos a uso reconocidos. El EBITDA ajustado excluye Amortización asociada a arrendamientos operativos.

EBITDA por Negocio (cifras en millones de US\$)	31-12-2019	31-12-2018	Variación
Soluciones Comerciales (Chile + Región Andina)	26,0	37,6	(11,6)
Chile Forestal	1,6	13,9	(12,3)
Argentina Forestal	1,6	12,8	(11,2)
México ⁽¹⁾	(0,5)	20,9	(21,4)
Venezuela ⁽²⁾	0,0	1,0	(1,0)
Gasto Corporativo Venezuela ⁽³⁾	(2,2)	0,0	(2,2)
Total EBITDA	26,5	100,2	(73,7)
Amortización Arrendamientos Operativos (NIIF 16) ⁽⁴⁾	(5,6)	0,0	(5,6)
Total EBITDA Ajustado	20,9	100,2	(79,3)

(1) Desinversión de dos de los tres complejos industriales de la operación de México se materializó el 31 de enero de 2019.

(2) Operación consolidada hasta el 1 de octubre de 2018.

(3) Asignación de gastos corporativos de la matriz realizados para la mantención de la operación en Venezuela.

(4) Amortización asociada a contratos de arrendamiento operativos asociados a la implementación de NIIF 16, que comenzó a aplicar a partir del 1 de enero de 2019

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Las comparaciones de esta sección son entre diciembre de 2019 y diciembre de 2018.

Balance	31-12-2019	30-12-2018	Variación	% Var.
Activos Corrientes	654,9	531,7	123,2	23,2%
Activos No Corrientes	567,2	954,5	(387,3)	-40,6%
Total Activos	1.222,1	1.486,2	(264,1)	-17,8%
Pasivos Corrientes	265,0	270,8	(5,8)	-2,1%
Pasivos No Corrientes	296,9	438,9	(142,1)	-32,4%
Total Pasivos	561,9	709,8	(147,9)	-20,8%
Patrimonio Total	660,2	776,5	(116,3)	-15,0%
Total Pasivos y Patrimonio	1.222,1	1.486,2	(264,1)	-17,8%

Los activos corrientes alcanzaron los US\$654,9 millones, representando un aumento de US\$123,2 millones (23,2%) debido principalmente por la clasificación de los activos forestales de Chile como activos disponibles para la venta (US\$348,6 millones), que es compensado parcialmente por la venta de los activos industriales de México, que a diciembre de 2018 se encontraban como activos disponibles para la venta. Los activos corrientes también se vieron afectados por el aumento de deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes (+US\$12,4 millones) debido al reverso de medidas de eficiencia de capital de trabajo realizadas en 2018, que no se mantuvieron durante este trimestre, y por el aumento de inventario (+US\$12,0 millones).

Los activos no corrientes alcanzaron los US\$567,2 millones, lo que represento una disminución de US\$387,3 millones (-40,6%) principalmente por la reclasificación de los activos forestales ya mencionada. Los activos no corrientes también disminuyeron debido al deterioro de inversiones venezolanas que hasta septiembre de 2019 se encontraba en la cuenta de otros activos financieros no corrientes. El deterioro se realizó debido a las dificultades para realizar una valorización de acuerdo a la normativa contable (no obstante, la compañía mantiene el control accionario y operacional). La disminución de activos no corrientes fue compensada parcialmente por el inicio de la aplicación de nueva normativa contable (NIIF 16) a partir del 1 de enero de 2019, que exige el reconocimiento de activos y pasivos asociados a arrendamientos operativos. Dado esto, al 31 de diciembre de 2019 se reconoció US\$22,5 millones en activos por el derecho a uso de los contratos de arrendamiento que tiene la compañía.

Como resultado de lo anterior, los activos totales de Masisa alcanzaron US\$1.222,1 millones, lo que representa una disminución de US\$264,1 millones con respecto a diciembre 2018 (-17,8%).

En tanto, al 31 de diciembre de 2019, la deuda financiera consolidada alcanzó los US\$480,6 millones, lo que representa una disminución de US\$68,9 millones con respecto al cierre de 2018, explicado por el rescate anticipado total de los bonos serie E y H, que en su conjunto alcanzaban los UF 2,4 millones (equivalente a US\$93,4 millones a la fecha de rescate) y por el prepago obligatorio de US\$30 millones de un crédito sindicado que estaba sujeto a la materialización de la transacción de venta de los activos en México. Esta disminución fue parcialmente compensada por nuevos financiamientos y el reconocimiento de arriendos operativos tras el inicio de la aplicación de la NIIF 16 (+US\$22,2 millones).

La deuda financiera neta excluyendo efecto de NIIF 16, disminuyó US\$38,3 millones en comparación a diciembre 2018, alcanzando los US\$407,5 millones. La disminución de la deuda financiera está relacionada con el plan de redimensionamiento de la compañía, que busca disminuir la deuda y costos financieros. Como resultado de este proceso, la deuda financiera total de Masisa desde enero de 2017 ha disminuido en US\$259,5 millones (excluyendo NIIF 16).

La Compañía mantiene una cobertura del 100% del portafolio de bonos en UF para convertirlos a dólar a través de instrumentos derivados ("cross currency swaps"), cuya valorización compensa las variaciones en el saldo de los bonos en UF por causa del tipo de cambio y la inflación local. El saldo del portafolio de estos derivados de cobertura se registra junto con el resto de los activos y pasivos financieros en las cuentas "Otros pasivos financieros, corriente o no corriente". Al cierre de 2019, el saldo del portafolio de derivados de cobertura vigente alcanzó una posición de US\$23,7 millones en favor de los bancos contraparte, lo que es compensado parcialmente por una disminución en la valorización de los bonos en UF, medido en dólares.

III. INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores Financieros	Unidad	dic-19	dic-18
<u>Índices de Liquidez</u>			
Liquidez corriente ¹	veces	2,5	2,0
Razón ácida ²	veces	0,2	0,4
<u>Índices de Capital de Trabajo³</u>			
Rotación de inventarios	veces	4,2	5,8
Permanencia de inventarios	Días	86,1	61,8
Permanencia de cuentas por cobrar	Días	64,7	46,2
Permanencia de cuentas por pagar	Días	56,3	47,1
<u>Índices de Rentabilidad</u>			
Rentabilidad del patrimonio ⁴	%	-17,7%	-28,9%
Rentabilidad del activo ⁵	%	-9,4%	-14,5%
<u>Índices de Endeudamiento</u>			
Deuda financiera corto plazo / Deuda	%	43,0%	25,0%
Deuda financiera largo plazo / Deuda	%	57,0%	75,0%
Razón de endeudamiento (veces) ⁸	veces	0,8	0,9

(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 y el inventario promedio del período. Permanencia de inventarios está definida como la razón entre el inventario promedio y el costo de venta del período, multiplicada por el período que corresponda. Permanencia de cuentas por cobrar está definida como la razón entre las cuentas por cobrar corrientes promedio y el ingreso por venta del período, multiplicada por el período que corresponda. Permanencia de cuentas por pagar está definida como la razón entre las cuentas por pagar corrientes promedio y el costo de venta del período, multiplicada por el período que corresponda (días del período: 90, 180, 270 o 360 según corresponda).

(4) Rentabilidad del patrimonio está definida como la razón de ganancia (pérdida) del período patrimonio total promedio (patrimonio total del ejercicio anterior más patrimonio total ejercicio actual dividido por dos).

(5) Rentabilidad del activo está definida como la razón de ganancia (pérdida) del ejercicio a total activos promedios (total activos del ejercicio anterior más total activos del ejercicio actual dividido por dos).

(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.

(7) 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.

(8) Razón de endeudamiento está definida como la razón entre la suma del total de pasivos corrientes y no corrientes restado de otras provisiones a corto plazo, provisiones corrientes por beneficios a los empleados, otras provisiones a largo plazo y provisiones no corrientes por beneficios a los empleados, y patrimonio total.

Mejora de liquidez corriente por el aumento de activos registrados como activos disponibles para la venta, tras la clasificación de los activos forestales de Chile en esta cuenta (US\$348,6 millones) debido al proceso de venta en curso.

Aumento de índices de actividad debido al reverso de medidas de eficiencia de capital de trabajo realizadas en 2018 que no se continuaron en 2019.

La rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo estuvieron impactadas negativamente al 31 de diciembre de 2019 debido al resultado del ejercicio de -US\$127,1 millones.

El indicador de Razón de Endeudamiento se mantuvo en niveles similares al periodo anterior, debido a que disminución de pasivos producto del pago de deuda es compensada por la disminución de patrimonio.

IV. ESTADO CONSOLIDADO DE FLUJO DE EFECTIVO DIRECTO

Principales Fuentes y Usos de Fondos del Periodo (millones de US\$)	31-12-2019	31-12-2018	Comentarios
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	497,4	714,5	Disminución por venta de activos industriales y menores ventas forestales
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(479,0)	(543,9)	
Pagos a y por cuenta de los empleados	(55,3)	(59,9)	
Otros Ajustes	3,0	(1,5)	
(1) Total Flujo Efectivo de Actividades de Operación	(34,0)	109,2	Impactado por medidas de capital de trabajo realizadas en 2018 que no fueron repetidas en 2019
Venta (Compra) de Propiedades, Plantas y Equipos	(4,6)	(10,8)	
Otros Actividades de Inversión	161,2	47,1	Venta de dos de las tres plantas en México por US\$160 millones
(2) Total Flujo Efectivo de Actividades de Inversión	156,6	36,4	
Financiamiento Neto	(100,7)	(49,9)	Pago de deuda producto del plan de desinversiones
Intereses pagados	(35,7)	(29,9)	
Otras Actividades de Financiamiento	(39,7)	(1,0)	
(3) Total Flujo de Efectivo de Actividades de Financiamiento	(176,2)	(80,8)	
Incremento Neto (Disminución) en el Efectivo y Equivalente al Efectivo (1)+(2)+(3)	(53,5)	64,8	
Efecto Variación Tasa de Cambio	(0,1)	(3,5)	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al principio del Periodo	103,7	42,4	
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Final del Periodo	50,1	103,7	

V. VALOR CONTABLE Y ECONÓMICO DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS

Los principales activos de la Compañía están constituidos por sus plantas productivas y bosques ubicados en Chile, Argentina y México, 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.

Para los activos fijos industriales al 1 de enero de 2008 la Sociedad adoptó la excepción de la NIIF que permite valorizar estos activos por única vez a su valor justo y asignar dicho valor como el 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 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 vendemos nuestros productos, afectando el precio de venta y resultando en efectos adversos en nuestro negocio, situación financiera y resultados.

La Compañía estima que tiene una posición competitiva en los mercados en los que participa, permitiendo así mantener operaciones rentables y que ofrecen oportunidades para lograr un crecimiento sostenido.

Riesgo por competencia

Experimentamos fuerte competencia en los mercados en que participamos. La industria de tableros de madera 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, nuestra participación en los mercados y, como consecuencia, nuestra rentabilidad.

Para mitigar estos riesgos Masisa concentra sus esfuerzos en diferenciarse a través de acciones orientadas a ser la empresa más enfocada a clientes finales de la industria, a entregar una oferta innovadora de productos, soluciones de alta calidad y mantener un liderazgo en sustentabilidad.

Riesgos relacionados con la operación

Interrupciones en cualquiera de nuestras plantas u otras instalaciones.

Una interrupción en cualquiera de las plantas u otras instalaciones de la Compañía podría impedir satisfacer la demanda por nuestros productos, el cumplimiento de nuestros objetivos de producción, lo que pudiese resultar en menores ventas. Por ejemplo, para el terremoto de 2010 en Chile se generó un cierre de las plantas productivas por algunas semanas. La Administración intenta identificar estos riesgos de manera de prevenir en lo posible su ocurrencia, minimizar los potenciales efectos adversos y cubrir mediante seguros las eventuales pérdidas significativas ante tales siniestros.

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, Masisa mantiene acuerdos de largo plazo con proveedores de resinas químicas. 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 Masisa. 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 desfavorable a la depreciación de las monedas locales versus el dólar estadounidense. En términos generales, frente a una depreciación de las monedas latinoamericanas, los resultados operacionales del negocio de tableros disminuyen y viceversa. Los efectos anteriores están compensados parcialmente por las ventas de exportación a terceros, que al 31 de diciembre de 2019 representaron 49,8% de las ventas del negocio industrial consolidadas; y por la capacidad de implementar alzas de precios en los diferentes mercados locales de manera de compensar el deterioro de márgenes operacionales que se originaría 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, las principales partidas expuestas son los bonos locales denominados en Unidades de Fomento (UF), cuyo riesgo está mayoritariamente cubierto a través de derivados de cobertura. La Compañía busca mantener un equilibrio natural entre las monedas en que se generan los flujos del negocio y las monedas en que se endeuda. En casos en que no es factible, se evalúa la conveniencia de contratar instrumentos derivados financieros de tipo de cambio.

Riesgo de Tasa de Interés

Masisa mantiene deuda financiera con bancos locales e internacionales, y bonos emitidos en el mercado local. La deuda bancaria está mayoritariamente denominada en US\$ dólares a tasa variable LIBOR. Los bonos locales están denominados en UF, a tasa fija, los cuales se encuentra *swapeados* a US\$ dólares también a tasa fija. 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. Las fuentes de liquidez para dar cumplimiento a sus obligaciones son la generación de caja operacional, financiamientos de terceros y en caso de ser necesario, la disposición de activos no estratégicos. 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 bancos locales. Además, tiene vigente una línea de efectos de comercio por UF1.25 millones inscrita en octubre 2019.

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 diciembre de 2019 son: seguros sobre las plantaciones forestales (excepto Venezuela), bienes físicos y pérdida por paralización, responsabilidad civil, crédito para la cartera comercial y otros seguros menores.