



MASISA
más confianza

Presentación | Resultados 2T'13

14 de agosto, 2013



Contenidos

Resumen
Resultados
2Tq3

Hechos
Destacados
2Tq3



Mercado y
Desempeño
Operacional



Comparación
Resultados



Análisis
financiero

Conclusiones

Resumen resultados

2Tq3 v/s 2Tq2

MASISA
más confianza

“ Ingresos por Ventas aumentan 25,5%

- ✓ +24,2% en ventas de tableros MDP
- ✓ +20,3% en ventas de tableros MDF
- ✓ +140,0% en ventas de molduras MDF
- ✓ Principalmente México, Venezuela y Brasil

“ EBITDA aumenta 50,1% en 2Tq3 y 44,3% acumulado

- ✓ Aumentos en Venezuela, Brasil y México
- ✓ Chile y Argentina estables

“ Resultado Operacional aumenta 106,0%

- ✓ Ganancia bruta + 60,5%

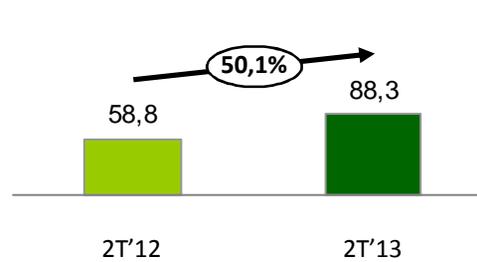
“ Utilidad Neta disminuye 78,1% en 2Tq3 y 5,6% acumulado

- ✓ Mayores impuestos por mejores resultados operacionales
- ✓ Corrección monetaria Venezuela
- ✓ Diferencias de tipo de cambio

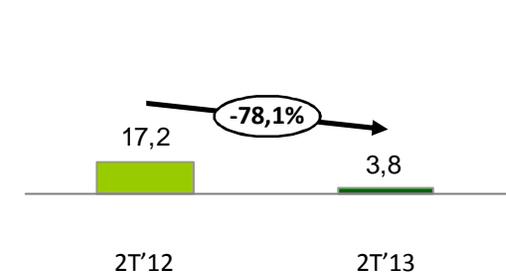
INGRESOS POR VENTAS MMUS\$



EBITDA MMUS\$



UTILIDAD MMUS\$





Hechos destacados

2Tq3

MASISA
más confianza



“ Plan de inversiones 2015 por US\$ 600 millones

- ✓ Más de US\$ 300 millones destinados a proyectos de crecimiento
- ✓ Foco en México, Brasil y Chile



“ Nueva planta MDF en México

- ✓ Capacidad 200 mil m³ + línea de melamina de 100 mil m³ + ampliación planta existente resinas
- ✓ US\$ 132 millones



“ Entrada operaciones línea melamina, Ponta Grossa, Brasil

- ✓ Capacidad 140 mil m³ anuales

“ Proceso aumento de capital

- ✓ Periodo oferta preferente en junio, se colocaron US\$ 80,2 millones, equivalente a un 87,4% de las acciones emitidas



“ Venta negocio puertas en Chile

- ✓ Valor de US\$ 12,3 millones ➔ +US\$ 2,9 millones de utilidad (Julio 2013)



Mercados y desempeño operacional

 Brasil	Año 2012 R	Año 2013 E	Var.
PIB (var. anual %)	0,9%	2,5%	
Consumo tableros (miles m ³)	6.690	7.328	9,5%
	Acum. jun'12	Acum. jun'13	Var.
Despacho cementos (var. anual %)	8,3%	3,0%	
Ingresos por venta (US\$ millones)	130,0	123,8	-4,8%
Volumen de venta tableros (miles m ³)	350,3	289,0	-17,5%

Menor volumen de ventas debido a paralización Planta Montenegro y su posterior proceso de puesta en marcha, compensado por gestión de precios: EBITDA +34,4%



Mercados y desempeño operacional



Chile + exportaciones*

	Año 2012 R	Año 2013 E	Var.
PIB Chile (var. anual %)	5,7%	4,6%	
PIB USA (var. anual %)	2,0%	1,7%	
PIB Perú (var. anual %)	6,3%	5,8%	
PIB Ecuador (var. anual %)	5,0%	4,2%	
PIB Colombia (var. anual %)	4,0%	4,0%	
Consumo tableros (miles m ³)	1.429	1.531	7,1%
	Acum. jun'12	Acum jun'13	Var.
Ventas vivienda Santiago (var. anual %)	34,7%	-4,4%	
Housing starts USA	736	832	13,0%
Ingresos por venta Chile y exp.(US\$ millones)	211,1	235,4	11,5%
Volumen de venta tableros Chile y exp. (miles m ³)	297,0	279,1	-6,0%

Baja de volúmenes debido a mayor competencia, que se compensa por las mayores ventas de molduras MDF a Estados Unidos (+107,2%): EBITDA +17,8%

(*) Incluye principalmente ventas a Perú, Ecuador, Colombia y Estados Unidos



Mercados y desempeño operacional

 México	Año 2012 R	Año 2013 E	Var.
PIB (var. anual %)	3,9%	2,9%	
Consumo tableros (miles m ³)	1.014	1.045	3,1%
	Acum. jun'12	Acum. jun'13	Var.
Volumen construcción (var. anual %)	-2,5%	4,6%	
Ingresos por venta (US\$ millones)	44,3	78,1	76,5%
Volumen de venta tableros (miles m ³)	108,4	173,3	59,9%

Las ventas suben debido a la incorporación de Rexcel: EBITDA +60,4%



Mercados y desempeño operacional

 Argentina	Año 2012 R	Año 2013 E	Var.
PIB (var. anual %)	1,9%	3,3%	
Consumo tableros (miles m ³)	829	825	-0,5%
	Acum. jun'12	Acum. jun'13	Var.
Índice Construya (var. anual %)	1,7%	-8,1%	
Ingresos por venta (US\$ millones)	104,8	104,4	-0,3%
Volumen de venta tableros (miles m ³)	201,0	205,9	2,4%

Deterioro del mix por situación económica, parcialmente compensado por aumentos de volúmenes: EBITDA -10,2%



Mercados y desempeño operacional

 Venezuela	Año 2012 R	Año 2013 E	Var.
PIB (var. anual %)	5,6%	-0,2%	
Consumo tableros (miles m ³)	245	319	30,0%
	Acum. jun'12	Acum. jun'13	Var.
Volumen industria construcción (var. anual %)	-7,1%	-0,5%	
Ingresos por venta (US\$ millones)	153,9	209,4	36,1%
Volumen de venta tableros (miles m ³)	107,9	145,9	35,2%

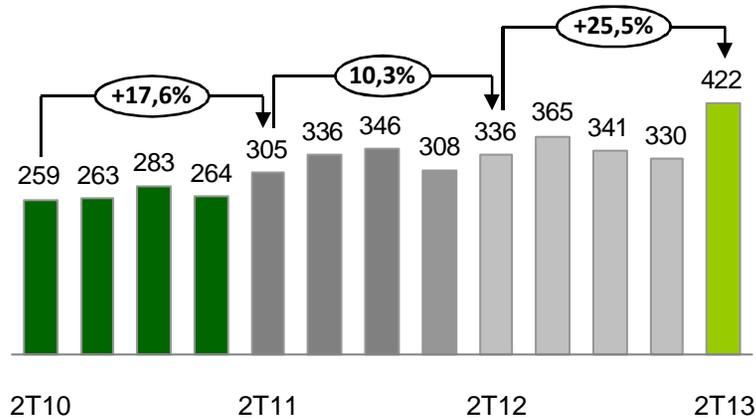
Aumento de ventas debido a menores importaciones de tableros: EBITDA +120,7%



Mercados y desempeño operacional

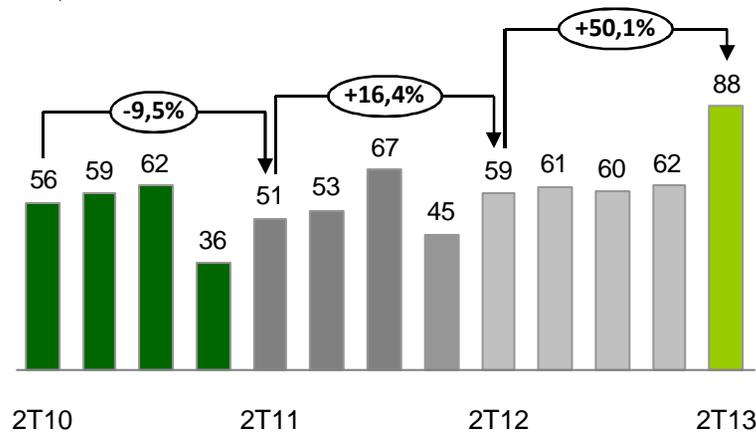
Ventas trimestrales

US\$ MM



EBITDA trimestral

US\$ MM



Ventas:

MDP: + 24,2%

↑ México, Venezuela y Argentina

MDF: + 20,3%

↑ Venezuela, Brasil, Argentina, Estados Unidos y México

Otros productos: + 34,1%

↑ Molduras MDF a Estados Unidos y resinas en México

EBITDA: 2T13 v/s 2T12

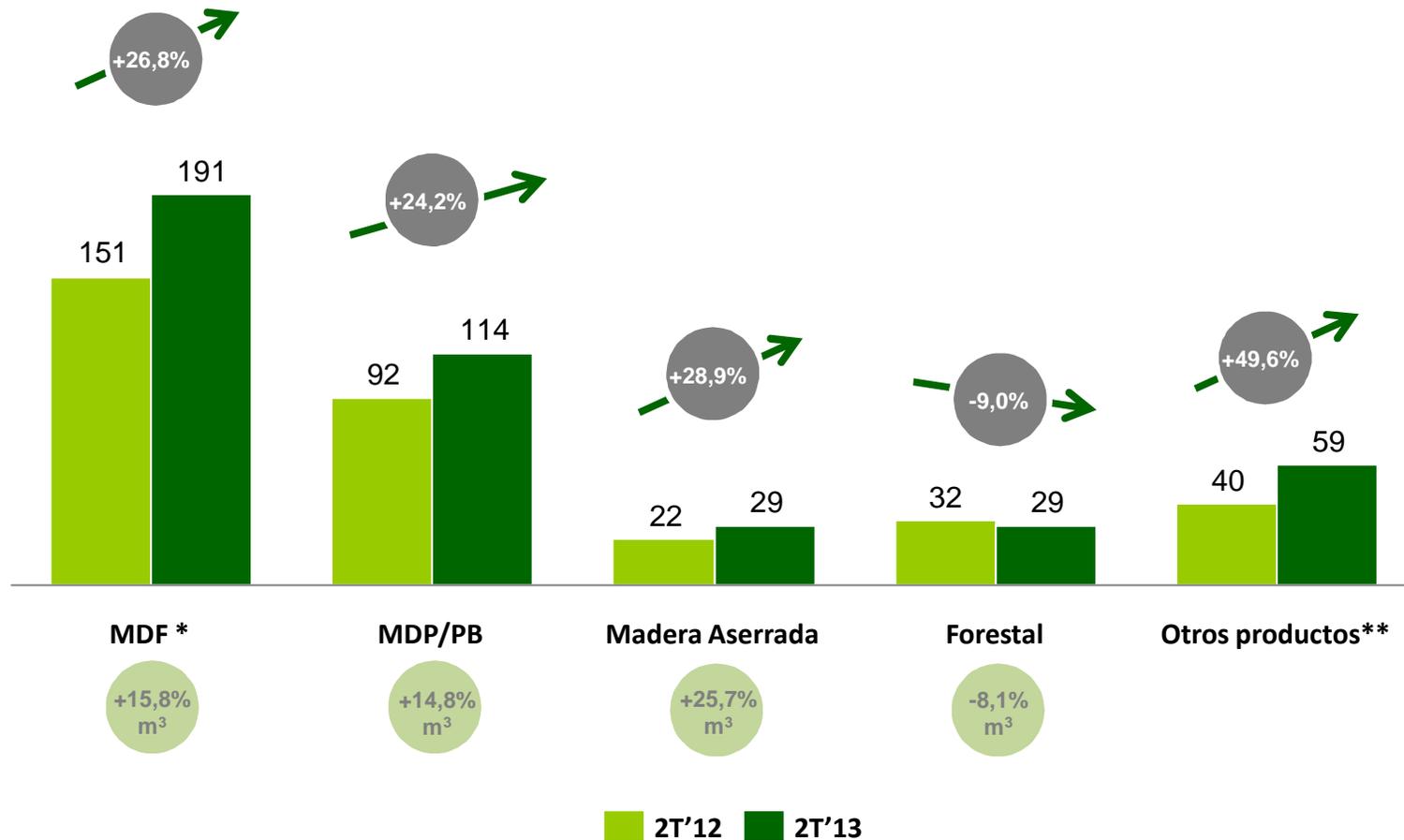
▪ Margen EBITDA:

17,5% → 20,9%



Mercados y desempeño operacional

Ventas por producto MMUS\$ 2Tq3 v/s 2Tq2



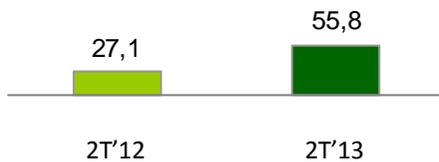
* MDF incluye molduras MDF

** Otros productos incluye: Puertas, OSB, venta energía y otros.

Comparación resultados

2Tq3 v/s 2Tq2

RESULTADO OPERACIONAL



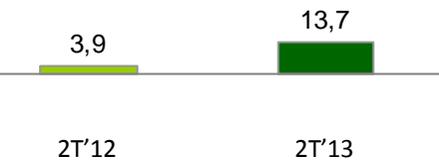
“ Mayores ventas y márgenes

PERDIDA POR DIFERENCIA DE CAMBIO



“ Efectos devaluación Brasil, Chile, Venezuela y Argentina

PERDIDA POR UNIDADES REAJUSTE



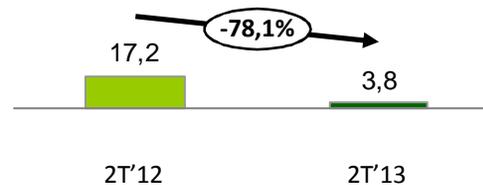
“ Corrección monetaria por inflación Venezuela

IMPUESTOS



“ Debido a mayores ganancias

UTILIDAD NETA



Análisis financiero

Deuda Consolidada

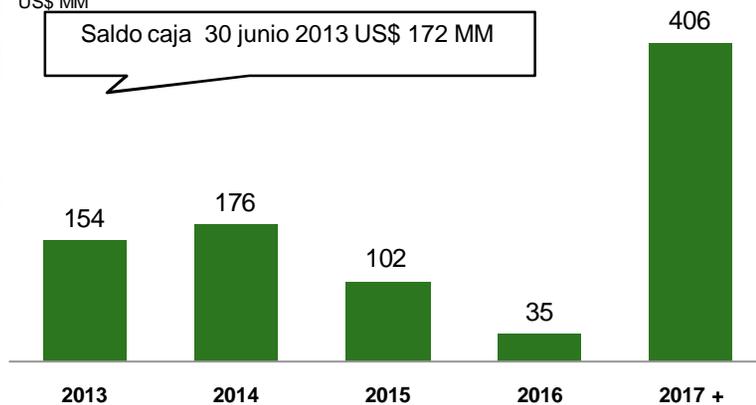
US\$ MM

Deuda Consolidada	4T'12	2T'13	Â%
Deuda Financiera Corto Plazo	141	257	81,9%
Deuda Financiera Largo Plazo	713	631	-11,6%
TOTAL DEUDA FINANCIERA	854	888	3,9%
Caja y Efectivo Equivalente	132	172	30,1%
TOTAL DEUDA FINANCIERA NETA	723	716	-0,9%

Capex 2012: US\$ 105 millones
Capex E2013: US\$ 202 millones

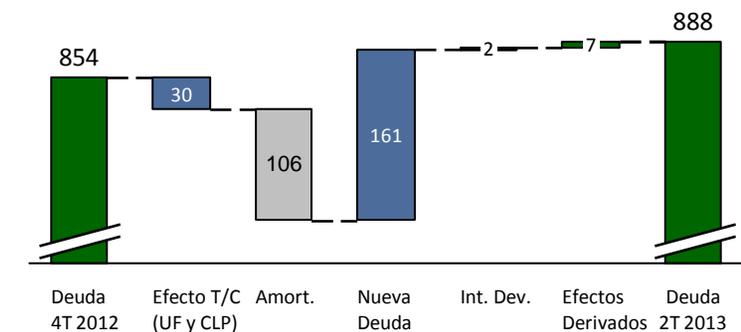
Perfil Vencimientos Deuda Financiera*

US\$ MM

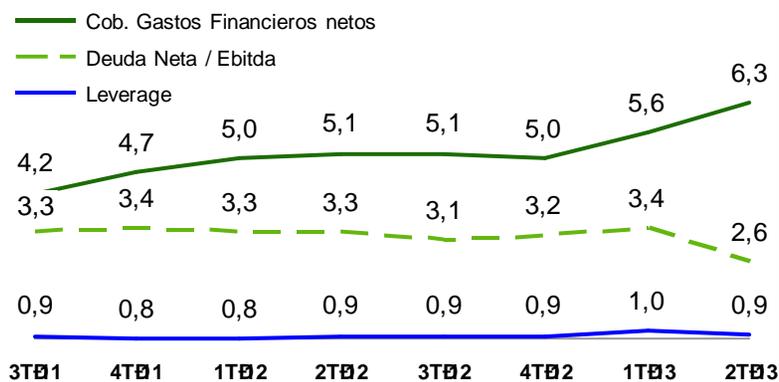


Evolución Deuda Bruta

US\$ MM



Evolución Razones Financieras



Conclusiones

- “ Buen desempeño operacional
 - ✓ EBITDA
 - ✓ Ventas
 - ✓ Márgenes

- “ Mitigación efectos no-operacionales
 - ✓ Diferencias de tipo de cambio
 - ✓ Corrección monetaria

- “ Iniciativas estratégicas al 2017 de acuerdo al plan
 - ✓ Pasos iniciales del plan de inversión por US\$ 600 millones



MASISA

más confianza



Esta presentación puede contener proyecciones, las cuales constituyen declaraciones distintas a hechos históricos o condiciones actuales, e incluyen sin limitación la actual visión y estimación de la

administración de futuras circunstancias; condiciones de la industria y desempeño de la compañía. Alguna de las proyecciones puede ser identificada por el uso de los términos "podría", "debería", "anticipa", "cree", "estima", "espera", "planea", "pretender", "proyectar" y expresiones similares. Son ejemplo de proyecciones las declaraciones respecto de futuras participaciones de mercado, fortalezas competitivas futuras proyectadas, la implementación de estrategias operacionales y financieras relevantes, la dirección de las futuras operaciones, y los factores o tendencias que afectan las condiciones financieras, liquidez o resultados operacionales. Dichas declaraciones reflejan la actual visión de la administración y están sujetas a diversos riesgos y eventualidades. No hay seguridad que los esperados eventos, tendencias o resultados ocurran efectivamente. Estas declaraciones se formulan sobre la base de numerosos supuestos y factores, incluido condiciones generales de la economía y del mercado, condiciones de la industria y factores operacionales. Cualquier cambio en los referidos supuestos o factores podría causar que los actuales resultados de Masisa y las acciones proyectadas de la compañía difieran sustancialmente de las expectativas presentes. Se deja expresa constancia que este documento tiene un propósito netamente informativo, no teniendo ni pretendiendo tener alcance legal en su contenido.