

PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS
2T-2015



MASISA
Tu mundo, tu estilo

Contenidos

Hechos
Destacados
2T'15

Mercado y
Desempeño
Operacional
por País

Comparación
Resultados

Perfil
financiero

Comentarios
de
cierre

Hechos destacados

2T'15

- **Aplicación de tipo de cambio SIMADI versus SICAD en Venezuela**
 - ✓ Operación de Venezuela estable en términos operativos, con aumento de exportaciones que compensan caída en mercado local
 - ✓ Principales efectos 2015 SIMADI versus SICAD (en millones de Dólares):

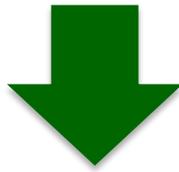
✓ Ventas consolidadas:	-248,9
✓ Ganancia bruta:	-59,5
✓ EBITDA:	-24,7
✓ Ganancia de propietarios de la controladora:	-3,4
✓ Activos:	-484,3
✓ Patrimonio de propietarios de la controladora:	-230,1
 - ✓ **Venezuela pasó a representar 3,3% del EBITDA consolidado y 4,3% del EBITDA recurrente en el primer semestre de 2015**
 - ✓ **Se cumplen los covenants financieros**
- **Utilidad neta semestral (ganancia de propietarios de la controladora) alcanza US\$ 19,2 MM, que compara muy favorablemente con pérdida de US\$ 12,1 MM en 2014**

Hechos destacados

2T'15

- **Mejores resultados operacionales que 2014**

- ✓ Ahorros en costos y gastos generan aumento de margen EBITDA 2,9 puntos porcentuales en 2T en negocio industrial ex Venezuela
- ✓ EBITDA de Chile y región Andina se mantienen en 2T basados en buen desempeño de exportaciones, principalmente a USA y mejoran 16% en el 1S
- ✓ México aumenta 50% su EBITDA en 2T y representa 9,2% del EBITDA consolidado del 1S
- ✓ Brasil mejora desempeño a pesar de desaceleración de mercado y devaluación del real debido a disminución de costos y gastos y baja base de comparación por detención de planta en 2T 2014; mantiene resultados en el 1S
- ✓ Argentina también mejora, tanto en 2T, como en forma acumulada



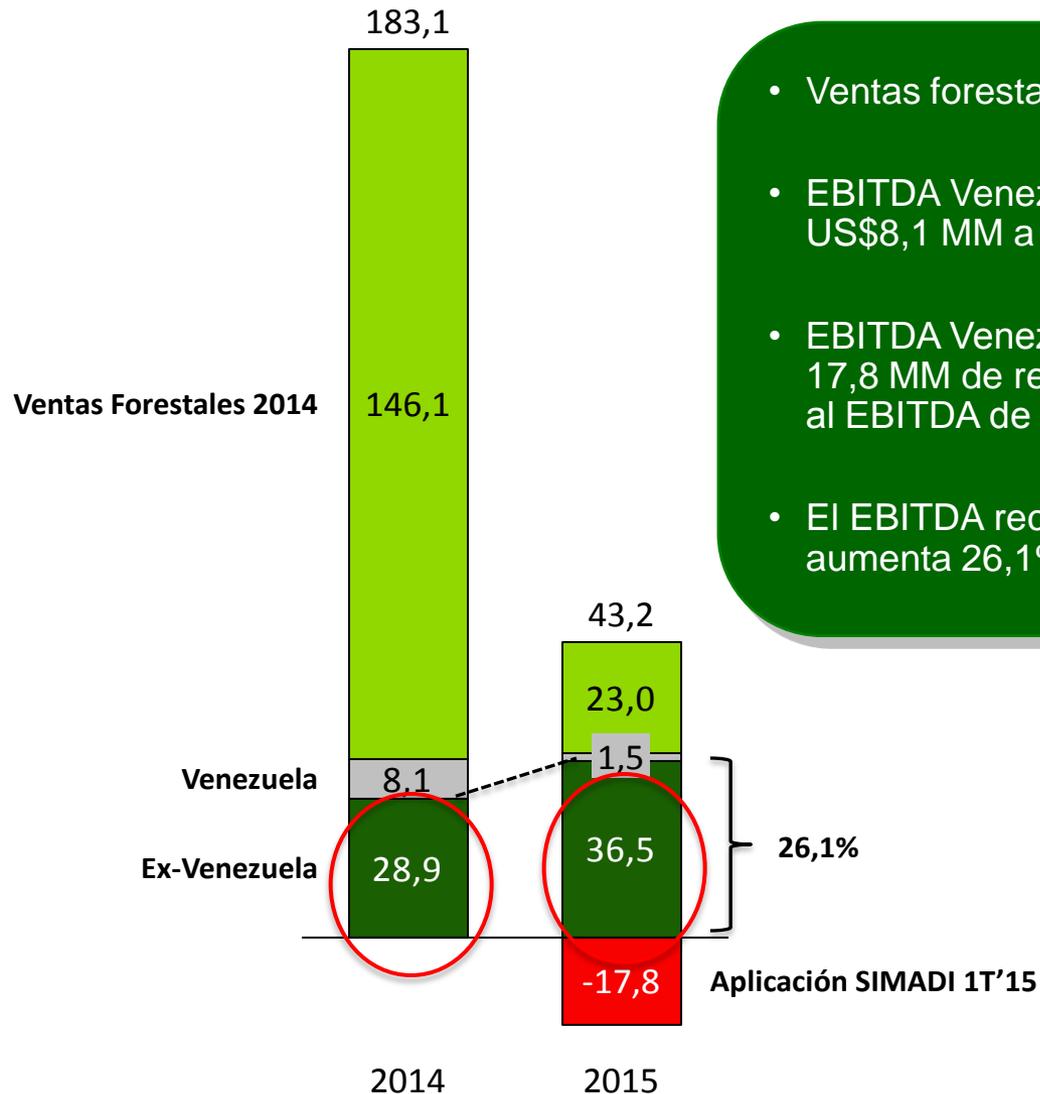
EBITDA recurrente ex Venezuela 2T: US\$ 36,5 MM → +26% vs 2014

1S: US\$ 71,6 MM → +15% vs 2014

Hechos destacados

2T'15

- **EBITDA recurrente consolidado ex-Venezuela Aumentó 26,1%**



- Ventas forestales no son recurrentes
- EBITDA Venezuela 2T cae de US\$8,1 MM a US\$1,5 MM
- EBITDA Venezuela 2T'15 contiene 17,8 MM de reverso correspondiente al EBITDA de 1T'15
- El EBITDA recurrente ex-Venezuela aumenta 26,1%

- **Plan de desinversiones para fortalecer el perfil financiero de la compañía**
 - ✓ Gestión proactiva para enfrentar el escenario de mayor desaceleración de los principales mercados que atiende la empresa
 - ✓ Complementario al plan de reducción de costos y gastos iniciado a mediados de 2014
 - ✓ El plan es concretar plan de venta de activos no estratégicos por US\$100 MM hasta marzo de 2016
 - ✓ Fondos se destinarán a reducción de deuda financiera
 - ✓ Cartera de activos generan baja contribución de EBITDA

Mercados y desempeño operacional



Brasil	Año 2014 R ¹	Año 2015 E ¹	Var.
PIB (var. anual %)	-0,2%	-1,7%	-1,5 pp
Consumo tableros (var. anual %)	-1,8%	2,3%	4,1 pp
	Acum. jun 2014	Acum. jun 2015	Var.
Despachos de cemento (var. anual %)	-1,2%	-5,6%	-4,4 pp
Ingresos por venta (US\$ millones) ²	100,9	83,5	-17,2%
Volumen de venta tableros (miles m ³) ²	256,5	321,3	25,3%

- 2T'15 vs 2T'14 :

- ✓ EBITDA : 15,8% principalmente por mayor volumen de venta MDP debido a la detención de planta de 2014 y por la captura de menores costos y gastos producto de las iniciativas implementadas
- ✓ Ingresos por ventas: -8,5% (+57,9% volumen de venta tableros), debido a la devaluación del tipo de cambio

➔ Enfoque en reducción de costos y gastos

Mercados y desempeño operacional



México	Año 2014 R ¹	Año 2015 E ¹	Var.
PIB (var. anual %)	1,9%	2,6%	0,7 pp
Consumo tableros (var. anual %)	5,1%	3,7%	-1,4 pp
	Acum. Jun 2014	Acum. Jun 2015	Var.
Volumen construcción (var. anual %)	1,0%	4,1%	3,1 pp
Ingresos por venta (US\$ millones) ²	83,8	82,2	-1,9%
Volumen de venta tableros (miles m ³) ²	208,0	218,8	5,2%

- 2T'15 vs 2T'14 :

- ✓ EBITDA +49,5%: Mejora en mix de MDF y menores costos y gastos de administración producto de iniciativas implementadas
- ✓ Ingresos por ventas: -3,8% (+4,5% volumen de venta tableros, por mayor venta de MDF) debido a la devaluación del tipo de cambio y una baja de precios de MDF producto de la competencia

➔ Ejecutar plan de inversión por US\$123,8 MM (85% completado) y asegurar resultados:

- ✓ EBITDA estimado: US\$5 MM (2016); US\$27 MM (2017); US\$30 MM (2018)

➔ Mantener posición de mercado fortaleciendo ventas de MDF

➔ Asegurar eficiencias de costos y gastos

Avances Proyecto MDF México



Formadora



02 09 2015

Avances Proyecto MDF México



Prensa



02 09 2015

Avances Proyecto MDF México



Línea de lijado



02 09 2015

Mercados y desempeño operacional



Argentina	Año 2014 R ¹	Año 2015 E ¹	Var.
PIB (var. anual %)	-2,3%	0,7%	3,0 pp
Consumo tableros (var. anual %)	-10,8%	-0,5%	10,3 pp
	Acum. jun 2014	Acum. jun 2015	Var.
Índice Construya (var. anual %)	-0,1%	1,7%	1,8 pp
Ingresos por venta (US\$ millones) ²	86,4	96,9	12,2%
Volumen de venta tableros PB y MDF (miles m ³) ²	162,9	168,1	3,2%

- 2T'15 vs 2T'14 :

- ✓ EBITDA +23,8%: mayor volumen de tableros y mayores precios en mercado local compensaron alza de costos por inflación y devaluación
- ✓ Mayores ingresos por ventas (+25,4%) debido a mayores precios y volumen de tableros (+18,5%)

- ➔ Aumentar exportaciones, mejorar mix de productos en el mercado local
- ➔ Repatriación de dividendos

Mercados y desempeño operacional



Chile + exportaciones ¹	Año 2014 R ²	Año 2015 E ²	Var.
PIB Chile (var. anual %)	1,9%	2,9%	1,0 pp
PIB USA (var. anual %)	2,4%	3,4%	1,0 pp
PIB Perú (var. anual %)	2,4%	3,3%	0,9 pp
PIB Ecuador (var. anual %)	3,8%	1,2%	-2,6 pp
PIB Colombia (var. anual %)	4,6%	3,3%	-1,3 pp
Consumo tableros Chile (var. anual %)	-6,6%	-2,3%	4,3 pp
	Acum. jun 2014	Acum. jun 2015	Var.
Ventas vivienda Santiago (var. anual)	0,2%	-0,7%	-0,9 pp
Housing starts USA	927	1.174	26,6%
Ingresos por venta (US\$ millones) ⁴	225,9 ³	238,3 ³	5,5%
Volumen de venta tableros (miles m ³) ⁴	265,7	280,5	5,6%

- 2T'15 vs 2T'14:

- ✓ EBITDA -75,3% (EBITDA recurrente estable)

- EBITDA no recurrente de US\$143,5 millones en 2014 por venta forestal
 - Incremento relevante de ventas de molduras MDF (+44%) y tableros a mercados de exportación (+21,2%)
 - Ahorros en costos y gastos

- ✓ +3,2% volumen de venta tableros

➔ Mantener ritmo de exportaciones y capitalizar oportunidades en Norte América

Mercados y desempeño operacional



Venezuela	Año 2014 R ¹	Año 2015 E ¹	Var.
PIB (var. anual %)	-3,6%	-3,0%	0,6 pp
Consumo tableros (var. anual %)	1,0%	-9,0%	-10,0 pp
	Acum. jun 2014	Acum. jun 2015	Var.
Construcción (var. anual %)	0,7%	-3,9%	-4,6%
Ingresos por venta (US\$ millones) ²	156,9	21,5	86,3%
Volumen de venta tableros (miles m ³) ²	126,6	118,1	-6,7%

- 2T'15 vs 2T'14 :

La aplicación de SIMADI impactó negativamente en el EBITDA y los ingresos por venta. Las alzas de precios compensaron parcialmente este efecto:

- ✓ EBITDA : cayó US\$24,2 MM

- ✓ Ingresos por ventas: Disminución de US\$194,4 MM (-11,1% en volumen)

➔ Mantener nivel de exportaciones para asegurar continuidad operacional

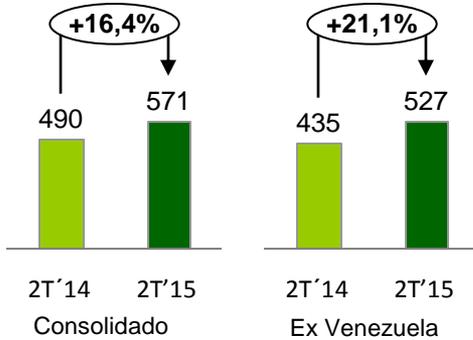
➔ Mantener niveles de producción y mix de productos

➔ Control de gastos

Resumen resultados

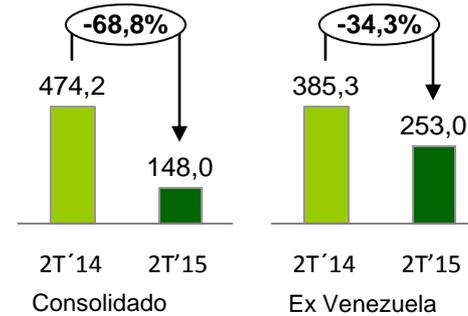
2T'15 v/s 2T'14

VOLUMEN TABLEROS m³



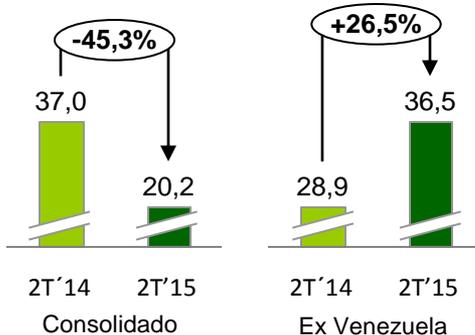
- Mayores volúmenes en Brasil, Argentina, México, Colombia, USA y mercados de exportación
- Menores volúmenes en Venezuela y Chile

INGRESOS POR VENTAS TOTALES MMUS\$



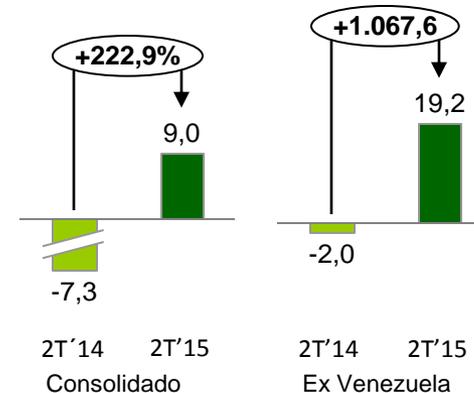
- Mayores ventas en Argentina, USA y mercados de exportación
- Menores ventas en Chile, Brasil, Perú y México
- 2014 incluye venta de activos forestales no recurrente en Chile

EBITDA RECURRENTE MMUS\$



- Mayor en Brasil y México por mayores volúmenes
- Mayor en Argentina por mayores volúmenes y precios
- Mayor en Chile por mayores ventas de tableros y molduras MDF a mercados de exportación

UTILIDAD NETA MMUS\$

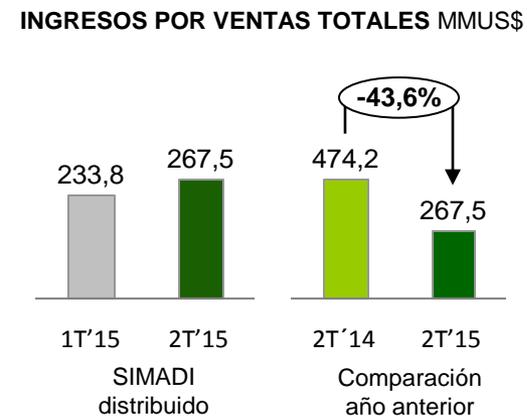
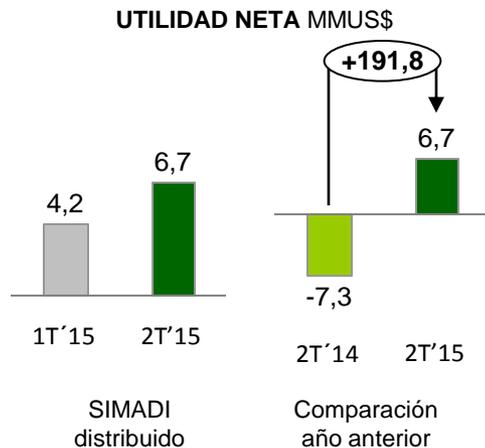
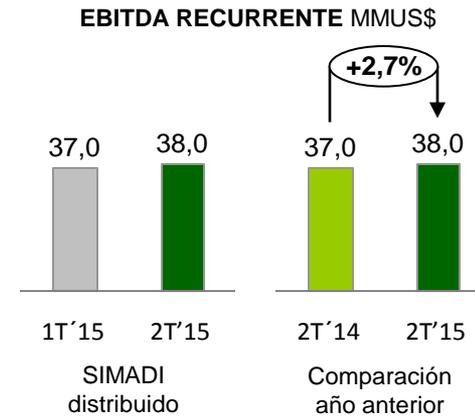
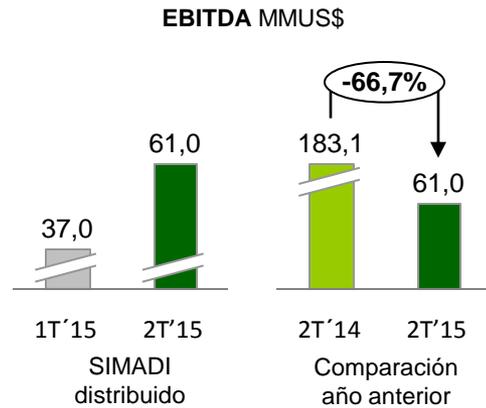


- Mayor utilidad por mejor resultado operacional y mayor VAB
- Mayores pérdidas por tipos de cambio

Resultados con efecto SIMADI distribuido

2T'15 v/s 2T'14

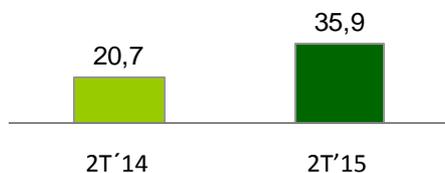
Distribución pro-forma del efecto de la aplicación de SIMADI en Venezuela entre el primer y segundo trimestre de 2015 y comparación con segundo trimestre 2014



Comparación resultados

2T'15 v/s 2T'14

RESULTADO OPERACIONAL



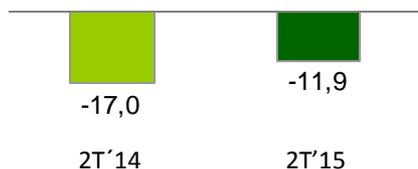
- Ahorro costos y gastos.
- Mejor desempeño de Argentina, Brasil y México

GAVs



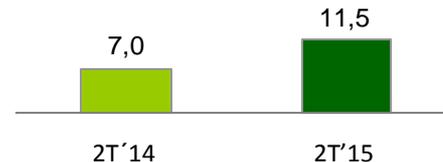
- Aplicación SIMADI
- Significativo ahorro en Brasil, México y Chile

OTROS INGRESOS / COSTOS FINANCIEROS



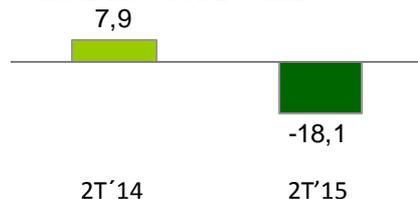
- Costos Prepago plan de refinanciamiento 2014
- Menor deuda fin.

OTROS INGRESOS / GASTOS POR FUNCIÓN



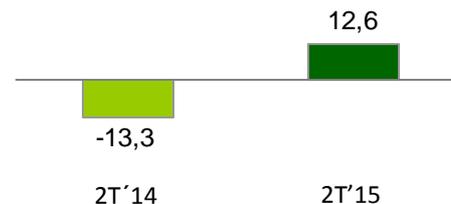
- Mayores ingresos por crecimiento de activos biológicos en Chile y Argentina.
- Menores costos de formación

GANANCIA / PERDIDA POR DIFERENCIA DE CAMBIO



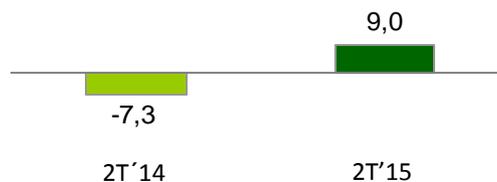
- Devaluación de monedas, LATAM.
- Aplicación de SIMADI

PERDIDA POR UNIDADES REAJUSTE



- Aplicación de SIMADI

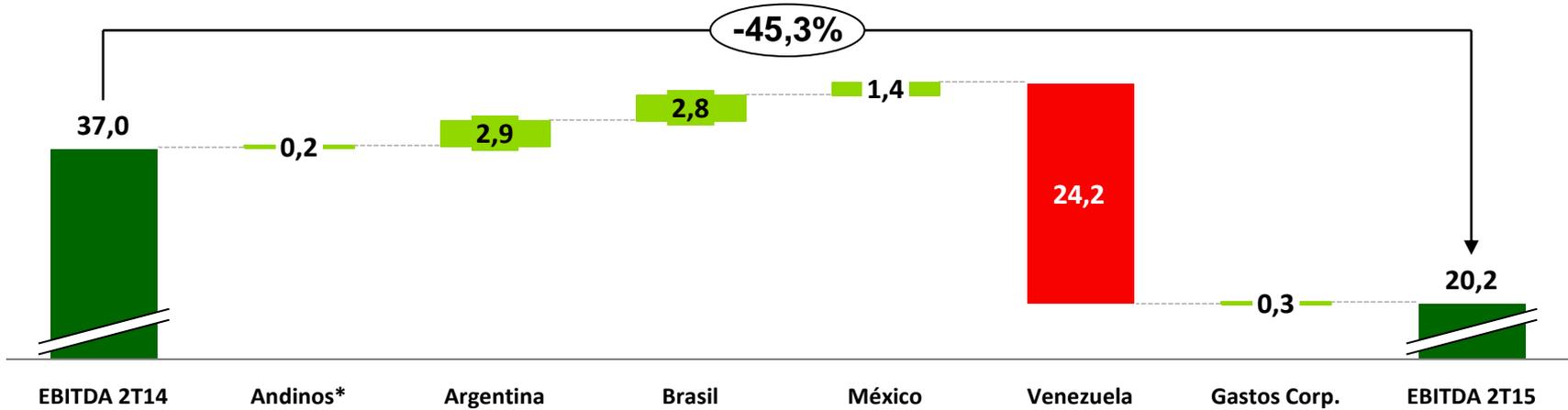
UTILIDAD NETA



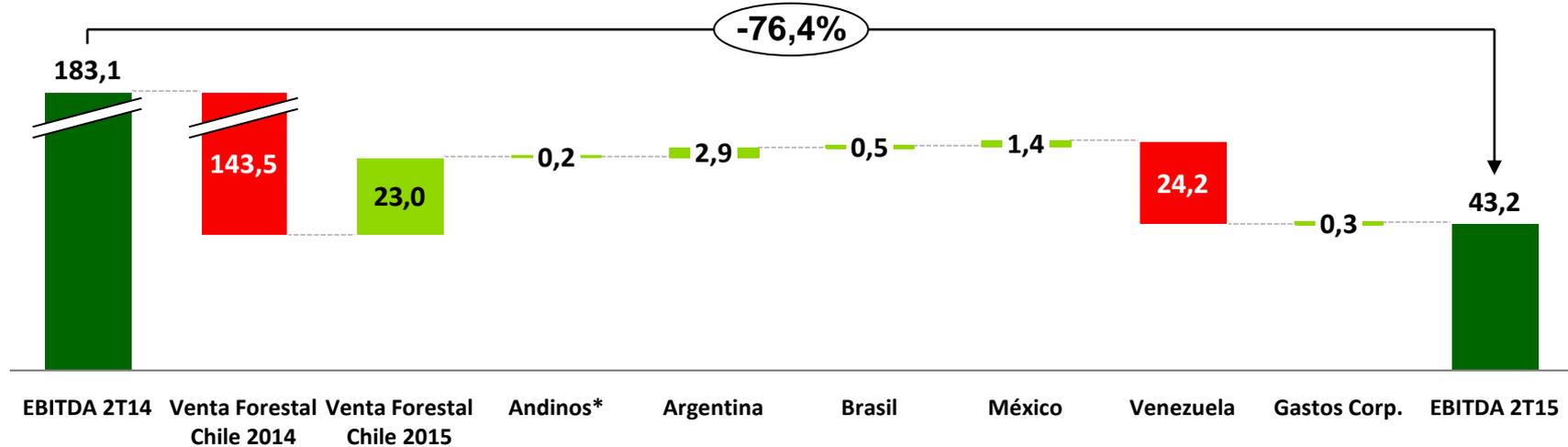
Comparación EBITDA

2T'15 v/s 2T'14

EBITDA trimestral recurrente
US\$ MM



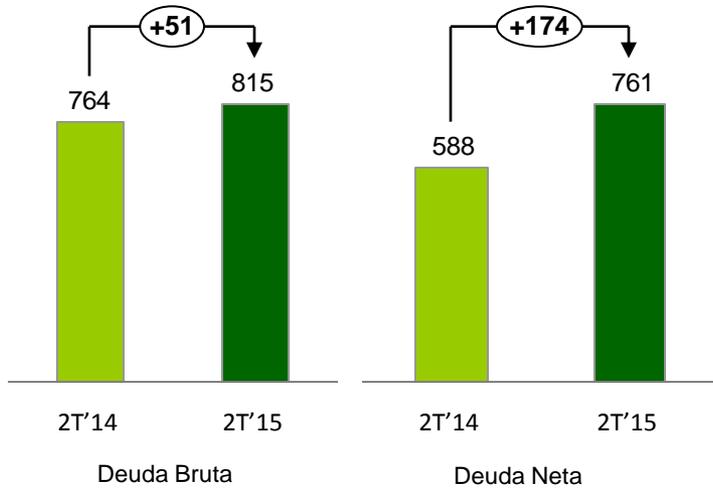
EBITDA trimestral total
US\$ MM



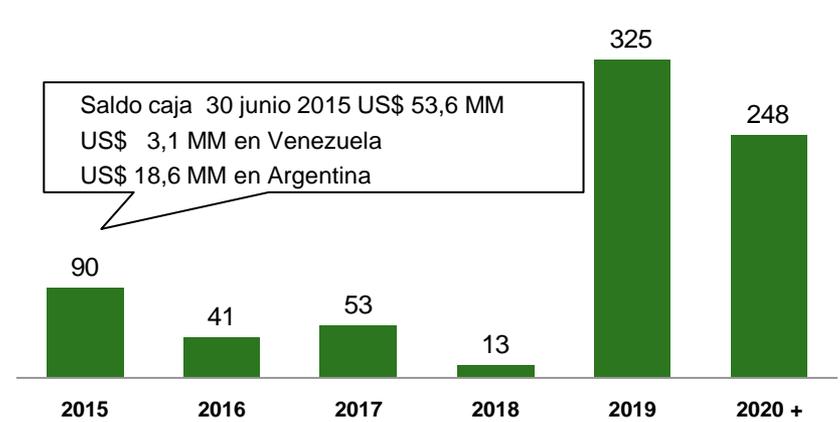
(*) Andinos = Chile + Perú + Ecuador + Colombia

Perfil financiero

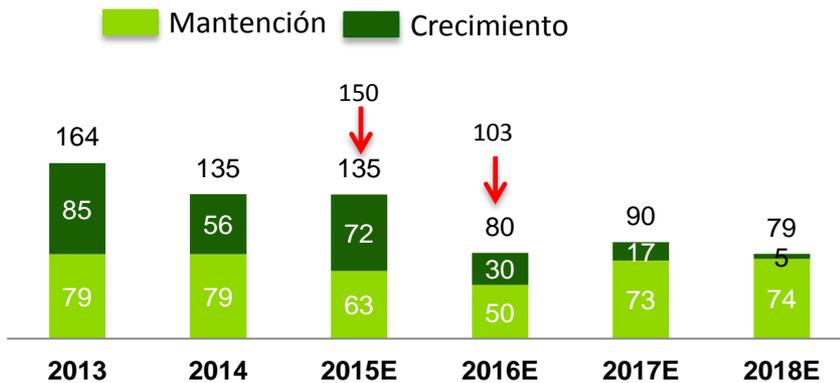
Deuda Consolidada US\$ MM



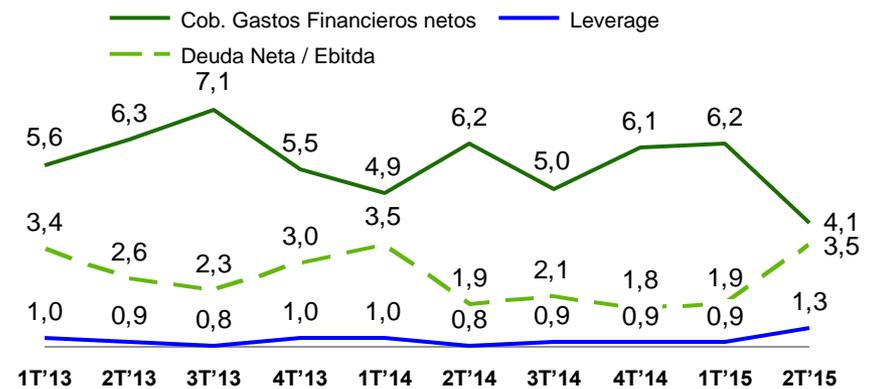
Perfil Vencimientos Deuda Financiera US\$ MM



Capex US\$ MM (*)



Evolución Razones Financieras



(*) Se incluyen los costos de formación forestal que bajo IFRS se tratan como otros gastos por función. Los costos de formación estimados para 2015 son US\$24MM

Conclusiones

Para lo que queda del año 2015 y durante todo el año 2016 Masisa se enfocará en:

- ✓ Mantener el buen desempeño del primer semestre a pesar de la desaceleración económica.
- ✓ Consolidar eficiencias de costos y gastos para alcanzar ahorros de US\$41,4 MM en 2015 y asegurar ahorros en 2016.
- ✓ Aprovechar oportunidades de mercado:
 - Mantener ritmo de exportación de molduras y tableros a Norte América y otros mercados de exportación.
 - Asegurar inicio de operaciones y EBITDA de nueva planta de MDF en México: US\$5 MM en 2016, US\$27 MM en 2017 y US\$30 MM en 2018.
- ✓ Concretar plan de venta de activos no estratégicos por US\$ 100 millones hasta marzo de 2016.
- ✓ Control de capex para asegurar disminución de US\$30 MM equivalente asegurar un total de inversiones por hasta US\$ 80 MM en 2016.



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2T-2015



MASISA
Tu mundo, tu estilo

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.