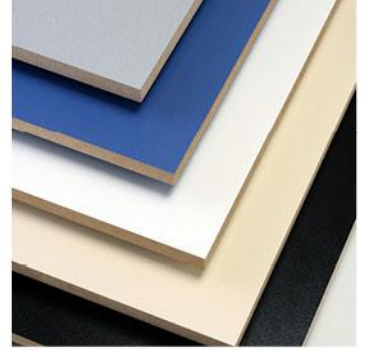


MASISA

Tu mundo, tu estilo

Noviembre 2015





MASISA EN RESUMEN Y DESTACADOS

ESTRATEGIA

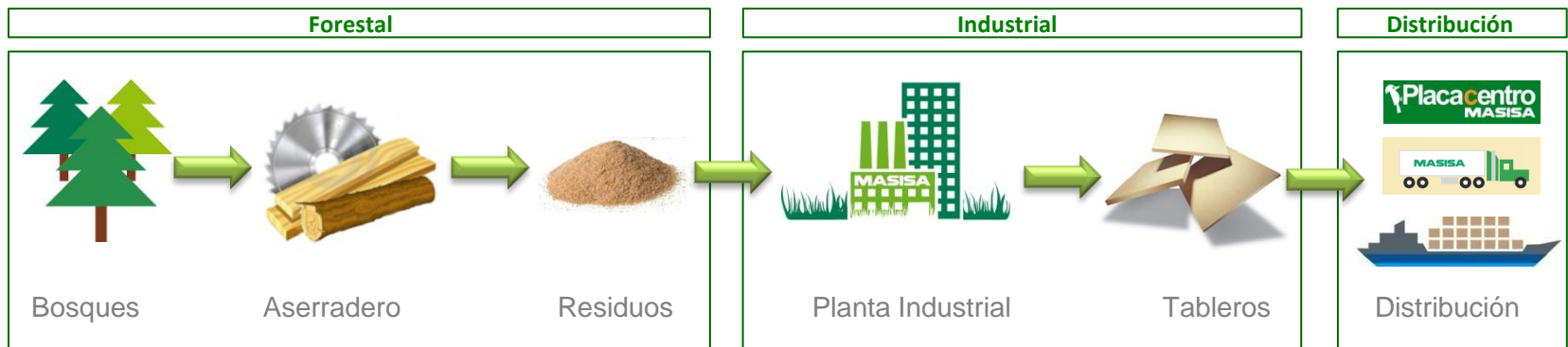
PERFIL FINANCIERO Y PROYECCIONES

Highlights de Masisa

Masisa es una compañía integrada líder enfocada en la producción y comercialización de **tableros de fibra** y **partículas de madera** para muebles y arquitectura de interiores en **Latinoamérica**

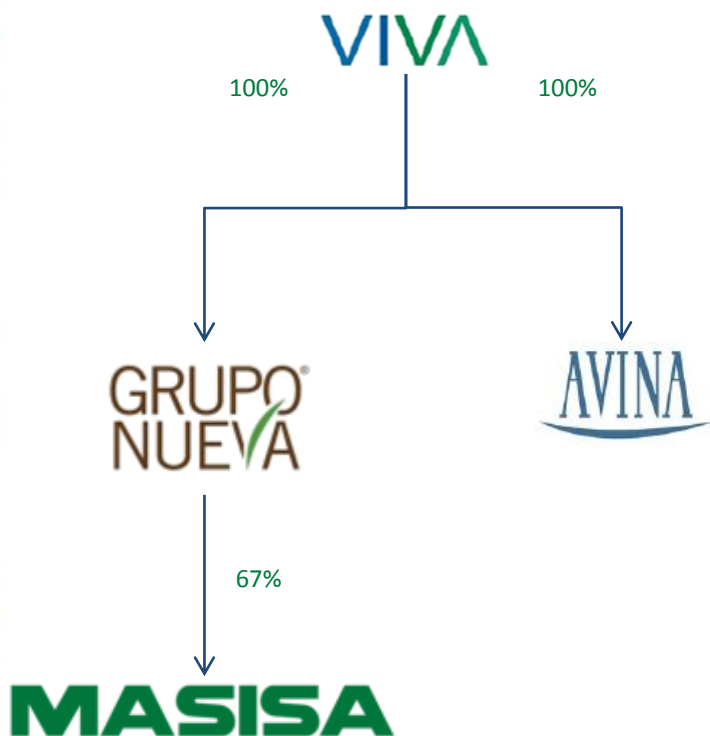
- #1 en capacidad instalada en Latinoamérica excluyendo Brasil
- #1 en ventas en 4 países de Latinoamérica
- #1 en red especializada de distribución con 340 tiendas en Latinoamérica (Placacentro)
- #1 en Top of Mind de marca en Latinoamérica
- #1 en estándares de gobierno corporativo, sociales y medioambientales en la región

Esquema de modelo de negocio



Grupo Controlador

Estructura de propiedad



Respalda por un grupo controlador reconocido

VIVA

- ▶ Fundada en 2003
- ▶ Respalda las actividades de negocio de Grupo Nueva entregando guía y control
- ▶ Financia las actividades de AVINA, fundación y otras actividades filantrópicas

AVINA

- ▶ Organización no gubernamental Latinoamericana que contribuye al desarrollo sostenible alentando alianzas productivas basadas en la confianza a través de líderes sociales y de negocios

GRUPO
NUEVA

- ▶ Compañía de inversiones, especializada en negocio forestal y productos de madera
- ▶ Accionista controlador de MASISA, con 67% de participación en acciones
- ▶ Grupo Nueva ha apoyado a Masisa en los dos últimos aumentos de capital de la compañía, en 2009 y 2013, de manera de fortalecer su perfil financiero y apoyar sus oportunidades de crecimiento

MASISA

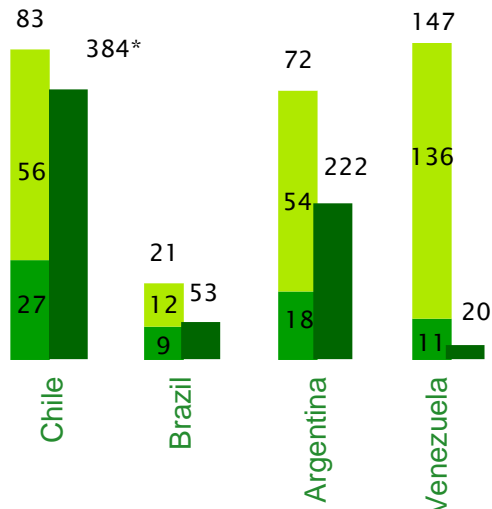
- ▶ El objetivo principal de MASISA es maximizar la creación de valor en la industria de tableros de madera en Latinoamérica

Operación integrada con foco en la elaboración y comercialización de paneles



Patrimonio forestal por país

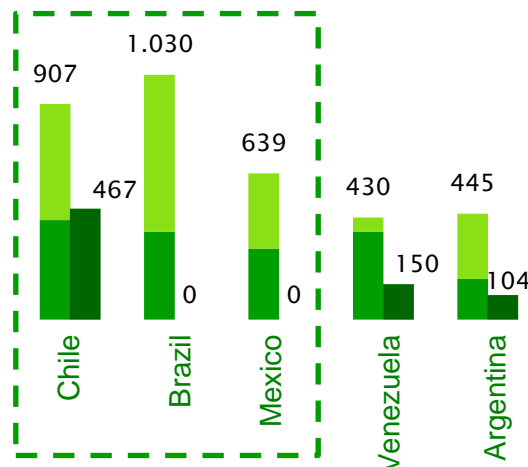
- Tierras para uso forestal (miles ha.)
- Otras tierras (miles ha.)
- Valor IFRS (US\$ mm)



Fuente: Masisa

Capacidad instalada de producción por producto y país (miles de m³)

- MDP/MDF recubierto
- MDP/MDF desnudo
- Aserradero y otros



Fuente: Masisa

- Estrategia multicanal
- 33% de las ventas a través de red de tiendas Placacento
- # 1 marca top of mind en Latinoamérica



- Plantaciones: 197 miles Ha. → US\$ 345 mm
- Tierras: 324 miles Ha. → US\$ 283 mm
- Plantaciones de Venezuela están en su mayoría en terrenos arrendados

(*) Incluye 20% de Joint Venture con Hancock (US\$ 50mm)

- 10 complejos industriales en 5 países en la región.
- 75% de la capacidad MDF/PB/MDP está en México, Chile y Brasil
- Excluye 220 mil m³ de la planta MDF en construcción en México

Resumen por país

Chile + Región Andina

- ✓ Mercado local estable a pesar de la devaluación de las monedas
- ✓ Significativo aumento de las exportaciones:
 - Exportaciones de molduras MDF: +62,2%
 - Exportaciones de tableros: +18,9%
- ✓ Ahorros de costos y gastos aumentan márgenes

Brasil

- ✓ Devaluación significativa y recesión económica han afectado los márgenes y resultados
- ✓ Volúmenes: estables en MDF y bajas en ventas MDP

Argentina

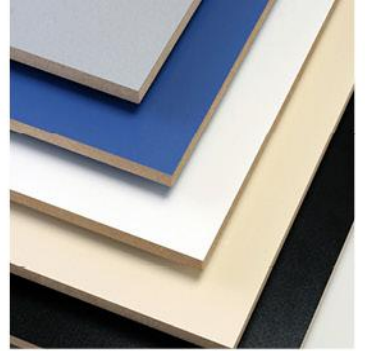
- ✓ Aumentos en volúmenes de venta de tableros a pesar de la desaceleración económica y devaluación del tipo de cambio
- ✓ Aumentos de precios debido a la inflación
- ✓ Aumentos discretos de EBITDA
- ✓ Márgenes estables

México

- ✓ Construcción de proyecto MDF de acuerdo a plan: 91%
- ✓ Aumento de volúmenes de tableros MDF respaldando la puesta en marcha de la nueva planta MDF en 1Q'16
- ✓ Ahorros en gastos
- ✓ EBITDA aumenta 45%

Venezuela

- ✓ Aplicación de tipo de cambio SIMADI en vez de SICAD en Venezuela (B\$/US\$ 12,8 vs B\$/US\$ 197,3)
 - Venezuela representa solo 3,3% del EBITDA consolidado y 4,3% del EBITDA recurrente en el primer semestre de 2015
- ✓ Estabilidad operacional en Venezuela con aumentos en las exportaciones compensa la menor demanda local



MASISA EN RESUMEN Y DESTACADOS

ESTRATEGIA

PERFIL FINANCIERO Y PROYECCIONES

Mirando al 2015...



	Planeado	Esperado
● Reducción de costos + gastos	US\$ 40 mm	US\$ 40 mm
● Ventas de molduras MDF	US\$ 80,3 mm	US\$ 82,3 mm
● Incremento volumen venta tableros	+ 1,7%	+ 1,7%
● Proyecto MDF – México:		
Inicio operaciones	3Q' 16	1Q'16
Capex:	US\$ 132 mm	US\$ 123 mm
2016 EBITDA:		US\$ 5 mm
2017 EBITDA:		US\$ 23 mm
2018 EBITDA:		US\$ 27 mm

Adaptando la estrategia al nuevo ciclo económico

- ✓ 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
- ✓ Target Deuda Neta/EBITDA entre 3,5x y 4,0x

1

Plan de desinversiones para **fortalecer** el perfil financiero de la compañía

- 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 no estratégicos generan baja contribución de EBITDA

2

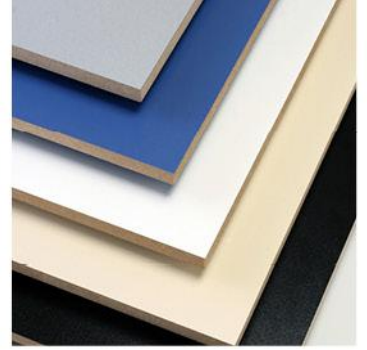
Reducción de **Capex** (US\$ mm)



3

Capital de Trabajo

- Reducción de 10% (↓ US\$ 20 mm)



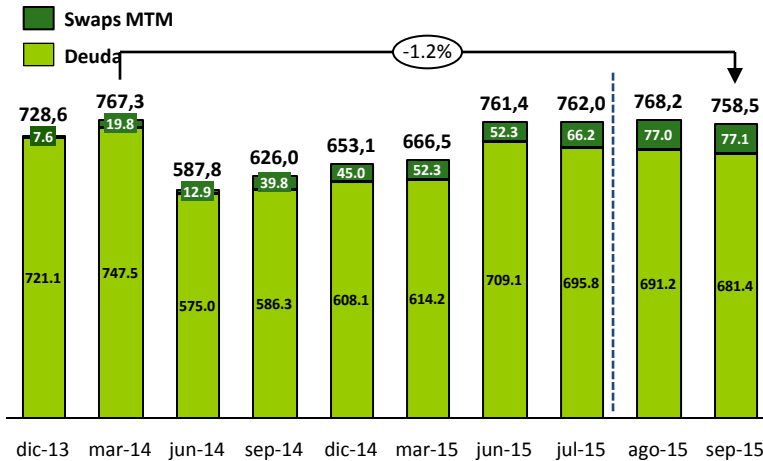
MASISA EN RESUMEN Y DESTACADOS

ESTRATEGIA

PERFIL FINANCIERO Y PROYECCIONES

Perfil deuda

DEUDA FINANCIERA NETA (US\$ mm)*

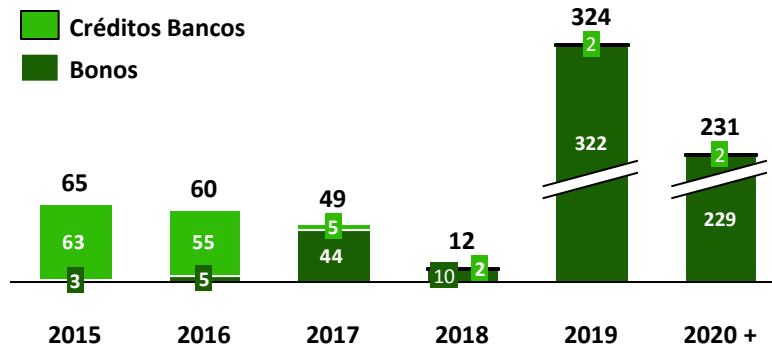


* Deuda neta financiera incluye un MTM negativo de swaps de US\$ 77,1 mm

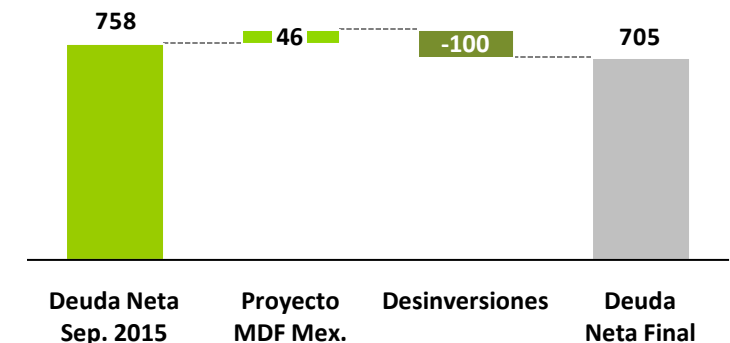
CAJA

País	2014	mar-15	jun-15	sep-15
Chile	42,0	27,8	15,2	16,8
Argentina	14,8	13,7	18,6	21,8
Brasil	4,0	3,4	2,5	2,0
México	10,0	13,5	10,4	12,5
Venezuela	40,0	59,4	3,1	4,4
Perú	1,0	1,3	1,5	0,8
Ecuador	1,0	0,8	0,8	0,3
Colombia	2,0	1,5	1,4	1,3
Total	114,8	121,4	53,6	60,0
Ex Venezuela	74,8	62,0	50,5	55,6

PERFIL VENCIMIENTO DEUDA a Septiembre 2015



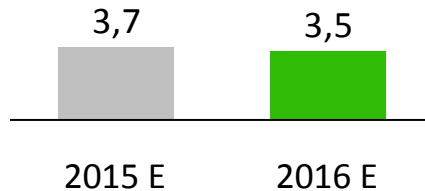
DEUDA FINANCIERA NETA FINAL ESTIMADA*



(*) Después de plan de desinversión (1Q'16)

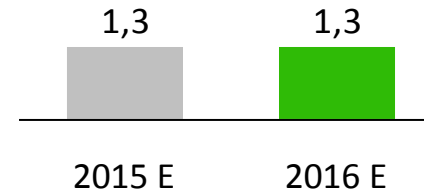
Cobertura de costos financieros¹

Límite covenant $\geq 3,0x$ (mantenimiento) créditos bancos
 $2,5x$ (incurrencia) bono internacional



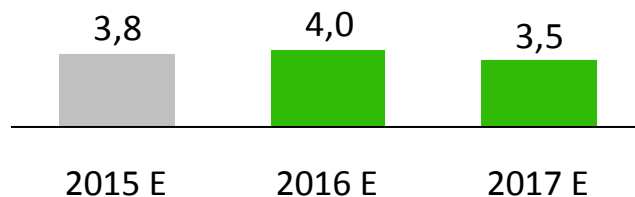
Total Pasivos netos de cajas / Patrimonio²

Límite covenant $\leq 1,4x$ (incurrencia) bonos locales



Deuda Neta / EBITDA³

Límite covenant $\leq 4,5x$ (mantenimiento) créditos bancos y bonos locales



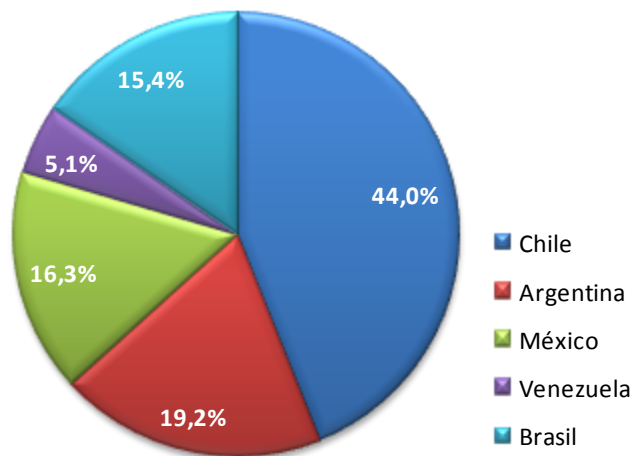
(1) Ratio de cobertura de costos financieros: EBITDA UDM / costos financieros netos

(2) Leverage: Total pasivos exigible más garantías menos caja y equivalentes / Total patrimonio mas ajuste migración proceso IFRS

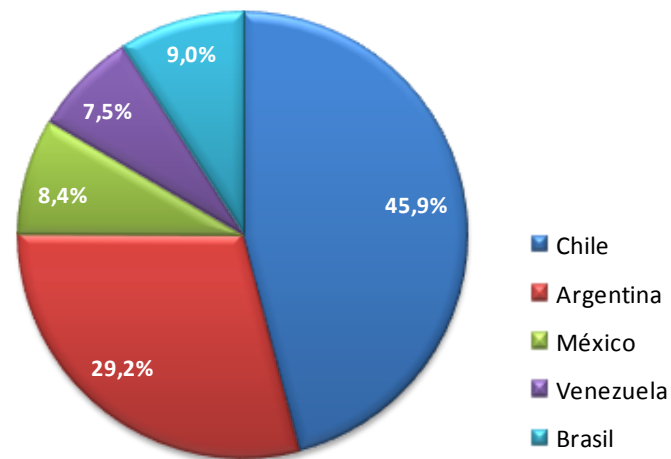
(3) EBITDA UDM

Ventas y EBITDA por país

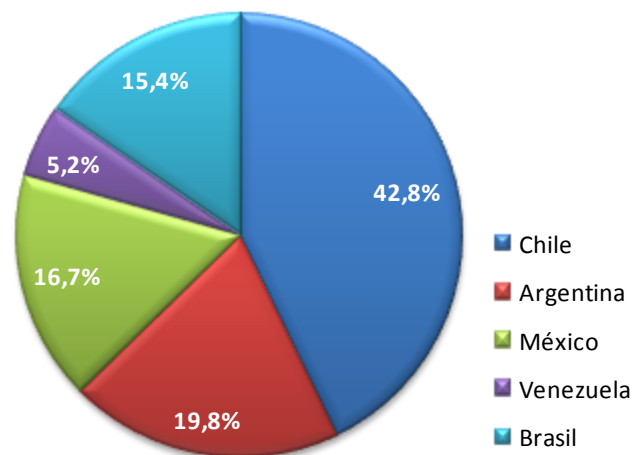
VENTAS 2015 E*



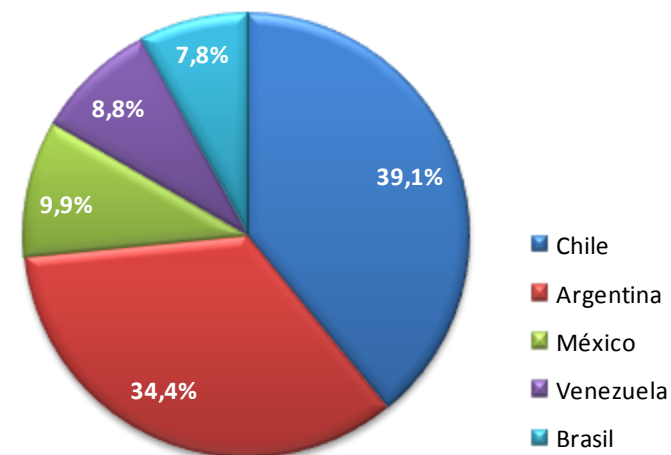
EBITDA 2015 E*



VENTAS RECURRENTE 2015 E*



EBITDA RECURRENTE 2015 E*



(*) Cifras consolidadas

Conclusión

- Masisa es una compañía líder en la industria de tableros de madera en Latinoamérica
- Masisa tiene un perfil de vencimientos de deuda conservador para los próximos tres años
- Masisa tiene un plan estratégico sólido para fortalecer su perfil de vencimiento de deuda
- Masisa ha asegurado su liquidez de largo plazo a través de generación de EBITDA, reducción de costos y gastos y disponibilidad de líneas de crédito en el mercado financiero (ECA's y líneas de crédito comprometidas)



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”, “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.

MASISA

Tu mundo, tu estilo

