

CONTENIDOS

Hechos Destacados

Desempeño por Mercado

Comparación Resultados

Perfil Financiero

Comentarios de Cierre

HECHOS **DESTACADOS**4T-2016



Hechos Destacados

• A nivel consolidado, destaca un **aumento** de **12,4**% en los volúmenes de ventas de tableros y molduras MDF y un incremento de **4,6**% en los ingresos por venta de estos productos

Búsqueda de socio:

- ✓ Grupo Nueva comunicó intención de buscar socio estratégico
 - Fortalecimiento financiero y aprovechamiento de oportunidades mediante un aumento de capital
 - Grupo Nueva mantendrá control sobre Masisa. La empresa conservará su estrategia de negocio

Plan de fortalecimiento del perfil financiero: de acuerdo a lo planificado

- ✓ Venta de activos no estratégicos: se concretó la venta de US\$ 120,8 MM hasta el cierre de diciembre de 2016 y proyectándose que supere US\$ 140 MM hasta fines de 2017
- ✓ Los fondos fueron destinados al pago de deuda financiera, reduciendo el gasto financiero y mejorando el perfil de vencimiento

Hechos Destacados

Ingreso al IPSA:

✓ A partir del año 2017 la acción de Masisa reingresa al IPSA después de 3 años



Hechos Destacados

Evolución precio:

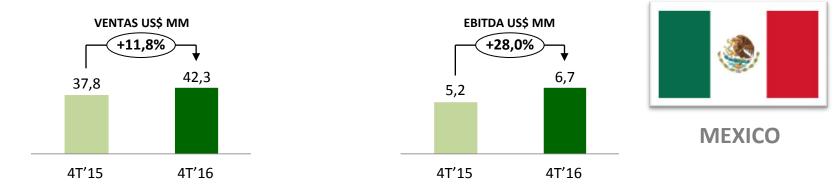
✓ El precio de la acción cerró el año 2016 en \$33,78 (aumento de 95,3% en 2016)



DESEMPEÑO **POR MERCADO**



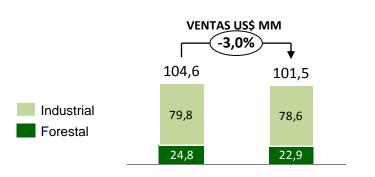
Desempeño por mercado - México

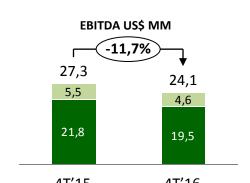


- ✓ Nueva planta de MDF: producción, ventas y EBITDA según lo planificado, 60% capacidad disponible
- ✓ **Devaluación** promedio trimestre: **18,5%** (*versus 4T'15*)
- ✓ Mayores volúmenes PB y MDF (+21%), principalmente debido a la sustitución de madera sólida y plywood
- ✓ EBITDA: US\$ 6,7 millones en 4T (+23,0% en el año 2016)



Desempeño por mercado - Región Andina





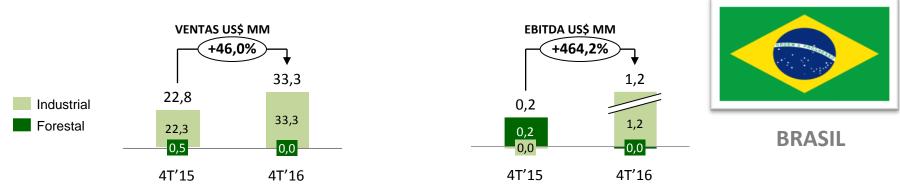


CHILE + región Andina

- ✓ Menor EBITDA industrial por aumento de gastos de administración y venta, principalmente por efectos de tipo de cambio
- ✓ Aumento de volúmenes de venta de tableros y molduras MDF (16%)
- ✓ Menor EBITDA forestal por venta de madera en pie en 2015
- ✓ **Apreciación** promedio trimestre: **4,4%** (*versus 4T'15*)
- ✓ EBITDA: US\$ 24,1 millones en 4T (-10,8% en el año 2016)



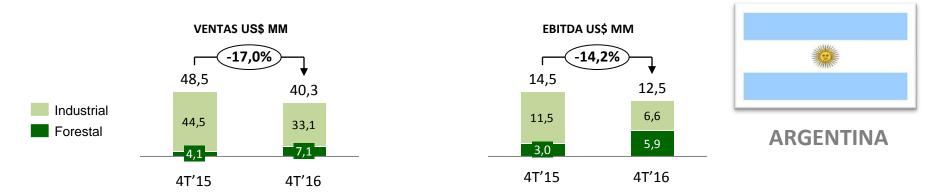
Desempeño por mercado - Brasil



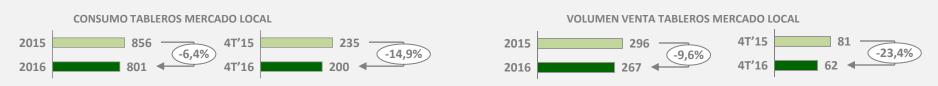
- ✓ **Cambio de tendencia:** apreciación de la moneda **13,9%** (*versus 4T'15*), disminución de la inflación y una mejora de las expectativas económicas
- ✓ Mayor EBITDA industrial: aumento volúmenes de venta de tableros en mercado local y exportación (+47,7%)
- ✓ No hay EBITDA forestal debido a venta total de activos forestales en el país
- ✓ **EBITDA:** US\$ 1,2 millones en 4T (+77% en el año 2016)



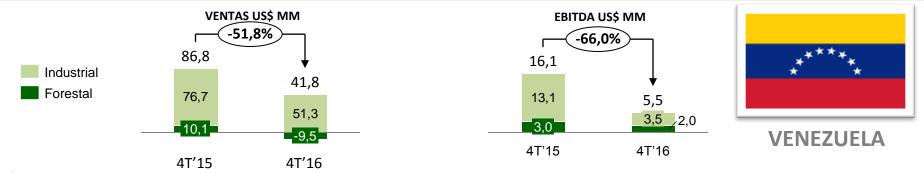
Desempeño por mercado - Argentina



- ✓ Significativa devaluación del tipo de cambio promedio trimestre: **53,8%** (versus 4T'15)
- ✓ Reducción de volúmenes de venta (-11,5%) debido a caída en el mercado local (-23,4%), compensado por mayores exportaciones de molduras MDF a Norteamérica (+85%)
- ✓ Alza de volúmenes en el negocio forestal (172,8%)
- ✓ EBITDA: US\$ 12,5 millones en 4T (-29% en el año 2016)



Desempeño por mercado - Venezuela



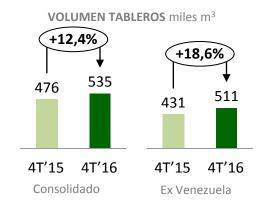
- ✓ Desequilibrio de la economía y a una aguda recesión: significativa **devaluación** del tipo de cambio promedio del trimestre: 234,0% (versus 4T'15)
- ✓ Caída de 46,8% en volúmenes de venta en el mercado local, compensado parcialmente por un aumento de 153,6% de volúmenes de **exportaciones**
- ✓ Mayor disponibilidad de dólares por aumento de exportaciones
- ✓ Alzas de precios en moneda local para compensar alta inflación
- ✓ EBITDA: US\$5,5 millones en 4T y fue 11% del EBITDA consolidado en 2016 (-27% en el año 2016)



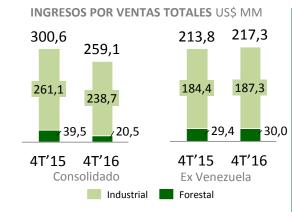
COMPARACIÓN **DE RESULTADOS**



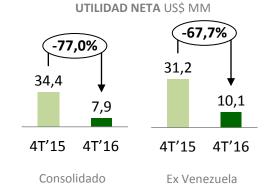
4T 2015 vs 4T 2016



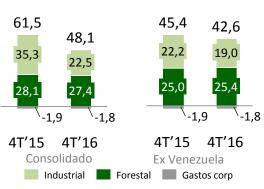
- Mayores volúmenes en Región Andina, México y Brasil
- Menores volúmenes en los mercados locales de Venezuela y Argentina, compensados en parte por mayores exportaciones



- Forestal: menores ingresos por ventas no recurrentes en Chile en 4T'15 y por adverso escenario de Venezuela
- Industrial: menores ingresos por caída en precios de exportación desde Chile, por ajuste económico en Argentina y por adverso escenario en Venezuela





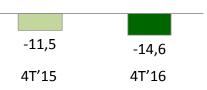


- Forestal: menores ventas en Chile y Venezuela
- Industrial: menor en Argentina y Venezuela por situación económica y tipo de cambio.
- Mayores gastos de administración y venta en Chile principalmente por tipo de cambio

 Menores resultados por: recesión y devaluación de la moneda en Venezuela, gasto de cierre de líneas productivas y restructuración de personal en Chile, deterioro de activos en Brasil por menor nivel de utilización y ajuste de la economía en Argentina por medidas implementadas

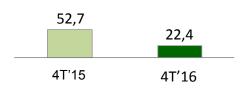
4T 2015 vs 4T 2016 (US\$ MM) no operacional

OTROS INGRESOS / COSTOS FINANCIEROS



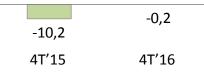
 Mayores gastos financieros por refinanciamiento de créditos de corto plazo a largo plazo

OTROS INGRESOS / GASTOS POR FUNCIÓN



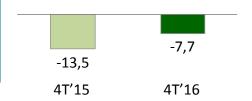
 Menores ingresos en 2016 por valorización de activos biológicos debido a efectos de tipo de cambio

GANANCIA / PERDIDA POR DIFERENCIA DE CAMBIO



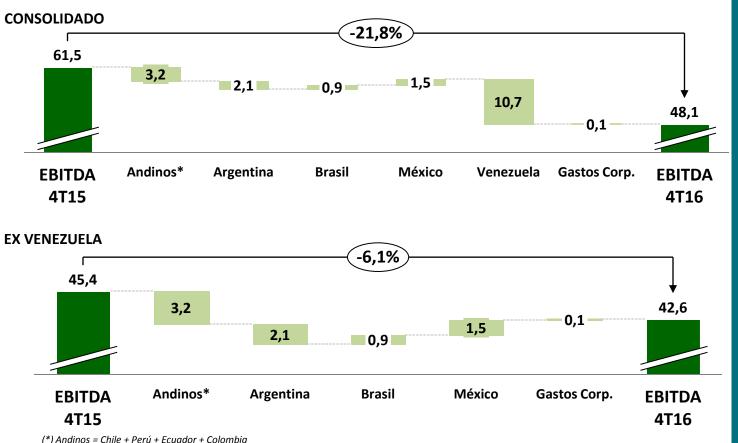
• Apreciación de monedas en Chile y Brasil

PERDIDA POR UNIDADES REAJUSTE



 Menor perdida por diferencial entre devaluación e inflación en Venezuela

EBITDA TRIMESTRAL US\$ MM



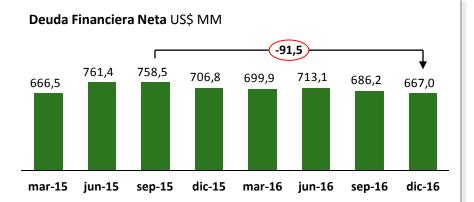
TRIMESTRE

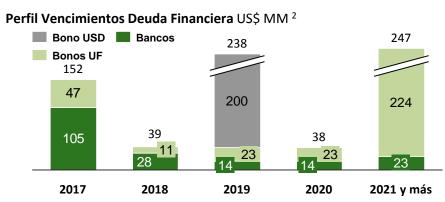
- Andinos: menor EBITDA industrial por mayores GAV en Chile debido a efectos de tipo de cambio; menor EBITDA forestal por mayores ventas no recurrentes del año anterior
- Argentina: menor EBITDA industrial por ajuste económico y devaluación tipo de cambio; mayor EBITDA forestal por alza de volúmenes
- Brasil: mayor EBITDA industrial por aumento de volúmenes de tableros y por mejora en el mix de productos MDF. Ausencia de EBITDA forestal por venta total de activos forestales
- México: mayor EBITDA por aumento de volúmenes de venta, a pesar de la devaluación
- Venezuela: menor EBITDA debido a los desequilibrios de la economía y aguda recesión

PERFIL **FINANCIERO**

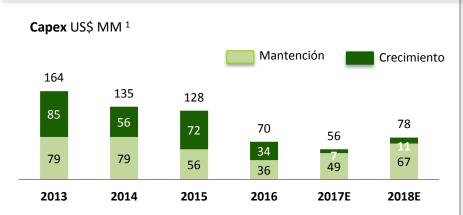


PERFIL FINANCIERO

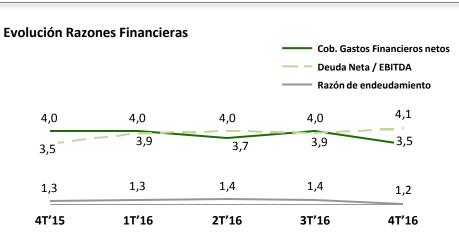




(2) Desembolsos de préstamos a largo plazo en enero y febrero de 2017 reducen necesidades de refinanciamiento de 2017 a US\$77 MM



(1) Se incluyen los costos de formación forestal que bajo IFRS se tratan como otros gastos por función. Los costos de formación para 2016 son US\$19,9MM



COMENTARIOS **DE CIERRE**



HITOS 2016

- México: aumento de volumen de venta de 21,3% y partida exitosa de nueva planta MDF
- **Chile:** negocio industrial estable con aumento de 15% en volúmenes de molduras MDF, caída del negocio forestal por ventas de años anteriores
- Argentina: mejores perspectivas económicas por medidas de nuevo gobierno
- ☑ Brasil: repunte económico por medidas del nuevo gobierno
- Reducción de deuda: exitoso plan de venta de activos no estratégicos
- Refinanciamiento asegurado para 2017 a través de crédito club deal por US\$100 MM a 5 años plazo
- Logro objetivos de CAPEX y capital de trabajo



Masisa fue pionera en Latinoamérica en implementar un modelo de negocios basado en el Triple Resultado, el cual contempla en forma integral y simultanea obtener los más altos índices en su desempeño en los ámbitos financiero, social y ambiental

Adelantándonos a las exigencias en temas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG), hoy somos reconocidos por esta forma de operar

Te invitamos a participar de una nueva versión de la encuesta **ALAS20**, la cual puedes responder hasta el 05 de abril en http://web.alas20.com/



Las categorías de ALAS20 son:

EMPRESAS:

Categorías Corporativas

- Empresa Líder en Sustentabilidad
- · Empresa Líder en Gobierno Corporativo
- Empresa Líder en Relaciones con Inversionistas
- Empresa ALAS20
- Grand Prix Empresa ALAS20

Categorías Individuales

- Gerente General de Empresa Líder en Sustentabilidad
- Director de Empresas Líder en Sustentabilidad



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









