

Presentación estrategia corporativa

Junio 2018

MASISA
Tu mundo, tu estilo

Disclaimer

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 Masisa (en adelante, 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. Ninguna de la información contenida en este documento tiene la intención de ser una recomendación de inversión, legal o de cualquier otra naturaleza. Credicorp Capital está actuando como asesor de Masisa.

El año 2017 se llevó a cabo un exitoso Plan de Restructuración

3



Proceso de desinversión de las operaciones industriales en Argentina, Brasil y México por USD 503,0 millones



Argentina: Septiembre 2017 por USD 155,0 millones



Brasil: Enero 2018 por USD 102,8 millones



México: Anunciado en diciembre 2017 por USD 245 millones, sujeto a aprobación de la COFECE⁽¹⁾



Reducción de la deuda financiera y el gasto por intereses



Plan de reducción de gastos operacionales y corporativos por USD 15,0 millones



Modelo de negocio con énfasis en productos de mayor valor agregado, en soluciones para clientes relevantes y en el negocio forestal

... lo que nos llevará a tener una base financiera más sana

... y una capacidad de gestión más ágil

(1) Autorización por la autoridad de libre competencia de México, Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE)

Hoy Masisa se compone de cuatro áreas de acción

4



Soluciones comerciales

- Generación de caja y crecimiento a través de Chile y sus mercados de exportación
- Integración vertical con procesos industriales



Soluciones forestales

- Generación de valor patrimonial en Chile y Argentina



Venezuela

- Reserva de valor
- Negocio autosustentable
- Volatilidad mitigada

México

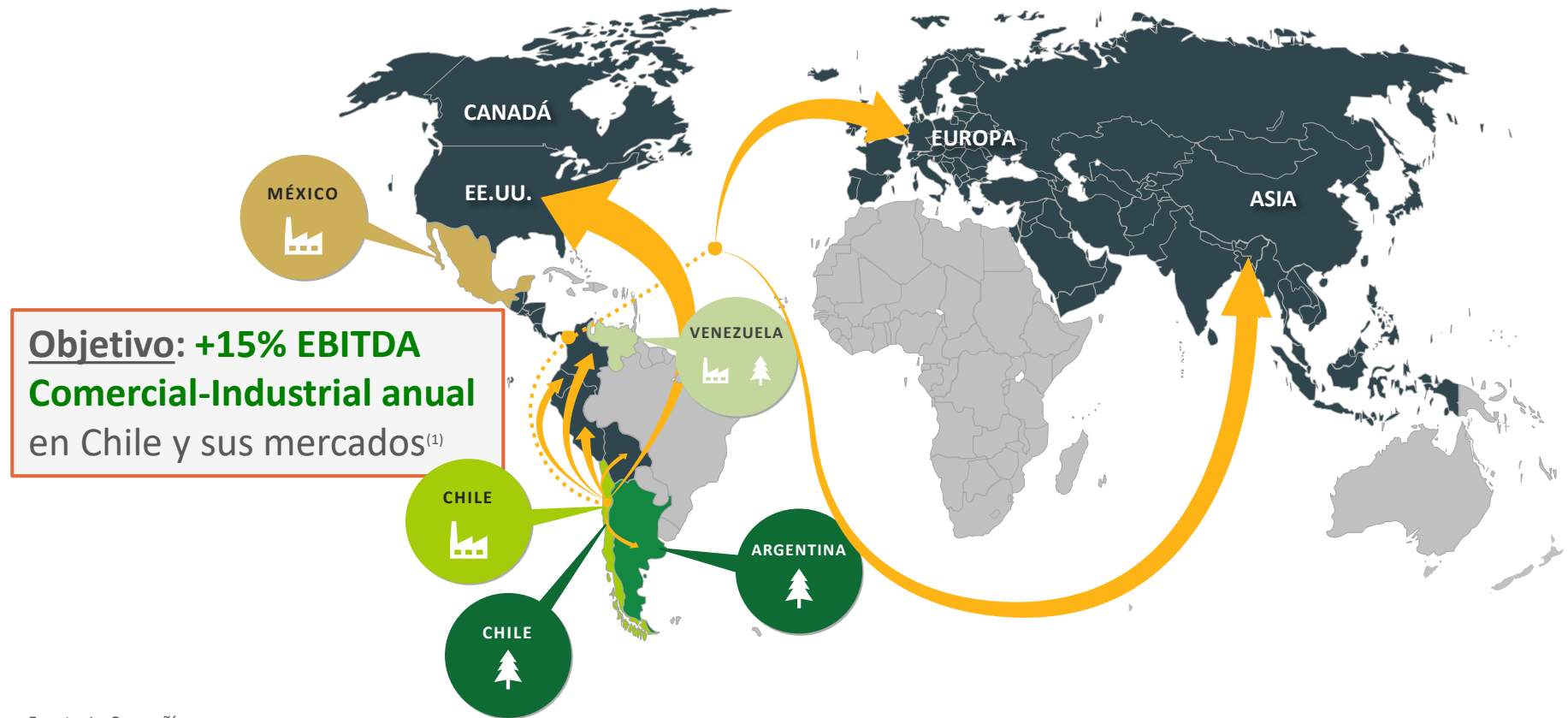
- Activo en transición
- Acuerdo de venta por USD 245 millones

Principal fuente de crecimiento futuro de Masisa

Chile se convierte en la plataforma para comercializar con el resto del mundo y generar nuevas oportunidades de crecimiento

5

El nuevo plan estratégico de Masisa utiliza a Chile como centro de operaciones, explotando su fuerza comercial hacia Latino América, Estados Unidos, Canadá, Europa y Asia, sustentado en plantas industriales y activos forestales competitivos



Fuente: La Compañía

(1) Considera crecimiento anual compuesto entre los años 2017 – 2020E

Estrategia corporativa basada en soluciones comerciales

6

Migración a un nuevo modelo de negocios enfocado en soluciones que satisfagan las necesidades del cliente, y menos intensivo en capacidad industrial

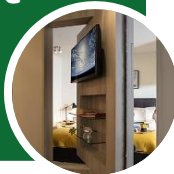


1 La Compañía está migrando hacia una gestión basada en tres tipos de soluciones con enfoque comercial apalancado en una marca reconocida

- i Soluciones para muebles e interiores
- ii Soluciones en molduras
- iii Soluciones en madera aserrada

2

Incrementar opciones de recubrimiento y de valor agregado para muebles e interiores



3

Consolidar liderazgo en molduras en EE.UU.



4

Abastecer demanda internacional por madera aserrada con capacidad propia y de aliados



5

Mayor eficiencia operativa en el uso de la capacidad industrial en Chile tomando ventaja de bajos costos logísticos

i

Soluciones para muebles e interiores

Venta de tableros de madera, herrajes y accesorios a mueblistas, arquitectos e industriales

- De manera complementaria, Masisa ofrece soluciones integrales para proyectos inmobiliarios



ii

Soluciones en molduras

Decoración de paredes en mercados de estilo anglosajones

- En los últimos 5 años Masisa ha conquistado el mercado de las molduras MDF recubiertas para decoración de interiores en Norteamérica, llegando a ser líder del segmento y referentes de calidad y servicio



iii

Soluciones en madera aserrada

Madera dimensionada para muebles, pallets y materiales de embalaje

- Utilización de planta en Chile actualmente al tope de su capacidad
- *Trading* como fuente de crecimiento
- Nuestros clientes son importadores / distribuidores o fabricantes de muebles, paletas o materiales de embalaje

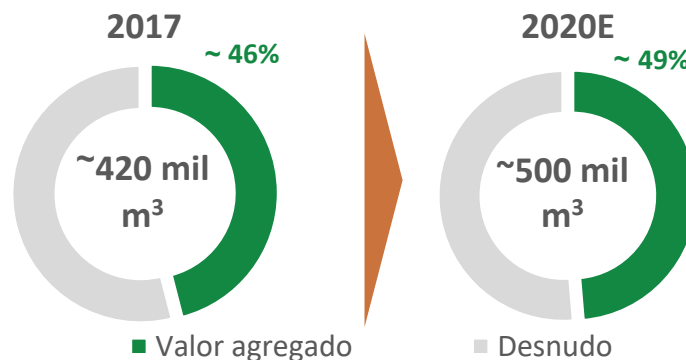


Cambio en el mix de productos para muebles e interiores permitirá obtener un mayor margen EBITDA a través de productos de valor agregado

Productos de valor agregado

- ✓ Tableros recubiertos
- ✓ Nuevos diseños de melamina
- ✓ Enchapados
- ✓ Nuevos productos complementarios como iluminación y accesorios

Volúmenes de venta de tableros de Masisa en Chile y PEC⁽¹⁾



CAC⁽²⁾ EBITDA
2017–2020E: +15%

... en un mercado de venta de tableros maduro donde se espera aumentar participación

País	Δ+ participación 2017 – 2020E
	+5%
	+4%
	+6%
	+4%

Fuente: La Compañía

(1) Perú, Ecuador y Colombia

(2) Crecimiento anual compuesto

(3) Información a diciembre de 2017

... utilizando principalmente la red Placacentro

Placacentro
MASISA

	49 Placacentros
	18 Placacentros
	28 Placacentros
	28 Placacentros
	6 Placacentros

Total 129 Placacentros⁽³⁾



✓ El 2018 se reactivarán las ventas en Argentina



✓ Planes de mantener presencia en México luego de la transacción

Mercados con alto posicionamiento de marca

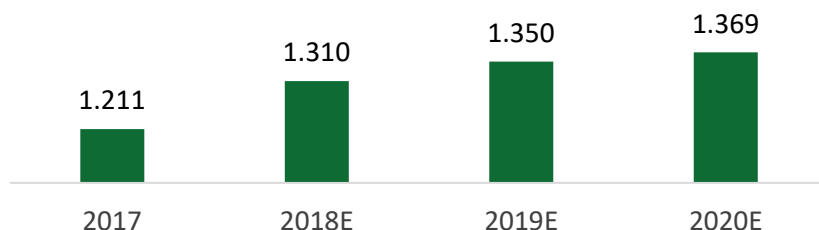
MASISA
Tu mundo, tu estilo

MASISA
Tu mundo, tu estilo

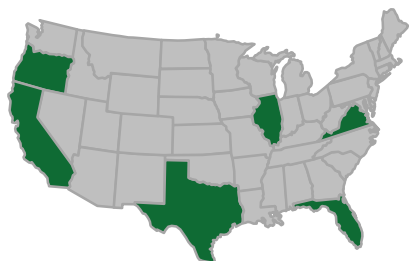
Se espera que la demanda por molduras crezca ~5% en el 2018

- ✓ Crecimiento indexado al indicador Housing Starts
- ✓ Estabilidad dada por las remodelaciones, que hoy representan un tercio de la demanda

Housing Starts en EE.UU. (miles, SAAR)



... y aprovechando la presencia de Masisa en las regiones con más alto potencial de crecimiento en casas

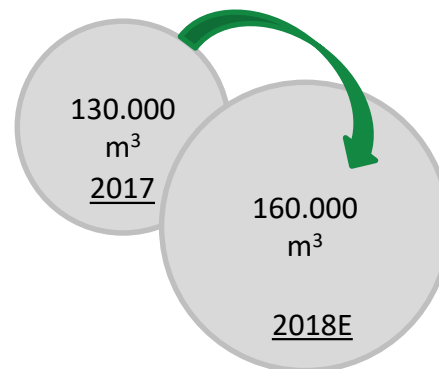


- ✓ Recuperación económica y del sector construcción en EE.UU.
- ✓ Masisa ya es líder de la industria y referente de calidad y servicio
- ✓ Incorporación de nuevas geografías de EE.UU.

Fuente: La Compañía, Bloomberg al 7 de junio de 2018

(1) Crecimiento anual compuesto

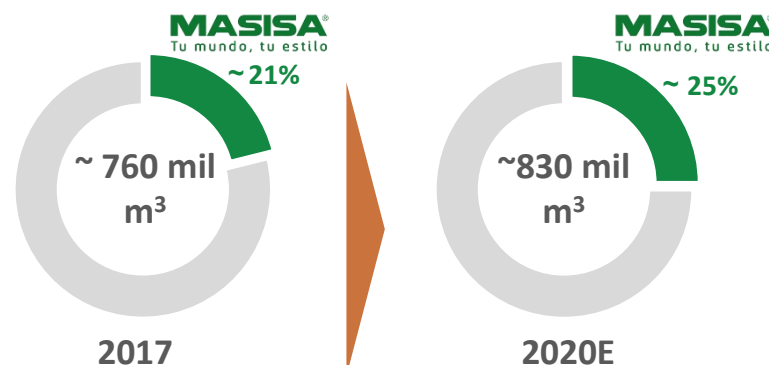
... lo que acompañado a un aumento en la capacidad instalada



- ✓ 2 líneas nuevas de molduras con una capacidad total de 32 mil m³
- ✓ Una utilización más eficiente de la planta
- ✓ Adicionalmente, Masisa tiene convenios de maquila

...permitirá aumentar la participación de mercado de Masisa en EE.UU.

Mercado de molduras MDF en EE.UU. (m³)



CAC⁽¹⁾ EBITDA 2017 – 2020E: +10%

Abastecer demanda internacional por madera aserrada con capacidad propia y de aliados

Dado los altos niveles de ocupación del aserradero



Capacidad instalada

Ocupación 2017

212 mil m³

96%

✓ Eficiencia operacional

✓ Inversión en automatización de procesos

... el crecimiento se establece a través de la capacidad de aserraderos aliados

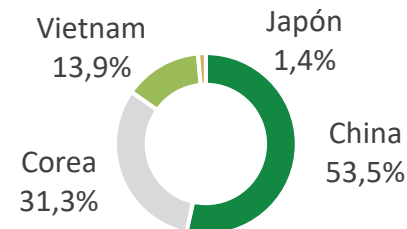
- ✓ Acuerdos con aserraderos de menor tamaño que por si solos les sería difícil exportar
 - Aserraderos cercanos a puertos generan oportunidades
- ✓ Hoy ya se compran ~50 mil m³/año de madera aserrada a terceros
- ✓ ... lo que permitirá ofrecer mayor flexibilidad y amplio mix de productos (largos, anchos, espesores, grados) a costos competitivos

Fuente: La Compañía

(1) Crecimiento anual compuesto

... junto a un mercado asiático conocido, de gran tamaño y con nuevas necesidades

- ✓ Actualmente se exportan 14.400 m³/mes a Asia de producción propia y 4.100 m³/mes de *trading*
- ✓ Venta de 2.500 m³/mes en el mercado local

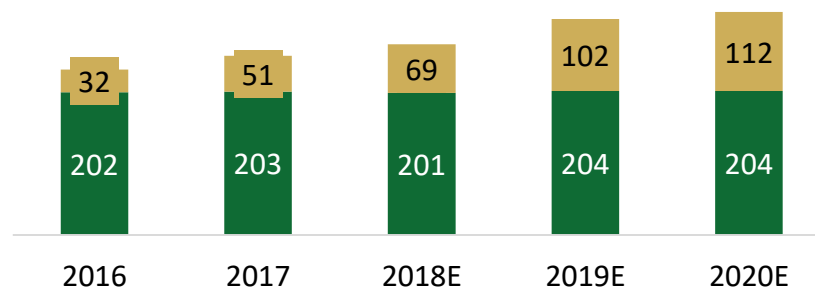


- ✓ Mercado chino de importación de madera alcanza los 30 millones de m³ / año
- ✓ Los productores de *packaging* a nivel industrial están requiriendo distintos grosores y largos

... para así alcanzar mayores volúmenes de venta

Miles de m³ en Chile

■ Producción propia ■ Trading



CAC⁽¹⁾ EBITDA 2017 – 2020E: +30%

Capacidad industrial de Masisa en Chile (miles de m³)⁽¹⁾

País	Chile	
Planta	Cabrero	Mapal
MDP	280	-
MDF	340	150
PB	-	92
Melamina	228	260
Aserradero	212	-
Molduras MDF	130	-
Capacidad nominal total	1.190	502

Fuente de valor de las plantas

LEAN Manufacturing

Programa ya consolidado con mejoras de productividad en las plantas industriales

Disminución de gastos

Menores gastos de administración producto del plan de redimensionamiento

Aumento ocupación

Líneas de MDF y melamina tienen disponibilidad de crecimiento de producción

... estrategia acompañada de un aumento en la proporción de productos de valor dentro del mix de las plantas

Fuente: La Compañía

(1) Información a diciembre 2017

(2) Ahorro en relación al costo operacional del año 2016, logrando disminuir los costos operacionales de forma permanente en ~USD 5 mm a partir del año 2018

Ventajas de comercializar a través de Chile

- ✓ Concentración de producción en Chile permite obtener economías de escala al llevar las plantas locales a mayores tasas de ocupación
 - Lo anterior se traduce en un ahorro del costo medio de sus plantas
- ✓ Alto desarrollo en Chile del mercado de exportaciones
- ✓ Buenas condiciones de fletes navieros
 - Cercanía de las plantas con los puertos
 - Alto tráfico de naves entre Chile – EE.UU. y Chile – Asia



Hoy Masisa se compone de cuatro áreas de acción

12



Soluciones forestales: generación de valor patrimonial

Manejo responsable y sostenible de bosques propios y de terceros

13

Activos forestales a marzo 2018 (USD millones)⁽¹⁾

Hectáreas plantadas
(miles)

49

48

97

Hectáreas
totales (miles)

83

72

155



345

150

194

Chile

207

89

118

Argentina

551

Total

- ✓ Creación de valor sustentable probado por la rentabilidad forestal promedio de Chile (~7%) y Argentina (~11%)
- ✓ Complementado con servicios forestales
 - Expansión de vivero a 11 millones de plantas
 - Administración de patrimonio forestal de terceros (Property Manager)
 - Actualmente se realiza el servicio a Hancock (45 mil hectáreas)

Fuente: La Compañía

(1) Activos forestales valorizados a valor justo bajo metodologías de IFRS (mark-to-market)

MASISA
Tu mundo, tu estilo

... todo lo anterior acompañado de un proceso de innovación abierta para sostener liderazgo y crecimiento a largo plazo

14

Transformación desde los procesos



Innovación



Gobierno
PMO



Big Data



Sistemas
tecnológicos & apps

Plataformas y soluciones digitales

- ✓ Servicios al consumidor final
 - Mejorar experiencia de compra
 - Guía del mueblista
- ✓ Placacentro 4.0
 - Conectividad digital
 - Excelencia operacional de Placacentro
 - Dimensionado y ventas en línea
- ✓ Soluciones integrales a proyectos inmobiliarios
- ✓ Revestimiento de paredes

Masisa LAB



Industria: Diseño + Arquitectura + Construcción

Alcance: Chile + Perú + Ecuador + Colombia + Centroamérica

Problemas: Experiencia de compra + Adaptación de espacios + Niveles de ineficiencia en obras + Bajo nivel de servicios

Tendencia: Digital + Transformación de procesos + Nuevos modelos de negocio

MASISA
Tu mundo, tu estilo

- 1 **Con las decisiones adoptadas la empresa mejorará su perfil financiero y su estrategia se enfocará en soluciones comerciales y forestales con un proceso de innovación de mayor alcance**
- 2 **Principales fuentes de crecimiento y de rentabilidad**
 - ✓ Mejoramiento del mix de ventas por incorporación de nuevos productos y servicios de valor agregado
 - ✓ Crecimiento en el mercado de molduras en EE.UU.
 - ✓ Crecimiento en exportación de madera aserrada propia y aliados
 - ✓ Mejora en la productividad de las plantas en Chile
- 3 **Negocio forestal ha demostrado ser generador de valor patrimonial efectivo y con la diversificación de servicios y mejoras (viveros) se podrá sostener esta tendencia en el largo plazo**

MASISA
Tu mundo, tu estilo

