



Press Release

Resultados Diciembre 2020

Marzo 2021

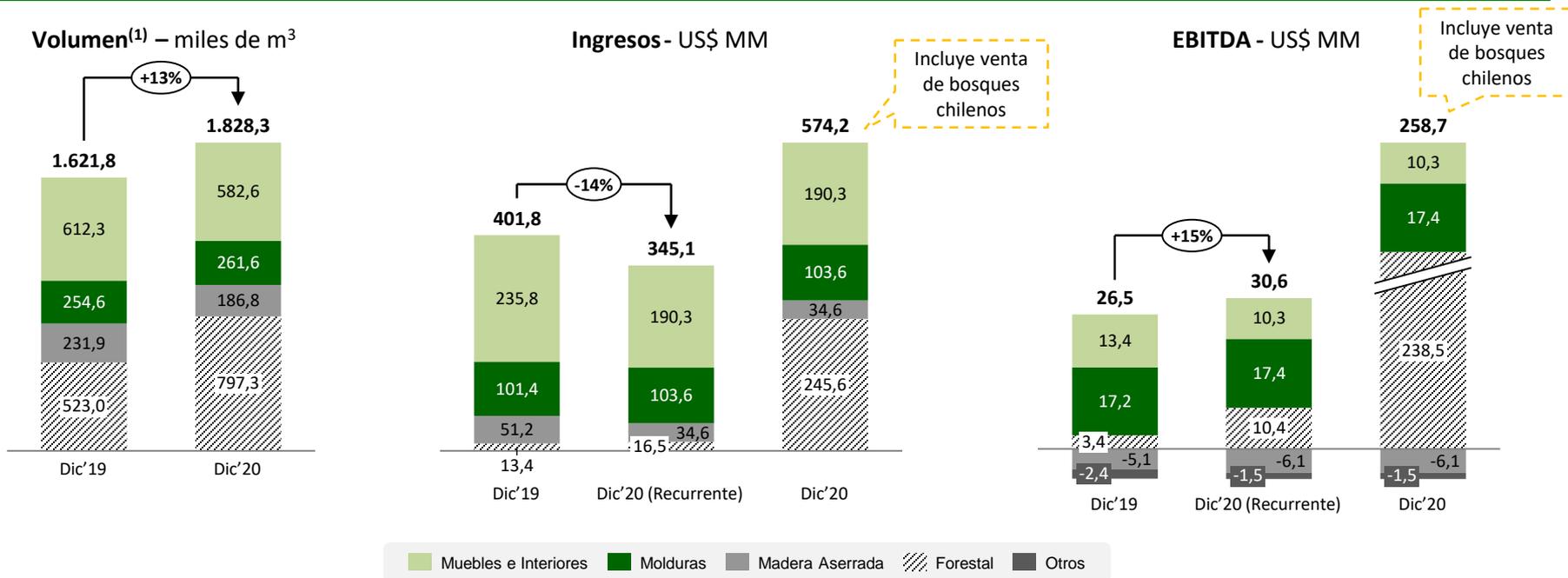
MASISA
Tu mundo, tu estilo

Destacados del año 2020

- ✓ Al 31 de Dic'20, el EBITDA recurrente de Masisa registró un incremento de un 15,5% respecto al mismo periodo del año anterior, a pesar del impacto del Covid-19.
- ✓ El EBITDA de la Solución Muebles e Interiores estuvo afectada por las cuarentenas ocurridas durante el 2Q'20. De hecho, los mercados PEC (Perú, Ecuador y Colombia) estuvieron gran parte del tiempo cerrados durante dicho trimestre. En Chile y México, el volumen de ventas también mostró un importante deterioro asociado a la crisis sanitaria. **Cabe destacar que, durante el 2S'20, el desempeño de la Compañía mejoró significativamente debido a la apertura de los mercados, la ejecución del plan estratégico de la Compañía y la paulatina recuperación de la demanda.**
- ✓ El EBITDA de la Solución de Molduras es el menos afectado respecto al resto de las líneas de negocios de Masisa. **La crisis sanitaria no tuvo gran impacto en la demanda de los mercados de destino.**
- ✓ El EBITDA de la solución Madera Aserrada estuvo fuertemente afectada por la reducción en los precios internacionales de la madera, debido a la guerra comercial entre China y EEUU y los efectos de la pandemia.
- ✓ El negocio Forestal en Argentina, estuvo afectado por las estrictas cuarentenas y por la crisis económica de dicho país. Sin embargo, la estrategia de la Compañía es realizar ventas selectivas para asegurar el flujo de caja que permita la mantención del bosque, sin sacrificar el valor del patrimonio forestal.
- ✓ A nivel de última línea, la Compañía registró una pérdida de US\$160,4 millones como consecuencia de efectos no recurrentes en el resultado no operacional, principalmente asociados a la reestructuración financiera y el reverso de activos por impuestos diferidos de Venezuela debido a su baja recuperabilidad.
- ✓ La deuda financiera neta alcanzó los US\$115,5 millones, mostrando una disminución de US\$291,9 millones respecto a diciembre de 2019. Esto debido a la reestructuración financiera efectuada por la Compañía. Con lo anterior, **Masisa reducirá su carga financiera a un tercio de la que tenía hasta antes de la reestructuración. Cabe destacar que, la Compañía ha reducido su deuda financiera desde niveles cercanos a los US\$900 millones.**
- ✓ **El nivel de endeudamiento, medido como DFN/EBITDA recurrente⁽¹⁾, mostró una mejora significativa respecto al año anterior, ubicándose en 4,5x a Dic'20 (19,5x a Dic'19).**

(1) Descontando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía y sin considerar la venta de los activos forestales chilenos.

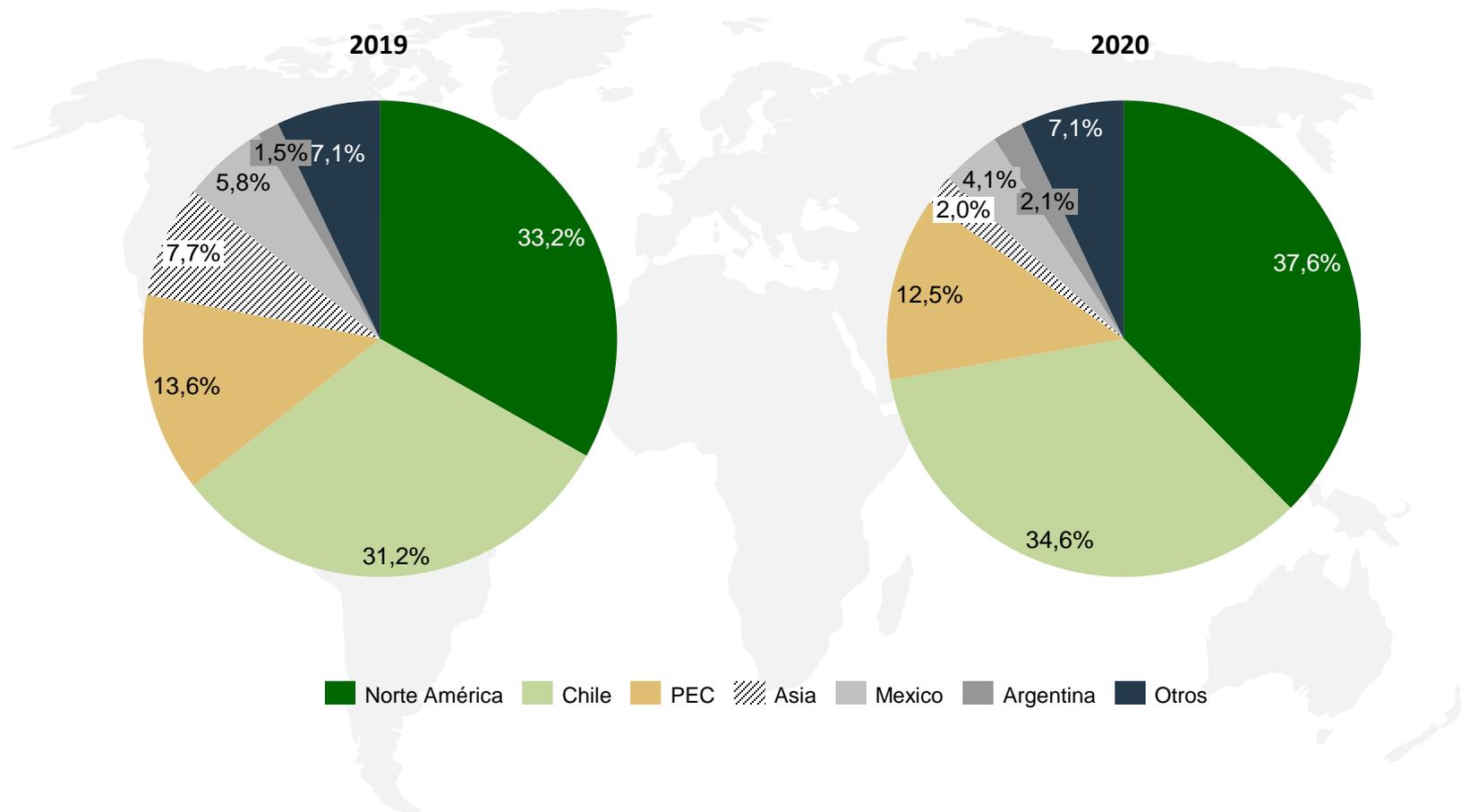
EBITDA recurrente de US\$30,6⁽¹⁾ mm a Dic'20, +15,5% respecto a Dic'19 a pesar de los efectos de la pandemia



✓ A pesar de la situación global producto del Covid-19, los resultados operacionales mejoraron respecto del año anterior, gracias a la recuperación de la demanda a partir del 3Q'20, el estricto control de gastos y la ejecución del plan estratégico de la Compañía. Este último tiene como objetivo priorizar la producción de productos con mayor valor agregado y abastecer mercados con mayor margen.

(1) No incluyen venta de activos forestales chilenos.

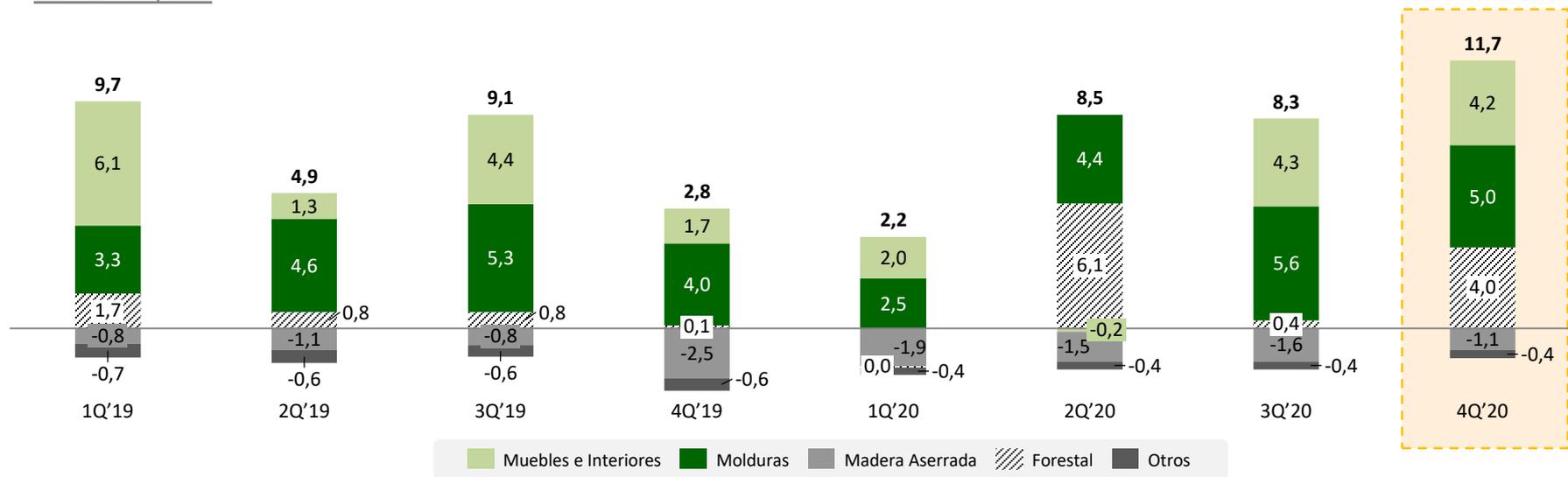
Ventas por país de destino a Dic'20 (US\$ mm) ⁽¹⁾



(1) Gráficos no incluyen venta de activos forestales chilenos.

Evolución del desempeño trimestral de todas las líneas de negocios⁽¹⁾

EBITDA – US\$ MM



- ✓ **EBITDA de US\$11,7 mm en el 4Q'20 es el mejor registro de los últimos 2 años.**
- ✓ Mejora significativa en la solución de Muebles e Interiores y Molduras desde el 3Q'20 explicado por la paulatina recuperación de la demanda y la ejecución del plan comercial.
- ✓ A pesar que el negocio de madera aserrada ha mostrado un debilitado resultado operacional, explicado por la guerra comercial entre China y EEUU y la pandemia Covid-19, en el 4Q'20 se comienzan a ver los primeros resultados de la reestructuración de esta línea de negocio.
- ✓ Estricto control de gastos en todas las líneas de negocios.

(1) No incluyen venta de activos forestales chilenos.

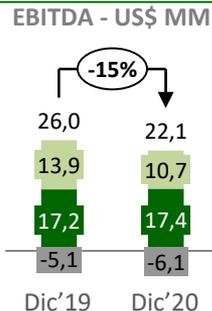
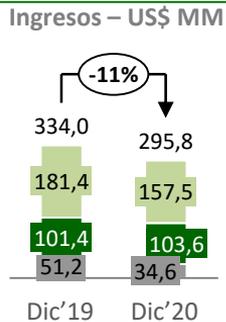
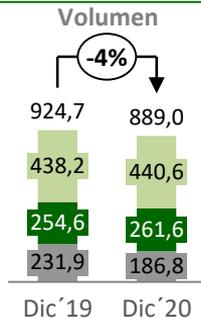
Resultados por negocio: Dic'20 vs Dic'19

SOLUCIONES COMERCIALES

CHILE + EXPORTACIONES



(miles de m3)

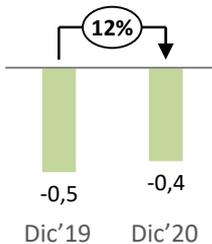
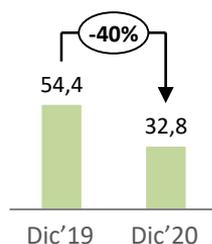
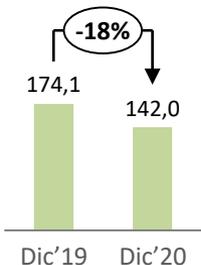


- Muebles e Interiores
- Molduras
- Madera Aserrada

MÉXICO



(miles de m3)

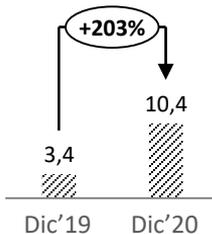
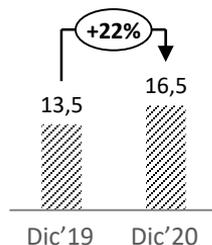
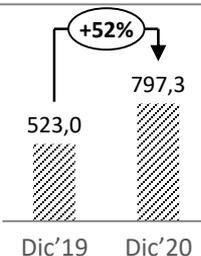


- Desinversión de 2/3 plantas en 1Q'19. Ingresos y EBITDA no comparables.
- México se vio impactado por los efectos de la pandemia.

NEGOCIO FORESTAL⁽¹⁾



(miles de m3)



PATRIMONIO FORESTAL ARGENTINA US\$ MM

Al 31 de diciembre 2020

107,2

43,5

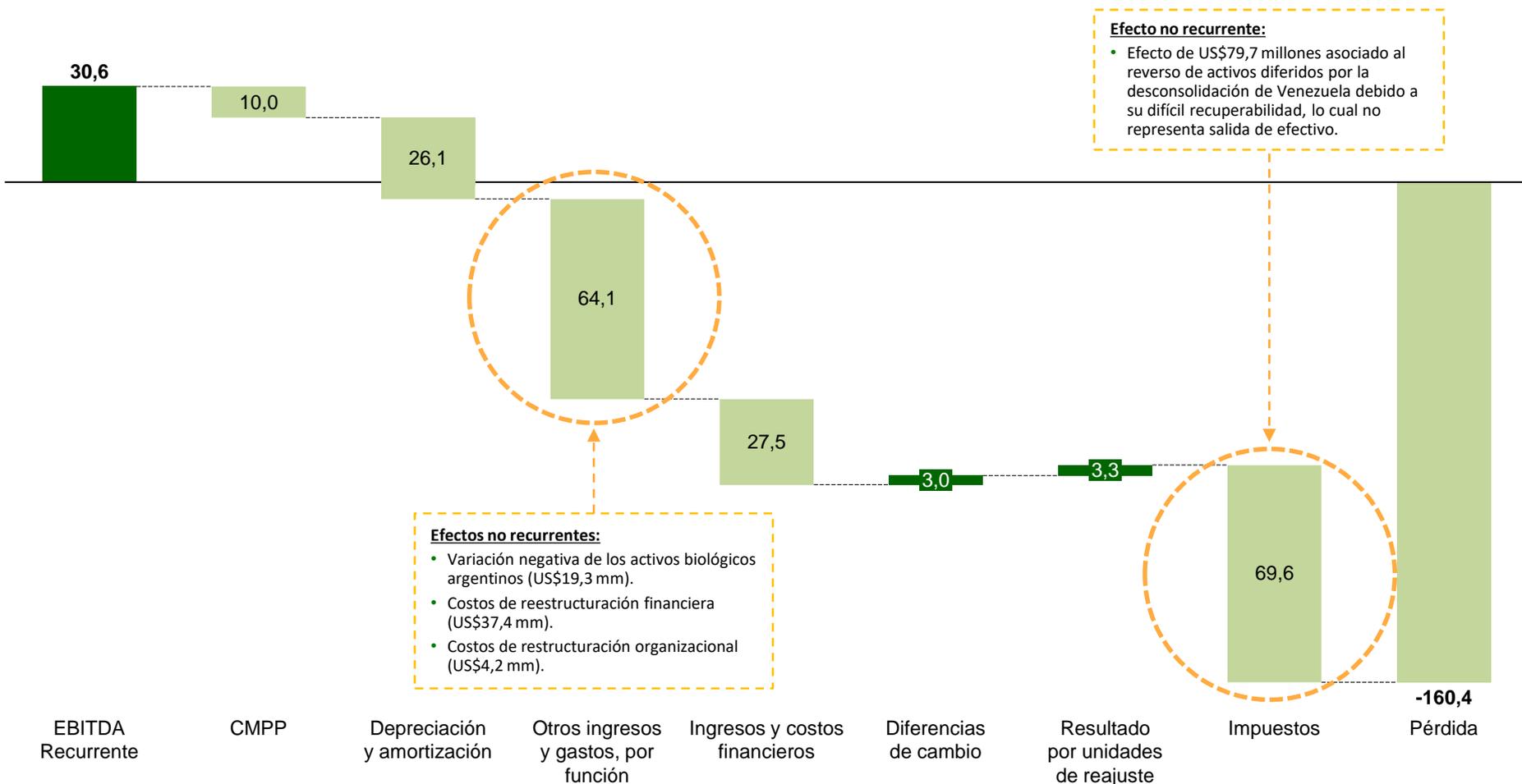
63,7

- Vuelos
- Terreno

- Menor valor patrimonial por valorización de activos biológicos debido al incremento del riesgo país de Argentina al 31.12.2020

(1) No incluyen venta de activos forestales chilenos realizada el 26 de junio de 2020.

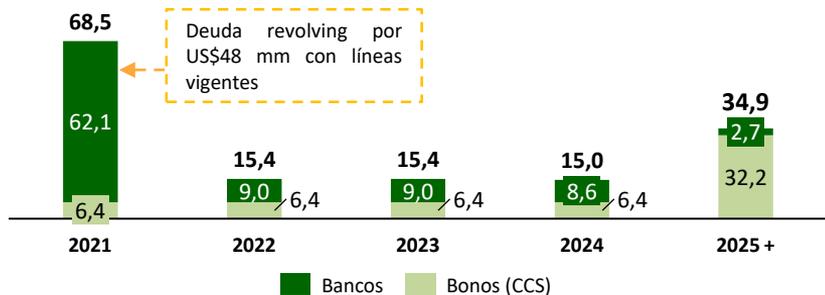
Efectos no recurrentes en el Resultado no operacional - Dic'20 (US\$ mm)



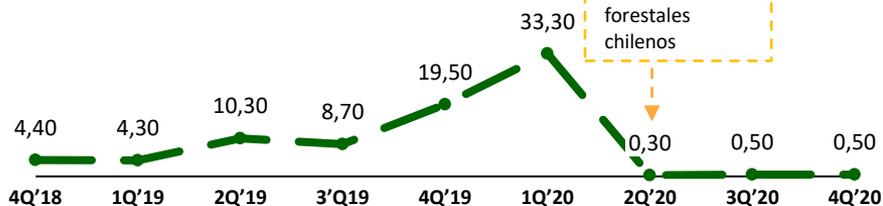
Perfil Financiero

✓ Para los próximos periodos se realizarán inversiones específicas con efecto directo en EBITDA.

Perfil Vencimientos en US\$ mm (a Dic'20)



Evolución Ratio DFN / EBITDA ⁽¹⁾

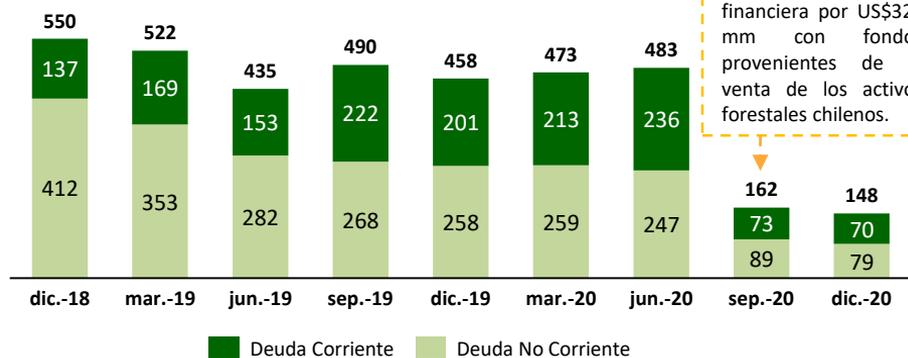


✓ Sin considerar el efecto no recurrente de la venta de los activos chilenos, el ratio DFN/EBITDA a Dic'20 es de 4,5x.

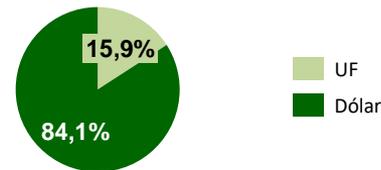
(1) Descartando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía.

(2) Bonos Serie L incluye cobertura parcial.

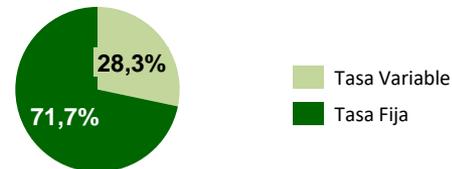
Deuda Financiera Bruta en US\$ MM



Deuda⁽²⁾ por tipo de moneda (a Dic'20)



Deuda por tipo de interés (a Dic'20)



Consideraciones Finales

	<p>EBITDA a Dic'20 superior a Dic'19 a pesar del escenario actual de pandemia. Recuperación en el 2S'20 por mejoras en volumen de ventas y eficiencias en gastos.</p>	1
	<p>Considerable mejora en el nivel de endeudamiento de la Compañía (DFN/EBITDA⁽¹⁾ de 4,5x a Dic'20) debido a la reestructuración financiera y mejora operacional.</p>	2
	<p>Importante reducción en deuda financiera permitirá disminuir gastos financieros a un tercio y mejorar considerablemente el flujo de caja.</p>	3
	<p>Juntas de Tenedores de Bonos de la Serie L en el 2S'20 permitieron modificar covenant de DFN/EBITDA.</p>	4
	<p>Plan estratégico con foco en rentabilizar el negocio tradicional, maximizando los productos de valor agregado, en mercados de mejor margen y con fuerte eficiencia en costos.</p>	5
	<p>La reestructuración de la Compañía e implementación del plan estratégico 2020 dejan a Masisa en una buena posición para mejorar su desempeño operacional y financiero de los próximos años.</p>	6

(1) Descontando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía y sin considerar la venta de los activos forestales chilenos.



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.