

## Hechos Destacados al 1S'21

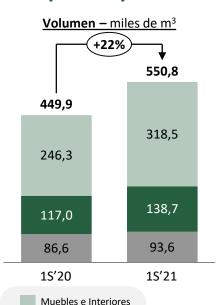
- ✓ Al 30 de junio de 2021, el EBITDA recurrente de Masisa más que se duplicó respecto al mismo periodo del año anterior, ubicándose en US\$31,8 millones al 1S'21. Lo anterior es resultado de un incremento en la demanda asociado a la normalización de la economía tras los desconfinamientos y un aumento en los márgenes asociado al mix de productos con valor agregado y eficiencia en costos.
- ✓ El EBITDA de la Solución Muebles e Interiores mostró un aumento de US\$16,5 millones alcanzando los US\$19,0 millones en el 15'21, explicado por el incremento en los volúmenes de venta en el mercado local y la mejora en márgenes asociada a eficiencias en costos y productos de mayor valor agregado.
- ✓ El EBITDA de la Solución Molduras, la menos afectada por la crisis sanitaria durante 2020, registró un aumento de US\$5,4 millones en el 1S'21 llegando a US\$11,2 millones. Lo anterior, como consecuencia de una mejora en márgenes e incremento en volúmenes producto de la puesta en marcha de la línea N°10 de molduras durante el 4Q'20.
- ✓ Como resultado del proceso de ejecución del plan estratégico, las medidas implementadas en la Solución de Maderas han permitido que al 15'21 el EBITDA mostrara una mejora de US\$3,5 millones, alcanzando un EBITDA de US\$0,4 millones. Entre las medidas destacan la reducción de costos y la mejora en el mix de ventas.
- ✓ A nivel no operacional, la significativa reducción de los gastos financieros en el 15'21 (-66%) se explica por el proceso de reestructuración financiera concluido en el 25'20, el que permitió reducir el stock de deuda financiera desde US\$483,1 millones en Jun'20 a US\$142,0 millones en Jun'21.
- ✓ Al cierre del 1S'21, el resultado en última línea de la Compañía es de una utilidad de US\$4,7 millones, superior en US\$40,9 millones respecto al 1S'20.
- ✓ La Compañía mejoró sus indicadores de endeudamiento alcanzando a Jun'21 un DFN / EBITDA Ex NIIF16 (1) de 2,4x (4,5x a Dic'20).
- ✓ La Compañía recuperó su grado de inversión con todas las agencias de crédito local. Al 30 de junio de 2021, la clasificación de solvencia de Masisa es BBB-/BBB con Perspectiva Estable (Fitch Ratings Feller Rate).

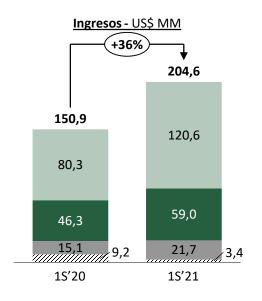


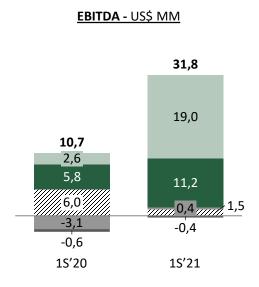
- 1) Descontando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía.
- (2) Indicador calculado de acuerdo a lo establecido en los covenants de la Compañía.



# **Desempeño Operacional Recurrente – 1S'21<sup>(1)</sup>**







- ✓ El volumen de venta de las principales líneas de negocios aumenta principalmente por el efecto de la crisis sanitaria por Covid-19 en 2020.
- ✓ Aumento en los ingresos explicado por el incremento en volumen y mejora en el precio medio, gracias al mix de producto con mayor valor agregado.
- ✓ Continúa fuerte plan de reducción de costos en todas las soluciones de la Compañía.
- ✓ Destaca la Solución Maderas, la cual logró un EBITDA positivo de US\$0,4 millones, no observado desde el 2Q'18.



Molduras

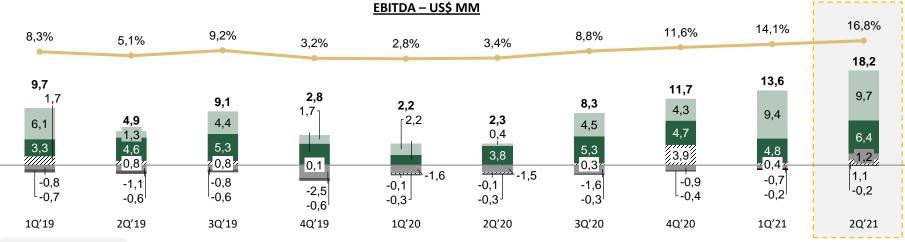
/// Forestal

Otros

Madera Aserrada



## Evolución EBITDA y Margen EBITDA trimestral de todas las líneas de negocios<sup>(1)</sup>



- Muebles e Interiores
- Molduras
- Madera Aserrada
- /// Forestal
- Otros
  - Margen EBITDA

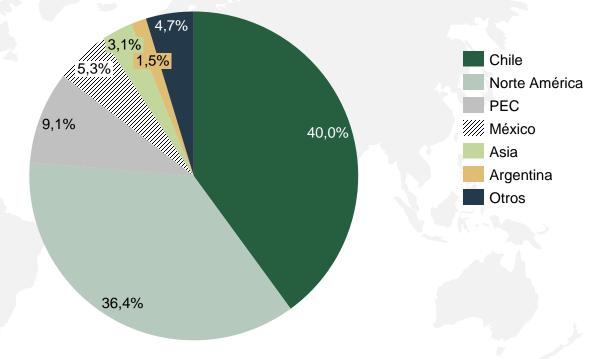
- ✓ A partir del 3Q'20, la Compañía ha mostrado una tendencia positiva en el desempeño operacional de sus principales líneas de negocios.
- ✓ En particular, durante el 1Q'21 y 2Q'21, se observa una mejora principalmente en el EBITDA de la Solución Muebles e Interiores y Molduras debido al incremento en la demanda y a un mejor margen.
- ✓ Se observa una mejora en el margen EBITDA debido principalmente a eficiencias en costos y gastos, sumado a un mejor precio promedio, producto de la ejecución del plan estratégico.





# Ventas por mercado de destino – 1S'21

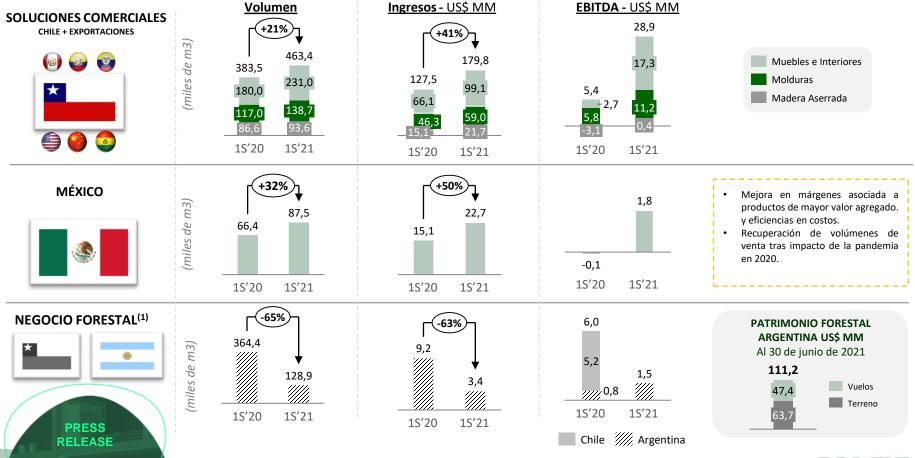
✓ Ingresos de Chile y Norte América representan un 76,4% de las ventas totales en el 1S'21, mercados con buena calidad crediticia y grado de inversión.







## Resultados Operacionales por línea de negocios: 15'21 vs 15'20

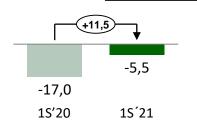




15-2021

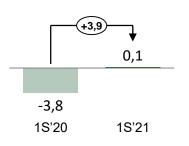
## Principales variaciones en el Resultado No Operacional: 1S'21 vs 1S'20 (US\$ MM)

#### **RESULTADO FINANCIERO NETO**



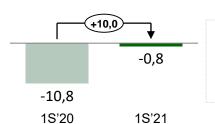
La mejora significativa en el Resultado Financiero Neto se explica por el pago de deuda asociada a la restructuración financiera llevada a cabo en el 2S'20.

#### DIFERENCIAS DE CAMBIO Y RESULTADO POR UNIDADES DE REAJUSTE



✓ Variación positiva de US\$3,9 millones al 1S'21 respecto al mismo periodo del año anterior, explicada principalmente por la mayor devaluación del peso chileno y el peso mexicano durante el 1S'20.

#### **OTROS INGRESOS / GASTOS POR FUNCIÓN**



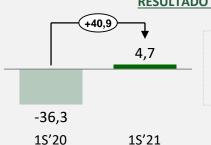
✓ Variación positiva de US\$10,0 millones explicado principalmente por los efectos en el 1S'20 asociados al proceso de reestructuración y venta de los activos forestales chilenos.

#### **IMPUESTOS**

-7,1 15'20 15'21

✓ Pérdida de US\$7,1 millones al 1S'21 explicada principalmente por efecto en impuestos diferidos por la utilidad del período y por un efecto contable en Argentina (economía hiperinflacionaria) de pasivos diferidos asociados a la corrección monetaria de los terrenos forestales.

### **RESULTADO DEL PERÍODO**

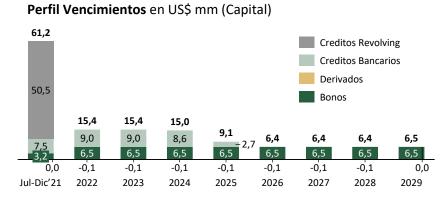


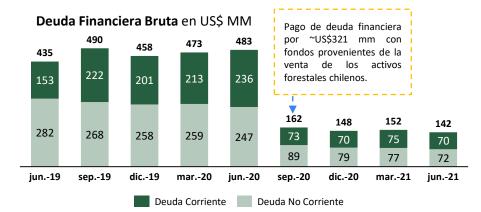
✓ Resultado en última línea es una utilidad de US\$4,7 millones, superior en US\$40,9 millones respecto al 1S'20.

PRESS RELEASE

15-2021

## Perfil Financiero de la Compañía al 15'21

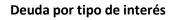


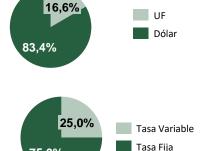












75,0%

**PRESS RELEASE** 

- Descontando el efecto NIIF16 según está establecido en los covenants de la Compañía.
- Bonos Serie L incluve cobertura parcial.



## **Consideraciones Finales**







# PRESS RELEASE 15-2021

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 deia expresa constancia que este documento tiene un propósito netamente informativo, no teniendo ni pretendiendo tener alcance legal en su contenido.

