







# Agenda

Hechos destacados a Sept'24

Resultados financieros a Sept'24

Información de Interés

Consideraciones finales



### Hechos destacados 3Q'2024



Ingresos al 3Q'2024 US\$221,6 MM



**EBITDA** al 3Q'2024 **US\$12,0 MM** 



Volumen al 3Q'2024 **542,9 m<sup>3</sup>** 



**Leverage 0,47x** a Sep'24

- El mercado norteamericano sigue recuperando volúmenes de venta, pero los precios continúan deprimidos.
- En Chile el desempeño de Masisa se mantiene débil, principalmente por el sector de construcción, sin señales de recuperación en el corto plazo.
- Congestión logística mundial por paro portuario en Estados Unidos, lo que genera desafíos operacionales y financieros.
- Volúmenes de venta permiten mantener market share en los principales mercados.
- Mejora en la absorción de costos fijos por mayor utilización de líneas de molduras.
- Buen performance en el mercado colombiano, potenciado por el sector de la construcción local.
- Disminución de la deuda financiera estructurada, a pesar del desafiante entorno económico.
- Nivel de endeudamiento adecuado, con una deuda financiera estable, a pesar del desafiante escenario.

#### Recuperación sostenida en los volúmenes de exportación









# Agenda

Hechos destacados a Sept'24

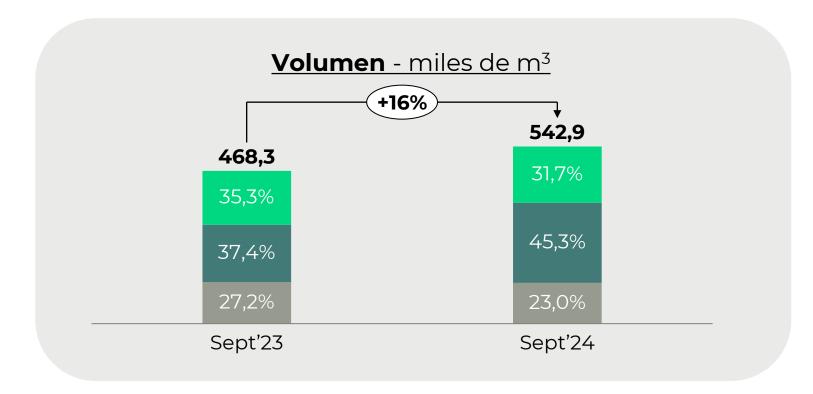
Resultados financieros a Sept'24

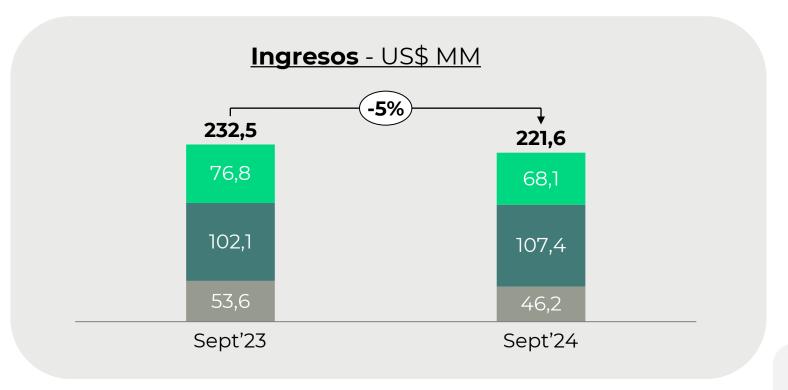
Información de Interés

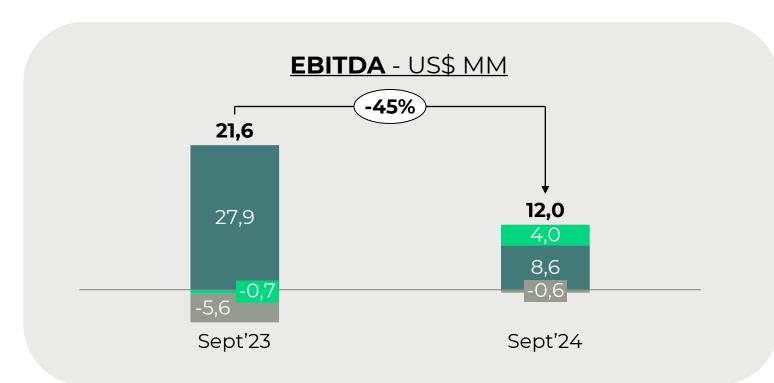
Consideraciones finales

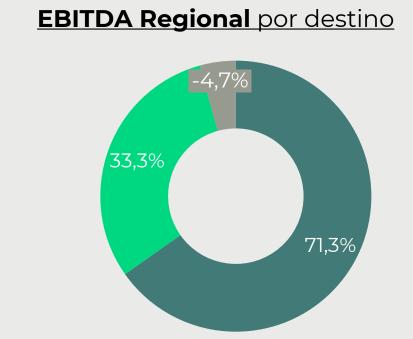


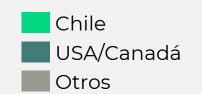
## Resultados financieros – 3Q 2024









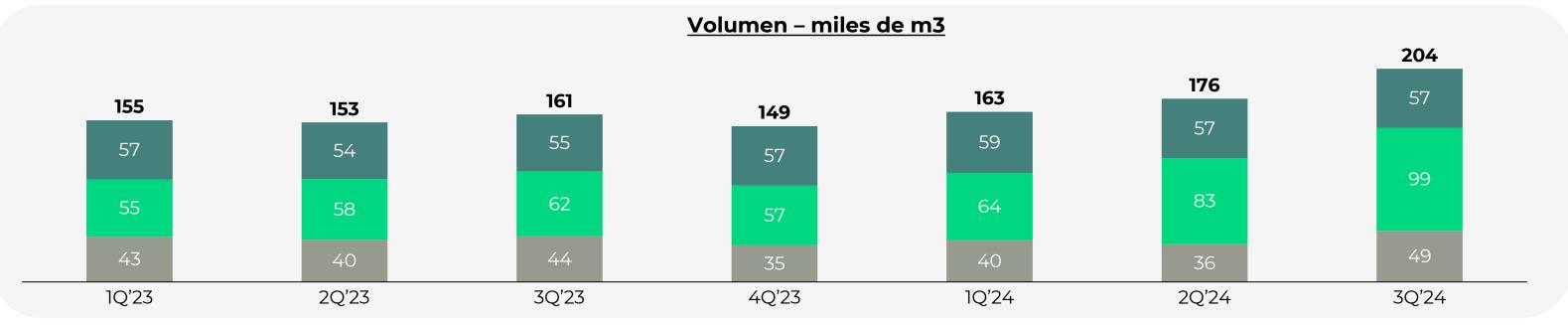


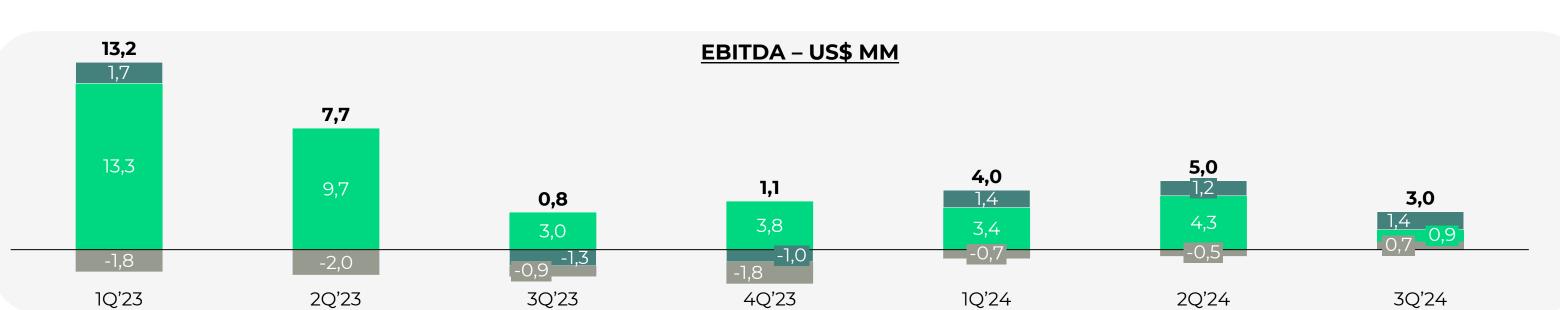






### Evolución trimestral por mercado<sup>(1)</sup>





Chile
USA/Canadá
Otros

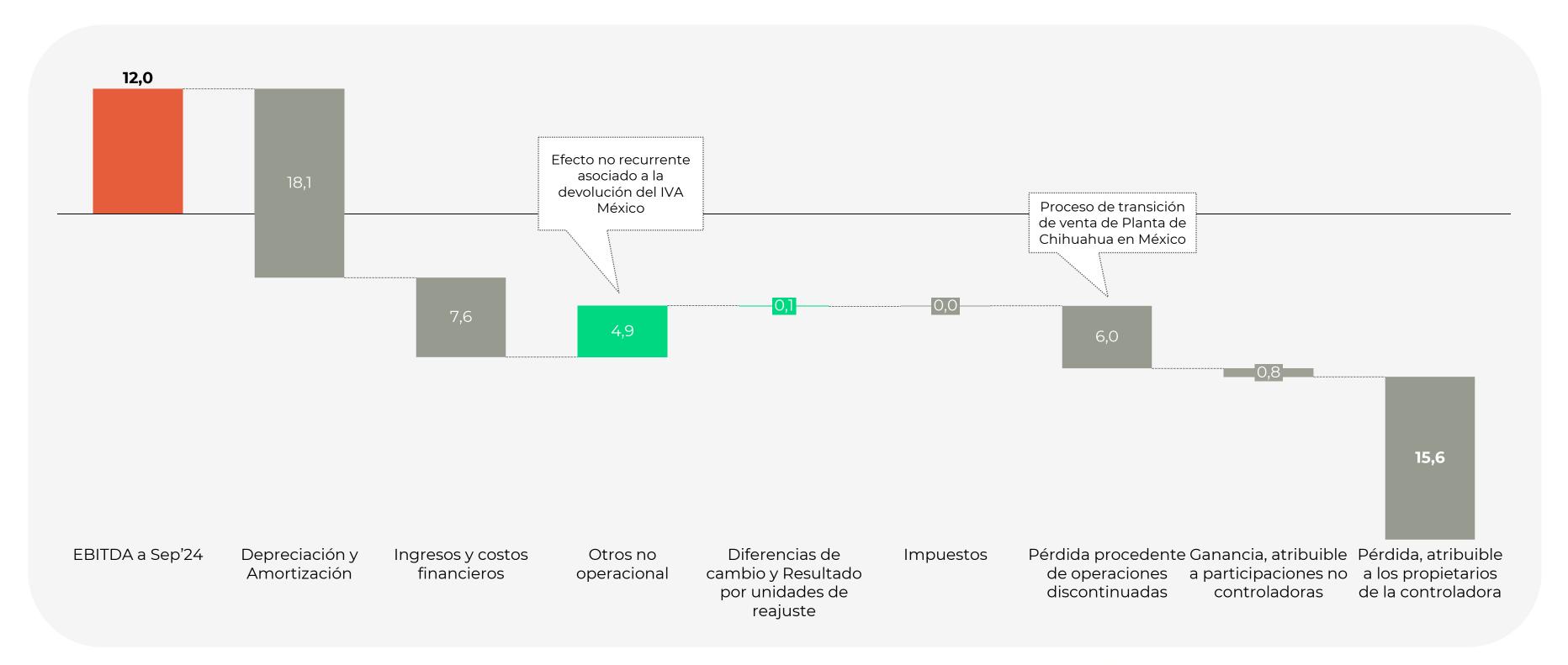
1) A partir de 2023, El EBITDA considera la operación de la planta de Chihuahua como una operación discontinua.







### Principales variaciones en el resultado no operacional (US\$ MM)



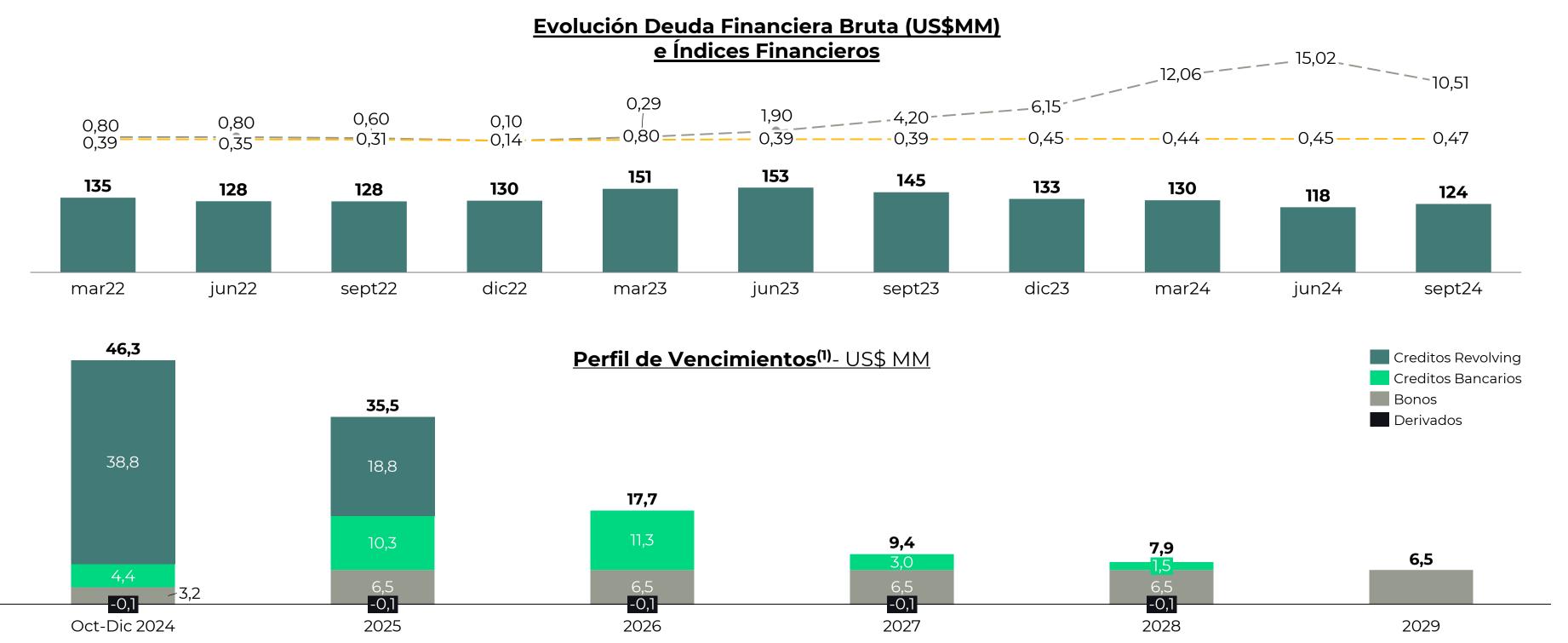






### Perfil financiero de la Compañía – 3Q 2024





<sup>(1)</sup> DFN/EBITDA medido como deuda financiera neta sobre EBITDA Ex NIIF 16 incluyendo los gastos por arrendamientos financieros.







<sup>(2)</sup> Leverage medido como la razón de pasivo exigible neto sobre patrimonio total.





# Agenda

Hechos destacados a Sept'24

Resultados financieros a Sept'24

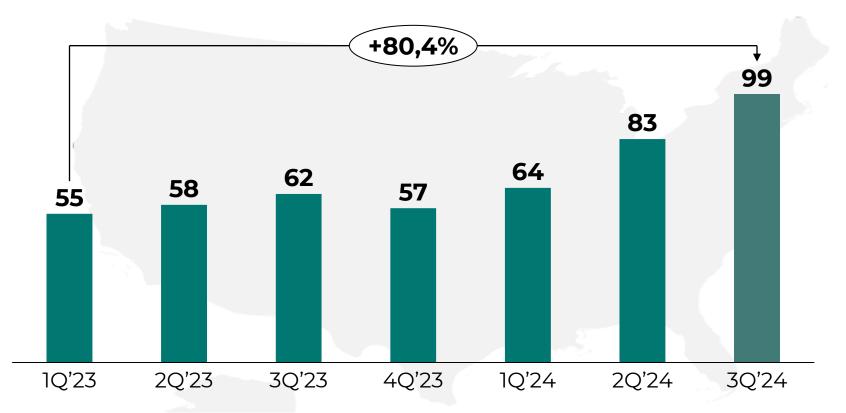
Información de Interés

Consideraciones finales



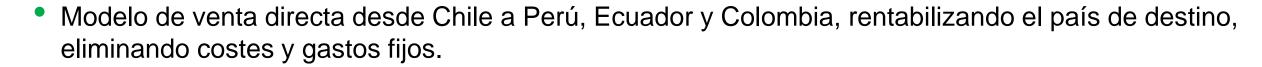
### Estrategia comercial - Modelo orientado al cliente

#### Volumen USA/Canadá- miles de m3











• Mantener presencia en México después de la venta de la planta de Chihuahua.





- 1. Clientes de especificaciones arquitectónicas • Especificaciones:
  - Usuarios frecuentes
  - Mejoramiento del hogar













### Situación portuaria y logística



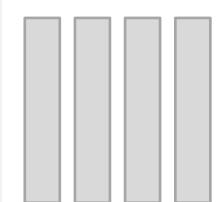
#### Paro de Puerto de Coronel

- Paro se extiende desde mar'24 hasta may'24.
- Retrasos en despacho a clientes de exportación (multas).
- Sobrecostos por utilización de puertos alternativos y sitios para consolidación.



#### Paro Portuario costa este de EEUU

- Huelga de trabajadores se extendió por 4 días.
- Alta congestión y demoras a nivel mundial.
- Aumento de tarifas navieras.



Mayores costos logísticos



Medidas de mitigación



- Rápida implementación de un plan alternativo para el despacho de nuevos pedidos.
- Pass through de costos navieros a clientes (efecto en trimestres siguientes).







### Plan de acción para mitigar desafiante escenario - 2024

 $\square$ 

- Productos de valor agregado en mercado norteamericano (ripado, bullnose, prefinish)
- Potenciar **presencia comercial** en Estados Unidos
- Desarrollo de nuevos productos y optimización de mix

- Modelo de venta directa con buena recepción en el mercado de Colombia
- Potenciando mercado de México con valor agregado

Se mantiene respaldo logístico para hacer frente a paros portuarios



- Eficiencias en costos
- Gestión de capital de trabajo
- Reestructuración organizacional integral con enfoque en eficiencia y alineación estratégica
- Priorización de inversiones críticas para la continuidad operativa







### Estrategia de sostenibilidad – 3Q 2024



- Masisa participa por 4to año consecutivo en el Índice Dow Jones de Sostenibilidad MILA Pacific Alliance desde que se implementó la estrategia comercial con foco en productos de valor agregado.
- Para ser considerada en el DJSI, las empresas deben responder un estricto cuestionario basado en temáticas <u>ESG</u> (<u>'Environmental, Social & Governance'</u>).
- Desde su primera participación, Masisa ha incrementado sostenidamente su puntaje total, destacando una **mejora de seis puntos** en comparación con el año 2023.
- Puntaje 2024: 72 puntos (72/100), percentil 95.
- Masisa se ubica en la cuarta posición a nivel mundial (Industry CSA Score Average 43/100)



ESG Score Industry
FRP Paper & Forest Products

Company Name	Total CSA Score
Company 1	82
Company 2	77
Company 3	73
Masisa	72
Company 5	70
Company 6	62











# Agenda

Hechos destacados a Sept'24

Resultados financieros a Sept'24

Información de Interés

Consideraciones finales



### Conclusiones

- La Compañía sigue **recuperando sus volúmenes de venta**, principalmente en el mercado de exportación.
- **Menores precios de venta** por situación macroeconómica y efectos de paros portuarios. Se espera un cambio de tendencia hacia mediados de 2025.
- Desafíos transitorios y con un sólido plan estratégico a largo plazo.
- Actor bien posicionado y relevante en sus mercados manteniendo su market share.
- Menor deuda financiera por amortización de créditos estructurados. Capacidad para renovar créditos revolving.
- Adecuado nivel de endeudamiento (0,47x al 3Q'24)
- Priorización de proyectos que garanticen la operatividad.







# Agenda

Hechos destacados a Sept'24

Resultados financieros a Sept'24

Información de Interés

Consideraciones finales







