

Mensaje del Gerente General

Durante el año 2013 se terminaron algunas tendencias y se establecieron otras. El ciclo de alto crecimiento con monedas fuertes de los países emergentes, incluyendo Latinoamérica, llegó a su final, restableciéndose las perspectivas favorables de los países desarrollados, provocando un retorno importante de capitales acompañado de un proceso de devaluación de las monedas latinoamericanas en favor al dólar.

Aún en este escenario, y a pesar del bajo crecimiento de las dos principales economías, Brasil y México, los mercados que atendemos tuvieron crecimiento de demanda importante, sobre todo por el buen desempeño de las ventas de nuevas casas, departamentos, proyectos comerciales, y mejoras de viviendas antiguas, impulsados por una clase media más robusta y tasas de interés aún atractivas.

En este contexto, MASISA logró ventas por 1.364,7MM US\$, 1.1% sobre el año anterior, reflejando el impacto de las devaluaciones de monedas locales, y un crecimiento del 3,5% en volumen de tableros vendidos, por causa de la estrategia del negocio. El Ebitda consolidado creció 7,3% debido a las mejoras del mix de productos y eficiencias de costos, y la Utilidad Neta aumentó 11,9% producto de mayores márgenes, especialmente en México y Brasil.

Una de las decisiones más relevantes que apoya este resultado ha sido la adquisición e integración de los activos de la firma Rexcel en México, realizado dentro de los plazos y con los resultados esperados para el primer año. Motivados por esta gran oportunidad, anunciamos la construcción de una planta MDF en el complejo de Durango que deberá iniciar operaciones en el 2016.

Por otro lado, cumplimos con nuestro propósito de mejorar las capacidades de incorporar valor agregado a la producción de tableros en Brasil y Chile, habiendo hecho todas las inversiones anunciadas en tiempo y costo. Vale resaltar el importante crecimiento del resultado operacional de Brasil, y los mejores resultados en las exportaciones a USA y Asia desde Chile.

Hacia finales de año, adquirimos la planta de co-generación de energía basada en biomasa en el complejo Cabrero en Chile, consolidando un importante impacto positivo en costos de energía, y unos meses antes desinvertimos la planta de puertas de madera sólida, para focalizar más el negocio industrial donde tenemos ventajas competitivas sólidas.

Nuestra operación en Venezuela, ha cumplido con las expectativas de los clientes que aumentaron su demanda por nuestros productos, y a su vez, hemos ido generando nuevas oportunidades de exportaciones que permitan mejorar el acceso a divisas, mientras mantenemos un relacionamiento muy positivo con los diferentes grupos de interés, especialmente con nuestros colaboradores y clientes.

Estamos muy atentos a financiar el crecimiento de la empresa con disciplina y un prudente manejo de riesgos. La deuda neta de la empresa se ha mantenido estable, por la priorización de financiar nuevas iniciativas con capital fresco, desinversiones de activos con bajas o ninguna sinergia al negocio central, y generación propia de caja.

En este sentido, hicimos un aumento de capital que recaudó 80,2 MM US\$, iniciamos un proceso de asociación forestal para monetizar el 80% de 36 mil hectáreas de bosques de bajas sinergias con la planta de Cabrero, y promover un aumento del retorno sobre activos al invertir en proyectos industriales con mayor generación de caja y retorno anual. Adicionalmente, negociamos preventivamente los covenants financieros con nuestros acreedores de largo plazo para permitir una flexibilización en caso de devaluaciones de las monedas en Venezuela y Argentina.

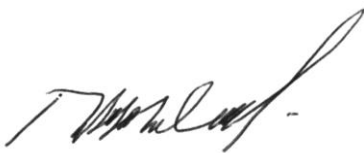
Hemos dado importantes pasos en la mejora del proceso de innovación, y al mismo tiempo, estamos renovando la identidad de marca de MASISA acercándola al cliente final como ninguna otra empresa del sector y, sobre todo, capturando el espacio de liderazgo en innovación y relacionamiento en los mercados donde participamos.

Nos establecimos metas importantes en seguridad en todas las plantas, priorizando una cultura de cuidado desde el registro y monitoreo de pequeños incidentes o inconformidades a los estándares. Todas las fábricas están implementando el programa de Excelencia en Seguridad con disciplina y dedicación.

En esta Memoria estamos profundizando la integración de los resultados financieros, sociales y ambientales. Presentamos nuestra primera aproximación a un ejercicio de valorización de impactos sociales y ambientales.

Asimismo, estamos reportando con amplitud nuestras acciones en el cumplimiento de los requisitos del Pacto Global renovando nuestro compromiso con los principios promovidos.

Empezamos el 2014 fortalecidos por los logros del año anterior, enfrentando los desafíos y aprovechando las nuevas oportunidades que las nuevas tendencias, en este nuevo ciclo, nos ofrecen. Podemos asegurar, que tenemos la convicción necesaria para sostener resultados consistentes con una visión clara en el largo plazo.



Roberto Salas G.
CEO
MASISA