

Mensaje del Gerente General Corporativo

Desde muy temprano en el año 2014 se presentaron una serie de eventos que afectaron negativamente el escenario político, económico y a los mercados de la región. El término del ciclo favorable de commodities, que junto con la recuperación de Estados Unidos generaron fuertes devaluaciones monetarias en casi todos los países, conflictos políticos en Venezuela sobre todo en el primer trimestre, reclamaciones sociales en Brasil que anticiparon problemas más serios, e incluso un panorama inusual en Chile que vivió un año de incertidumbre a raíz de un contexto externo menos favorable para el cobre y algunas reformas anunciadas por el Gobierno, lo que hizo que el empresariado se mantuviera expectante y mirara con cautela nuevas inversiones.

En consecuencia, el crecimiento económico de Latinoamérica al finalizar el año se situó en menos de 1,5%, por debajo de la tasa promedio de los 34 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) por primera vez en diez años. Las economías de Venezuela, Argentina y Brasil resultaron muy golpeadas, terminando en recesión. En cuanto al mercado de tableros regional, la desaceleración es evidente, y la caída general de los márgenes también.

En este contexto desfavorable para la región y nuestra industria, MASISA quedó afectada en su tendencia de resultados de los últimos años, desacelerándose el crecimiento de las ventas netas del área industrial y contrayéndose el Ebitda recurrente en 19%. A nivel de resultados totales, y gracias a la transacción forestal con Hancock, las ventas totales alcanzaron a US\$ 1.544,6 millones, lo que comparado con el año anterior representa un crecimiento de 13,2%, y el EBITDA alcanzó a US\$338 millones, un 40,4% de incremento. La utilidad neta ascendió a US\$ 11,3 millones.

La asociación forestal concretada en abril con Hancock, a través de la cual MASISA vendió el 80% de un patrimonio forestal no estratégico ubicado en las zonas de Temuco y Valdivia en Chile, consistente en una superficie total de aproximadamente 32.500 hectáreas plantadas, fue sin duda el evento más importante del año, ya que los fondos recibidos por la transacción nos permitieron financiar, tanto el plan de crecimiento de MASISA con proyectos de alta rentabilidad y moderado riesgo, como también fortalecer el perfil financiero de la empresa.

Durante el año 2014 seguimos muy atentos a financiar el crecimiento de la empresa con disciplina y prudente manejo de riesgos. Por ello, en los primeros días de mayo, MASISA colocó un bono internacional de US\$ 300 millones a 5 años plazo, con un solo vencimiento de capital en 2019. Esta transacción fortaleció la posición financiera de la Compañía, al reducir de forma considerable las necesidades de refinanciamiento en los próximos 4 años.

Otro elemento que demuestra la disciplina financiera de la Compañía es el ajuste del plan de inversiones trianual presentado a inicios de 2013 por US\$600 millones. Es así como, de los US\$ 200 millones destinados para 2014, se invirtieron cerca de US\$ 160 millones, inversión similar a la que se ejecutará durante 2015. En este escenario más restrictivo, cabe destacar que el proyecto de crecimiento en México no ha sufrido alteraciones en su ejecución, por lo que la nueva planta de MDF en Durango deberá iniciar operaciones en los primeros meses del 2016.

En nuestra operación chilena hemos venido experimentando y esperamos continuar logrando importantes mejoras operacionales, por mejor competitividad de costos y mayores exportaciones favorecidas por el tipo de cambio y la recuperación de Estados Unidos.

En Brasil hicimos una mejoría de calidad y productividad a la línea de MDP. Este mercado, por primera vez en muchos años no tuvo crecimiento, esperando una ligera recuperación en el 2015. Hemos logrado optimizar el mix de productos en el negocio MDF y empezado una reestructuración de costos y gastos importante para mejorar el desempeño, lo que se ha extendido a todas las operaciones.

En Venezuela, para contrarrestar el estricto control de cambio y acceso a dólares, hemos consolidado de manera rápida una plataforma de exportaciones a clientes de Medio Oriente y Colombia, triplicando el volumen de las exportaciones sin dejar de atender las necesidades del mercado doméstico, generando así dólares suficientes, dentro del marco regulatorio local, para el funcionamiento de las operaciones.

Vemos a México con buenas perspectivas, aunque con proyecciones más conservadoras, dado el mejor desempeño económico, pero con una implementación más lenta de las reformas estructurales más relevantes, sobre todo la energética, debido a los menores precios del petróleo. Otro mercado que está ofreciendo buenas cifras de crecimiento en los resultados de MASISA es Estados Unidos, impactando positivamente los negocios de exportación de MASISA desde Chile, Argentina y México en los nichos de mercado donde tenemos participación relevante.

En el pilar de la seguridad industrial, el año fue satisfactorio en cuanto a la mejora del desempeño, tanto a nivel de registros y manejo de observaciones e incidencias preventivas de accidentes, como en los indicadores de accidentalidad. En el 2014, las operaciones brasileñas fueron las ganadoras del Premio a la Excelencia en Seguridad del grupo.

Estamos muy satisfechos de haber iniciado durante 2014 la implementación del programa Lean Manufacturing, una metodología de gestión relacionada con identificar sistémica y permanentemente oportunidades de mejora en procesos productivos y operacionales. Este programa se puso en marcha en Chile durante el año con resultados muy positivos y lo estamos extendiendo a todas las operaciones en Latinoamérica.

Para MASISA la innovación es una actitud de liderazgo, reflejado en nuestro portafolio diferenciado de productos y servicios con el que buscamos crear valor para la empresa y nuestros clientes. Este año destacan las iniciativas de MasisaLab, buscando la cooperación abierta con emprendedores internos y externos en la experimentación de nuevos diseños y soluciones; y el lanzamiento de nuevos productos como la línea de revestimientos “Decora”, cierre perimetral y “Súper MDF”, el primer tablero de fibra de madera para uso en exteriores.

También el 2014 fue el año del estreno de una renovada marca MASISA, de acuerdo al nuevo posicionamiento “tu mundo, tu estilo”, que busca reflejar de manera más clara nuestra propuesta de valor hacia el cliente final.

En esta Memoria continuamos profundizando la integración de los resultados financieros, sociales y ambientales. Junto con ello, estamos reportando todas nuestras acciones en el cumplimiento de los requisitos del Pacto Global renovando nuestro compromiso con los principios promovidos. Además, nuestros indicadores sociales y ambientales van por buen camino hacia el logro de las metas fijadas al 2025.

El 2015 presenta nuevos desafíos, como la significativa caída de los precios del petróleo, pero también hay oportunidades. Contamos con una estrategia a nivel financiero, de mercadeo y operaciones que le permitirá a la compañía salir fortalecida de la coyuntura de desaceleración económica latinoamericana; y por las decisiones tomadas, con énfasis en mayor eficiencia de costos, nuevos productos con valor agregado, y aumento de volumen y márgenes de exportaciones, demostrar desde el primer trimestre del año una tendencia de recuperación.

Roberto Salas G. Gerente

General Corporativo

MASISA