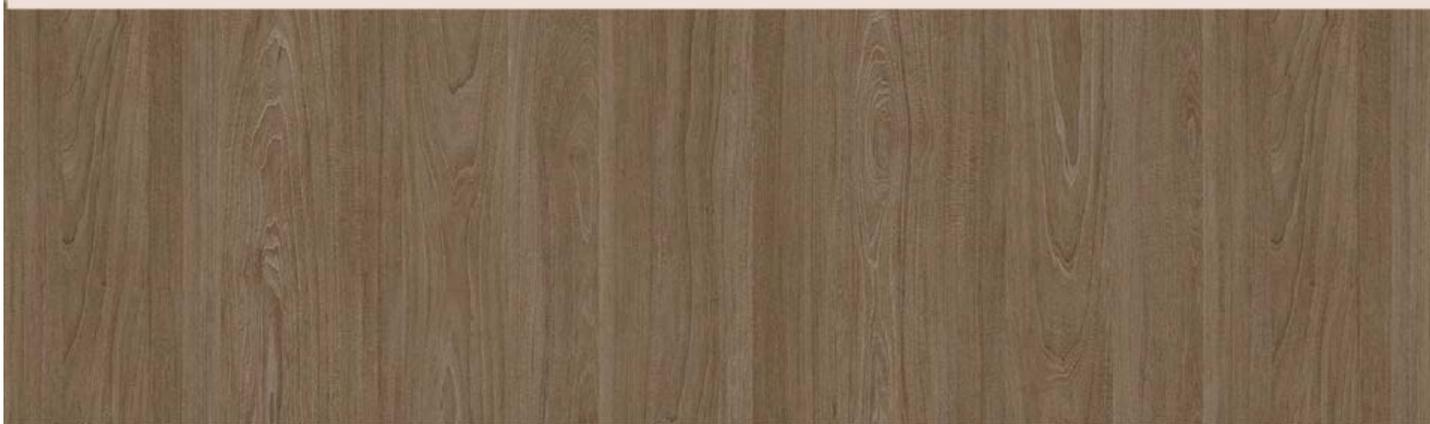
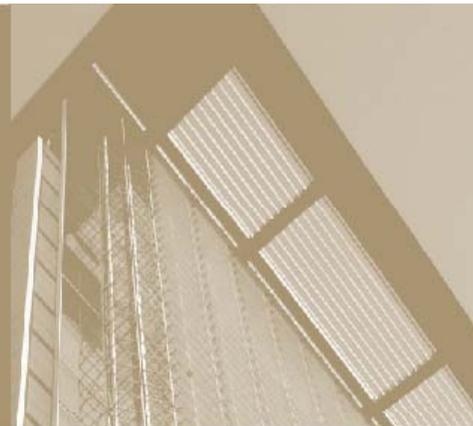


Presentación de Resultados 1T'12

07 de junio de 2012



MASISA
más confianza



Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



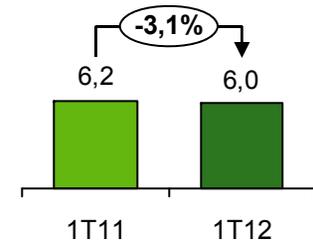
Análisis
deuda financiera
y
Capex



Hechos destacados: 1T'12

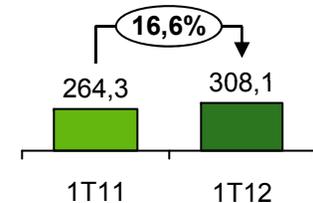
1. Utilidad del ejercicio 1T'12: US\$ 6,0 MM: -US\$ 0,2 MM respecto a 1T'11 (-3,1%)

- Mayor Ganancia Bruta (+23,7%), fue contrarrestada por mayores gastos no recurrentes por US\$ 12,9 millones, debido al deterioro de los activos fijos y el pago de indemnizaciones del personal derivados del cierre de la planta de PB Puschmann, y el traslado desde Valdivia a la VIII región de las líneas de puertas y enchapado de la planta Ranco



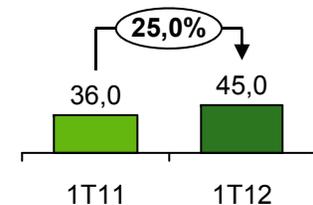
2. Ventas consolidadas 1T'12: US\$ 308,1 MM; +16,6% con respecto a 1T'11

- Aumento de 15,5% en las ventas de tableros en dólares, con un crecimiento de 9,1% en volúmenes



3. Ebitda 1T'12: Alcanza US\$ 45,0 MM; +25,0% con respecto a 1T'11

- Ebitda Industrial aumentó en US\$ 7,3 millones (+28,0%) con respecto a 1T'11, por aumentos de volúmenes y precios en la mayoría de los países de la región
- Ebitda Forestal aumentó US\$ 1,7 millones (+17,3%), por mayores ventas en la región



4. Compra Arclin – Durango, México – US\$ 8,8 MM

- Planta química que provee línea PB de Durango y a terceros
- Producción anual de 60 mil tons. de resinas y 7.300 tons. de formol y ventas anuales de US\$ 25,0 millones

5. Nueva línea melamina Ponta Grossa - Brasil

- Se autoriza construcción nueva línea, capacidad de 140.000 m³ anuales, inversión de US\$ 11,2 MM



Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



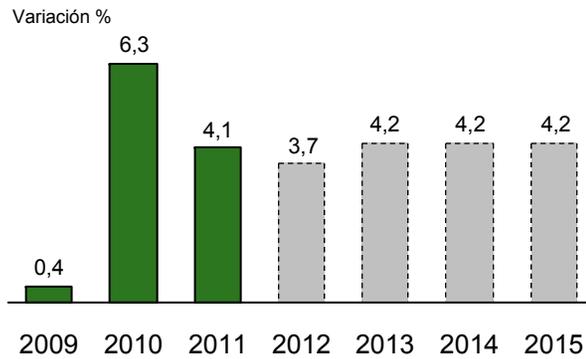
Análisis
deuda financiera
y
Capex



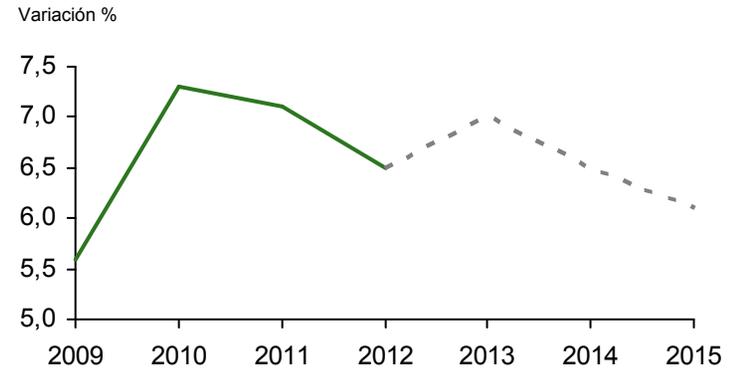
Principales variables regionales



Consumo interno en Latinoamérica

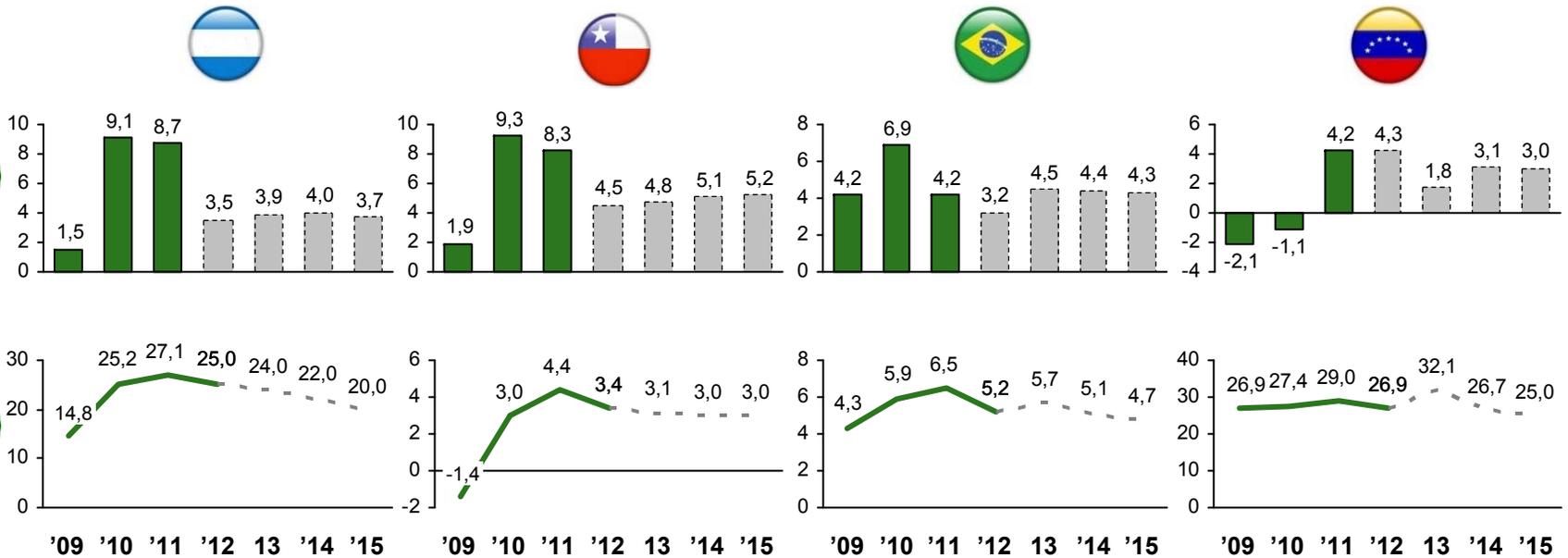


Inflación promedio en Latinoamérica



Consumo interno e inflación principales mercados para Masisa

Variación %





Evolución de mercados – Lead indicators



Índice Construya

Promedio de Trimestres móviles (Base 2002 = 100)



http://www.grupoconstruya.com/servicios/indice_construya.htm



Ventas de Viviendas en Santiago

Promedio de Trimestres móviles (unidades)

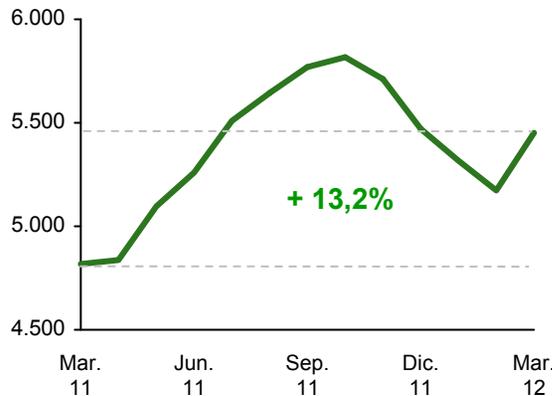


<http://www.cchc.cl>



Despachos de Cementos

Promedio de Trimestres móviles (miles de ton.)

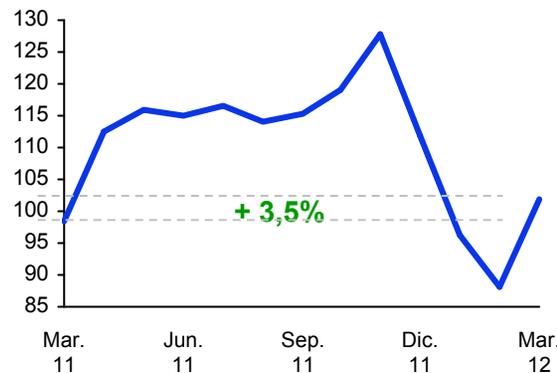


<http://www.snuc.org.br/>



Volumen Industria Muebles y Otros

Promedio de Trimestres móviles (Base 1997 = 100)



<http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>

Argentina

- Mercado de la construcción afectado por disminución velocidad de crecimiento
- Ventas 1T*12 tableros Masisa respecto 1T*11: +24,1% (en m³ +18,2%)

Chile

- Mercado inmobiliario sigue activo impulsado por el buen desempeño del país
- Ventas 1T*12 tableros Masisa respecto 1T*11: +27,2% (en m³ +26,9%)

Brasil

- Mercado de la construcción e hipotecario siendo impulsado por decisiones de gobierno (i.e. bajas en Tasa Selic)
- Ventas 1T*12 tableros Masisa respecto 1T*11: +7,0% (en m³ +12,5%)

Venezuela

- Leve reactivación de construcción de muebles, aunque aún bajo niveles 2008 y 2009
- Ventas 1T*12 tableros Masisa respecto 1T*11: +25,7% (en m³ - 0,8%)



Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex



Estrategia a corto y mediano plazo

Capturar Potencial de Rentabilidad de la Empresa a Mediano Plazo



Foco en clientes

- Homogenización nivel de servicios en red Placacetro

	1T'11	1T'12
Número Placacetro	314	341
% tiendas Placacetro en situación ideal	33,0%	68,0%

- Crec. clientes industriales MDP en Brasil

	1T'11	1T'12
Volumen en m ³	85.408	104.816



Innovación efectiva

- Líder en innovación efectiva

	1T'11	1T'12
Nuevos lanzamientos últimos 12 meses	92	96
Tableros recubiertos / Total acumulado*	46,0%	41,8%

* m³



Máxima eficiencia

- Nivel producción planta MDP Montenegro aumenta 27% el 1T'12 comparado con 1T'11

	1T'11	1T'12
GAV ¹ / Ventas	13,2%	13,5%
Capital Trabajo ² / Venta Anualizada	24%	22%
Ebitda/ Venta	13,6%	14,6%



Sinergias industrial forestal

- Asociación con el gobierno de México, para un proyecto piloto de plantar 1.800 ha. de bosque
- Continuación proyecto de plantaciones de nuevas especies de 1.000 ha. De Acacia en Venezuela

SUSTENTABILIDAD

	1T'11	1T'12
IFAT ³	0,7	0,57
MWh / m ³ (Tableros)	1,10	1,0

Notas:

- Corresponde a Gastos de Administración + Costo de Distribución
- CxC Corrientes + Inventarios + Pagos anticipados corrientes – CxP corrientes
- Índice de Frecuencia de Accidentes de Trabajo



Perspectivas y desafíos

- Manejo proactivo de estrategias de canales, pricing y mix de productos para enfrentar escenario competitivo y situación económica actual
- **Brasil:**
 - Continuar con crecimiento de ventas de MDP
 - Capturar los ahorros de costos resultante de inversiones
 - Continuar impulsando alzas de precios
- **Chile:**
 - Fortalecer plan de introducción tableros MDP en el país y la región Pacífico
 - Captura de mejoras en costos planta MDP, contratos de largo plazo de suministro eléctrico y planta de co-generación
 - Reducir importancia de exportaciones a mercados distintos de América Latina
- **Red Placacentro:**
 - Continuar con plan de crecimiento en la región y rentabilizar tiendas propias adquiridas y programa de fidelización Red M



Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex



Comparación resultados

Resultados Consolidados (miles de US\$)	1T'11	1T'12	Δ% A/A	4T'11	1T'12	Δ% T/T
Ingresos de actividades ordinarias	264.301	308.148	16,6%	346.312	308.148	-11,0%
Ganancia bruta	48.446	59.937	23,7%	77.498	59.937	-22,7%
<i>Margen bruto (%)</i>	18,3%	19,5%		22,4%	19,5%	
Otros ingresos por función	11.209	18.511	65,1%	42.190	18.511	-56,1%
Costos de distribución y gasto de administración	-34.761	-41.707	20,0%	-52.047	-41.707	-19,9%
<i>GAV / Ventas (%)</i>	13,2%	13,5%		15,0%	13,5%	
Otros gastos por función	-4.186	-17.038	307,0%	-9.011	-17.038	89,1%
Costos financieros netos	-11.378	-11.689	2,7%	-10.694	-11.689	9,3%
Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste	284	325	14,4%	-1.586	325	-120,5%
Gasto (Ingreso) por impuesto a las ganancias	-3.465	-2.963	-14,5%	-9.007	-2.963	-67,1%
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	6.190	6.000	-3,1%	35.917	6.000	-83,3%
<i>Margen última línea (%)</i>	2,3%	1,9%		10,4%	1,9%	
Depreciación + Amortizaciones	10.451	12.646	21,0%	13.086	12.646	-3,4%
Consumo de materia prima propia forestal	11.837	14.082	19,0%	28.824	14.082	-51,1%
Ebitda	35.973	44.958	25,0%	67.360	44.958	-33,3%
<i>Margen Ebitda (%)</i>	13,6%	14,6%		19,5%	14,6%	
Crecimiento neto activos biológicos	10.191	16.880	65,6%	37.864	16.880	-55,4%

Principales cambios 1T'12 v/s 1T'11

Ganancia Bruta

- Aumenta 23,7% por aumento de ventas en la región

Otros ingresos por función

- Aumenta US\$ 7,3 MM por el crecimiento neto del activo biológico

Activo Biológico Neto

- Mayor crecimiento neto por efectos favorables de los mayores márgenes de la venta de productos forestales en Argentina y a mayor crecimiento de las plantaciones

Costos de Distribución y Gastos de Administración

- Aumenta en US\$ 6,9 MM debido a gastos administrativos, marketing, y logísticos derivados de mayor nivel de ventas

Otros gastos por función

- Aumenta en US\$ 12,9 MM debido a que se registraron gastos de cierre de la planta PB en Puschmann y al traslado de la planta de Puertas y Enchapado en Ranco

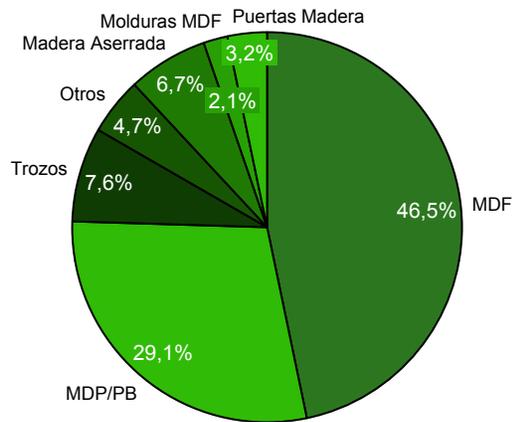


Análisis ventas consolidadas 1T'12

Análisis por Producto

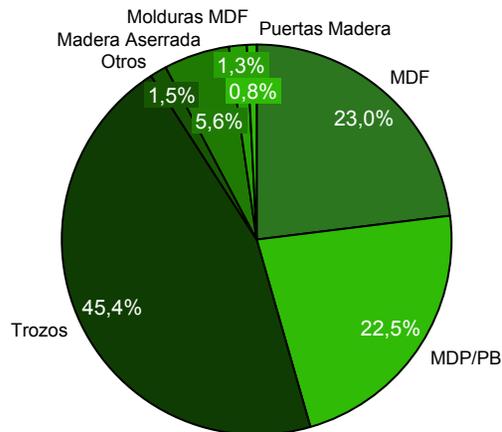
Ventas por Producto (Total US\$ 308,1 MM)

US\$



Volumen Venta por Producto (Total 1.131,1 miles m³)

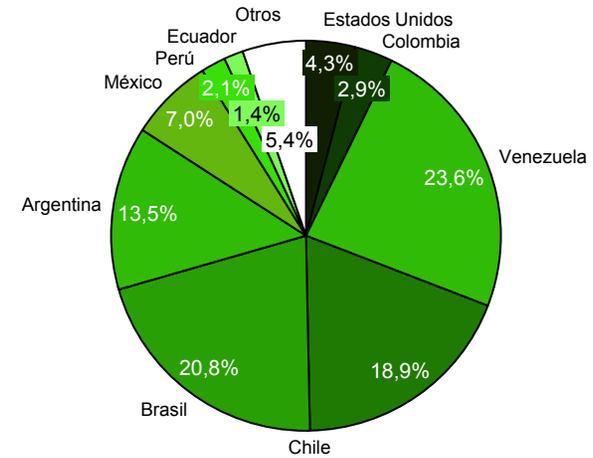
m³



Análisis por País/Canal

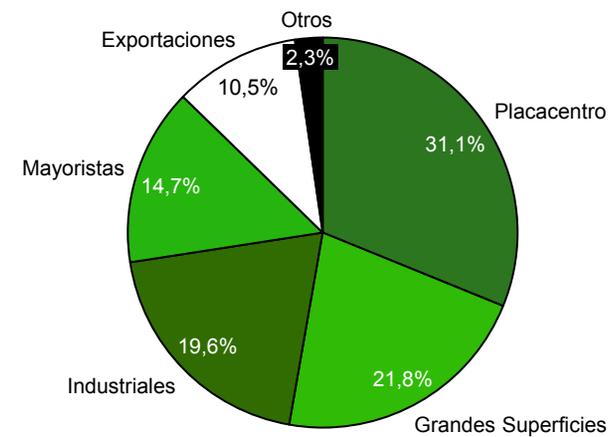
Ventas por País (Total US\$ 308,1 MM)

US\$



Ventas por Canal (Total US\$ 308,1 MM)

US\$





Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



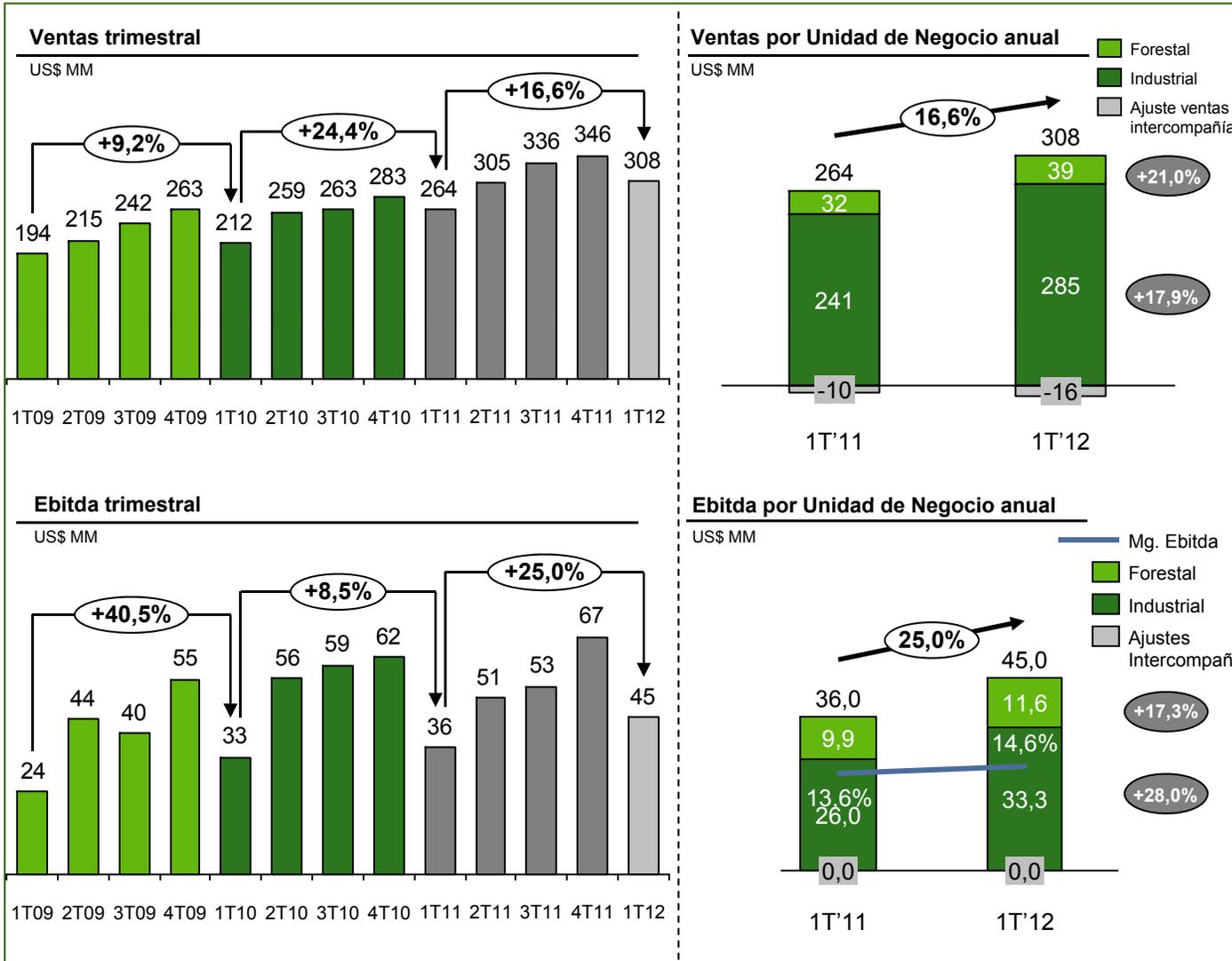
Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex



Evolución ventas y ebitda: 1T'11 v/s 1T'12



Ventas: 1T'11 v/s 1T'12

- Unidad Industrial: **+17,9%**
 - ✓ Chile: +27,2%
 - ✓ Venezuela: +25,7%
 - ✓ Argentina: +24,1%
 - ✓ Colombia: +22,1%
 - ✓ México: +17,2%
 - ✓ Brasil: +7,0%

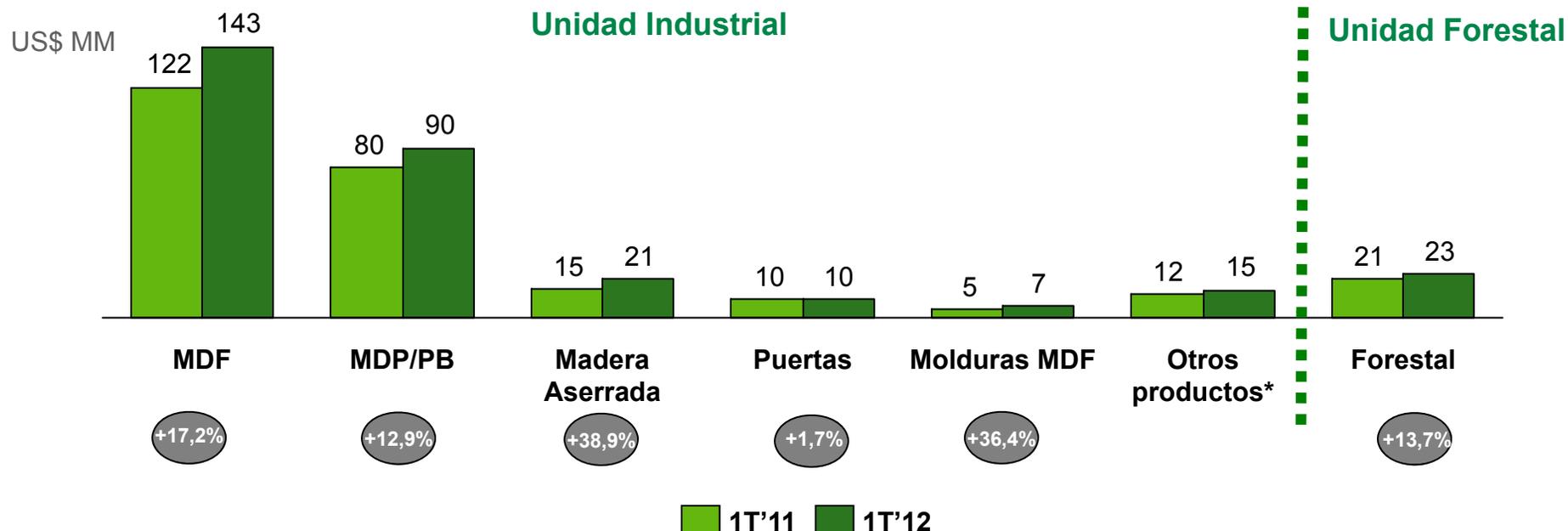
- Unidad Forestal: **+21,0%**
 - ✓ Venezuela: +170,2%
 - ✓ Argentina: +44,5%
 - ✓ Chile: +6,1%
 - ✓ Brasil: -35,0%

Ebitda: 1T'11 v/s 1T'12

- Unidad Industrial: **+US\$ 7,3 MM**
- Unidad Forestal: **+US\$ 1,7 MM**



Ventas a terceros por producto 1T'11 v/s 1T'12



- MDF: +17,2% (volumen m3 +9,2%) → + US\$ 21,1 millones por mayores ventas en Chile (+86,5%), México (+52,1%), Argentina (+28,8%), Venezuela (+26,5%) y Colombia (+49,3%). Mercado exportación cae en 25,2% debido a estrategia de focalización en mercados regionales
- MDP/PB: +12,9% (volumen m3 +8,9%) → +US\$ 10,2 millones por aumento de producción y comercialización planta MDP en Brasil (+24,9%); sumado a mayores ventas en Venezuela (+21,7%), Argentina (+17,6%) y Chile (+8,4%)
- Madera aserrada aumenta 38,9% por mayores ventas en Venezuela y Chile
- Forestal aumenta 13,7%, principalmente por mayores ventas en Argentina (+44,5%) y Chile (+6,1%)



Contenidos

Destacados
1T'12



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex



Análisis deuda financiera

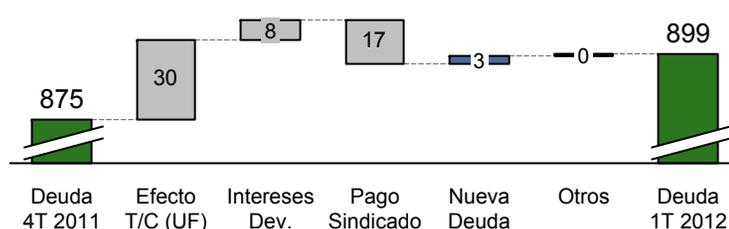
Deuda Consolidada

Miles US\$

Deuda Consolidada (miles de US\$)	4T'11	1T'12	Δ% T/T
Deuda Financiera Corto Plazo	248.206	263.991	6,4%
Deuda Financiera Largo Plazo	626.408	635.336	1,4%
TOTAL DEUDA FINANCIERA	874.614	899.327	2,8%
Caja y Efectivo Equivalente	176.885	183.996	4,0%
TOTAL DEUDA FINANCIERA NETA	697.729	715.331	2,5%

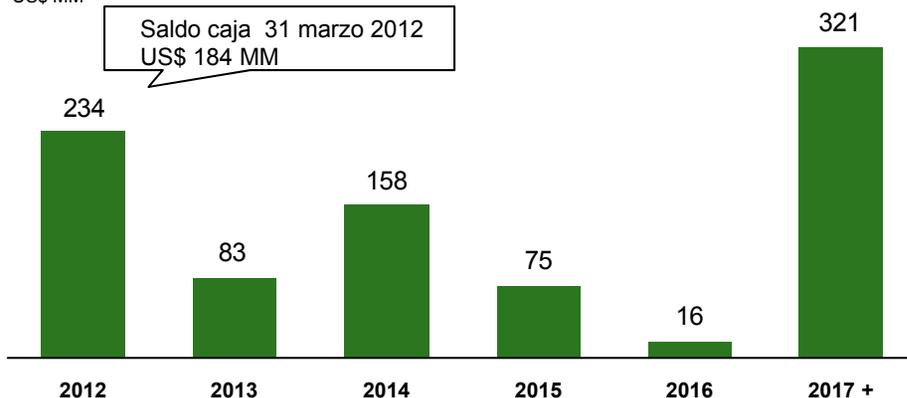
Evolución Deuda

Miles US\$

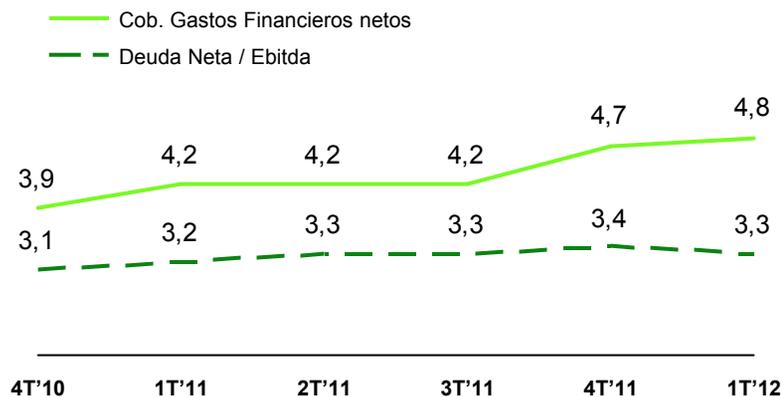


Perfil Vencimientos Deuda Financiera*

US\$ MM



Evolución Razones Financieras

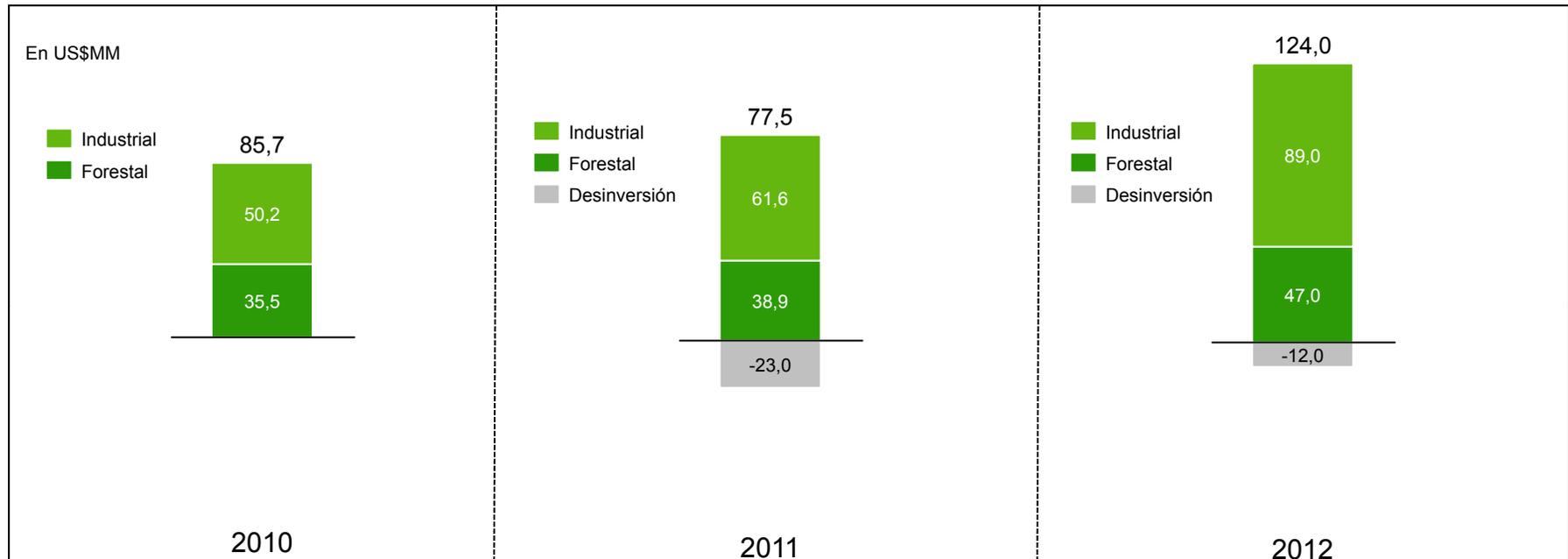


*Perfil de Vencimientos:

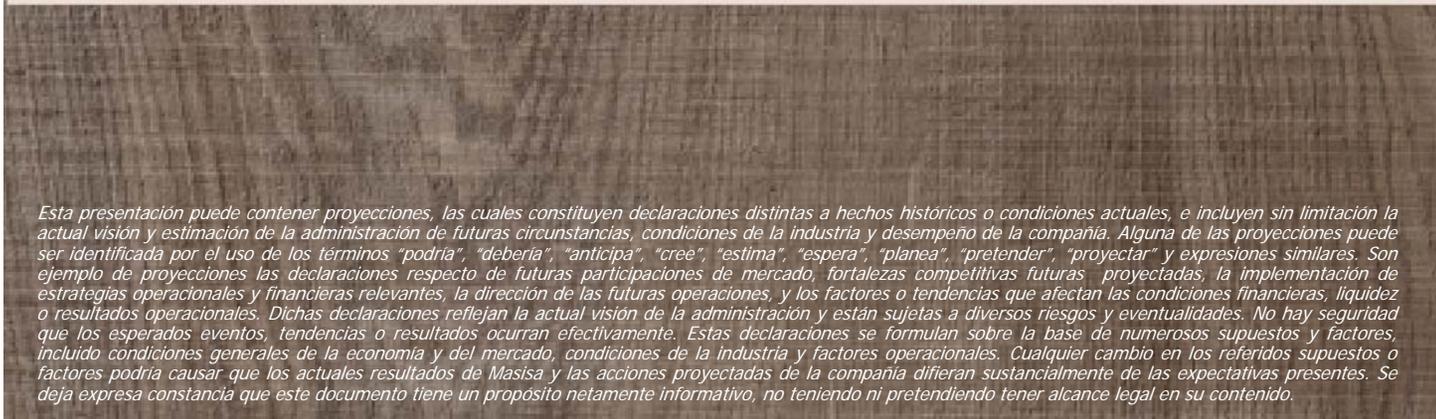
- la suma de los flujos difiere del monto total de deuda financiera, ya que esta considera intereses devengados, costos y gastos activados en procesos de emisión y otros
- Incluye deudas de corto plazo



Capex 2010 – 2012



- Nueva línea Melamina Ponta Grossa (Capex US\$11,2 MM, 140.000 m³)
- Nueva línea de Melamina y Pintado Cabrero (Capex US\$ 9,0 MM, 125.000m³ y 36.000 m³ resp.)



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. Algunas 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.



MASISA
más confianza