

Presentación de Resultados 2011

06 de marzo de 2012



MASISA
más confianza



Contenidos

Destacados
2011



Indicadores
macroeconómicos

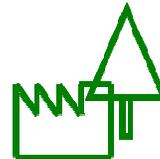
Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex

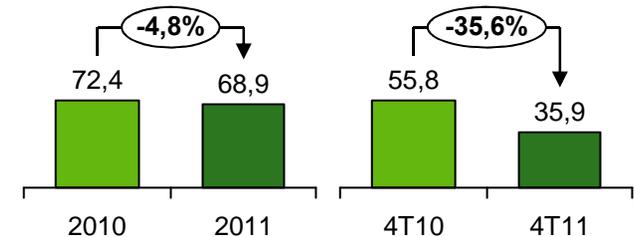


Hechos destacados:

Año 2011

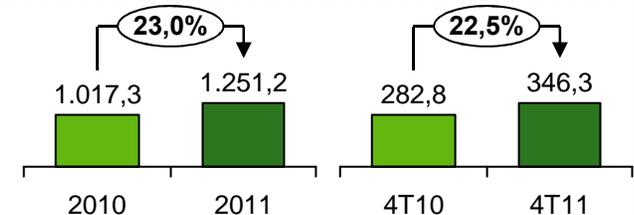
1. Utilidad del ejercicio 2011: US\$ 68,9 MM: -US\$ 5,3 MM respecto a 2010 (-4,8%)

- Mayor Ganancia Bruta (+20,4%), fue contrarrestada por mayores impuestos (+US\$ 38,7 MM), ya que durante 2010 se llevó a cabo reorganización societaria en Chile con un beneficio de US\$ 38,5 MM



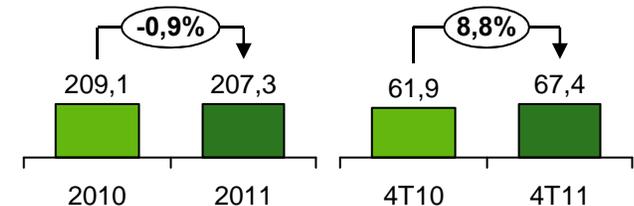
2. Ventas consolidadas 2011: US\$ 1.251,2 MM; +23,0% con respecto al 2010

- Mayor demanda en Latinoamérica: mayor actividad de tableros respecto a 2010; aumento de 21,8% en ventas y 13,1% en m³



3. Ebitda 2011: Alcanza US\$ 207,3 MM; -0,9% con respecto al 2010

- Menor Ebitda Forestal (-US\$9,6 MM) por menores ventas de madera en pie, fue contrarrestado por mayor Ebitda Industrial (+US\$7,0 MM) por mayor demanda



4. En enero 2011 se dio inicio a las operaciones de Masisa Ecoenergía S.A. en Cabrero, Chile, cuya capacidad es de 10 MW

- Producción y comercialización de energía en base biomasa forestal

5. Durante el mes de octubre del presente año fue inaugurada la nueva línea de tableros MDP de planta ubicada en Cabrero, Chile (Capex US\$ 59 MM, 280.000 m³)

- 2 Productos de primera calidad y ahorro de costos de producción



Contenidos

Destacados
2011



Indicadores
macroeconómicos

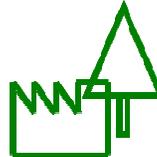
Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



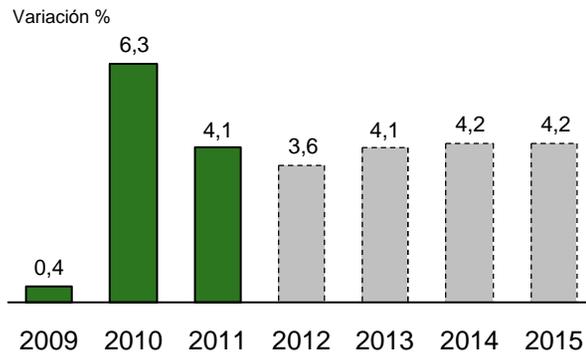
Análisis
deuda financiera
y
Capex



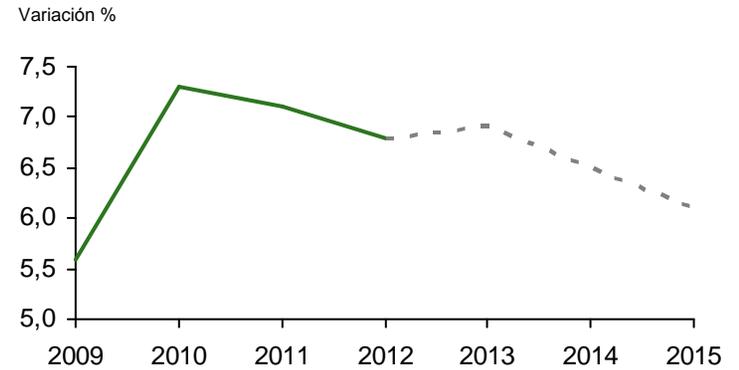
Principales variables regionales



Consumo interno en Latinoamérica

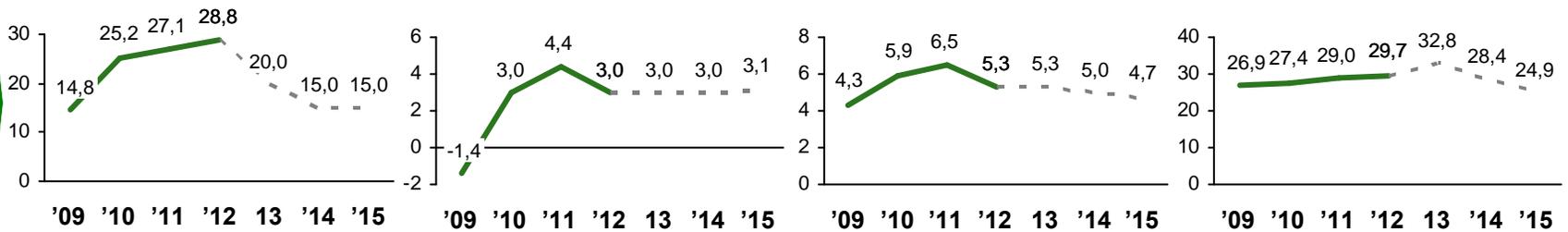
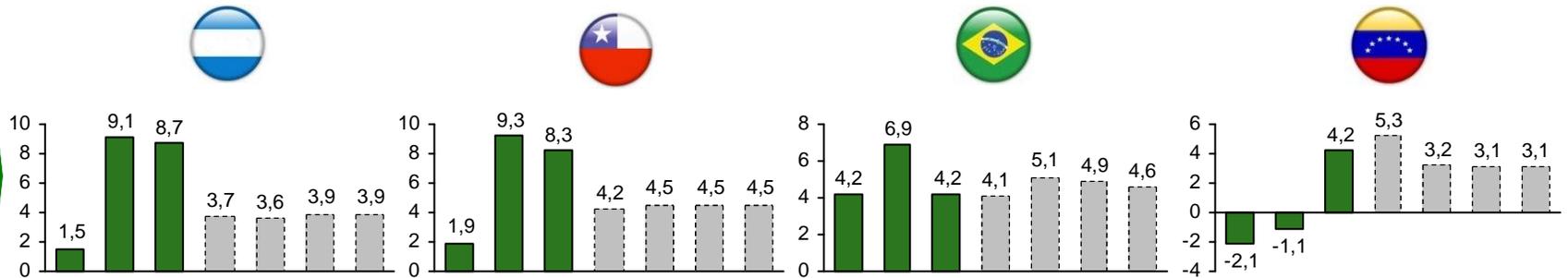


Inflación promedio en Latinoamérica



Consumo interno e inflación principales mercados para Masisa

Variación %



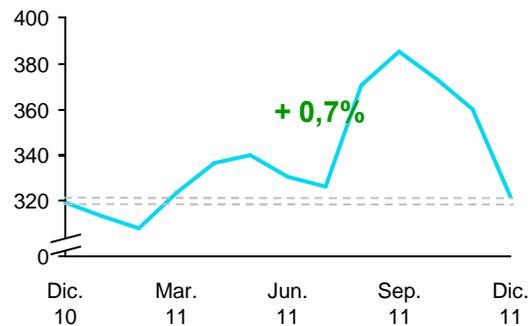


Evolución de mercados – Lead indicators



Índice Construya

Promedio de Trimestres móviles (Base 2002 = 100)

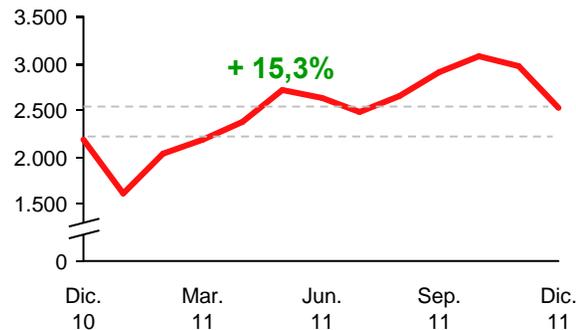


http://www.grupoconstruya.com/servicios/indice_construya.htm



Ventas de Viviendas en Santiago

Promedio de Trimestres móviles (unidades)

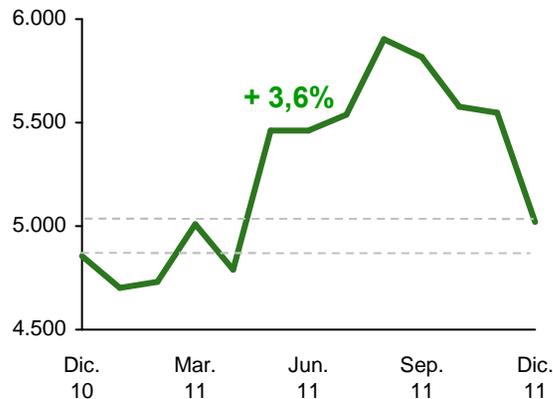


<http://www.cchc.cl>



Despachos de Cementos

Promedio de Trimestres móviles (miles de ton.)



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



PIB de la Construcción

(Base 1997 = 100)



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

Argentina

- Demanda interna baja velocidad de crecimiento post elecciones presidenciales
- Ventas 2011 tableros Masisa respecto 2010: +21,0% (en m³ +8,8%)

Chile

- Fuerte alza respecto al 2010 principalmente por mayor actividad económica
- Ventas 2011 tableros Masisa respecto 2010: +19,0% (en m³ +10,7%)

Brasil

- A pesar de bajo crecimiento durante 2011 existe una favorable perspectiva de mediano plazo
- Ventas 2011 tableros Masisa respecto 2010: +9,1% (en m³ +4,0%)

Venezuela

- Reactivación de demanda interna, especialmente sector construcción, con respecto a 2010
- Ventas 2011 tableros Masisa respecto 2010: +25,2% (en m³ -3,5%)



Contenidos

Destacados
2011



Indicadores
macroeconómicos

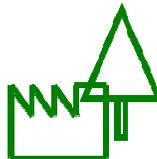
Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



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 Placacentro

	2010	2011
Número Placacentro a Dic. de cada año	316	336
% tiendas Placacentro en situación ideal/aceptable	76%	97%
Crec. clientes industriales MDP en Brasil		
	2010	2011
Volumen en m ³	313.524	402.865



Innovación efectiva

- Durante el 2011 se realizaron 137 lanzamientos en la región v/s 40 en 2010

	2010	2011
Margen lanzamientos últimos 3 años / Margen total	28,8%	20,7%
Tableros recubiertos / Total acumulado*	45,2%	45,9%

* m³



Máxima eficiencia

- Nivel producción planta MDP Montenegro al 79% el 4T'11

	2010	2011
GAV ¹ / Ventas	13,5%	13,5%
Capital Trabajo ² / Venta Anualizada	20,8%	19,0%
Ebitda/ Venta	20,6%	16,6%



Sinergias industrial forestal

- Colaboración con el gobierno de México, para un proyecto piloto de plantar 1.000 ha. de bosque
- Desarrollo plantaciones de 1.000 ha. con nuevas especies: Acacia (Venezuela)
- Cumplimiento plan de ventas en pie por US\$ 25,2 MM durante el 2011

SUSTENTABILIDAD

	2010	2011
IFAT ³	0,98	0,66
MWh / m ³ (Tableros)	1,05	1,08

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.
- **Brasil:**
 - Continuar con crecimiento de ventas de MDP.
 - Capturar los ahorros de costos resultante de inversiones.
 - Continuar impulsando alzas de precios.
- **Chile:**
 - Implementar plan de introducción tableros MDP en el país y la región Pacífico.
 - Captura de mejoras en costos planta MDP y contratos de suministro eléctrico.
 - Incrementar exportaciones en los países del Pacífico.
- **Red Placacentro:**
 - Continuar con plan de crecimiento en la región y rentabilizar tiendas propias adquiridas.



Contenidos

Destacados
2011



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\$)	2010	2011	Δ% A/A	4T'10	4T'11	Δ% T/T
Ingresos de actividades ordinarias	1.017.343	1.251.220	23,0%	282.766	346.312	22,5%
Ganancia bruta	211.060	254.041	20,4%	66.882	77.498	15,9%
<i>Margen bruto (%)</i>	20,7%	20,3%		23,7%	22,4%	
Otros ingresos por función	62.737	89.780	43,1%	15.581	42.190	170,8%
Costos de distribución y gasto de administración	-137.455	-168.623	22,7%	-40.683	-52.047	27,9%
<i>GAV / Ventas (%)</i>	13,5%	13,5%		14,4%	15,0%	
Otros gastos por función	-30.262	-26.057	-13,9%	-7.490	-9.011	20,3%
Costos financieros netos	-53.527	-44.370	-17,1%	-14.058	-10.694	-23,9%
Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste	3.569	-11.831	-431,5%	12.368	-1.586	-112,8%
Gasto (Ingreso) por impuesto a las ganancias	20.170	-18.522	-191,8%	31.008	-9.007	-129,0%
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	72.424	68.929	-4,8%	55.811	35.917	-35,6%
<i>Margen última línea (%)</i>	7,1%	5,5%		19,7%	10,4%	
Depreciación + Amortizaciones	41.899	48.657	16,1%	11.764	13.086	11,2%
Consumo de materia prima propia forestal	93.597	73.201	-21,8%	23.975	28.824	20,2%
Ebitda	209.101	207.276	-0,9%	61.938	67.360	8,8%
<i>Margen Ebitda (%)</i>	20,6%	16,6%		21,9%	19,5%	
Crecimiento neto activos biológicos	51.078	66.148	29,5%	10.659	37.864	255,2%

Principales cambios 2010 v/s 2011

Ganancia Bruta

- Aumenta 20,4% por aumento de ventas en la región

Otros ingresos por función

- Aumenta US\$ 27,1 MM por el crecimiento neto del activo biológico y reverso de provisiones

Gastos de Administración y Costo Distribución

- Aumenta en US\$ 31,2 MM debido a gastos administrativos, marketing, ventas y logísticos derivados de mayor nivel de ventas

Diferencias de cambio y resultado por unidades de reajuste

- Mayor nivel de diferencia de cambios y unidades de reajustes se debe mayoritariamente a los efectos inflacionarios en Venezuela

Activo Biológico Neto

- Mayor crecimiento neto por efectos favorables de la actualización de tasas de descuento consideradas en los modelos de valorización forestal y a alzas de precios de venta en Argentina

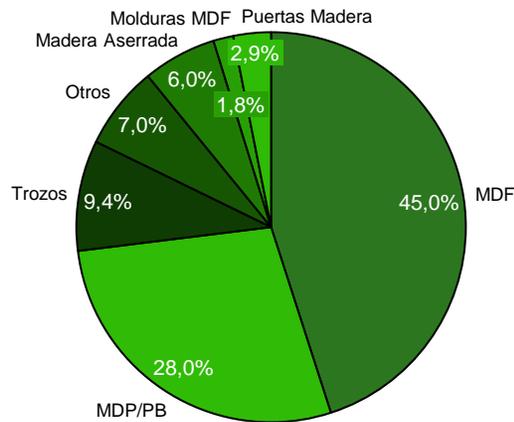


Análisis ventas consolidadas 2011

Análisis por Producto

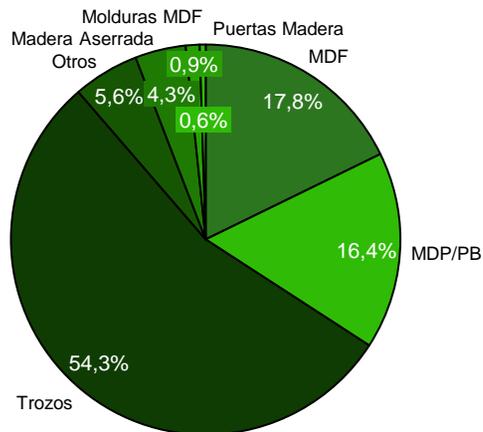
Ventas por Producto (Total US\$ 1.251,2 MM)

US\$



Volumen Venta por Producto (Total 5.979,3 miles m³)

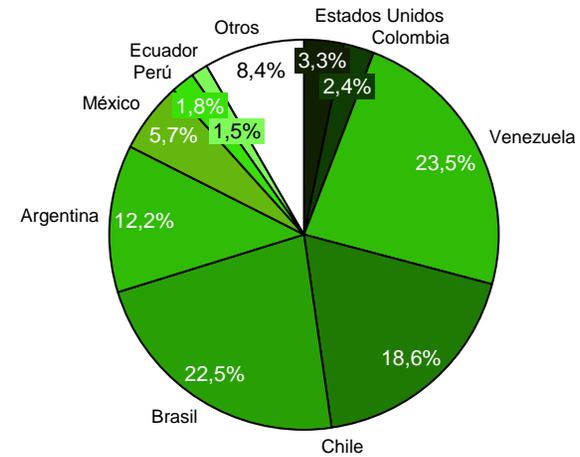
m³



Análisis por País/Canal

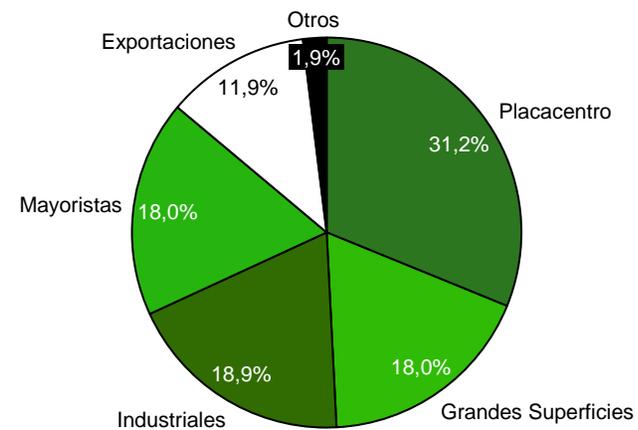
Ventas por País (Total US\$ 1.251,2 MM)

US\$



Ventas por Canal (Total US\$ 1.251,2 MM)

US\$





Contenidos

Destacados
2011



Indicadores
macroeconómicos

Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



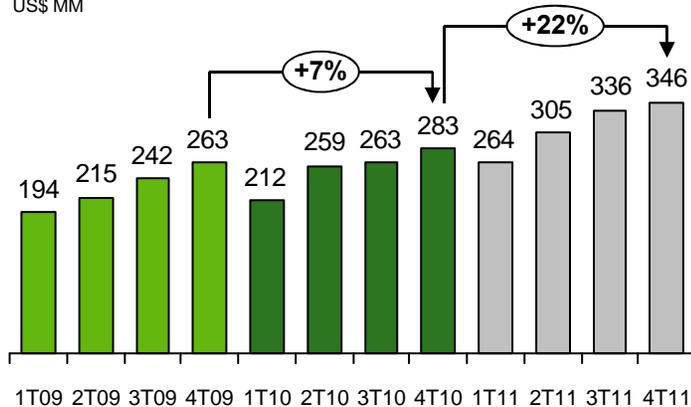
Análisis
deuda financiera
y
Capex



Evolución ventas y ebitda: 2010 v/s 2011

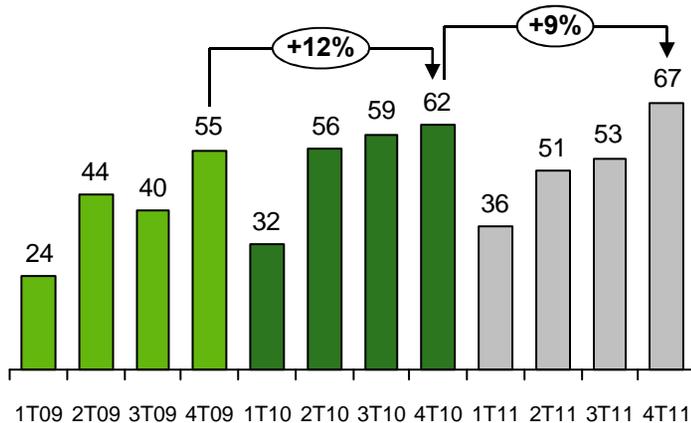
Ventas trimestral

US\$ MM



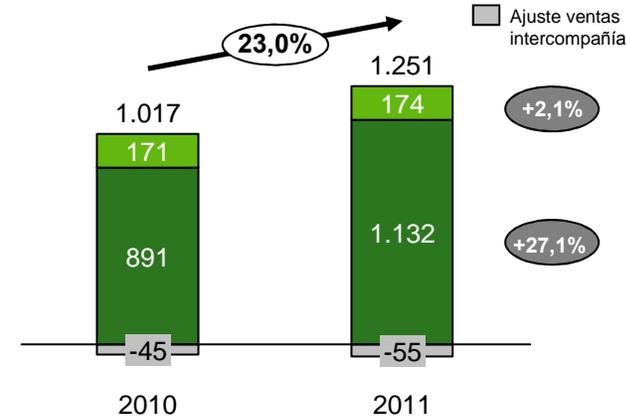
Ebitda trimestral

US\$ MM



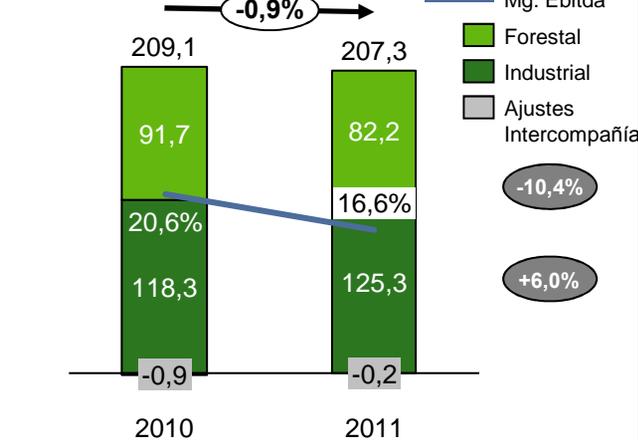
Ventas por Unidad de Negocio anual

US\$ MM



Ebitda por Unidad de Negocio anual

US\$ MM



Ventas: 2010 v/s 2011

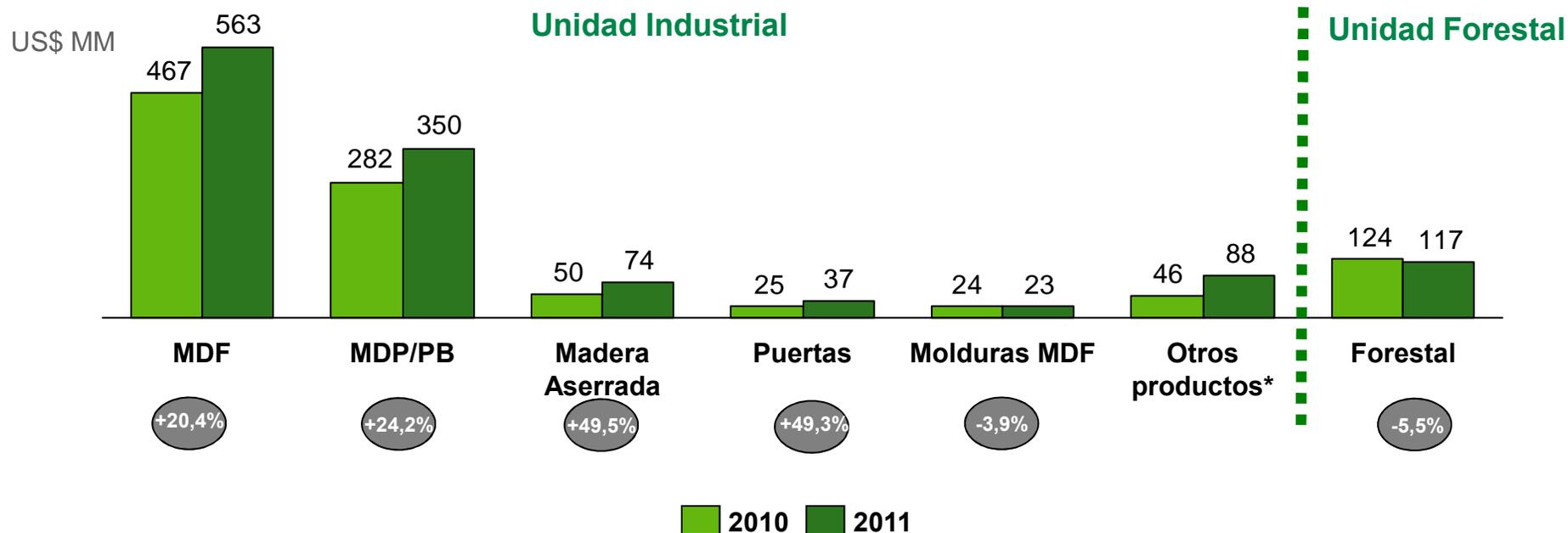
- Unidad Industrial: **+26,9%**
 - ✓ Venezuela: +43,5%
 - ✓ Chile: +33,3%
 - ✓ Argentina: +20,1%
 - ✓ México: +14,2%
 - ✓ Brasil: +8,6%
- Unidad Forestal: **-5,5%**
 - ✓ Venezuela: +350,4%
 - ✓ Argentina: +15,6%
 - ✓ Chile: -9,8%
 - ✓ Brasil: -34,0%

Ebitda: 2010 v/s 2011

- Unidad Industrial: **+US\$ 7,0 MM**
- Unidad Forestal: **-US\$ 9,6 MM**
- En términos acumulados el Ebitda 2011 disminuyó en 0,9% (desde US\$ 209,1 MM a US\$207,3 MM)



Ventas a terceros por producto 2010 v/s 2011



- Ventas totales de tableros aumentan por recuperación de los mercados:
 - MDF: +20,4% (volumen m³ +14,2%) → mayores ventas en Colombia (+30,7%), Perú (+24,2%), Venezuela (+21,6%), Chile (+20,2%), México (+17,3%), Argentina (+15,5%), Ecuador (+11,0%) y mercado exportación (+242,5%).
 - MDP/PB: +24,2% (volumen m³ +12,1%) → +US\$ 26,0 millones por aumento de producción y comercialización planta MDP en Brasil (+30,0%); sumado a mayores ventas en en Venezuela (+44,6%), Ecuador (+41,8%), Argentina (+29,7%), Colombia (+20,5%), Chile (+18,6%) y México (+12,8%).
- Ventas de madera aserrada aumentan 49,5% por mayores ventas en Mercado de Exportación y Venezuela
- Ventas forestales disminuyeron 5,5%, principalmente por menores ventas en Brasil (-34,0%) y Chile (-9,8%)



Contenidos

Destacados
2011



Indicadores
macroeconómicos

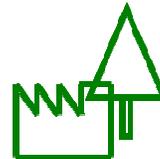
Estrategia
(iniciativas,
perspectivas
y desafíos)



Desempeño
Operacional
y Financiero



Revisión
Unidades de
Negocios



Análisis
deuda financiera
y
Capex



Análisis deuda financiera

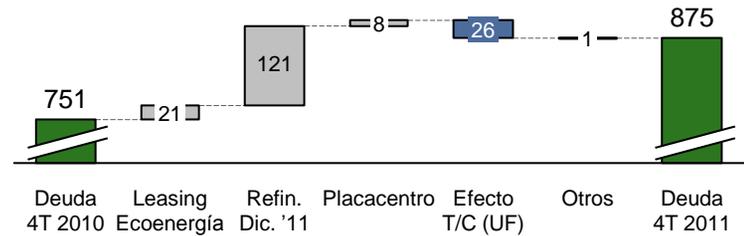
Deuda Consolidada

Miles US\$

Deuda Consolidada (miles de US\$)	4T'10	4T'11	Δ% A/A
Deuda Financiera Corto Plazo	159.681	248.206	55,4%
Deuda Financiera Largo Plazo	590.348	626.408	6,1%
TOTAL DEUDA FINANCIERA	750.029	874.614	16,6%
Caja y Efectivo Equivalente	100.118	159.675	59,5%
TOTAL DEUDA FINANCIERA NETA	649.911	714.939	10,0%

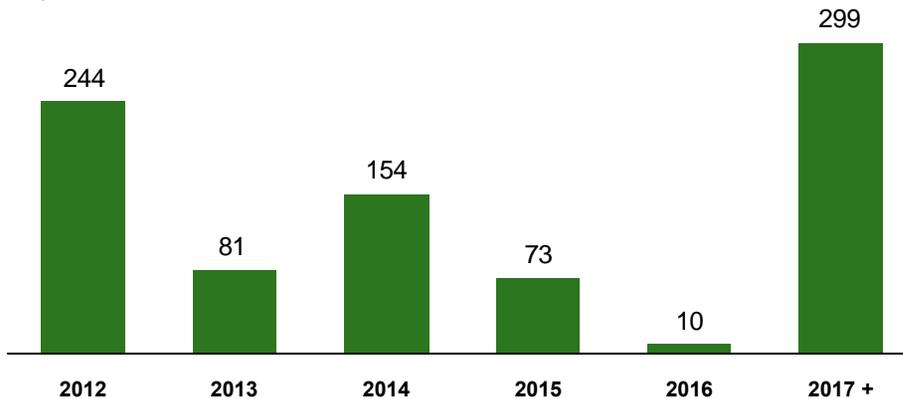
Evolución Deuda

Miles US\$

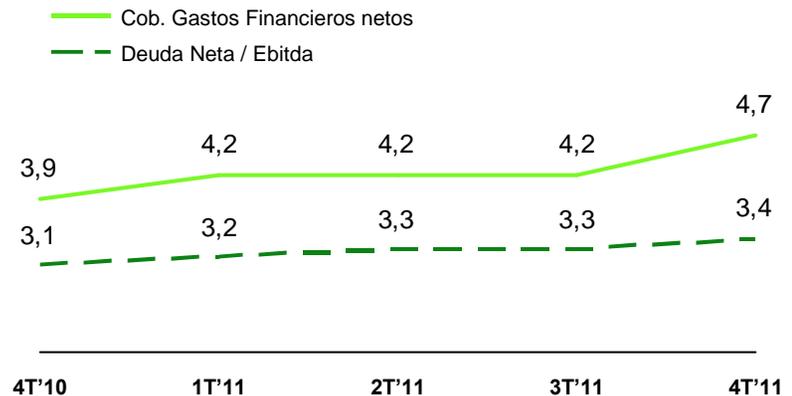


Perfil Vencimientos Deuda Financiera*

US\$ MM



Evolución Razones Financieras

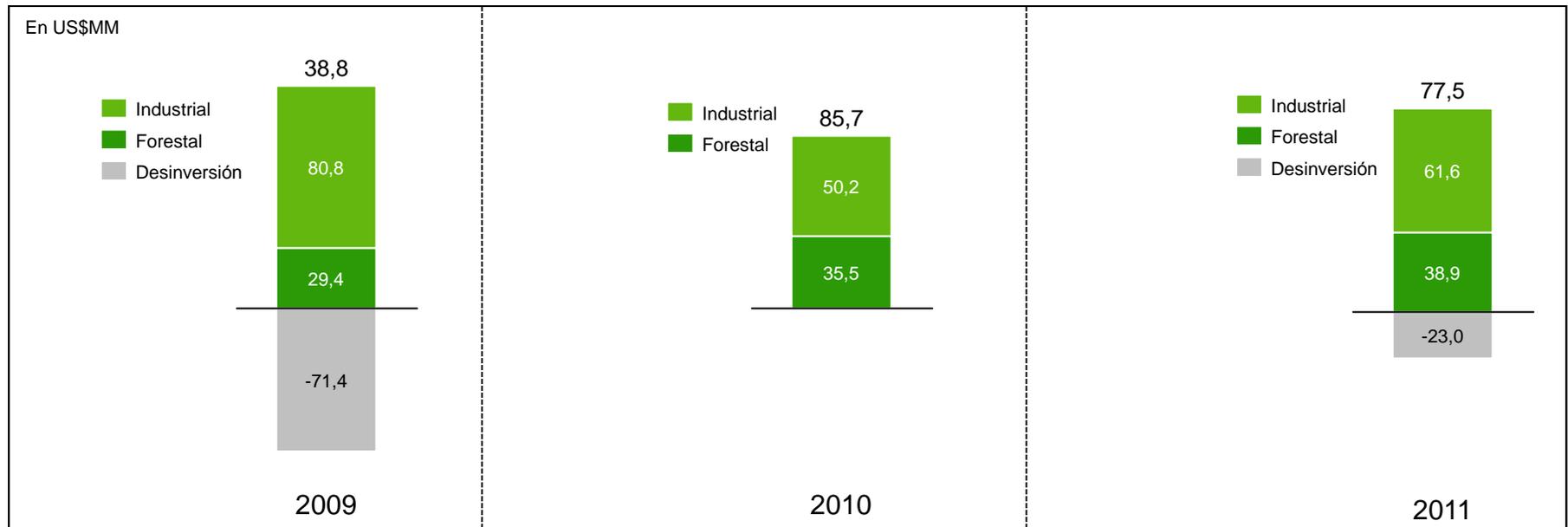


*Perfil de Vencimientos:

- 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 2009 – 2011



- Durante el mes de octubre del 2011 fue inaugurada la nueva línea de tableros MDP de planta ubicada en Cabrero, Chile (Capex US\$ 59 MM, 280.000 m³)
- Desinversión 2011 considera la venta del 25% de planta OSB de Ponta Grossa (Brasil) a Louisiana Pacific concretada en junio



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

MASISA
más confianza