



Mirar el futuro llenos de confianza

Hemos conquistado el liderazgo en la industria de tableros de madera en Latinoamérica, por lo que nos proyectamos al futuro con una gestión orientada a generar valor económico, cautelando responsablemente nuestra gestión social y ambiental, y desarrollando procesos internos transparentes que nos permitan asegurar un correcto desempeño. Masisa es más confianza.

MASISA
más confianza





Presentación Resultados 4T'07

22 de Febrero, 2008

MASISA

Proyecciones y Estimaciones



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.

Contenidos



- **Hechos Importantes 4T'07.**
- **Comparación Resultados anuales 2007 vs 2006**
- **Comparación Resultados 4T'07 vs 4T'06.**
- **Ítems no recurrentes 4T'07.**
- **Mejoras en el Desempeño (4T'07 vs 4T'06).**
- **Visión del Mercado.**



Tableros

1. Continúa una fuerte demanda en todos los mercados de la región, lo que se evidencia en el crecimiento en ventas de MDF y PB durante 4T'07 de 26,5% y 12,8% versus 4T'06, respectivamente. Continúa la capacidad de transferir incrementos en los costos a precios durante el 2007 (margen bruto se incrementa desde 24,2% en 4T'06 hasta 26,9% en 4T'07). Las ventas acumuladas al año de MDF y PB aumentan 24,4% y 10,7% respectivamente.
2. Inicio de producción comercial de planta de MDF en Cabrero en Octubre. Durante el período se produjeron 20.633 m3. La planta se encuentra en proceso de alcanzar plena capacidad durante el año 2008.
3. Se firma un acuerdo vinculante tendiente a la venta del 75% la planta de tableros de OSB ubicada en Ponta Grossa, Brasil a Louisiana-Pacific:
 - Valor acordado por 100% de activos: aprox. US\$ 75.000.000.
 - Fondos obtenidos serán destinados principalmente a reducir endeudamiento.
 - Decisión de desprenderse de OSB obedece a intención de concentrarse en negocio principal (Tableros para muebles MDF y PB en Latino América).
4. En Enero, Masisa y Brascan Brasil Ltda., suscribieron un contrato de compraventa de acciones mediante el cual Masisa adquirió (por vía indirecta) el 37% de la participación de Tafisa Brasil S.A.:
 - Tafisa en sus plantas en el estado de Paraná, cuenta con capacidad para producir 380.000 m3 anuales de tableros MDF, 260.000 m3 anuales de tableros MDP y 300.000 m3 anuales de tableros melaminizados.
 - El precio de la compraventa fue de US\$ 70.000.000.
 - El controlador último de Tafisa Brasil es Sonae Indústria, SGPS, SA, sociedad anónima abierta portuguesa y líder mundial en la producción de tableros de madera.
 - Masisa y Sonae han asumido el compromiso de trabajar en los próximos meses en la negociación, acuerdo e implementación de una combinación de los negocios de Tafisa Brasil y de la filial brasileña de Masisa.



Retail

1. Continúa la migración de contratos de Placacentros desde licencias de marca a contratos tipo franquicia (proceso iniciado en dic. de 2006) – Según lo programado.
 - Número de Placacentros migrados durante 4T'07: 52. Total Placacentros migrados:165.
 - El 51% de la red de Placacentros se encuentra franquiciada.
 - Durante 4T'07 se abren los primeros 2 Placacentros bajo contrato franquicia / agencia (Colombia).
 - # total de Placacentros al 31 de Dic. de 2007: 324.
 - Se mejoró la red de Placacentros durante el 2007, con un total de 33 aperturas y 9 cierres.
2. Aplicación Manual Operativo de la Franquicia Placacentros:
 - Argentina y Chile: Terminaron 100% primera etapa. (*“Train the Trainers”*)
 - Brasil en estado avanzado.
3. Extranet de Placacentros: operando normalmente en Argentina, Chile, México, Perú y Venezuela.
4. Central de Compras de Accesorios (CC): Plataforma de ventas por internet: Operando en Brasil, Chile, Ecuador, México, Perú y Colombia. Plataforma a ser replicada en nuevas CC's.
 - Inicio operaciones Central de Compras en Colombia
 - Ventas Totales durante 4T'07: US\$ 1.0MM v/s US\$ 0.3MM en 1T'07.
 - Ventas Totales durante 2007: US\$ 2,8MM.
5. Penetración ventas de Placacentros a ventas de tableros en mercados domésticos: 31,5% al 31 de Dic. de 2007; 32,7% durante el año 2007.



Madera Sólida

1. Optimizar estructura de costos.
 - Línea de molduras de MDF de Charleston en Chile. En estado de consolidación y estudiando el mercado.
 - Reducción de producción de molduras FJ y MDF, ajuste de factores productivos.
 - Iniciativas reducción de costos (electricidad, pequeñas inversiones para mejorar el mix de productos)
2. Continúa contracción en industria de la construcción en EE.UU. Afectando envíos de molduras MDF y molduras finger-joint .Puertas tuvieron un adecuado desempeño en 4T'07.
3. Se encarecieron los costos de exportar madera verde a México, por lo cual se ha reemplazado en un 100% con envíos de madera seca.
4. Proceso de diversificación de mercados de destino para madera aserrada. Se consolidan envíos a Vietnam.

Hechos Importantes 4T'07



Forestal

1. Buen año de la unidad de negocio forestal:
 - Ebitda: US\$ 48MM.
 - Volumen de Ventas: US\$ 108MM (2,8MM m³)

2. Adquisición de terrenos durante el 2007:
 - Argentina: 21.920 has. }
 - Brasil: 12.776 has. } (Parte de estas has. estarán dentro de un esquema de
 - Chile: 1.741 has. } propiedad compartida).



Comparación Resultados 2007 vs 2006

Estado de Resultados	2007	2006	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	965.8	886.5	8.9%
Costos de explotación (menos)	-722.5	-679.0	6.4%
Margen de Explotación	243.3	207.6	17.2%
Margen Bruto	25.2%	23.4%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-136.5	-124.0	10.1%
GAV / Ventas	-14.1%	-14.0%	
Resultado de Explotación	106.8	83.6	27.7%
Margen Operacional	11.1%	9.4%	
Diferencias de cambio	-13.6	-11.5	
Resultado Financiero	-29.5	-26.7	
Otros No Operacional	-13.2	-7.8	
Resultado Fuera de Explotación	-56.3	-46.0	
Impuestos	-22.7	-23.3	
Interés minoritario	8.7	10.7	
Amortización Mayor Valor de Inversiones	4.6	4.6	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	41.1	29.5	39.3%
EBITDA	176.6	153.7	14.8%
Margen EBITDA	18.3%	17.3%	

Incremento en ventas explicado principalmente por alzas de precios en MDF y PB, y recuperación en ventas de OSB, que superan el desempeño más bajo en negocio de madera sólida.

Exitosos esfuerzos comerciales, sumados a la favorable demanda por tableros de madera para muebles en Latino América nos permiten traspasar alzas de costos a precios, mejorando los márgenes.

GAV de 2007 incluye mayores gastos debido a la mayor actividad comercial, y por gastos específicos relacionados a: (i) aumentos en el monto de provisiones por cambio en la política de deudores incobrables por US\$ 0,9MM y aumentos de provisiones varios por US\$ 1,5MM ; (ii) , gastos por re-ruteo de embarques y embarques defectuosos por US\$ 3,3MM; (iii) aumento de salarios por US\$ 2,8MM y; (iv) asesorías y auditorías por US\$ 1,1MM.

Caída en Resultado fuera de explotación debido principalmente a; (i) menores ingresos financieros que caen en US\$ 4,4MM; (ii) un pago de indemnizaciones por US\$ 3,3MM; (iii) US\$ 1,9MM por el cierre de la planta de molduras de MDF en Charleston; (iv) US\$ 2,1MM por incendio que afectó 1.171 has. de bosques en Chile y; (v) US\$ 2,3MM de indemnización a Proforca y costos de reparación de aserradero en Venezuela.

La Utilidad del Ejercicio mejora en un 39,3%.



Comparación Resultados 4T'07 vs 4T'06

Estado de Resultados 4T07 4T06 %			
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	259.7	222.7	16.6%
Costos de explotación (menos)	-189.8	-168.7	12.5%
Margen de Explotación	69.9	53.9	29.7%
Margen Bruto	26.9%	24.2%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-39.7	-35.8	11.0%
GAV / Ventas	-15.3%	-16.1%	
Resultado de Explotación	30.2	18.1	66.6%
Margen Operacional	11.6%	8.1%	
Diferencias de cambio	-8.4	-1.4	
Resultado Financiero	-3.4	-4.4	
Otros No Operacional	-3.7	-4.3	
Resultado Fuera de Explotación	-15.5	-10.1	
Impuestos	-2.6	-1.9	
Interés minoritario	1.3	3.2	
Amortización Mayor Valor de	1.2	1.1	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	14.6	10.4	40.2%
EBITDA	47.8	35.4	35.2%
Margen EBITDA	18.4%	15.9%	

Incremento en ventas explicado principalmente por alzas de precios en MDF y PB, y recuperación en ventas de OSB, que superan el desempeño más bajo en negocio de madera sólida.

Exitosos esfuerzos comerciales, sumados a la favorable demanda por tableros de madera para muebles en Latino América nos permiten traspasar alzas de costos a precios, mejorando los márgenes.

GAV de 4T'07 incluye mayores gastos debido a la mayor actividad comercial y por gastos específicos relacionados a: (i) aumentos en el monto de provisiones por cambio en la política de deudores incobrables por US\$ 0,7MM) y aumentos de provisiones varios por US\$ 1,5MM y gastos por re-ruteo de embarques por US\$ 1,3MM. La relación GAV/Ventas mejora de 16,1% a 15,3%.

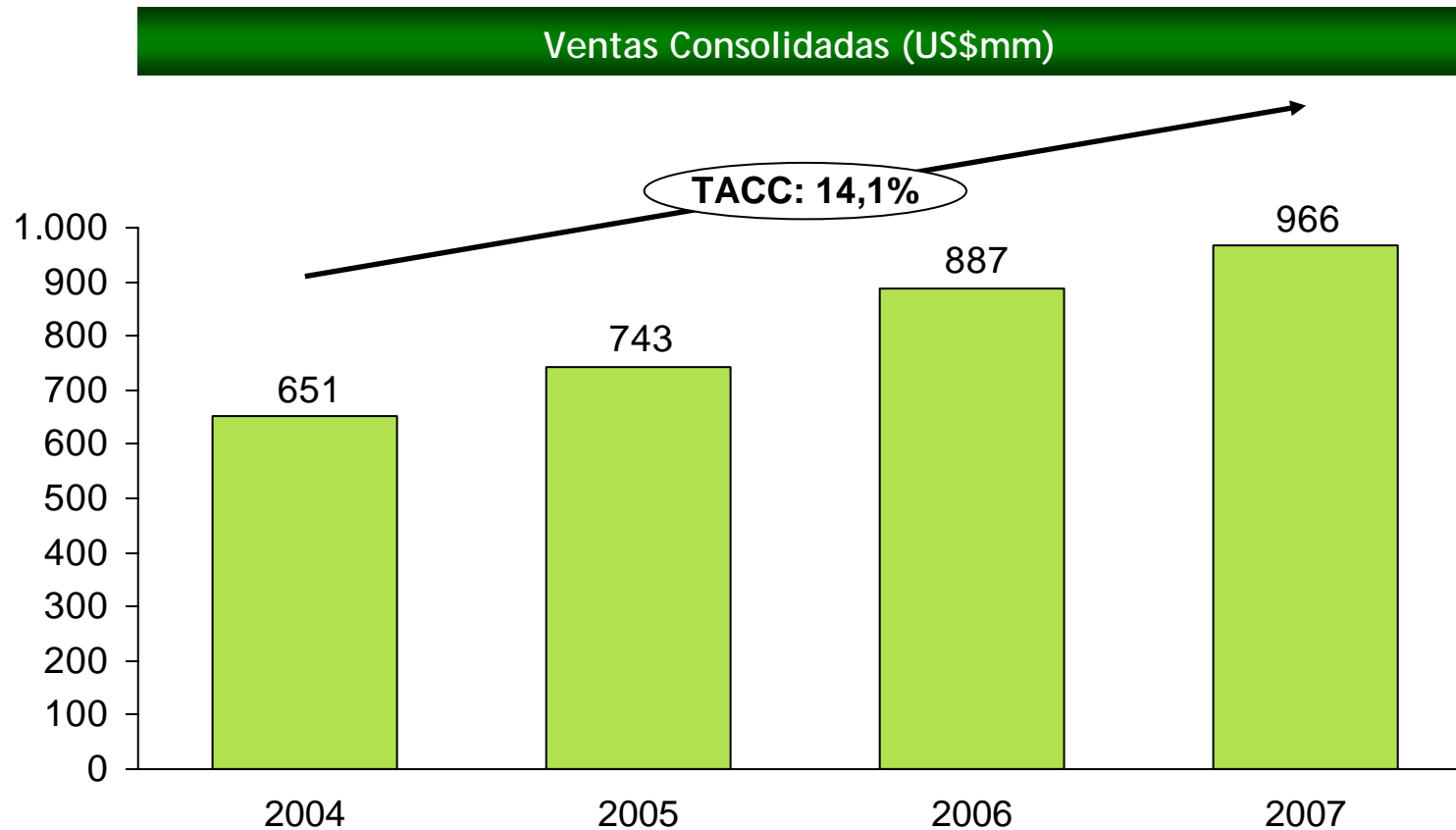
Caída en Resultado fuera de explotación debido a principalmente por diferencias de cambio negativas, que se incrementan en US\$ 6,9MM y por menores ingresos financieros que caen en US\$ 3,8MM.

EBITDA se incrementa 35,2% debido a exitosos esfuerzos comerciales.



Desempeño

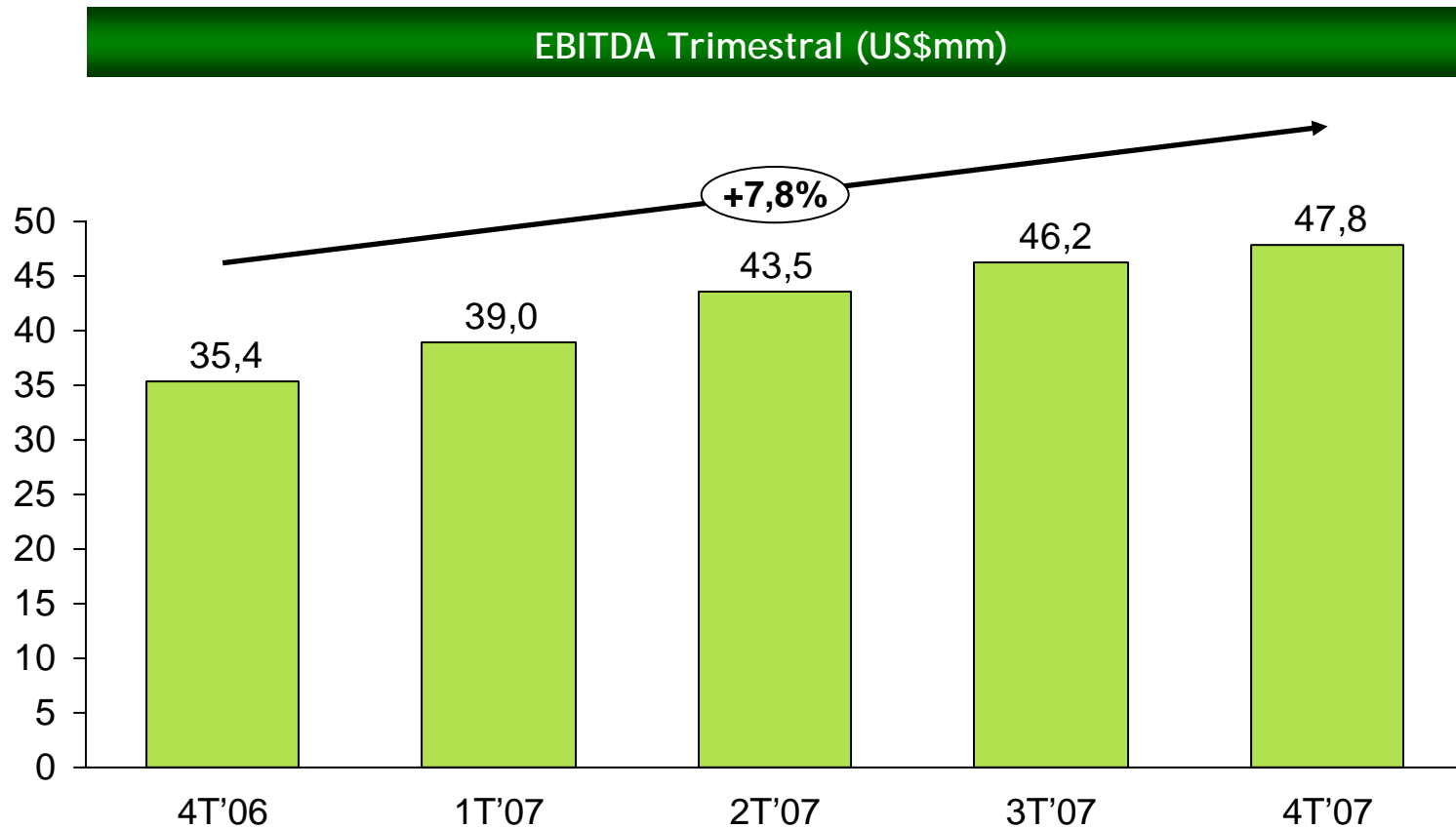
- Crecimiento consistente en Ventas. Principalmente impulsado por el negocio de MDF y Aglomerado (PB).
- Exitoso esfuerzo comercial en aumento de precios.
- Atractivo potencial de crecimiento en la región.





Desempeño

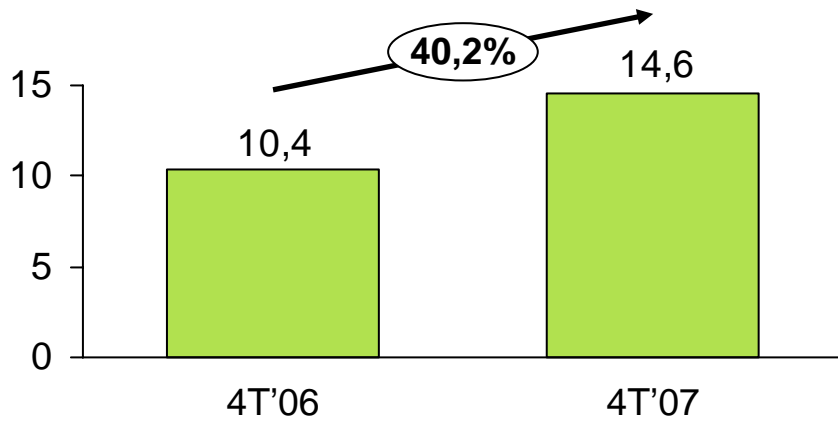
- Generación de flujo operacional adecuada (EBITDA), a pesar de las presiones de costos.



Desempeño

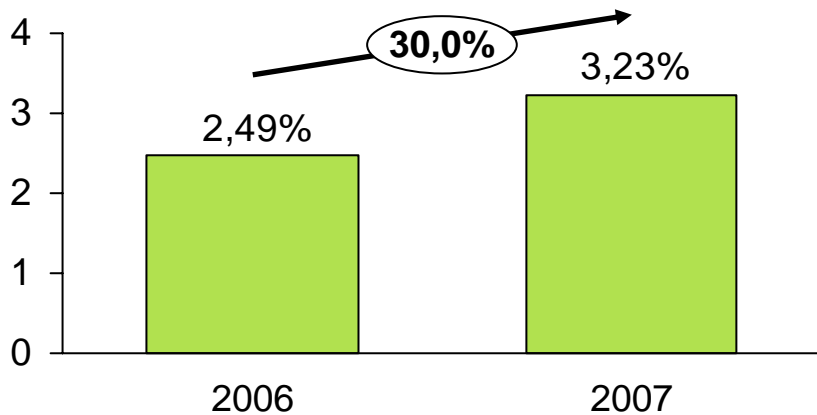


Utilidad Neta Trimestral (US\$mm)

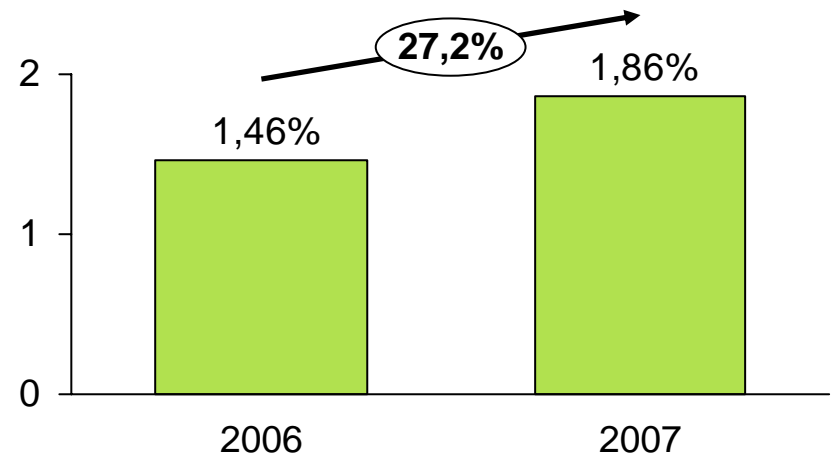


- Utilidad Neta mejora 4T'06 v/s 4T'07 (+40,2%).
- Incremento en ROE y ROA en los últimos doce meses.

ROE



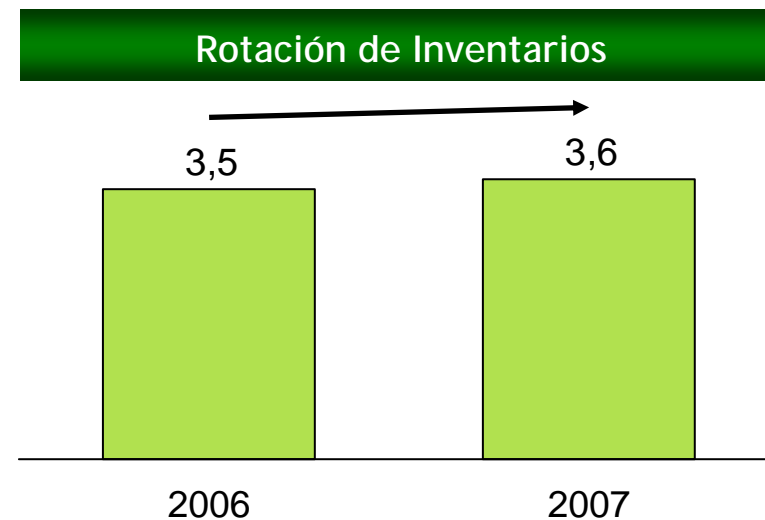
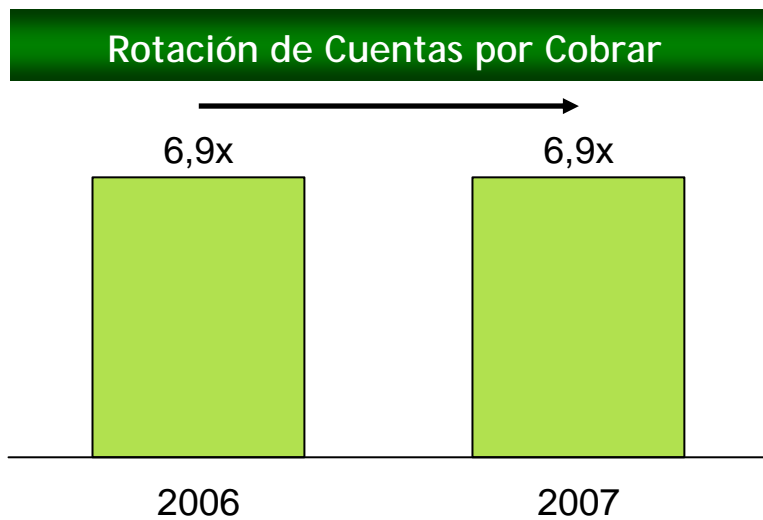
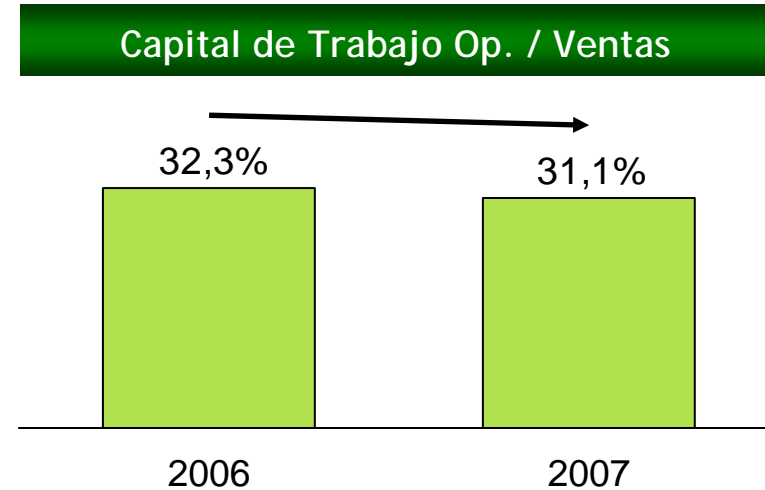
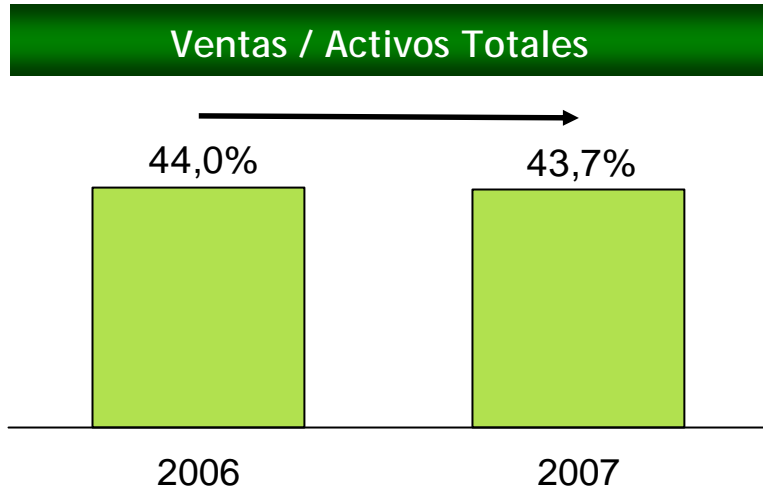
ROA





Desempeño

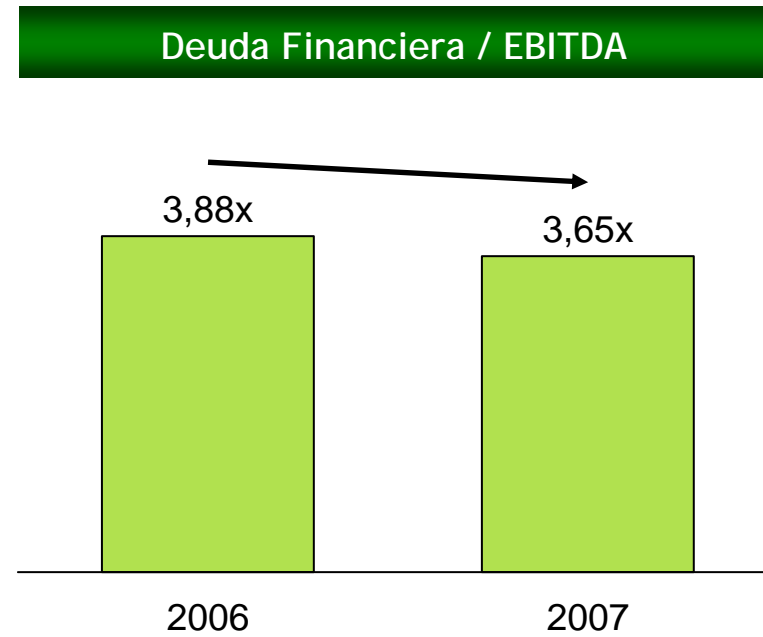
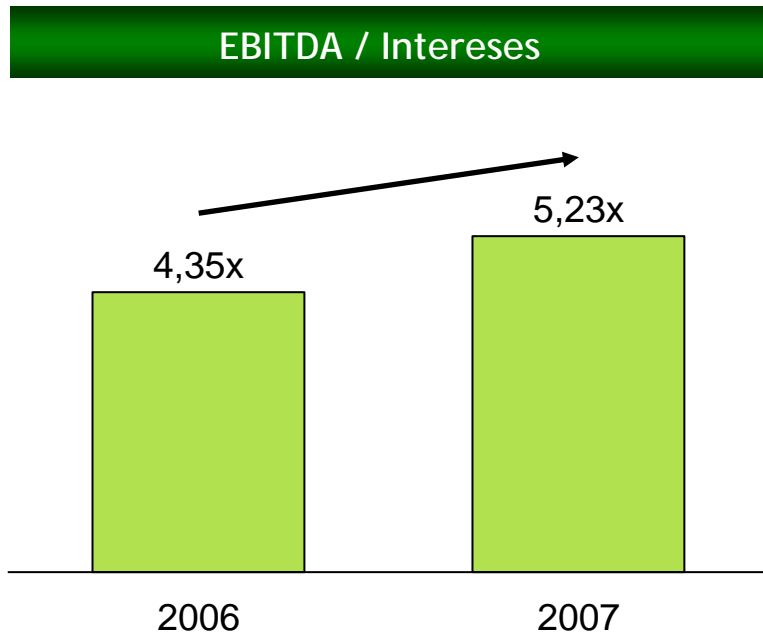
- Adecuado uso de nuestros activos junto a una baja en el requerimiento de capital de trabajo sobre ventas.





Desempeño

- Continuo crecimiento junto con un mejor perfil financiero de la Compañía.





Tableros de Madera

1. Continuará una fuerte demanda por MDF y PB en toda Latinoamérica. Las condiciones de precio se mantendrán fuertes.
2. Ejecutar estrategia de crecimiento en Brasil y transacciones anunciadas:
 - Venta de OSB → Foco en negocio core.
 - Nueva planta MDP, construcción según lo planeado (en US\$ y tiempo)
 - Fusión Masisa / Tafisa
3. Nueva planta MDF Cabrero alcanza niveles de plena producción.
4. Montaje y puesta en marcha de nueva planta de melamina en Mapal (Chile). Operativa al segundo semestre 2008.
5. Costos: incremento en costos esperados de resinas y madera. Fuerte incremento en energía.
6. Márgenes debiesen mejorar levemente con respecto a 4T'07. Probada capacidad para traspasar incrementos de costos a precios.



Retail

1. Continúa migración de los Placacentros desde contratos de licencia de marca hacia contratos tipo franquicia:
 - Migración del 100% de la cadena: 2009, a 2008 tener el 79% de los Placacentros migrados.
 - Plan año 2008: 348 Placacentros → 275 Franquiciados (incluye 20 Placacentros Agencia)
 - Nuevos Placentros Franquicia Agencia para 1Q´08: 2 → 1 Migración + 1 Apertura
 - Nuevos Placacentros Franquicia V3 para 1Q´08: 11 → 8 Migraciones + 3 Aperturas
2. Fortalecer y aumentar la operación de las Centrales de Compra en la región:
 - Inicio de operaciones en Venezuela para 1Q´08.
3. Durante el año se entrenaron 10.517 Carpinteros en el modelo de negocios (*“One stop shopping”, Carpintero → Mueblista pequeño*). En Chile se firma acuerdo educacional con DUOC.
4. Aplicación Manual Operativo:
 - T1´08: Terminando en Brasil y comenzando en Perú y Ecuador,
 - Objetivo: 155 Placacentros “entrenados” en 24 meses. (Proceso de entrenamiento entre 4-5 mese)
5. Potenciar la extranet como EL canal de comunicación bidireccional entre Masisa y su Placacentros:
 - Acceso SAP, Inventarios, Ofertas, Informes de Gestión, Manual de Operaciones “On line”
 - Implementación de Extranet en Ecuador y Colombia
6. Desarrollo e implementación del programa “Bienvenido Cliente!”, sistema integral de aseguramiento de la calidad post implementación del Manual de Operaciones:
 - Asegurar: Diseño, Seguridad, Limpieza, Estructura, Ambiente.
 - Mix de productos y de complementarios, monitorear precios.
 - Objetivo: Entregar feedback → Plan de Mejora Contínua



Madera Sólida

1. Optimización de la estructura de costos.
 - Consolidación de las operaciones de molduras en Cabrero, Chile → Monitoreo de las condiciones de mercado para instalación líneas productivas.
 - Restructuración de factores productivos → Foco en eficiencia operativa alineada a la visión de mercado.

2. Molduras: El mercado de molduras en E.E.U.U. no muestra signos de recuperación en el corto plazo (al menos hasta 1S'09), pero tampoco muestra signos de empeoramiento. Perspectivas estables de mercado para el 2008:
 - Las molduras finger-joint han sido las más afectadas debido a la alta correlación con la construcción de viviendas nuevas. Se espera que los precios permanezcan estables.
 - Las molduras MDF debiesen mantener nivel de precios con respecto a 4T'07. Foco en mantener rentabilidad en las exportaciones, probablemente sacrificando volumen. MDF no comercializado como molduras a ser vendido como tableros en Latino América.

3. Puertas de madera sólida, outlook estable.

4. Madera aserrada: el mercado se ve estable. Se espera un aumento en el precio, reflejo de los aumentos en los costos (requerimientos fitosanitarios y logísticos más costos energéticos). Foco en lograr mayor diversificación de mercados (Reino Unido, norte de África, China y Asia). Enfoque hacia mercados que pagan premio por manejo FSC de bosques (Reino Unido). Buenas perspectivas para los mercados de Medio Oriente.



Forestal

1. Desarrollo de proyectos Greenfield (asegurar el suministro de fibra en el largo plazo), para apoyar la estrategia de crecimiento industrial:
 - Brasil: Plan a 3 años de adquisición de 40.000 has. bajo modalidad de propiedad compartida, pero con exclusividad en el acceso a la fibra.
 - Meta de cosecha para el 2008: 3 millones de metros cúbicos.



Mirar el futuro llenos de confianza

Hemos conquistado el liderazgo en la industria de tableros de madera en Latinoamérica, por lo que nos proyectamos al futuro con una gestión orientada a generar valor económico, cautelando responsablemente nuestra gestión social y ambiental, y desarrollando procesos internos transparentes que nos permitan asegurar un correcto desempeño. Masisa es más confianza.

MASISA
más confianza

