



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 3T'07

9 de Noviembre, 2007

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 3T'07.**
- **Comparación Resultados 3T'07 vs 3T'06.**
- **Ítems no recurrentes 3T'07.**
- **Mejoras en el Desempeño (3T'07 vs 3T'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 3T'07 de 19,6% y 5,2% versus 3T'06, respectivamente. Continúa la capacidad de transferir incrementos en los costos a precios durante el 2007 (margen bruto se incrementa desde 24,9% en 3T'06 hasta 25,1% en 3T'07).
2. Inicio de producción comercial de planta de MDF en Cabrero en Octubre. Operando a plena capacidad el año 2008.
3. Aprobación construcción de una planta de tableros de MDP (Medium Density Particleboard) en la localidad de Montenegro, en el estado de Rio Grande do Sul en Brasil.
 - Capacidad Tableros: 550 mil metros cúbicos anuales.
 - Capacidad melamina: 220 mil metros cúbicos anuales.
 - Capex: US\$ 119 millones aprox..
 - Inicio de operaciones: 4T'09.



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 3T'07: 53. Total Placacentros migrados:113.
 - # total de Placacentros al 30 de Sept. de 2007: 313.

2. Aplicación Manual Operativo de la Franquicia Placacentros: Argentina, Brasil y Chile.

3. Extranet de Placacentros: operando normalmente en Argentina, Chile, México, Perú y Venezuela.

4. Central de Compras (CC): Plataforma de ventas por internet: Operando en Brasil, Chile, Ecuador, México y Perú. Plataforma a ser replicada en nuevas CC's.
 - Ventas Totales durante 3T'07: US\$ 1.1MM v/s US\$ 0.6MM en 2T'07.

5. Penetración ventas de Placacentros a ventas de tableros en mercados domésticos: 28,9% al 30 de Sept. de 2007 (28,8% al 30 de Jun. de 2007).



Madera Sólida

1. Optimizar estructura de costos.
 - Línea de molduras de MDF de Charleston en Chile.
 - 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 (no se observa mayor presión a la baja de precios). Puertas tuvieron un adecuado desempeño en 3T'07.
3. Aún no se regularizan envíos de madera aserrada verde a México. Se suple en parte con mayores envíos de madera seca a México y mayor disponibilidad de madera en Venezuela, pero aún por debajo de ventas de madera aserrada de 3T'06.
4. Proceso de diversificación de mercados de destino para madera aserrada. Primeros envíos a Vietnam, Marruecos, Medio Oriente.



Forestal

1. Convenio con Fundación Chile y Forest Ethics para el desarrollo de un modelo de manejo de bosque nativo con estándar FSC para generar fibra en Chile (Usos: energía, productos de madera, tableros).
 - Activos forestales involucrados: 200 has. Proyecto muestra un alto potencial al ser replicable por pequeños y medianos propietarios.
2. Adquisición de 850 has. de terrenos en Chile (US\$2,2MM) y de 1,928 has. de terrenos en Brasil (US\$3,7MM).



Comparación Resultados 3T'07 vs 3T'06

Estado de Resultados	3T07	3T06	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	247,7	233,0	6,3%
Costos de explotación (menos)	-185,5	-174,9	6,0%
Margen de Explotación	62,2	58,1	7,0%
Margen Bruto	25,1%	24,9%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-33,4	-30,1	11,2%
GAV / Ventas	-13,5%	-12,9%	
Resultado de Explotación	28,8	28,0	2,6%
Margen Operacional	11,6%	12,0%	
Diferencias de cambio	-5,7	-4,3	
Resultado Financiero	-7,6	-6,1	
Otros No Operacional	-1,0	-0,3	
Resultado Fuera de Explotación	-14,2	-10,7	
Impuestos	-10,9	-6,4	
Interés minoritario	2,2	1,8	
Amortización Mayor Valor de	1,2	1,1	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	7,0	13,8	-49,5%
EBITDA	46,2	44,9	2,9%
Margen EBITDA	18,7%	19,3%	

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 a pesar de volúmenes estables debido a que las plantas están operando a plena capacidad.

GAV de 3T'07 incluye mayores gastos debido a la mayor actividad comercial y US\$1,7MM adicionales por rerruteo no recurrente de maderas y trading.

Mayores gastos de impuestos principalmente por mayores impuestos diferidos en Brasil debido a la apreciación del real (US\$3,3MM).

EBITDA se incrementa 2,0% debido a exitosos esfuerzos comerciales.



Ítems no recurrentes 3T'07

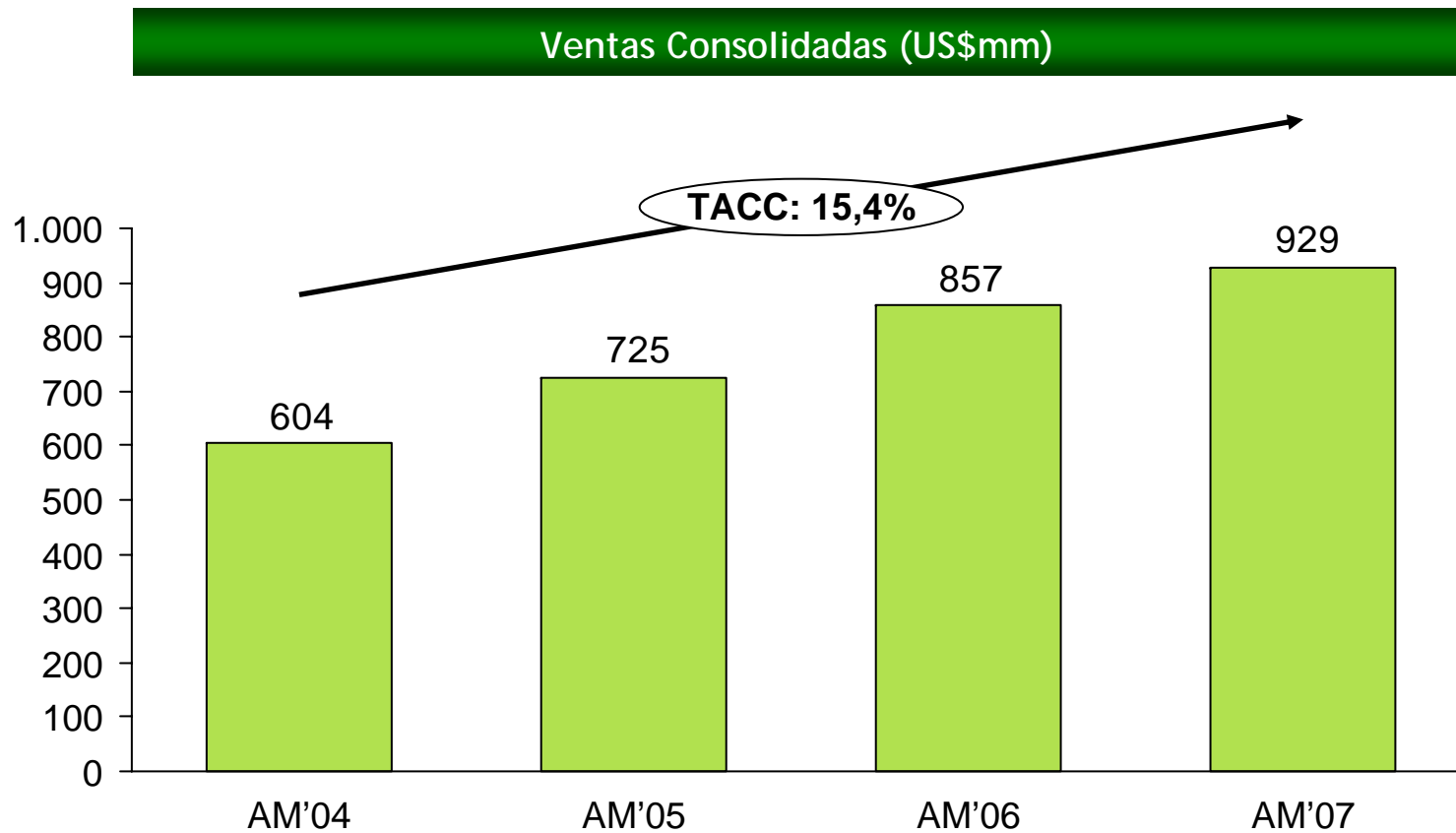
Items no recurrentes (US\$'000)	T3'06	T3'07
Operacional		
Costos de Explotación	388	0
Gastos de Adm. y Ventas	-1.000	0
Total Operacional	-612	0
No Operacional		
No Operacional	0	-685
TOTAL	-612	-685

Corresponde a (i) castigo de maquinarias no operativas en Venezuela por US\$0,5MM y (ii) provisión por impuestos en Argentina por US\$0,2MM.



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.

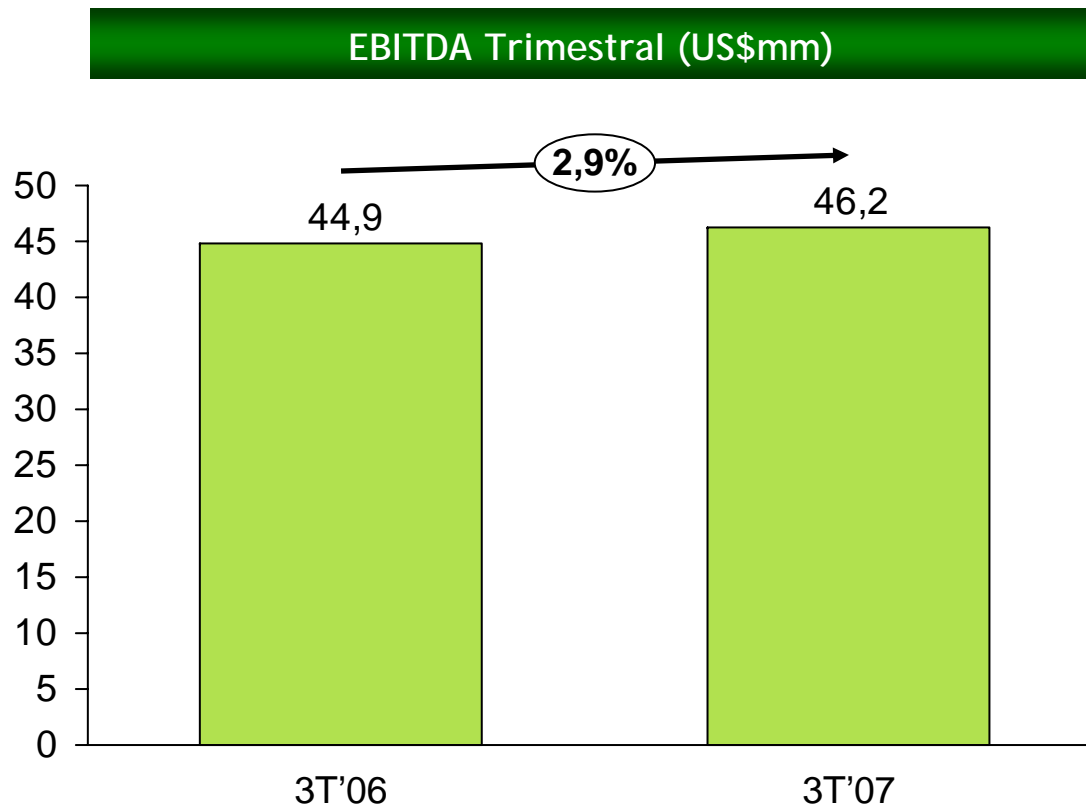


*AM: Períodos de 12 meses móviles terminados en Sept. 30 de cada año.



Desempeño

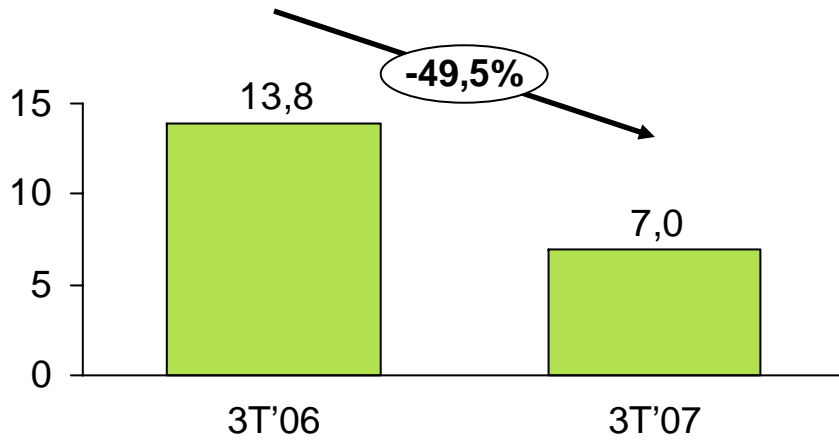
- Generación de flujo operacional adecuada (EBITDA), a pesar de las presiones de costos.





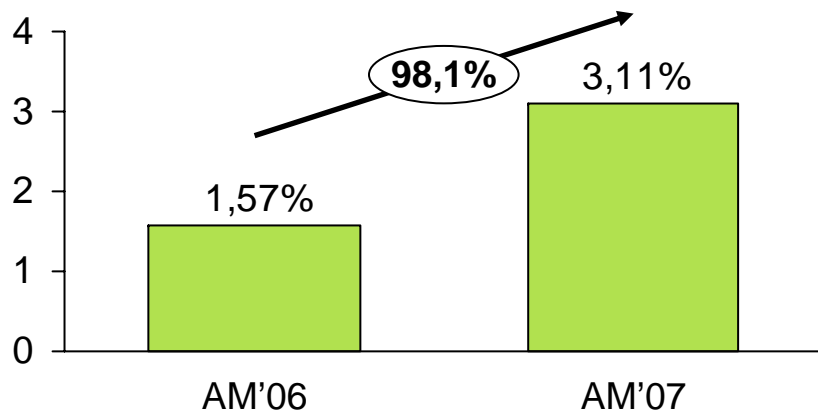
Desempeño

Utilidad Neta Trimestral (US\$mm)

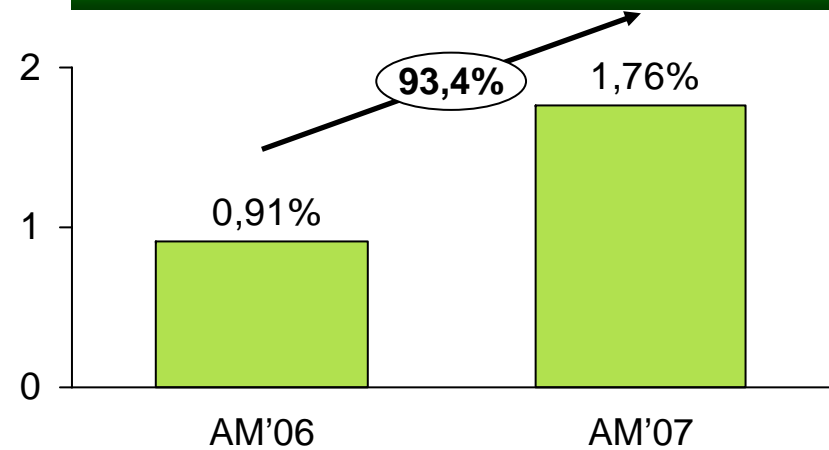


- Baja en Utilidad Neta 3Q'07 v/s 3Q'06 (-49,5%).
- Incremento en ROE y ROA en los últimos doce meses.

ROE (1)



ROA (1)



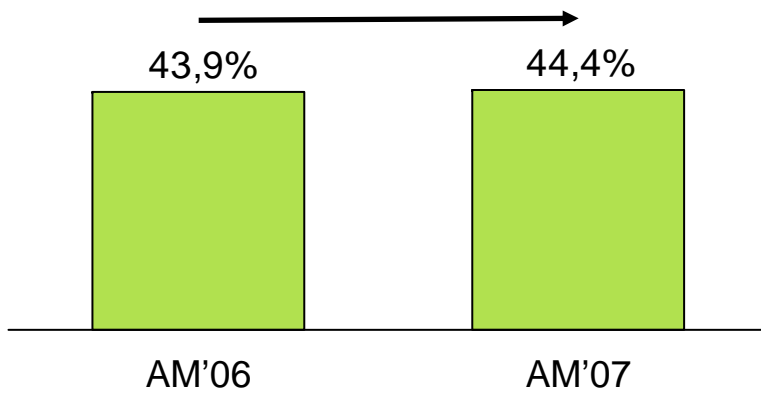
(1) Considera Utilidad Neta de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.



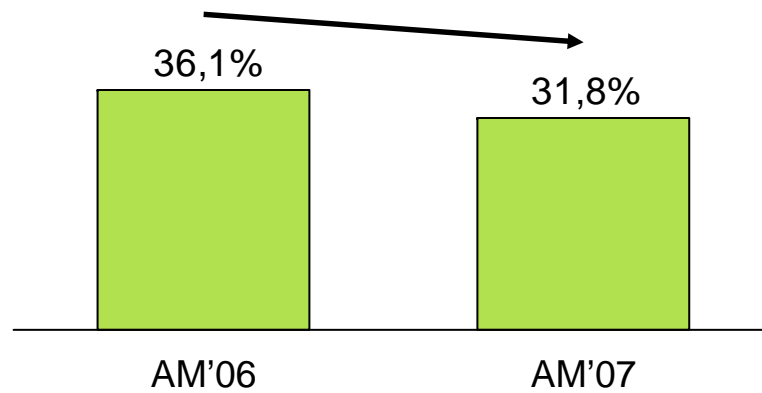
Desempeño

- Constante crecimiento de las ventas, haciendo un uso más eficiente de los activos.

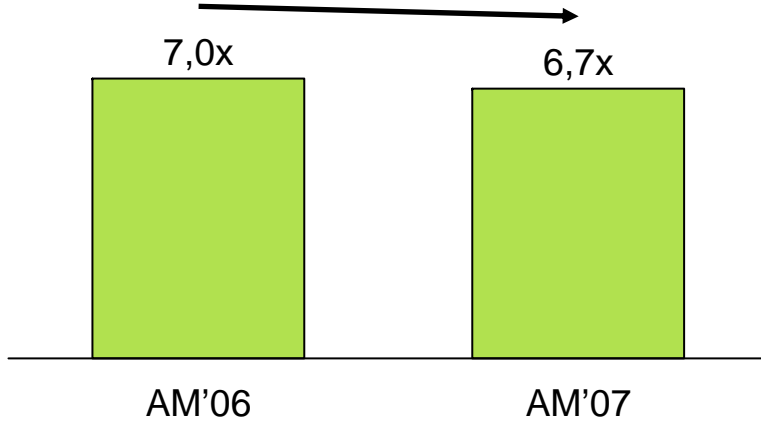
Ventas / Activos Totales (1)



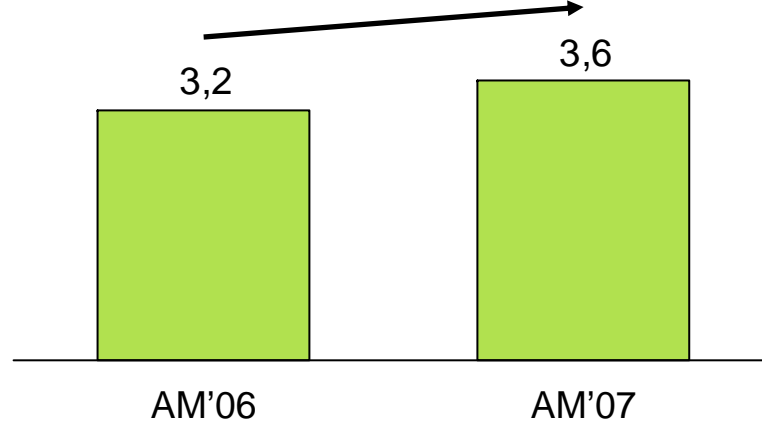
Capital de Trabajo Op. / Ventas (1)



Rotación de Cuentas por Cobrar (2)



Rotación de Inventarios (3)

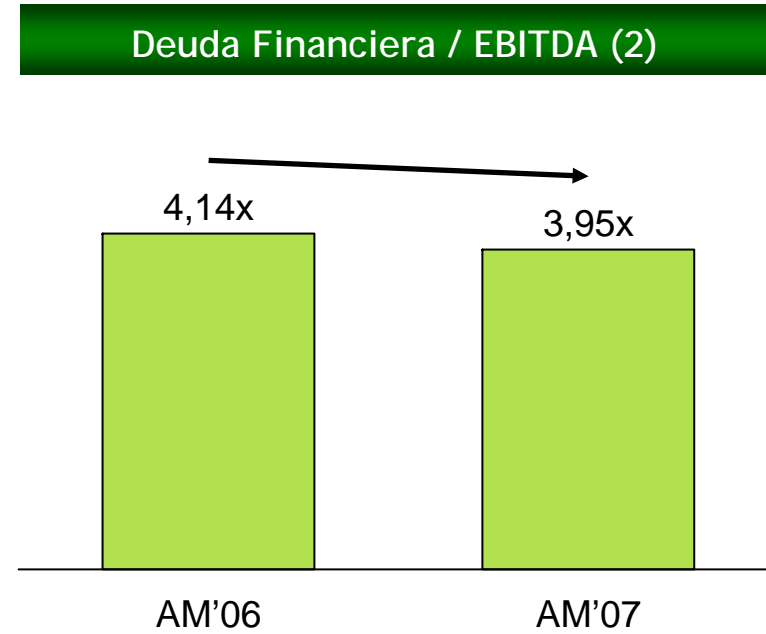
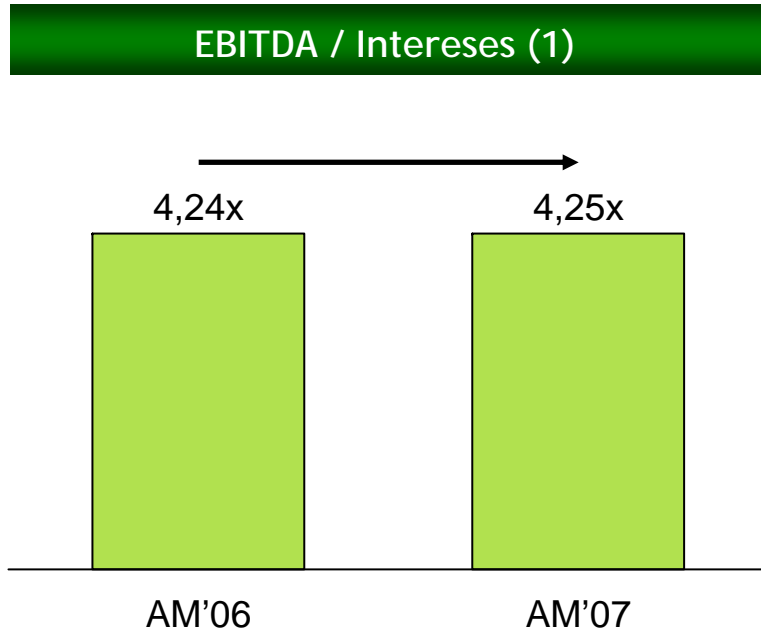


(1) Considera Ventas de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.
(2) Considera Ventas y Cuentas por cobrar promedio de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.
(3) Considera Costo de Ventas e Inventarios promedio de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.



Desempeño

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



- (1) Considera EBITDA y Gastos Financieros de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.
(2) Considera EBITDA de los últimos 12 meses terminados al 30 de Septiembre de 2007.



Tableros de Madera

1. Continuará una fuerte demanda por MDF y PB en toda Latinoamérica. Las condiciones de precio se mantendrán fuertes.
2. Costos: incremento en costos esperados de resinas y madera.
3. Márgenes debiesen mejorar levemente con respecto a 3T'07. Probada capacidad para traspasar incrementos de costos a precios.



Retail

1. Migración de los Placacentros desde contratos de licencia de marca hacia contratos tipo franquicia.
 - Número esperado de Placacentros a migrar en 2007: 139.

2. Creación de 2 centrales de compra adicionales:
 - Venezuela: inicio de operaciones en 4T'07.
 - Colombia: inicio de operaciones en 4T'07.

3. Crecimiento en número de tiendas: +19 Placacentros durante el año 2007. Total: 319 Placacentros a dic. 2007.

4. Aplicación Manual Operativo de la Franquicia Placacentros.
 - Objetivo: 155 Placacentros “entrenados” en 24 meses.
 - Proceso de entrenamiento demora entre 4-5 meses por Placacentro.



Madera Sólida

1. Optimización de la estructura de costos.
 - Consolidación de las operaciones de molduras en Cabrero, Chile, usando capacidad existente localizada hoy en otros países.

2. Molduras: El mercado de molduras en E.E.U.U. no muestra signos de recuperación en el corto plazo (al menos hasta 2S'08).
 - 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 3T'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: aumento en capacidad por eliminación de cuellos de botella en producción, mejorando en el margen como resultado de incrementos de precios.

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). Foco en lograr mayor diversificación de mercados (Reino Unido, norte de África y China). Enfoque hacia mercados que pagan premio por manejo FSC de bosques (Reino Unido).



Forestal

1. Desarrollo de proyectos Greenfield (asegurar el suministro de fibra en el largo plazo), para apoyar la estrategia de crecimiento industrial.
2. Plan de adquisiciones de terrenos para 2007: (i) Brasil: 8.000has.; (ii) Chile: 3.000has. Estado: en proceso, según lo programado.



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

