



Presentación Resultados 1T'07

4 de Mayo, 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 1T'07.**
- **Comparación Resultados 1T'07 vs 1T'06.**
- **Ítems no recurrentes 1T'07.**
- **Mejoras en el Desempeño (1T'07 vs 1T'06).**
- **Visión del Mercado 2007.**



Hechos Importantes 1T'07



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 1T'07 de 18,2% y 9,5% versus 1T'06, respectivamente. Continúa la capacidad de transferir incrementos en los costos a precios durante el 2007 (margen bruto se incrementa desde 22,3% en 1T'06 hasta 24,7% en 1T'07).
2. Planta de MDF en Cabrero según lo programado. Operaciones comienzan en Junio del 2007. Operando a plena capacidad el año 2008.

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 1T'07: 9. Sumándose a los 8 migrados en 4T'06.
 - # total de Placacentros al 31 de Mar. de 2006: 303.
2. Definición del mix de productos y de la estrategia de marketing. Objetivo: Transformar los Placacentros en el canal de distribución más rentable de Masisa (hoy es #1 o #2 en todos los mercados).
3. Central de Compras (CC):
 - Plataforma de ventas por internet (México): Operando. Plataforma a ser replicada en las próximas CC's.
 - CC México: Operando normalmente. (Total ventas durante 1T'07: US\$ 0,5MM)

Hechos Importantes 1T'07



Madera Sólida

1. Optimizar estructura de costos. Primer Evento: (Enero, 2007) Clausura de la planta de molduras MDF de Charleston (36.000m³). En EE.UU. la Compañía se centrará sólo en la comercialización, no en la producción . Los ahorros de costos anuales se estiman, excluyendo el costo extraordinario de reestructuración, en: US\$ 3,0MM.

Forestal

1. Proceso de Monetización – Según lo programado. Actualmente en etapa de evaluación.
- Objetivo para el año 2007: cerrar la primera transacción.
2. En proceso de adquisición de 21.920 has. de terrenos en Argentina, de las cuales aprox. 16.000 has. son aptas para ser plantadas con bosques. Adquisición requiere de aprobación del Gobierno argentino dada la ubicación de los predios (ceranos a la frontera entre Argentina y Brasil).



Comparación Resultados 1T'07 vs 1T'06

Estado de Resultados			
	1T07	1T06	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	216,5	212,6	1,9%
Costos de explotación (menos)	-163,0	-165,2	-1,3%
Margen de Explotación	53,5	47,3	12,9%
Margen Bruto	24,7%	22,3%	
Gastos de administración y ventas	-30,8	-28,1	9,7%
GAV / Ventas	-14,2%	-13,2%	
Resultado de Explotación	22,7	19,3	17,6%
Margen Operacional	10,5%	9,1%	
Diferencias de cambio	-1,8	-0,5	
Resultado Financiero Neto	-7,7	-9,0	
Otros No Operacional	-7,3	-2,6	183,2%
Resultado Fuera de Explotación	-16,8	-12,1	
Impuestos	-8,3	-9,8	
Interés minoritario	4,6	2,7	
Amortización de mayor valor inv.	1,1	1,1	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	3,2	1,2	177,3%
EBITDA	39,0	38,3	2,0%

Crecimiento en ventas se debe principalmente al aumento en los precios de MDF y PB, contrarrestando el desempeño más bajo en nuestro negocio de madera sólida.

Exitosos esfuerzos comerciales, junto con una fuerte demanda por tableros de madera para muebles en la región, han permitido a la Compañía transferir incrementos en costos a precios, recuperando así márgenes.

Incluye: (i) US\$ 1,9MM por el cierre de la planta de molduras de MDF en Charleston, (ii) US\$ 2,1MM por incendio que afectó 1.171 has. de bosques en Chile y (iii) US\$ 2,3MM de indemnización a Proforca y costos de reparación de aserradero en Venezuela.

Aumento de utilidad del ejercicio explicado por mejoras en el resultado operacional, por un mayor interés minoritario e impuestos menores.

EBITDA aumenta un 2,0% como resultado de un exitoso esfuerzo comercial.



Ítems no recurrentes 1T'07

Ítems no recurrentes (US\$'000)	1T'06	1T'07
Operacional		
Costo de Ventas	-1.263	-988
GAV	0	0
Total Operacional	-1.263	-988
No Operacional		
No Operacional	0	-6.242
TOTAL	-1.263	-7.230

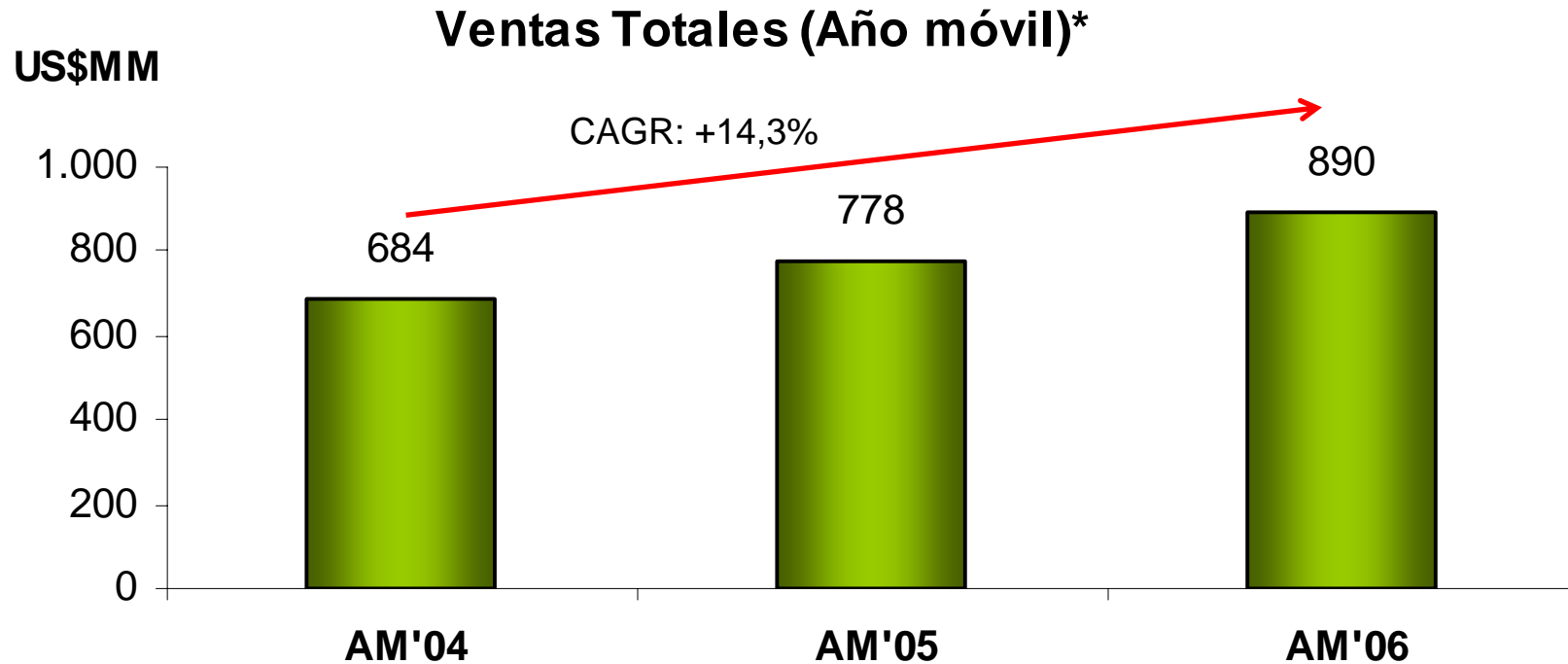
Principalmente provisiones de inventarios debido al cierre de la planta de molduras de MDF de Charleston

Incluye: (i) US\$ 1,9MM por el cierre de la planta de MDF en Charleston, (ii) US\$ 2,1MM por incendio que afectó 1.171 has. de bosques en Chile y (iii) US\$ 2,3MM de indemnización a Proforca y costos de reparación de aserradero en Venezuela.



Mejoras en el 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.

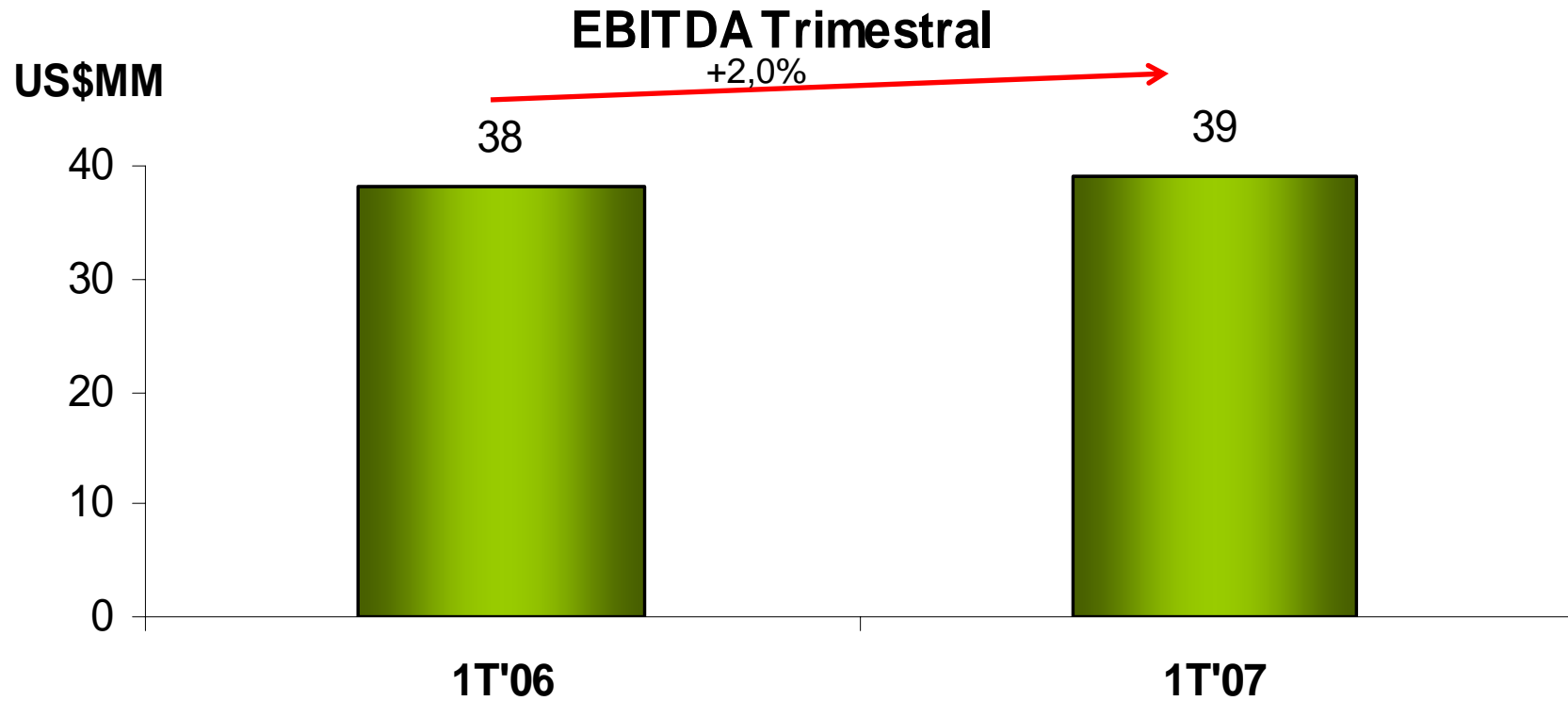


*AM: Períodos de 12 meses móviles terminados en Marzo 31 de cada año.



Mejoras en el Desempeño

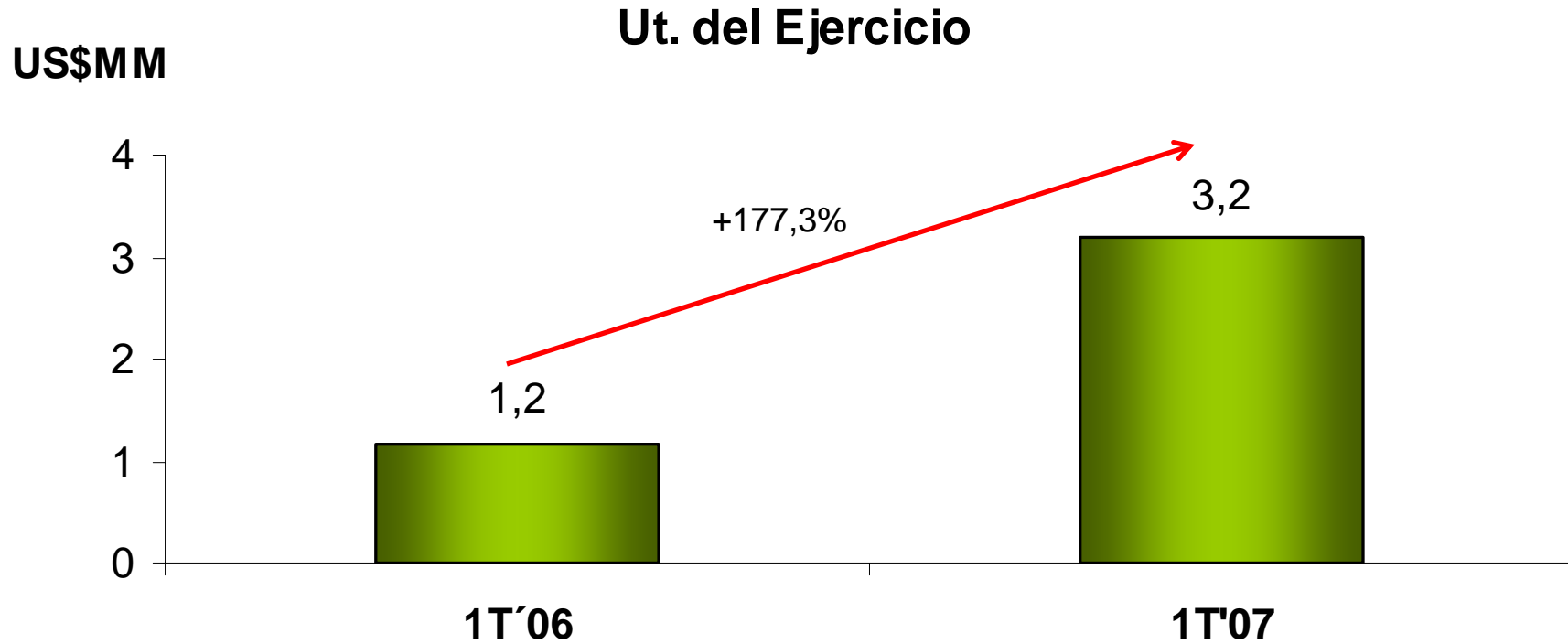
- Generación de flujo operacional adecuada (EBITDA), a pesar de las presiones de costos.





Mejoras en el Desempeño

- Incremento en Utilidad Neta (+177,3%).

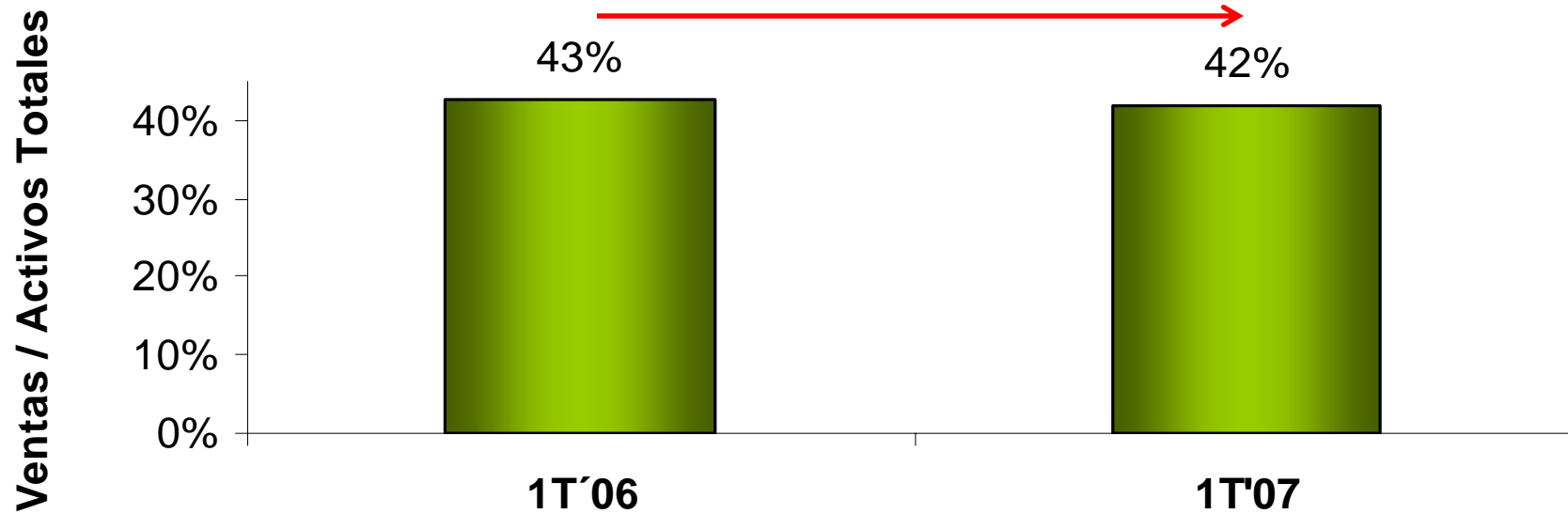




Mejoras en el desempeño.

- Crecimiento de las ventas, manteniendo la misma base de activos (aprox. US\$ 2,0Bn).

Ventas / Activos Totales



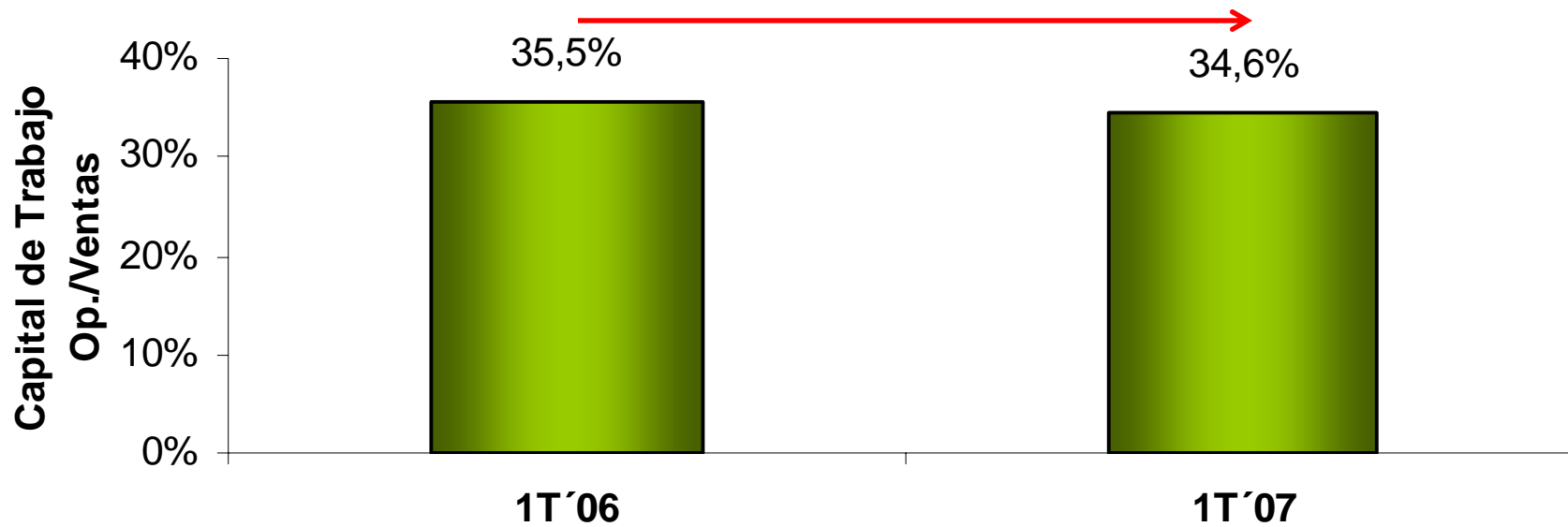
Nota: ventas anualizadas



Mejoras en el desempeño.

- Incrementos en la eficiencia. Se han reducido los requerimientos de Capital de Trabajo.

Capital de Trabajo Operativo / Ventas

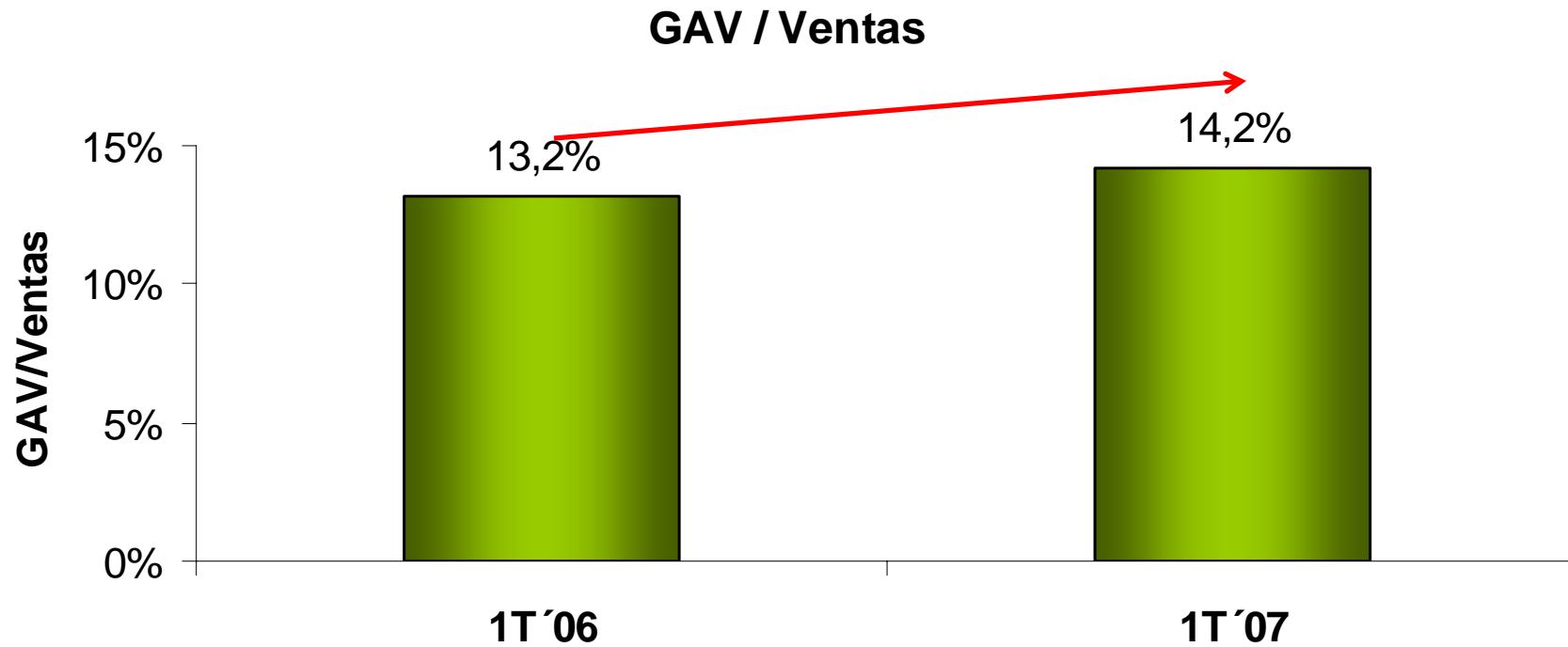


Nota: ventas anualizadas



Mejoras en el desempeño.

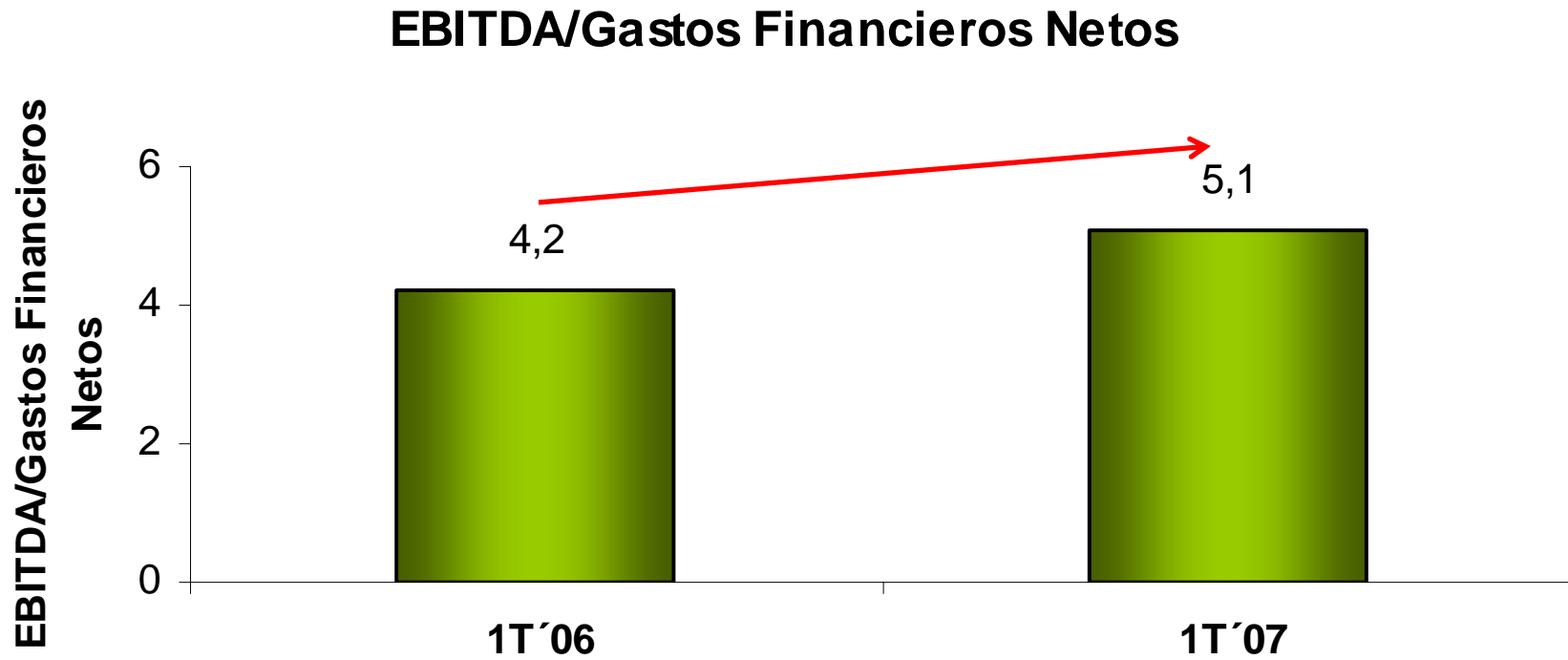
- Ratio GAV/Ventas en Q1'07 está levemente por sobre el promedio del año 2006 (14,0%).





Mejoras en el desempeño.

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

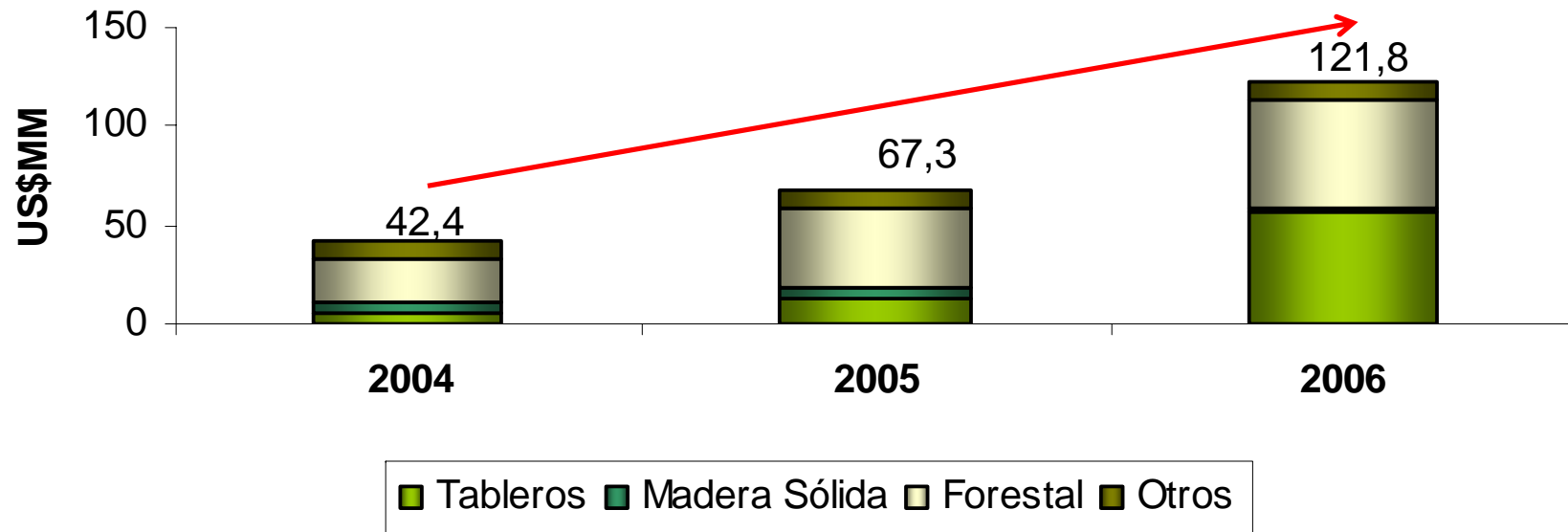




Mejoras en el desempeño.

- Creciente Inversión en Activos Fijos (Capex) en Tableros y en asegurar el suministro de fibra (Forestal).
- Capex para el 2007: US\$ 140MM aprox.
- Capex durante 1T'07: US\$ 18,8MM

Capex 2004 - 2006





Tableros de Madera

1. Planta de MDF en Cabrero – según lo programado. Operaciones comienzan en Junio 2007. Operando a plena capacidad en el año 2008.
2. Continuará una fuerte demanda por MDF y PB en toda Latinoamérica. Las condiciones de precio se mantendrán fuertes.
3. Costos: Aumentos esperados en resinas, madera y energía. Incremento en costos de resinas debido a fuerte demanda por urea.
4. Márgenes debiesen mantenerse estables (similares a los de 2S'06). Probada capacidad para traspasar incrementos de costos a precios.
5. Estrategia de crecimiento para Brasil.
6. Planta de cogeneración en Cabrero, Chile. Capacidad: 8,6MW (representa 20%-25% del consumo del complejo industrial que Masisa posee en Cabrero). Inversiones: US\$ 17MM, los cuales no serán invertidos por Masisa. Joint venture (contrato tipo leasing). Estado: Estudio de Impacto Ambiental presentado, Acuerdo inicial con operador.



Retail

1. Migración de los Placacentros desde contratos de licencia de marca hacia contratos tipo franquicia.
 - Número esperado de Placacentros a migrar en 2007: 143.
2. Creación de 3 centrales de compra adicionales:
 - Chile: inició operaciones en Abril.
 - Brasil: inicio de operaciones en Mayo.
 - Perú: inicio de operaciones en Junio.
3. Crecimiento en número de tiendas: +19 Placacentros durante el año 2007. Total: 319 Placacentros a dic. 2007.
4. Desarrollo y aplicación del Manual Operativo de los Placacentros. (nivel de servicios, procedimientos, disposición de la tienda).



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'07).
 - 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 están estables en términos de precio. 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: estables en términos de volumen, mejorando en el margen como resultado de un incremento en el precio de US\$ 2 por puerta en el 1T'07. Adicionalmente ha mejorado el mix de productos y la base de clientes.
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 durante 2007 estará en lograr mayor diversificación de mercados (Reino Unido, norte de África y China).



Forestal

1. Proceso de monetización – según lo programado. Actualmente en proceso de evaluación.
- Objetivo para el 2007: cerrar la primera transacción.
2. Desarrollo de proyectos Greenfield (asegurar el suministro de fibra en el largo plazo), para apoyar la estrategia de crecimiento industrial.
3. Plan de adquisiciones de terrenos para 2007: (i) Brasil: 8.000has.; (ii) Chile: 3.000has.