



PRESENTACION DE RESULTADOS Q3'06 A INVERSIONISTAS

Noviembre 3, 2006

MASISA

1. Percepción del Mercado sobre Masisa S.A.
2. Perspectivas Generales del Negocio Q4'06.
3. Elementos Destacados - Mejoras en Desempeño (2004-2006).
4. Comparación Resultados Q3'06 v/s Q3'05.
5. Comparación Resultados Q3'06 v/s Q2'06.
6. Evolución Márgenes Tableros.
7. Evolución Márgenes Madera Sólida.



1. Estrategia

- Core business Tableros para muebles (MDF y PB).
- Mercado para Tableros: Latino América.
- El resto de las divisiones están para complementar y apoyar división Tableros. (abastecimiento y distribución)

2. Triple Resultado

- Foco: generar rentabilidad sustentable en el largo plazo.
- Gestión social y ambiental apoyan gestión financiera.

3. Equipo Gerencial

- Now how y experiencia en la cabeza de las divisiones.
- Ejecutivos con track record exitoso.
- Equipo muy motivado y comprometido con el proyecto.

4. Propiedad (Grupo Nueva)





•Objetivo: maximizar valor
•Sistema incentivo por cambio en EVA



•Organización sin fines de lucro, pro RSA en Latino América.



Ventas: \$ 688 MM
EBITDA: \$ 84 MM



Ventas(2005): \$ 744 MM
EBITDA(2005): \$ 158 MM



Ventas: \$ 45 MM



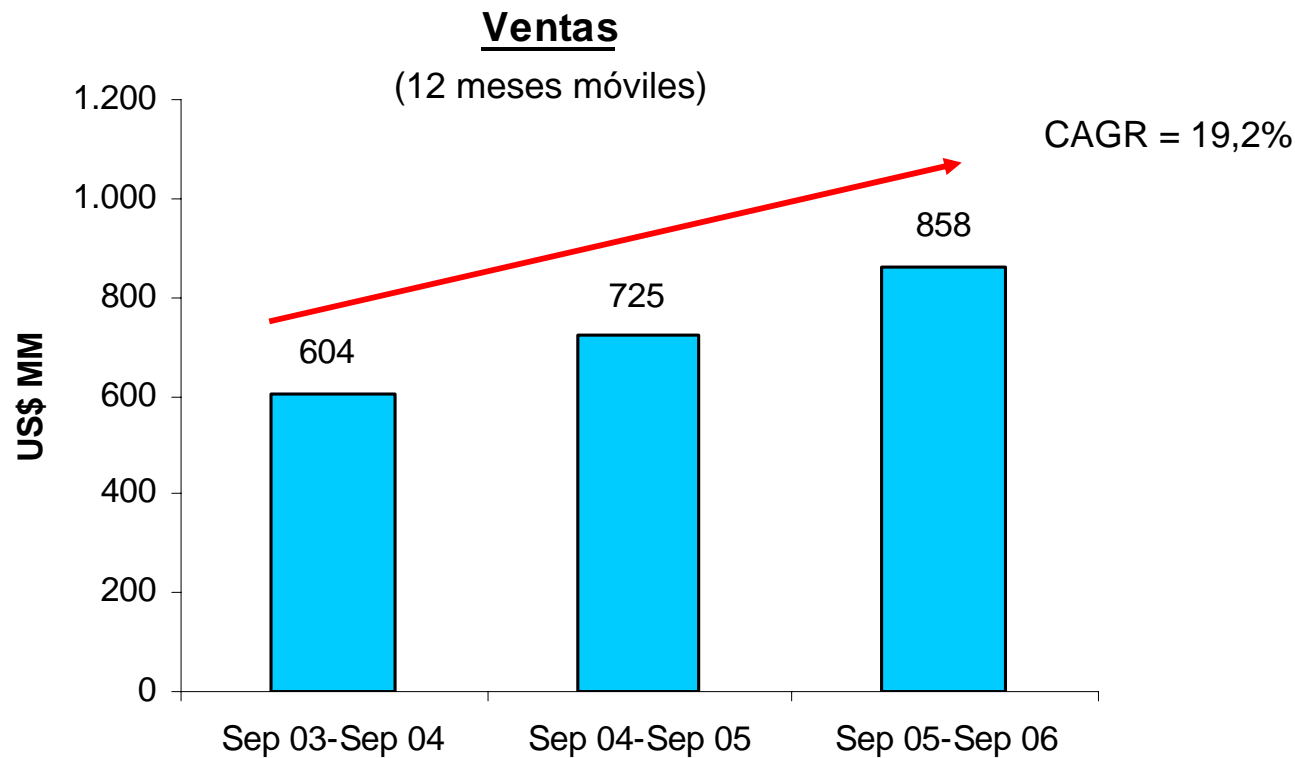
- **Perspectivas Generales del Negocio
Q4'06**



Elementos Destacados

Mejoras en desempeño (2004-2006)

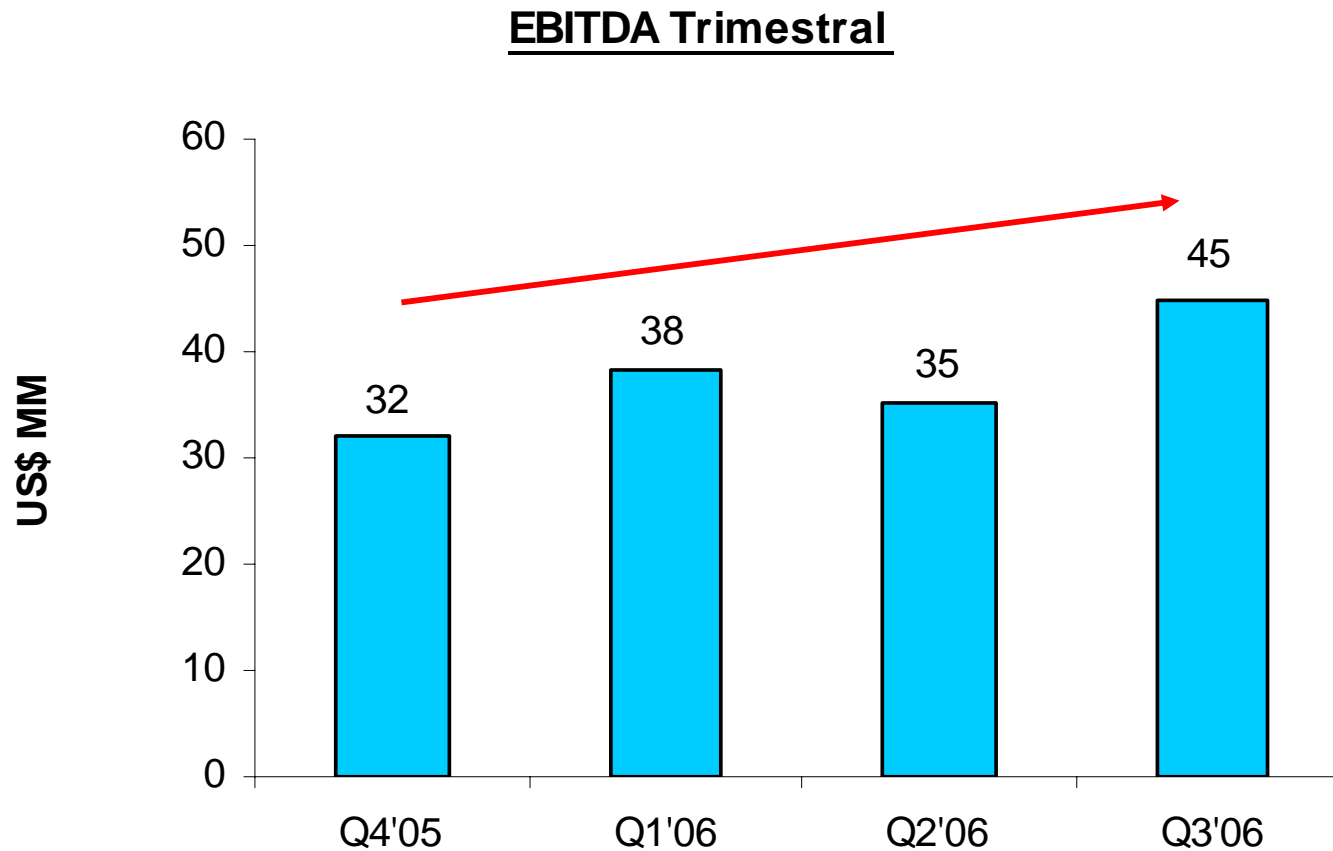
- Constante crecimiento en ventas. Principalmente impulsado por negocios de MDF y PB.
- Líder en la industria de tableros para muebles en Latinoamérica.
- Atractivo potencial de crecimiento en la región.



Elementos Destacados

Mejoras en desempeño (2004-2006)

- Adecuada capacidad de generación de flujo de caja operacional (EBITDA), a pesar de las presiones de costos.



Elementos Destacados

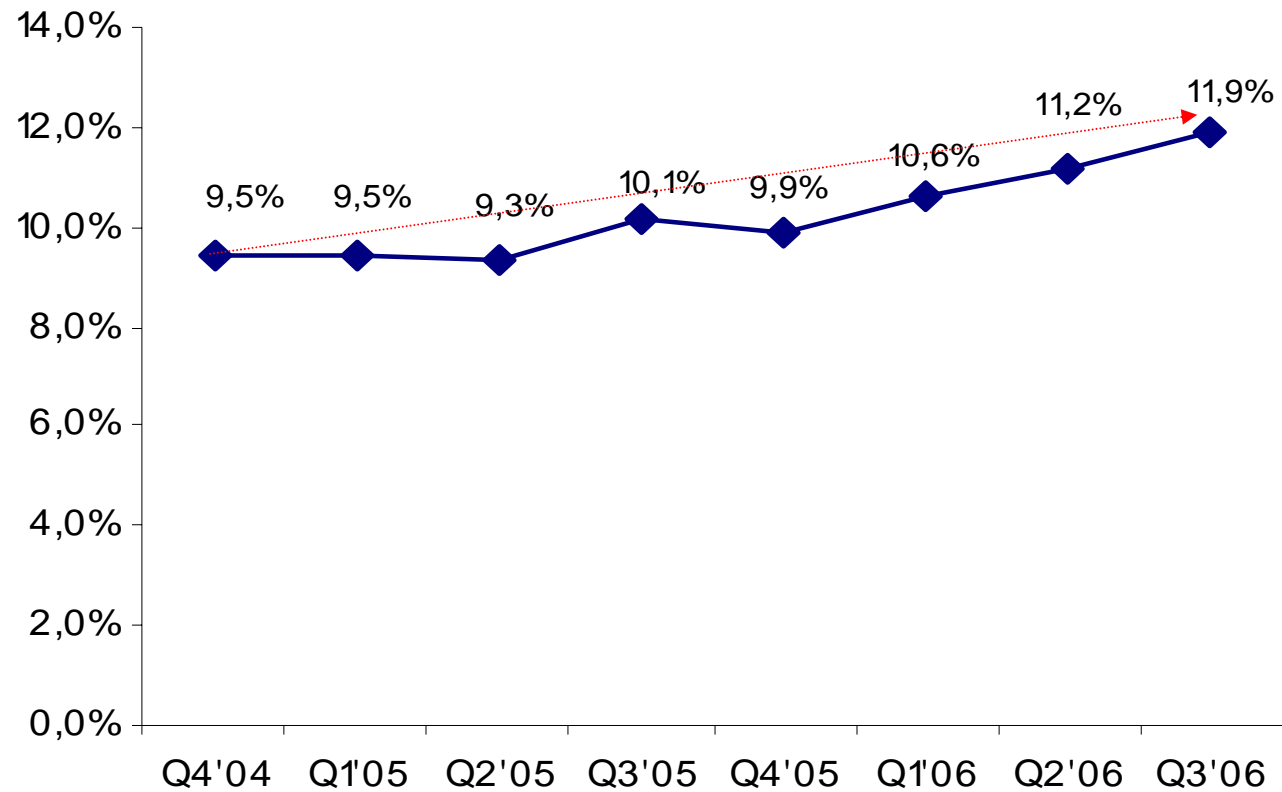
Mejoras en desempeño (2004-2006)

MASISA

**MYS
LISTED
NYSE**

- Constantes mejoras en términos de eficiencia. Fuerte crecimiento en ventas con la misma base de Activos.

Ventas/Activos Totales

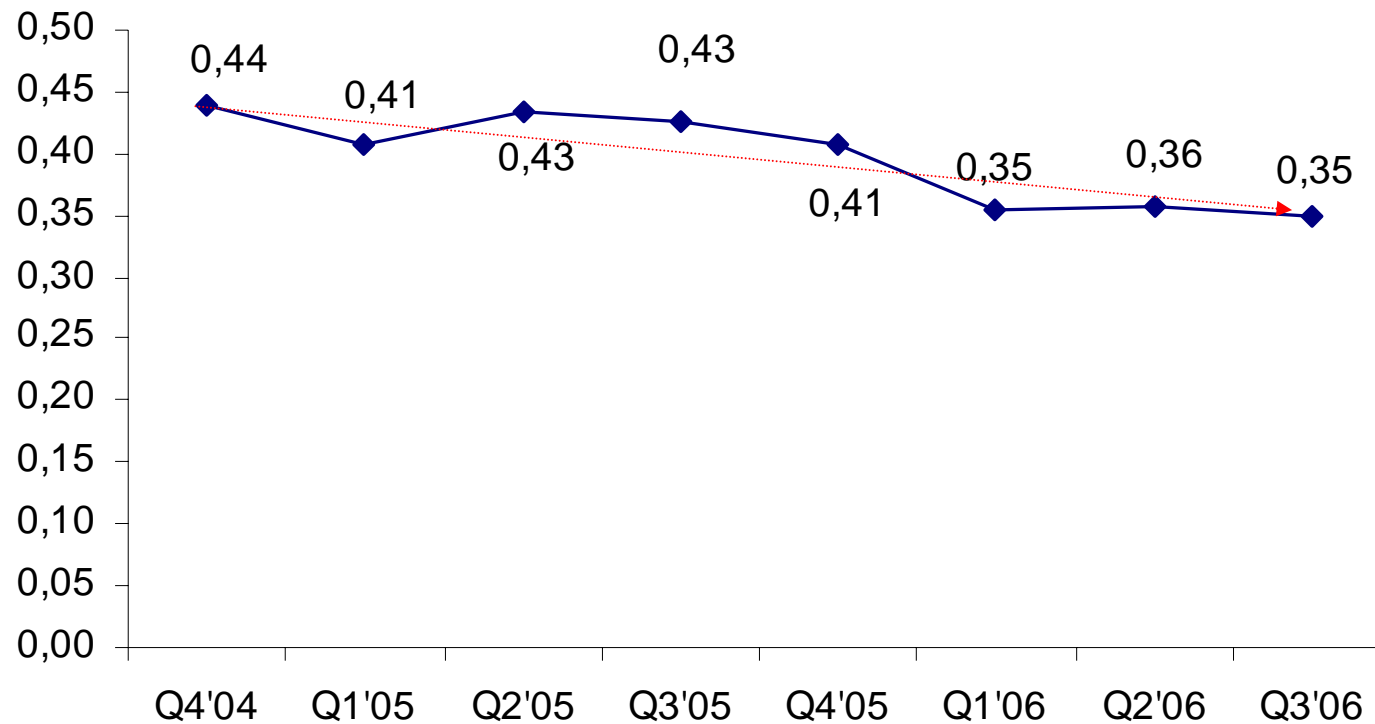


Elementos Destacados

Mejoras en desempeño (2004-2006)

- Mejoras en términos de capital de trabajo.

Capital de Trabajo Op./Ventas



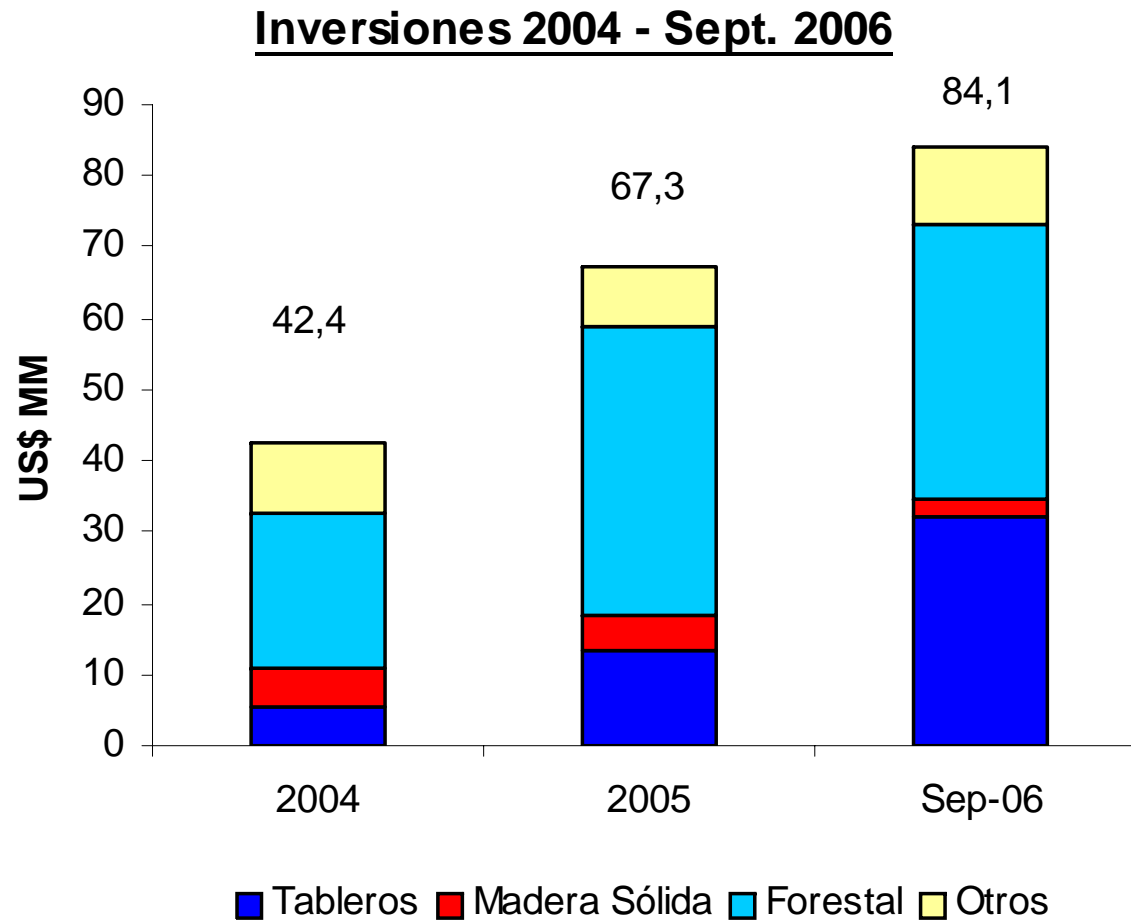
*Capital de Trabajo Operacional = Cuentas x Cobrar + Inventarios – Cuentas por pagar



Elementos Destacados

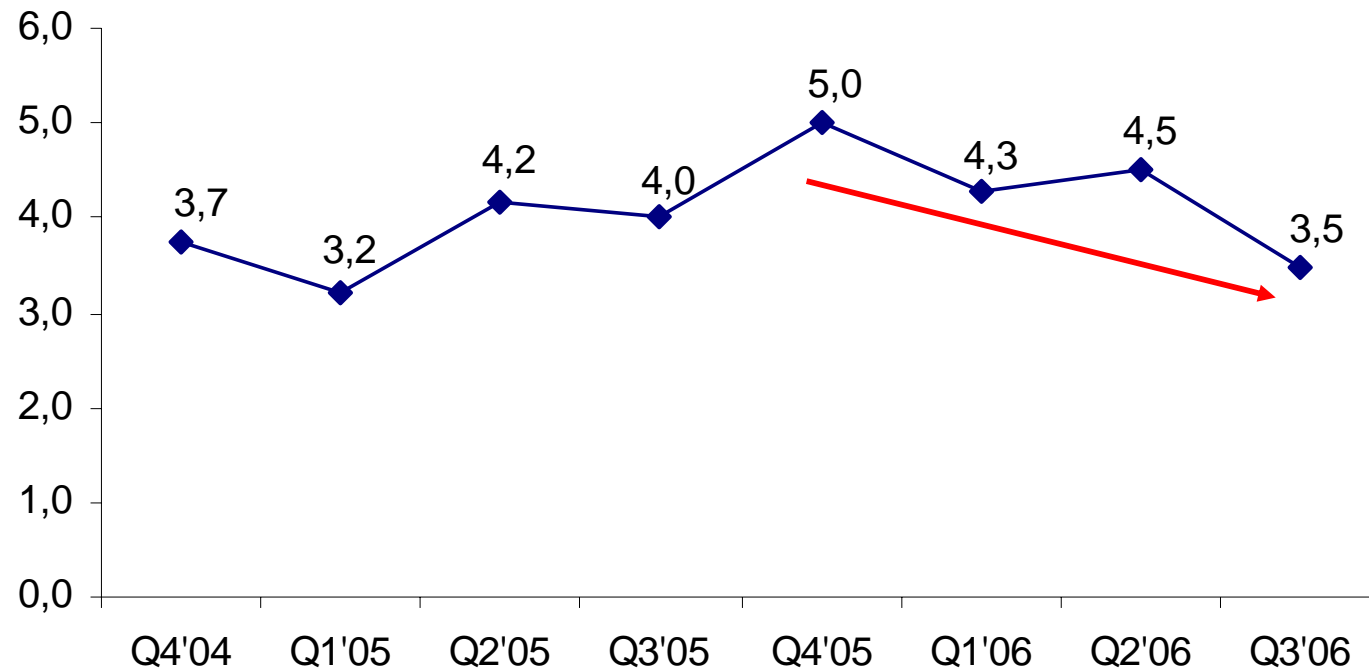
Mejoras en desempeño (2004-2006)

- Inversiones crecientes en Tableros y en aseguramiento del acceso a la fibra.



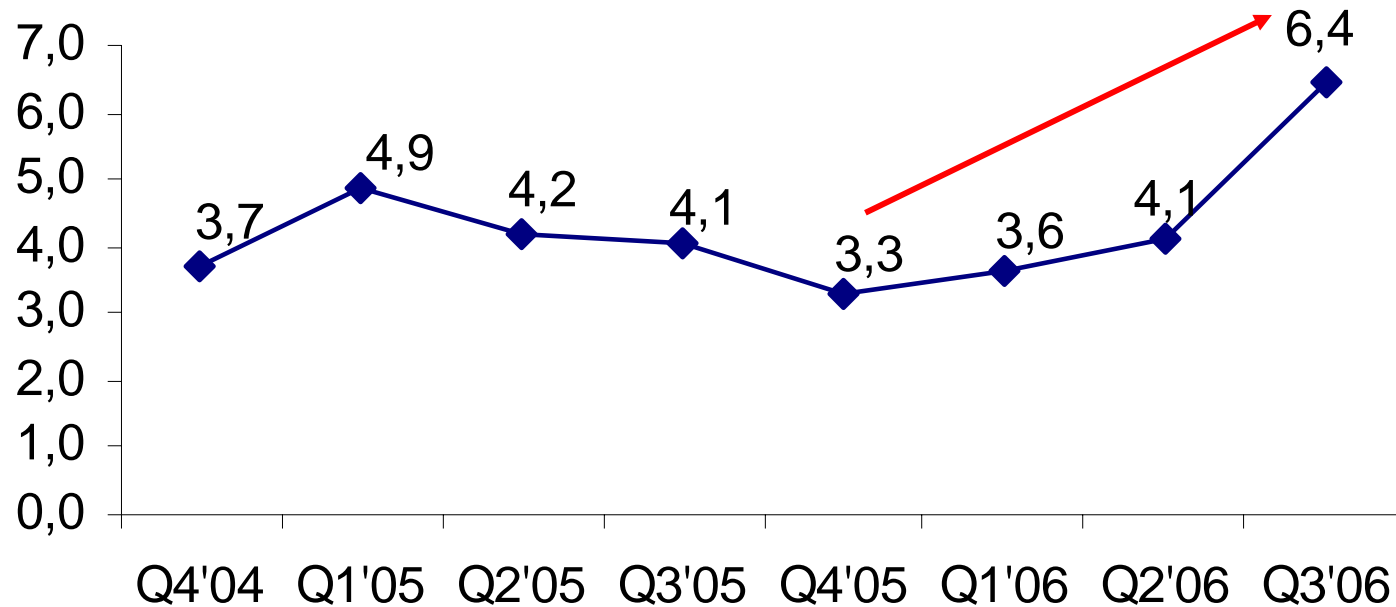
- Fuerte crecimiento acompañado de mejoras en perfil financiero de la Compañía.
- Masisa S.A. posee Grado de Inversión por Fitch Ratings (BBB-/Estable).

Deuda Financiera/EBITDA



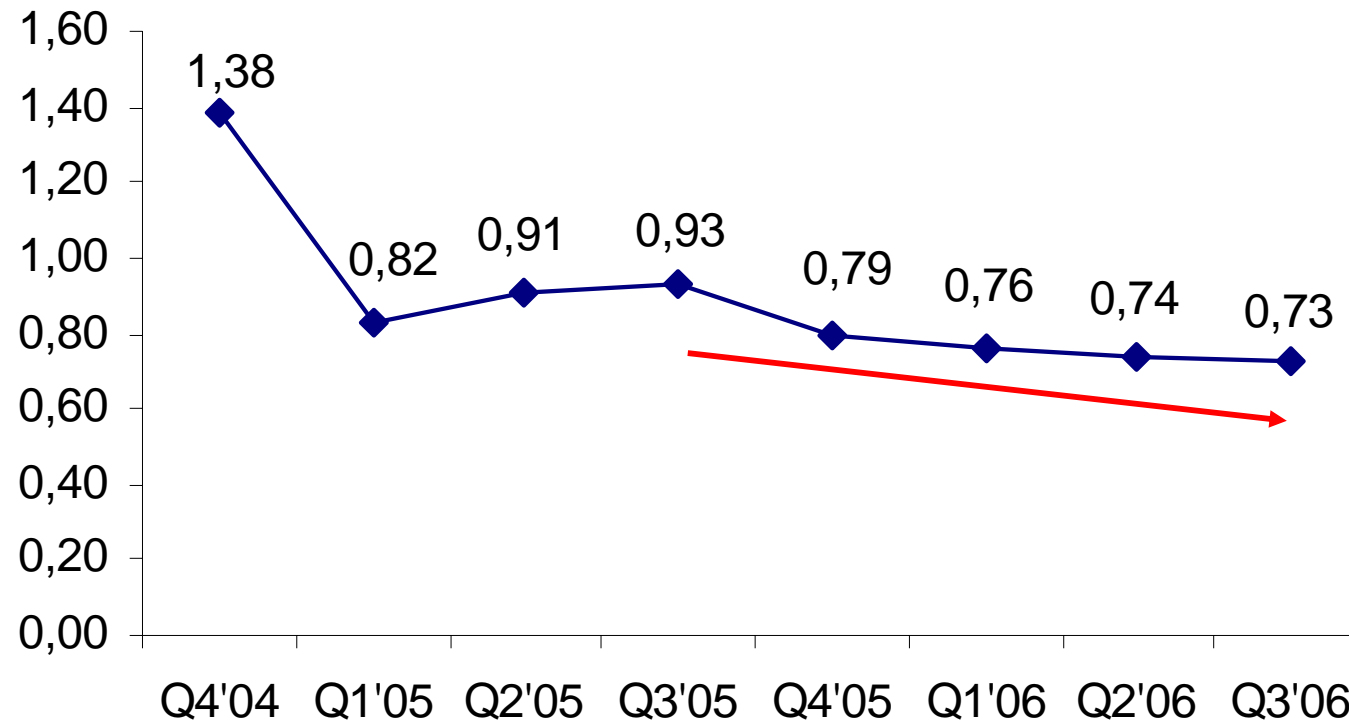
- Fuerte crecimiento acompañado de mejoras en perfil financiero de la Compañía.

Cobertura Gastos Financieros



- Fuerte crecimiento acompañado de mejoras en perfil financiero de la Compañía.

Pasivos Totales/Patrimonio



Comparación Resultados Q3'06 v/s Q3'05

Estado de Resultados	3Q06	3Q05	Var (%)
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	233,0	195,9	18,9%
Costos de explotación (menos)	-174,9	-144,5	21,1%
Margen de Explotación	58,1	51,4	13,0%
Margen Bruto	24,9%	26,2%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-30,1	-29,0	3,7%
GAV / Ventas	-12,9%	-14,8%	
Resultado de Explotación	28,0	22,4	24,9%
Margen Operacional	12,0%	11,5%	
Diferencias de cambio	-3,2	-0,8	
Resultado Financiero	-6,1	-9,3	
Otros No Operacional	-0,3	0,0	
Resultado Fuera de Explotación	-9,6	-10,1	
Impuestos	-6,4	-6,1	
Interés minoritario	1,8	-0,0	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	13,8	6,1	125,4%
EBITDA	44,9	41,2	8,8%

- Importante crecimiento en ventas por mayores precios y volúmenes en casi todas las líneas.
- Caída en margen bruto por presiones de costos que superan alzas de precios.
- Mejora en margen operacional por mayor eficiencia a nivel de GAV.
- Incremento en Ut. Neta explicado principalmente a nivel operacional.



Comparación Resultados Q3'06 v/s Q2'06

MASISA

**MYS
LISTED
NYSE**

Estado de Resultados	3Q06	2Q06	Var (%)
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	233,0	218,2	6,8%
Costos de explotación (menos)	-174,9	-170,0	2,9%
Margen de Explotación	58,1	48,2	20,5%
Margen Bruto	24,9%	22,1%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-30,1	-30,1	0,0%
GAV / Ventas	-12,9%	-13,8%	
Resultado de Explotación	28,0	18,1	54,4%
Margen Operacional	12,0%	8,3%	
Diferencias de cambio	-3,2	-5,5	
Resultado Financiero	-6,1	-7,1	
Otros No Operacional	-0,3	0,7	
Resultado Fuera de Explotación	-9,6	-11,9	
Impuestos	-6,4	-5,2	
Interés minoritario	1,8	3,0	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	13,8	4,1	239,2%
EBITDA	44,9	35,2	27,4%

▪ Incremento en ventas impulsado por negocio de MDF y PB en precios y volúmenes.

▪ Mejora en margen operacional gracias a exitosos esfuerzos comerciales para subir precios, en conjunto con estabilización de presiones de costos y mejoras en eficiencia (GAV).

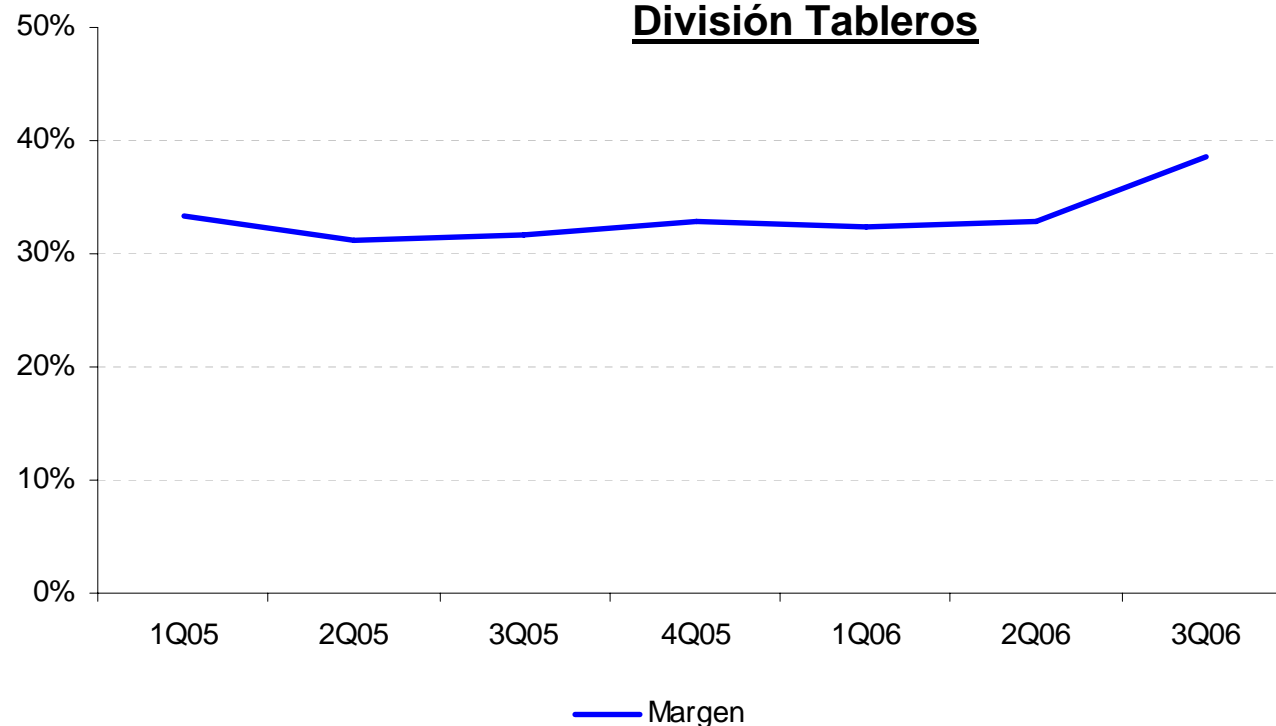
▪ Importante crecimiento en Ut. Neta explicado por mejoras a nivel operacional.



- Exitosa estrategia comercial logra revertir tendencia a la baja en márgenes mostrada durante Q1'06 y Q2'06.

Evolución Porcentual del Margen

División Tableros



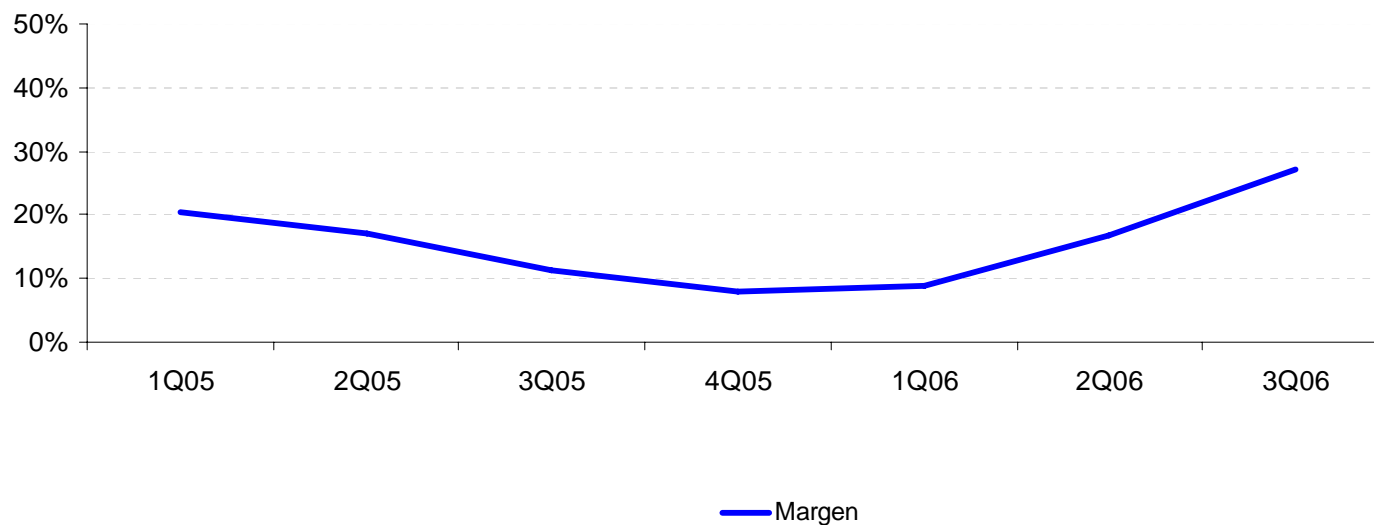
*Incluye tableros MDF y PB en mercados locales de Chile, Brasil y Argentina.



- Positivo desempeño en mercado de molduras y puertas en EE.UU. en Q3'06.

Evolución Porcentual del Margen

División Madera sólida



*Incluye despachos de Molduras y puertas desde Chile



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.



FIN DE LA PRESENTACIÓN

