

IMTrust

MASISA

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

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 EN RESUMEN

UNIDAD DE NEGOCIOS

ESTRATEGIA CORPORATIVA

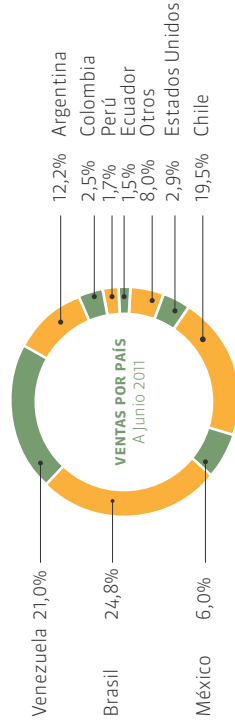
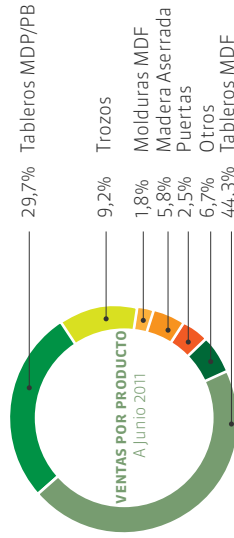
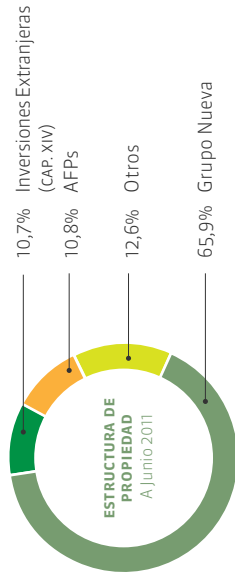
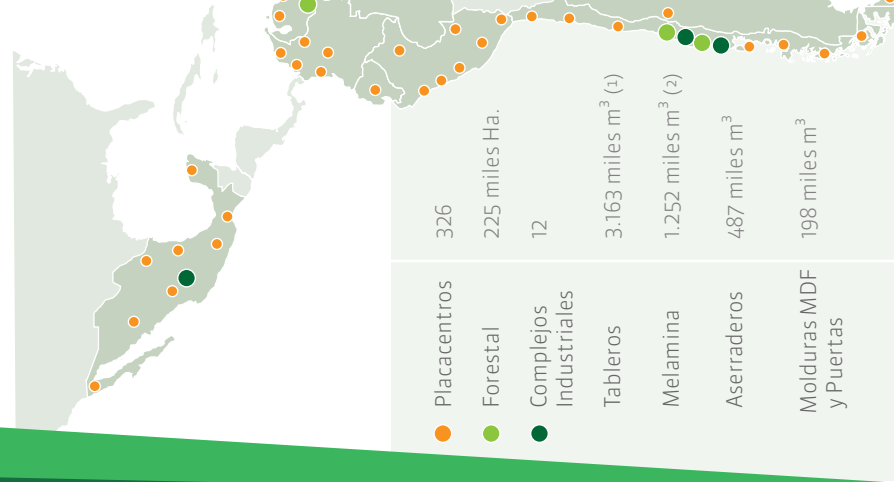
DESEMPEÑO FINANCIERO



NÚMEROS RELEVANTES

A Junio 2011

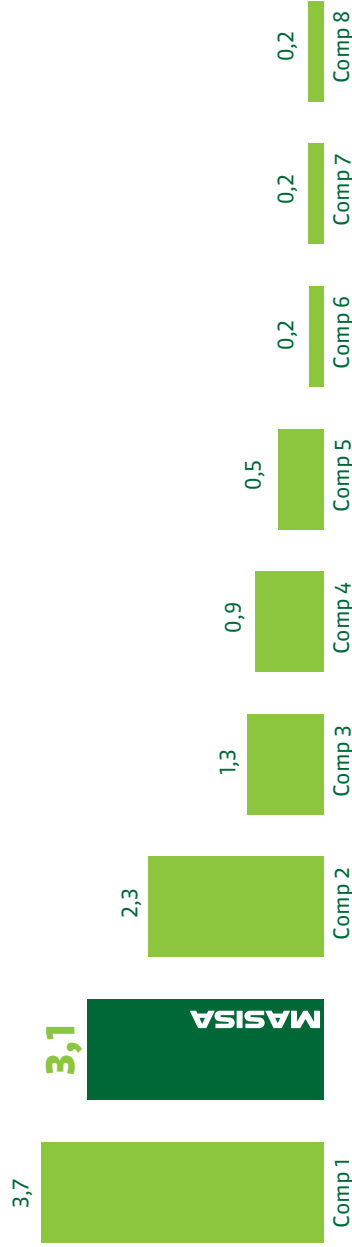
Patrimonio	US\$ 1.291 millones
N° Acciones	6.965.103.488
Market Cap	US\$ 967,0 millones
Ventas	US\$ 569,0 millones
EBITDA	US\$ 86,5 millones
Activos	US\$ 2.518 millones



- (1) Incluye nueva planta de MDP en Cabrero, Chile (Capacidad: 280 mil m³). El inicio de operaciones está programado para el 3T 2011.
- (2) Incluye nueva línea de Melamina en México (Capacidad: 40 mil m³). El inicio de operaciones fue en 4T 2010.

UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL

PRODUCTORES LÍDERES DE MDP/PB Y TABLEROS MDF EN LATINOAMÉRICA 2011 (MILLONES M³/AÑO)



CAPACIDAD INDUSTRIAL (MILES DE M³ POR AÑO)

Sobre el 65% de la capacidad instalada de tableros de madera se encuentra en Chile y Brasil

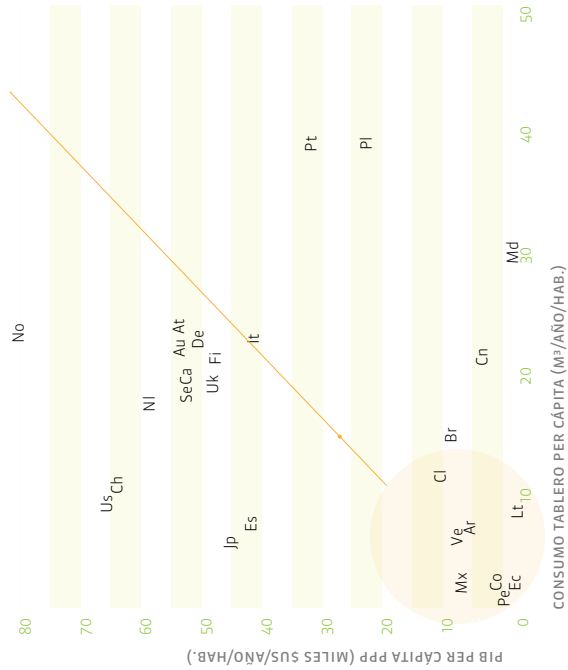
	PB	MDP	MDF	Melamina	Aserradero	Molduras MDF	Puertas de Madera
Chile	333	280*	490	292	337	52	42
Brasil	0	750	280	520	0	0	0
Argentina	165	0	280	274	0	104	0
Venezuela	120	0	310	60	150	0	0
México	155	0	0	106	0	0	0
Total	773	1.030	1.360	1.252	487	156	42

* Incluye nueva planta de MDP en Cabrero, Chile (Capacidad: 280 mil m³). El inicio de operaciones está programado para el 3T 2011

UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL

PATRONES/SUSTENTO DE CRECIMIENTO

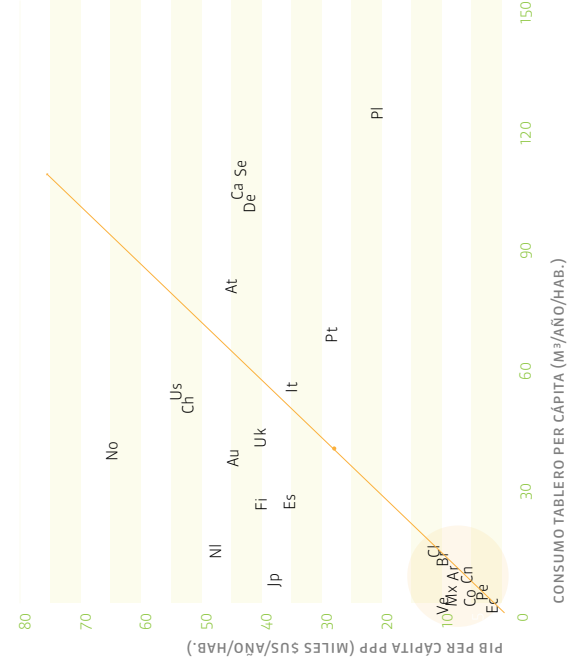
MDF (2009)



Ar	Argentina	Ch	Chile	De	Germany	Mx	Mexico
Au	Australia	Cn	China	It	Italy	Ni	Netherlands
At	Austria	Co	Colombia	Ja	Japan	No	Norway
Br	Brazil	Ec	Ecuador	Lt	LATAM	Pe	Peru
Ca	Canada	Fi	Finland	Md	MUNDO	Pl	Poland

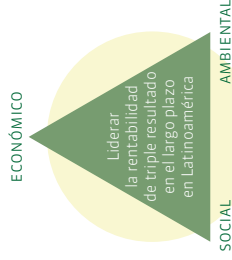
Fuente: FAOSTAT & estimaciones Masisa

PB/MDP (2009)



Pt	Portugal	Us	United States
Es	Spain	Ve	Venezuela
Se	Sweden		
Ch	Switzerland		
Uk	United Kingdom		

ESTRATEGIA



CAPTURAR LA RENTABILIDAD POTENCIAL DE LA COMPAÑÍA A MEDIANO PLAZO

CERCANÍA AL CLIENTE	INNOVACIÓN EFECTIVA	EFICIENCIA OPERACIONAL	SINERGIAS BOSQUE - INDUSTRIA
- Fortalecer la relación con clientes industriales, especialmente en Brasil - Fortalecer red Placacentro y aumentar ventas directas a través de Red M - Entregar propuesta de valor para cada segmento de clientes	- Liderar en lanzamiento de productos - Aumentar la relevancia de productos con recubrimiento	- Competitividad en costos y gastos - Control estricto del capital de trabajo - Administración eficiente de la cadena de suministro - Asegurar la calidad del producto	- Contribuir a la generación de caja de la compañía, especialmente a través de mayores ventas de madera en pie en 2011 y 2012 - Asegurar el acceso a fibra a costo competitivo en el largo plazo, capturando oportunidades de crecimiento y maximizando el valor del bosque

CONFIABILIDAD – RESULTADOS – COMPROMISO – SOSTENIBILIDAD



MANEJO FORESTAL: FSC

Masisa maneja sus plantaciones con los más altos estándares de sostenibilidad

La marca de manejo responsable
SOS-COC-06783
© 1996 Forest Stewardship Council A.C.



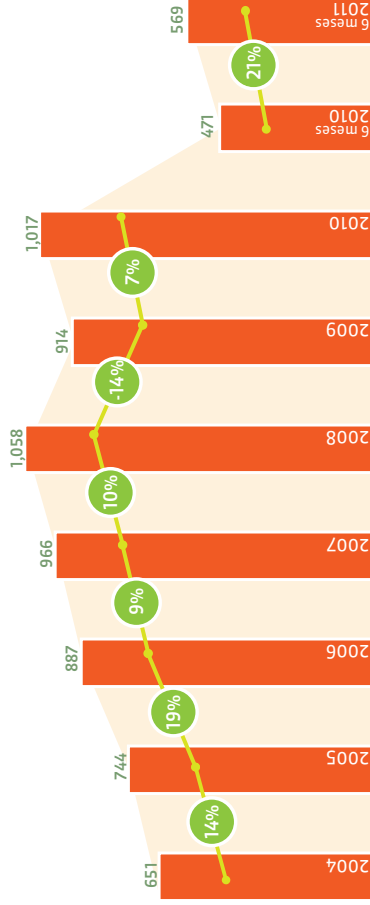
SALUD Y AMBIENTE: E1 /GREEN BUILDING COUNCIL

Masisa asegura baja emisión de formaldehído a sus consumidores y apoya la iniciativa de green building



CONSTANTE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

**VENTAS CONSOLIDADAS
(US\$ MILLONES)**



VOLUMEN DE VENTA POR PRODUCTO (US MILLONES)

	Junio 2010	Junio 2011	Crecimiento
MDP/PB	128	170	32,8%
MDF	215	257	19,7%
Madera aserrada	21	33	52,9%
Trozos	52	49	-5,7%
Otros	55	60	9,0%
Total	471	569	20,7%

VOLUMEN DE VENTA POR PRODUCTO (MILES M³)

	Junio 2010	Junio 2011	Crecimiento
MDP/PB	415	485	16,7%
MDF	447	500	11,8%
Madera aserrada	105	120	14,2%
Trozos	1.688	1.274	-24,5%
Otros	72	135	87,5%
Total	2.727	2.514	-7,8%

EVOLUCIÓN EBITDA 2009 -2011 (MILLONES US\$)



ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS (US\$ MILLONES)

	Año 2010	6 Meses 2010	6 Meses 2011	Varia- ción
Ingresos de actividades ordinarias	1.017.343	471.522	569.023	20,7%
Ganancia Bruta	211.060	88.330	109.031	23,4%
Margen Bruto (%)	20,7%	18,7%	19,2%	
Otros Ingresos por función	62.737	30.924	24.922	-19,4%
Costos de Distribución y Gasto de Administración	-137.455	-61.675	-73.651	19,4%
GAV / Ventas (%)	13,5%	13,1%	12,9%	
Otros Gastos por función	-30.262	-16.710	-12.332	-26,2%
Costos Financieros Netos	-53.527	-26.325	-22.758	-13,5%
Diferencias de cambios y Resultado por Unidades de Reajuste	3.569	-8.717	2.064	-76,3%
Gasto (Ingreso) por Impuesto a las Ganancias	20.170	-4.898	-4.632	-5,4%
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	72.424	3.253	17.464	437,0%
EBITDA	209.101	87.718	86.505	-1,4%
Margen EBITDA (%)	20,6%	18,6%	15,2%	

PERFIL FINANCIERO

- Continuo crecimiento acompañado de mejor perfil financiero
- Acceso a mercado financiero: Crédito sindicado de US\$ 150 millones a 5 años plazo: Agosto 2010
- Masisa tiene clasificación de riesgo A- Estable (Doméstico) y BB Estable (Internacional), por Fitch
- Adecuado perfil de vencimiento de deuda

PERFIL DE VENCIMIENTO DEUDA (US\$ MILLONES – JUNIO 2011)



DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA (1)



EBITDA/ GASTOS FINANCIEROS (2)

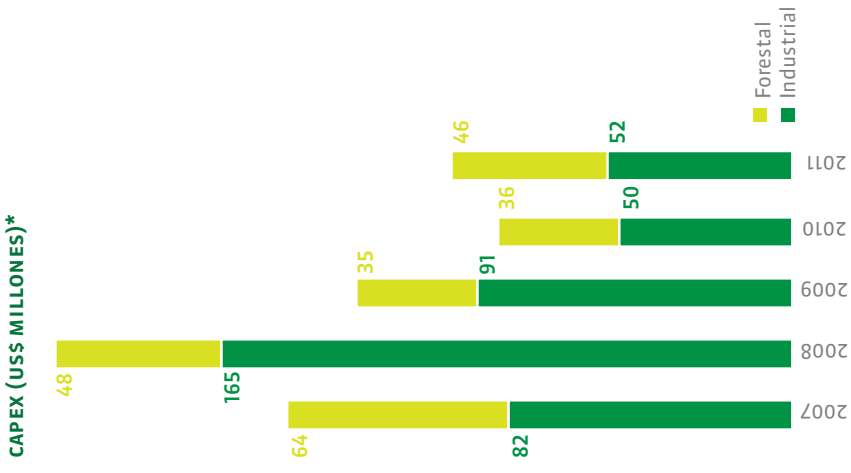


(1) Considera EBITDA de los últimos 12 meses terminados en Junio de cada año

(2) Considera EBITDA y Gastos financieros de los últimos 12 meses terminados en Junio de cada año

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

- Capex 2010: US\$ 90 millones apróx.
- Capex 2011: US\$ 100 millones apróx.
- Proyectos recientes:
 - Nueva planta MDP Brasil, Montenegro. Capacidad de 750.000 m³ con línea de melanina por 300.000 m³. Capex: US\$ 140 Millones. Inició operaciones en Junio del 2009.
 - Nueva planta MDP en Chile, Cabrero. Capacidad de 280.000 m³, reemplaza a una planta MDF. Capex: US\$ 59 millones. Inició operaciones el tercer trimestre del 2011.



(*) Capex neto de desinversiones



WWW.MASISA.COM