

# 5<sup>ta</sup> Cumbre Anual de Inversionistas

6 de Mayo de 2010



CARBON DISCLOSURE PROJECT

La marca de manejo responsable  
NGS-COC-485783  
© 1996 Forest Stewardship Council A.C.

50 años juntos creando ambientes  
**MASISA**  
más confianza



# Contenidos

## ■ Perfil de la Compañía

- Lineamientos de Largo Plazo
- Estrategia
- Desempeño Operacional & Financiero
- Consideraciones Finales



## Perfil de la Compañía

- US\$ 914 MM de ventas y US\$ 162 MM de EBITDA\* durante 2009.
- Utilidad del Ejercicio 2009: US\$ 39 MM.
- US\$ 2.360 MM de Activos a Dic. 2009.
- 12 Complejos Industriales en Chile, Brasil, México, Argentina y Venezuela con una capacidad anual instalada de 3,1 MM de m<sup>3</sup> de tableros y de 1,3 MM de m<sup>3</sup> de melaminización.
- Activo Forestal → 242.889 hectáreas de bosques plantados (pinos y eucaliptos) en Chile, Argentina, Brasil y Venezuela.
- Total Colaboradores a Dic. 2009: 7.803 (Directos + Indirectos)
- Estrategia de Triple Resultado (Económico – Social – Ambiental) con foco en Sustentabilidad de Largo Plazo.
- Masisa cumple 50 años el 2010.





# Contenidos

- Actualización Perfil de la Compañía

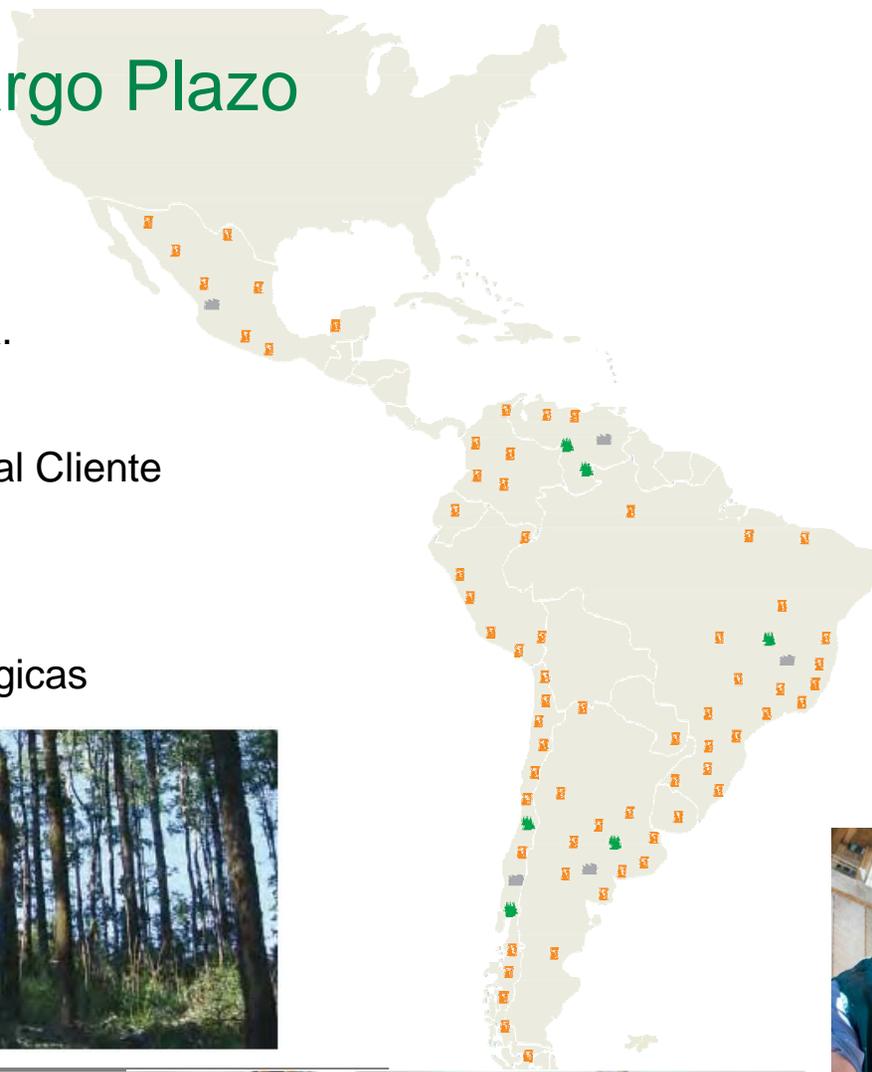
- **Lineamientos de Largo Plazo**

- Estrategia
- Desempeño Operacional & Financiero
- Consideraciones Finales

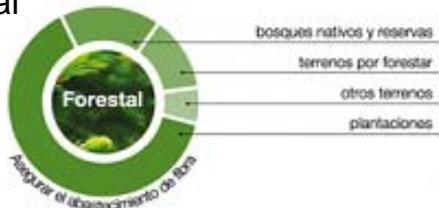


# Lineamientos de Largo Plazo

- Focalización en industria de tableros para muebles y sector forestal en América Latina.
- Diferenciación a través de mayor Cercanía al Cliente Final & Innovación de Productos.
- Dos Unidades de Negocios altamente sinérgicas



## Unidad Forestal



## Unidad Industrial





# Contenidos

- Actualización Perfil de la Compañía
- Lineamientos de Largo Plazo
- **Estrategia**
- Desempeño Operacional & Financiero
- Consideraciones Finales



# Estrategia

Capturar Potencial de Rentabilidad de la Empresa



Mayor Cercanía al Cliente

Innovación Efectiva

Máxima Eficiencia

Sinergias Industriales Forestales

Económico

Ambiental

Liderazgo en rentabilidad de largo plazo basado en Estrategia de Triple Resultado

Social

*Estrategia Competitiva Diferenciadora*



La marca de masija responsable  
SGS-CCIC-005783  
© 1996 Forest Stewardship Council A.C.

CARBON DISCLOSURE PROJECT



# Mayor Cercanía a Clientes

- Rentabilización a través de propuestas de valor enfocadas en clientes.
- Capacitación y Fidelización de 7.618 carpinteros durante 2009.
- Enfoque en aumentar ventas con valor agregado, como tableros con melaminas de alto diseño.

**Dic. 09**

**Melaminas / Total  
Tableros**

**47%**

**Melaminas Diseño /  
Total Melaminas**

**53%**

- Fortalecimiento de Red Placacetro buscando mayor homogenización y sentando las bases del crecimiento futuro.

## 314 Placacentros en la región





# Innovación Efectiva

- Comienzo de operaciones según programa de nueva línea de MDP en Montenegro, Brasil.

**MDP Premium**  
**MASISA**

- Nuevos tableros Hidro-Resistentes.

HIDRORESISTENTE  
**HR**  
**MASISA**

- Nueva melaminas:
  - Antimicrobiana BioCote en Brasil y Chile
  - Línea de alto diseño “Touch” en Brasil



- Lanzamiento de nuevas melaminas “Diseños & Texturas 09/10”.





# Máxima Eficiencia

- Inicio operaciones nueva Planta MDP en Montenegro, Brasil:
  - Cap. Anual: 750 mil m<sup>3</sup> MDP + 300 mil m<sup>3</sup> melaminas.
  - Hoy al 48% y aumentando progresivamente.



## Cambio 2008 – 2009 (US\$/ m<sup>3</sup> tableros desnudos)

Precios promedio	+ 6,2%
Costo promedio	- 2,0%

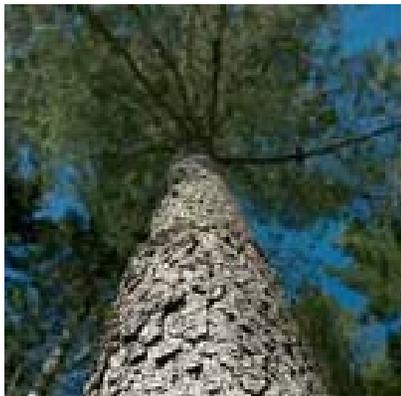


- Anuncio nueva línea MDP en Chile; inversión US\$ 55 MM:
  - Obras civiles iniciadas
  - Cap. Anual: 280 mil m<sup>3</sup> MDP; comienzo 3T 2011.
- Mejora anual Cumplimiento de Entrega (OTIF) en 8%, alcanzando 93%.
- Gastos de Administración y Ventas caen 10% (US\$17 MM).



# Sinergias entre Activos Industriales y Forestales

- Alianza con Hancock Timber → Inversión conjuntas en proyectos forestales *greenfield*:
  - Primera etapa: Brasil con 40.000 hectáreas en 4 años.
- Venta de madera en pie en Chile durante 2009: 370.000 m<sup>3</sup>
- Anuncio de licitación 4.500 has. madera en pie en Chile:
  - Adjudicación entre mayo y junio 2010.





# Gestión Social & Ambiental

## ■ Accidentabilidad:

- Índice de Frecuencia de Accidentes (IFAT): Mejora un 33% con respecto al 2008.
- Índice de Severidad Accidentes (ISAT): Mejora un 83% con respecto al 2008.

## ■ Negocios Inclusivos

- Capacitación y Fidelización de más de 7.618 pequeños mueblistas → Premio “Buen Ciudadano Empresarial” (AmCham)

## ■ Cambio Climático

- En cumplimiento meta Chicago Climate Exchange (CCX) de reducción de 6% de CO<sub>2</sub> al 2010.



La marca de manejo responsable  
SGS-COC-005783

© 1996 Forest Stewardship Council A.C.





# Contenidos

- Actualización Perfil de la Compañía
- Lineamientos de Largo Plazo
- Estrategia

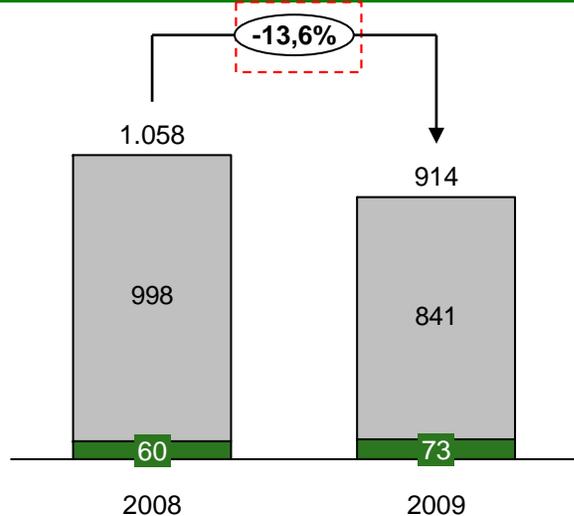
- **Desempeño Operacional & Financiero**

- Consideraciones Finales



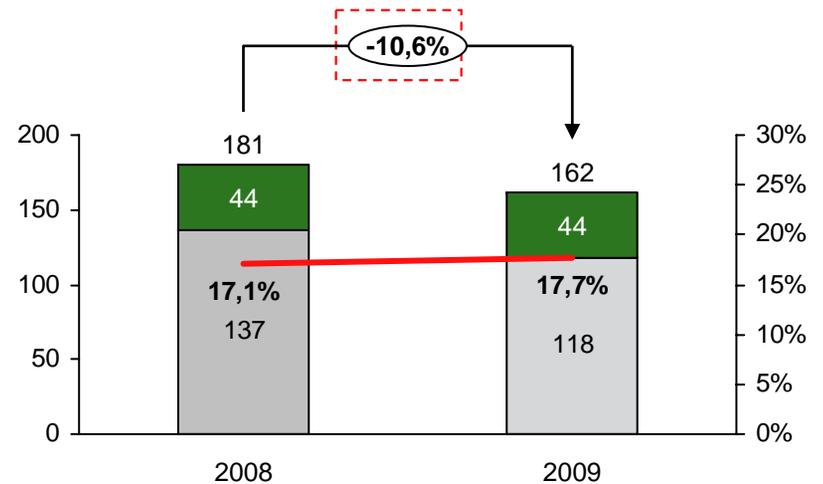
# Ventas & EBITDA 2008 - 2009

## Ventas US\$ MM



Mg. EBITDA  
Forestal\*\*  
Industrial

## EBITDA US\$ MM



### Ventas 2009, -13,6% respecto 2008:

- Ventas Industriales: Caen 15,7%
- Ventas Forestales\*\*: Incrementan 21,6%
- Caída de ventas debido a crisis global:
  - i. Menores ventas EE.UU.: -US\$ 87MM (- 68%)
  - ii. Menores ventas PB; MDP; MDF: -US\$ 54MM (-7%)
  - iii. Menor venta madera aserrada: -US\$ 32MM (-32%)

### EBITDA\* 2009, -10,6% respecto 2008,

Mejora del Margen EBITDA explicado por:

- i. Salida de negocios de bajo desempeño (molduras finger-joint)
- ii. Mejora en eficiencia operacional por optimización de footprint productivo y menores costos operacionales
- iii. Reducciones de gastos a todo nivel
- iv. Mantenimiento y captura de clientes rentables
- v. Mejora en mix de productos



# Comparación Resultados Anuales

Detalle Resultados Anuales US\$ MM	2009	2008	Variación
Ingresos Totales	914	1.058	-14%
Margen bruto (%)	22%	24%	
Crecimiento Neto Activo Biológico	67	29	129%
GAV*	-156	-173	-10%
EBITDA**	162	181	-11%
Utilidad del Ejercicio	39	2	

## Crecimiento Activo Biológico (+129%)

- Efecto del tipo de cambio sobre la valorización de las plantaciones en Chile y Brasil.
- Crecimiento de los bosques.

Dic. 09

## Utilidad del Ejercicio Anual

- Crecimiento activos forestales
- Menores gastos financieros
- Diferencias de cambio e impuestos más favorables

---

**Deuda Neta / EBITDA\*** **3,6**

---

**Cobertura Gtos. Fin. Netos** **3,3**

\*Gastos de Administración, Ventas y otros: Corresponde a Costos de Mercadotecnia + Costos de Distribución + Gastos de Administración + Investigación y Desarrollo.

\*\*EBITDA: Margen Bruto - Gastos de Administración, Ventas y otros + Consumo de Materia Prima Propia + Depreciación y Amortizaciones



# Contenidos

- Actualización Perfil de la Compañía
- Lineamientos de Largo Plazo
- Estrategia
- Desempeño Operacional & Financiero

- **Consideraciones Finales**



# Consideraciones Finales

## Desafíos futuros

- Consolidar nuestro posicionamiento de confianza e innovación entre los clientes de todos los mercados, convirtiéndonos en la empresa Más Orientada al Cliente de nuestra industria.
- Responder adecuadamente a la demanda originada por el repunte de la Reconstrucción post terremoto en Chile y a la recuperación de los mercados en Latino América.
- Administrar adecuadamente los riesgos y capitalizar las oportunidades que se presenten en la región.



50 años juntos creando ambientes  
**MASISA**  
más confianza



**CARBON DISCLOSURE PROJECT**

La marca de manejo responsable  
SGS-COC-005783

© 1996 Forest Stewardship Council A.G.

*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.*