



MASISA

Investor Day

Junio 2008

Importante



Esta presentación puede contener proyecciones relacionadas con Masisa que involucren riesgos e incertidumbres. Los lectores del presente documento son advertidos de que estas proyecciones son sólo estimaciones, y pueden diferir de resultados o eventos futuros. No hay certeza de que los eventos, tendencias o resultados proyectados ocurrirán efectivamente. Estas declaraciones están hechas en base a numerosos supuestos y factores, incluyendo condiciones económicas actuales, de mercado, de la industria y otros factores de la operación. Cualquier cambio de supuestos o factores podría causar un cambio de los resultados presentes y los planes de acción de Masisa pueden modificarse sustancialmente de las proyecciones actuales.

Todas las visiones y proyecciones futuras están basadas en información disponible para Masisa a la fecha de esta presentación. Masisa no contrae ninguna obligación de actualizar las proyecciones, si no es requerida por las disposiciones legales vigentes.

MASISA



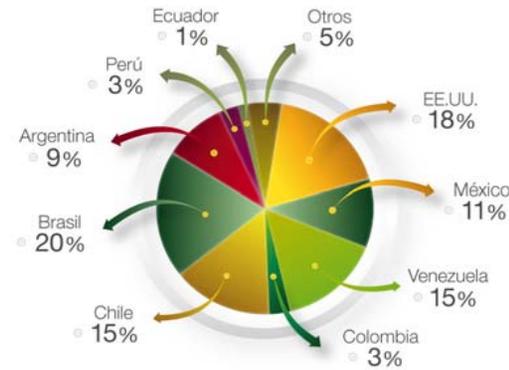
Temas Sugeridos

- Diversificación de Mercados
- Masisa y sus competidores: ¿Porqué Masisa?
- Estructura de Costos
- Crecimiento: Datos Financieros
- Suministro de Madera
- Proyección de Precios MDF y PB
- Tafisa: Estado de las Negociaciones

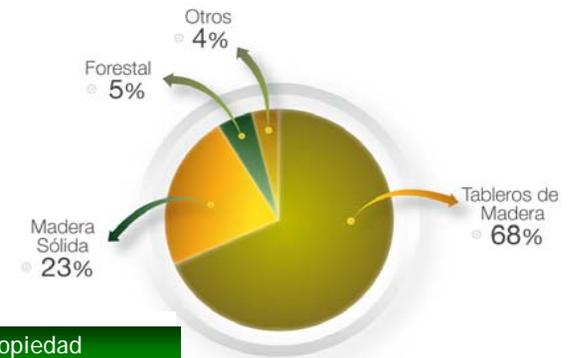
Diversificación de Mercados



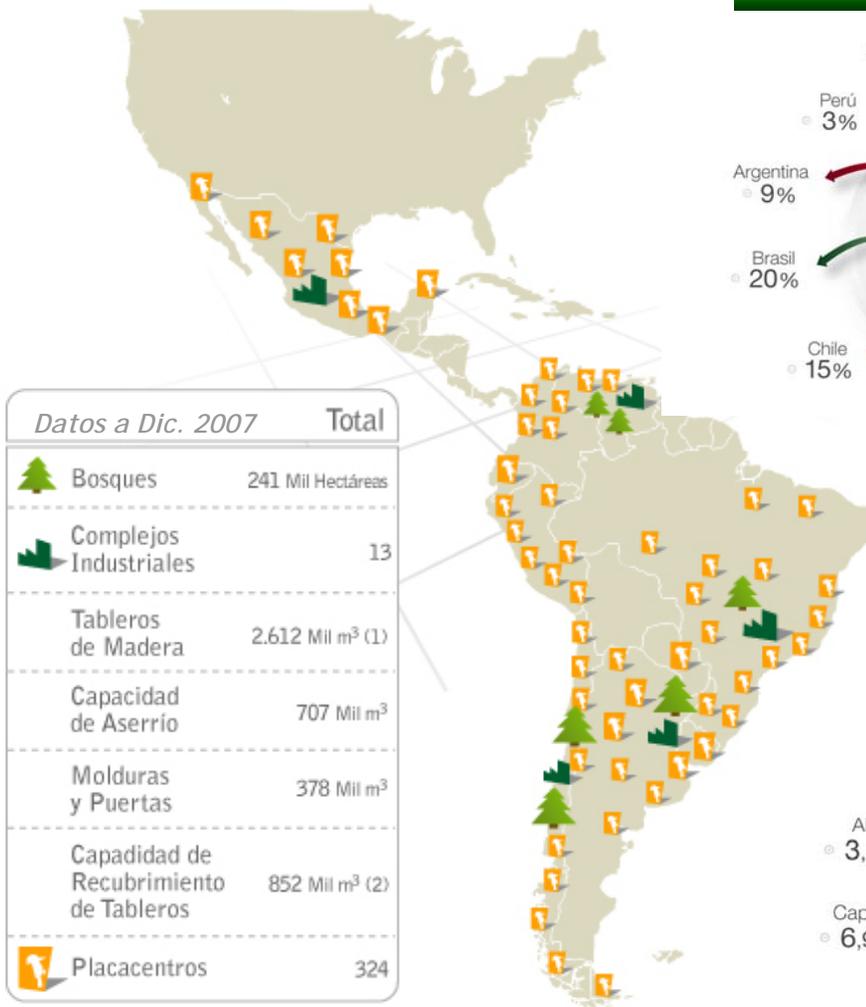
Ventas 2007 por País US\$



Ventas 2007 por Unidad de Negocio (3)



Estructura de Propiedad Al 31 de marzo de 2008



Datos a Dic. 2007	Total
Bosques	241 Mil Hectáreas
Complejos Industriales	13
Tableros de Madera	2.612 Mil m ³ (1)
Capacidad de Aserrio	707 Mil m ³
Molduras y Puertas	378 Mil m ³
Capacidad de Recubrimiento de Tableros	852 Mil m ³ (2)
Placacentros	324

- (1) No incluye la anunciada planta de 750.000 m³ (capacidad nominal) de MDP en Montenegro, Brasil. Comienza operaciones a mediados de 2009.
- (2) No incluye la anunciada línea de 300.000 m³ de melamina en Montenegro, Brasil (en operación a mediados de 2009) y la línea de melamina de 150.000 m³ en Mapal, Chile (3T'08).
- (3) Las ventas de tableros de madera incluyen las ventas de la Unidad de Retail, que totalizaron US\$ 254 MM en 2007.



Consideraciones de Inversión

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">● Productor líder de tableros para muebles en Latino América (#1 en MDF & PB) | <ul style="list-style-type: none">● Estrategia Competitiva (Innovación y Cercanía al Cliente) |
| <ul style="list-style-type: none">● Base de manufactura y mercados finales diversificados (Latino América y EE.UU.) | <ul style="list-style-type: none">● Perspectivas favorables de crecimiento, tanto de largo como de corto plazo (Macroeconómicas, penetración de producto, déficit habitacional) |
| <ul style="list-style-type: none">● Perfil Financiero Sano | <ul style="list-style-type: none">● Perspectivas favorables de crecimiento (Penetración de producto y déficit habitacional) |
| <ul style="list-style-type: none">● 241.000 hectáreas de plantaciones (Activo Estratégico) | <ul style="list-style-type: none">● Compromiso con el desarrollo sostenible |

Estructura de Costos



Estructura de Costos para la División Tableros. Incluye OSB

	Trimestre Finalizado	
	Mar 31. 2008	Mar 31. 2007
Maderas	23.6%	23.8%
Químicos	34.0%	35.1%
Energía	13.5%	8.7%
Personal	7.5%	7.9%
Depreciación	6.2%	8.9%
Otros	15.2%	15.5%
Total	100.0%	100.0%

Estructura de Costos para la División Madera Sólida.

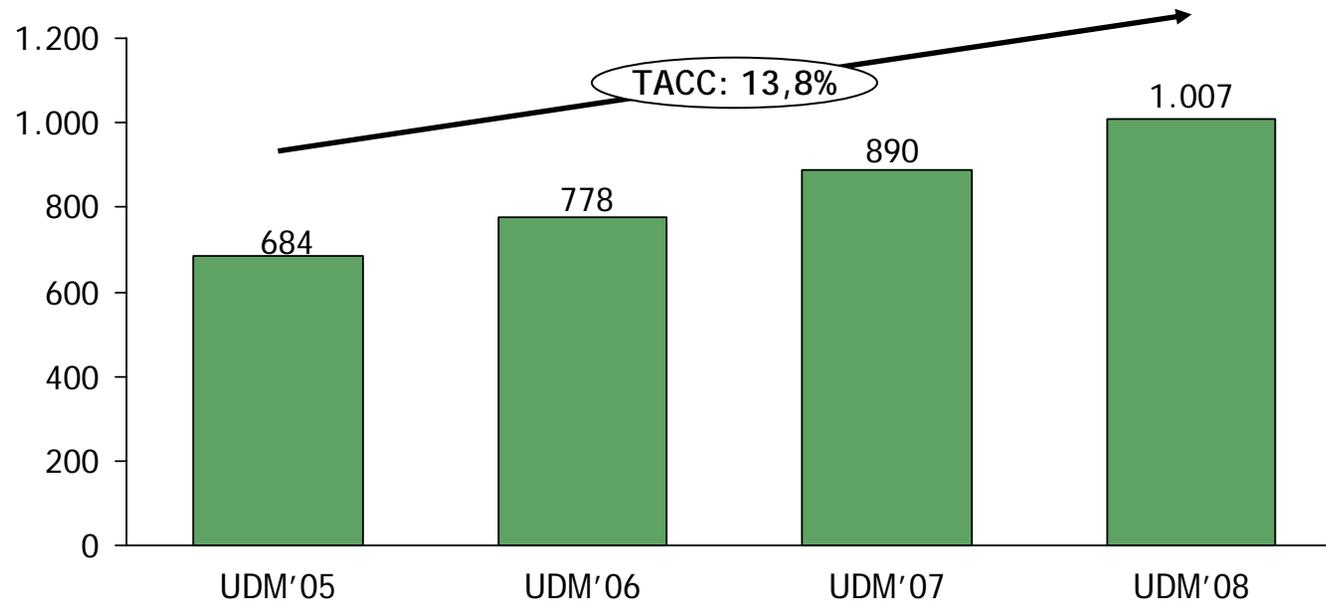
	Quarter ended	
	Mar 31 st . 2008	Mar 31 st . 2007
Wood	32.5%	30.2%
Materials and Supplies	6.3%	7.9%
Services	14.6%	19.0%
Energy	5.0%	3.4%
Personnel	26.0%	26.4%
Depreciation	5.9%	7.7%
Others*	9.6%	5.3%
Total	100.0%	100.0%



Crecimiento: Datos Financieros

- 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.

Ventas Consolidadas (US\$mm)

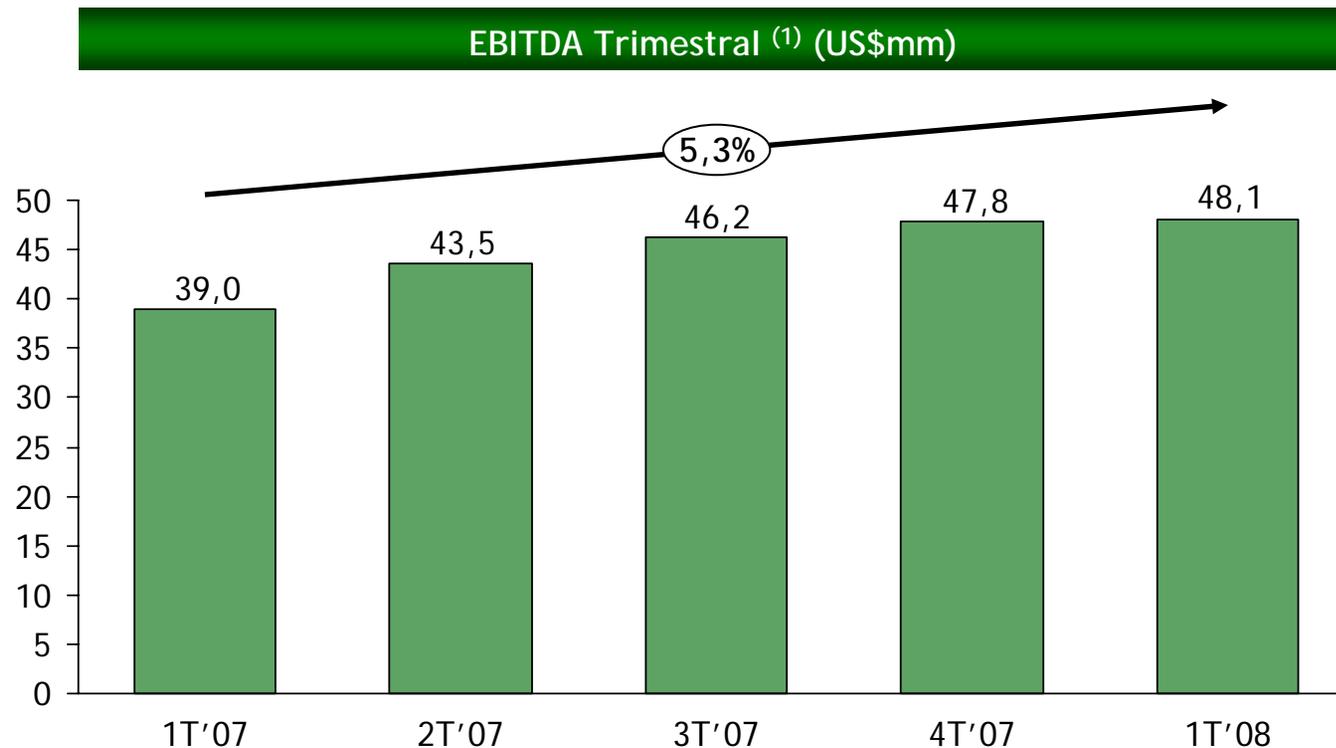


*UDM: Períodos de 12 meses móviles terminados en Marzo 31 de cada año.



Crecimiento: Datos Financieros

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



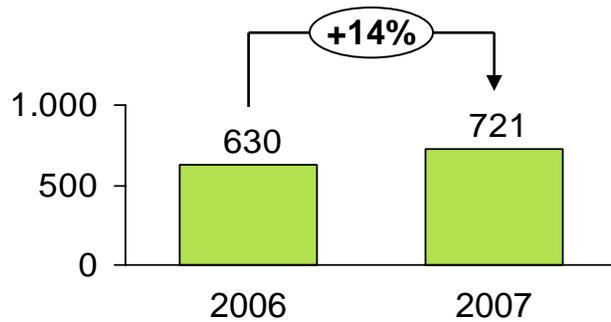
(1) EBITDA = Resultado Operacional + Depreciación + Amortizaciones + Consumo materia prima propia.



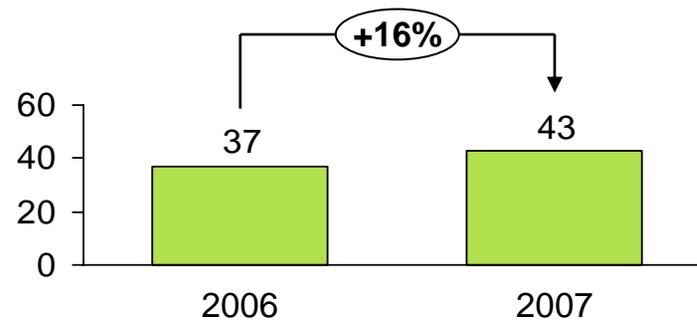
Suministro de maderas

- Activo Estratégico: 241.000 hás. de Eucaliptus y Pinos.
- Desarrollo de proyectos Greenfield, directamente o en asociación con terceros.

Aumento Valor Bosques (US\$ MM)



Inversión en mantención y desarrollo del patrimonio forestal (US\$ MM)



■ Crecimiento del Patrimonio

■ Adquisición terrenos plantables 2007:

- Chile 1.300 hás.
- Brasil 1.529 hás.
- Argentina¹ 19.600 hás.

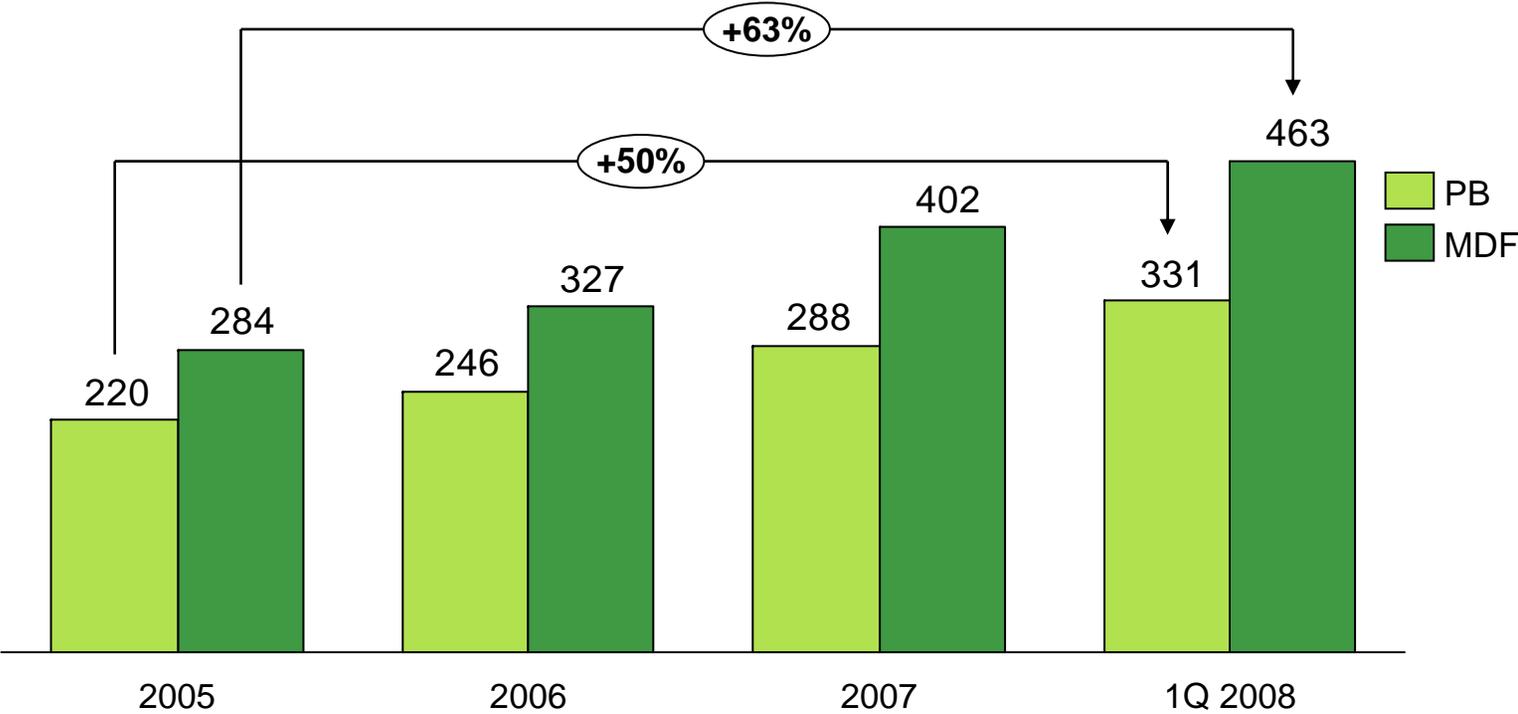
- Proyectos con terceros: plan de crecimiento a través de compras de tierras plantables a 3 años, bajo esquema de propiedad compartida en Brasil y Argentina, con acceso asegurado a una porción relevante de la fibra.

1. En proceso de pasar a esquema de propiedad compartida



Precios de MDF y PB

Evolución de Precios de PB & MDF US\$/m³ (EOP price)



Exitoso traslado de presiones de costos a precios



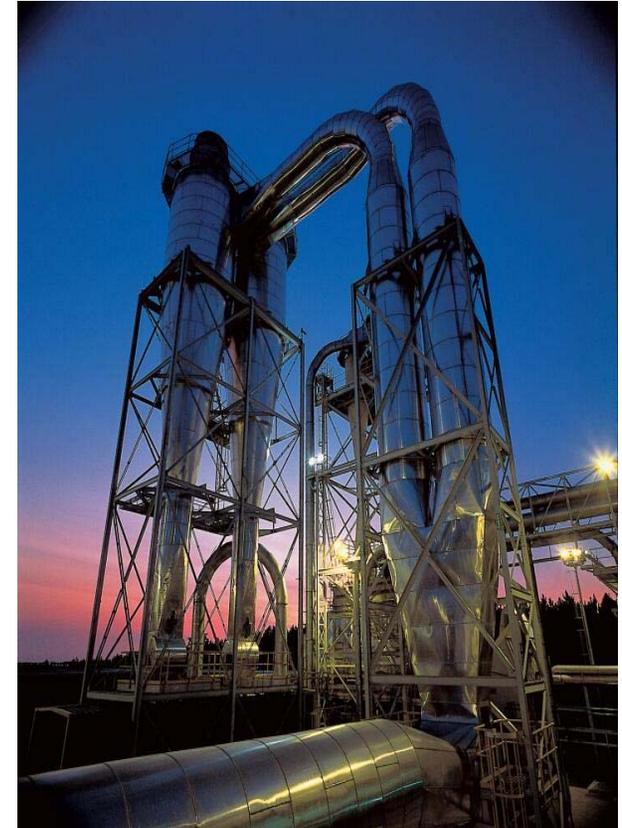
Tafisa: Estado de las Negociaciones

Descripción

- En enero 2008 Masisa adquiere el 37% de Tafisa Brasil en US\$ 70 MM.
- Activos Tafisa: 380.000m³ de MDF, 260.000m³ de MDP y 253.000m³ de Melaminizado.
- Activos Masisa: 280.000m³ de MDF, 220.000m³ de Melaminizado y nueva planta en construcción de 750.000m³ de MDP y 300.000m³ de Melaminizado.

Oportunidad

- Controlador de Tafisa es el Grupo Sonae, líder mundial en producción de Tableros de Madera.
- Sonae y Masisa han asumido el compromiso de trabajar en la combinación de sus negocios de Tableros en Brasil.
- Objetivo: Posicionar a la nueva entidad fusionada como uno de los líderes en el mercado Brasileiro.



MASISA



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



www.masisa.com