



# **Tercera Cumbre Anual de Inversionistas**

**Santiago**

Mayo 08, 2008

# Proyecciones y Estimaciones



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.

## Año 2007: Exitosa Ejecución de la Estrategia



- Destacados Resultados
- Tableros: Consolidación Liderazgo Regional
- Retail: Fortalecimiento Red Placacentros
- Madera Sólida: Eficiencia Operativa
- Forestal: Creación de Valor a Largo Plazo
- Ejecución de la Estrategia de Triple Resultado y Gobierno Corporativo
- Sólidos Fundamentos de Crecimiento

# Destacados Resultados

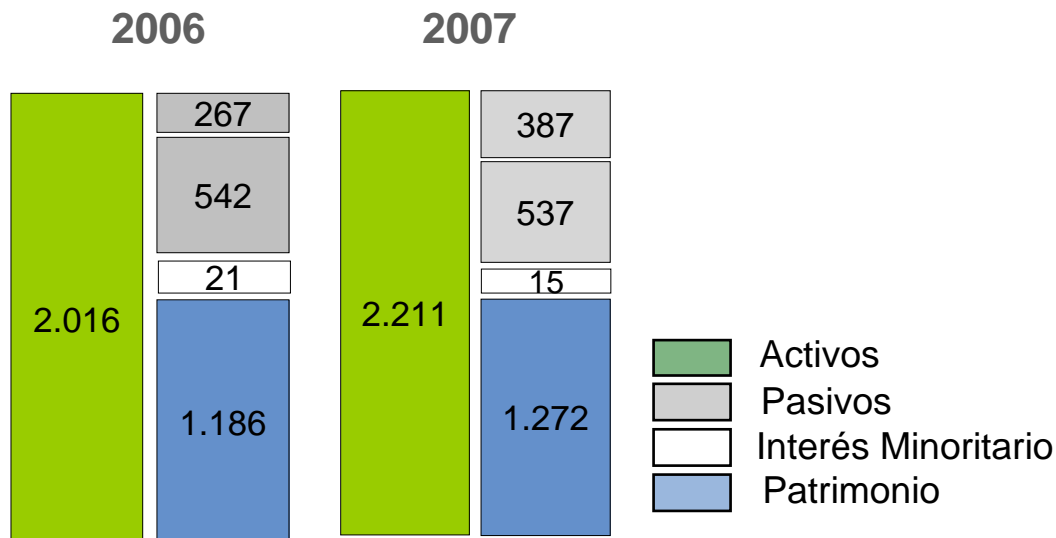


- Utilidad 2007: US\$ 41 MM
- Ventas 2007: US\$ 966 MM
- EBITDA 2007: US\$ 177 MM
- Activos Dic. 2007: US\$ 2,2 Bn



- + 41,4% de crecimiento anual
- + 8,9% de crecimiento anual
- + 14,9% de crecimiento anual
- + 9,7% de crecimiento anual

Balance (US\$ MM)



Estado de Resultados (US\$ MM)

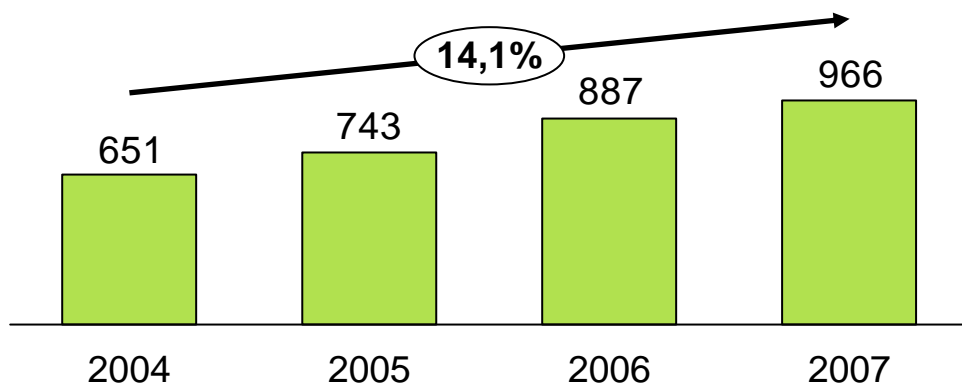
	2006	2007
<b>Ventas</b>	887	966
<b>Margen Bruto</b>	208	243
% sobre ventas	23,4%	25,2%
<b>Resultado Operacional</b>	84	107
% sobre ventas	9,5%	11,1%
<b>Resultado no Operacional</b>	-46	-56
<b>Impuestos</b>	-23	-23
<b>Utilidad Neta del Período</b>	29	41
<b>EBITDA</b>	154	177
% sobre ventas	17,4%	18,3%

# Destacados Resultados

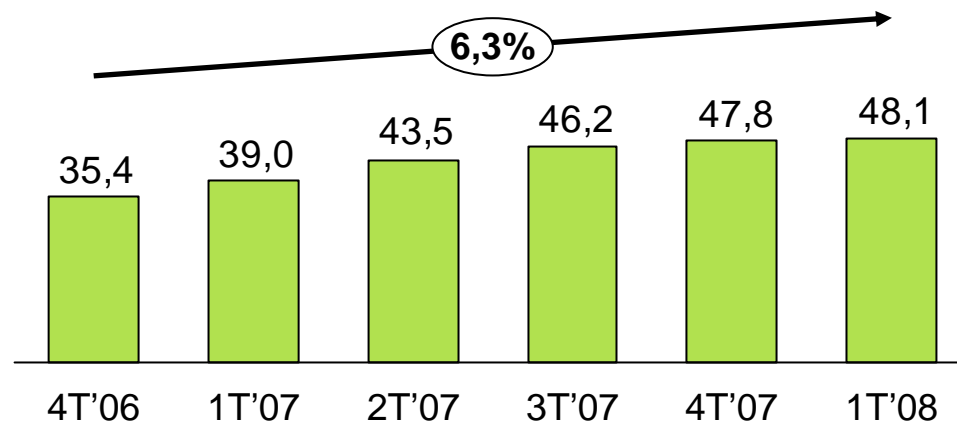
## Crecimiento Constante de Ventas y EBITDA



Ventas Consolidadas (US\$ MM)



EBITDA Trimestral Consolidado (US\$ MM)



Ventas por Producto en US\$ MM

	2006	2007	Crecimiento
MDF	320	398	+24,4%
PB	187	208	+10,7%
OSB	48	52	+6,7%
Molduras FJ	94	71	-24,2%
Molduras MDF	65	49	-24,8%

Ventas por Producto en miles de m<sup>3</sup>

	2006	2007	Crecimiento
MDF	978	990	+1,2%
PB	764	720	-5,7%
OSB	220	217	-1,1%
Molduras FJ	190	174	-8,9%
Molduras MDF	158	116	-26,3%

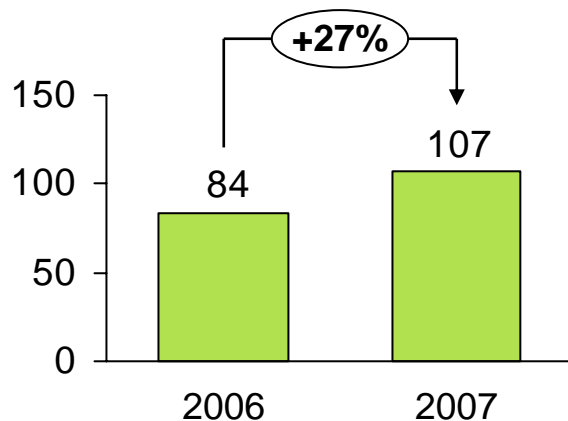
# Destacados Resultados

## Desempeño Operacional

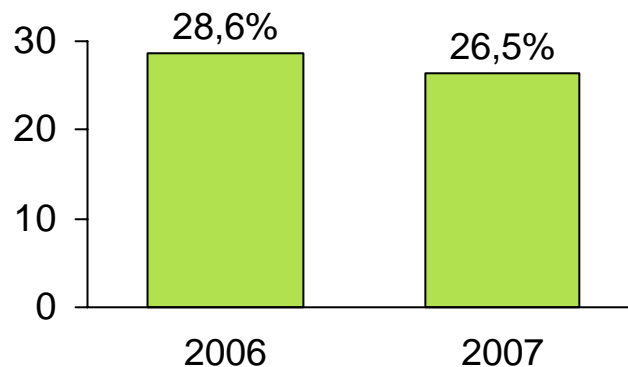


- Fuerte demanda por tableros en la región
- Constante crecimiento en ventas del negocio principal, aumentando la eficiencia en el uso de los activos.
- Exitoso traspaso a precios de alzas de costos en insumos clave durante 2007, mejorando el Margen Operacional consolidado desde 23,4% a 25,2%.
- Todo esto se traduce en un aumento significativo de la Utilidad Neta

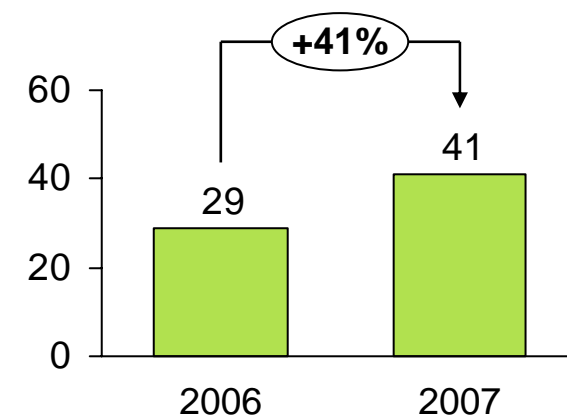
Resultado Operacional (US\$ MM)



Capital de Trabajo Op<sup>1</sup> / Ventas



Utilidad Neta (US\$ MM)



<sup>1</sup> Capital de Trabajo Operativo = Deudores por ventas (neto) + Documentos x Cobrar (neto) + Deudores varios (neto) + Documentos y Ctas x Cobrar de empresas relacionadas – Cuentas x Pagar – Documentos x Pagar – Acreedores varios – Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas – Madera en Pie.

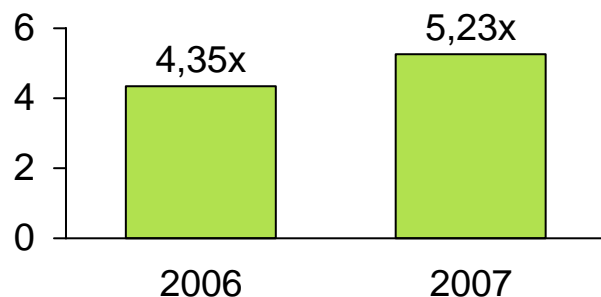
# Destacados Resultados

## Desempeño Financiero

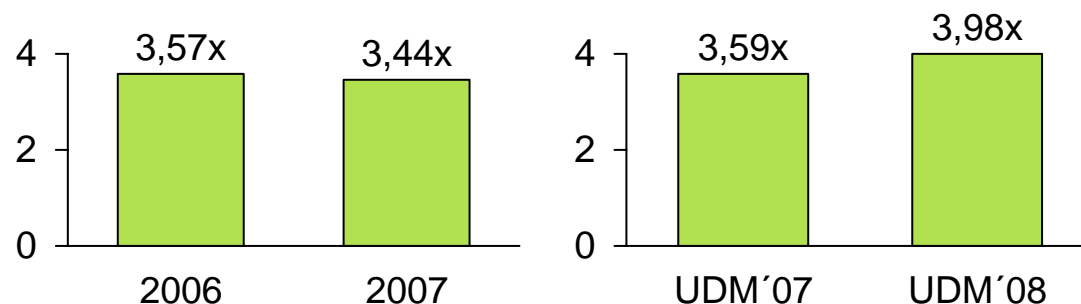


- Continuo crecimiento, manteniendo un adecuado perfil financiero
- Acceso comprobado a los mercados financieros y de capital en condiciones adecuadas
  - En Junio 2007 la Compañía colocó exitosamente UF 2,5 MM en bonos en el mercado local
- Desliste de ADR's de la NYSE: ahorro de costos manteniendo el programa de relaciones con inversionistas y el sistema de control interno.
- Clasificación Investment Grade por Fitch Ratings

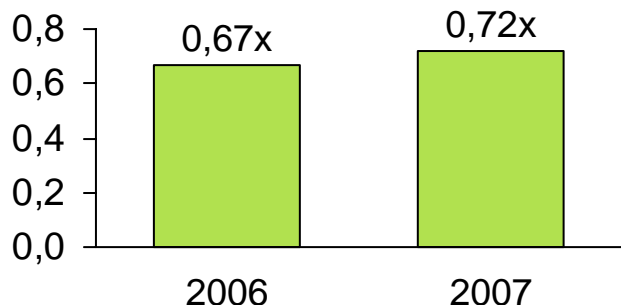
EBITDA<sup>2</sup> / Gastos Financieros



Deuda Neta<sup>1</sup> / EBITDA<sup>2</sup>



Deuda / Patrimonio<sup>3</sup>



Este indicador presenta temporalmente un incremento, debido a la compra del 37% de de Tafisa Brasil, el cual fue el primer paso en un acuerdo para la combinación de las operaciones en Brasil de Masisa Brasil y Sonae Industrias (Dueño de Tafisa). Este indicador volverá a niveles normales una vez finalizado el proceso de combinación de negocios.

1 Deuda Neta = deuda corto plazo + porción corriente de deuda de largo plazo + deuda de largo plazo – caja y disponible.

2 EBITDA = Ingreso Operacional + Depreciación + Amortización + Consumo de Materia Prima Propia.

3 Apalancamiento: Pasivos Totales / Patrimonio

\* UDM: Período de últimos 12 meses móviles terminado al 31 de Marzo de cada año.

# Destacados Resultados

## Comparación Resultados 1T'08 vs 1T'07



Estado de Resultados	1T08	1T07	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	257,6	216,5	19,0%
Costos de explotación (menos)	-192,1	-163,0	17,8%
<b>Margen de Explotación</b>	<b>65,6</b>	<b>53,5</b>	<b>22,6%</b>
Margen Bruto	25,4%	24,7%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-35,1	-30,8	14,0%
GAV / Ventas	-13,6%	-14,2%	
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>30,4</b>	<b>22,7</b>	<b>34,3%</b>
Margen Operacional	11,8%	10,5%	
Diferencias de cambio	-3,4	-1,8	
Resultado Financiero	-11,3	-7,7	
Otros No Operacional	-0,5	-7,3	
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>-15,1</b>	<b>-16,8</b>	
Impuestos	-5,2	-8,3	
Interés minoritario	0,3	4,6	
Amortización Mayor Valor de Inversiones	1,2	1,1	
<b>Utilidad (Pérdida) del Ejercicio</b>	<b>11,5</b>	<b>3,2</b>	<b>255,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>48,1</b>	<b>39,0</b>	<b>23,1%</b>
Margen EBITDA	18,7%	18,0%	

Incremento en ventas explicado principalmente por alzas de precios en MDF y PB, y recuperación en ventas de madera aserrada, que superan el desempeño más bajo de molduras MDF y finger joint .

Exitosos esfuerzos comerciales en cuanto a diversificación de mercados y mejoramiento del product mix. Traspaso de alzas de costos a precios, mejorando los márgenes.

La razón gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía durante este trimestre, muestra una mejoría, bajando desde 14,2% durante el primer trimestre de 2007 a 13,6% en el primer trimestre de 2008, reflejando una mejoría en la eficiencia operacional.

El resultado no operacional mejora en US\$ 1,6MM (+9,8%) con respecto al primer trimestre de 2007, alcanzando US\$ -15,1MM. Esto se explica principalmente por menores otros egresos fuera de la explotación, correspondientes a ajustes "One Time" ocurridos en 1T'07

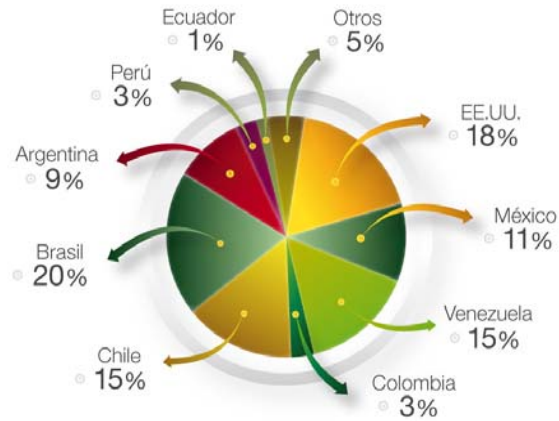
En línea con el crecimiento en ventas, principalmente impulsado por el negocio de tableros para muebles (MDF y PB) y a pesar de las presiones de costos a nivel de insumos, el Ebitda de la Compañía muestra un incremento de US\$ 9,0 MM (+23,1%), alcanzando US\$ 48,1MM.



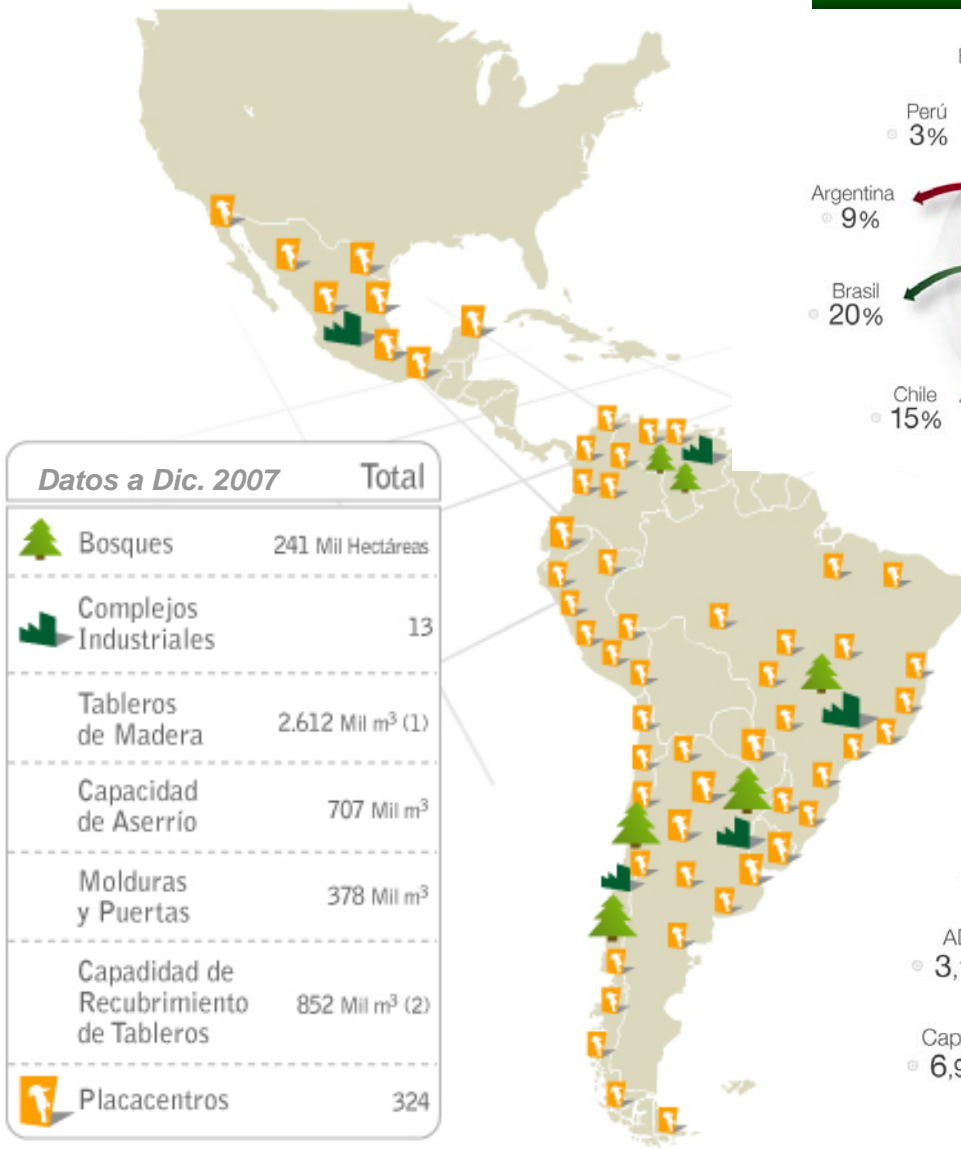
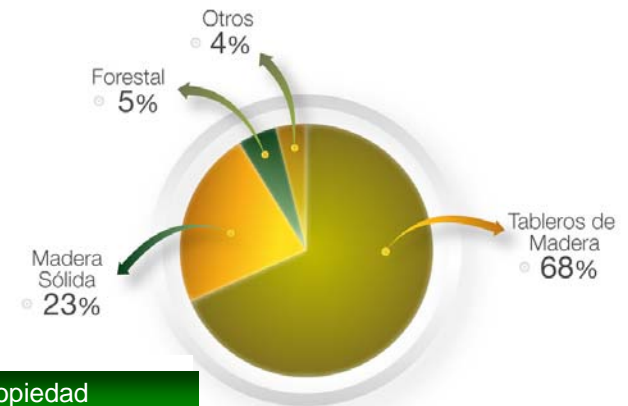
# Liderazgo Regional



## Ventas 2007 por País US\$

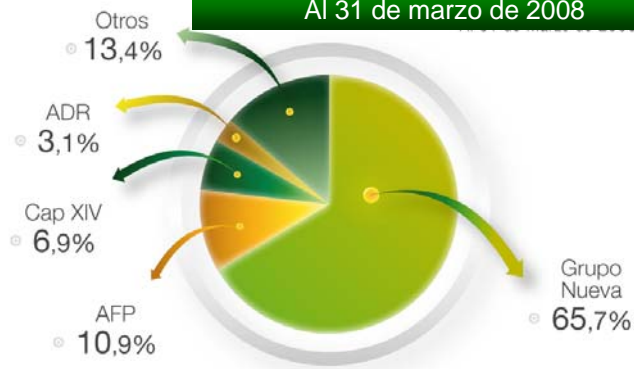


## Ventas 2007 por Unidad de Negocio (3)



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

## Estructura de Propiedad Al 31 de marzo de 2008



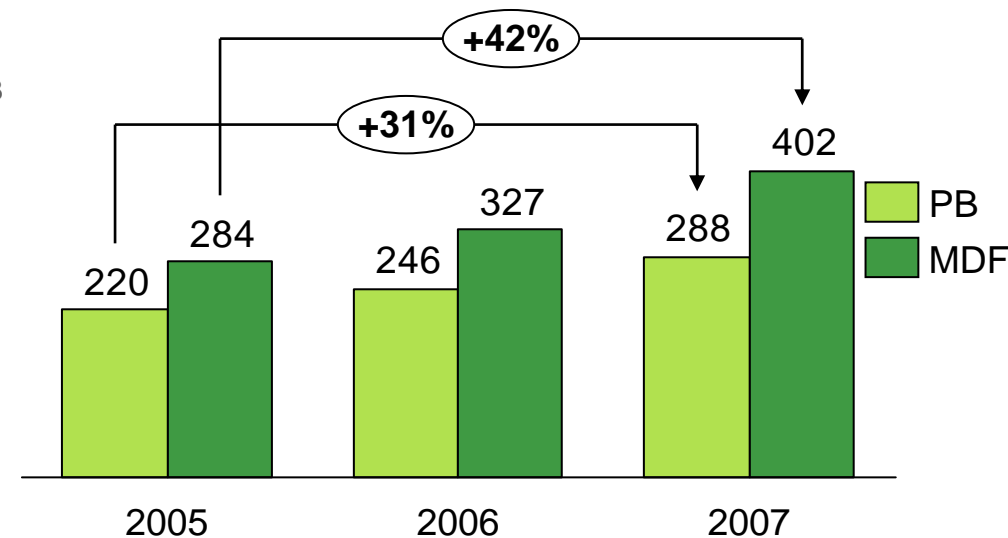
- (1) No incluye la anunciada planta de 750.000 m<sup>3</sup> (capacidad nominal) de MDP en Montenegro, Brasil. Comienza operaciones a mediados de 2009.
- (2) No incluye la anunciada línea de 300.000 m<sup>3</sup> de melamina en Montenegro, Brasil (en operación a mediados de 2009) y la línea de melamina de 150.000 m<sup>3</sup> 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.



## Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

- **Líder** de Mercado en América Latina (#1 o #2 en todos los mercados, excepto en Brasil).
- 68% de las ventas totales, US\$ 657MM, en 2007 mostrando un crecimiento anual de 18,3%.
- **Nueva planta de MDF** con capacidad de 340.000m<sup>3</sup> en Cabrero, Chile. Inicio de operaciones en octubre 2007 - Operando a plena capacidad en 3T'08.
- Nueva línea de Melaminas de capacidad de 150.000m<sup>3</sup> en Mapal, Chile. Comienzo de operaciones en 3T '08.
- Venta a comienzos de Mayo 2008 del 75% de la planta de OSB a Louisiana Pacific. 100% de activos fijos valorados en US\$ 74MM + Capital de Trabajo valorado entre US\$ 15MM - US\$ 17MM. **Foco en negocio principal (MDF & PB).**

Evolución de Precios de PB & MDF US\$/m<sup>3</sup> (EOP price)



*Exitoso traslado de presiones de costos a precios*

# Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

## Nueva planta MDP en Rio Grande do Sul, Brasil



### Descripción

- 750.000 m<sup>3</sup> anuales de MDP (Medium Density Particle Board) y línea de 300.000 m<sup>3</sup> anuales de melamina.
- Capex: US\$119 millones
- Inicio Operaciones: Mediados 2009 – Plena Capacidad 1T 2010.
- Producción orientada al mercado Brasileiro.

### Oportunidad

- Aprovechar el crecimiento proyectado del mercado de MDP en Brasil.
- Fortalecer la posición de mercado de Masisa en Brasil, completando el mix de tableros para muebles.
- Competencia enfocada en MDF



# Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

## Fusión Masisa Brasil / Tafisa Brasil

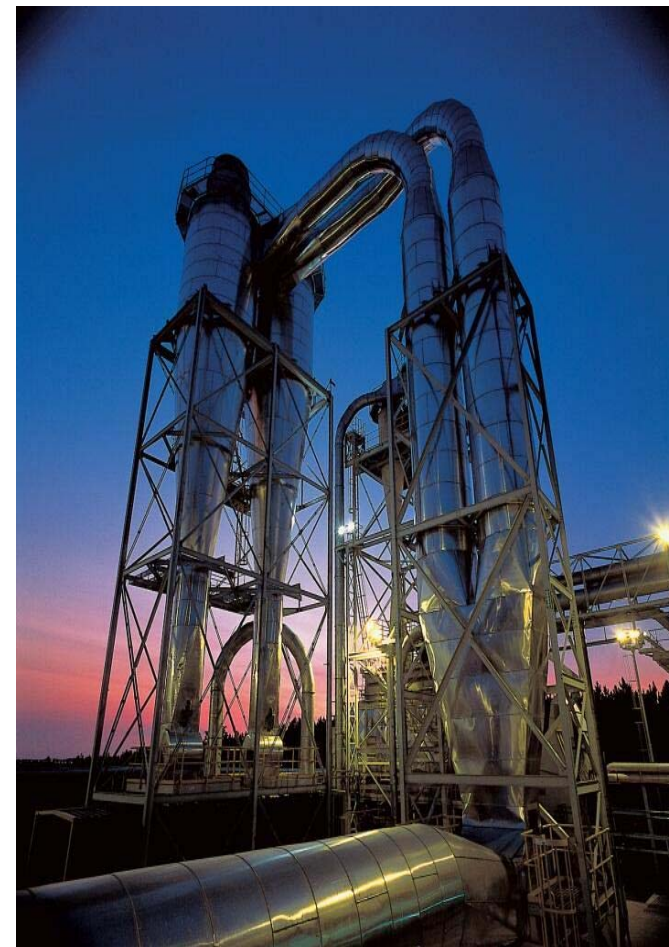


### Descripción

- En enero 2008 Masisa adquiere el 37% de Tafisa Brasil en US\$ 70 MM.
- Activos Tafisa: 380.000m<sup>3</sup> de MDF, 260.000m<sup>3</sup> de MDP y 253.000m<sup>3</sup> de Melaminizado.
- Activos Masisa: 280.000m<sup>3</sup> de MDF, 220.000m<sup>3</sup> de Melaminizado y nueva planta en construcción de 750.000m<sup>3</sup> de MDP y 300.000m<sup>3</sup> 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.

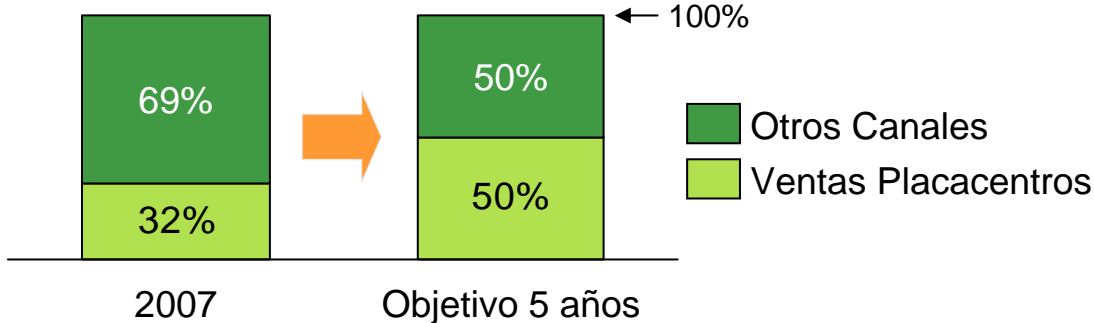




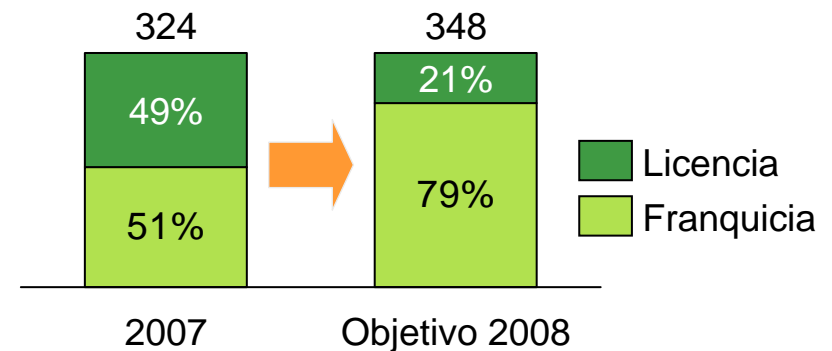
## Retail: Fortalecimiento Red Placacentros

- Éxito en migración de Placacentros a contratos de franquicia (51% a Dic. 2007, 58% a 1T'08)
- Ventas 2007: US\$ 254 MM, crecimiento anual de 67,1% (US\$ 152 MM en 2006)
- Aumento de participación del canal Placacento en ventas de Tableros (32% en 2007 – 33,4% a 1T'08)
- Creación de Centrales de Compras. Ventas 2007: US\$ 2,8 MM y en alza (\$0,9MM durante el 1T'08)
- Implementación del “Manual de Operaciones Placacento” y programas de entrenamiento
- Implementación de Soporte Web de Extranet para Placacentros

**% de Ventas de Tableros en Placacentros**



**Composición Total Placacentros**

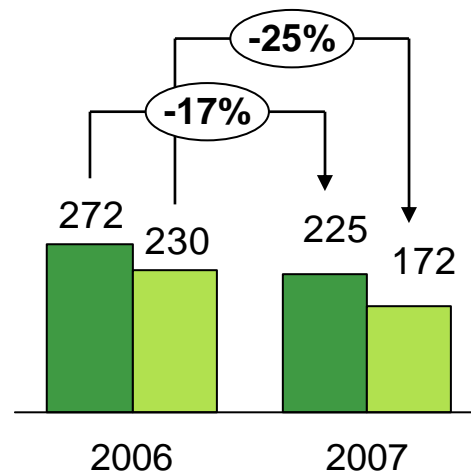




## Madera Sólida: Eficiencia Operacional

- 23% de las ventas totales, US\$ 225 MM en 2007 – impacto marginal en Ebitda consolidado
- Ventas en EE.UU. representan 18% de las ventas consolidadas – afectadas por crisis Sub Prime
- Ventas en EE.UU. caen a 13% durante 1T 2008, disminuyendo dependencia en dicho mercado.
- Foco: Optimización de costos y consolidación de operaciones

■ Ventas Madera Sólida (US\$MM)  
■ Ventas EE.UU. (US\$MM)



### Acciones 2007

- Cierre planta Charleston, EE.UU. (Molduras MDF) en febrero 2007.
- Consolidación de molduras de MDF en Cabrero, Chile.
- Reducción de operaciones de molduras Finger Joint
- Cambio mix productos
- Desarrollo de nuevos mercados

### Año 2008 → Completar Optimización de Costos

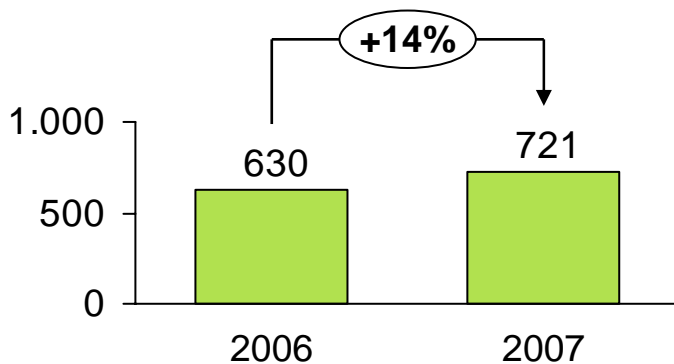
- Implementar nuevas acciones de ahorros de costos
- Reforzar desarrollo de nuevos mercados
- Mejorar márgenes y potenciar productos de buen desempeño: puertas y madera aserrada



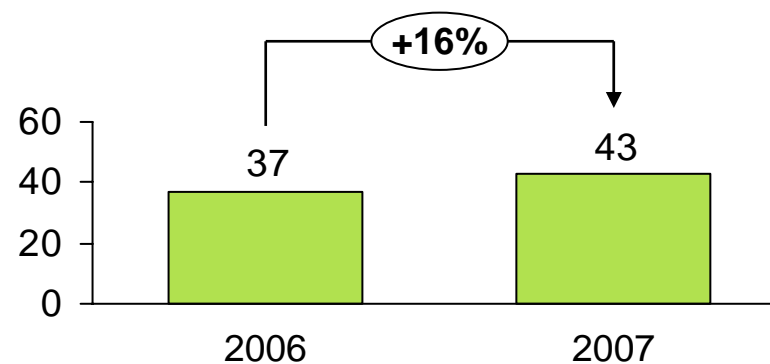
## Forestal: Suministro Estratégico y Creación de Valor a Largo Plazo

- 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.
  - Argentina<sup>1</sup> 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



## Ejecución Estrategia Triple Resultado

### Gestión Ambiental

- **CCX.** En marzo de 2007 Masisa se registró en el Chicago Climate Exchange (“CCX”)
  - Oportunidad de Creación de Valor a través de: venta de derechos de carbono, generación de una cultura de reducción de costos energéticos, posicionamiento de marca y anticipar tendencias de mercado/regulaciones.
- **“Precursor de Prácticas Sustentables 2007” de Rainforest Alliance Award :** Premio a la estrategia de negocios basada en el desarrollo sustentable.

### Gestión Social

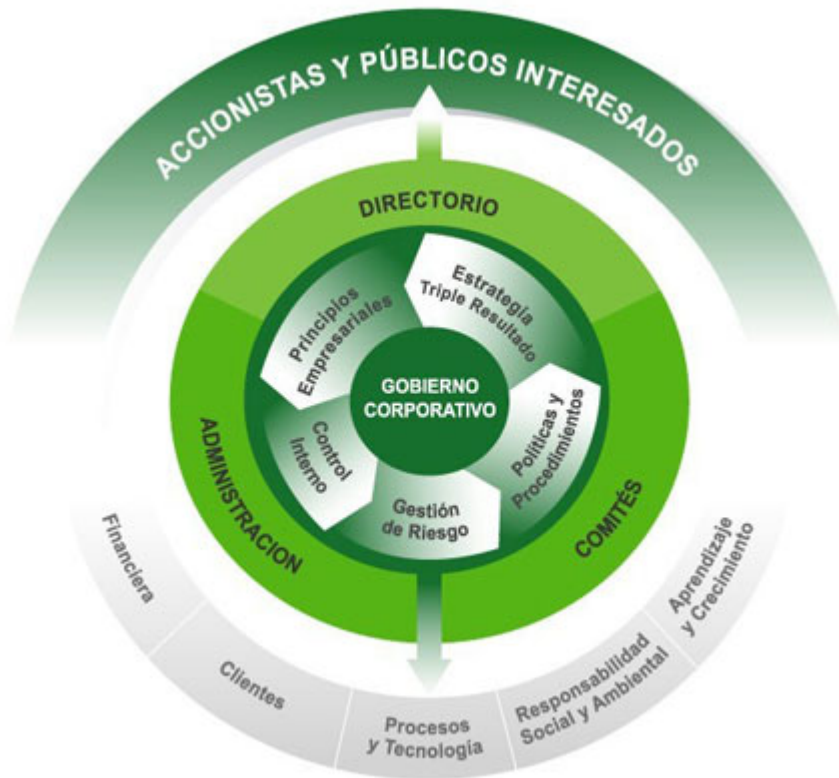
- **Masisa figura en entre las diez compañías Latinoamericanas que brindan más oportunidades a los mercados de bajos ingresos.**
  - Ranking creado por el BID denominado “Oportunidades para la Mayoría”, iniciativa que promueve y financia nuevos modelos de negocios que permitan la participación en el desarrollo y participación de los productores de bajos ingresos y consumidores en la economía formal.
  - En 2007, la empresa logró un 5% de sus ventas incorporando a este segmento, es decir, aproximadamente US\$ 50 millones y la meta es llegar a un 10% en 2010.

### Certificaciones





# Gobierno Corporativo



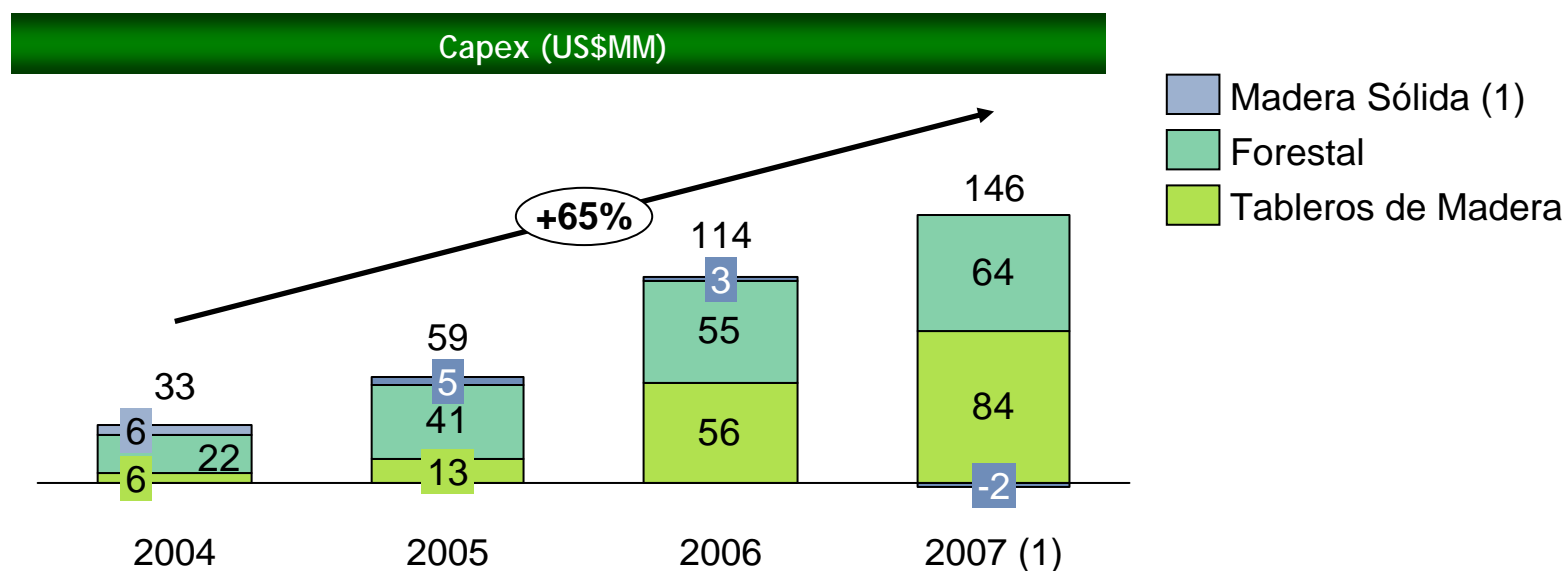
## Modelo de Gobierno Corporativo

- En noviembre 2007, Masisa se convierte en la primera empresa chilena en emitir su Código de Gobierno Corporativo.
  - Orientado a administrar en términos transparentes y adecuados las relaciones de la Compañía con sus accionistas y grupos de interés. Todo alineado con los principios empresariales establecidos y con las prácticas de igualdad, responsabilidad e integridad.
- **Investor Relations Global Rankings Awards 2008**
  - Masisa logró el puesto 26 entre las 30 más grandes empresas del mundo en prácticas de Gobierno Corporativo y el 3<sup>er</sup> puesto en América Latina.
- Masisa mantendrá su programa de relaciones con los inversionistas y sus prácticas de gobernabilidad y control interno a pesar del término de su programa de ADRs en EE.UU., que obedeció a razones de costos de mantenimiento del programa.

# Sólidas Perspectivas de Crecimiento



- Fundamentos favorables de crecimiento, tanto en el corto como en el largo plazo
  - Favorable situación económica en América Latina
  - Penetración del producto
  - Déficit habitacional
- Consolidación de la Estrategia Corporativa y del Liderazgo Regional
  - Crecimiento Orgánico: Inversiones enfocadas en Tableros y en aseguramiento de acceso a la fibra (Forestal)
  - Crecimiento inorgánico: actualmente enfocados en Brasil y evaluando oportunidades en otros mercados.



(1) La figura negativa en Madera Sólida corresponde a una desinversión en EE.UU., debido al cierre de planta en Charleston.



## 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

