



MASISA

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 3T'08

27 de Noviembre, 2008



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.



Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08

Comparación Resultados Trimestrales 3T'08 Versus 3T'07

Mejoras en el Desempeño 3T'08 Versus 3T'07

Análisis de la Posición Financiera

Hechos Importantes 3T'08

Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08



- Resultado Operacional: Aumento de 1,4% en Ebitda, a pesar de costos históricamente altos, alcanzando Ebitda de US\$ 46,8MM. EBITDA últimos 12 meses móviles alcanzó los US\$ 196,9MM.
- Mayor diversificación de mercado, expandiéndose en productos de mayor margen (tableros melaminizados y madera aserrada). Esto junto con una menor dependencia en las ventas a EE.UU., que representaron un 10,9% de las ventas consolidadas como consecuencia de la decisión estratégica de disminuir la exposición al mercado de molduras (MDF y Finger-Joint).
- En Octubre se puso en marcha una nueva línea de melaminas en Coronel (Mapal), Chile, con una capacidad de 150.000 m³ al año. Esto refuerza la estrategia de mejorar el mix de productos, orientándose hacia productos de mayor margen.
- Foco en el Negocio Principal:
 - Cierre de la venta de la planta de OSB en Ponta Grossa, Brasil.
 - Molduras FJ:
 - Cierre de línea en Chile (Cabrero)
 - Reducción de producción en Brasil (Rio Negrinho).
 - Licitación privada de aserradero y línea de molduras FJ en Rio Negrinho.



Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08

Comparación Resultados Trimestrales 3T'08 Versus 3T'07

Mejoras en el Desempeño 3T'08 Versus 3T'07

Análisis de la Posición Financiera

Hechos Importantes 3T'08



Comparación Resultados 3T'08 vs 3T'07

Estado de Resultados	3T08	3T07	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	286,1	247,7	15,5%
Costos de explotación (menos)	-219,2	-185,5	18,2%
Margen de Explotación	66,8	62,2	7,5%
Margen Bruto	23,4%	25,1%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-39,0	-33,4	16,7%
GAV / Ventas	-13,6%	-13,5%	
Resultado de Explotación	27,8	28,8	-3,2%
Margen Operacional	9,7%	11,6%	
Diferencias de cambio	-17,2	-5,7	
Resultado Financiero	-8,0	-7,6	
Otros No Operacional	3,4	-1,0	
Resultado Fuera de Explotación	-21,8	-14,2	-53,5%
Impuestos	6,1	-10,9	155,7%
Interés minoritario	-0,1	2,2	102,7%
Amortización Mayor Valor de	1,1	1,2	1,1%
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	13,2	7,0	88,2%
EBITDA	46,8	46,2	1,4%
Margen EBITDA	16,4%	18,7%	

Incremento en ventas explicado principalmente por alzas de precios en tableros MDF y PB, aumento en volumen de 13,3% de MDF y e incremento en ventas de madera aserrada, que superan el desempeño más bajo del negocio de molduras MDF y Finger-Joint y la pérdida de las ventas de OSB producto de la venta de la planta de OSB en Mayo.

Margen de explotación sube un 7,5% por mayores ventas. Como resultado de aumentos de precios y mejoras en el mix de productos, parcialmente compensado por la depreciación de las monedas locales y costos que han aumentado o se mantienen en niveles históricamente altos.

La razón gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía se mantiene estable. La compañía se encuentra implementando proyectos de reducción de gastos que debiesen disminuir el porcentaje de los gastos de administración y ventas durante el 2009.

El resultado no operacional empeora en US\$ 7,6MM con respecto al tercer trimestre de 2007, alcanzando US\$ -21,8MM. Esto se explica principalmente por diferencias de cambio.

El aumento de la utilidad neta se debe en parte a las mayores ventas y principalmente debido a la devaluación del real brasileño, que provoca un efecto favorable de US\$ 11MM en impuestos diferidos por el efecto sobre la deuda en dólares de su filial brasileña.



Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08

Comparación Resultados Trimestrales 3T'08 Versus 3T'07

Mejoras en el Desempeño 3T'08 Versus 3T'07

Análisis de la Posición Financiera

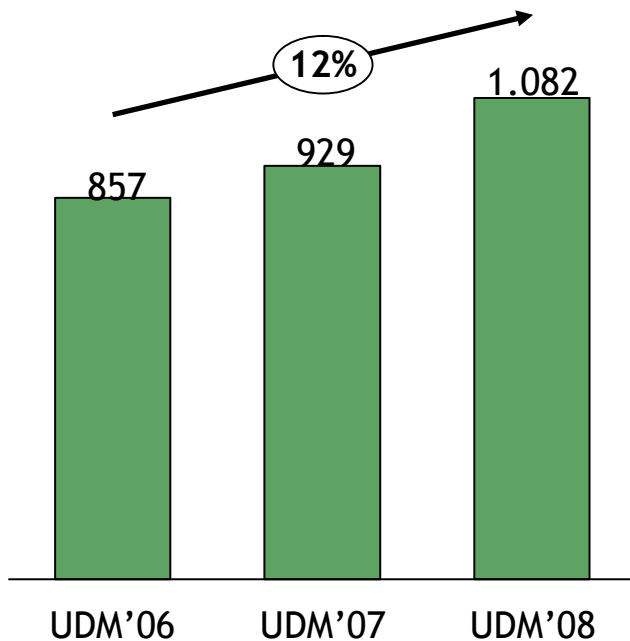
Hechos Importantes 3T'08



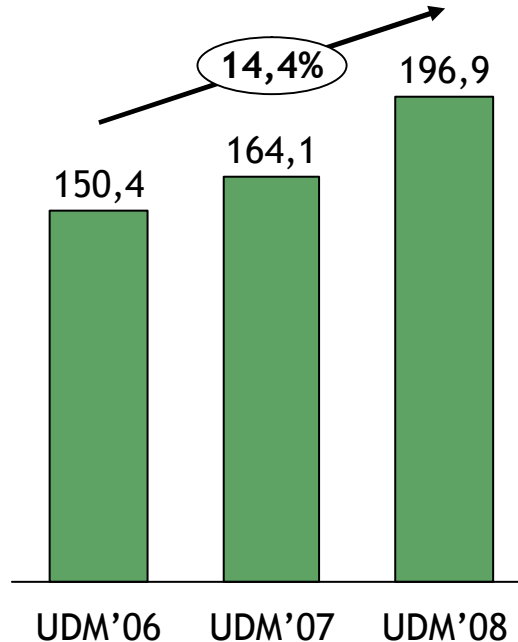
Desempeño

- Crecimiento consistente en ventas, principalmente impulsado por el negocio de tableros MDF y Aglomerado (PB).
- Destacada generación de flujo operacional (EBITDA), a pesar de las presiones de costos.

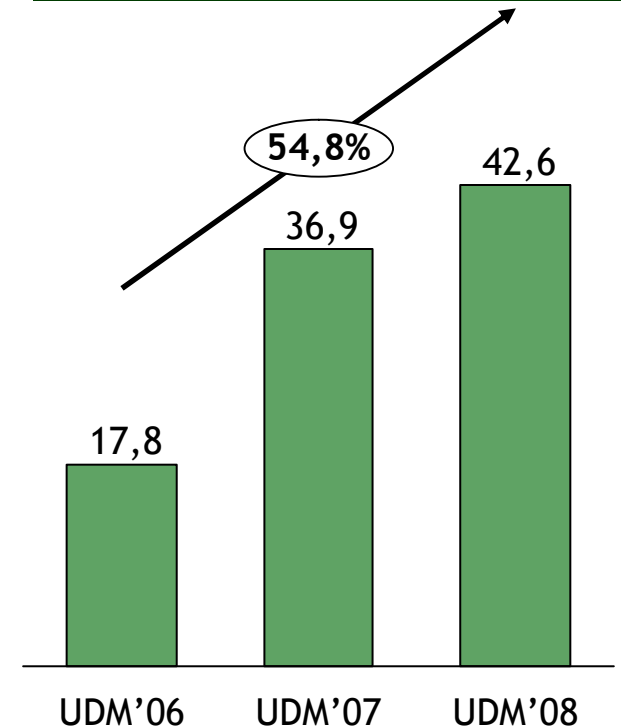
Ventas Consolidadas (US\$MM)



EBITDA ⁽¹⁾ (US\$MM)



Utilidad Neta (US\$MM)

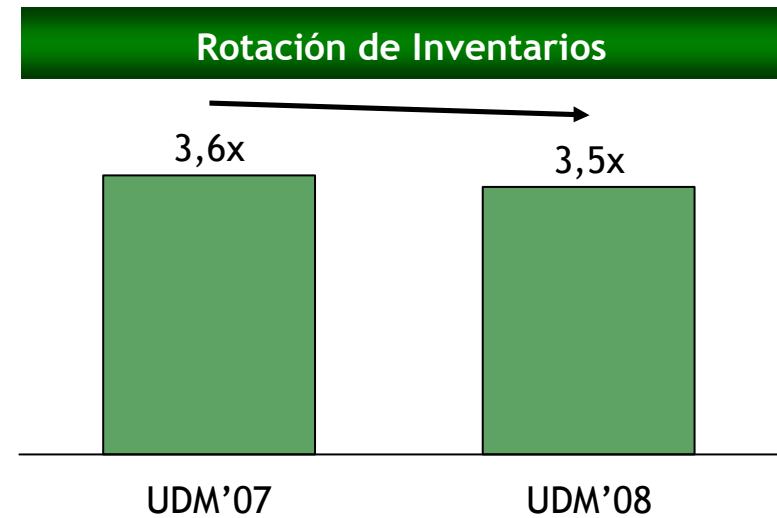
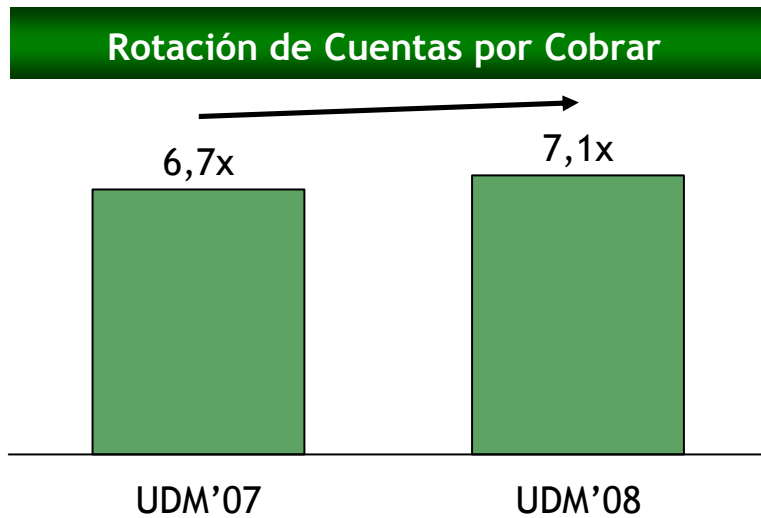
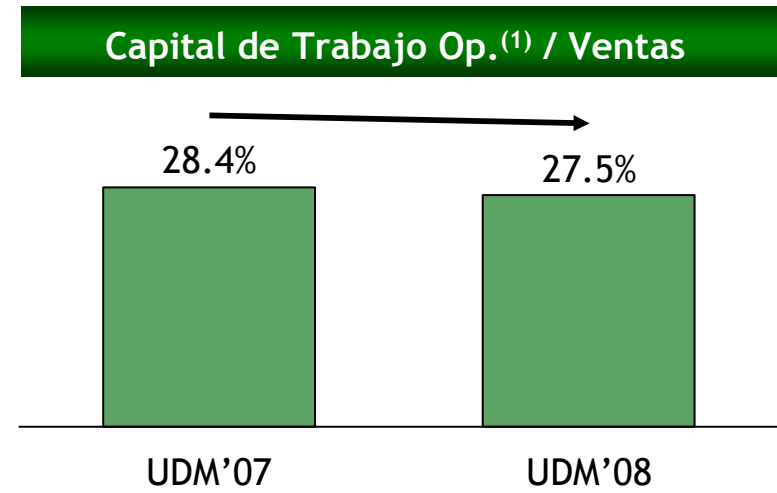
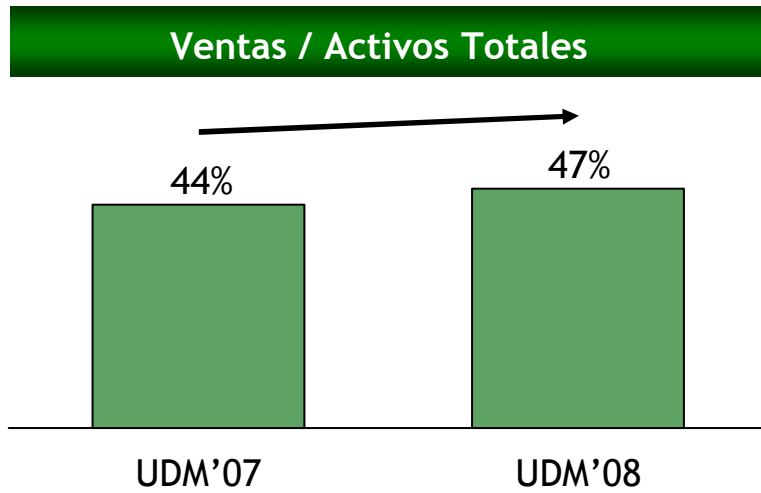


*UDM: Períodos de 12 meses móviles terminados el 30 de Septiembre de cada año.



Desempeño

- Adecuado uso de nuestros activos.



(1) Capital de Trabajo Operativo = (Activos Circulantes - Caja y Equivalentes de Caja) - (Pasivos Circulantes + Deuda Fin. CP) - (Madera en Pie)

*UDM: Períodos de 12 meses móviles terminados el 30 de Septiembre de cada año.



Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08

Comparación Resultados Trimestrales 3T'08 Versus 3T'07

Mejoras en el Desempeño 3T'08 Versus 3T'07

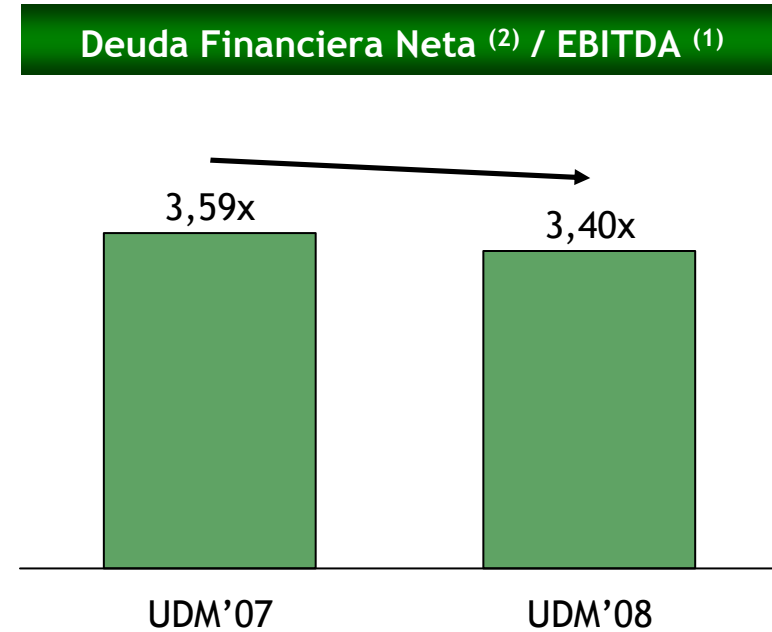
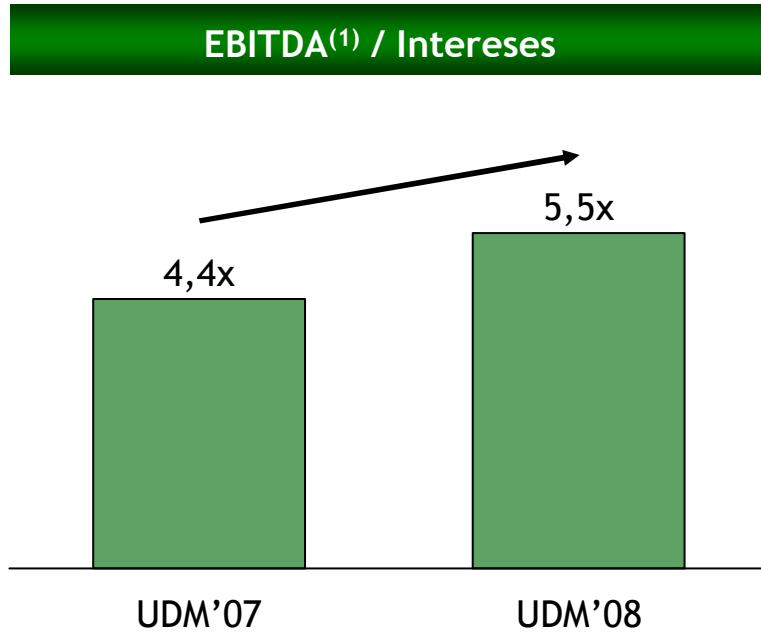
Análisis de la Posición Financiera

Hechos Importantes 3T'08



Análisis de la Posición Financiera

- Continuo crecimiento junto con un mejoramiento del perfil financiero de la Compañía.



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

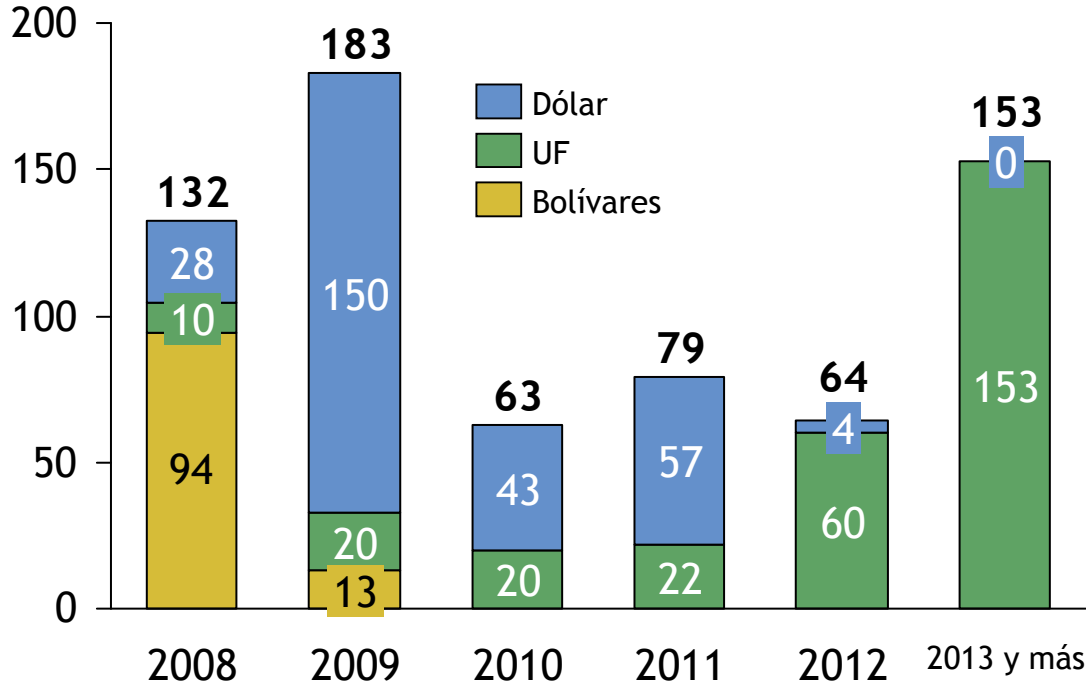
(2) EBITDA = Resultado Operacional + Depreciación + Amortizaciones + Consumo materia prima propia.

*UDM: Períodos de 12 meses móviles terminados el 30 de Septiembre de cada año.



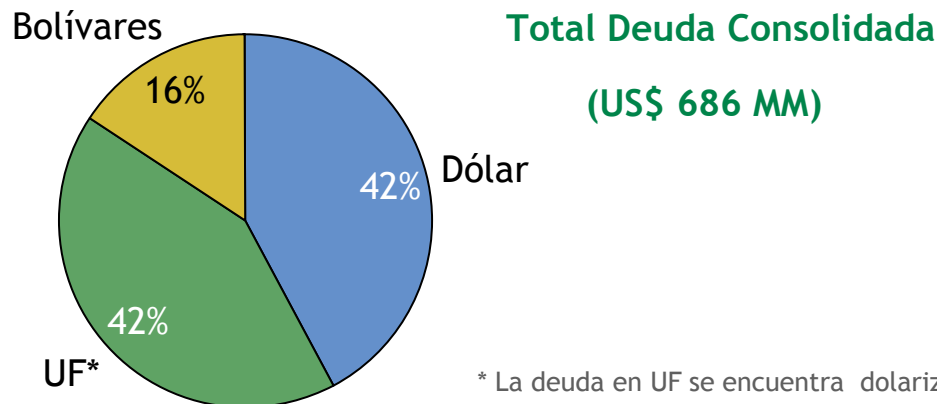
Análisis de la Posición Financiera

Perfil Vencimientos Masisa Consolidada al 3T 2008 (US\$ MM)



Plan de Fortalecimiento Financiero

1. Aumento de Capital por US\$ 100MM.
2. Emisión de Bono Corporativo, en el mercado local por un monto entre US\$ 80MM y US\$ 120MM.
3. Deuda en Bolívares, sustitución por deuda en dólares para generar una disminución de la deuda consolidada.
4. Crédito bancario tipo Club, por un monto entre US\$ 100MM y US\$ 150MM.
5. Líneas de Efectos de Comercio por un monto entre US\$ 15MM y US\$ 20MM.



* La deuda en UF se encuentra dolarizada a través de coberturas de derivados.



Aspectos Destacados del Trimestre 3T'08

Comparación Resultados Trimestrales 3T'08 Versus 3T'07

Mejoras en el Desempeño 3T'08 Versus 3T'07

Análisis de la Posición Financiera

Hechos Importantes 3T'08

Tableros



1. Demanda estable en gran parte de los mercados de la región, a excepción de Chile donde hubo una caída de 8% en las ventas de tableros MDF. A nivel consolidado las ventas de MDF crecen en un 38,9% y ventas de PB crecen un 16,9% en relación a 3T'07.
2. Se continuó transfiriendo incrementos de costos a precios, aunque el efecto se ha visto limitado debido a la fuerte depreciación de algunas monedas locales. Precios consolidados se incrementaron en 22,6% y 17% para MDF y PB respectivamente.
3. Presiones de costos continuaron, alcanzando niveles históricamente altos. Se esperan caídas de costos a partir del 2009 en resinas, maderas y transportes.
4. Continúan los progresos en mejorar márgenes:
 - Mix de productos vendidos. (43% Ventas de Tableros a 3T'08 son melaminizados).
 - Canal Placacentro representa 30% de las ventas de Tableros (en mercados locales).
5. Aumentos de producción de MDF (+ 13,3%) derivados de nueva línea 2 de planta Cabrero, mejorando de esta manera el abastecimiento de los mercados regionales (costa Pacífico).



1. Migración de contratos de Placacentros desde licencias de marca a contratos tipo franquicia, según lo programado.
 - El 71% de la red de Placacentros se encuentra franquiciada.
 - Total de Placacentros al 30 de Septiembre de 2008: 329.

2. Importancia estratégica de nuevo formato de Franquicia Placacentro:
 - Exclusividad en productos Masisa: aumento de volumen.
 - Mejor mix: aumento de márgenes.
 - Servicios entregados en Placacentros: genera lealtad de clientes y aumenta valor de experiencia de compra - posicionamiento de marca.

3. Desarrollo según programa de otros esfuerzos comerciales:
 - Central de Compras de Accesorios (CC), Ventas durante 3T'08: US\$ 3.2MM v/s US\$ 0.9MM en 3T'07.
 - Aplicación del manual de operaciones de franquicias: Al 30 de Sept. de 2008, 31 Placacentros totalmente capacitados y 112 se encuentran en proceso de implementación. El objetivo es tener el 80% de la red implementada a Abril 2009.

Madera Sólida



1. Menores ventas de molduras MDF (-35,4%) y Finger-Joint (-36,0%), debido a la decisión estratégica de la Compañía de disminuir producción de tales productos, tomando en consideración el desaceleramiento del mercado inmobiliario en Estados Unidos.
2. Madera aserrada mostró un fuerte aumento en sus ventas (+54,5%), gracias al redireccionamiento de exportaciones hacia mercados locales de Brasil y Venezuela, y también hacia Medio Oriente y Centroamérica.
3. Ventas de puertas de madera sólida cayeron (-6,1%), debido a problemas puntuales de despacho de los productos (fenómenos naturales impidieron entregas por envíos marítimos).
4. Foco en productos con mayor margen, aumentando la producción de madera aserrada y disminuyendo la producción de molduras Finger-Joint. Se mantiene, pero en volúmenes relativamente bajos la producción de molduras MDF (producto sinérgico con la unidad principal de tableros). Esto ha implicado:
 - Cierre de línea de molduras FJ en Cabrero (Chile).
 - Reducción producción en línea de molduras FJ en Rio Negrinho (Brasil).
5. Licitación privada para la venta de aserradero y línea de molduras FJ en Rio Negrinho, Brasil:
 - Activo no es parte del negocio principal.
 - No sinérgico debido a lejanía con plantas de tableros.
 - Venta con opción de contrato de abastecimiento de madera, o con opción de compra de bosques de Masisa en Rio Negrinho.

Consolidación Liderazgo Regional



- Plan de Fortalecimiento Financiero.
- Construcción de nueva planta de MDP en Rio Grande do Sul, Brasil, según programa con más de un 50% de avance y entrando a producción a mediados de 2009.
- Foco en productos con mayores márgenes.
- Diversificación de mercados para madera aserrada.
- Optimización de costos: programas en diversas líneas del negocio.
- Concentración en el negocio principal.
- Ejecución de plan de ahorro de GAV corporativo durante 2009, aprox. US\$ 15MM anuales.





Para mayor información, visite nuestro sitio web:

<http://www.masisa.com>

O contacte a nuestro equipo de Relaciones con Inversionistas:

investor.relations@masisa.com

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

