



Aumento de Capital

Marzo – Abril 2009

Esta presentación ha sido preparada por Masisa S.A. en conjunto con Banchile Asesoría Financiera S.A. (“Banchile Citi Global Markets” o el “Agente Estructurador”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la colocación de acciones, para que cada inversionista evalúe de manera independiente la conveniencia de invertir en acciones de Masisa.

En la elaboración de esta presentación se ha utilizado información de conocimiento público e información entregada por la Compañía, la cual no ha sido verificada de manera independiente por el Agente Estructurador. Por lo tanto, el Agente Estructurador no asume responsabilidad legal alguna por la exactitud de dicha información.



GLOBAL MARKETS

MASISA



Contenidos

- **Masisa**
- Consideraciones de Inversión
- Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios
- Antecedentes Financieros



Masisa S.A.

- Masisa es el principal productor de tableros de madera para muebles y diseño de interiores en América Latina
 - Negocio principal de Masisa
- Patrimonio forestal de 238 mil hectáreas de pinos y eucaliptos
- Operaciones productivas en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México
- Ventas por US\$ 1.053 millones en más de 50 países, y EBITDA de US\$ 176 millones (año 2008)
- Clasificación de Riesgo Bonos:
 - Local (*Fitch Ratings* y *Feller-Rate*): A
 - Internacional (*Fitch Ratings*): BBB-
- Clasificación de Riesgo Acciones:
 - Fitch Ratings: Primera clase nivel 2
 - Feller Rate: Primera clase nivel 3

RESUMEN CAPACIDADES⁽¹⁾

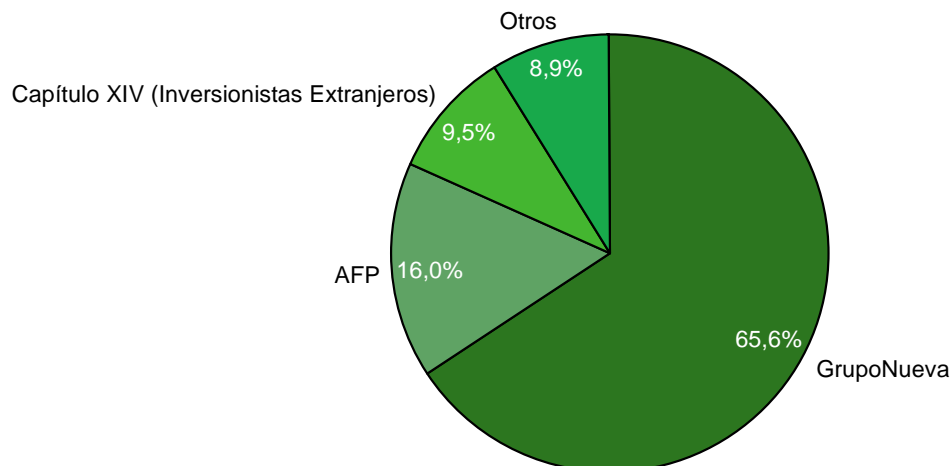
Bosques	238 mil has
Plantas	12
Tableros ⁽²⁾	2.383 mil m ³
Aserraderos	487 mil m ³
Molduras y Puertas ⁽³⁾	198 mil m ³
Placacentros	336

(1) Cifras a diciembre 2008.

(2) No incluye nueva línea de MDP en Montenegro, Brasil por 750.000 m³. (2T09)

(3) No incluye la línea de molduras Finger-Joint de Rio Negrinho, la cual fue vendida en licitación privada en diciembre 2008.

Estructura de Propiedad a Diciembre 2008





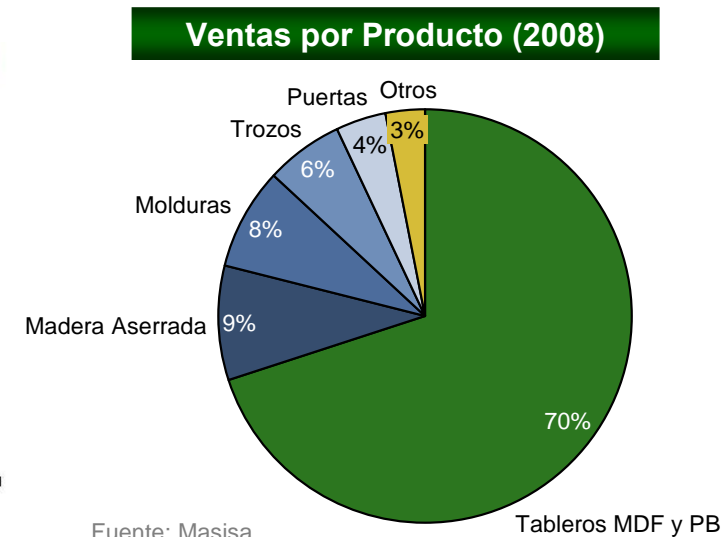
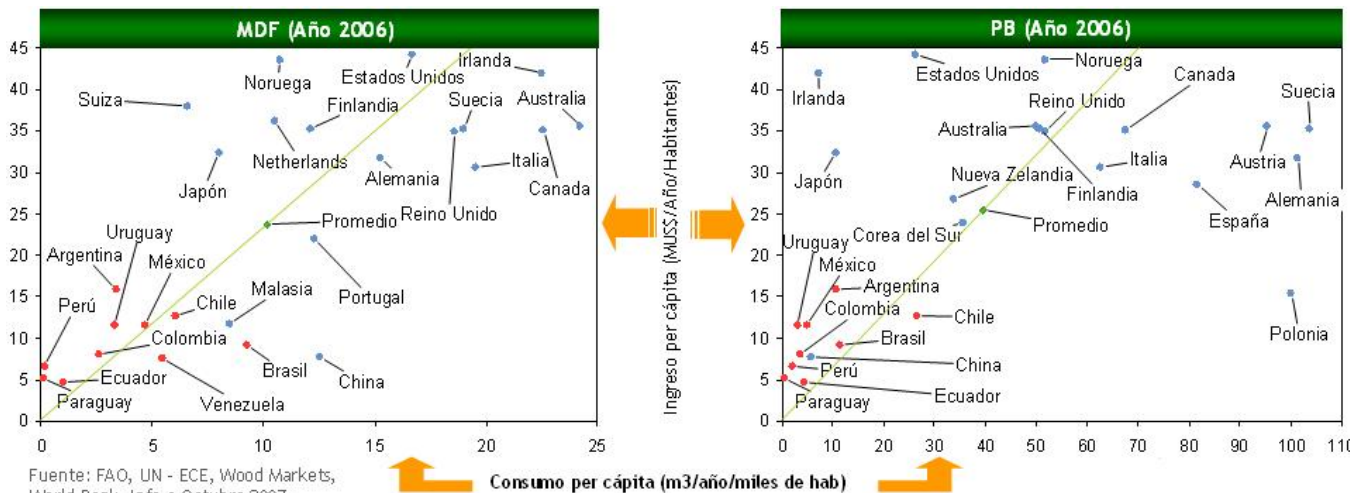
Unidades de Negocio

Tableros

- El negocio principal de Masisa es la producción y comercialización de tableros MDF y PB
- Esta unidad cuenta con líneas de negocios complementarios de madera aserrada, molduras MDF y puertas
- MDF/PB tienen ventajas significativas vs. madera sólida para manufactura de muebles
 - Mejor relación precio/calidad (6 a 7 veces más barato)
 - Mejores atributos para manufactura y transformación

Forestal

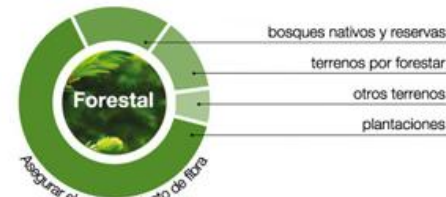
- Negocio forestal asegura suministro a costo competitivo de fibra con 238 mil hectáreas de bosques en cuatro países de la región
 - Representan el 30% de los activos de la Compañía y su valor es estable en el largo plazo



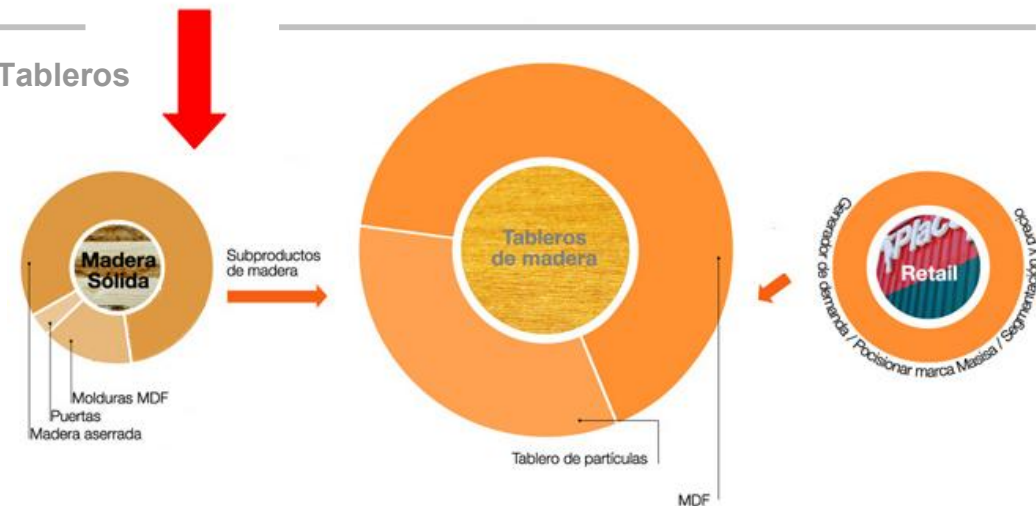
Estrategia de Largo Plazo

- Enfoque a rentabilidad superior de largo plazo
- Concentración de operaciones en América Latina
- Foco en negocio de tableros para muebles y maximización de sinergias y valor del activo forestal
 - Sinergias en abastecimiento de fibra para la industria
 - Negocios complementarios: Industrial, generación de caja y Forestal, apreciación de activos
- Consolidación del liderazgo en la región: Brasil, Colombia y Centro América
- Orientación a necesidades de clientes
- Generación de confianza por eficiencia e innovación y manejo de impactos sociales y ambientales

Unidad Forestal



Unidad Tableros



Capturar el Potencial de la Empresa a Mediano Plazo

Fortalecerse con la crisis:

- Monitorear indicadores de tendencias
- Gestionar planes contingencia
- Lograr flujo de caja libre positivo

Máxima eficiencia:

- Reducir costos y gastos
- Reducir capital trabajo
- Mejorar servicio entrega
- Garantizar calidad productos

Ganar clientes rentables:

- Crecer clientes rentables
- Sostener Premio de Precio.

Innovación efectiva:

- Detectar oportunidades nuevos Productos
- Lanzamientos nuevos productos eficientes
- Reinventar carpinteros y Placacentros

CONFIANZA • RESULTADOS • MOTIVACIÓN • SUSTENTABILIDAD

Fortalezas para la Diferenciación de Masisa

Reconocimiento De Marca

- Calidad
- Confiabilidad
- Transparencia

Innovación en Productos

- Líder en Comercialización de tableros recubiertos

Red Placacentros

- Herramienta para guiar consumo
- Fuente de innovación
- Cercanía a clientes finales
- Generación de marca
- Creación de negocios inclusivo
- Lealtad de carpinteros





Contenidos

- Masisa

- **Consideraciones de Inversión**

- Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios
- Antecedentes Financieros

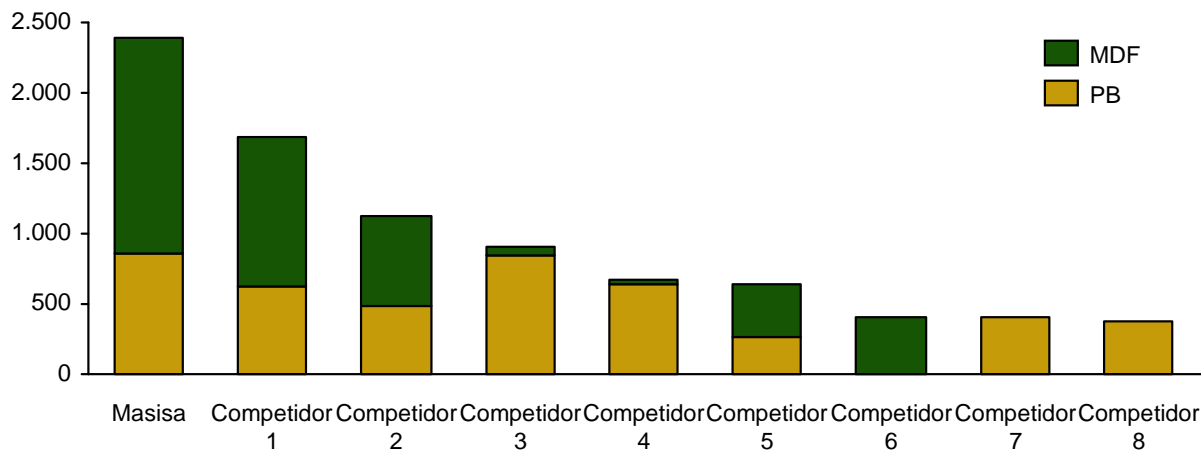


1. Líder Latinoamericano en la Producción y Comercialización de Tableros para Muebles

- Mayor productor de tableros de madera MDF y PB en Latinoamérica, concentrando el 25% de la capacidad instalada de la región* (35% MDF y 16% PB)
 - Capacidad instalada de 2,4 millones de metros cúbicos anuales
- Plantas de producción ubicadas en Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela
 - Importantes economías de escala y mayor flexibilidad comercial
- Oficinas de comercialización en Perú, Ecuador y Colombia
- Aumento de capacidad con nuevas plantas y en productos de mayor margen:
 - Tableros:
 - MDF, Cabrero II, Chile → 340.000 m³ (3T07)
 - MDP⁽¹⁾, Montenegro, Brasil → 750.000 m³ (2T09)
 - Melaminas:
 - Coronel, Chile → 150.000 m³ (4T08)
 - Montenegro, Brasil → 300.000 m³ (2T09)



Principales productores de tableros PB y MDF de América Latina 2007 (miles de m³/año) *



(1) Tableros de PB.

(*) Fuente: Masisa





2. Mercado de Tableros para Muebles en Crecimiento a Largo Plazo

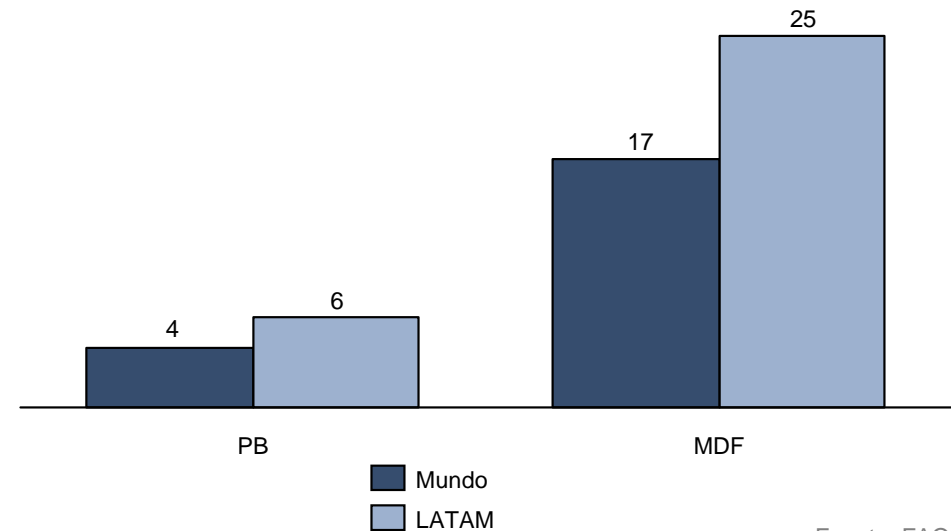
- Ventas de tableros por US\$ 747 millones⁽¹⁾ en 2008
- 70% de las ventas de Masisa, con foco en el creciente mercado de Latinoamérica
- Demanda promedio de tableros en América Latina crece por sobre la demanda de tableros mundial:
 - Déficit habitacional en América Latina y escaso desarrollo de los mercados hipotecarios
 - Sustitución de productos de madera sólida por tableros de madera
 - Disminución de uso de maderas nativas

Ventas Tableros de Madera
US\$ millones



Fuente: Masisa

Crecimiento Anual Compuesto de la Demanda de Tableros
(2000 - 2006)



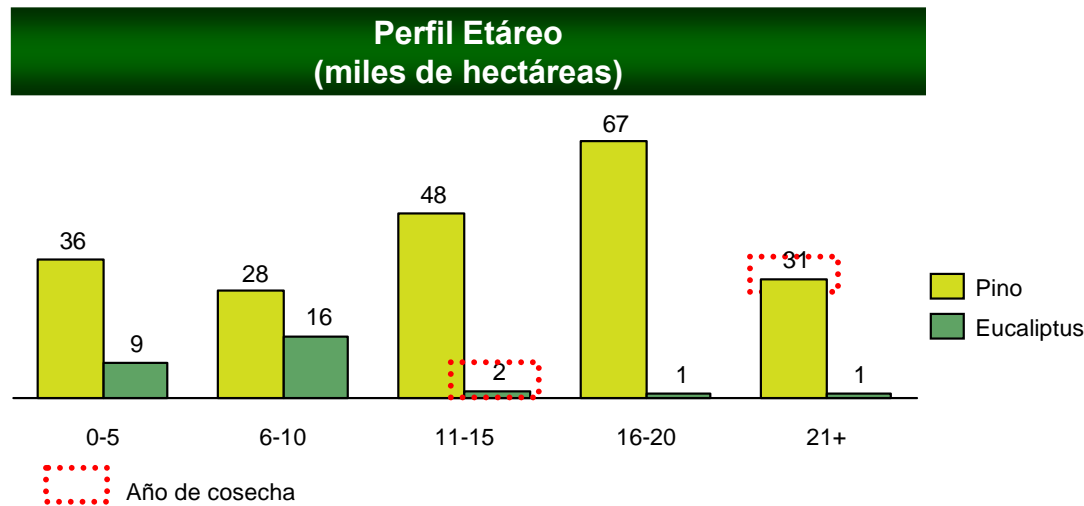
Fuente: FAO

(1) Incluye tableros OSB. Año 2008

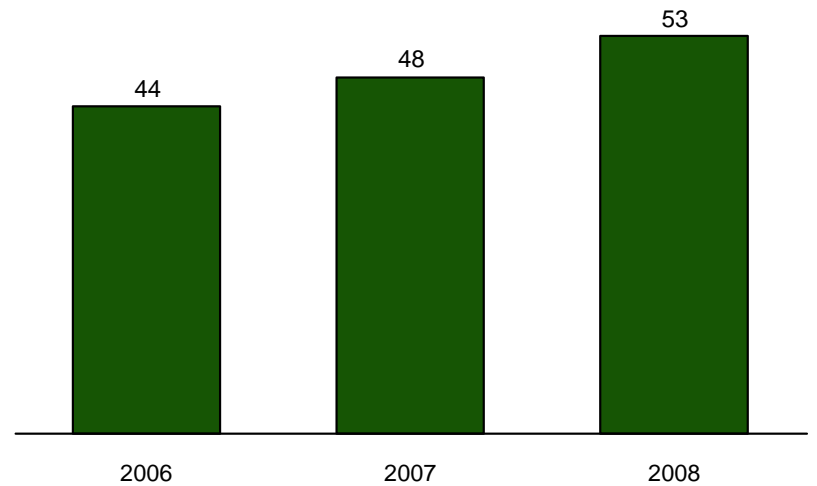


3. Respaldo de los Activos Forestales

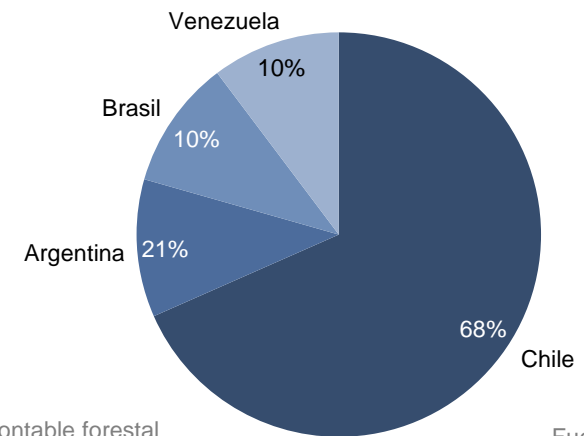
- Valor de los bosques y flujos de caja estables complementan la rentabilidad a largo plazo de los activos totales
- 238 mil has. de bosques ubicadas estratégicamente en zonas con las mayores tasas de crecimiento del mundo y cerca de las plantas
- Integración vertical → activos forestales garantizan acceso a suministro de fibra a costo competitivo
- Estrategia de desarrollo de proyectos “Greenfield”
 - Adquisición de terrenos sin forestar para la posterior plantación y crecimiento de la masa forestal
 - Inversión forestal en forma individual o en asociación con terceros
- Perfil etéreo joven en Chile y Argentina asegura crecimiento de volúmenes cosechado



Contribución Forestal al EBITDA US\$ millones



Valor contable de los Bosques a Dic 08 US\$ 809 millones*



*El valor contable forestal se determina con tasaciones periódicas e incluye el valor contable de la tierra

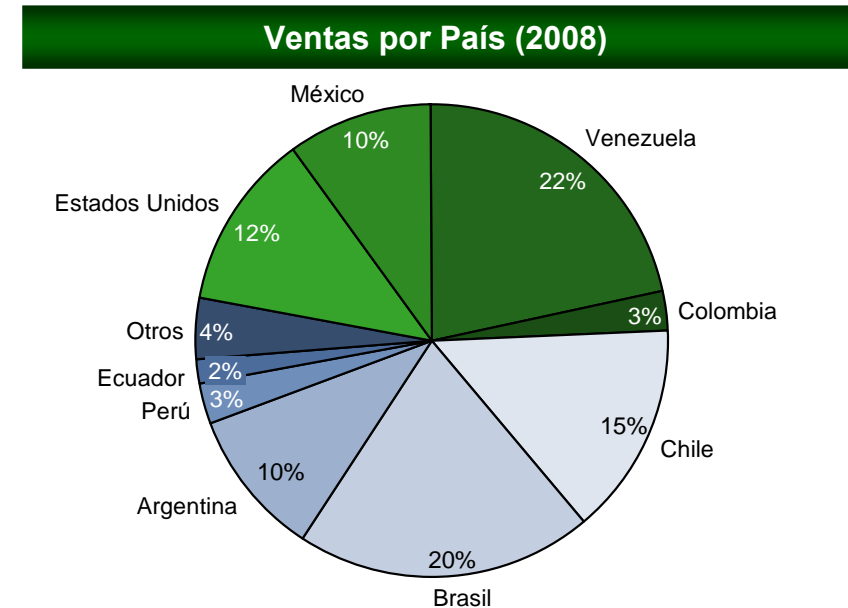
Fuente: Masisa





4. Diversificación de Ventas y Producción

- Diversificada distribución de ventas: ningún país sobrepasa el 22% de participación
- Las plantas de producción de Masisa le otorgan mayor flexibilidad comercial para cubrir la demanda de los distintos países de la región



Capacidad de Producción por país:

Cifras en m³/año	MDF	PB	Molduras MDF	Puertas Madera	Madera Aserrada
Chile	650.000	423.000	52.000	42.000	337.000
Brasil (1)	280.000	0	0	0	0
Venezuela	310.000	120.000	0	0	150.000
Argentina	280.000	165.000	104.400	0	0
México	0	155.000	0	0	0
Total	1.520.000	863.000	156.400	42.000	487.000

(1) No incluye planta MDP en construcción en Montenegro, Brasil, con 750.000 metros cúbicos de capacidad anual.

Fuente: Masisa

MASISA

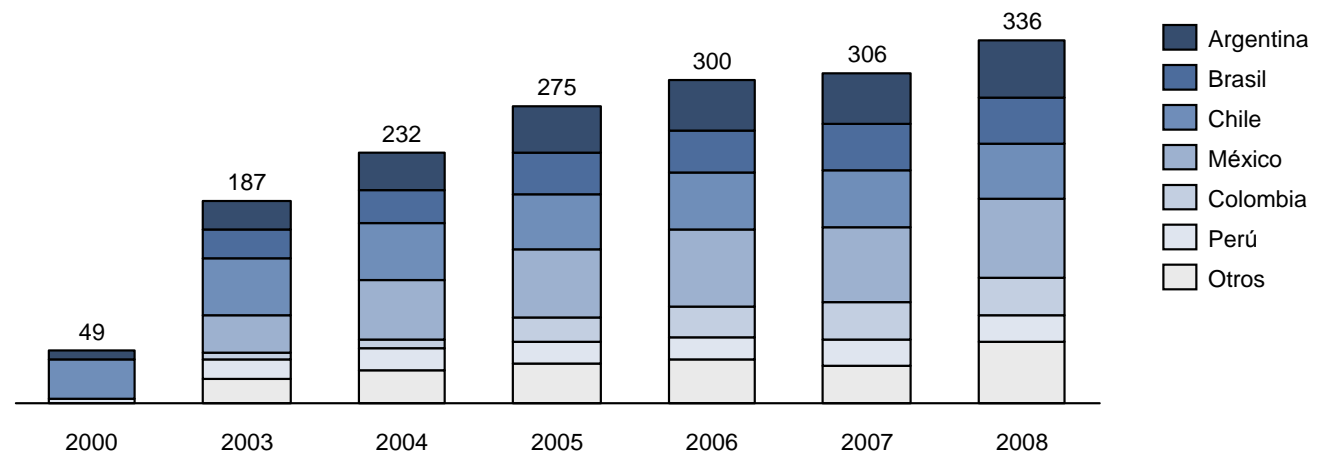


5. Sólida Red de Distribución Placacetro

- Red de distribución única en la región con más de 336 puntos de venta
- Más del 32% de las ventas de tableros a través de este canal
- Actualmente, el 73% de la red de distribución se encuentra franquiciada, con miras a terminar este proceso durante el 2009
 - Exclusividad de productos Masisa: aumento volumen de ventas
 - Mejor mix de productos: aumento de márgenes
 - Generador de demanda
 - Lealtad de clientes – Programa de fidelización de carpinteros
 - Otros esfuerzos comerciales → creación de centrales de compras



Placacentros – Historia de crecimiento



Fuente: Masisa

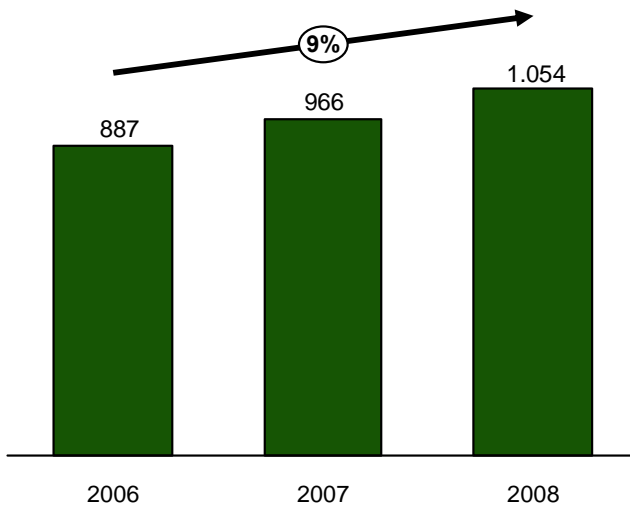
MASISA



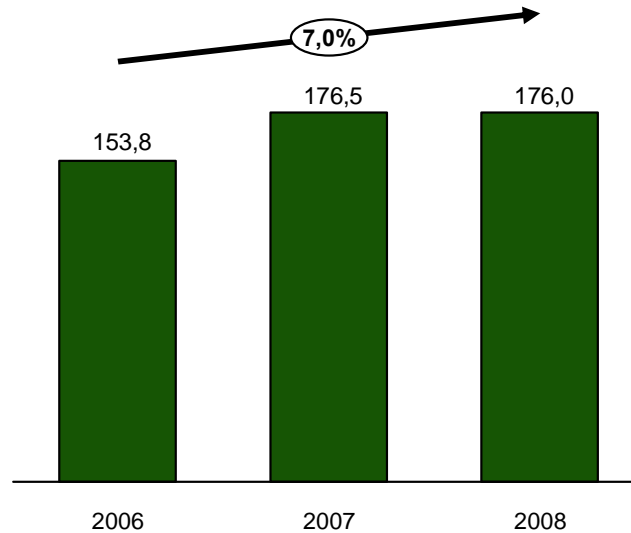
6. Crecimiento y Buen Desempeño Operacional

- **Persistente crecimiento en ventas**
 - Fuertemente impulsado por el negocio de tableros MDF y aglomerado (PB)
- **Año 2008, sólido nivel de EBITDA y Utilidad**
 - Generación de flujo operacional (EBITDA) estable, a pesar de presiones de costos
 - Incremento en la Utilidad Neta de la Compañía

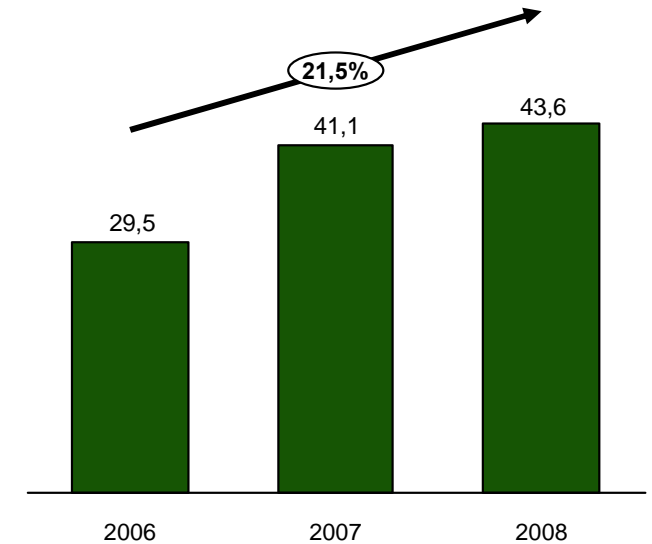
**Evolución de las Ventas
US\$ millones**



**Evolución de EBITDA
US\$ millones**



**Evolución de Utilidad
US\$ millones**



Nota: Cifras de acuerdo a GAAP chileno

Fuente: Masisa

MASISA



Contenidos

- Masisa
- Consideraciones de Inversión
- **Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios**
- Antecedentes Financieros



Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios – Fortalecimiento Operacional

Focalización y disminución del Capex desde US\$ 149MM en 2008 a US\$ 90MM durante 2009:

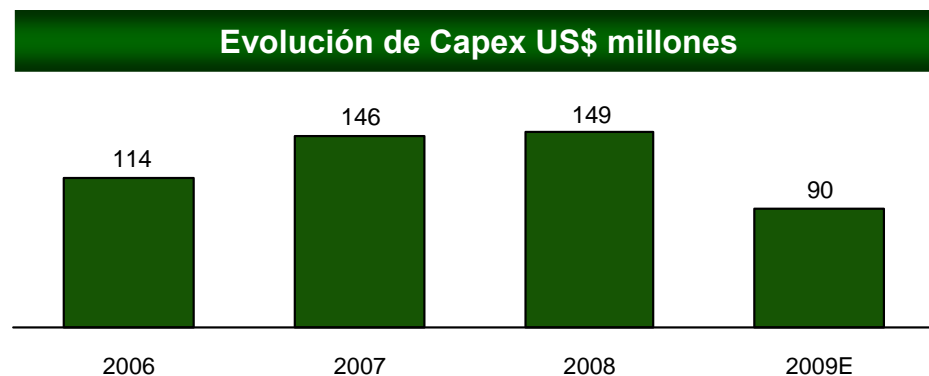
- Finalización de planta tableros MDP en Montenegro, Brasil
- Ejecución plan silvícola forestal

Reestructuración y disminución de gastos:

- Ejecución de plan de ahorro de GAV, disminuyendo gastos por US\$ 20MM aprox. durante 2009
 - Reestructuración organizacional y simplificación de la organización administrativa y gerencial
 - Reducciones de turnos y cierres de plantas de baja rentabilidad para bajar costos y mantener niveles de inventarios
 - Disminución de contratos de servicios y asesorías a todo nivel
 - Salidas de personal de más de 1200 personas en 2008 (24%)

Otras iniciativas

- Focalización en negocio principal se traduce en venta y cierre de activos de baja rentabilidad
 - venta planta OSB en mayo 2008
 - cierre en octubre de línea de molduras FJ en Chile
 - venta aserraderos y bosques en Rio Negrinho en diciembre 2008
- Cambio en mix de productos con foco en productos de alto margen



Fuente: Masisa



Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios – Fortalecimiento Financiero



OBJETIVOS	LOGROS a Feb-09 respecto a Sep-08
Reducción de deuda de 20% y minimización de deuda de corto plazo.	Reducción de deuda neta de aprox. 10% a Feb-09, con 100% deuda estructurada a largo plazo a partir de febrero.
Aumento del plazo de los vencimientos.	Vencimientos deuda largo plazo en 2009 de US\$ 52MM y en 2010 de US\$ 66MM
Fortalecimiento patrimonial.	Leverage baja de 0,74 a 0,68.
Mayor solidez y flexibilidad.	Caja / Deuda de CP mejora de 0,1 a 0,68

Pilares del Plan de Fortalecimiento Financiero:

1. Aumento de Capital por aprox. US\$ 100 millones, con el compromiso del controlador de suscribir su parte.
2. Reestructuración de deuda en Bolívares, con una disminución neta de US\$ 67 millones.
3. Créditos bancarios a largo plazo, por monto entre US\$ 100 y US\$ 150 millones – refinanciamiento.
4. Emisión de bonos por un monto hasta UF 3.500.000 (aprox. US\$ 120 millones) – refinanciamiento.
5. Crédito con el BNDES por un monto de 45 millones aprox. (R\$ 103MM), para financiar planta de MDP en Montenegro, Brasil.
6. Venta de activos no estratégicos en Rio Negrinho, Brasil, por US\$ 70 millones.

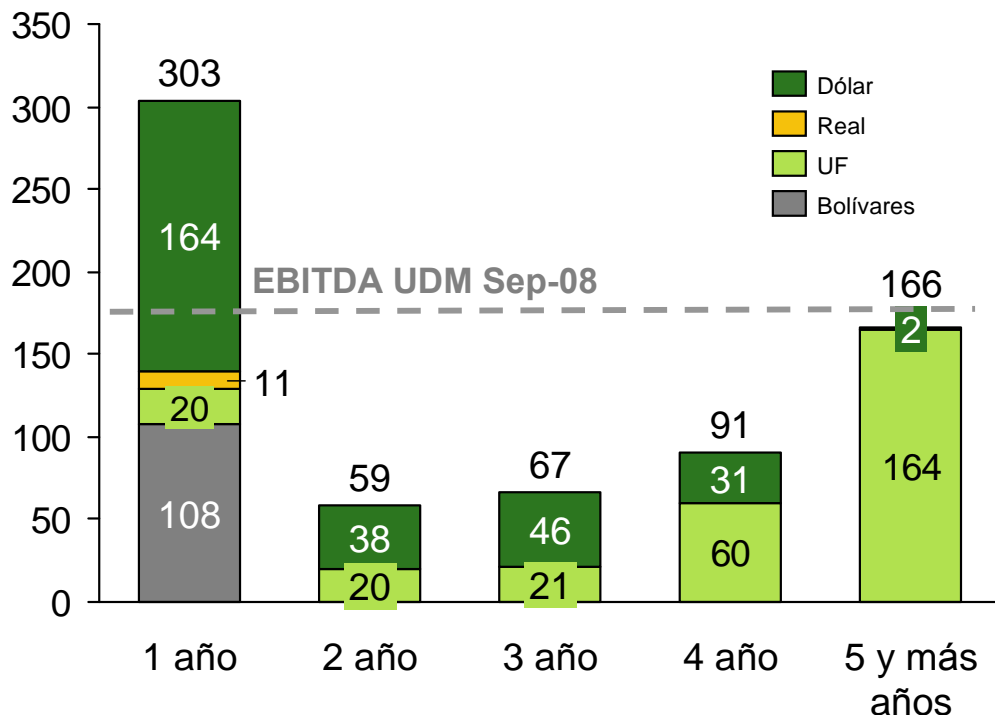
Estado de avance:

- Comenzado el 23 de marzo de 2009. GrupoNueva suscribió la totalidad de su prorrata, equivalente a US\$ 65,6 MM. Período de opción preferente culmina el 21 de abril de 2009. ✓
- Completado en noviembre de 2008. ✓
- Cierre y desembolso de crédito bancario sindicado a largo plazo en diciembre de 2008 por US\$ 103 millones. ✓
- Cierre y desembolso de crédito bancario bilateral a largo plazo en febrero de 2009 por US\$ 30 millones. ✓
- Línea de crédito comprometida a largo plazo por US\$ 35MM en proceso de documentación. ✓
- Colocación exitosa el 7 de enero 2009 de UF 3.000.000 (aprox. US\$ 100 millones) a un plazo de 21 años con 10 de gracia. ✓
- Cierre en febrero de 2009. Desembolsos entre febrero y mayo de 2009. Primer desembolso en febrero por US\$ 17 millones. ✓
- Adjudicación en diciembre y pago en enero 2009; fondos destinados a pagar deuda a corto plazo. ✓

Resultado Fortalecimiento Financiero: Mejora significativa en el Perfil Financiero

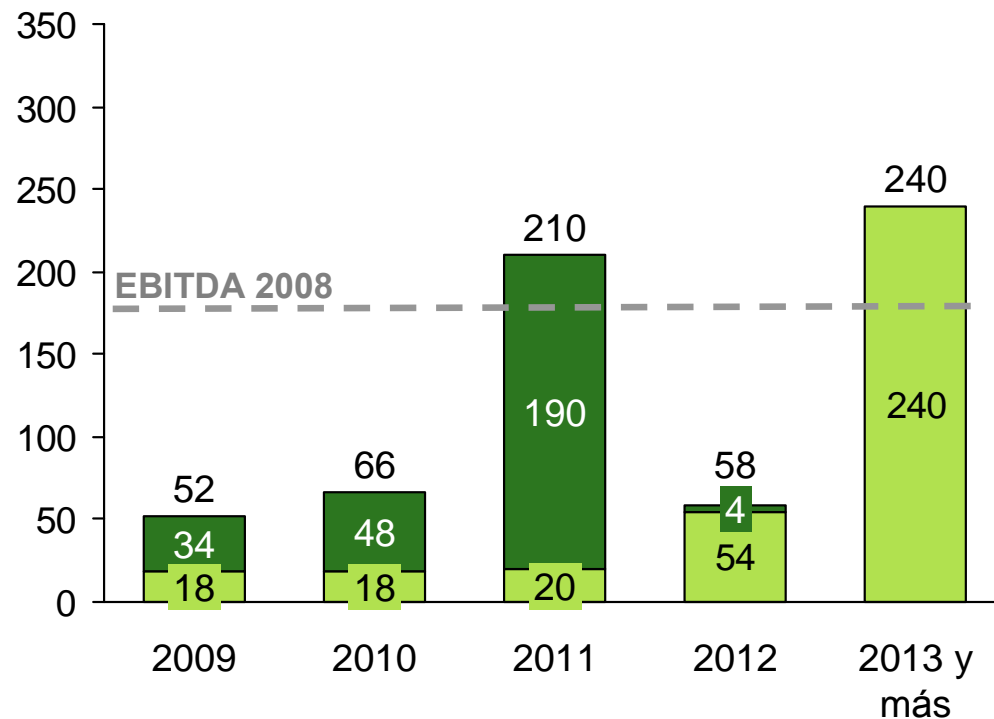


Perfil de vencimientos deuda Masisa consolidada Sep-08
(US\$ 686 millones)
Deuda neta: US\$ 655 millones



UDM: Últimos doce mese móviles
Sólo se considera porción capital (excluye intereses devengados)

Perfil de vencimientos deuda Masisa consolidada Feb-09
(US\$ 626 millones)
Deuda neta: US\$ 590 millones



Los vencimientos de los años 2009 y 2010 corresponden a vencimientos de deuda a largo plazo.

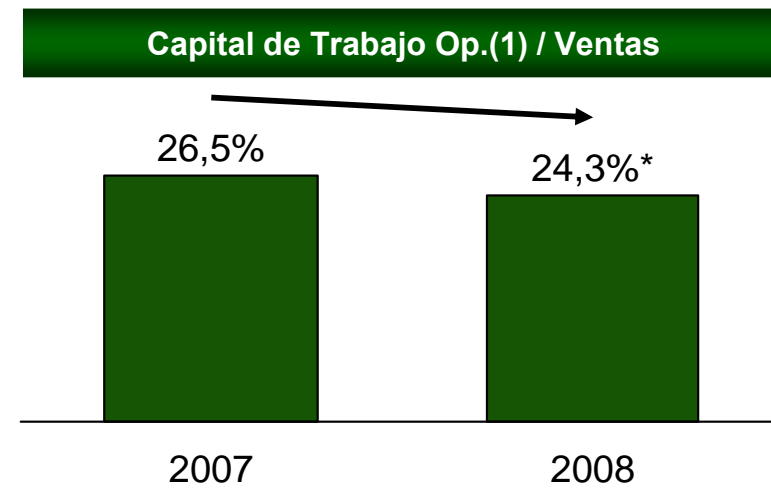
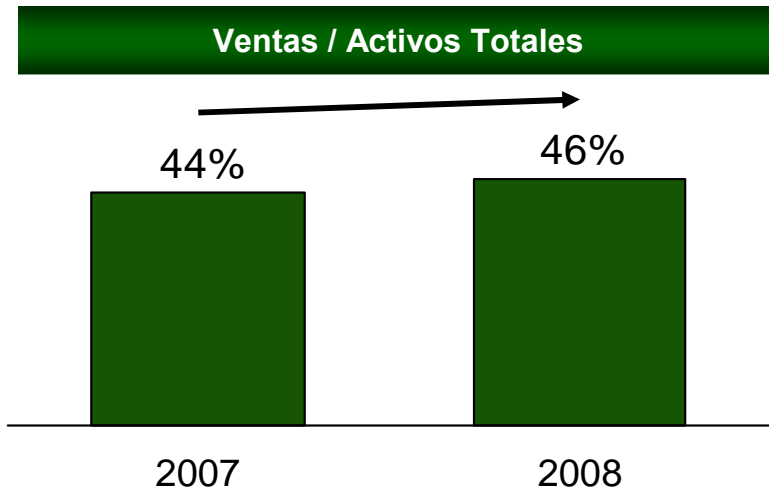
Cifras no incluyen aumento de capital de marzo-abril 2009: GrupoNueva ejerció su opción preferente y aportó US\$ 66 MM el 23 de marzo.



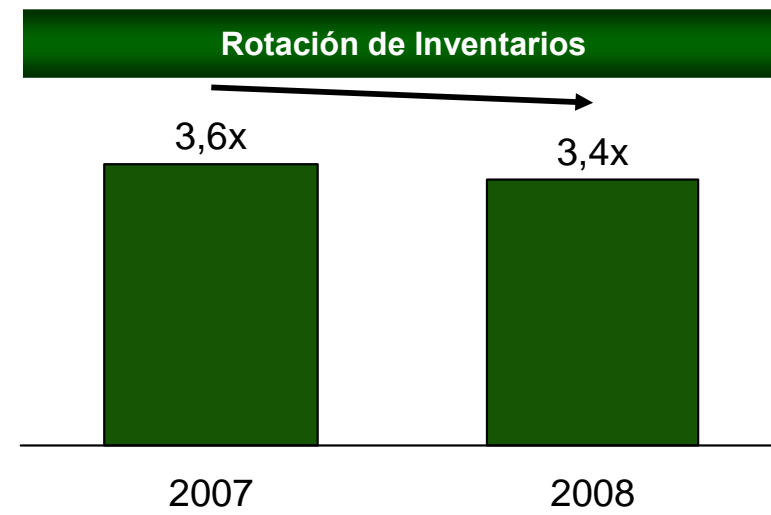
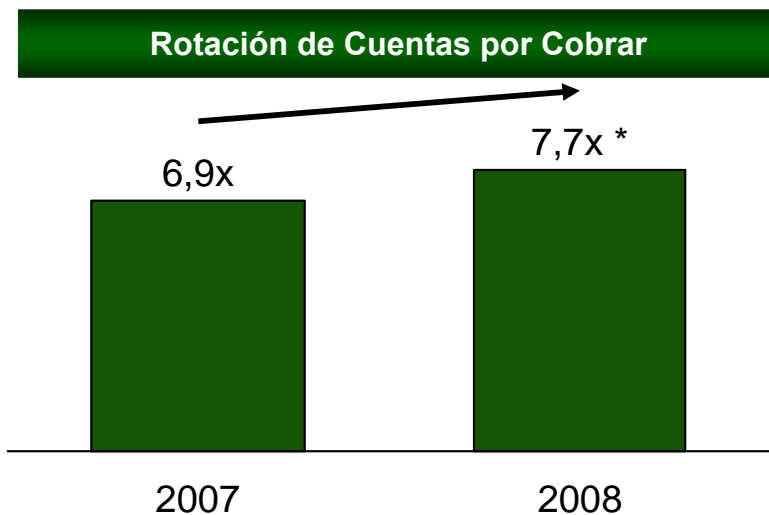
Contenidos

- Masisa
- Consideraciones de Inversión
- Acciones Proactivas para Enfrentar Nuevo Escenario de Negocios
- **Antecedentes Financieros**

Mejor Utilización de los Activos



* Excluye la cuenta por cobrar de los activos de Rio Negrinho.

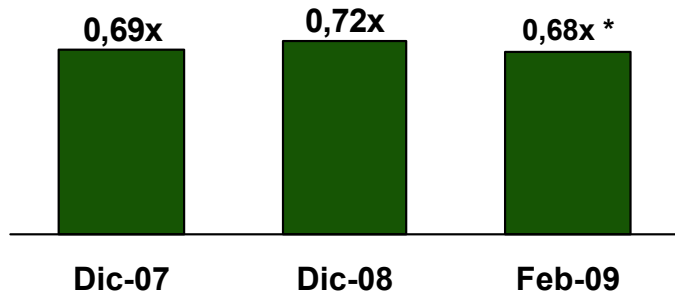


Capital de Trabajo Operativo =
 (Activos Circulantes - Caja y Equivalentes de Caja) - (Pasivos Circulantes + Deuda Fin. CP) - (Madera en Pie)

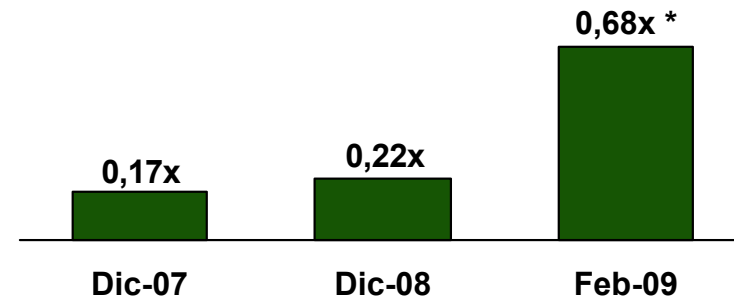


Evolución de Indicadores Financieros

Total Pasivos / Patrimonio ⁽²⁾



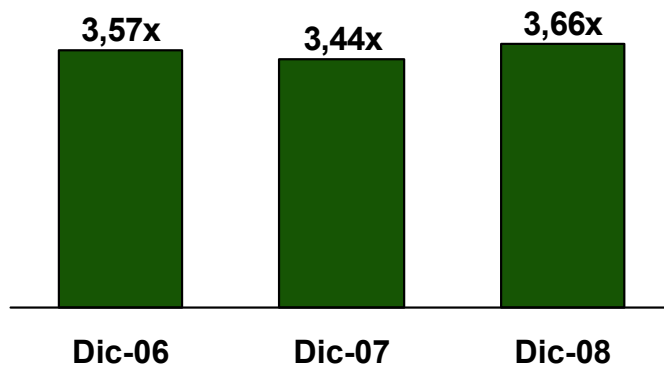
Caja / Deuda Corto Plazo



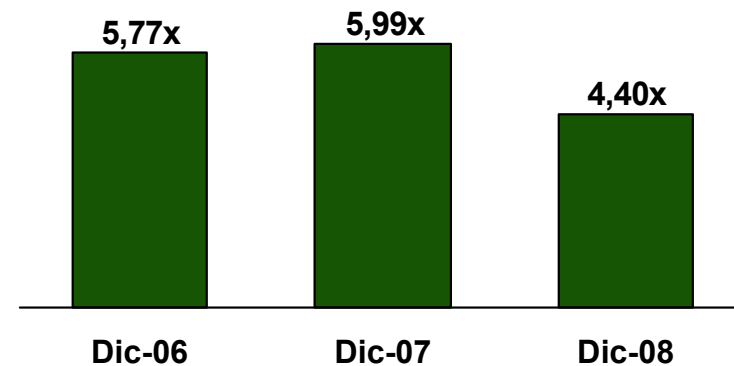
Al cierre de marzo, la Compañía proyecta tener un saldo de caja de aproximadamente US\$ 116 millones, que es 1,45 veces los vencimientos del año y los intereses proyectados de marzo en adelante.

* Pro forma febrero 2009

Deuda financiera neta ⁽¹⁾ / EBITDA



EBITDA / Gastos Financieros Netos



⁽¹⁾ Deuda Fin. – Caja (Disponible + Dep. a plazo + Val. Neg).

⁽²⁾ (Pasivo Exigible – Caja) / (Patrimonio + Int. Min).

Fuente: Masisa



Comparación Resultados 4T'08 vs 4T'07

Estado de Resultados	4T08	4T07	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	231,3	259,7	-11,0%
Costos de explotación (menos)	-191,6	-189,8	1,0%
Margen de Explotación	39,7	69,9	-43,3%
Margen Bruto	17,1%	26,9%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-31,4	-39,7	-20,8%
GAV / Ventas	-13,6%	-15,3%	
Resultado de Explotación	8,2	30,2	-72,8%
Margen Operacional	3,6%	11,6%	
Diferencias de cambio	-23,6	-8,4	
Resultado Financiero	-10,7	-3,4	
Otros No Operacional	53,5	-3,7	
Resultado Fuera de Explotación	19,2	-15,5	
Impuestos	12,7	-2,6	
Interés minoritario	-25,7	1,3	
Amortización Mayor Valor de Inversiones	1,1	1,2	6,3%
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	15,5	14,6	6,7%
EBITDA	26,8	47,7	-43,7%
Margen EBITDA	11,6%	18,4%	

Las ventas del 4T08 caen en US\$ 28,4MM (-11%) respecto al 4T07, debido principalmente a las devaluaciones de las monedas locales, (menores ventas por US\$ 24,2 millones). Esto complementado con una desaceleración del mercado de tableros en la región hacia fines del trimestre. Otras razones que explican la baja de ventas son: la falta de ventas de tableros OSB (producto de la venta de la planta de OSB en Mayo) y menores ventas de molduras MDF y molduras Finger-Joint.

Margen de explotación disminuye en parte debido a los efectos netos de la devaluación de las monedas locales, debido a que las ventas son mayoritariamente en monedas locales, mientras que un 45% de los costos de producción están denominados en Dólares y el 55% en monedas locales. Esto junto a alzas y mantención en altos niveles del costo de los principales insumos (Resinas, Maderas, Energía).

La razón gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía mejora. La Compañía se encuentra hoy implementando proyectos de reducción de estos gastos, los cuales continuarán disminuyendo durante el año 2009.

El resultado no operacional mejora en US\$ 34,7MM (+223,9%) con respecto al 4T07, principalmente por mayores otros ingresos fuera de explotación netos que alcanzan US\$ 52,9MM que en su mayoría corresponden al resultado de las operaciones financieras de reducción de deuda en Bolívares (+US\$ 67,2MM). Esto fue en parte compensado por mayores diferencias de cambio desfavorables de US\$ 15,2MM y por mayores gastos financieros que aumentan US\$ 6,9MM debido a un aumento de deuda y a las mayores tasas de interés de la deuda de corto plazo que prevalecieron a partir de octubre.

La utilidad neta aumenta, debido a un mejor resultado no operacional y a menores impuestos diferidos debido al efecto tributario favorable de la devaluación del real brasileiro sobre deuda en dólares. Esto fue parcialmente contrarrestado por el interés minoritario de la utilidad de las operaciones financieras de reducción de deuda en Bolívares.



Aumento de Capital

- **US\$ 100.000.000**
- **Objetivo: Proveer flexibilidad financiera en el corto plazo y los fondos para enfrentar los vencimientos de deuda de largo plazo de 2009 y 2010**
- **Estrategia de Colocación: oferta preferente a accionistas actuales sin colocación de saldo remanente en el mercado**
- **Grupo Nueva, controlador de Masisa (65,66% de participación), ejerció su opción el 23 de marzo por un total de US\$ 66 MM.**
- **Características:**
 1. Nuevas acciones a colocar: 1.327.632.000
 2. Prorrata opción preferente: 0,234243181797319 acciones nuevas por cada acción existente
 3. Precio por acción: US\$ 0,075323, pagadero en pesos a un precio equivalente de \$ 45,6 por acción
 4. Descuento: 9% respecto al precio de cierre del 31 de marzo: \$50
 5. Valor libros por acción: US\$ 0,2230 (equivalente a \$130)
 6. Periodo opción preferente: 23 marzo – 21 abril
 7. Vencimiento plazo colocación: 16 de junio
 8. Asesor Financiero: Banchile Citi Global Markets

MASISA



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

