



Presentación Resultados 4T06

7 de Marzo, 2007

MASISA

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.

Contenidos



- **Hechos Importantes 4T'06.**
- **Resumen Financiero año 2006.**
- **Comparación Resultados 4T'06 vs 4T'05.**
- **Ítems no recurrentes 2006.**
- **Mejoras en el Desempeño (4T'06 vs 4T'05).**
- **Visión del Mercado 2007.**



Hechos Importantes 4T'06

Oct. 2006: Definición de la estrategia competitiva de la Compañía, para los próximos años.

Negocio Principal: Tableros para muebles en Latinoamérica.

Tableros

1. Planta de MDF en Cabrero – según lo programado.
 - Operaciones comienzan en Junio del 2007. Operando a plena capacidad el año 2008.

Retail

1. Migración de contratos de Placacentros desde licencias de marca a contrato tipo franquicia iniciado en Dic de 2006.
 - Número de Placacentros migrados: 8 (# total de Placacentros: 300, al 31 de Dic de 2006).
2. Creación de una central de compras para Placacentros en Latinoamérica para tomar ventaja de las economías de escala (operaciones en México comenzaron en Nov'06).

Madera Sólida

1. Optimizar estructura de costos. Primer Evento: (Ene. 2007) Clausura de la planta de Molduras MDF de Charleston (36.000m³). En E.E.U.U. la Compañía se centrará sólo en la comercialización, no en la producción. Los ahorros de costos se estiman, excluyendo el costo extraordinario de reestructuración, en: US \$ 3,0MM.

Forestal

1. Proceso de Monetización – Según lo programado. Actualmente en etapa de evaluación.
 - Objetivo para el año 2007: cerrar la primera transacción.

Resumen Financiero año 2006



(1)	2006	2005	%
Ventas	886.507	743.488	+19,2%
Margen Bruto	207.551	193.987	+7,0%
Margen Bruto	23,4%	26,1%	
GAV	123.972	112.594	+10,1%
Gav/Ventas	14,0%	15,1%	
ROP	83.579	81.393	+2,7%
Margen Op.	9,4%	10,9%	
EBITDA (2)	153.749	157.826	-2,6%
Margen EBITDA	17,3%	21,2%	
Utilidad Neta	29.485	26.369	+11,8%

(1) Cifras en US\$'000

(2) EBITDA: Resultado Operacional + Depreciación + amortización + Consumo de Materia Prima Propia

Fuerte crecimiento en ventas, principalmente debido a mayores precios y volúmenes en el negocio de tableros (MDF & PB) en todos los mercados.

Margen bruto cae desde 26,1% en 2005 a 23,4% en 2006 debido a fuertes presiones de costos y a una caída en el desempeño del negocio de Madera Sólida (molduras), junto con costos de venta no recurrentes que llegan a US\$ 8,1MM.

GAV aumentan en US\$ 11,4MM. Sin embargo, la razón de GAV/Ventas mejoró de 15,1% a 14,0%. GAV no recurrentes sumaron US\$ 1,7MM durante 2006.

La Utilidad del Ejercicio mejora en un 11,8%.

Comparación Resultados 4T'06 vs 4T'05



Estado de Resultados	4T06	4T05	%
	US\$MM	US\$MM	
Ingresos de Explotación	222,7	193,6	15,0%
Costos de explotación (menos)	-168,7	-149,3	13,0%
Margen de Explotación	53,9	44,3	21,7%
Margen Bruto	24,2%	22,9%	
Gastos de administración y ventas	-35,8	-33,0	8,6%
GAV / Ventas	-16,1%	-17,0%	
Resultado de Explotación	18,1	11,3	60,1%
Margen Operacional	8,1%	5,9%	
Diferencias de cambio	-2,5	-7,4	
Resultado Financiero Neto	-4,4	-8,1	
Otros No Operacional	-3,2	-3,8	
Resultado Fuera de Explotación	-10,1	-19,3	
Impuestos	-1,9	1,4	
Interés minoritario	3,2	4,4	
Amortización de mayor valor inv.	1,1	0,9	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	10,4	-1,3	884,7%
EBITDA	35,4	32,0	10,5%

Importante crecimiento en ventas debido a mayores precios y volumen en todas nuestras líneas de productos (principalmente MDF y PB).

A pesar de los costos/gastos no recurrentes a nivel operacional (US\$ 4,9MM en costo de venta y US\$ 0,7MM en GAV), la Compañía exhibe un aumento en el resultado operacional gracias a su exitosa estrategia comercial.

Aumento de utilidad del ejercicio explicado por mejoras en el resultado operacional y no operacional

EBITDA aumenta un 10,5%.

Ítems no recurrentes 2006

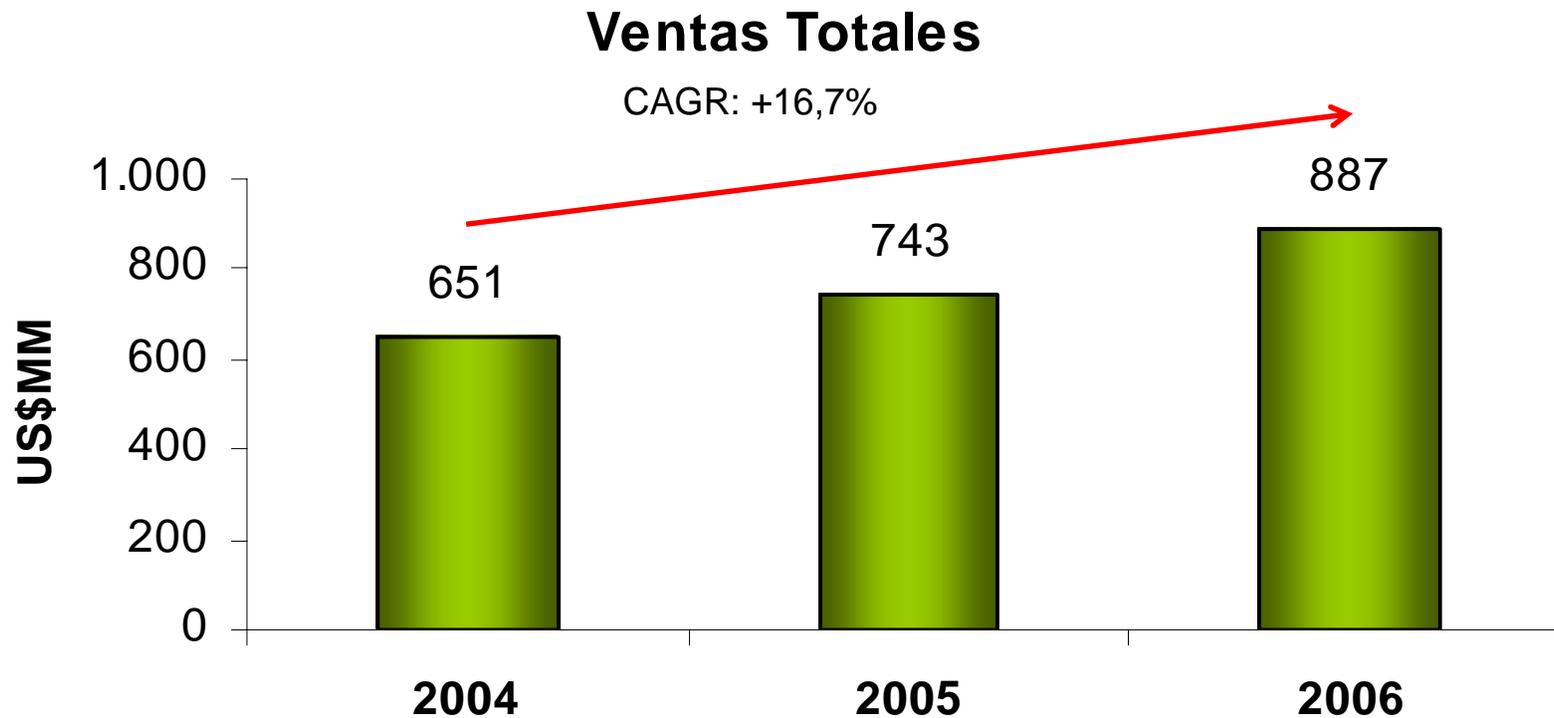


Ítems no recurrentes 2006 (US\$'000)		4T'05	(1T'06-3T'06)	4T'06	2006
Operacional					
	Costo de Ventas	-120	-3.230	-4.859	-8.089
	GAV	-3.100	-1.000	-745	-1.745
	Total Operacional	-3.220	-4.230	-5.604	-9.834
No Operacional					
	No Operacional	0	0	1.754	1.754
TOTAL		-3.220	-4.230	-3.850	-8.080



Mejoras en el Desempeño

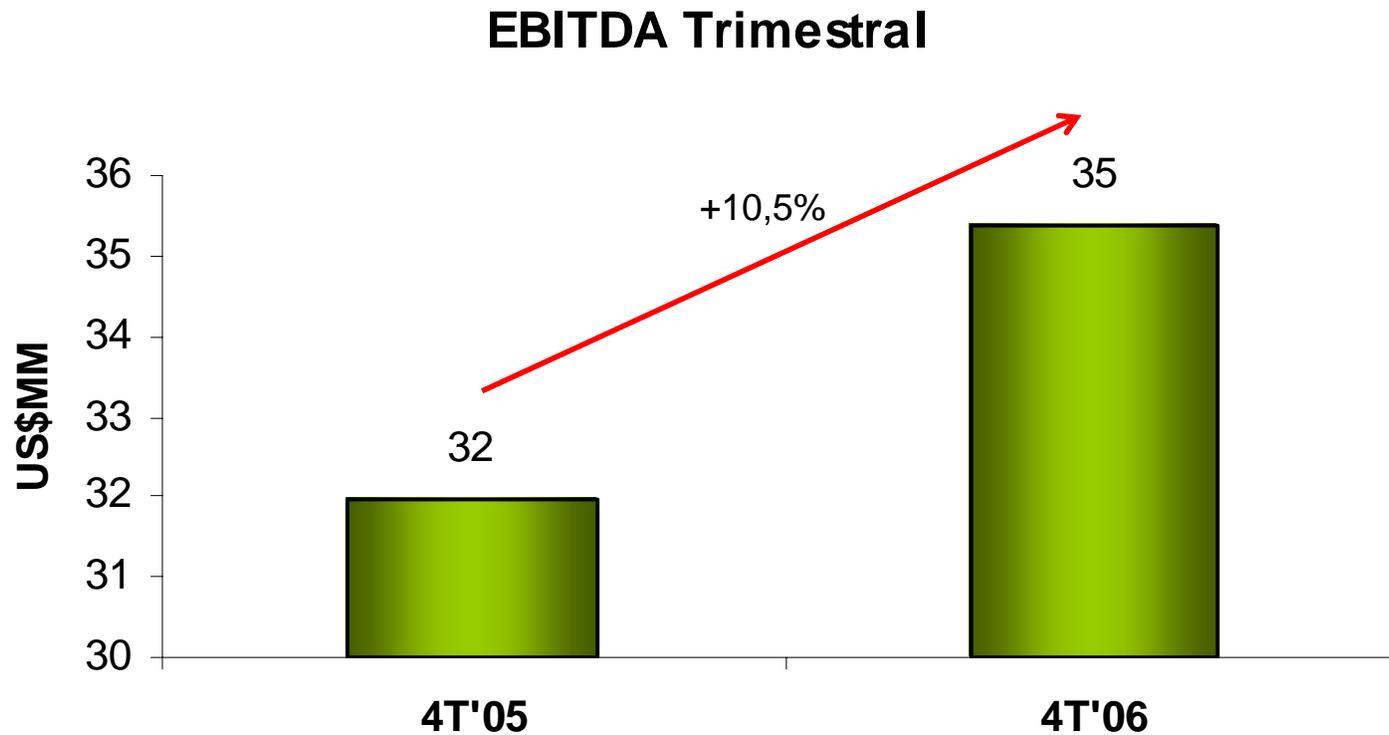
- Crecimiento consistente en Ventas. Principalmente impulsado por el negocio de MDF y Aglomerado (PB).
- Atractivo potencial de crecimiento en la región.





Mejoras en el Desempeño

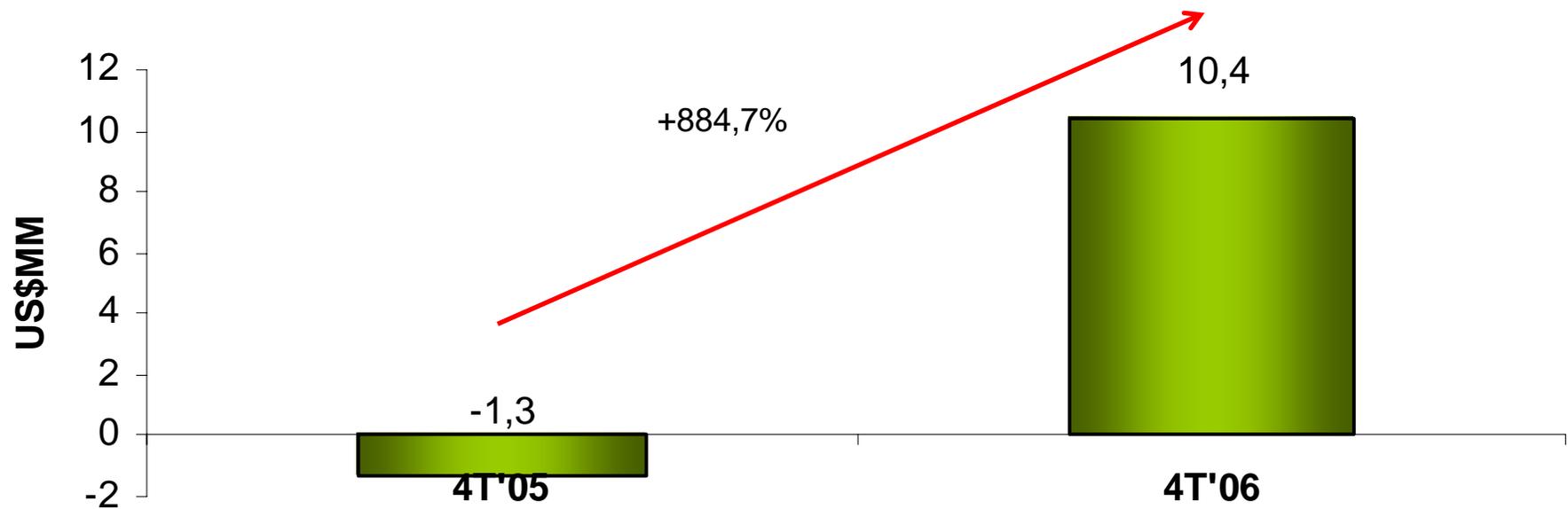
- Generación de flujo operacional adecuada (EBITDA), a pesar de las presiones de costos y los costos/gastos no recurrentes.



Mejoras en el Desempeño



Ut. del Ejercicio

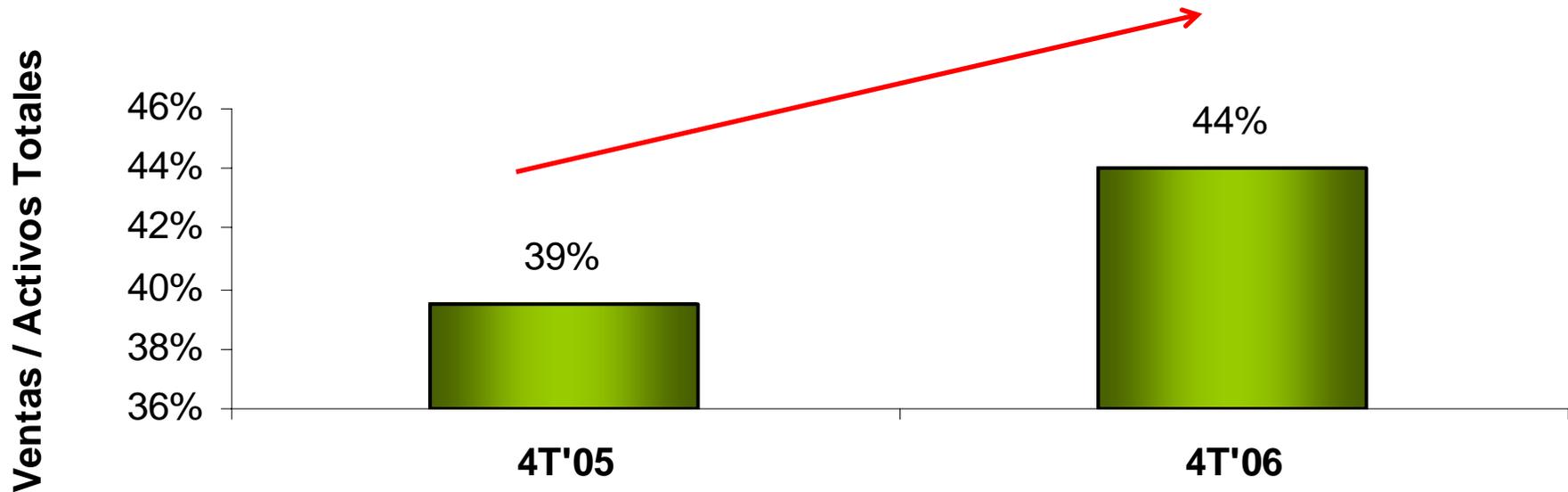




Mejoras en el desempeño.

- Incrementos en la eficiencia. Gran crecimiento de las ventas, manteniendo la misma base de activos. (aprox. US\$ 2,0Bn).

Ventas / Activos Totales



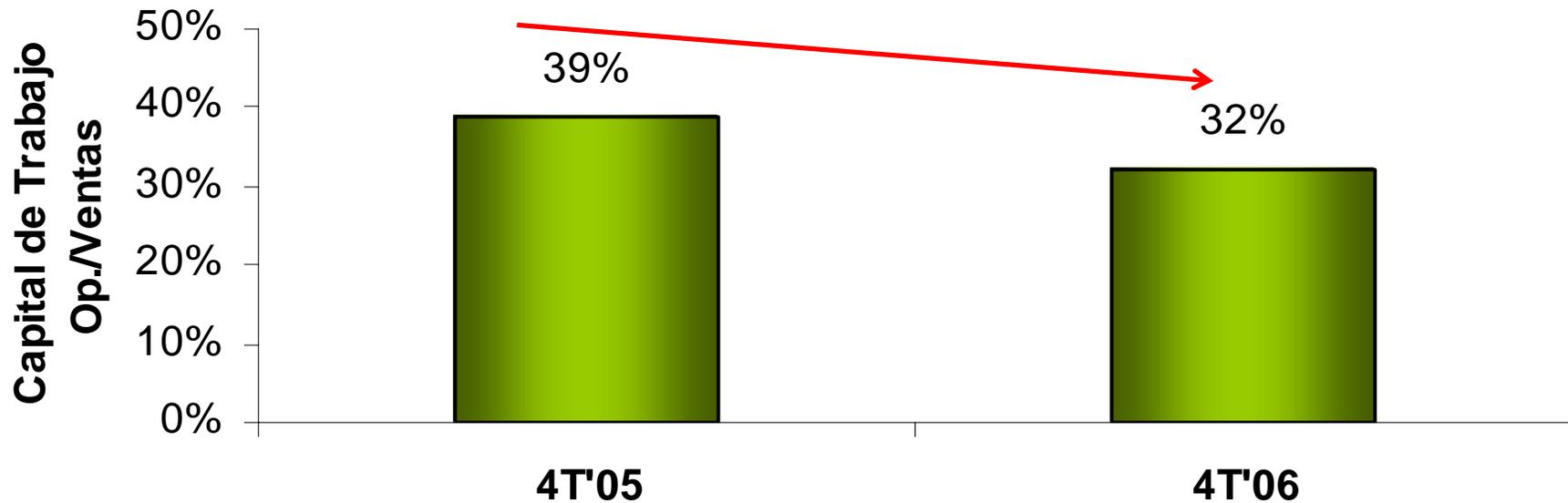
Nota: ventas anualizadas



Mejoras en el desempeño.

- Incrementos en la eficiencia. Se han reducido los requerimientos de Capital de Trabajo.

Capital de Trabajo Operativo / Ventas

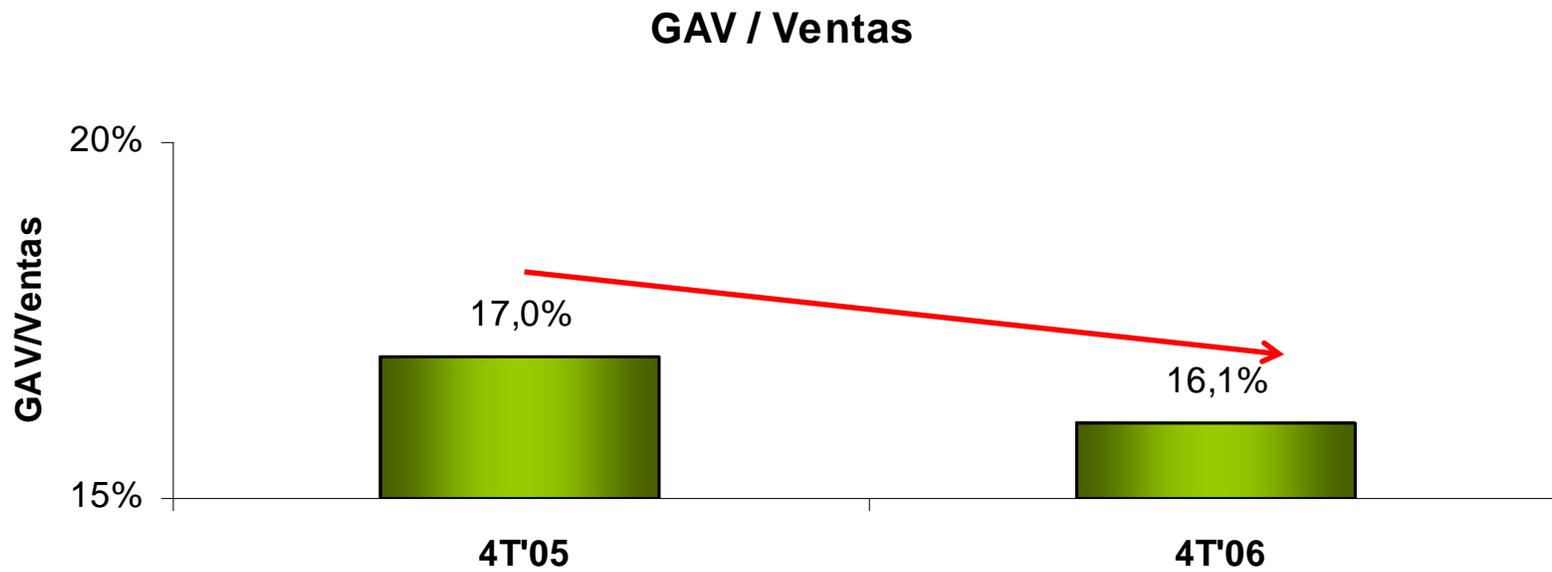


Nota: ventas anualizadas



Mejoras en el desempeño.

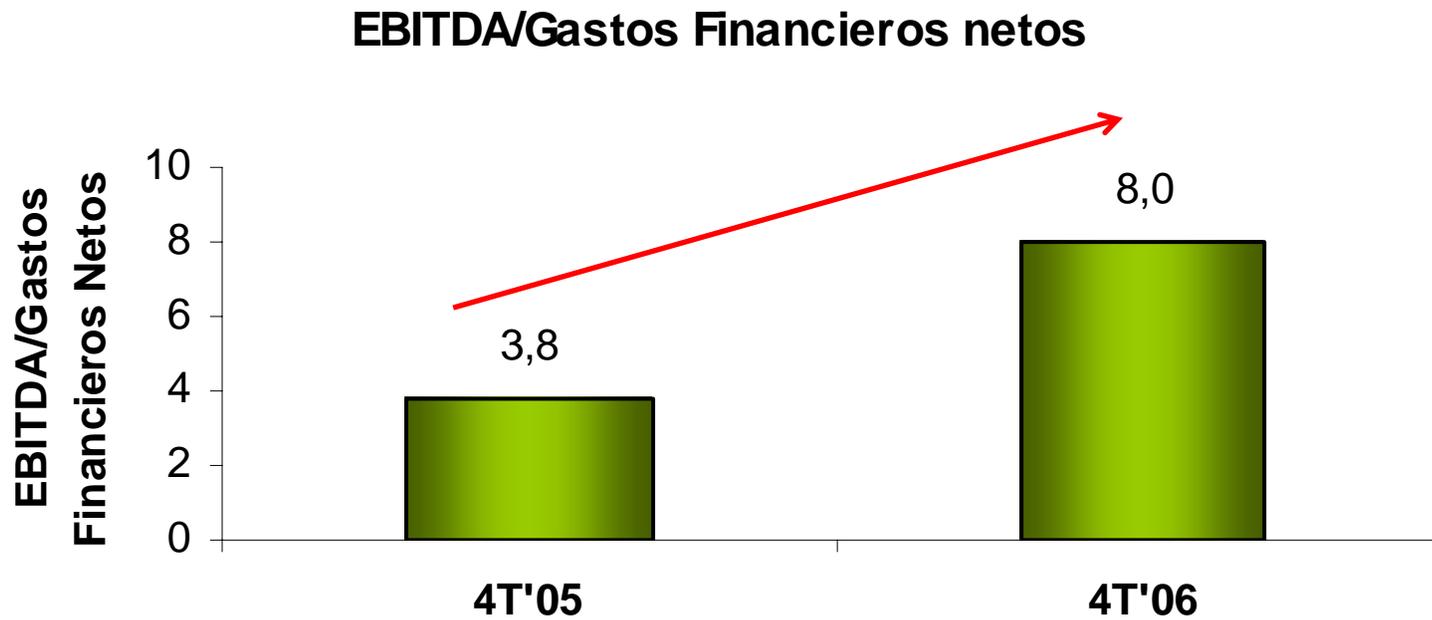
- Mejora al comparar 4T'06 versus 4T'05.



Mejoras en el desempeño.



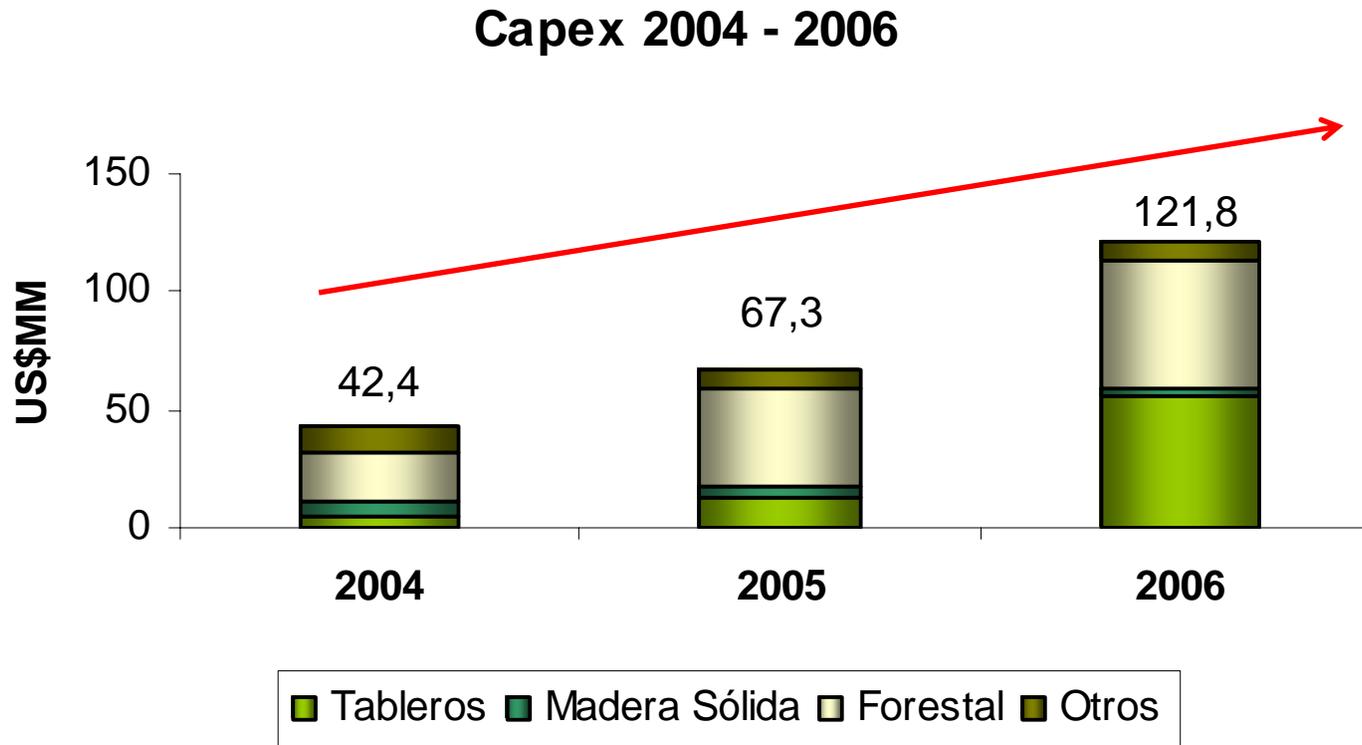
- Fuerte crecimiento junto con un mejor perfil financiero de la Compañía.





Mejoras en el desempeño.

- Creciente Capex en Tableros y en asegurar el suministro de madera (Forestal).
- Capex para el 2007: US\$ 140MM aprox.





Tableros de Madera

1. Planta de MDF en Cabrero – según lo programado. Operaciones comienzan en Junio 2007. Operando a plena capacidad en el año 2008.
2. Continuará una fuerte demanda por MDF y PB en toda Latinoamérica. Las condiciones de precio se mantendrán fuertes. (+0%-5%).
3. Costos: Aumentos esperados en madera y energía. Estabilización (con probabilidades de algún grado de disminución) de los costos de la resina (ya llegó a su peak en Nov'06).
4. Resumiendo, los márgenes debiesen mantenerse estables (similares a los de 2S'06).
5. Estrategia de crecimiento para Brasil.



Retail

1. Migración de los Placacentros desde contratos de licencia de marca hacia contratos tipo franquicia.
- Número esperado de Placacentros a migrar en 2007: 143.
2. Creación de 3 centrales de compra adicionales para los Placacentros (Chile, Perú y Brasil).
3. Crecimiento en número de tiendas: +19 Placacentros durante el año 2007.
4. Desarrollo y aplicación del Manual Operativo de los Placacentros. (nivel de servicios, procedimientos, disposición de la tienda).



Madera Sólida

1. Optimización de la estructura de costos.

- Reducción de los costos de comercialización en E.E.U.U.
- Consolidación de las operaciones de molduras en Cabrero, Chile, usando capacidad existente localizada hoy en otros países.

2. **Molduras:** El mercado de molduras en E.E.U.U. no muestra signos de recuperación en el corto plazo (al menos hasta 2S'07). La Compañía ha observado durante el 1T'07 la estabilización en el nivel de los inventarios de los distribuidores (signo positivo).

- Las molduras finger-joint han sido las más afectadas debido a la alta correlación con la construcción de viviendas nuevas. Se espera que los precios permanezcan estables.
- Las molduras MDF están estables en términos de volumen y precio.

3. **Puertas de madera sólida:** estables en términos de volumen, mejorando en el margen como resultado de un incremento en el precio de US\$ 2 por puerta en el 1T'07. Adicionalmente ha mejorado el mix de productos y la base de clientes.

4. **Madera aserrada:** el mercado se ve estable. Se espera un aumento en el precio, reflejo de los aumentos en los costos. (requerimientos fitosanitarios y logísticos).



Forestal

1. Proceso de monetización – según lo programado. Actualmente en proceso de evaluación.
 - Objetivo para el 2007: cerrar la primera transacción.
2. Desarrollo de proyectos Greenfield (aseguran el suministro de largo plazo de fibra), para apoyar la estrategia de crecimiento industrial.