

Junta Ordinaria de Accionistas

27 de Abril de 2011



Compañía de Inversión y
Gestión de Activos
S.A. de CV



Contenidos

Estrategia



Desempeño
Operacional
y Financiero



Desafíos 2011





Estrategia



Desempeño
Operacional
y Financiero



Desafíos 2011





Estrategia a corto y mediano plazo

Capturar Potencial de Rentabilidad de la Empresa a Mediano Plazo



Foco en clientes

- Potenciar y mejorar la red de placacentros
- Aumento de base de clientes industriales, con especial énfasis para MDP Brasil



Innovación efectiva

- Alcanzar la más alta tasa de innovación de la industria
- Aumentar la relevancia de productos recubiertos



Máxima eficiencia

- Maximizar la eficiencia en la manufactura, optimizando los costos de producción y logrando las metas del Overall Equipment Effectiveness (OEE)
- Eficiencia en abastecimiento y estrategias de compras con el fin de optimizar los costos y procesos
- Eficiencia en gastos de administración y ventas
- Asegurar calidad de producto y servicio



Sinergias industriales - forestales

- Contribuir en la generación de caja a través de mayores ventas de madera en pie
- Asegurar suministro de fibra a costo competitivo al largo plazo.
- Maximizar el valor forestal

Estrategia Competitiva Diferenciadora



Social

Liderazgo en rentabilidad de largo plazo basado en Estrategia del Triple Resultado

Económico

Ambiental



Estrategia



Desempeño
Operacional
y Financiero



Desafíos 2011

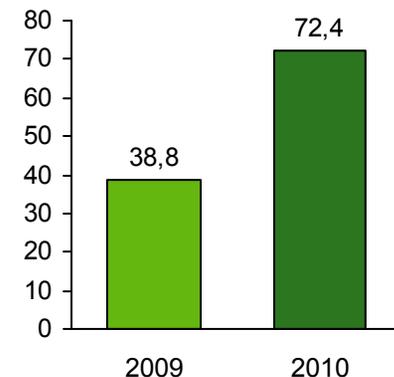




Hechos Destacados 2010

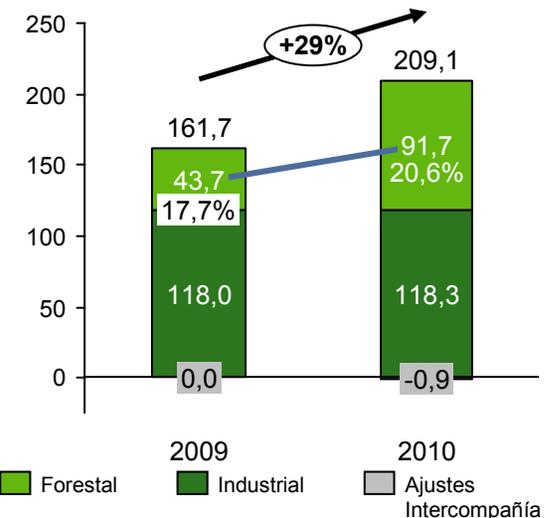
1. Utilidad del Ejercicio 2010 US\$ 72,4 MM: +US\$ 33,7 MM; +86,9% respecto a 2009

- Mejor resultado operacional en las diferentes líneas de negocio de la compañía, especialmente en Brasil, Chile y Argentina.
- Beneficio tributario originado por la reorganización societaria en Chile que tiene por objeto separar los activos forestales de los industriales en Chile.



2. EBITDA 2010: Alcanza niveles máximos históricos US\$ 209,1 MM; +29,3% con respecto a 2009

- Unidad Industrial: US\$ 118,3 MM; +0,2% por mayores ventas en Brasil, Chile y Argentina, lo que compensó caída en Venezuela por devaluación y menor demanda.
- Unidad Forestal: US\$ 91,7 MM; +109,9% principalmente por mejoras en las operaciones de Chile, Argentina y Brasil y mayores ventas de madera en pie en Chile.

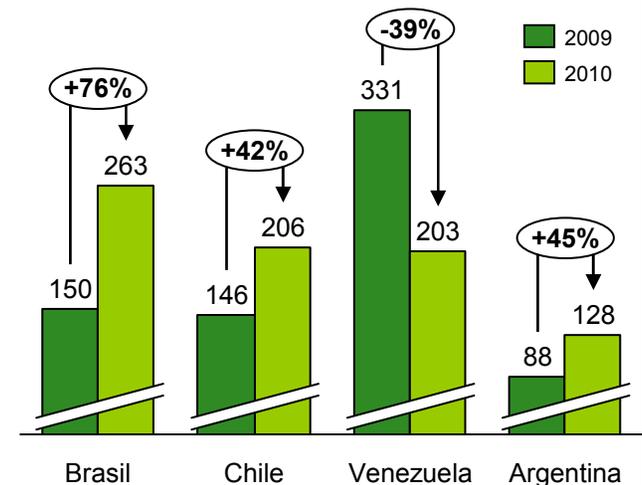
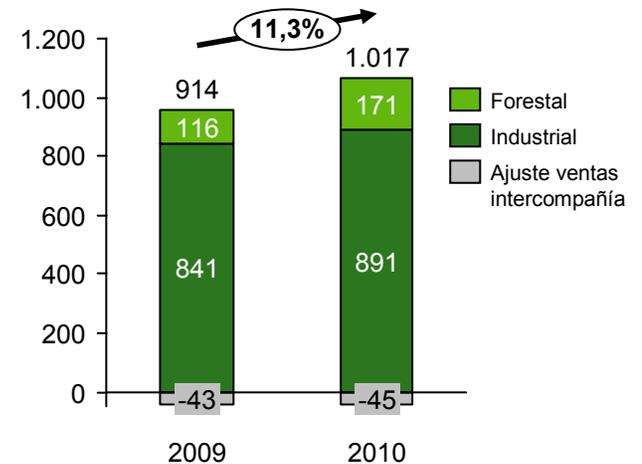




Hechos Destacados 2010

3. Ventas Consolidadas 2010: US\$ 1.017,3 MM; +11,3% con respecto a 2009

- Fuerte recuperación en demanda interna de mercados locales en la región:
 - Brasil principal mercado de Masisa: + US\$ 113,2 MM → 25,9% de la Venta Consolidada; +75,5% con respecto a 2009 por aumento de producción y comercialización de nueva planta MDP, llegó al 65% de capacidad durante el mes de diciembre.
 - Caída de ventas en Venezuela (-38,6%) por devaluación y menor demanda.
- Ventas Tableros: US\$ 749 MM; +9,1% respecto a 2009.
- Volumen Tableros: 1.810 mil m³ ; +20,7% respecto al 2009; 46% recubiertos.
- Ventas Forestales a terceros : US\$ 171 MM; +46,8% respecto a 2009.





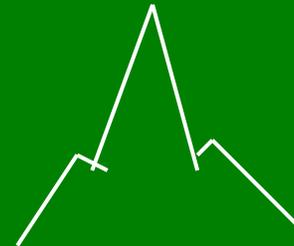
Estrategia



Desempeño
Operacional
y Financiero



Desafíos 2011





Desafíos para el año 2011

- Implementar mejoras detectadas al sistema de prevención de accidentes.
- Capitalizar oportunidades de mercado en Chile, Argentina y Brasil.
- Mantener resultados de Venezuela en un ambiente recesivo.
- Cumplir expectativas MDP en Brasil: llegar a un nivel de producción de 400 mil m³.
- Iniciar según plan Planta MDP Cabrero en Chile.
- Continuar programa de ventas forestales.
- Inicio comercial nueva filial Masisa Ecoenergía S.A. (enero 2011).
- Red M: nuevo sistema de relacionamiento directo con clientes, meta 2011 es tener una red de 12 mil mueblistas en la región.
- Placacentro modelo: esperamos implementar el programa en todos los países donde Masisa está presente.
- Avanzar en homogenización de la Red de Placacentros a niveles del 100% (76% 2010).



MASISA

más confianza



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. Se deja expresa constancia que este documento tiene un propósito netamente informativo, no teniendo ni pretendiendo tener alcance legal en su contenido.