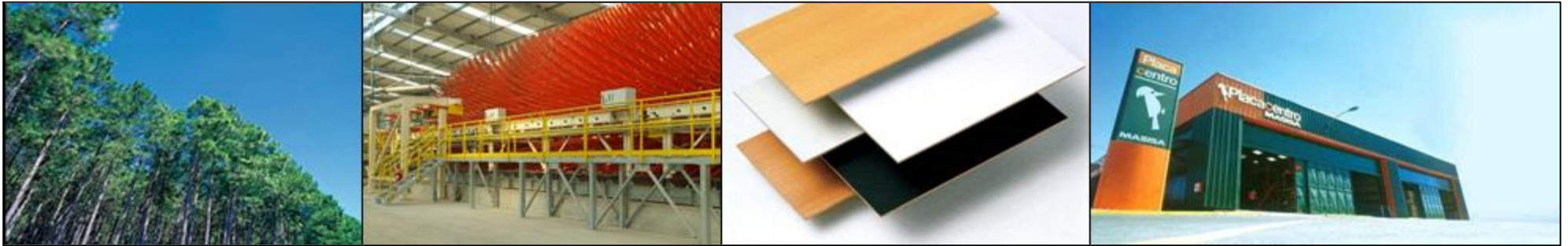


MASISA



Presentación Inversionistas

Jueves 16 Octubre 2008



MASISA
more reliable

Importante



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.

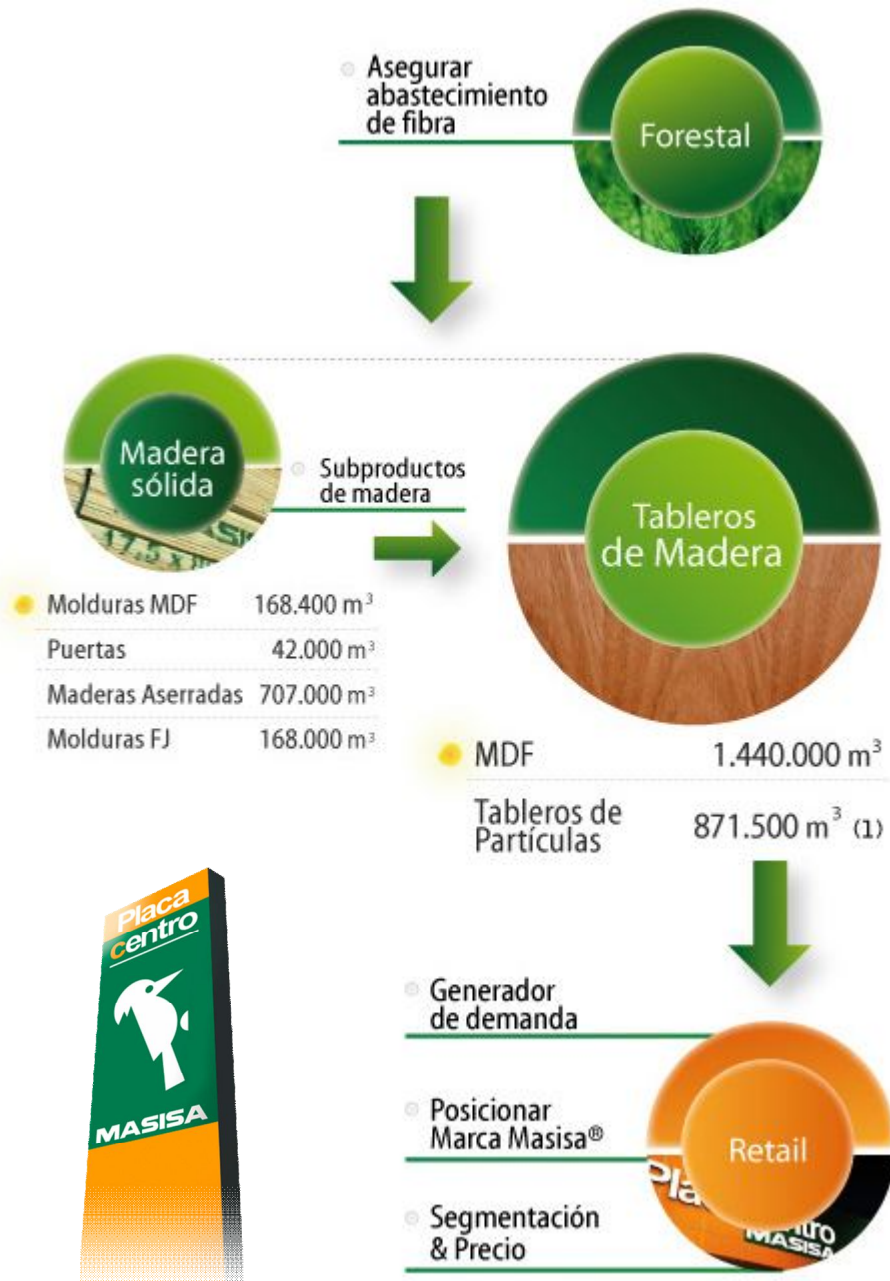


Estrategia Corporativa

- **Negocio Principal** : Producción y comercialización de tableros de madera para muebles (MDF & PB) en Latinoamérica.
- Otras unidades de negocios son consideradas sinérgicas al negocio de tableros de maderas.

Estrategia Competitiva:

- Diferenciación.
- Innovación & Enfoque al cliente.
- Tomar ventajas de oportunidades atractivas de crecimiento en Latinoamérica.
- Expansión y fortalecimiento de la cadena de retail.
- Compromiso con desarrollo sustentable.



(1) No incluye la planta anunciada de 750,000 m³ (capacidad nominal) de MDP en Montenegro (Brasil). Comienza operaciones a mediados de 2009

Acciones proactivas de la Compañía:

Foco en Tableros



Masisa, como parte de su estrategia, ha ido enfocando sus esfuerzos hacia la unidad de Tableros, por lo que ha tomado diversas acciones para concentrarse en su Core Business. En concreto, las medidas apuntan a disminuir la exposición al mercado de Estados Unidos y reducir la producción de aquellos productos que no son parte del negocio principal y no han tenido un buen desempeño en los últimos trimestres.

3 acciones:

1. Cierre de la planta de Charleston, Estados Unidos (1Q07):

- Planta de molduras de MDF, con capacidad de 36.000 m3 anuales.
- Cerrada para generar ahorros de costos.
- Los activos fijos se trasladaron parcialmente a Chile.
- Las molduras de MDF son destinadas al mercado de Estados Unidos, producto de lo cual han sufrido en el último tiempo con una baja demanda debido a la crisis inmobiliaria en dicho país.

2. Venta de la planta de OSB a Lousiana Pacific (2Q08):

- Tableros OSB (Oriented Strand Board) estructurales, destinados a la construcción de viviendas.
- No son parte del negocio principal de la Compañía.
- El 75% de los activos de la planta de OSB fueron vendidos a Lousiana Pacific, mayor productor mundial de este tipo de tableros.
- El 100% de los activos fueron valorados en USD 75MM.

Acciones proactivas de la Compañía:

Foco en Tableros



3. Licitación privada para la venta de activos en Rio Negrinho, Brasil (4Q08): Masisa ha dado inicio a este proceso de licitación de activos, los cuales están ubicados en el estado de Santa Catarina, Brasil y los cuales están relacionados con el negocio de madera sólida. En particular los activos considerados para esta licitación son:

- Aserradero con capacidad de producción anual de 220.000 m³ de madera aserrada.
- Línea de molduras Finger-Joint con una capacidad de 90.000 m³ anuales.
- Planta de co-generación de energía con capacidad de 3.750 kVA
- Predios forestales: 13.511 hectáreas de terreno y 7.140 hectáreas plantadas mayoritariamente con pino Taeda.

Es importante resaltar que no están involucrados otros activos en Brasil, que incluyen bosques en Paraná y la planta de tableros en Ponta Grossa, Paraná.

Masisa se reserva el derecho de declarar desierta la licitación si las ofertas no cumplen con sus expectativas.

Las razones para esta licitación son las siguientes:

1. Negocio secundario:

- Madera sólida → no es negocio principal de Masisa.
- Recursos obtenidos → plan de crecimiento forestal, para asegurar acceso futuro de fibra.

2. Bajo rendimiento:

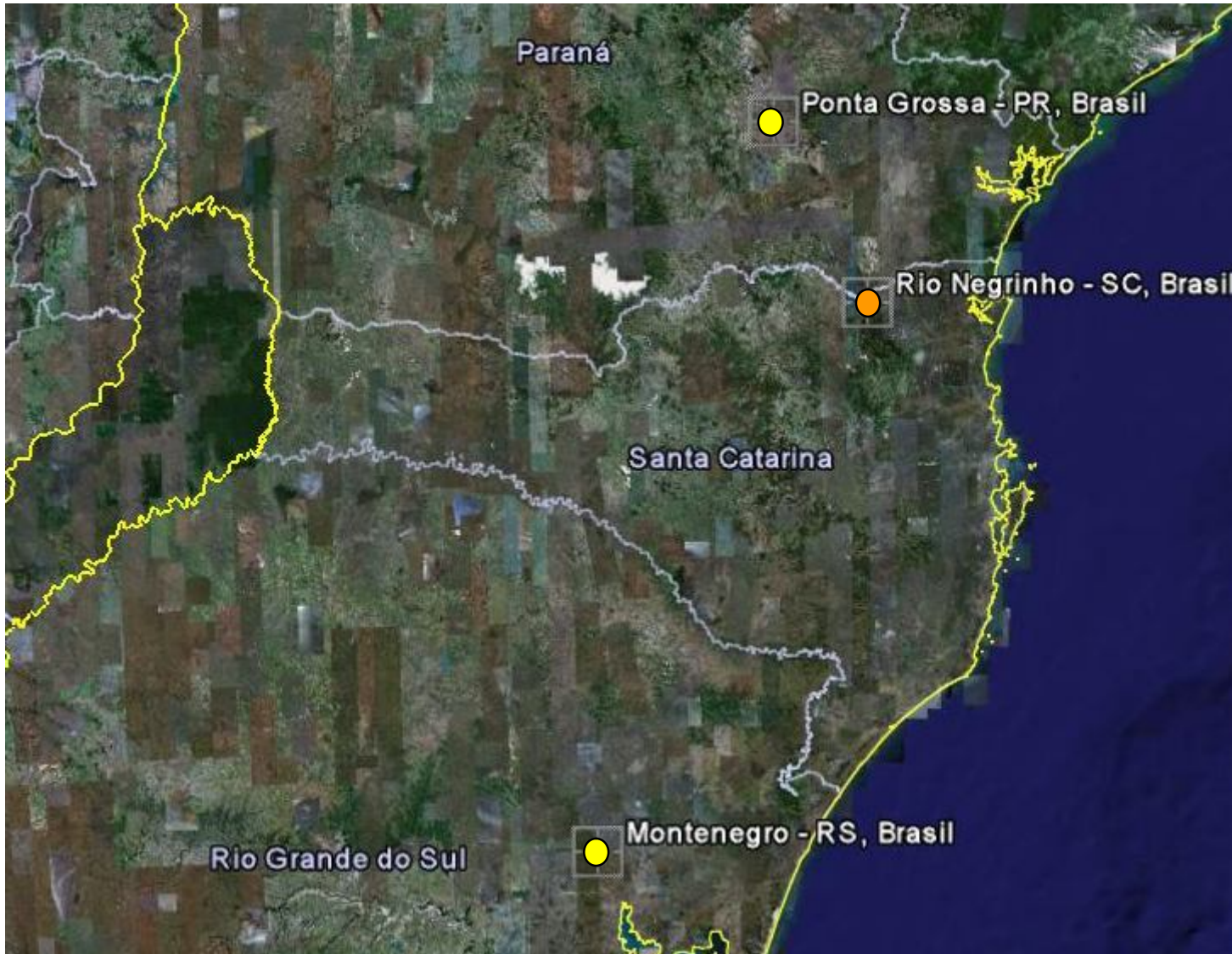
- Molduras ha tenido un bajo rendimiento, generando costos y pérdidas.
- Actual situación y proyecciones futuras del mercado inmobiliario de Estados Unidos.

3. Lejanía con otras plantas de Masisa:

- Las sinergias entre madera sólida y tableros se generan cuando las plantas están cerca unas de otras.
- Los costos de transporte actuales hacen poco rentable la operación conjunta de los aserraderos y de tableros.

Acciones proactivas de la Compañía:

Foco en Tableros



Distancias:

1. Río Negrinho - Ponta Grossa (MDF): 210 Km.
2. Río Negrinho - Montenegro (PB): 595 Km.

Crecimiento en Tableros:

Avances



1. **Nueva línea de MDF en Cabrero, Chile:**
Destinada a los mercados de exportación de la costa pacífico de América Latina (Perú, Ecuador, Colombia)



2. **Nueva línea de melaminas en la planta Mapal. Coronel, Chile:** Línea terminada y en período de puesta en marcha. Los tableros con melaminas muestran márgenes significativamente mayores en comparación a los tableros desnudos

3. **Avance en la construcción de la nueva planta de MDP en Rio Grande do Sul, Brasil:** Según lo proyectado y superior al 50% de avance.

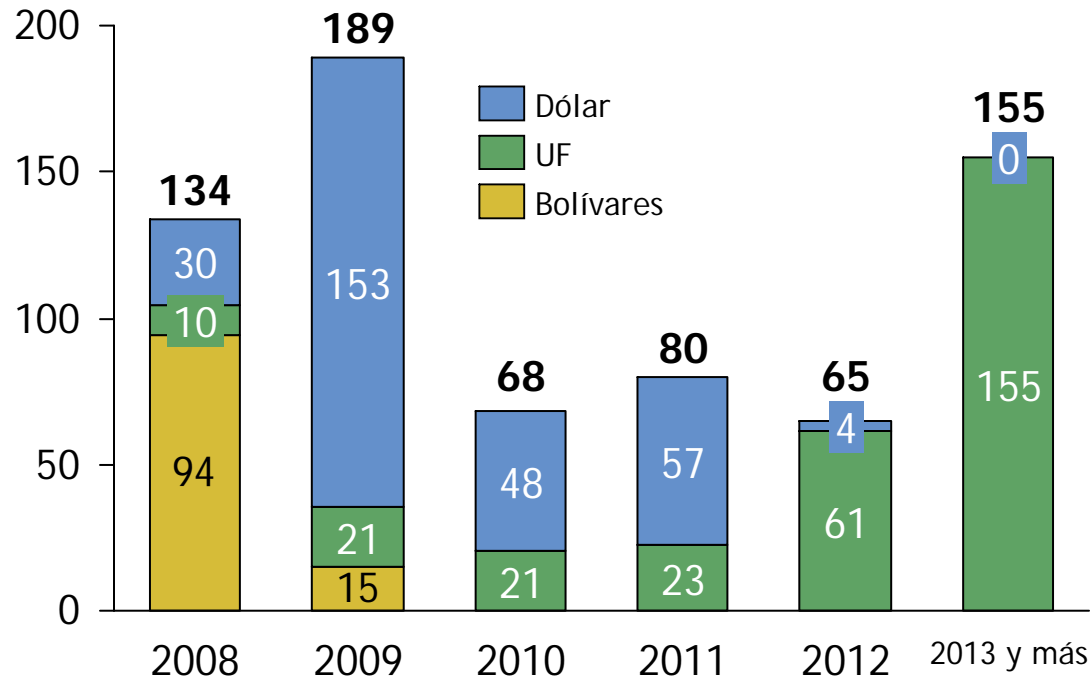




Análisis de la Posición Financiera

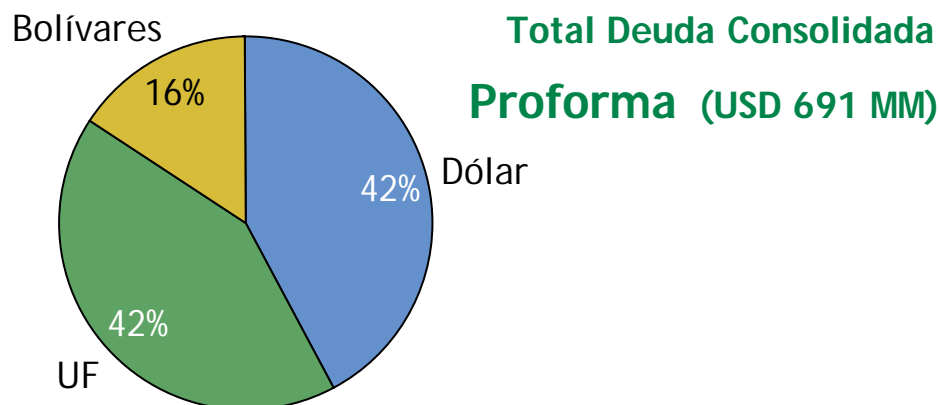
Perfil Vencimientos Masisa Consolidada Proforma (USD MM)

Incluye: TAFISA (- USD 75MM), OSB (- USD 11MM), Capex y Capital de Trabajo (USD 40MM)



Estrategia de Refinanciamiento

1. Deuda en Bolívares, refinanciamiento sistemático en el mercado Venezolano.
2. Emisión de Bono Corporativo, por un monto entre USD 100MM y USD 120MM.
3. Crédito bancario tipo Club, por un monto entre USD 50MM y USD 80MM.
4. Emisión de líneas de Efectos de Comercio por un monto entre USD 15MM y USD 20MM





Consideraciones de Inversión

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">● Productor líder de tableros para muebles en Latino América (#1 en MDF & PB) | <ul style="list-style-type: none">● Estrategia Competitiva (Innovación y Cercanía al cliente) |
| <ul style="list-style-type: none">● Base de manufactura y mercados finales diversificados (Latino América y EEUU) | <ul style="list-style-type: none">● Sólida red de distribución Placacentro en expansión |
| <ul style="list-style-type: none">● Perfil financiero sano | <ul style="list-style-type: none">● Perspectivas favorables de crecimiento (Penetración de producto y déficit habitacional) |
| <ul style="list-style-type: none">● 241.000 hectáreas de plantaciones (Activo Estratégico) | <ul style="list-style-type: none">● Compromiso con el desarrollo sostenible y gobierno corporativo de excelencia |



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

