



## Presentación de Resultados 1T'09

11 de Mayo, 2009

*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. Algunas 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.*



**MASISA**



## Contenidos

- **Hechos Destacados**
- Estrategia
- Manejo de la Crisis
- Aspectos Destacados y Resultados del Trimestre 1T 2009

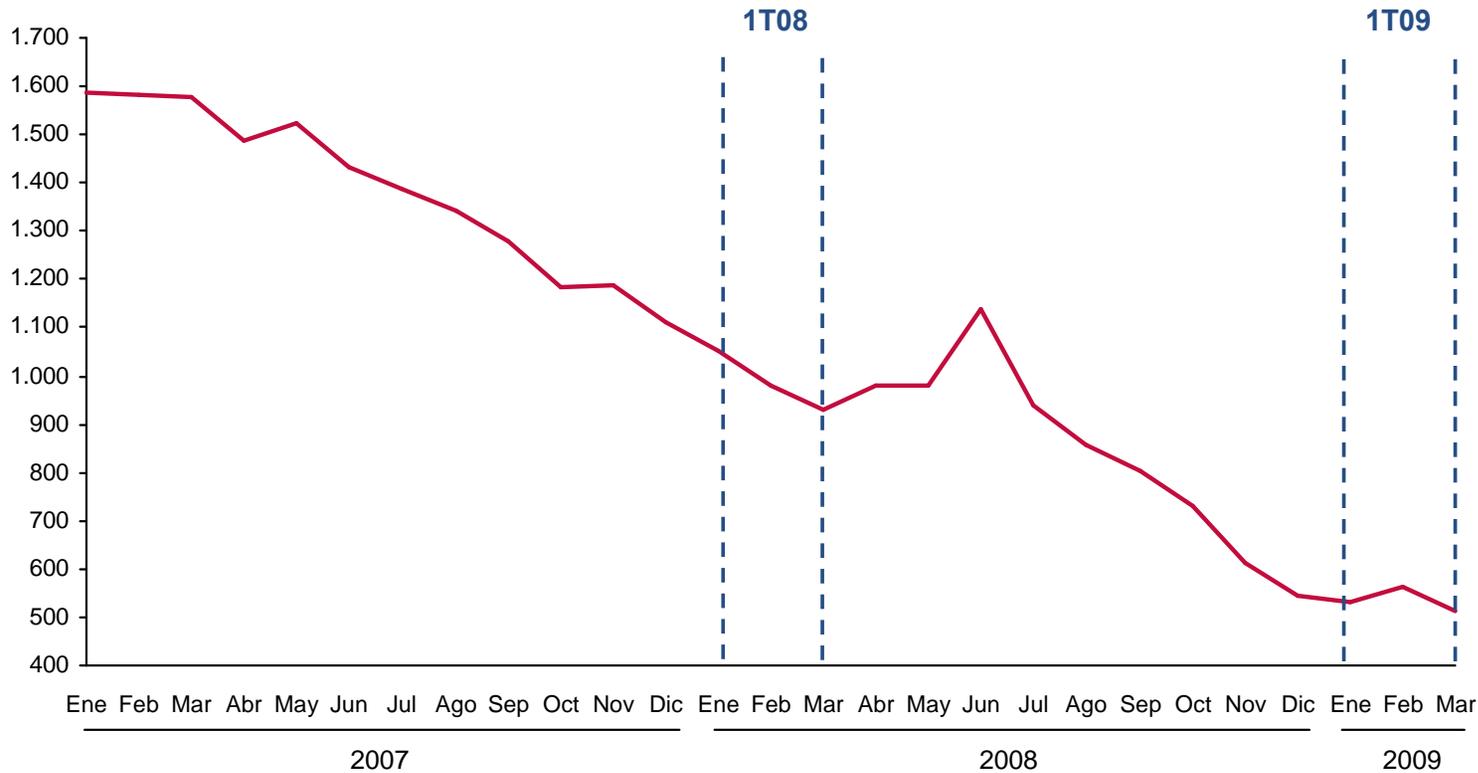
# Click to edit Master title style

## Hechos Destacados 1T09



- Caída de mercados impactó fuertemente volumen de ventas de Masisa

Miles de Unidades



- Caída en permisos de edificación USA 1T08 – 1T09: 45,8%
- Caída en volumen MDF Masisa 1T08 – 1T09: 19,9%
- Caída en volumen PB Masisa 1T08 – 1T09: 34,5%

**MASISA**



## Hechos Destacados 1T'09

- **Directorio de Masisa nombra a Roberto Salas como nuevo Gerente General Corporativo de la Compañía (4 de marzo):**
  1. Simplifica estructura organizacional y agiliza toma de decisiones.
  2. GrupoNueva refuerza su focalización en Masisa, asignando a su máximo ejecutivo a cargo de la gestión de la Compañía.
  
- **Finalización plan de fortalecimiento financiero:**
  1. Aumento de capital por aprox. US\$ 100 MM, con 97,7% de suscripción - marzo-abril 2009.
  2. Colocación de bonos en el mercado local por UF 3.000.000 (US\$ 100 MM aprox.) - enero 2009.
  3. Obtención de crédito de BNDES en Brasil por US\$ 45 MM - febrero 2009.
  4. Préstamo bilateral a largo plazo de BancoEstado por US\$ 30 MM - febrero 2009.
  5. Reducción de 20% de deuda neta.
  6. 100% de deuda financiera estructurada a largo plazo desde febrero 2009: vencimientos de años 2009 y 2010 corresponden únicamente a deuda largo plazo.
  7. Saldo de caja al 31 de marzo de 2009 alcanzó US\$ 143,7 MM, equivalente a 1,16 veces los vencimientos de deuda de los años 2009 y 2010, que suman US\$ 123,8 MM.

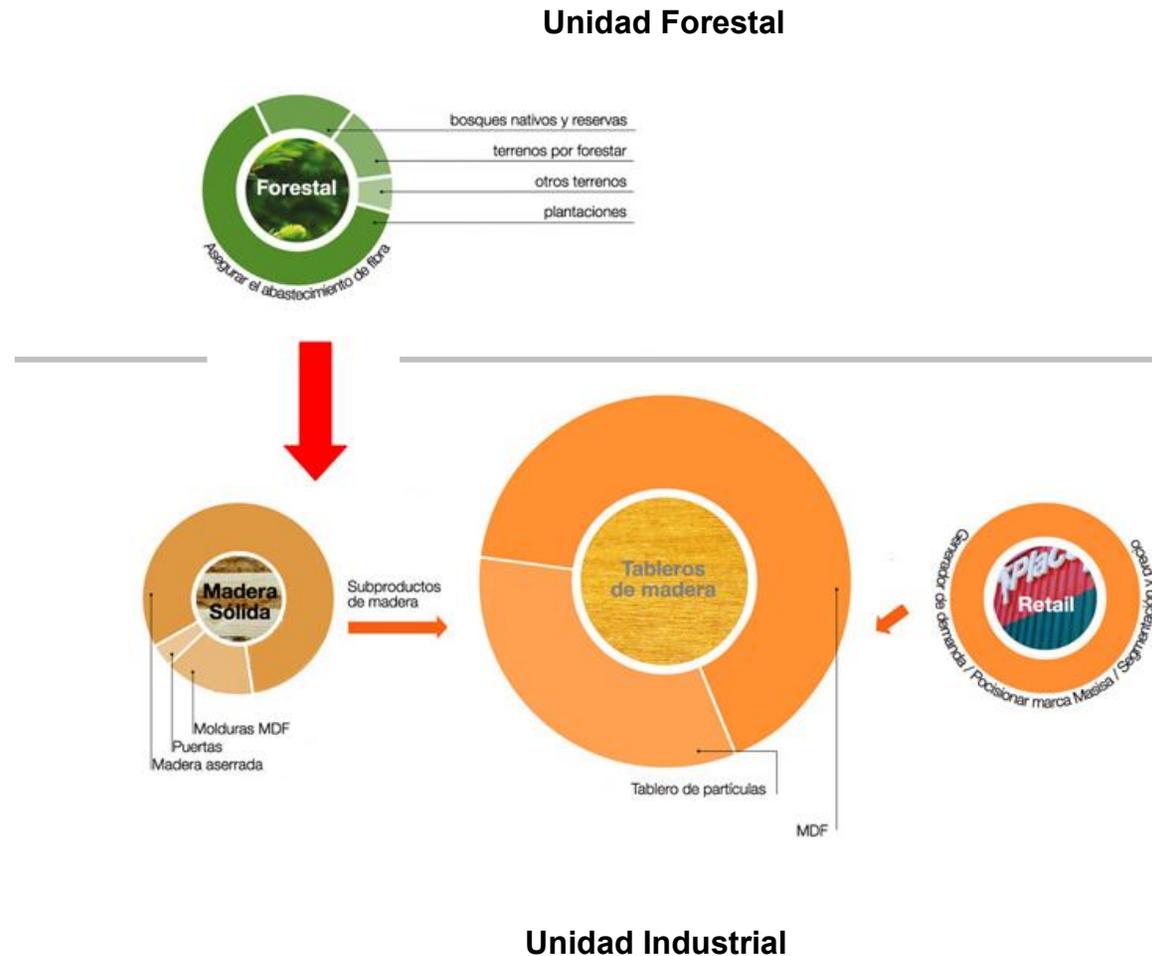


## Contenidos

- Hechos Destacados
- **Estrategia**
- Manejo de la Crisis
- Aspectos Destacados y Resultados del Trimestre 1T 2009

## Estrategia a 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
- Estrategia competitiva basada en 3 fortalezas:
  - Capacidad de innovación en productos y servicios
  - Placacentros como factor diferenciador
  - Reconocido valor de Marca
- Compromiso con el Desarrollo Sostenible
  - Búsqueda simultánea de resultados económicos, aporte a las comunidades locales y respeto al medio ambiente.



## Estrategia a Corto y Mediano Plazo

### Capturar Potencial de Rentabilidad de la Empresa a Mediano Plazo

#### Fortalecerse con la crisis:

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

#### Máxima eficiencia:

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



## Contenidos

- Hechos Destacados
- Estrategia
- **Manejo de la Crisis**
- Aspectos Destacados y Resultados del Trimestre 1T 2009



# Fortalecimiento Operacional

## 1. Reducciones de Costos

- **Foco en negocio principal implicó la desinversión y cierre de negocios no estratégicos y/o poco rentables**
  - Venta de planta de OSB en Ponta Grossa, Brasil – mayo 2008
  - Cierre de operaciones de molduras finger-joint en Chile – octubre 2008
  - Venta de aserradero, planta de molduras finger-joint junto a bosques en Rio Negrinho, Brasil – diciembre 2008
- **Reducciones de turnos y paradas temporales en plantas de tableros de menor eficiencia para ahorrar costos.**

## 2. Reducciones de Gastos de Administración y Ventas

- **Reestructuración de planta administrativa corporativa y de países – salida de aprox. 120 personas en diciembre de 2008.**
- **Disminución de estructura organizacional a 2 Unidades de Negocios: Tableros y Forestal**
- **Completa revisión de contratos de servicios y planes de ahorro a todo nivel**

## 3. Control de inventarios y cobranzas

- **Paradas temporales y baja de turnos de plantas para mantener niveles de inventarios**
- **Renovada disciplina en cobranza para mantener sana la cartera**

## 4. Reducción de inversiones de capital

- **Disminución de capex desde US\$ 212 MM en 2008 a US\$ 95 MM en 2009**
  - Finalización de planta tableros MDP en Montenegro, Brasil
  - Ejecución plan silvícola forestal

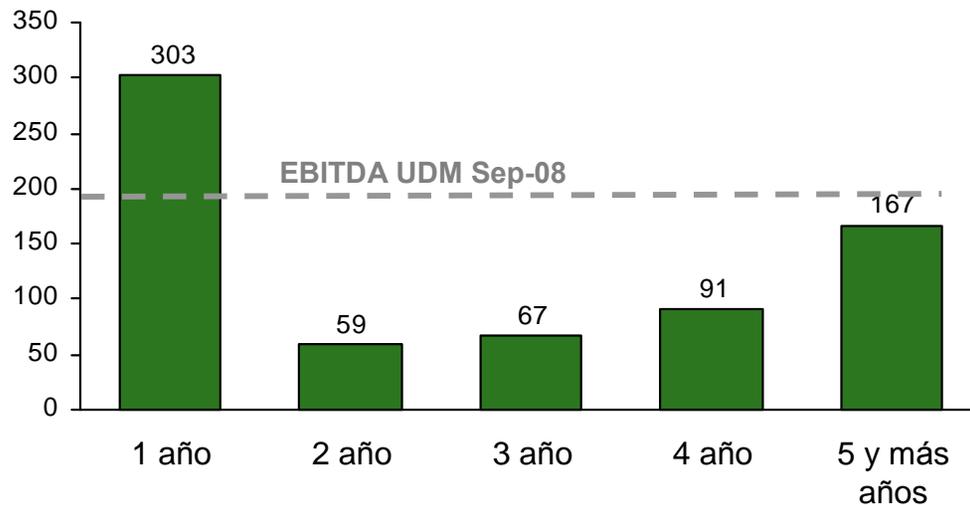
**MASISA**



## Fortalecimiento Financiero

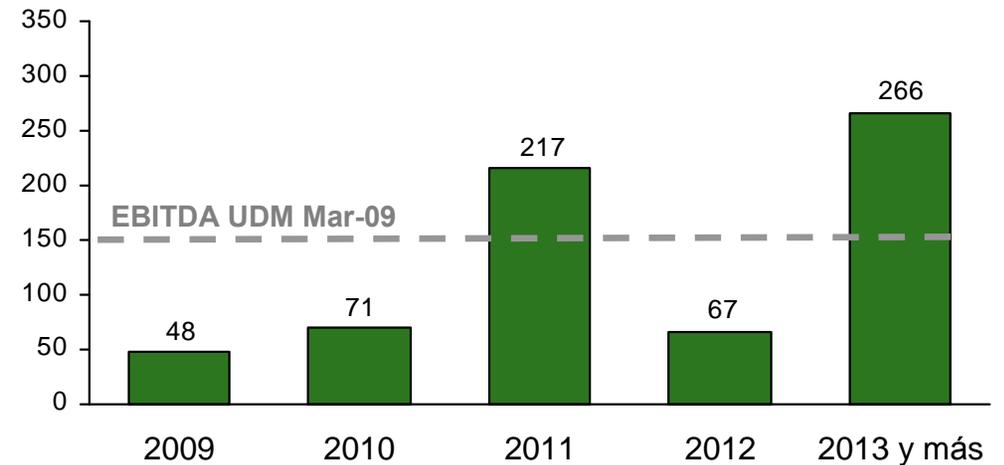
1. Reducción de aprox. 20% en la Deuda Neta entre Sep-08 y Mar-09
2. 100% de la deuda estructurada a Largo Plazo
3. Reducidos vencimientos en Corto Plazo (US\$ 48 MM en 2009 y US\$ 71 MM en 2010)
4. Aumento de capital por aprox. US\$101 MM colocado entre marzo y abril 2009
5. Fortaleza en caja disponible: US\$ 143 MM al 31 de marzo de 2009

**Perfil de Vencimientos Deuda Consolidada Sep-08**  
(US\$ 686 millones)  
Deuda Neta: US\$ 655 millones



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

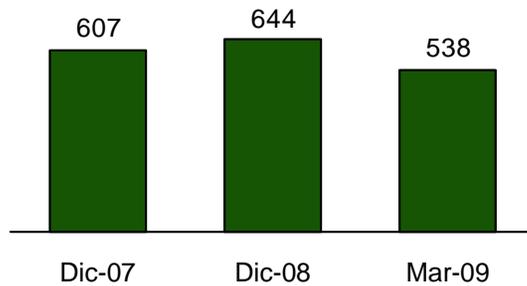
**Perfil de Vencimientos Deuda Consolidada Mar-09**  
(US\$ 667 millones)  
Deuda Neta: US\$ 538 millones (20% reducción)



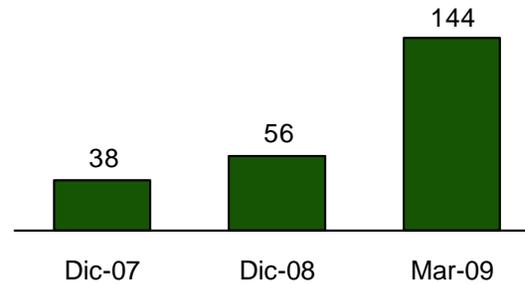
- Los vencimientos de los años 2009 y 2010 corresponden a vencimientos normales de deuda a largo plazo.
- Cifras incluyen parcialmente el aumento de capital de marzo-abril 2009 ya que GrupoNueva ejerció su opción preferente y aportó US\$ 66 MM el 23 de marzo de 2009.

# Fortalecimiento del Balance

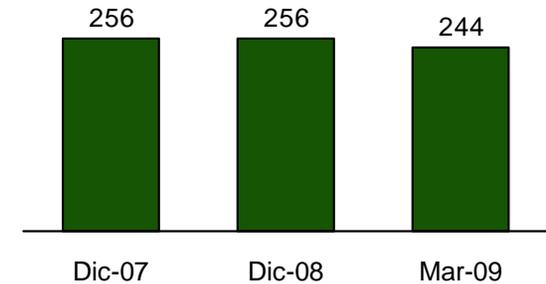
### Deuda Neta (US\$ MM)



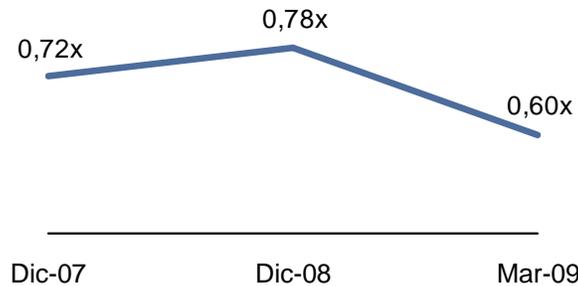
### Caja y Equivalentes (US\$ MM)



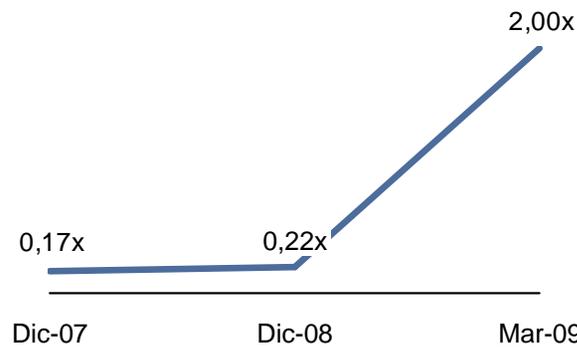
### Capital de Trabajo (US\$ MM)



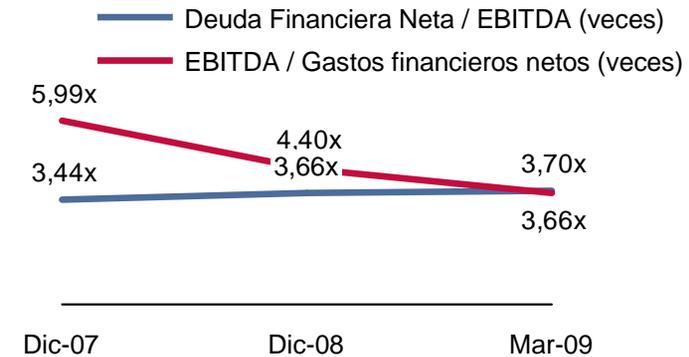
### Total Pasivos / Patrimonio



### Caja / Deuda Corto Plazo



### Deuda / EBITDA y Cobertura



- **Caja y Equivalentes** incluye caja, equivalentes de caja, valores negociables y pactos.
- **Capital de Trabajo**= (act. circulantes – caja y eq. de caja) – (pas.circulantes + deuda fin. CP) – madera en pie en circulante).
- **Capital de Trabajo**: Dic.08 excluye cuenta por cobrar de venta de activos de Rio Negrinho (US\$ 71 MM).
- **Pasivos / Patrimonio**: (pasivos circulantes + pasivos de largo plazo) / (total patrimonio)



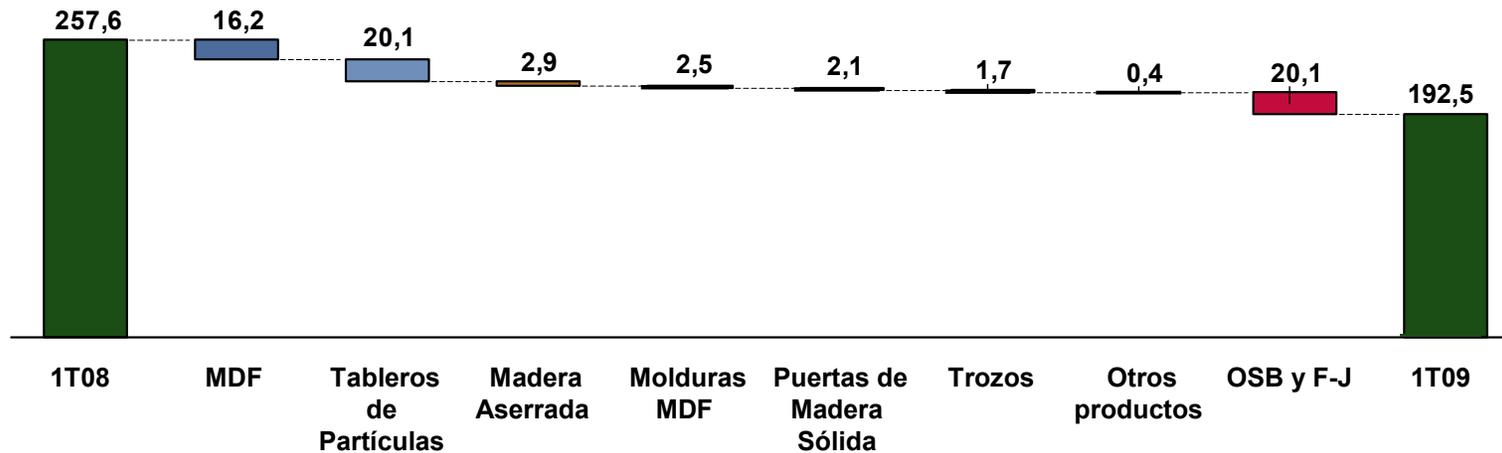
## Contenidos

- Hechos Destacados
- Estrategia
- Manejo de la Crisis
- **Aspectos Destacados y Resultados del Trimestre 1T 2009**



## Ventas y Margen de Explotación 1T'09

Evolución ventas por producto (1T09 vs. 1T08) en US\$ MM



- Ventas caen en US\$ 65,2 MM, un 25,3% respecto a 1T08, alcanzando US\$ 192,5 MM:
  1. Menor volumen de ventas medido en metros cúbicos de tableros PB (-34,5%) y de tableros MDF (-19,9%).
  2. Fuertes alzas de precios de tableros (+US\$ 9,5 MM) más que compensan devaluaciones de las monedas latinoamericanas. Efecto consolidado de devaluaciones totaliza aprox. US\$ 28 MM.
  3. Salida de negocios no estratégicos: tableros OSB y molduras finger-joint, (- US\$ 20,1 MM).
- El margen de explotación cayó en US\$ 29,9 MM, un 45,6%:
  1. Menores volúmenes de ventas de tableros.
  2. Costos que se mantuvieron en niveles altos gran parte del trimestre, bajando a partir de marzo.
  3. Efecto de las devaluaciones de las monedas de Chile (30,1%), Brasil (33,3%), México (32,9%) y Argentina (12,3%) entre 1T09 y 1T08 (US\$ 12 MM aprox.) debido al descalce de monedas entre ventas (100% moneda local) y costos (40% dólar).
  4. Costos a partir de marzo comenzaron a bajar significativamente, con reducciones en resinas, maderas, energía y fletes.



## Comparación Resultados a Marzo de 2009

Estado de Resultados	1Q 09	1Q 08	%	4Q 08	%
	US\$ MM	US\$ MM			
<b>Ingresos de Explotación</b>	<b>192,5</b>	<b>257,6</b>	<b>-25,3%</b>	<b>231,3</b>	<b>-16,8%</b>
Costos de explotación (menos)	-156,8	-192,1	-18,4%	-191,6	-18,2%
<b>Margen de Explotación</b>	<b>35,7</b>	<b>65,6</b>	<b>-45,6%</b>	<b>39,7</b>	<b>-10,1%</b>
Margen Bruto	18,5%	25,4%		17,2%	
Gastos de administración y ventas (menos)	-28,8	-35,1	-18,0%	-31,4	-8,3%
GAV / Ventas	-15,0%	-13,6%		-13,6%	
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>6,8</b>	<b>30,4</b>	<b>-77,5%</b>	<b>8,2</b>	<b>-17,0%</b>
Margen Operacional	3,6%	11,8%		3,6%	
Diferencias de cambio	8,4	-3,4		-23,6	
Ingresos Financieros	0,8	0,5		0,8	
Gastos Financieros	-10,5	-11,8		-11,5	
Otros No Operacional	-10,5	-0,5		53,5	
<b>Resultado Fuera de Explotación</b>	<b>-11,9</b>	<b>-15,1</b>	<b>21,5%</b>	<b>19,2</b>	<b>-161,7%</b>
Impuestos	-1,5	-5,2		12,7	
Interés minoritario	-1,5	0,3		-25,7	
Amortización Mayor Valor de Inversiones	1,2	1,2		1,1	
<b>Utilidad (Pérdida) del Ejercicio</b>	<b>-6,8</b>	<b>11,5</b>	<b>-159,0%</b>	<b>15,5</b>	<b>-143,9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>23,1</b>	<b>48,1</b>	<b>-52,0%</b>	<b>26,8</b>	<b>-13,8%</b>
Margen EBITDA	12,0%	18,7%		11,6%	

### Variaciones 1Q 09 vs 1Q 08

#### GAV

- Bajan en US\$ 6,3 MM, un 18%, gracias a diversos esfuerzos de reducción de gastos (reestructuración administrativa, servicios de terceros, personal, logística), los que continuarán durante 2009.

#### Resultado Operacional

- Caída de US\$ 23,6 MM (-77,5%) debido a menores volúmenes de ventas, devaluación de las monedas locales y altos costos de insumos.

#### Resultado No Operacional

- Mejoró en US\$ 3,2 MM, debido a la mejor diferencia de cambio sobre las posiciones de deuda en UF y menores gastos financieros.
- Compensado en parte por efectos extraordinarios por reestructuraciones de plantas en Chile y Brasil, que totalizaron US\$ 5 MM.

- Resultados del primer trimestre de 2009 reflejan la severa contracción de los mercados producto de la crisis internacional.
- La empresa ha fortalecido su posición operacional y financiera, fundamentalmente de liquidez, para enfrentar mejor la crisis.

**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](mailto: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

