



MASISA

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 4T'08

2 de Marzo, 2009



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.



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

Comparación Resultados Trimestrales 4T'08 Versus 4T'07

Mejoras en el Desempeño 4T'08 Versus 4T'07

Análisis de la Posición Financiera y Plan de Fortalecimiento

Hechos Importantes 4T'08



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

- Avance Plan de Fortalecimiento Financiero: Bono, diversos créditos bancarios, reducción de deuda en Bolívares y aumento de Capital (aprobado).
- Foco en el Negocio Principal: Venta de activos en Rio Negrinho, Brasil, de activos no estratégicos por US\$ 70.250.000
- Ventas anuales de US\$1.053 millones (+9,1%) en relación al 2007. Ventas trimestrales caen (-11%) con respecto al cuarto trimestre del 2007. Caída es principalmente debido a:
 1. Devaluaciones de las monedas locales, (menores ventas por US\$ 24,2 millones).
 2. Desaceleración en la demanda regional de tableros hacia finales del trimestre.
- EBITDA anual estable con respecto a 2007, en US\$ 176 millones (-0,3%).

US\$ 70.250.000
Venta de Activos de Rio Negrinho, Brasil

Diciembre 2008

BONOS REAJUSTABLES AL PORTADOR

UF 3.000.000

Serie L
UF + 5,5 %
21 años plazo

ASESORES Y AGENTES COLOCADORES

BBVA **IMTrust**

Enero 2009

US\$ 103.000.000
3 - Year Bullet Maturity Senior Credit Facility
Lead Arranger and Bookrunner

Rabobank
Arrangers

EDC
Export Development Canada | Exportation et développement Canada

Itaú

Scotiabank
Co-Arranger

MASISA



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

- Iniciativas proactivas:
 1. Cierre de plantas, reducciones de turnos y ventas de activos.
 2. Reestructuración de la estructura administrativa y gerencial en diciembre 2008.
 3. Reducción de personal de aproximadamente 1200 colaboradores en el año (24%).
- Capital de trabajo se mantiene al mismo que al cierre de 2007 excluyendo la cuenta por cobrar por la venta de los activos de Rio Negrinho. Esto implica una mejora de la relación de capital de trabajo a ventas desde 26,5% a 24,3%.
- Planta de MDP en Montenegro, Brasil continua según lo presupuestado. Se espera comienzo de producción para mediados de 2009 y alcanzar plena capacidad hacia fines de 2010. Capacidad instalada de 750.000 m³ anuales con una línea de melaminas de 300.000 m³ anuales. Producción orientada hacia el mercado brasilero.





Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

Comparación Resultados Trimestrales 4T'08 Versus 4T'07

Mejoras en el Desempeño 4T'08 Versus 4T'07

Análisis de la Posición Financiera y Plan de Fortalecimiento

Hechos Importantes 4T'08

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 Bolívars (+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 brasilero sobre deuda en dólares. Esto fue parcialmente contrarrestado por el interés minoritario de la utilidad de las operaciones financieras de reducción de deuda en Bolívars.



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

Comparación Resultados Trimestrales 4T'08 Versus 4T'07

Mejoras en el Desempeño 4T'08 Versus 4T'07

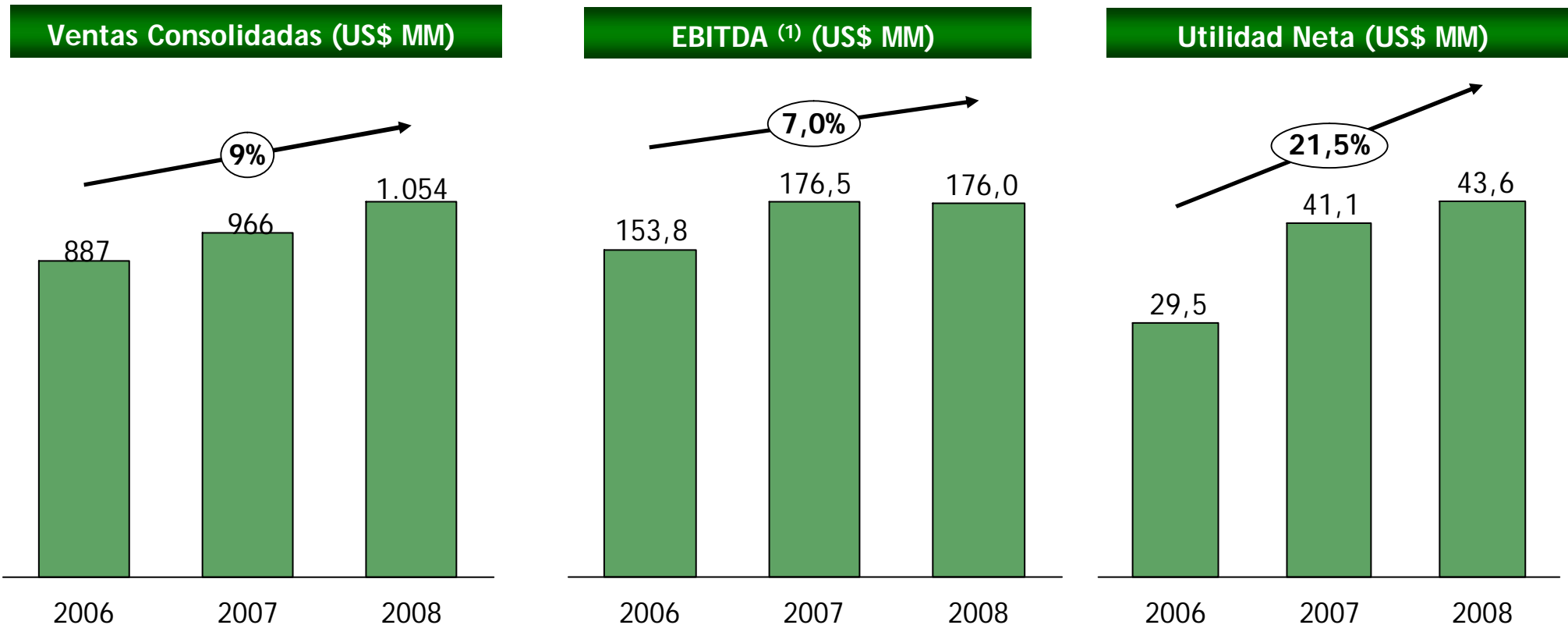
Análisis de la Posición Financiera y Plan de Fortalecimiento

Hechos Importantes 4T'08



Desempeño

- Crecimiento consistente en ventas, principalmente impulsado por el negocio de tableros MDF y Aglomerado (PB). Año 2008 se superan los US\$ 1.000 MM en ventas.
- Estable generación de EBITDA de la Compañía.

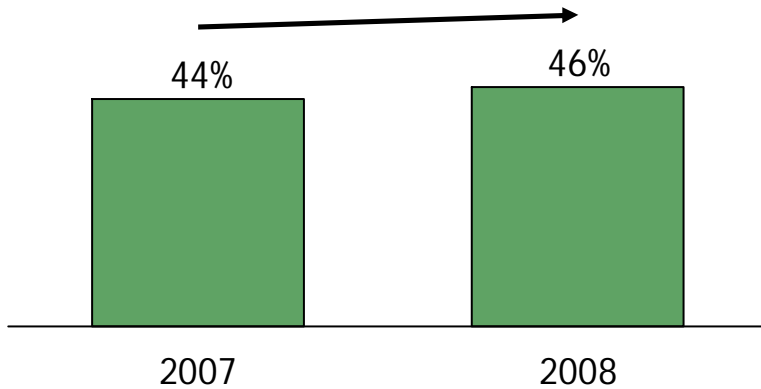




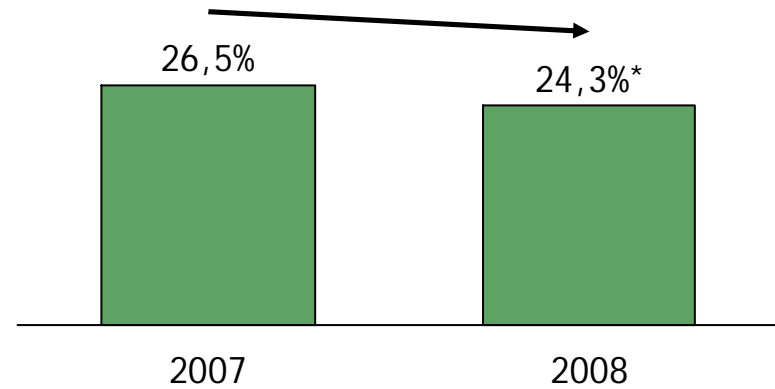
Desempeño

- Adecuado uso de nuestros activos.

Ventas / Activos Totales

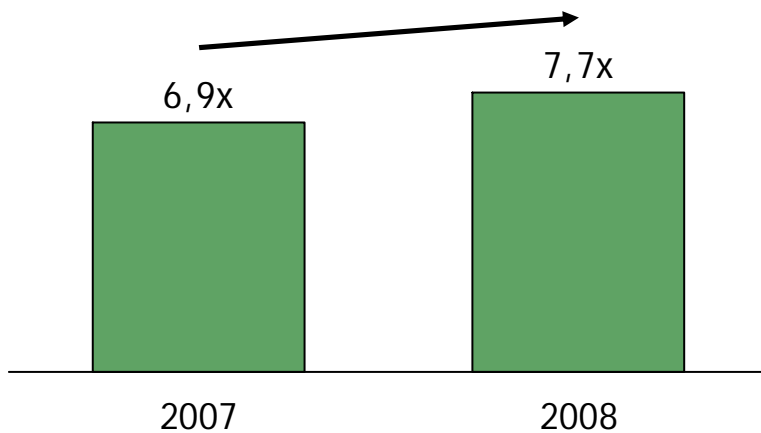


Capital de Trabajo Op.⁽¹⁾ / Ventas

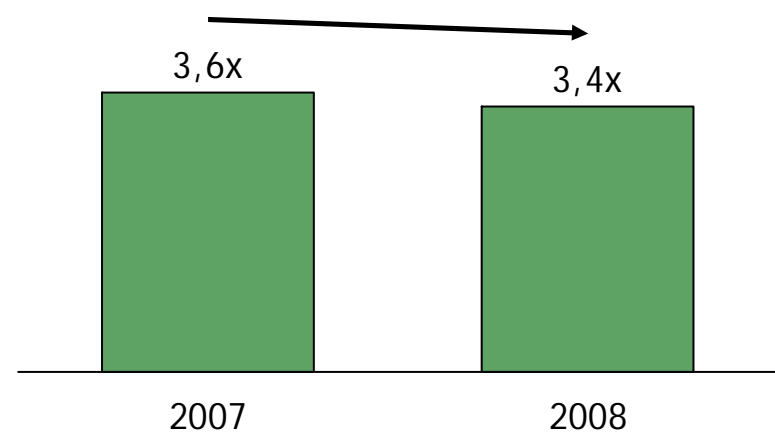


* Excluye la cuenta por cobrar de los activos de Rio Negrinho.

Rotación de Cuentas por Cobrar



Rotación de Inventarios



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



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

Comparación Resultados Trimestrales 4T'08 Versus 4T'07

Mejoras en el Desempeño 4T'08 Versus 4T'07

Análisis de la Posición Financiera y Plan de Fortalecimiento

Hechos Importantes 4T'08

Plan de Fortalecimiento Financiero



OBJETIVOS	LOGROS a Feb-09 respecto a Sep-08
Reducción de deuda y minimización de deuda de corto plazo.	Reducción de deuda neta de aprox. 11% a Feb-09, con 100% deuda estructurada a largo plazo a partir de febrero.
Aumento del plazo de los vencimientos.	Vencimientos 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 sube de 0,1 a 0,68

Pilares del Plan de Fortalecimiento Financiero:

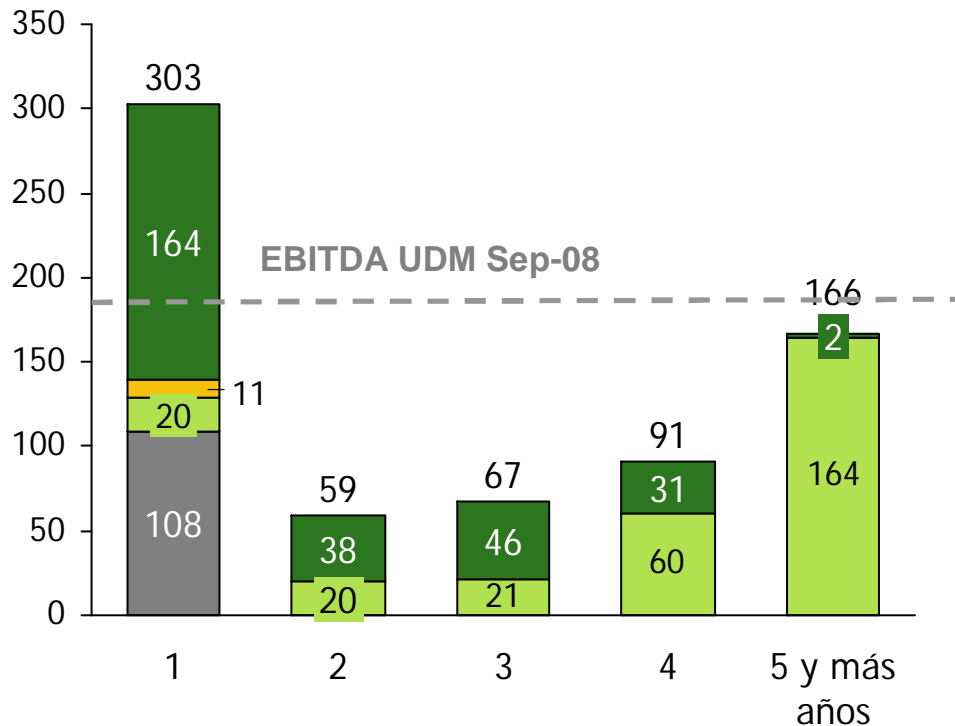
Estado de avance:

- | | | | | |
|----|--|---|---|---|
| 1. | Aumento de Capital por aprox. US\$ 100 millones, con el compromiso del controlador de suscribir su parte. | ➔ | Aprobado por Junta de Accionistas del 16 de diciembre de 2008. A materializarse en marzo-abril 2009. | ✓ |
| 2. | Reestructuración de deuda en Bolívares, con una disminución neta de US\$ 67 millones. | ➔ | Completado en noviembre de 2008. | ✓ |
| 3. | Créditos bancarios a largo plazo, por monto entre US\$ 100 y US\$ 150 millones - refinanciamiento. | ➔ | 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. ✓ | ✓ |
| 4. | Emisión de bonos por un monto hasta UF 3.500.000 (aprox. US\$ 120 millones) - refinanciamiento. | ➔ | 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. ✓ | ✓ |
| 5. | Crédito con el BNDES por un monto de 45 millones aprox. (R\$ 103MM), para financiar planta de MDP en Montenegro, Brasil. | ➔ | Cierre en febrero de 2009. Desembolsos entre febrero y mayo de 2009. Primer desembolso en febrero por US\$ 17 millones. ✓ | ✓ |
| 6. | Venta de activos no estratégicos en Rio Negrinho, Brasil, por US\$ 70 millones. | ➔ | Adjudicación en diciembre y pago en enero 2009; fondos destinados a pagar deuda a corto plazo. ✓ | ✓ |

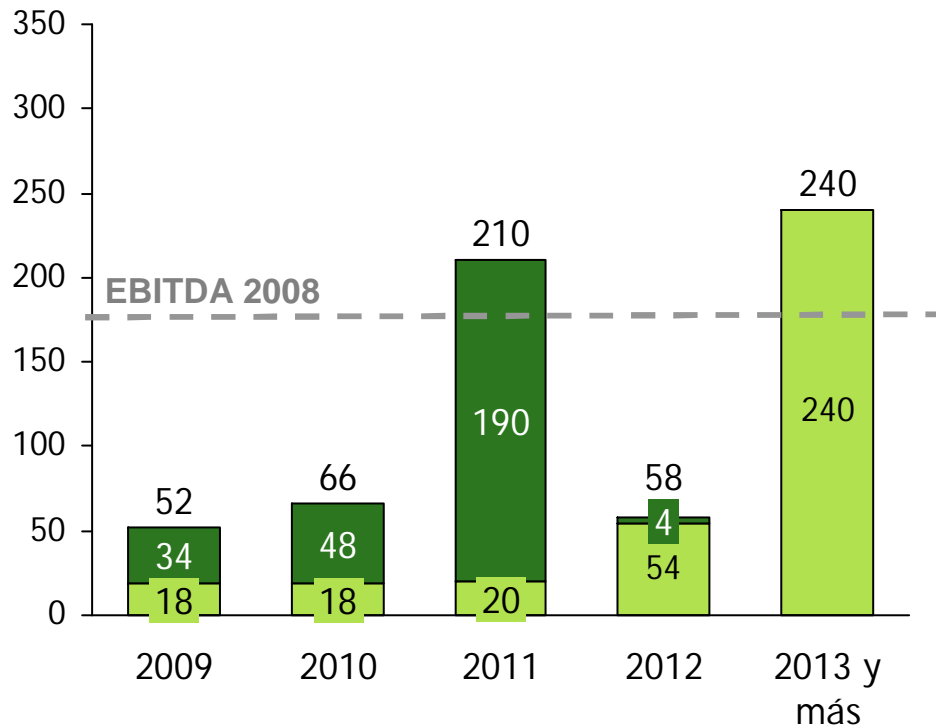
Plan de Fortalecimiento Financiero



**Perfil de vencimientos deuda Masisa consolidada Sep-08
(US\$ 686 millones)**



**Perfil de vencimientos deuda Masisa consolidada Feb-09
(US\$ 626 millones)**



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

- Dólar
- Real
- UF
- Bolívares

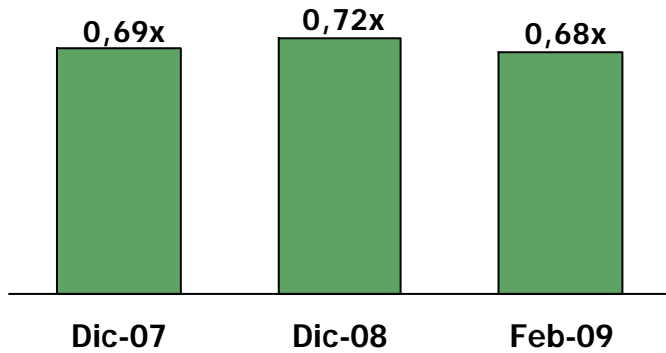
Los vencimientos de los años 2009 y 2010 corresponden a vencimientos de deuda a largo plazo.

Evolución de Indicadores Financieros

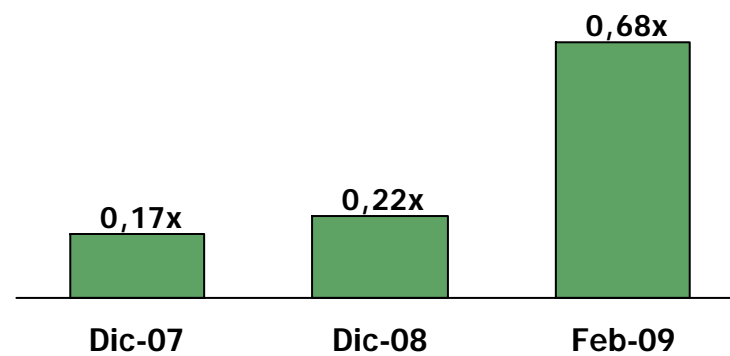
Plan Fortalecimiento Financiero



Pasivos / Patrimonio⁽²⁾

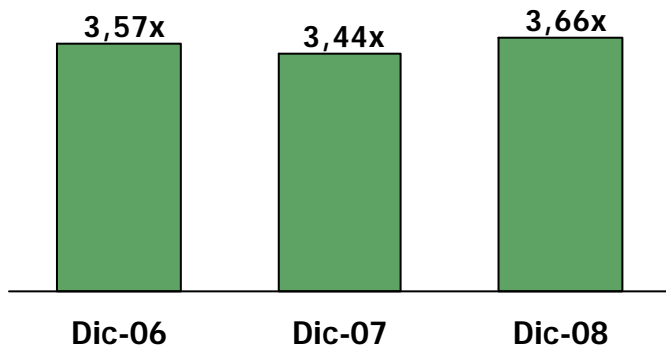


Caja / Deuda Corto Plazo

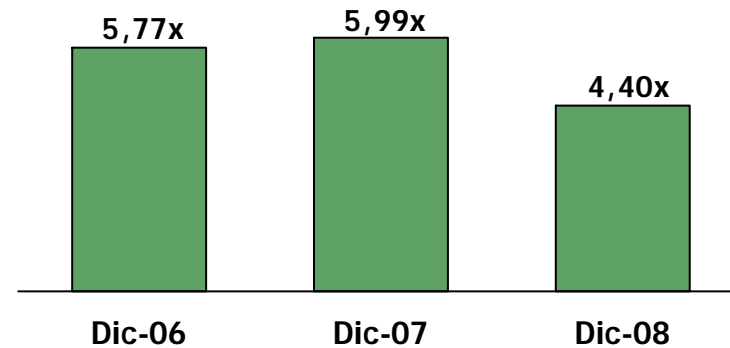


Al cierre de marzo, la Compañía proyecta tener un saldo de caja de aproximadamente US\$ 116 millones, que es 1,45 veces los vencimientos del año y los intereses proyectados de marzo en adelante.

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



Aspectos Destacados del Trimestre 4T'08

Comparación Resultados Trimestrales 4T'08 Versus 4T'07

Mejoras en el Desempeño 4T'08 Versus 4T'07

Análisis de la Posición Financiera y Plan de Fortalecimiento

Hechos Importantes 4T'08



Tableros

1. Menores volúmenes de ventas (MDF -7,2% y PB -28,6%), parcialmente contrarrestado por aumentos de precios (MDF +9,9% y PB +9,3%), principalmente por:
 - Devaluación de las monedas en la mayoría de los países en que Masisa participa.
 - Desaceleración de la demanda regional de tableros debido a la actual crisis económica.
2. Costos:
 - Devaluaciones no compensan los aumentos de costos de los principales insumos: resina (37%), madera (22%) y energía(9%). Aproximadamente un 45% de los costos de producción están denominados en Dólares y el remanente 55% en monedas locales.
3. Retail, Migración de contratos de Placacentros desde licencias de marca a contratos tipo franquicia, según lo programado, reforzando importancia estratégica de la Red de Placacentros:
 - El 73% de la red de Placacentros se encuentra franquiciada, superando meta anual del 71%.
 - Total de Placacentros al 31 de Diciembre de 2008: 336.
 - El 40% de la venta de tableros son tableros recubiertos (Destaca Brasil con un 70%).
 - El 32% de las ventas locales de tableros a nivel regional son a través de Red Placacentro.

Madera Sólida

1. Ventas madera aserrada aumentaron en US\$ 4,5MM (+24,8%) con respecto a 4T07, explicado principalmente por aumentos de volumen (+35,8%).
2. Puertas de madera sólida mostraron una leve alza en ventas con respecto al 4T07, aumentando en un 6,2% sus ventas.
3. Molduras MDF cayeron en 5,7% debido a disminuciones de precios en EE.UU. (principal mercado de estos productos), mientras que las ventas de molduras Finger-Joint se redujeron en un 44,7% relacionado a una significativa caída en los volúmenes de ventas en EE.UU.



Plan de Fortalecimiento Operacional

Focalización y disminución del Capex desde US\$ 175MM en 2008 a US\$ 90MM durante 2009:

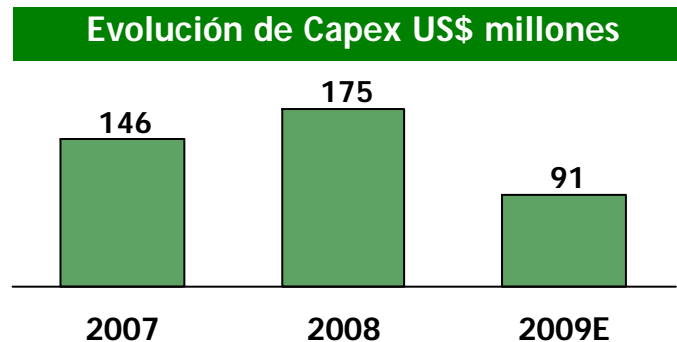
- Finalización de planta tableros MDP en Montenegro, Brasil.
- Ejecución plan silvícola forestal.

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 el año (24%).

Otras iniciativas:

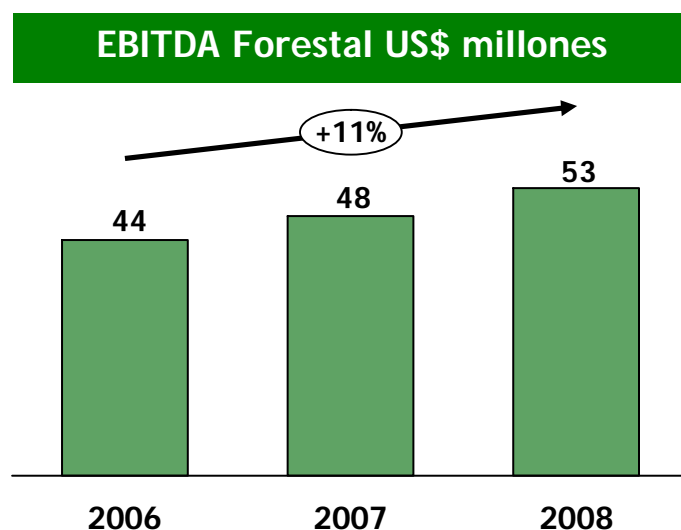
- Focalización en negocio principal, venta de plantas y activos no estratégicos.
 - venta planta OSB en mayo 2008.
 - cierre en octubre de línea de molduras FJ en Chile.
 - venta aserraderos y bosques en Rio Negrinho en diciembre 2008.
- Cambio en mix de productos con foco en productos de alto margen, como madera aserrada.



Fuente: Masisa



1. La unidad de negocios forestal genera flujos estables en el tiempo, relativamente independientes de los ciclos económicos imperantes en los mercados.
2. En el último trimestre de 2008, Masisa vendió activos no estratégicos en Brasil relacionados al negocio de madera sólida. Esta transacción incluyó la venta de 13.511 hectáreas de terrenos y de 7.140 hectáreas de bosques plantados.
3. Durante 2008, se cosecharon 2,8 millones de metros cúbicos de bosques a nivel consolidado, levemente superior a la cosecha de 2007. (+0,3%)
4. El EBITDA 2008 alcanzó US\$ 53,2MM, que se compara positivamente con el EBITDA 2007 de US\$ 48,1 millones (+11%).
5. Inversión total: US\$ 41MM.
6. Adquisición de terrenos plantables para proyectos greenfield durante 2008: 2.300 has.
7. Nuevas plantaciones y reforestaciones: 14.857 hectáreas.
8. Para 2009 se proyectan inversiones en el sector forestal por US\$ 47,6MM.
 - 9.100 hectáreas en proyectos greenfield propios y en asociación con terceros.



Fuente: Masisa

Fortalecimiento Operacional y Financiero



- Finalización del Plan de Fortalecimiento Financiero:
 1. 100% de deuda financiera estructurada a largo plazo, con vencimientos en el año 2009 que totalizan US\$ 52,1MM (vencimientos de deuda a largo plazo).
 2. Reducción proyectada a marzo de 2009 de deuda financiera neta aproximadamente 20% menor que en septiembre de 2008.
 3. Saldo proyectado en caja a marzo 2009 de US\$ 116 millones → 1,45 veces vencimientos del año e intereses proyectados de marzo en adelante.
- Principales costos (resinas, energía, madera y flete) proyectados a la baja en 2009.
- Medidas proactivas:
 1. Paradas de plantas o reducciones de turnos para disminuir costos fijos y evitar acumulación de inventarios.
 2. Reducción de gastos de administración y ventas.
 3. Control estricto de inversiones.
 4. Reducción del capital de trabajo.



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

