

# MASISA

## PRESS RELEASE

### MASISA S.A. PUBLICA RESULTADOS FINANCIEROS AL 2T'08

Santiago de Chile, 11 de Agosto de 2008.

Para mayor información: Investor Relations (56 2) 350 6038. [investor.relations@masisa.com](mailto:investor.relations@masisa.com)  
[www.masisa.com](http://www.masisa.com)



#### **Nueva planta de MDP en Montenegro, Brasil.**

Esta nueva línea de MDP (Medium Density Particle Board) tendrá una capacidad de producción de 750.000 m<sup>3</sup> anuales, junto a una capacidad de melaminizado de 300.000 m<sup>3</sup> anuales. El inicio de las operaciones se estima para mediados del año 2009, y se espera que su funcionamiento alcance plena capacidad para mediados de 2010. La producción de Montenegro se orientará fundamentalmente al mercado Brasileiro.

## Índice.

Índice .....	2
HECHOS DESTACADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2008.....	3
Masisa S.A. Anuncia Conferencia Telefónica para Discutir Resultados del 2T de 2008.....	4
I. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 2T'08 v/s 2T'07 .....	5
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN .....	5
Tableros.....	5
Madera Sólida .....	5
Forestal.....	6
RESULTADO OPERACIONAL .....	6
Tableros.....	6
Madera Sólida .....	6
EBITDA .....	7
RESULTADO NO OPERACIONAL.....	7
UTILIDAD NETA.....	7
II. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 2T'08 v/s 1T'08.....	8
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN .....	8
Tableros.....	8
Madera Sólida .....	8
Forestal.....	9
RESULTADO OPERACIONAL .....	9
Tableros.....	9
Madera Sólida .....	9
EBITDA .....	10
RESULTADO NO OPERACIONAL.....	10
UTILIDAD NETA.....	10
III. BALANCE CONSOLIDADO 2T'08 v/s 2T'07 .....	11
ACTIVOS .....	11
Activos Circulantes.....	11
Activos Fijos .....	11
Otros Activos .....	11
PASIVOS .....	11
Bancos.....	12
Bonos .....	12
Estructura de Amortizaciones de Deuda Financiera de Masisa S.A al 30 de Junio de 2008.....	12
PATRIMONIO .....	13
Capital Pagado.....	13
Otras Reservas .....	13
Utilidades Retenidas .....	13
IV. RESUMEN FINANCIERO .....	14
Segundo Trimestre terminado el 30 de Junio del 2008.....	14
Período de 6 meses terminado el 30 de Junio del 2008 .....	14
Información por Segmento Geográfico .....	15
Ventas por País.....	16
Ventas por Producto .....	17
Detalle de Costos de Producción .....	18
V. MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS .....	19

### HECHOS DESTACADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2008.

- Las ventas del segundo trimestre de 2008 aumentaron 15,2% respecto al mismo trimestre de 2007, alcanzando US\$ 278,6MM. Fueron impulsadas principalmente por mayores precios en tableros para muebles (MDF y PB) y por una recuperación de las ventas de madera aserrada, que contrarrestaron las menores ventas de molduras MDF y molduras Finger-Joint, debido a la decisión estratégica de la Compañía de disminuir la producción de dichos productos debido a la contracción del mercado inmobiliario de EE.UU.
- El margen de explotación sobre ventas mostró una mejora, pasando de 23,9% en el segundo trimestre de 2007, a 25,3% en el segundo trimestre de 2008. Esto fundamentalmente impulsado por la capacidad de la Compañía de aumentar los precios por sobre las alzas de costos que enfrentó en el período, especialmente en el negocio de tableros para muebles. Esto junto con un exitoso esfuerzo comercial de diversificación de mercados y de redireccionamiento de exportaciones de madera aserrada.
- La razón gastos de administración y ventas a ventas del segundo trimestre de 2008 mejoró hasta representar un 13,0% de las ventas, comparada con el segundo trimestre de 2007 cuando representaron un 13,5% de las ventas, demostrando una mayor eficiencia operacional.
- El resultado operacional mejoró en US\$ 9,3MM (+36,8%) respecto del mismo trimestre de 2007, alcanzando US\$ 34,4MM, impulsado por un mayor margen bruto sobre ventas principalmente gracias a exitosos esfuerzos comerciales.
- La utilidad en el segundo trimestre fue de US\$ 3,3MM, lo que representa una caída de 79,5% con respecto al mismo trimestre de 2007. Esta caída se explica fundamentalmente por un empeoramiento de los resultados no operacionales, debido a mayores diferencias de cambio y gastos financieros.
- Con fecha 1 de Julio, Masisa anunció a través de un hecho esencial que no llegó a un acuerdo satisfactorio con Sonae Indústria para la fusión de Masisa do Brasil y Tafisa Brasil, por lo que decidió ejercer su opción denominada "Put Option". Cabe recordar que el 15 de enero pasado, Masisa adquirió el 45,68% de la participación accionaria de la sociedad brasileña Tafibrás Participaciones S.A. ("Tafibrás"), e indirectamente, a través de Tafibrás, el 37% de la participación accionaria de la sociedad brasileña Tafisa Brasil S.A. ("Tafisa") Lo anterior con el propósito de trabajar junto a la sociedad portuguesa Sonae Indústria en la implementación de una posible combinación de los negocios de Tafisa y de la referida filial brasileña de Masisa. Al respecto, Masisa y Sonae Indústria no llegaron a un acuerdo satisfactorio y Masisa ejerció una Put Option que obligaba a Sonae Indústria a comprar a Masisa el 45,68% de Tafibrás en un precio total de aproximadamente US\$ 75.000.000. Los fondos que fueron recibidos con fecha 31 de Julio se destinaron a pagar deuda de la sociedad. Cabe recordar que Masisa había pagado US\$ 70.000.000 aproximadamente por dicha participación accionaria.
- Masisa anunció también con fecha 1 de Julio, que mantendrá su patrimonio forestal correspondiente a aproximadamente 38.000 hectáreas de pino y eucaliptus y terrenos plantables, ubicadas en las provincias de Entre Ríos y Corrientes en Argentina. En junio del año pasado, Masisa había acordado la venta del 90% de su participación accionaria en Forestal Argentina S.A. ("FASA"). Los compradores eran la empresa de inversiones Los Boldos S.A. (80%) y GrupoNueva S.A. (10%), grupo controlador de Masisa. La venta quedó sujeta a las condiciones normales para este tipo de transacciones y, especialmente, a la autorización de la Comisión Nacional de Zonas de Seguridad en Argentina. El motivo de la no ejecución de la transacción es que la autoridad Argentina no se pronunció dentro de los plazos acordados en el contrato, el que, en consecuencia, quedó automáticamente sin efecto. Debido a lo anterior, Masisa mantendrá su participación accionaria actual en FASA.

### Trimestre finalizado

	Jun 30, 2007	Sep 30, 2007	Dic 31, 2007	Mar 31, 2008	Jun 30, 2008
	(en millones de US\$, excepto información por acción en %)				
<b>Ventas</b>	241,9	247,7	259,7	257,6	278,6
<b>Margen de Explotación</b>	57,7	62,2	69,9	65,6	70,5
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	23,9%	25,1%	26,9%	25,4%	25,3%
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	(32,6)	(33,4)	(39,7)	(35,1)	(36,1)
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	-13,5%	-13,5%	-15,3%	-13,6%	-13,0%
<b>Resultado Operacional</b>	25,1	28,8	30,2	30,4	34,4
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	10,4%	11,6%	11,6%	11,8%	12,3%
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>43,5</b>	<b>46,2</b>	<b>47,8</b>	<b>48,1</b>	<b>54,2</b>
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	18,0%	18,7%	18,4%	18,7%	19,5%
<b>Utilidades del Ejercicio</b>	16,3	7,0	14,6	11,5	3,3

(1): Como % de Ventas del trimestre.

(2): Ebitda corresponde a Res. Operacional + Depreciación + Amortización + Consumo de Materia Prima Propia.

## **Masisa S.A. Anuncia Conferencia Telefónica para Discutir Resultados del 2T de 2008**

Masisa S.A., empresa líder en la fabricación y comercialización de tableros de madera para muebles en Latino América, realizará su conferencia telefónica trimestral el día **Miércoles 13 de Agosto de 2008 a las 10:00 a.m. hora de Nueva York (Eastern Time)**. La Compañía presentará los **Resultados del Segundo Trimestre** finalizado el 30 de Junio de 2008.

Eugenio Arteaga, Gerente de Administración y Finanzas Corporativo de Masisa S.A., junto a Pablo Lanyi–Grunfeldt, Sub Gerente de Finanzas Corporativo de Masisa S.A. analizarán los últimos resultados de la Compañía, y estarán disponibles para responder preguntas de los analistas y otros grupos interesados.

Para participar en la conferencia telefónica, por favor marcar **888-713-4217 (local, EE.UU.)** o **617-213-4869 (internacional)** cinco a diez minutos antes del inicio de la conferencia y mencionar la clave de acceso: **70227297**.

Simultáneamente, la presentación a ser utilizada en la conferencia telefónica estará disponible en nuestro sitio web <http://www.masisa.com>, en la sección de Relaciones con Inversionistas. Los participantes podrán pre-registrarse en cualquier momento, inclusive durante y después del comienzo de la conferencia telefónica, en:

**<https://www.theconferencingservice.com/prereg/key.process?key=PHV36BEDL>**

A los participantes pre-registrados se les dará un número pin para usar al marcar para entrar a la conferencia en vivo, el cual les dará un rápido acceso a la conferencia.

Una grabación de la conferencia telefónica estará disponible a partir de las **12:00 p.m. hora de Nueva York, del miércoles 13 de Agosto de 2008**. Para acceder a dicha grabación deberá marcar **888-286-8010 (local – EE.UU.)** o **617-801-6888 (internacional)** y entregar la siguiente clave de acceso de la grabación: **72174183**.

Adicionalmente, la presentación y el audio de la conferencia estarán disponibles en nuestro sitio web: <http://www.masisa.com>.

### **Relaciones con Inversionistas.**

#### **Rodrigo Hahn**

Jefe Relaciones con Inversionistas  
(56 2) 707 8608  
[rodrigo.hahn@masisa.com](mailto:rodrigo.hahn@masisa.com)

#### **Nicolás Donoso**

Relaciones con Inversionistas  
(56 2) 707 8683  
[nicolas.donosos@masisa.com](mailto:nicolas.donosos@masisa.com)



**I. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 2T'08 v/s 2T'07****INGRESOS DE EXPLOTACIÓN**

Las ventas de la empresa durante el segundo trimestre del año 2008 alcanzaron US\$ 278,6MM, lo que comparado con el segundo trimestre de 2007 significa un aumento de US\$ 36,7MM (+15,2%).

Los principales factores que explican este incremento en las ventas del segundo trimestre del año 2008 con relación al mismo trimestre del año anterior fueron:

**Tableros**

- Las ventas de tableros MDF aumentaron US\$ 33,0MM (+33,8%), crecimiento impulsado principalmente por aumentos de los precios en la mayoría de los mercados (alza de 24,4% consolidado). El volumen comercializado aumentó en 7,6% llegando aproximadamente a 268.700 metros cúbicos, ayudado en parte por el aumento en la producción de la nueva línea de MDF en Cabrero, Chile. Esta producción adicional está siendo destinada mayoritariamente a los mercados de la costa Pacífico de América Latina y a otros mercados de exportación. Los buenos desempeños en las ventas de los mercados de Colombia (+31,7%), Perú (+21,4%) y Ecuador (+33,8%) se deben fundamentalmente a una mejora en la disponibilidad de tableros derivada de la mayor producción proveniente de la nueva línea de MDF en Cabrero, y a un aumento en precios. En tanto, Argentina, Venezuela y Brasil han mostrado aumentos en ventas de 51,2%, 46,4% y 33,6% respectivamente, gracias a buenas condiciones de demanda interna, expresado en aumentos de precios en Argentina (+40,1%), Venezuela (+27,9%) y en el mercado de Brasil (+27,1%).
- Las ventas de tableros de partículas (PB) también experimentaron un alza, creciendo US\$ 11,1MM (+21,4%), debido casi exclusivamente a un incremento de 18,3% (equivalente a US\$ 9,5MM) en los precios, gracias a alzas realizadas en la mayoría de los mercados, principalmente en Argentina (+34,5%), Chile (+24,1%) y México (+10,9%), que reflejan la fuerte demanda en la región.
- Las ventas de tableros OSB muestran una disminución debido a la estrategia de la Compañía, de enfocarse a la producción de tableros de madera para muebles y diseño de interiores. En efecto, en mayo Masisa S.A. vendió el 75% de su planta de OSB a Louisiana Pacific. Como resultado, las ventas de este producto muestran una caída de 57,5%, representando un porcentaje menor de las ventas consolidadas de Masisa S.A. (menos del 2%).

**Madera Sólida**

- Las ventas de molduras Finger-Joint cayeron US\$ 8,0MM (-42,4%) debido principalmente a una caída de 42,9% en el volumen de ventas en EE.UU. La venta de molduras MDF bajó US\$ 4,5MM (-35,5%), también debido a una caída de 36,4% en el volumen comercializado en EE.UU. La disminución en el volumen comercializado de ambos productos se debe en parte a la crisis subprime en EE.UU. y en parte a que la Compañía ha ajustado su producción y comercialización de manera de minimizar la caída de los márgenes. En efecto, una parte de la disminución en las ventas de las molduras Finger-Joint se debe a la estrategia de enfocarse en productos de mayor margen, lo que ha implicado un mayor procesamiento de madera para la producción y comercialización de madera aserrada orientada a los diferentes mercados de exportación, negocio que genera márgenes atractivos. A nivel de precios consolidados, se observa una mejoría de 12,8% en los precios de molduras Finger-Joint, mientras que el precio de molduras MDF muestra un aumento de 5,2%.
- Las ventas de puertas de madera sólida mostraron niveles de venta relativamente constantes en relación al segundo trimestre de 2007, presentando una leve caída de 1,9%. Aun así, la demanda se mantiene sólida. Este mercado está relativamente más relacionado con las remodelaciones en EE.UU., que ha tenido un mejor desempeño que el mercado de las nuevas construcciones.
- Las ventas de madera aserrada registraron una fuerte alza de 92,6%, la que es explicada por un alza en volumen de 81,2%, junto con un alza en precios de 6,3%. Las ventas en Venezuela y Brasil aumentaron en conjunto en US\$ 7,2MM (+205,7%), las cuales se deben a aumentos de los volúmenes comercializados en ambos países. Tanto en el caso Venezolano como en el Brasileiro, se ha seguido una exitosa estrategia de redireccionamiento de exportaciones de madera aserrada hacia los mercados locales. Es importante resaltar la apertura de nuevos

mercados en Medio Oriente y Centroamérica, que con un incremento en ventas por US\$ 3,0MM (+644,1%), permiten diversificar los mercados de venta de la madera aserrada. Esto asociado a la estrategia de diversificación de mercados seguida por la Compañía.

**Forestal**

- Los ingresos por venta de trozos aumentaron en US\$ 1,4MM (+11,1%) gracias a un aumento de precios de 8,8% y un aumento de volumen de 2,0%.

**RESULTADO OPERACIONAL**

El resultado operacional del segundo trimestre del 2008 alcanzó US\$ 34,4MM, que representa un incremento de US\$ 9,3MM (+36,8%) comparado con el segundo trimestre del 2007.

El margen bruto consolidado totaliza US\$ 70,5MM en el segundo trimestre de 2008, lo que significa un incremento de US\$ 12,8MM (+22,1%) con respecto al mismo trimestre del año anterior. El margen bruto, como porcentaje sobre las ventas consolidadas de la Compañía muestra una mejora, pasando desde 23,9% durante el segundo trimestre de 2007, a 25,3%, en el segundo trimestre de 2008.

Los principales factores que explican este incremento en el resultado operacional fueron:

**Tableros**

- El resultado operacional mejora debido a los incrementos en precios de MDF y PB (+24,4% y +18,3%, respectivamente) junto con aumentos de volumen de ambos productos (+2,6% PB y 7,6% MDF). En cuanto a OSB, consistente con su estrategia de enfocarse en tableros para muebles y diseño de interiores, en mayo Masisa vendió a Louisiana Pacific el 75% de su única planta ubicada en Paraná, Brasil. Como resultado, las ventas de este producto cayeron en 57,5%. El exitoso esfuerzo comercial llevado adelante por la Compañía, ha permitido traspasar a precio las alzas de costos de resinas, maderas y energía, que en total representan el 68,8% de los costos de la unidad de tableros, lo que junto con un mejoramiento en el mix de venta hacia productos de mayor valor agregado (melaminas), ha permitido mejorar el margen bruto consolidado como porcentaje de las ventas consolidadas.

El segundo trimestre de 2008 muestra mayores costos de energía, fundamentalmente en Chile (+55,0%) y Argentina (+31,2%). La madera muestra un alza debido al aumento del valor de la celulosa y las resinas muestran importantes alzas (+25,0%) por estar ligadas al precio del petróleo.

La estrategia comercial de la Compañía, que ha permitido más que compensar los mayores costos, está basada en apoyarse en la sólida demanda regional a través de su estrategia de canales, productos y precios, y en la red de más de 320 Placacentros. Todo ello con un marcado énfasis en los clientes y la innovación.

**Madera Sólida**

- El resultado operacional se vio en parte afectado por menores ventas de molduras MDF (-35,5%) y molduras Finger-Joint (-42,4%), compensado por el negocio de madera aserrada, que mostró un incremento en ventas de 92,6%. El resultado operacional de puertas de madera sólida se mantuvo estable. Una parte de la disminución en las ventas de las molduras Finger-Joint y MDF se debe a la decisión estratégica de enfocarse en productos de mayor margen y reducir los envíos a EE.UU. debido a las actuales condiciones de demanda para este tipo de productos en dicho mercado. Esto en especial para las molduras Finger-Joint, lo que ha implicado un mayor procesamiento de madera para la producción y comercialización de madera aserrada orientada a los diferentes mercados de exportación, negocio que genera márgenes atractivos, y que se enmarca en la estrategia de diversificación de mercados.

La contribución de esta unidad de negocios se ha visto mermada debido a la difícil situación del rubro inmobiliario en EE.UU., además de las presiones de costos en energía, maderas y costos laborales, los cuales han mostrado altos niveles históricos.

La razón gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía muestra una mejoría, bajando desde 13,5% durante el segundo trimestre de 2007 a 13,0% en el segundo trimestre de 2008. Los gastos de administración y ventas totalizaron US\$ 36,1MM, incrementándose en US\$ 3,5MM (+10,8%) con respecto al segundo trimestre del año anterior. Los mayores gastos de administración y ventas durante el segundo trimestre de 2008 provienen de un mayor nivel de ventas a nivel consolidado que conlleva un mayor esfuerzo comercial.

### **EBITDA**

En línea con el crecimiento en ventas, principalmente impulsado por el negocio de tableros para muebles (MDF y PB) y a pesar de las presiones de costos a nivel de insumos, el Ebitda trimestral de la Compañía muestra un incremento de US\$ 10,7MM (+24,6%), alcanzando US\$ 54,2MM. El margen de Ebitda sobre Ventas aumenta con respecto al segundo trimestre de 2007, subiendo de un 18,0% a un 19,5%.

### **RESULTADO NO OPERACIONAL**

El resultado no operacional empeoró en US\$ 20,4MM (-209,0%) con respecto al segundo trimestre de 2007, alcanzando US\$ -30,1MM. Esto se explica principalmente por mayores diferencias de cambio de US\$ 10,3MM (-469,1%) y egresos fuera de la explotación, que aumentó en US\$ 11,1MM (+513,4%), desde US\$ -2,2MM en el segundo trimestre de 2007 a US\$ -13,2MM en el segundo trimestre de 2008. Este impacto proviene de los efectos contables de la venta del 75% de la planta de OSB en Brasil, que totalizaron US\$ 10,8MM. Cabe mencionar que dichos efectos fueron compensados por menores impuestos, también derivados directamente de la referida venta, produciendo un efecto neto positivo al 30 de junio de 2008 de US\$ 436.000.

### **UTILIDAD NETA**

- La utilidad neta totalizó US\$ 3,3MM, lo que representó una disminución de US\$ 12,9MM (-79,5%) con respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior. Esta caída se explica principalmente por los peores resultados no operacionales, que superan los mejores resultados operacionales, y por un aumento de los impuestos, que aumentan de US\$ 0,8MM a US\$ 2,6MM. Esto debido principalmente a un aumento de los impuestos diferidos en Brasil, ocasionado por la apreciación del Real brasileño. Estos impuestos diferidos no implican flujo de caja.

## II. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 2T'08 v/s 1T'08

### INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

Las ventas de la empresa durante el segundo trimestre del año 2008 alcanzaron US\$ 278,6MM, lo que comparado con el primer trimestre de 2008 significó un aumento de US\$ 21,0MM (+8,1%).

Las principales variaciones en las ventas del segundo trimestre del año 2008 con relación al primer trimestre del mismo año fueron:

#### Tableros

- Las ventas de tableros MDF aumentaron en US\$ 17,2MM (+15,2%). Este aumento se explica por alzas de precios de 4,9% a nivel consolidado, los que se vieron acompañados por un aumento en el volumen vendido de 9,9%. En la mayoría de los mercados hubo aumentos de volumen, mientras que los precios mostraron distintos comportamientos. Los principales aumentos de ventas provienen de: Brasil, con US\$ 6,0MM (+14,9%) gracias a mayores ventas de productos melaminizados, Venezuela, con US\$ 3,8MM (+12,3%) y Argentina, que incrementa las ventas en US\$ 2,9MM (+23,3%), ambos mercados como resultado de mejores demandas internas. El mercado mexicano evidenció una caída en las ventas (-10,0%), explicada en parte por los efectos de la crisis del sector inmobiliario en EE.UU., que ocasionó un aumento de la competencia en el país por el redireccionamiento de productos anteriormente destinados al mercado estadounidense. Chile tuvo un crecimiento en ventas de 21,8%, impulsado por un aumento de 32,8% en volumen y contrarrestado por una caída de 8,2% en los precios de MDF. El mercado de Colombia muestra un buen desempeño, con un incremento en ventas de 49,2%. Perú, en tanto, incrementó sus ventas en 30,2%. Ambos aumentos fueron posibles gracias a envíos provenientes de la nueva línea de MDF de Cabrero.
- Las ventas de tableros de partículas (PB) aumentaron en US\$ 2,2MM (+3,6%). Esto se explica por un aumento de precios consolidados de 1,6%, que se vio potenciado por un alza de 1,9% en el volumen comercializado. En tanto, los mercados de Argentina, Venezuela y Chile muestran demandas sólidas por este tipo de productos, mostrando aumento en ventas de 46,1%, 14,4% y 5,2%, respectivamente. El fuerte aumento por US\$ 3,2MM (+46,1%) en las ventas en el mercado Argentino, se explica en parte por haber privilegiado la fuerte demanda interna, por sobre los envíos regulares al mercado Brasileiro, el cual tuvo una caída de US\$3,1 MM (-54,5%) en las ventas.
- Las ventas de tableros OSB muestran una disminución debido a la estrategia de la Compañía, de enfocarse a la producción de tableros de madera para muebles y diseño de interiores. En efecto, en mayo Masisa S.A. vendió el 75% de su planta de OSB a Louisiana Pacific. Como resultado, las ventas de este producto muestran una caída de 52,3%, representando un porcentaje menor de las ventas consolidadas de Masisa S.A. (menos del 2%).

#### Madera Sólida

- Las ventas de molduras MDF cayeron en US\$ 0,6MM (-6,6%), mientras que las ventas de molduras Finger-Joint disminuyeron en US\$ 1,1MM (-8,9%), en ambos casos explicado principalmente por la menor demanda en EE.UU., con caídas de 8,8% y 8,7%, respectivamente. La disminución en el volumen comercializado de ambos productos se debe en parte a la crisis subprime en EE.UU., y en parte a que la Compañía ha ajustado su producción y comercialización de manera de minimizar la caída de los márgenes. En efecto, una parte de la disminución en las ventas de las molduras Finger-Joint se debe a la estrategia de enfocarse en productos de mayor margen, lo que ha implicado un mayor procesamiento de madera para la producción y comercialización de madera aserrada orientada a los diferentes mercados de exportación, negocio que genera márgenes atractivos.
- Las ventas de puertas de madera sólida experimentaron un alza de US\$ 1,8MM (+21,6%), que se deben principalmente a un aumento de volumen (+15,1%) y también a un alza de precios (+5,6%). El mercado para este producto es estable y su buen desempeño se explica porque el negocio de puertas de madera sólida está relativamente más relacionado con la remodelación



de casas, que ha tenido un mejor desempeño que la construcción de nuevos hogares, que ha sido afectada por la crisis subprime.

- La madera aserrada mostró un aumento en ventas de 33,0%, debido a un aumento en volumen de 36,7%. Los mayores aumentos en ventas correspondieron a México (+65,5%), Venezuela (+6,6%) y Brasil (+21,9%). En estos dos últimos mercados se ha redireccionado producción hacia el mercado interno, que antes era destinada a exportaciones. Cabe destacar la apertura hacia otros mercados, tales como Medio Oriente y Centroamérica, los cuales han sido el resultado de la estrategia de diversificación de mercados ejecutada por la Compañía. Estos otros mercados muestran un aumento en ventas de US\$ 1,0MM (+38,3%) para este tipo de productos, en relación al trimestre anterior.

#### **Forestal**

- Las ventas de trozos disminuyeron en US\$ 0,8MM (-5,8%), debido a una caída de 7,3% en el volumen, contrarrestado por un aumento en precios de 1,6%.

### **RESULTADO OPERACIONAL**

El resultado operacional de la empresa durante el segundo trimestre del año 2008 alcanzó US\$ 34,4MM, lo que comparado con el primer trimestre del año 2008 significó un incremento de US\$ 4,0MM (+13,1%).

El margen bruto consolidado totalizó US\$ 70,5MM en el segundo trimestre del año 2008, lo que significó un aumento de US\$ 5,0MM (+7,6%) con respecto al primer trimestre del año 2008. El margen bruto como porcentaje sobre las ventas totales de la Compañía fue de 25,3%, levemente inferior al observado durante el primer trimestre del año 2008 de 25,4%.

Los principales factores que explican este aumento en el resultado fueron:

#### **Tableros**

- El resultado operacional mejora debido a los incrementos en precios de MDF y PB (+4,9% y +1,6%, respectivamente). Lo anterior más que compensó las alzas en los costos de producción principalmente en energía, madera y resinas, que en total representan un 68,8% de los costos de la unidad de tableros. La Compañía enfrentó altos costos en maderas debido al precio de la celulosa, incrementos de precios en resinas por estar ligadas al precio del petróleo internacional, y la energía eléctrica, particularmente en Chile y en Argentina.

La estrategia comercial de la Compañía ha permitido más que compensar los mayores costos, y está basada en apoyarse en la sólida demanda regional a través de su estrategia de canales, productos y precios, y en la red de más de 320 Placacentros. Todo ello con un marcado énfasis en los clientes y la innovación.

#### **Madera Sólida**

- El resultado operacional se vio afectado por menores ventas de molduras Finger-Joint y molduras MDF, debido a una disminución en el volumen de producción resultante de ajustes realizados en los factores productivos, dada la situación del mercado estadounidense. Esto ayudó a mantener los precios estables en molduras MDF, en tanto molduras Finger-Joint incrementó sus precios en 3,5%. Las puertas de madera sólida aumentaron las ventas consolidado de 21,6%. La madera aserrada ha tenido un excelente desempeño en términos de ventas consolidadas. Los mejores resultados de esta unidad de negocio son gracias a aumentos en ventas de productos que generan mayor margen, como es el caso de la madera aserrada, y a la disminución en la exposición al mercado estadounidense, al reducir los envíos y producción de molduras hacia ese destino. Los factores que contrarrestaron en parte los resultados fueron: (i) la situación del mercado estadounidense; (ii) una apreciación del real brasileño y del peso chileno con respecto al dólar americano, y; (iii) alzas de los costos de la madera y mantención de los altos niveles de precios de la energía eléctrica en Chile y Argentina. En este último punto, hay que señalar que hubo una leve disminución de precios en comparación con el trimestre anterior.

La razón gastos de administración y ventas a ventas bajó levemente desde un 13,6% durante el primer trimestre del 2008 a 13,0% durante el segundo trimestre del 2008. Los gastos de administración y ventas totalizaron US\$ 36,1MM, aumentando en US\$ 1,0MM (+2,8%) con respecto al primer trimestre del 2008.

**EBITDA**

La Compañía muestra una generación de flujos de caja operacionales (Ebitda) mayor a la mostrada durante el primer trimestre del año 2008. El Ebitda del segundo trimestre de 2008 totaliza US\$ 54,2MM, lo que representa un aumento de US\$ 6,2MM (+12,9%). El margen de Ebitda sobre Ventas aumentó desde un 18,7% para el primer trimestre de 2008, a un 19,5% durante el segundo trimestre de 2008.

**RESULTADO NO OPERACIONAL**

El resultado no operacional empeoró en US\$ 15,0MM (-98,8%) con respecto al primer trimestre de 2008, alcanzando US\$ -30,1MM. Esto se explica principalmente por mayores diferencias de cambio de US\$ 4,7MM (-140,3%) y egresos fuera de la explotación, que aumentó en US\$ 11,6MM (+697,7%), desde US\$ -1,7MM en el primer trimestre de 2008 a US\$ -13,2MM en el segundo trimestre de 2008. Este impacto proviene de los efectos contables de la venta del 75% de la planta de OSB en Brasil, que totalizaron US\$ 10,8MM. Cabe mencionar que dichos efectos fueron compensados por menores impuestos, también derivados directamente de la referida venta, produciendo un efecto neto positivo al 30 de junio de 2008 de US\$ 436.000.

**UTILIDAD NETA**

La utilidad neta totalizó US\$ 3,3MM, lo que representa una disminución de US\$ 8,2MM (-71,0%). Esta caída se explica principalmente por los peores resultados no operacionales, que superan el buen desempeño operacional.

### III. BALANCE CONSOLIDADO 2T'08 v/s 2T'07

#### ACTIVOS

Los activos totales de la Compañía, al 30 de Junio de 2008, suman US\$ 2.358,8MM, lo que representa un incremento de 14,8% con respecto del mismo período del año anterior.

#### Activos Circulantes

Totalizan US\$ 557,2MM, lo que representa un incremento de US\$ 72,6MM (+15,0%) con respecto al 30 de Junio de 2007. Este incremento se explica por una parte por un aumento en inventarios (+US\$ 48,2MM), los cuales han aumentado debido a la producción de la nueva planta de MDF en Cabrero, Chile. De esta manera, los inventarios alcanzan US\$ 243,8MM al 30 de Junio de 2008. Por otra parte, los activos circulantes de caja y equivalentes de caja (activos disponibles, depósitos a plazo y valores negociables), aumentaron en US\$ 9,1MM, y totalizan US\$ 40,4MM al 30 de Junio de 2008. Este incremento se explica en parte por mayores fondos obtenidos por la venta de la planta de OSB. Los deudores por ventas totalizan US\$ 159,6MM, y los impuestos por recuperar totalizan US\$ 50,5MM.

Al 30 de Junio de 2008, la Compañía muestra un mejor desempeño en términos operacionales, comparado con el mismo período de 2007:

	<u>T2'08</u>	<u>T2'07</u>
(i) Rotación de Cuentas por Cobrar (veces) (*)	7,12	6,68
(ii) Rotación de Inventarios (veces) (**)	3,49	3,60
(iii) Capital de Trabajo Operacional / Ventas (%) (***)	29,8	27,6

(\*) Rotación Cuentas por Cobrar corresponde a (Ventas últimos 12 meses móviles / Cuentas por Cobrar promedio últimos 12 meses móviles).

(\*\*) Rotación de Inventarios corresponde a (Costo de Ventas últimos 12 meses móviles / Inventario promedio últimos 12 meses móviles).

(\*\*\*) Capital de Trabajo Operacional / Ventas corresponde a ((Deudores por Ventas + Doc. por Cobrar + Acreedores Varios + Cuentas por Cobrar a Empresas Relacionadas Corto Plazo - Cuentas por pagar - Doc. por pagar - Acreedores varios por pagar - Cuentas por Pagar a Empresas relacionadas Corto Plazo - Madera en Pie) / Ventas últimos 12 meses móviles).

#### Activos Fijos

Totalizan US\$ 1.711,8MM, lo que significa un incremento de US\$ 133,2MM (+8,4%) con respecto al 30 de Junio de 2007. Este incremento es explicado principalmente por el aumento en terrenos (+US\$ 12,6MM), el aumento en otros activos fijos, principalmente en plantaciones (+US\$ 96,0MM), obras en construcción (+US\$ 12,5MM) relacionadas a la nueva planta de MDP en Montenegro, Brasil, y maquinarias y equipos (+US\$ 47,2MM). Los activos fijos corresponden principalmente a maquinarias y equipos netos de depreciación por US\$ 550,2MM y plantaciones forestales (clasificadas en otros activos fijos) por US\$ 761,4MM.

La inversión en activos fijos durante el período de seis meses terminado el 30 de Junio de 2008 asciende a US\$ 72,1MM, correspondiente al 179,6% de la depreciación del período.

#### Otros Activos

Totalizan US\$ 89,8MM, mostrando un incremento con respecto al 30 de Junio de 2007, cuando alcanzaron US\$ -7,6MM. Esta cifra incluye la inversión en Tafisa, por US\$ 70,3MM, que se vendió el 31 de Julio, debido al término de las negociaciones para un Joint Venture en Brasil. Además, se incluye en otros activos, las construcciones de la nueva planta de MDP en Montenegro, Brasil.

#### PASIVOS

Los pasivos totales alcanzan los US\$1.061,7MM, lo que representa un aumento de US\$ 203,1MM (+23,7%) con respecto al total de pasivos al 30 de Junio de 2007. La deuda financiera totaliza US\$ 744,3MM, lo que representa un aumento de US\$ 121,7MM (+19,5%) con respecto al 30 de Junio de 2007. Este aumento se explica principalmente por diferencia de cambio de deuda en UF por

US\$ 30,0MM, el financiamiento de la adquisición del 37% de Tafisa Brasil (Tafisa) por US\$ 70,3MM y la consolidación de deuda de la filial Oxinova (antes subsidiaria) por US\$ 10MM.

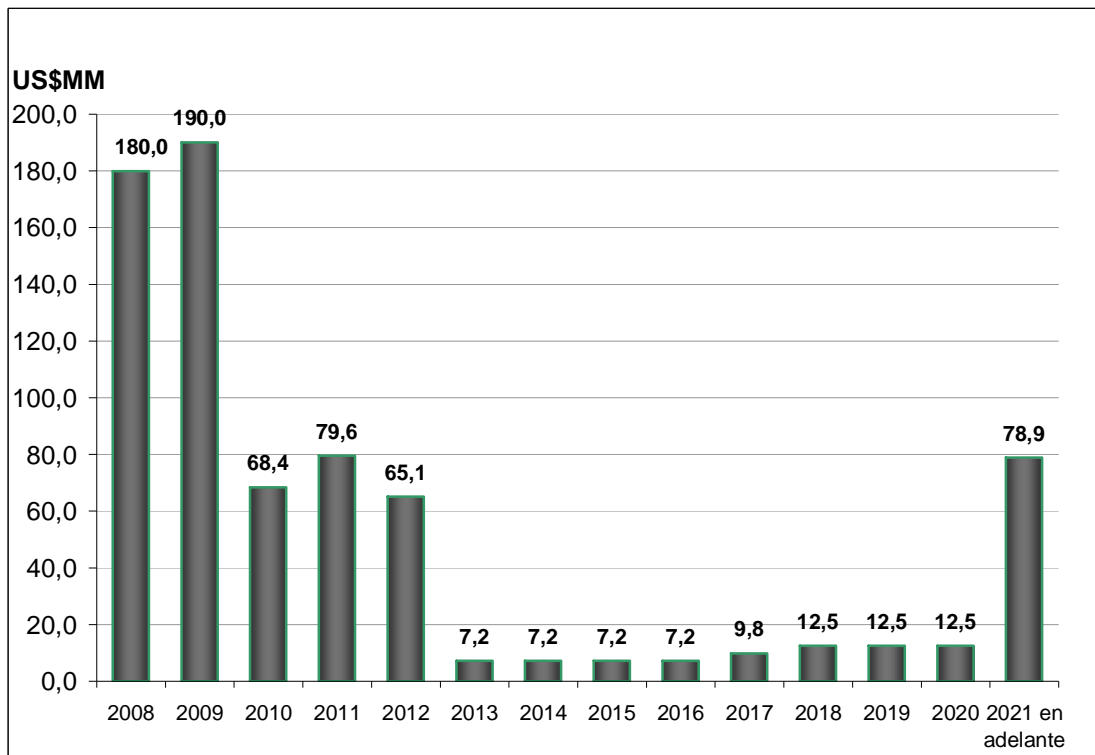
## Bancos

La deuda consolidada de Masisa con entidades financieras totaliza US\$ 451,7MM, lo que representa un aumento de US\$ 149,0MM (+49,2%) con respecto al 30 de Junio de 2007. La deuda con bancos corresponde al 60,7% de la deuda financiera consolidada de la Compañía. Lo anterior se explica principalmente por créditos contraídos para la adquisición del 37% de Tafisa por US\$ 70,3MM, el refinanciamiento de Bonos por US\$ 57,1MM y deuda de Oxinova por US\$ 10MM.

## Bonos

Los bonos de Masisa totalizan US\$ 292,6MM, lo que representa una disminución de US\$ 27,3MM (-9,1%) con respecto al 30 de Junio de 2007. La deuda en bonos corresponde al 39,3% de la deuda financiera consolidada de la Compañía. Esta disminución se explica principalmente por amortizaciones de Bonos denominados en UF por US\$ 18,1MM, por la amortización de Bonos denominados en dólares por US\$ 30,0MM y por la amortización del Private Placement por US\$ 9MM. Las disminuciones anteriores se ven contrarrestadas por diferencia de cambio de Bonos en UF por US\$ 30,0MM.

## Estructura de Amortizaciones de Deuda Financiera de Masisa S.A al 30 de Junio de 2008.



Nota: Montos pueden diferir de la información presentada en la FECU por valorización contable de los bonos y por los intereses devengados y no pagados, que son incluidos en cifras FECU.

Las amortizaciones de deuda del año 2008 incluyen amortizaciones de créditos locales a corto plazo por US\$ 99,8MM en Venezuela, los cuales la Compañía viene refinanciando sistemáticamente en los últimos años, y financiamiento transitorio de la adquisición del 37% de Tafisa por US\$ 70,3MM. Es importante resaltar que con fecha 1 de Julio, e informado a través de hecho esencial enviado a la Superintendencia de Valores y Seguros, la Compañía ejerció su opción de venta por el total de la participación accionaria que Masisa S.A. mantenía en Tafisa. Dichos fondos se recibieron el 31 de Julio pasado y se destinaron al pago de deudas de corto plazo.



**PATRIMONIO**

El patrimonio de Masisa al 30 de Junio de 2008 asciende a US\$ 1.281,6MM, lo que representa un incremento de US\$ 97,7MM (+8,3%) con respecto al 30 de Junio del año 2007.

**Capital Pagado**

El capital pagado totaliza US\$ 812,9MM, manteniéndose estable con respecto al 30 de Junio de 2007.

**Otras Reservas**

Totaliza US\$ 282,3MM, lo que representa un incremento de US\$ 72,3MM (+34,4%). Esta cuenta corresponde principalmente a la reserva forestal, la cual totaliza US\$ 282,3MM al 30 de Junio de 2008. Este incremento se explica por un incremento en la diferencia entre el valor de tasación de las plantaciones forestales y su respectivo costo histórico.

**Utilidades Retenidas**

Totalizan US\$ 186,5MM, lo que representa un incremento de US\$ 25,5MM (+15,8%). Este incremento se explica por las mayores utilidades acumuladas, las que se incrementan en US\$ 30,1MM (+33,4%). Dicho incremento se ve contrarrestado por una disminución en la utilidad del ejercicio para el período terminado el 30 de Junio de 2008, la cual asciende a US\$ 14,8MM versus US\$ 19,5MM al 30 de Junio de 2007. Esto representa una disminución de US\$ 4,7MM (-23,9%).

#### IV. RESUMEN FINANCIERO

##### Segundo Trimestre terminado el 30 de Junio del 2008

La tabla presentada a continuación muestra las principales cifras financieras consolidadas de la empresa en el segundo trimestre de 2008 y la variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior.

	Trimestre finalizado		Variación %
	Jun 30, 2008	Jun 30 2007	
(en millones de US\$)			
<b>Ingresos</b>	278,6	241,9	15,2%
<b>Margen de Explotación</b>	70,5	57,7	22,1%
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	(36,1)	(32,6)	10,8%
<b>Resultado Operacional</b>	34,4	25,1	36,8%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	3,3	16,3	-79,4%
<b>Depreciación + Amortización</b>	13,84	13,28	4,2%
<b>Consumo Materia Prima Propia<sup>(1)</sup></b>	6,0	5,1	17,7%
<b>EBITDA</b>	<b>54,2</b>	<b>43,5</b>	<b>24,6%</b>

1. Corresponde al costo de los trozos vendidos/consumidos en el período que no representa flujo de caja.  
Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

##### Período de 6 meses terminado el 30 de Junio del 2008

La tabla presentada a continuación muestra las principales cifras financieras consolidadas de la empresa para los seis meses terminados el 30 de Junio del 2008 y la variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior.

	Acumulado		Variación %
	Jun 30 2008	Jun 30 2007	
(en millones de US\$)			
<b>Ingresos</b>	536,2	458,4	17,0%
<b>Margen de Explotación</b>	136,1	111,2	22,4%
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	(71,2)	(63,4)	12,4%
<b>Resultado Operacional</b>	64,8	47,8	35,6%
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	14,8	19,5	-23,9%
<b>Depreciación + Amortización</b>	26,4	25,6	3,0%
<b>Consumo Materia Prima Propia<sup>(1)</sup></b>	11,1	9,1	21,0%
<b>EBITDA</b>	<b>102,3</b>	<b>82,6</b>	<b>23,9%</b>

(1) Corresponde al costo de los trozos vendidos/consumidos en el período que no representa flujo de caja.

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## Información por Segmento Geográfico

La tabla a continuación describe los principales segmentos de la Compañía, de acuerdo al origen de las ventas, para los períodos indicados.

	Trimestre finalizado		Acumulado	
	Jun 30, 2008	Jun 30, 2007	Jun 30, 2008	Jun 30, 2007
	(en millones de US\$)		(en millones de US\$)	
<b>Ingresos Netos</b>				
Chile	101,3	94,7	177,3	170,5
Brasil	56,3	54,9	113,8	104,9
Venezuela	57,8	42,3	109,2	83,4
México	29,5	25,2	55,9	45,9
USA	28,8	43,4	62,4	82,2
Argentina	44,3	35,6	82,9	65,5
Colombia	7,9	8,1	14,2	15,8
Perú	7,8	6,5	15,0	13,2
Ecuador	3,9	2,9	7,4	5,7
Otros <sup>(1)</sup>	(58,9)	(71,7)	(101,9)	(128,6)
<b>Total</b>	<b>278,6</b>	<b>241,9</b>	<b>536,2</b>	<b>458,4</b>
<b>Margen de Explotación</b>				
Chile	8,8	13,0	23,8	29,1
Brasil	15,3	13,1	28,9	24,7
Venezuela	17,5	11,6	34,5	19,9
México	4,4	3,2	6,5	7,0
USA	1,3	2,3	2,9	3,1
Argentina	14,6	10,3	27,1	18,5
Colombia	1,4	1,7	2,5	3,7
Perú	2,0	1,8	3,9	3,5
Ecuador	0,7	0,8	1,5	1,7
Otros <sup>(1)</sup>	4,4	0,0	4,4	0,0
<b>Total</b>	<b>70,5</b>	<b>57,7</b>	<b>136,1</b>	<b>111,2</b>
<b>Resultado Operacional</b>				
Chile	(5,9)	(0,1)	(5,5)	3,6
Brasil	9,4	7,7	17,2	14,5
Venezuela	11,3	6,7	22,5	10,6
México	1,2	0,7	0,4	1,7
USA	0,3	0,4	0,7	(0,9)
Argentina	11,4	7,5	20,9	13,2
Colombia	0,5	0,9	1,0	2,2
Perú	1,6	1,1	2,8	2,1
Ecuador	0,1	0,3	0,4	0,7
Otros <sup>(1)</sup>	4,4	0,0	4,4	0,0
<b>Total</b>	<b>34,4</b>	<b>25,1</b>	<b>64,8</b>	<b>47,8</b>
<b>Depreciación <sup>(2)</sup> + Amortización</b>				
Chile	4,3	3,8	8,1	7,7
Brasil	2,6	3,3	6,0	6,6
Venezuela	3,7	2,6	6,5	5,2
México	0,4	0,4	0,9	0,8
USA	0,0	0,0	0,0	0,1
Argentina	2,1	2,1	4,2	4,2
Colombia	0,1	0,1	0,1	0,1
Perú	0,0	0,0	0,0	0,0
Ecuador	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros <sup>(1)</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>13,2</b>	<b>12,5</b>	<b>25,9</b>	<b>24,8</b>
<b>CMPP (Consumo de Materia Prima Propia)</b>				
Chile	3,3	2,8	5,8	4,8
Brasil	1,3	1,3	2,5	2,4
Venezuela	1,2	0,7	2,3	1,5
México	0,0	0,0	0,0	0,0
USA	0,0	0,0	0,0	0,0
Argentina	0,2	0,2	0,5	0,4
Colombia	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	0,0	0,0	0,0	0,0
Ecuador	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros <sup>(1)</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>6,0</b>	<b>5,1</b>	<b>11,1</b>	<b>9,1</b>

(1): Ajustes de ventas inter-Compañía.

(2): Incluye solo depreciación operacional. Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## Ventas por País

La tabla a continuación presenta la distribución de las ventas (US\$ Millones) consolidadas de acuerdo a los mercados de destino de los productos, para los períodos indicados.

**Nota:** Los montos difieren de los ingresos por segmento debido a las ventas ínter Compañía y las exportaciones.

	Trimestre Finalizado			Acumulado		
	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %
	(en millones de US\$)			(en millones de US\$)		
EE.UU.	30,3	46,0	-34,1%	64,8	86,9	-25,4%
México	31,9	29,0	10,0%	58,2	52,3	11,4%
Venezuela	54,3	31,8	70,4%	100,0	61,3	63,3%
Colombia	7,9	8,1	-3,0%	14,2	15,8	-10,2%
Chile	43,5	37,2	17,0%	85,0	71,5	18,8%
Brasil	57,3	47,0	21,8%	116,0	88,8	30,6%
Argentina	29,9	20,7	44,7%	53,4	38,6	38,4%
Perú	7,8	6,5	20,7%	15,0	13,2	13,7%
Ecuador	3,9	2,9	33,6%	7,4	5,7	30,5%
Otros	11,9	12,7	-6,4%	22,2	24,4	-9,1%
<b>Total</b>	<b>278,6</b>	<b>241,9</b>	<b>15,2%</b>	<b>536,2</b>	<b>458,4</b>	<b>17,0%</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

La tabla a continuación presenta la distribución porcentual de las ventas consolidadas de acuerdo a los mercados de destino de los productos, para los períodos indicados.

	Trimestre Finalizado en			Acumulado al		
	Jun-30 2008	Jun-30 2007	Variación %	Jun-30 2008	Jun-30 2007	Variación %
EE.UU.	10,9%	19,0%	-42,8%	12,1%	18,9%	-36,3%
México	11,4%	12,0%	-4,5%	10,9%	11,4%	-4,8%
Venezuela	19,5%	13,2%	47,9%	18,7%	13,4%	39,6%
Colombia	2,8%	3,4%	-15,8%	2,6%	3,4%	-23,2%
Chile	15,6%	15,4%	1,6%	15,8%	15,6%	1,6%
Brasil	20,6%	19,4%	5,8%	21,6%	19,4%	11,7%
Argentina	10,7%	8,5%	25,7%	10,0%	8,4%	18,3%
Perú	2,8%	2,7%	4,8%	2,8%	2,9%	-2,8%
Ecuador	1,4%	1,2%	16,0%	1,4%	1,2%	11,6%
Otros	4,3%	5,2%	-18,8%	4,1%	5,3%	-22,3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>	

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.



## Ventas por Producto

Las tablas a continuación describen las ventas consolidadas de la Compañía por millones de dólares, y por volumen (metros cúbicos). El desglose se presenta por clase de producto para los periodos indicados.

### Ventas en Millones de US\$ (Millones)

	Trimestre Finalizado			Acumulado		
	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %
	(en millones de US\$)			(en millones de US\$)		
MDF	130,5	97,5	33,8%	243,8	183,8	32,7%
Tableros de Partículas	63,1	52,0	21,4%	124,1	100,9	22,9%
Madera Aserrada	26,1	13,5	92,6%	45,7	27,6	65,4%
Molduras Finger-joint	10,9	18,9	-42,4%	22,8	37,5	-39,2%
OSB	5,4	12,8	-57,5%	16,9	22,9	-26,5%
Trozos	13,7	12,3	11,1%	28,2	24,0	17,6%
Molduras MDF	8,2	12,8	-35,5%	17,1	24,0	-28,8%
Puertas de Madera Sólida	10,3	10,5	-1,9%	18,9	19,0	-0,9%
Otros productos	10,3	11,5	-10,8%	18,9	18,6	1,2%
<b>Total</b>	<b>278,6</b>	<b>241,9</b>	<b>15,2%</b>	<b>536,2</b>	<b>458,4</b>	<b>17,0%</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

### Ventas en Metros cúbicos (Miles)

	Trimestre Finalizado			Acumulado		
	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %	Jun 30 2008	Jun 30 2007	Variación %
	(miles de m <sup>3</sup> )			(miles de m <sup>3</sup> )		
Trozos	358,1	351,0	2,0%	744,4	723,7	2,9%
MDF	268,7	249,7	7,6%	513,2	479,7	7,0%
Tableros de Partículas	187,9	183,1	2,6%	372,3	362,6	2,7%
Madera Aserrada	107,0	59,1	81,2%	185,4	121,8	52,2%
OSB	19,2	53,1	-63,9%	62,7	98,9	-36,6%
Molduras Finger-joint	24,6	48,2	-49,0%	52,6	93,1	-43,5%
Molduras MDF	19,6	31,9	-38,7%	40,5	59,3	-31,6%
Puertas de Madera Sólida	9,8	11,2	-12,6%	18,3	19,8	-8,0%
Otros productos	50,8	218,0	-76,7%	139,0	459,5	-69,7%
<b>Total</b>	<b>1.045,6</b>	<b>1.205,2</b>	<b>-13,2%</b>	<b>2.128,3</b>	<b>2.418,3</b>	<b>-12,0%</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## Detalle de Costos de Producción

Las siguientes tablas muestran la composición en la estructura de costos para las unidades de Tableros y Madera Sólida.

### Tableros

	Trimestre finalizado el		Acumulado al	
	Jun 30	Jun 30	Jun 30	Jun 30
	2008	2007	2008	2007
<b>Madera</b>	23,8%	23,4%	23,7%	23,6%
<b>Químicos</b>	31,8%	32,5%	32,8%	33,7%
<b>Energía</b>	13,1%	11,0%	13,3%	9,9%
<b>Personal</b>	8,1%	7,9%	7,8%	7,9%
<b>Depreciación</b>	7,0%	8,3%	6,6%	8,6%
<b>Otros</b>	16,5%	17,0%	15,8%	16,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Nota:** Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

### Madera Sólida

	Trimestre finalizado el		Acumulado al	
	Jun 30	Jun 30	Jun 30	Jun 30
	2008	2007	2008	2007
<b>Madera</b>	31,6%	33,0%	32,6%	31,0%
<b>Materiales e Insumos</b>	7,5%	9,6%	7,0%	8,1%
<b>Servicios</b>	14,1%	13,7%	14,3%	14,9%
<b>Energía</b>	6,0%	7,7%	5,6%	6,7%
<b>Personal</b>	25,1%	24,2%	24,9%	26,2%
<b>Depreciación</b>	5,8%	6,4%	5,9%	6,7%
<b>Otros</b>	9,9%	5,4%	9,7%	6,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Nota:** Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## V. MASISA S.A. Y SUBSIDIARIAS: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO	Acumulado a		
	Jun-30 2008	Jun-30 2007	Variación %
	(en miles de US\$)		
Ingresos de explotación	536.228	458.423	17,0%
Costos de explotación (menos)	(400.148)	(347.210)	15,2%
<b>MARGEN DE EXPLOTACION</b>	<b>136.080</b>	<b>111.213</b>	<b>22,4%</b>
Gastos de administración y ventas (menos)	(71.246)	(63.407)	12,4%
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>64.834</b>	<b>47.806</b>	<b>35,6%</b>
Ingresos financieros	1.637	2.413	-32,2%
Gastos financieros (menos)	(22.970)	(20.827)	10,3%
<b>Gastos financieros netos</b>	<b>(21.333)</b>	<b>(18.414)</b>	<b>15,9%</b>
Utilidad inversiones empresas relacionadas	0	0	0,0%
Pérdida inversión empresas relacionadas (menos)	0	(248)	-100,0%
<b>Utilidad neta inversiones empresas relacionadas</b>	<b>0</b>	<b>(248)</b>	<b>-100,0%</b>
Otros ingresos fuera de la explotación	2.171	661	228,4%
Otros egresos fuera de la explotación (menos)	(14.875)	(9.898)	50,3%
Amortización menor valor de inversiones (menos)	(255)	(48)	431,3%
Corrección monetaria	532	1.011	-47,4%
Diferencias de cambio	(11.474)	413	-2878,2%
<b>RESULTADO FUERA DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>(45.234)</b>	<b>(26.523)</b>	<b>70,5%</b>
Resultado Antes De Impuesto A La Renta E Items Extraordinarios	19.600	21.283	-7,9%
Impuesto A La Renta	(7.804)	(9.143)	-14,6%
Items Extraordinarios	0	0	0,0%
Utilidad (Pérdida) Antes De Interes Minoritario	11.796	12.140	-2,8%
Interes Minoritario	764	5.077	-85,0%
Utilidad (Pérdida) Liquida	12.560	17.217	-27,0%
Amortización mayor valor de inversiones	2.285	2.278	0,3%
<b>Utilidad (Pérdida) Del Ejercicio</b>	<b>14.845</b>	<b>19.495</b>	<b>-23,9%</b>

BALANCE CONSOLIDADO	Acumulado	
	Jun 30, 2008	Jun 30 2007
	(en miles de US\$)	
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CIRCULANTES:</b>		
Disponible	16.434	9.815
Depósitos a plazo	10.982	20.557
Valores negociables (neto)	12.935	848
Deudores por venta (neto)	159.599	145.064
Documentos por cobrar (neto)	10.771	9.960
Deudores varios (neto)	34.770	23.058
Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas	0	7.071
Existencias (neto)	243.827	195.610
Impuestos por recuperar	50.490	54.751
Gastos pagados por anticipado	7.287	9.780
Impuestos diferidos	8.622	5.261
Otros activos circulantes	1.448	2.804
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>557.165</b>	<b>484.579</b>
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>		
Terrenos	166.904	154.304
Construcción y obras de infraestructura	226.326	213.836
Maquinarias y equipos	897.563	850.398
Otros activos fijos	889.688	793.679
Mayor valor por retasación técnica del activo fijo	7.390	7.390
Depreciación (menos)	-476.040	-440.968
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>1.711.831</b>	<b>1.578.639</b>
<b>OTROS ACTIVOS:</b>		
Inversiones en empresas relacionadas	17.532	4.118
Inversiones en otras sociedades	217	217
Menor valor de inversiones	9.292	2.382
Mayor valor de inversiones (menos)	-51.893	-56.168
Deudores a largo plazo	5.590	4.780
Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas largo plazo	0	0
Impuestos diferidos a largo plazo	0	0
Intangibles	11.946	11.467
Amortización (menos)	-1.353	-440
Otros	98.468	26.001
<b>Total Otros Activos</b>	<b>89.799</b>	<b>(7.643)</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.358.795</b>	<b>2.055.575</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.



BALANCE CONSOLIDADO	Acumulado	
	Jun 30, 2008	Jun 30, 2007
	(en miles de US\$)	
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CIRCULANTES:</b>		
Obligaciones con bancos e instituciones financieras a corto plazo	285.537	93.846
Obligaciones con bancos e instituciones financieras largo plazo - porción corto plazo	49.467	60.824
Obligaciones con el público - porción corto plazo (bonos)	22.806	53.134
Obligaciones largo plazo con vencimiento dentro un año	0	0
Dividendos por pagar	386	365
Cuentas por pagar	95.737	77.912
Documentos por pagar	632	741
Acreedores varios	2.108	3.844
Documentos y cuentas por pagar empresas relacionadas	0	9.155
Provisiones	52.584	33.416
Retenciones	22.539	15.799
Impuesto a la renta	19.171	8.953
Ingresos percibidos por adelantado	119	18
Otros pasivos circulantes	0	28
<b>Total pasivos circulantes</b>	<b>551.086</b>	<b>358.035</b>
<b>PASIVOS DE LARGO PLAZO:</b>		
Obligaciones con bancos e instituciones financieras	116.686	148.044
Obligaciones con el público largo plazo (bonos)	269.815	266.738
Acreedores varios largo plazo	13	67
Provisiones largo plazo	1.482	1.657
Impuestos diferidos a largo plazo	96.057	70.615
Otros pasivos a largo plazo	26.512	13.380
<b>Total Pasivos a Largo Plazo</b>	<b>510.565</b>	<b>500.501</b>
<b>INTERÉS MINORITARIO:</b>	<b>15.527</b>	<b>13.150</b>
<b>PATRIMONIO:</b>		
Capital pagado	812.880	812.880
Reserva revalorización capital	0	0
Sobreprecio en venta de acciones propias	0	0
Otras reservas	282.263	210.001
Utilidades retenidas	186.474	161.008
Reservas futuros dividendos	51.424	51.424
Utilidades acumuladas	120.205	90.089
Pérdidas acumuladas (menos)	0	0
Utilidad (pérdida) del ejercicio	14.845	19.495
Dividendos provisorios (menos)	0	0
Déficit acumulado período de desarrollo	0	0
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.281.617</b>	<b>1.183.889</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.358.795</b>	<b>2.055.575</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## ESTADO DE FLUJO EFECTIVO - DIRECTO

	Acumulado	
	Jun 30, 2008	Jun 30 2007
(en miles de US\$)		
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE LA OPERACIÓN:</b>		
Recaudación de deudores por venta	645.342	573.485
Ingresos financieros percibidos	1.130	1.044
Dividendos y otros repartos percibidos	0	0
Otros ingresos percibidos	19.712	23.334
Pago a proveedores y personal (menos)	(549.540)	(470.900)
Intereses pagados (menos)	(29.965)	(17.651)
Impuesto a la renta pagado (menos)	(10.005)	(8.980)
Otros gastos pagados (menos)	(1.465)	(1.535)
I.V.A. y otros similares pagados (menos)	(33.519)	(25.090)
<b>Flujo Neto Originado por Actividades De La Operación</b>	<b>41.690</b>	<b>73.707</b>
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>		
Colocación de acciones de pago	0	0
Obtención de préstamos	324.163	100.495
Obligaciones con el público	0	87.842
Préstamos documentados de empresas relacionadas	0	0
Obtención de otros préstamos de empresas relacionadas	0	0
Otras fuentes de financiamiento	1.942	0
Pago de dividendos (menos)	(10.942)	(12.508)
Repartos de capital (menos)	0	0
Pago de préstamos (menos)	(197.076)	(94.740)
Pago de obligaciones con el público (menos)	(50.894)	(81.502)
Pago préstamos documentados de empresas relacionadas (menos)	0	0
Pago de otros préstamos de empresas relacionadas (menos)	0	(480)
Pago de gastos por emisión y colocación de acciones (menos)	0	0
Pago de gastos por emisión y colocación de obligaciones con el público (menos)	0	0
Otros desembolsos por financiamiento (menos)	(408)	0
<b>Flujo Neto Originado por Actividades de Financiamiento</b>	<b>66.785</b>	<b>(893)</b>
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:</b>		
Ventas de activo fijo	0	754
Ventas de inversiones permanentes	44.000	0
Ventas de otras inversiones	10.733	0
Recaudación de préstamos documentados a empresas relacionadas	0	0
Recaudación de otros préstamos a empresas relacionadas	0	0
Otros ingresos de inversión	6.173	0
Incorporación de activos fijos (menos)	(81.148)	(83.892)
Pago de intereses capitalizados (menos)	(1.005)	(3.112)
Inversiones permanentes (menos)	(4.000)	(2.371)
Inversiones en instrumentos financieros (menos)	(10.592)	(22)
Préstamos documentados a empresas relacionadas (menos)	0	0
Otros préstamos a empresas relacionadas (menos)	0	0
Otros desembolsos de inversión (menos)	(70.266)	0
<b>Flujo Neto Originado por Actividades de Inversión</b>	<b>(106.105)</b>	<b>(88.643)</b>
<b>FLUJO NETO TOTAL DEL PERIODO:</b>	<b>2.370</b>	<b>(15.829)</b>
Efecto de la inflación sobre el efectivo y efectivo equivalente	0	0
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente	2.370	(15.829)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente	37.981	47.049
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EFECTIVO EQUIVALENTE</b>	<b>40.351</b>	<b>31.220</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

CONCILIACIÓN FLUJO-RESULTADO	Acumulado	
	Jun 30, 2008	Jun 30, 2007
	(en miles de US\$)	
<b>Utilidad (Pérdida) del ejercicio</b>	14.845	19.495
<b>RESULTADO EN VENTA DE ACTIVOS</b>		
(Utilidad) Pérdida en venta de activos fijos	0	28
Utilidad en venta de inversiones (menos)	0	0
Pérdida en venta de inversiones	0	0
(Utilidad) Pérdida en venta de otros activos	0	0
<b>Resultado en venta de activos</b>	0	28
<b>CARGOS (ABONOS) A RESULTADO QUE NO REPRESENTAN FLUJO DE EFECTIVO</b>		
Depreciación del ejercicio	26.060	24.960
Amortización de intangibles	333	653
Castigos y provisiones	168	3.049
Utilidad devengada en inversiones en empresas relacionadas (menos)	0	0
Pérdida devengada en inversiones en empresas relacionadas	0	248
Amortización menor valor de inversiones	255	48
Amortización mayor valor de inversiones (menos)	(2.285)	(2.278)
Corrección monetaria neta	(532)	(1.011)
Diferencia de cambio neta	11.474	(413)
Otros abonos a resultado que no representan flujo de efectivo (menos)	237	(2.488)
Otros cargos a resultado que no representan flujo de efectivo	13.610	11.238
<b>Cargos (Abonos) a resultado que no representan flujo de efectivo</b>	49.320	34.006
<b>VARIACIÓN DE ACTIVOS QUE AFECTAN AL FLUJO DE EFECTIVO:</b>		
Deudores por venta	(6.152)	(24.261)
Existencias	(28.366)	(12.094)
Otros activos	(14.187)	2.910
<b>Variación de activos que afectan al flujo de efectivo aumen. (dismin)</b>	(48.705)	(33.445)
<b>VARIACIÓN DE PASIVOS QUE AFECTAN AL FLUJO DE EFECTIVO</b>		
Cuentas por pagar relacionadas con el resultado de la explotación	24.159	34.915
Intereses por pagar	1.869	3.179
Impuesto a la renta por pagar (neto)	(5.285)	1.203
Otras cuentas por pagar relacionadas con el resultado fuera de explotación	(13.571)	3.790
I.V.A. y otros similares por pagar (neto)	19.822	16.653
<b>Variación de pasivos que afectan al flujo de efectivo aumen. (dismin)</b>	26.994	59.740
<b>Utilidad (Pérdida) del interés minoritario</b>	<b>(764)</b>	<b>(6.117)</b>
<b>FLUJO NETO ORIGINADO POR ACT. DE LA OPERACION</b>	<b>41.690</b>	<b>73.707</b>

Nota: Por efectos de redondeo, la suma de los números presentados puede diferir del total.

## **Proyecciones y Estimaciones**

Este comunicado 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 pueden ser identificadas 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.

## **Acerca de Masisa**

Masisa es líder en América Latina en la producción y comercialización de tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores. Cuenta con activos forestales en gran parte de la región, garantizando así la materia prima para el negocio de Tableros. La propuesta de valor de Masisa es ser una marca confiable, cercana a todos sus públicos, que se anticipa a las necesidades de los mercados por medio de la innovación en productos y servicios, y operando en forma responsable con la sociedad y el medio ambiente.

La empresa cuenta con 13 plantas productivas en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, todas las cuales cuentan con la certificación ISO 14.001 y OHSAS 18.001. Durante el 2007, inició las operaciones de una planta de MDF en Cabrero, Chile, la cual tiene una capacidad anual de 340.000 m<sup>3</sup> y es la más grande que la empresa tiene en Latinoamérica y abastece principalmente al mercado externo.

Masisa cuenta con otras tres divisiones que funcionan de manera sinérgica a la división central de Tableros: Forestal, Madera Sólida y Retail, las que permiten generar valor y mayor competitividad a la empresa.

Masisa es una sociedad anónima abierta y sus acciones se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago. Durante el 2007 las ventas de la empresa totalizaron US\$965,8 millones.



## Presentación de Resultados 2T'08

La Compañía tendrá su presentación de resultados trimestral el día **Miércoles 13 de Agosto de 2008, a las 17:00 pm hora de Santiago de Chile.**

Enrique Cibié, CEO de Masisa, y Eugenio Arteaga, CFO de Masisa, presentarán a la audiencia sus resultados financieros trimestrales y un panorama sobre las distintas unidades de negocios y otros temas relevantes.

Esta presentación se llevará a cabo en el centro de convenciones ICARE, ubicado en Santiago (Apoquindo 3650, Las Condes). Por favor, contáctese con nuestro equipo de Investor Relations para confirmar su asistencia a dicho evento.



**Invitación**

Enrique Cibié B., Gerente General Corporativo de Masisa S.A., saluda atentamente a usted y tiene el agrado de invitarle a la presentación con motivo de la entrega de los resultados del Segundo Trimestre de 2008.

La presentación se realizará el día miércoles 13 de agosto a las 17:00 hrs., en ICARE, ubicado en El Golf #40 (zócalo), Las Condes.

R.S.V.P. 707 86 08 / Santiago, Agosto de 2008 / [www.masisa.com](http://www.masisa.com)