

# MASISA

## PRESS RELEASE

### MASISA S.A. PUBLICA RESULTADOS FINANCIEROS AL 4T'08

Santiago de Chile, 25 de febrero de 2009.

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)



---

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**

*Co-Arranger*



**Scotiabank**

#### Plan de fortalecimiento financiero.

Este plan apunta a reducir el endeudamiento, aumentar los plazos de vencimiento de la deuda y fortalecer la base patrimonial a través de diversas iniciativas que incluyen: un aumento de capital de aproximadamente US\$ 100MM; la suscripción de un crédito bancario sindicado a largo plazo por US\$ 103MM; la colocación de bonos por US\$ 100MM; la venta de activos no estratégicos en Brasil por US\$ 70MM; la obtención de un crédito bancario a largo plazo por US\$ 30MM y la reducción de los pasivos financieros en Bolívares por US\$ 65MM, todo lo cual suma US\$ 468MM. A la fecha de este comunicado, este plan se encuentra 100% ejecutado en forma exitosa, salvo por el aumento de capital, que se materializará en marzo, luego de aprobarse en Junta Extraordinaria de Accionistas con el compromiso del accionista controlador de suscribir la totalidad de su participación equivalente a US\$ 65MM. Gracias a este plan, la Compañía tiene hoy el 100% de su deuda financiera estructurada a largo plazo, con vencimientos en el año 2009 que totalizan US\$ 52,1MM y que corresponden a vencimientos de deuda a largo plazo. Adicionalmente, como resultado de este plan financiero, Masisa proyecta alcanzar, a marzo de 2009, una deuda financiera neta aproximadamente 20% menor que en septiembre de 2008.

HECHOS DESTACADOS CUARTO TRIMESTRE 2008.....	3
I. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 4T'08 v/s 4T'07 .....	4
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.....	4
Unidad de Negocios Industrial .....	4
Tableros.....	4
Madera Sólida.....	5
Unidad de Negocios Forestal.....	5
RESULTADO OPERACIONAL .....	5
Tableros.....	5
Madera Sólida.....	6
EBITDA .....	7
RESULTADO NO OPERACIONAL.....	7
UTILIDAD NETA.....	7
II. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 4T'08 v/s 3T'08 .....	8
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN.....	8
Unidad de Negocios Industrial .....	8
Tableros.....	8
Madera Sólida.....	8
Unidad de Negocios Forestal.....	8
RESULTADO OPERACIONAL .....	9
Tableros.....	9
Madera Sólida.....	9
EBITDA .....	9
RESULTADO NO OPERACIONAL.....	10
UTILIDAD NETA.....	10
III. BALANCE CONSOLIDADO 4T'08 v/s 4T'07 .....	11
ACTIVOS.....	11
Activos Circulantes.....	11
Capital de Trabajo.....	11
Activos Fijos.....	11
Otros Activos.....	12
PASIVOS.....	12
Bancos .....	12
Bonos .....	12
Estructura de Amortizaciones de Deuda Financiera de Masisa S.A al 31 de diciembre de 2008.....	13
PATRIMONIO .....	13
Capital Pagado.....	13
Otras Reservas .....	13
Utilidades Retenidas.....	13
IV. RESUMEN FINANCIERO .....	14
Cuarto Trimestre terminado el 31 de diciembre del 2008 .....	14
Período de 12 meses terminado el 31 de diciembre 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 CUARTO TRIMESTRE 2008.**

- Durante el cuarto trimestre Masisa impulsó un plan de fortalecimiento financiero que apunta a reducir el endeudamiento, aumentar los plazos de vencimiento de la deuda y fortalecer la base patrimonial a través de diversas iniciativas que incluyen: un aumento de capital de aproximadamente US\$ 100MM; la suscripción de un crédito bancario sindicado a largo plazo por US\$ 103MM; la colocación de bonos en UF a largo plazo en el mercado chileno por US\$ 100MM; la venta de activos no estratégicos en Brasil por US\$ 70MM; la obtención de un crédito bancario a largo plazo por US\$ 30MM y la reducción de pasivos financieros en Bolívars por US\$ 65MM, todo lo cual suma US\$ 468MM. De este plan, a diciembre de 2008 se habían ejecutado exitosamente: el crédito sindicado por US\$ 103MM, la reducción de deuda en Bolívars por US\$ 65MM y se había adjudicado la venta de los activos no estratégicos en Brasil por US\$ 70MM. Asimismo, en Junta Extraordinaria de Accionistas de fecha 16 de diciembre de 2008 se aprobó el aumento de capital de US\$ 100MM con el objetivo de colocarlo en marzo de 2009 y con el compromiso del accionista controlador de suscribir la totalidad de su participación, equivalente a US\$ 65MM. A la fecha de emisión de este comunicado, el plan se encuentra 100% ejecutado en forma exitosa, salvo por el aumento de capital que se materializará en marzo, gracias a lo cual la Compañía tiene hoy el 100% de su deuda financiera estructurada a largo plazo, con vencimientos en el año 2009 que totalizan US\$ 52,1MM y que corresponden a vencimientos de deuda a largo plazo. Como resultado de este plan financiero, Masisa proyecta alcanzar, a marzo de 2009, una deuda financiera neta aproximadamente un 20% menor que en septiembre de 2008, y un saldo de caja de aproximadamente US\$ 116MM
- Con fecha 23 de diciembre de 2008 Masisa concluyó exitosamente el proceso de licitación de su aserradero y activos forestales ubicados en la localidad de Rio Negrinho, en el Estado de Santa Catarina, Brasil. En esa fecha, Masisa adjudicó la venta, tanto del aserradero, como de los predios forestales, que incluyen 13.511 hectáreas de terrenos y 7.140 hectáreas plantadas. La venta consideró un precio total por el conjunto de activos de US\$ 70.250.000 y generó una utilidad antes de impuestos de aproximadamente US\$ 9.605.000. Los fondos se obtuvieron en enero de 2009 y fueron destinados a pagar pasivos financieros de la sociedad.
- Con fecha 7 de enero de 2009, Masisa colocó bonos en UF a largo plazo en el mercado local chileno por US\$ 100MM. La emisión está compuesta por una única serie a 21 años plazo y 10 años de gracia y se colocó a una tasa anual de 6,42%. Adicionalmente, a comienzos de febrero se suscribió un préstamo a largo plazo por US\$ 30MM. Los fondos de ambas transacciones se usaron para pagar pasivos de corto plazo.
- Las ventas del cuarto trimestre de 2008 disminuyeron en US\$ 28,4MM o un 11% respecto al mismo trimestre de 2007, alcanzando US\$ 231,3MM. Esta caída se debe principalmente al efecto sobre los precios medidos en Dólares de la devaluación experimentada por las monedas locales de la mayoría de los países donde opera la empresa. En efecto, el Peso chileno experimentó una devaluación de 27,3% en promedio entre el cuarto trimestre de 2008 y de 2007. En tanto, el Real se devaluó en 27,6%, el Peso mexicano en 19,7% y el Peso colombiano en 13,3% en el mismo período. El impacto consolidado de estos efectos sobre las ventas totaliza US\$ 24,2MM. Al final del trimestre se comenzó a notar una desaceleración en el mercado de tableros como consecuencia la crisis económica global, lo que se tradujo en menores volúmenes de ventas medidos en metros cúbicos de tableros PB (-28,6%) y MDF (-7,2%), los que fueron en parte compensados por alzas de precios en PB (+9,9%) y más que compensaron en MDF (+9,3%). Otras razones que explican la baja de ventas son: la falta de ventas de tableros OSB producto de la venta, en mayo de 2008, de la planta de estos tableros a Louisiana Pacific y menores ventas de molduras MDF y molduras Finger-Joint, debido a la contracción del mercado inmobiliario de EE.UU. En tanto, las ventas de madera aserrada subieron un 24,8% y las de puertas un 6,2%.
- El margen de explotación en Dólares cayó un 43,3%, desde US\$ 69,9MM a US\$ 39,7MM, principalmente debido a la caída de las ventas generada por las devaluaciones de las monedas locales de la mayoría de los mercados que no fueron compensadas totalmente por disminuciones de costos por los efectos de dichas devaluaciones debido a que aproximadamente un 45% de los costos de explotación están denominados en Dólares. Asimismo, el margen de explotación sobre ventas mostró una caída, pasando de 26,9% en el cuarto trimestre de 2007, a 17,1% en el cuarto trimestre de 2008. Si bien la Compañía ha seguido implementando aumentos de precios en sus tableros MDF y PB (9,3% y 9,9% respectivamente) y ha seguido teniendo un buen manejo del mix de productos con foco en productos de mayor margen, no se logró compensar totalmente los aumentos de costos de los principales insumos: resina, madera y energía, a los que se sumaron los efectos de la mencionada devaluación de las monedas locales. La recuperación de los márgenes de explotación provendrá de aumentos graduales de precios aplicados en forma selectiva, disminuciones de costos de resinas, fletes y energía, debido a bajas en los precios de mercado con efectos a partir del primer trimestre de 2009 y disminuciones de costos fijos asociados a paradas de plantas productivas de baja rentabilidad y reducciones de turnos orientadas a controlar los niveles de inventarios.
- La razón gastos de administración y ventas a ventas del cuarto trimestre de 2008 alcanzó 13,6%, una mejora con respecto al cuarto trimestre de 2007, cuando llegaron al 15,3% de las ventas. La Compañía se encuentra implementando proyectos de reducción de estos gastos, los que continuarán disminuyendo durante el año 2009.
- Como consecuencia del menor nivel de ventas principalmente debido a la devaluación de las monedas locales de la mayoría de los países donde opera la empresa, el resultado operacional disminuyó, alcanzando US\$ 8,2MM (-72,8%), comparado con los US\$ 30,2MM del cuarto trimestre de 2007.
- La utilidad en el cuarto trimestre fue US\$ 15,5MM, un alza de 6,7% con respecto al mismo trimestre de 2007. Esta alza se explica por el mejor resultado no operacional, que asciende a US\$ 19,2MM (+223,9%).
- Anticipándose a condiciones desfavorables de demanda de tableros, Masisa ha tomado medidas para reducir posibles efectos adversos de la crisis económica global. En este sentido, implementó cambios operacionales que incluyen cierre de plantas, reducciones de turnos, ventas de activos y una reestructuración de la estructura administrativa y gerencial que implicaron el reconocimiento de gastos extraordinarios por US\$ 20,3MM. Estas medidas operacionales permitieron mantener los niveles de capital de trabajo en el mismo nivel 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%.

## Trimestre finalizado

	Dic 31, 2007	Mar 31, 2008	Jun-30 2008	Sep 30, 2008	Dic-31 2008
	(en millones de US\$, excepto información por acción en %)				
<b>Ventas</b>	259,7	257,6	278,6	286,1	231,3
<b>Margen de Explotación</b>	69,9	65,6	70,5	66,8	39,7
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	26,9%	25,4%	25,3%	23,4%	17,1%
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	(39,7)	(35,1)	(36,1)	(39,0)	(31,4)
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	15,3%	13,6%	13,0%	13,6%	13,6%
<b>Resultado Operacional</b>	30,2	30,4	34,4	27,8	8,2
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	11,6%	11,8%	12,3%	9,7%	3,6%
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>47,8</b>	<b>48,1</b>	<b>54,2</b>	<b>46,8</b>	<b>26,8</b>
% sobre ventas <sup>(1)</sup>	18,4%	18,7%	19,5%	16,4%	11,6%
<b>Utilidades del Ejercicio</b>	14,6	11,5	3,3	13,2	15,5

(1): Como % de Ventas del trimestre.

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

## I. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 4T'08 v/s 4T'07

### INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

Las ventas de la empresa durante el cuarto trimestre del año 2008 alcanzaron US\$ 231,3MM, lo que comparado con el cuarto trimestre de 2007 representa una caída de US\$ 28,4MM (-11,0%).

Los principales factores que explican esta caída en las ventas del cuarto trimestre del año 2008 con relación al mismo trimestre del año anterior fueron:

#### Unidad de Negocios Industrial

##### Tableros

De manera general, se experimentó una fuerte devaluación de las monedas locales de la mayoría de los países en que opera la Compañía. En efecto, el Peso chileno experimentó una devaluación de 27,3% en promedio entre el cuarto trimestre de 2008 y de 2007. En tanto, el Real se devaluó en promedio en 27,6%, el Peso mexicano en 19,7% y el Peso colombiano en 13,3% en el mismo período. Aunque las monedas de Venezuela, Perú, Argentina y Ecuador no experimentaron devaluaciones significativas, el impacto consolidado de la devaluación de las monedas locales sobre las ventas alcanza a US\$ 24,2MM..

Al final del trimestre se comenzó a notar una desaceleración en el mercado de tableros como consecuencia de la incertidumbre creada por la actual crisis económica global, que ha contraído los mercados y ha acentuado la preocupación de los clientes por sus niveles de inventarios. Esto se tradujo en menores volúmenes de ventas de tableros.

Estos efectos fueron parcialmente compensados a través de aumentos de precios implementados en la mayoría de los mercados.

- Las ventas de tableros MDF aumentaron levemente en US\$ 1,5MM (+1,4%), crecimiento impulsado principalmente por aumentos de precios (+9,3%), contrarrestado por una caída en el volumen comercializado (-7,2%). Esta alza se explica principalmente por el crecimiento de la demanda interna de Venezuela, país en que las ventas crecieron en US\$ 13MM (+40,9%). Esta alza se vio contrarrestada por caídas en ventas en Brasil por US\$ 7,6MM (-19,5%), México por

US\$ 3,2MM (-35%) y en Chile por US\$ 1,5MM (-24,3%) principalmente debido a la devaluación de las monedas locales de esos países.

- Las ventas de tableros de partículas (PB) experimentaron una caída, disminuyendo US\$ 12MM (-21,5%), con una caída en volumen (-28,6%) que fue parcialmente contrarrestada por aumentos de precios (+9,9%). Las ventas cayeron en todos los países, con la excepción de Venezuela, donde aumentaron en US\$ 2,9MM (+57,5%), siendo la principal causa de la caída de las ventas la devaluación de las monedas locales de la mayoría de los países donde la empresa opera.

#### **Madera Sólida**

- Las ventas de madera aserrada registraron un alza de US\$ 4,5MM (+24,8%), explicada por un aumento de volumen de 35,8%, que se vio parcialmente contrarrestada por una caída en precios de 8,1%. Las ventas en Venezuela, México, Brasil y otros mercados de exportación fuera de América Latina representan casi la totalidad de las ventas de este producto para el cuarto trimestre de 2008 (más del 90%) y su incremento se debe fundamentalmente a aumentos de los volúmenes vendidos en dichos mercados. Este aumento en las ventas de madera aserrada es el resultado de la estrategia de la Compañía de redirigir producción de los aserraderos hacia productos de mejor margen, como la madera aserrada, que compara favorablemente con las molduras Finger-Joint, gracias tanto a su mayor diversificación en usos finales y a su mayor diversificación de mercados de comercialización.
- Las ventas de puertas de madera sólida mostraron una leve alza de US\$ 0,6MM (+6,2%), explicado por un aumento de precios de 12,4%.
- Las ventas de molduras MDF disminuyeron US\$ 0,7MM (-5,7%), debido a una caída de 11,3% en los precios en EE.UU. En tanto, las ventas de molduras Finger-Joint cayeron US\$ 7,3MM (-44,7%) debido principalmente a una caída de 44,6% en el volumen de ventas en EE.UU. La disminución en el volumen comercializado de ambos productos se debe principalmente a la crisis subprime en EE.UU., producto de lo cual la Compañía ha ajustado su producción y comercialización, de manera de minimizar la caída de los márgenes. En efecto, la Compañía cerró sus operaciones de molduras Finger-Joint en Chile a partir de octubre y vendió su aserradero y planta de molduras Finger-Joint en Rio Negrinho, Brasil en diciembre, con lo cual salió completamente del negocio de molduras Finger-Joint, que presenta débiles perspectivas a largo plazo para la Compañía.

#### **Unidad de Negocios Forestal**

- Los ingresos por venta de trozos aumentaron en US\$ 2,6MM (+20,8%) gracias a un aumento de volumen de 19,5% y un incremento de precios de 1,0%. Las ventas de este producto presentan una evolución estable y positiva en el tiempo, entregando estabilidad a los flujos de la Compañía, lo que hace que sea relativamente independiente del ciclo económico.

#### **RESULTADO OPERACIONAL**

El resultado operacional del cuarto trimestre de 2008 alcanzó US\$ 8,2MM, lo que representa una disminución de US\$ 21,9MM (-72,8%) comparado con el cuarto trimestre del 2007.

El margen bruto consolidado totaliza US\$ 39,7MM en el cuarto trimestre de 2008, lo que significa una caída de US\$ 30,3MM (-43,3%) con respecto al mismo trimestre del año anterior. El margen bruto, como porcentaje de las ventas consolidadas de la Compañía muestra una baja, pasando desde 26,9% en el cuarto trimestre de 2007, a 17,1% en el cuarto trimestre de 2008.

Los principales factores que explican el resultado operacional fueron:

#### **Tableros**

El resultado operacional disminuye en parte debido a los efectos netos de la devaluación de las monedas locales de la mayoría de los países donde la empresa opera, debido a que las ventas

son mayoritariamente en monedas locales, mientras que aproximadamente un 45% de los costos de producción están denominados en Dólares y el remanente 55% en monedas locales. Este efecto tuvo un impacto de aproximadamente US\$ 5MM entre un período y otro.

Si bien la Compañía ha seguido implementando aumentos de precios en sus tableros MDF y PB (9,3% y 9,9% respectivamente) y ha seguido teniendo un activo manejo del mix de productos, con foco en productos de mayor margen, no se logró compensar totalmente el efecto combinado de los aumentos de costos de los principales insumos: resina, madera y energía, que representan el 37,2%, 22,1% y 9,1%, respectivamente, de los costos de la unidad de tableros y de los efectos de la mencionada devaluación de las monedas locales. En relación al mix, destaca Brasil, donde más del 70% de las ventas de tableros fueron tableros recubiertos o melaminizados, que poseen márgenes sustancialmente mayores al tablero desnudo. A nivel consolidado, la compañía comercializa un mix de productos donde más del 40% son tableros recubiertos. Esta estrategia comercial está basada en apoyarse en la demanda regional a través de una estrategia diferenciada por canal, innovación en productos, cumplimiento de compromisos con clientes en términos de entrega oportuna y calidad y en la red franquiciada de más de 330 Placacentros en América Latina. Durante el año 2008, este canal representó un 32% de las ventas de tableros en la región. La Compañía planea continuar implementando aumentos graduales de precios en forma selectiva.

En cuanto a las resinas, cuyos componentes principales son la urea y el metanol, recientemente sus precios internacionales han comenzado a bajar en forma significativa, al estar fuertemente correlacionadas al precio internacional del petróleo. Lo mismo ha comenzado a ocurrir con los costos de la energía y de fletes. Estas disminuciones en costos impactarán positivamente a la unidad de tableros de madera a partir de 2009, con un desfase de un par de meses. En cuanto a los costos de fibra de madera, se espera una disminución menor a partir de los próximos trimestres.

Por otro lado, anticipándose a condiciones desfavorables de demanda de tableros, Masisa ha tomado medidas para reducir posibles efectos adversos de la crisis económica global. De este modo, la Compañía decidió anticipar paradas de diversas plantas para mantención. Además ha realizado un monitoreo constante sobre las condiciones de mercado imperante en la región, de forma de disminuir costos fijos y evitar acumulación de inventarios a través de paradas de plantas o reducciones de turnos.

En cuanto a tableros OSB, consistente con su estrategia de enfocarse en tableros para muebles y arquitectura de interiores, en mayo de 2008 Masisa vendió a Louisiana Pacific el 75% de su única planta ubicada en Paraná, Brasil. Los tableros OSB son de tipo estructural y se usan para la construcción.

## **Madera Sólida**

El resultado operacional se vio en parte afectado por menores ventas de molduras MDF (-5,7%) y molduras Finger-Joint (-44,7%), compensadas en parte por el negocio de madera aserrada, que mostró un incremento en ventas de 24,8%. El resultado operacional de puertas de madera sólida se mantuvo estable.

Las contribuciones de estos productos al resultado se han visto mermadas debido a la difícil situación del sector inmobiliario en EE.UU. Sin embargo, diversos esfuerzos se han implementado para reducir costos y mejorar el mix de productos, los que comienzan a verse reflejados en el cuarto trimestre de 2008 y que llevan a tener mejores márgenes en términos consolidados. En este sentido, la Compañía ha optado como estrategia, el cese de producción y comercialización de molduras Finger-Joint, producto que no presenta buenas perspectivas para la Compañía en el mediano y largo plazo por su alta concentración de mercado y una base de costos concentrada en mano de obra. Como contrapartida, el foco ha estado en la producción de madera aserrada a bajos costos y su comercialización en diversos mercados internacionales. Asimismo, la Compañía mantiene su foco en la producción y comercialización

de molduras de MDF, en las que gracias a los competitivos costos de producción de tableros de MDF y una posición de liderazgo en el mercado, la Compañía mantiene una posición competitiva favorable.

Los costos de la madera como insumo para esta unidad de negocios se proyectan a la baja en Brasil y Argentina. En Chile, dependerá del efecto de la evolución de los mercados internacionales de productos industriales de madera sobre la oferta de madera en el mercado.

La razón de gastos de administración y ventas a ventas consolidadas de la Compañía mejora, pasando desde 15,3% durante el cuarto trimestre de 2007 a 13,6% en el cuarto trimestre de 2008. Los gastos de administración y ventas totalizaron US\$ 31,4MM, disminuyendo US\$ 8,3MM (-20,9%) con respecto al cuarto trimestre del año anterior. La Compañía se encuentra hoy implementando proyectos de reducción de estos gastos, los cuales continuarán disminuyendo durante el año 2009.

## **EBITDA**

En línea con la caída en ventas, principalmente en el negocio de tableros para muebles (MDF y PB), el Ebitda trimestral de la Compañía muestra una caída de US\$ 20,9MM (-43,7%), alcanzando US\$ 26,8MM. El margen de Ebitda sobre Ventas cae con respecto al cuarto trimestre de 2007, bajando desde un 18,4% a un 11,6%, debido principalmente al efecto negativo de la devaluación de la mayoría de las monedas locales, a menores ventas de tableros y a mayores costos de insumos.

## **RESULTADO NO OPERACIONAL**

El resultado no operacional aumentó en US\$ 34,7MM (+223,9%) con respecto al cuarto trimestre de 2007, alcanzando US\$ 19,2MM. Esto se explica principalmente por mayores otros ingresos fuera de explotación netos que alcanzan US\$ 52,9MM. Estos otros ingresos fuera de explotación netos provienen en su mayoría del resultado de las operaciones financieras de reducción de deuda en Bolívars, que generaron una utilidad para Masisa de US\$ 67,2MM. Esto fue en parte compensado por mayores diferencias de cambio desfavorables de US\$ 15,2MM (-182,3%), desde US\$ -8,4MM en el cuarto trimestre de 2007 a US\$ -23,6MM en el cuarto trimestre de 2008 y por mayores gastos financieros que aumentan US\$ 6,9MM (+152,7%) 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.

## **UTILIDAD NETA**

La utilidad neta totalizó US\$ 15,5MM, lo que representó un aumento de US\$ 0,9MM (+6,7%) con respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior. Este aumento se explica por diversos efectos:

- El resultado operacional disminuyó US\$ 21,9MM, alcanzando US\$ 8,2MM debido a menores ventas de tableros originadas por la devaluación de las monedas locales.
- El resultado no operacional aumentó en US\$ 34,7MM, alcanzando US\$ 19,2MM debido principalmente a mayores otros ingresos fuera de explotación netos que alcanzan US\$ 52,9MM.
- El resultado antes de impuestos llega a los US\$ 27,4MM, el cual se ve aumentado debido a menores impuestos diferidos que suman US\$ 12,7MM. Estos impuestos diferidos se explican principalmente por el efecto tributario favorable de la devaluación del real brasilero sobre deuda en dólares que tiene la compañía en su filial brasilera.
- La utilidad del ejercicio antes de interés minoritario alcanza US\$ 40,1MM. Esta utilidad se ve disminuida debido al reconocimiento del interés minoritario de la utilidad de la operación de reducción de deuda en Bolívars, que alcanza a US\$ 25,7MM.

## II. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 4T'08 v/s 3T'08

### INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

Las ventas de la empresa durante el cuarto trimestre del año 2008 alcanzaron US\$ 231,3MM, lo que comparado con el tercer trimestre de 2008 significó una caída de US\$ 54,8MM (-19,2%).

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

#### Unidad de Negocios Industrial

##### Tableros

La fuerte devaluación de las monedas locales de la mayoría de los países en que opera la Compañía afectó de manera considerable la valorización de las ventas. En efecto, el Peso chileno experimentó una devaluación de 23,9% en promedio entre el cuarto trimestre de 2008 y el tercer trimestre del mismo año. En tanto, el Real se devaluó en promedio en 37,2%, el Peso mexicano en 26,0% y el Peso colombiano en 20,8% en el mismo período. Las monedas de Perú y Argentina sufrieron leves depreciaciones del orden de 6,5% y 9,2% respectivamente para el mismo periodo, mientras que Venezuela y Ecuador no experimentaron devaluaciones significativas. El impacto consolidado de la devaluación de las monedas locales sobre las ventas totaliza US\$ 29,2MM, efecto que fue parcialmente contrarrestado por aumentos de precios medidos en moneda local.

A finales del último trimestre de 2008 se comenzó a experimentar una desaceleración en el mercado de tableros como consecuencia de la incertidumbre creada por la actual crisis económica global, que ha contraído los mercados y ha acentuado la preocupación de los clientes por sus niveles de inventarios.

- Las ventas de tableros MDF disminuyeron US\$ 30,4MM (-21,3%). Esto se explica principalmente por la devaluación de las monedas en casi todos los mercados en que Masisa participa y por una caída de volumen de 17,8%. Las ventas cayeron en todos los mercados, a excepción de Venezuela, donde aumentaron US\$ 2,4MM (+5,7%).
- Las ventas de tableros PB disminuyeron US\$ 16,0MM (-26,9%). Esto se explica principalmente por la depreciación de las monedas locales en los países donde la Compañía mantiene presencia comercial y por una caída en el volumen de 25,5%, con caídas en todos los mercados.

##### Madera Sólida

- La madera aserrada mostró una caída en ventas de 20,0%, debido a una disminución de volumen de 20,3%. Esto a pesar de la apertura de nuevos mercados, tales como Medio Oriente y Centroamérica como resultado de la estrategia de diversificación de mercados ejecutada por la Compañía para estos productos. Estos nuevos mercados muestran un aumento en ventas de US\$ 1,1MM (+29,2%) en relación al trimestre anterior.
- Las ventas de puertas de madera sólida se mantuvieron estables, con un alza de US\$ 0,6MM (+6,1%). El mercado para este producto se proyecta estable.
- Las ventas de molduras MDF aumentaron en US\$ 2,7MM (+31,2%), y las ventas de molduras Finger-Joint cayeron US\$ 2,2MM (-19,8%) principalmente producto del cierre de las operaciones en Chile a partir de octubre. En efecto, la Compañía cerró sus operaciones de molduras Finger-Joint en Chile a partir de octubre y vendió su aserradero y planta de molduras Finger-Joint en Rio Negrinho, Brasil en diciembre, con lo cual salió completamente del negocio de molduras Finger-Joint, que presenta débiles perspectivas a largo plazo para la Compañía.

##### Unidad de Negocios Forestal

- Las ventas de trozos cayeron US\$ 0,9MM (-5,5%) debido a un ajuste en los mercados chileno y brasilero.

**RESULTADO OPERACIONAL**

El resultado operacional de la empresa durante el cuarto trimestre del año 2008 alcanzó US\$ 8,2MM, lo que comparado con el tercer trimestre del año 2008 significó una disminución de US\$ 19,6MM (-70,5%).

El margen bruto consolidado totalizó US\$ 39,7MM en el cuarto trimestre del año 2008, lo que significó una disminución de US\$ 27,2MM (-40,7%) con respecto al tercer trimestre del año 2008. El margen bruto como porcentaje sobre las ventas totales de la Compañía fue de 17,1%, inferior al observado durante el tercer trimestre del año 2008 de 23,4%.

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

**Tableros**

- El resultado operacional disminuye debido principalmente a la devaluación de la mayoría de monedas locales. Este efecto tuvo un impacto negativo de aproximadamente US\$ 7,1MM. Esto junto con las caídas en la demanda y a la mantención de los niveles de costos.

Se espera que los costos de las resinas bajen significativamente durante 2009. Esto debido a la mantención de stocks de los productores de urea y metanol (principales componentes de las resinas), los cuales debiesen ir reflejando la caída del precio internacional del petróleo a partir de comienzos del 2009. En cuanto a los costos de madera, se espera una disminución en este costo a partir de los próximos trimestres.

Por otro lado, anticipándose a condiciones desfavorables de demanda de tableros, Masisa ha tomado medidas para reducir posibles efectos adversos de la crisis económica global. De este modo, la Compañía decidió anticipar paradas de diversas plantas para mantención. Además ha realizado un monitoreo constante sobre las condiciones de mercado imperante en la región, de forma de disminuir costos fijos y evitar acumulación de inventarios a través de paradas de plantas o reducciones de turnos.

**Madera Sólida**

- El resultado operacional disminuye debido a la disminución de las ventas de madera aserrada y de molduras Finger-Joint. En ambos casos se debe a una disminución en el volumen. La Compañía ha optado como estrategia a seguir, el gradual cese de producción y comercialización de molduras Finger-Joint, las cuales no presentan un producto atractivo para la Compañía en el mediano y largo plazo. Esta caída en ventas es en parte compensada por las mayores ventas de molduras MDF y de puertas de madera sólida. La Compañía ha comenzado a ver los resultados del proceso de mejoras tecnológicas para la eficiencia en las operaciones de los aserraderos, por lo que los costos por metro cúbico de estos productos han disminuido, dado el mayor volumen producido de madera aserrada y la menor estructura de costos que requiere la producción de madera aserrada versus la producción de molduras Finger-Joint.

La razón gastos de administración y ventas a ventas se mantuvo estable en un 13,6% durante el cuarto trimestre de 2008. Los gastos de administración y ventas totalizaron US\$ 31,4MM, disminuyendo en US\$ 7,6MM (-19,4%) con respecto al tercer trimestre del 2008. El programa de reducción de estos gastos impulsado a fines de año generará una reducción de gastos de administración y ventas en 2009.

**EBITDA**

La Compañía muestra una generación de flujos de caja operacionales (Ebitda) menor a la mostrada durante el tercer trimestre del año 2008. El Ebitda del cuarto trimestre de 2008 totaliza US\$ 26,8MM, lo que representa una disminución de US\$ 19,9MM (-42,7%). El margen de Ebitda sobre Ventas cayó desde un 16,4% para el tercer trimestre de 2008, a un 11,6% durante el cuarto

trimestre de 2008. Esta caída en el Ebitda se debe principalmente a la devaluación de la mayoría de las monedas locales, una disminución de las ventas de tableros y madera aserrada y a costos operativos altos.

### **RESULTADO NO OPERACIONAL**

El resultado no operacional mejoró en US\$ 41,1MM (+187,9%) con respecto al tercer trimestre de 2008, alcanzando US\$ 19,2MM. Esto se explica principalmente por mayores otros ingresos fuera de explotación netos que alcanzan US\$ 52,9MM. Estos otros ingresos fuera de explotación netos provienen en su mayoría del resultado de las operaciones financieras de reducción de deuda en Bolívares, que generaron una utilidad de US\$ 67,2MM. Esto fue en parte compensado por mayores diferencias de cambio desfavorables de US\$ 6,4MM (-37,0%), desde US\$ -17,2MM en el tercer trimestre de 2008 a US\$ -23,6MM en el cuarto trimestre de 2008 y por mayores gastos financieros que aumentan US\$ 2,7MM (+30,4%) debido a mayor nivel de deuda y a aumento de las tasas de interés.

### **UTILIDAD NETA**

- La utilidad neta totalizó US\$ 15,5MM, lo que representa un alza de US\$ 2,4MM (+18,1%). Esta alza se explica por el mejor resultado no operacional y por la devaluación del Real brasilero, que provoca un efecto favorable en impuestos diferidos asociados a deuda en dólares que tiene la Compañía en su filial brasilera. Esto se ve en parte compensado por el menor resultado operacional y por el reconocimiento del interés minoritario de la utilidad de la operación financiera de reducción de deuda en Bolívares.

### III. BALANCE CONSOLIDADO 4T'08 v/s 4T'07

#### ACTIVOS

Los activos totales de la Compañía, al 31 de diciembre de 2008, suman US\$ 2.277,5MM, lo que representa un incremento de 3,2% con respecto del mismo período del año anterior.

#### Activos Circulantes

Totalizan US\$ 632,3MM, lo que representa un incremento de US\$ 132,1MM (+26,4%) con respecto al 31 de diciembre de 2007.

#### Capital de Trabajo

El capital de trabajo<sup>3</sup> de Masisa al cierre de 2008 es de US\$ 326,7MM, lo que representa un aumento de US\$ 70,9MM en relación al mismo periodo del año anterior. Este incremento se explica fundamentalmente por un aumento en deudores varios por US\$ 73,4MM (+375,0%) debido principalmente al registro de la venta de los activos de Rio Negrinho en Brasil, transacción que fue pagada íntegramente durante el mes de enero de 2009. Esta venta fue valorizada en US\$ 70,3MM, por lo que aislando este efecto, el capital de trabajo se mantiene constante en relación al mismo periodo del año anterior. Además hubo un aumento en existencias por US\$ 13,8MM. Lo anterior fue parcialmente compensado por una disminución en documentos y cuentas por cobrar de empresas relacionadas por US\$ 7,3MM (-99,9%).

Por el lado de los pasivos circulantes, las mayores variaciones se produjeron en las cuentas por pagar, las cuales aumentaron en US\$ 17,6MM (+23,8%), lo que fue en parte contrarrestado por una disminución en documentos y cuentas por pagar en empresas relacionadas por US\$ 7,5MM (-100,0%).

La razón de capital de trabajo sobre ventas al cuarto trimestre de 2008 es de 31,0%<sup>3</sup>. Si se aísla el efecto de la cuenta de Rio Negrinho, este indicador llega a 24,3%, lo que implica una mejora en capital de trabajo con respecto al cuarto trimestre de 2007, cuando la razón llegó a 26,5%.

En relación a otros activos circulantes dentro del balance no considerados capital de trabajo, caja y equivalentes de caja (activos disponibles, depósitos a plazo y valores negociables), aumentaron en US\$ 18,2MM, y totalizan US\$ 56,2MM al 31 de diciembre de 2008, nivel más alto que lo habitual debido al proceso de aplicación de parte de los fondos del nuevo préstamo sindicado por US\$ 103MM que la Compañía suscribió en diciembre. Los deudores por ventas totalizan US\$ 139,7MM, y los impuestos por recuperar totalizan US\$ 58,6MM.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía muestra el siguiente desempeño en términos operacionales, comparado con el mismo período de 2007:

	<b>T4'08</b>	<b>T4'07</b>
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces) (1)	6,83	6,88
Rotación de Inventarios (veces) (2)	3,42	3,61
Capital de Trabajo Operacional / Ventas (%) (3)	31,0	26,5

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

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

(3) 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\$ 1.629,0MM, lo que significa una disminución de US\$ 73,4MM (-4,3%) con respecto al 31 de diciembre de 2007. Esta disminución es explicada por una caída en otros activos fijos por

US\$ 66,0MM (-7,2%), por menores maquinarias y equipos por US\$ 16,2MM (-1,89%) y por una caída en terrenos por un equivalente a US\$ 8,2MM (-4,9%). Lo anterior, se explica principalmente por la venta de la planta de OSB en Brasil.

**Otros Activos**

Totalizan US\$ 16,1MM, mostrando un incremento con respecto al 31 de diciembre de 2007, cuando alcanzaron US\$ 4,9MM.

**PASIVOS**

El total de los pasivos circulantes más los pasivos de largo plazo alcanzan los US\$988,8MM, lo que representa un aumento de US\$ 68,1MM (+7,4%) con respecto al 31 de diciembre de 2007. La deuda financiera totaliza US\$ 700,0MM, lo que representa un aumento de US\$ 55,4MM (+8,6%) con respecto al 31 de diciembre de 2007. Este nivel de deuda disminuyó significativamente con el cobro del precio de venta de Rio Negrinho, Brasil en enero de 2009, que alcanzó a US\$ 70MM.

**Bancos**

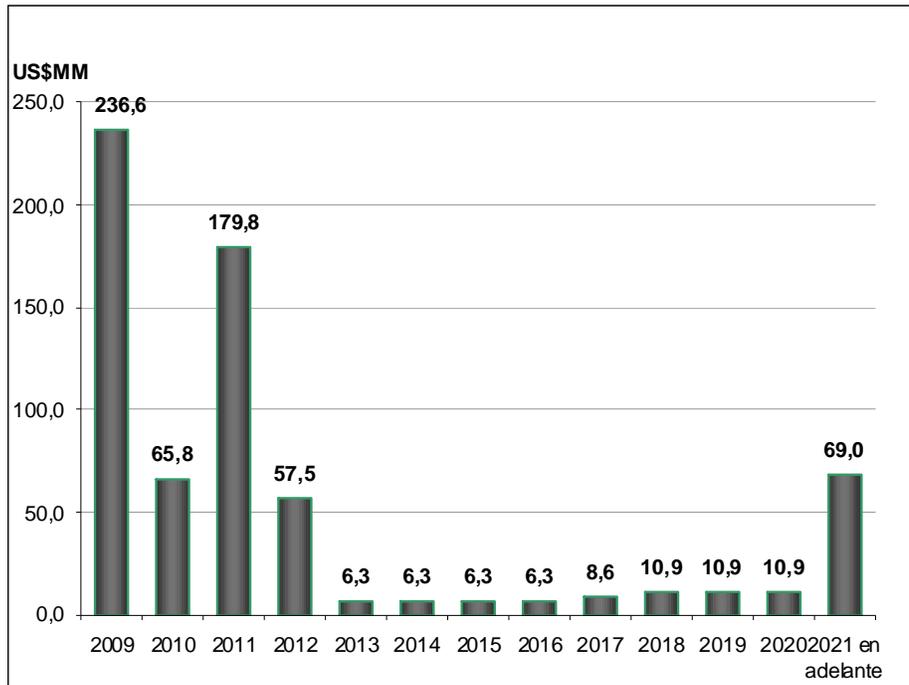
La deuda consolidada de Masisa con entidades financieras totaliza US\$ 453,0MM, lo que representa un aumento de US\$ 158,1MM (+53,6%) con respecto al 31 de diciembre de 2007. Lo anterior se explica principalmente por el refinanciamiento de vencimientos de bonos por US\$ 60,4MM, el financiamiento de la nueva planta MDP en Brasil por US\$ 34,7MM y la consolidación de la deuda de la filial Oxinova por US\$ 4,9MM. La deuda con bancos corresponde al 64,7% de la deuda financiera consolidada de la Compañía.

**Bonos**

Los bonos de Masisa totalizan US\$ 247,0MM, lo que representa una disminución de US\$ 102,7MM (-29,4%) con respecto al 31 de diciembre de 2007. Esta disminución se explica principalmente por el vencimiento de bonos denominados en dólares por US\$ 39,0MM, el vencimiento de bonos denominados en UF por US\$ 21,3MM, y diferencias de cambio de bonos denominados en UF por US\$ 42,3MM. La deuda en bonos corresponde al 35,3% de la deuda financiera consolidada de la Compañía.

A comienzos de enero de 2009, Masisa colocó US\$ 100MM de bonos a 21 años plazo con 10 de gracia y usó los fondos para refinanciar pasivos bancarios de corto plazo.

## Estructura de Amortizaciones de Deuda Financiera de Masisa S.A al 31 de diciembre 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.

A esta fecha, de los US\$ 236,6MM de amortizaciones en 2009, US\$ 184,5MM ya fueron refinanciados por nuevos bonos en UF a largo plazo, nuevos financiamientos bancarios a largo plazo y la venta de activos no estratégicos en Brasil. Con esto, la Compañía tiene hoy el 100% de su deuda financiera estructurada a largo plazo, con vencimientos en el año 2009 que totalizan US\$ 52,1MM y que corresponden a vencimientos de deuda a largo plazo. Dichos vencimientos serán cubiertos con parte de los fondos provenientes de aumento de capital que se materializará en marzo de 2009, gracias a lo cual tendrá un saldo de caja de aproximadamente US\$ 116MM.

### PATRIMONIO

El patrimonio de Masisa al 31 de diciembre de 2008 asciende a US\$ 1.264,0MM, lo que representa una disminución de US\$ 8,0MM (-0,6%) con respecto al 31 de diciembre del año 2007.

### Capital Pagado

El capital pagado totaliza US\$ 812,9MM, manteniéndose estable con respecto al 31 de diciembre de 2007.

### Otras Reservas

Totaliza US\$ 236,0MM, lo que representa una disminución de US\$ 40,6MM (-14,7%). Esta cuenta corresponde principalmente a la reserva forestal, la cual totaliza US\$ 250MM al 31 de diciembre de 2008. Esta disminución se explica principalmente por la venta de los activos forestales de Rio Negrinho, que se ve parcialmente compensada por retasaciones forestales.

### Utilidades Retenidas

Totalizan US\$ 215,2MM, lo que representa un incremento de US\$ 32,6MM (+18%). Este incremento se explica por las mayores utilidades acumuladas, las que aumentan en US\$ 30,1MM (+33,4%). Además aumenta la utilidad del ejercicio para el período terminado el 31 de diciembre de 2008, la cual asciende a US\$ 43,6MM, versus US\$ 41,1MM al 31 de diciembre de 2007. Esto representa un incremento de US\$ 2,5MM (+6%).

#### IV. RESUMEN FINANCIERO

##### Cuarto Trimestre terminado el 31 de diciembre del 2008

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

	Trimestre finalizado		
	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %
(en millones de US\$)			
Ingresos	231,3	259,7	-11,0%
Margen de Explotación	39,7	69,9	-43,3%
Gastos de Administración y Ventas	(31,4)	(39,7)	-20,8%
Resultado Operacional	8,2	30,2	-72,8%
Utilidad del Ejercicio	15,5	14,6	6,7%
Depreciación + Amortización	12,96	12,93	0,2%
Consumo Materia Prima Propia <sup>(1)</sup>	5,7	4,6	24,1%
<b>EBITDA</b>	<b>26,8</b>	<b>47,7</b>	<b>-43,7%</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 12 meses terminado el 31 de diciembre del 2008

La tabla presentada a continuación muestra las principales cifras financieras consolidadas de la empresa para los doce meses terminados 31 de diciembre del 2008 y la variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior.

	Acumulado		
	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %
(en millones de US\$)			
Ingresos	1.053,6	965,8	9,1%
Margen de Explotación	242,6	243,3	-0,3%
Gastos de Administración y Ventas	(141,7)	(136,5)	3,8%
Resultado Operacional	100,9	106,8	-5,5%
Utilidad del Ejercicio	43,6	41,1	6,1%
Depreciación + Amortización	52,4	51,2	2,2%
Consumo Materia Prima Propia <sup>(1)</sup>	22,7	18,4	23,1%
<b>EBITDA</b>	<b>176,0</b>	<b>176,5</b>	<b>-0,3%</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.

(\*) Los GAV Corporativos se imputan a Chile, lo que disminuye su resultado operacional. Durante 2008 los GAV Corporativos acumulados totalizaron US\$ 29,9MM, y para 2007 el acumulado fue de US\$ 28,1MM. Para 4T08, los GAV ascendieron a US\$ 6,0MM y para el mismo trimestre de 2007 llegó a US\$ 8,6MM.

	Trimestre finalizado		Acumulado	
	Dic 31, 2008	Dic 31, 2007	Dic 31, 2008	Dic 31, 2007
	(en millones de US\$)		(en millones de US\$)	
<b>Ingresos Netos</b>				
Chile	66,5	90,7	339,0	333,9
Brasil	36,4	58,6	207,7	217,2
Venezuela	67,0	46,7	243,9	168,4
México	15,7	23,2	101,1	90,1
USA	23,5	40,1	115,3	165,5
Argentina	33,6	39,9	162,4	144,8
Colombia	6,0	5,5	29,0	28,8
Perú	6,2	7,1	28,2	26,7
Ecuador	4,1	3,4	15,6	12,4
Otros <sup>(1)</sup>	(27,8)	(55,5)	(188,5)	(222,2)
<b>Total</b>	<b>231,3</b>	<b>259,7</b>	<b>1.053,6</b>	<b>965,8</b>
<b>Margen de Explotación</b>				
Chile	2,4	17,3	36,4	60,8
Brasil	5,2	15,1	49,3	53,8
Venezuela	21,7	17,4	80,9	50,2
México	0,0	0,1	8,7	9,8
USA	0,5	2,4	4,6	7,4
Argentina	8,2	14,4	50,7	45,9
Colombia	(0,5)	1,0	2,2	5,8
Perú	1,3	1,6	6,8	6,8
Ecuador	0,8	0,6	3,1	2,9
Otros <sup>(1)</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>39,7</b>	<b>69,9</b>	<b>242,6</b>	<b>243,3</b>
<b>Resultado Operacional</b>				
Chile *	(8,5)	1,4	(18,3)	6,0
Brasil	1,6	8,5	28,2	31,4
Venezuela	14,5	11,6	54,0	29,4
México	(2,5)	(4,4)	(3,8)	(2,5)
USA	(1,2)	0,7	(0,5)	0,1
Argentina	5,0	11,2	37,4	34,5
Colombia	(1,6)	0,3	(1,4)	2,8
Perú	0,8	1,1	4,5	4,2
Ecuador	0,2	(0,2)	0,8	0,7
Otros <sup>(1)</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>8,2</b>	<b>30,2</b>	<b>100,9</b>	<b>106,8</b>
<b>Depreciación <sup>(2)</sup> + Amortización</b>				
Chile	3,1	4,4	15,7	15,8
Brasil	1,6	3,5	10,3	13,5
Venezuela	3,3	2,8	13,1	10,9
México	0,4	0,4	1,7	1,7
USA	0,0	0,0	0,1	0,2
Argentina	2,2	2,3	8,6	8,6
Colombia	0,0	0,1	0,2	0,2
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>10,6</b>	<b>13,4</b>	<b>49,7</b>	<b>50,9</b>
<b>CMPP (Consumo de Materia Prima Propia)</b>				
Chile	2,8	2,5	11,2	9,6
Brasil	1,3	0,8	5,8	4,6
Venezuela	1,2	1,0	4,7	3,4
México	0,0	0,0	0,0	0,0
USA	0,0	0,0	0,0	0,0
Argentina	0,3	0,2	1,1	0,9
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>5,7</b>	<b>4,6</b>	<b>22,7</b>	<b>18,4</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		
	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %
	(en millones de US\$)			(en millones de US\$)		
EE.UU.	31,0	40,9	-24,3%	127,0	172,3	-26,3%
México	16,0	24,3	-34,0%	106,7	101,6	5,0%
Venezuela	66,5	45,9	44,9%	229,9	146,3	57,2%
Colombia	6,0	5,5	9,3%	29,0	28,8	0,5%
Chile	31,1	37,4	-16,6%	153,2	144,6	6,0%
Brasil	37,4	53,3	-29,9%	211,5	190,4	11,1%
Argentina	22,8	26,8	-15,2%	107,6	90,9	18,4%
Perú	6,2	7,1	-12,7%	28,2	26,7	5,3%
Ecuador	4,1	3,4	21,8%	15,6	12,4	26,1%
Otros	10,1	15,1	-33,0%	44,8	51,8	-13,5%
<b>Total</b>	<b>231,3</b>	<b>259,7</b>	<b>-11,0%</b>	<b>1.053,6</b>	<b>965,8</b>	<b>9,1%</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		
	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %	Dic-31 2008	Dic-31 2007	Variación %
EE.UU.	13,4%	15,8%	-14,9%	12,1%	17,8%	-32,4%
México	6,9%	9,4%	-25,9%	10,1%	10,5%	-3,7%
Venezuela	28,7%	17,7%	62,7%	21,8%	15,1%	44,1%
Colombia	2,6%	2,1%	22,8%	2,7%	3,0%	-7,9%
Chile	13,5%	14,4%	-6,4%	14,5%	15,0%	-2,8%
Brasil	16,2%	20,5%	-21,2%	20,1%	19,7%	1,8%
Argentina	9,8%	10,3%	-4,7%	10,2%	9,4%	8,5%
Perú	2,7%	2,7%	-2,0%	2,7%	2,8%	-3,5%
Ecuador	1,8%	1,3%	36,8%	1,5%	1,3%	15,6%
Otros	4,4%	5,8%	-24,8%	4,3%	5,4%	-20,7%
<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		
	Dic-31	Dic-31	Variación	Dic-31	Dic-31	Variación
	2008	2007	%	2008	2007	%
	(en millones de US\$)			(en millones de US\$)		
<b>MDF</b>	112,5	111,0	1,3%	499,3	397,7	25,6%
<b>Tableros de Partículas</b>	43,6	55,6	-21,5%	227,3	207,5	9,6%
<b>Madera Aserrada</b>	22,8	18,3	24,8%	97,1	64,4	50,7%
<b>Molduras Finger-joint</b>	9,0	16,2	-44,4%	43,0	71,3	-39,7%
<b>OSB</b>	1,6	14,5	-88,8%	19,9	51,5	-61,4%
<b>Trozos</b>	15,0	12,4	20,8%	59,0	48,9	20,6%
<b>Molduras MDF</b>	11,2	11,8	-5,7%	36,7	49,0	-25,0%
<b>Puertas de Madera Sólida</b>	11,1	10,5	5,8%	40,4	40,6	-0,5%
<b>Otros productos</b>	4,5	9,4	-52,3%	30,9	34,9	-11,6%
<b>Total</b>	<b>231,3</b>	<b>259,7</b>	<b>-11,0%</b>	<b>1.053,6</b>	<b>965,8</b>	<b>9,1%</b>

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

### Ventas en Metros cúbicos (Miles)

	Trimestre Finalizado			Acumulado		
	Dic-31	Dic-31	Variación	Dic-31	Dic-31	Variación
	2008	2007	%	2008	2007	%
	(miles de m <sup>3</sup> )			(miles de m <sup>3</sup> )		
<b>Trozos</b>	450,6	376,9	19,5%	1.585,0	1.448,2	9,4%
<b>MDF</b>	237,2	255,9	-7,3%	1.038,9	990,0	4,9%
<b>Tableros de Partículas</b>	130,4	182,5	-28,6%	677,8	720,2	-5,9%
<b>Madera Aserrada</b>	99,9	73,6	35,8%	410,6	270,8	51,7%
<b>OSB</b>	4,5	59,4	-92,5%	71,3	217,5	-67,2%
<b>Molduras Finger-joint</b>	20,8	38,0	-45,1%	98,6	173,5	-43,2%
<b>Molduras MDF</b>	28,0	26,4	6,4%	88,6	116,3	-23,8%
<b>Puertas de Madera Sólida</b>	9,9	10,4	-5,5%	38,0	41,4	-8,3%
<b>Otros productos</b>	28,0	130,9	-78,6%	266,7	718,1	-62,9%
<b>Total</b>	<b>1.009,3</b>	<b>1.154,0</b>	<b>-12,5%</b>	<b>4.275,4</b>	<b>4.696,0</b>	<b>-9,0%</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	
	Dic-07 2008	Dic-08 2007	Dic-07 2008	Dic-08 2007
Madera	24,5%	22,1%	24,1%	23,3%
Químicos	31,5%	37,2%	32,3%	33,8%
Energía	10,5%	9,1%	10,5%	11,9%
Personal	8,3%	6,7%	8,1%	7,9%
Depreciación	7,5%	6,8%	8,1%	6,6%
Otros	17,7%	18,0%	16,9%	16,5%
<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.

### Madera Sólida

	Trimestre finalizado el		Acumulado al	
	Dic-07 2008	Dic-08 2007	Dic-07 2008	Dic-08 2007
Madera	29,0%	30,7%	31,0%	31,6%
Materiales e Insumos	8,1%	7,0%	8,1%	7,0%
Servicios	16,8%	20,8%	14,9%	15,6%
Energía	7,3%	4,6%	6,7%	5,4%
Personal	27,4%	24,9%	26,2%	25,3%
Depreciación	6,7%	7,4%	6,7%	6,2%
Otros	4,7%	4,5%	6,5%	8,9%
<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		
	Dic 31	Dic 31	Variación
	2008	2007	%
	(en miles de US\$)		
Ingresos de explotación	1.053.565	965.816	9,1%
Costos de explotación (menos)	(810.991)	(722.511)	12,2%
<b>MARGEN DE EXPLOTACION</b>	<b>242.574</b>	<b>243.305</b>	<b>-0,3%</b>
Gastos de administración y ventas (menos)	(141.676)	(136.538)	3,8%
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>100.898</b>	<b>106.767</b>	<b>-5,5%</b>
Ingresos financieros	3.192	4.314	-26,0%
Gastos financieros (menos)	(43.231)	(33.774)	28,0%
<b>Gastos financieros netos</b>	<b>(40.039)</b>	<b>(29.460)</b>	<b>35,9%</b>
Utilidad inversiones empresas relacionadas	0	0	0,0%
Pérdida inversión empresas relacionadas (menos)	(175)	(197)	-11,2%
<b>Utilidad neta inversiones empresas relacionadas</b>	<b>(175)</b>	<b>(197)</b>	<b>-11,2%</b>
Otros ingresos fuera de la explotación	85.386	4.075	1995,4%
Otros egresos fuera de la explotación (menos)	(43.250)	(20.827)	107,7%
Amortización menor valor de inversiones (menos)	(406)	(122)	232,8%
Corrección monetaria	2.879	3.885	-25,9%
Diferencias de cambio	(52.267)	(13.605)	284,2%
<b>RESULTADO FUERA DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>(47.872)</b>	<b>(56.251)</b>	<b>-14,9%</b>
Resultado Antes De Impuesto A La Renta E Ítemes Extraordinarios	53.026	50.516	5,0%
Impuesto A La Renta	10.967	(22.705)	-148,3%
Ítemes Extraordinarios	0	0	0,0%
Utilidad (Pérdida) Antes De Interés Minoritario	63.993	27.811	130,1%
Interés Minoritario	(24.949)	8.661	-388,1%
Utilidad (Pérdida) Liquida	39.044	36.472	7,1%
Amortización mayor valor de inversiones	4.507	4.586	-1,7%
<b>Utilidad (Pérdida) Del Ejercicio</b>	<b>43.551</b>	<b>41.058</b>	<b>6,1%</b>

BALANCE CONSOLIDADO	Acumulado	
	Dic 31	Dic 31
	2008	2007
	(en miles de US\$)	
<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CIRCULANTES:</b>		
Disponible	21.532	11.929
Depósitos a plazo	34.671	24.689
Valores negociables (neto)	0	1.363
Deudores por venta (neto)	139.739	135.357
Documentos por cobrar (neto)	8.763	9.901
Deudores varios (neto)	92.941	19.567
Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas	7	7.326
Existencias (neto)	226.289	212.455
Impuestos por recuperar	58.580	57.665
Gastos pagados por anticipado	13.148	8.308
Impuestos diferidos	13.732	9.953
Otros activos circulantes	22.887	1.671
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>632.289</b>	<b>500.184</b>
<b>ACTIVOS FIJOS:</b>		
Terrenos	156.849	165.089
Construcción y obras de infraestructura	219.781	218.451
Maquinarias y equipos	841.296	857.467
Otros activos fijos	852.170	918.183
Mayor valor por retasación técnica del activo fijo	7.390	7.390
Depreciación (menos)	-448.445	-464.163
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>1.629.041</b>	<b>1.702.417</b>
<b>OTROS ACTIVOS:</b>		
Inversiones en empresas relacionadas	19.870	4.170
Inversiones en otras sociedades	215	217
Menor valor de inversiones	5.035	2.308
Mayor valor de inversiones (menos)	-48.536	-54.408
Deudores a largo plazo	11.564	4.711
Documentos y cuentas por cobrar empresas relacionadas largo plazo	0	0
Impuestos diferidos a largo plazo	0	0
Intangibles	10.448	11.564
Amortización (menos)	-466	-938
Otros	18.017	37.294
<b>Total Otros Activos</b>	<b>16.147</b>	<b>4.918</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2.277.477</b>	<b>2.207.519</b>

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

BALANCE CONSOLIDADO	Acumulado	
	Dic 31 2008	Dic 31 2007
	(en miles de US\$)	
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CIRCULANTES:</b>		
Obligaciones con bancos e instituciones financieras a corto plazo	202.633	113.600
Obligaciones con bancos e instituciones financieras largo plazo - porción corto plazo	38.649	45.119
Obligaciones con el público - porción corto plazo (bonos)	19.885	62.643
Obligaciones largo plazo con vencimiento dentro un año	0	0
Dividendos por pagar	319	444
Cuentas por pagar	91.744	74.129
Documentos por pagar	663	999
Acreedores varios	1.500	2.044
Documentos y cuentas por pagar empresas relacionadas	0	7.472
Provisiones	45.334	42.063
Retenciones	20.924	16.923
Impuesto a la renta	29.587	21.633
Ingresos percibidos por adelantado	298	274
Otros pasivos circulantes	0	0
<b>Total pasivos circulantes</b>	<b>451.536</b>	<b>387.343</b>
<b>PASIVOS DE LARGO PLAZO:</b>		
Obligaciones con bancos e instituciones financieras	211.694	136.117
Obligaciones con el público largo plazo (bonos)	227.165	287.107
Acreedores varios largo plazo	56	57
Provisiones largo plazo	1.467	1.716
Impuestos diferidos a largo plazo	24.890	95.950
Otros pasivos a largo plazo	72.010	12.452
<b>Total Pasivos a Largo Plazo</b>	<b>537.282</b>	<b>533.399</b>
<b>INTERÉS MINORITARIO:</b>	<b>24.619</b>	<b>14.777</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	235.980	276.549
Utilidades retenidas	215.180	182.571
Reservas futuros dividendos	51.424	51.424
Utilidades acumuladas	120.205	90.089
Pérdidas acumuladas (menos)	0	0
Utilidad (pérdida) del ejercicio	43.551	41.058
Dividendos provisorios (menos)	0	0
Déficit acumulado período de desarrollo	0	0
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.264.040</b>	<b>1.272.000</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.277.477</b>	<b>2.207.519</b>

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

## ESTADO DE FLUJO EFECTIVO - DIRECTO

	Acumulado	
	Dic 31 2008	Dic 31 2007
(en miles de US\$)		
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE LA OPERACIÓN:</b>		
Recaudación de deudores por venta	1.254.239	1.188.447
Ingresos financieros percibidos	2.006	3.435
Dividendos y otros repartos percibidos	0	0
Otros ingresos percibidos	43.109	43.591
Pago a proveedores y personal (menos)	(1.141.092)	(976.399)
Intereses pagados (menos)	(57.577)	(44.780)
Impuesto a la renta pagado (menos)	(16.375)	(12.718)
Otros gastos pagados (menos)	(2.886)	(4.172)
I.V.A. y otros similares pagados (menos)	(76.518)	(54.893)
<b>Flujo Neto Originado por Actividades De La Operación</b>	<b>4.906</b>	<b>142.511</b>
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:</b>		
Colocación de acciones de pago	0	0
Obtención de préstamos	759.431	258.583
Obligaciones con el público	0	87.842
Préstamos documentados de empresas relacionadas	0	24
Obtención de otros préstamos de empresas relacionadas	0	0
Otras fuentes de financiamiento	69.137	7.786
Pago de dividendos (menos)	(10.942)	(12.467)
Repartos de capital (menos)	0	0
Pago de préstamos (menos)	(604.150)	(262.290)
Pago de obligaciones con el público (menos)	(60.278)	(84.171)
Pago préstamos documentados de empresas relacionadas (menos)	0	0
Pago de otros préstamos de empresas relacionadas (menos)	0	0
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)	(2.272)	0
<b>Flujo Neto Originado por Actividades de Financiamiento</b>	<b>150.926</b>	<b>(4.693)</b>
<b>FLUJO ORIGINADO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:</b>		
Ventas de activo fijo	8.169	1.441
Ventas de inversiones permanentes	55.500	0
Ventas de otras inversiones	28.002	0
Recaudación de préstamos documentados a empresas relacionadas	0	0
Recaudación de otros préstamos a empresas relacionadas	0	0
Otros ingresos de inversión	80.506	0
Incorporación de activos fijos (menos)	(182.417)	(139.689)
Pago de intereses capitalizados (menos)	(4.388)	(6.359)
Inversiones permanentes (menos)	(2.511)	(2.303)
Inversiones en instrumentos financieros (menos)	(47.864)	0
Préstamos documentados a empresas relacionadas (menos)	0	0
Otros préstamos a empresas relacionadas (menos)	0	0
Otros desembolsos de inversión (menos)	(72.603)	0
<b>Flujo Neto Originado por Actividades de Inversión</b>	<b>(137.606)</b>	<b>(146.910)</b>
<b>FLUJO NETO TOTAL DEL PERIODO:</b>	<b>18.226</b>	<b>(9.092)</b>
Efecto de la inflación sobre el efectivo y efectivo equivalente	(4)	24
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente	18.222	(9.068)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente	37.981	47.049
<b>SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EFECTIVO EQUIVALENTE</b>	<b>56.203</b>	<b>37.981</b>

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

## CONCILIACIÓN FLUJO-RESULTADO

	Acumulado	
	Dic 31 2008	Dic 31 2007
	(en miles de US\$)	
<b>Utilidad (Pérdida) del ejercicio</b>	43.551	41.058
<b>RESULTADO EN VENTA DE ACTIVOS</b>		
(Utilidad) Pérdida en venta de activos fijos	(1.182)	(11)
Utilidad en venta de inversiones (menos)	0	0
Pérdida en venta de inversiones	0	0
(Utilidad) Pérdida en venta de otros activos	0	785
<b>Resultado en venta de activos</b>	(1.182)	774
<b>CARGOS (ABONOS) A RESULTADO QUE NO REPRESENTAN FLUJO DE EFECTIVO</b>		
Depreciación del ejercicio	51.746	50.202
Amortización de intangibles	636	1.044
Castigos y provisiones	(373)	4.276
Utilidad devengada en inversiones en empresas relacionadas (menos)	0	0
Pérdida devengada en inversiones en empresas relacionadas	175	197
Amortización menor valor de inversiones	406	122
Amortización mayor valor de inversiones (menos)	(4.507)	(4.586)
Corrección monetaria neta	(2.879)	(3.885)
Diferencia de cambio neta	52.267	13.605
Otros abonos a resultado que no representan flujo de efectivo (menos)	(9.584)	(2.316)
Otros cargos a resultado que no representan flujo de efectivo	23.797	20.304
<b>Cargos (Abonos) a resultado que no representan flujo de efectivo</b>	111.684	78.963
<b>VARIACIÓN DE ACTIVOS QUE AFECTAN AL FLUJO DE EFECTIVO:</b>		
Deudores por venta	6.503	2.747
Existencias	(21.650)	(29.608)
Otros activos	(157.331)	15.360
<b>Variación de activos que afectan al flujo de efectivo aumen. (dismin)</b>	(172.478)	(11.501)
<b>VARIACIÓN DE PASIVOS QUE AFECTAN AL FLUJO DE EFECTIVO</b>		
Cuentas por pagar relacionadas con el resultado de la explotación	(11.785)	11.881
Intereses por pagar	7.096	6.707
Impuesto a la renta por pagar (neto)	(7.914)	(1.267)
Otras cuentas por pagar relacionadas con el resultado fuera de explotación	21.270	23.748
I.V.A. y otros similares por pagar (neto)	(10.285)	740
<b>Variación de pasivos que afectan al flujo de efectivo aumen. (dismin)</b>	(1.618)	41.809
<b>Utilidad (Pérdida) del interés minoritario</b>	<b>24.949</b>	<b>(8.592)</b>
<b>FLUJO NETO ORIGINADO POR ACT. DE LA OPERACION</b>	<b>4.906</b>	<b>142.511</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, anticipándose 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 plantas productivas en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, todas las cuales cuentan con la certificación ISO 14.001 y OHSAS 18.001. Actualmente, la empresa se encuentra en plena construcción de una planta de tableros MDP en Montenegro, Estado de Rio Grande do Sul, la cual implica una inversión aproximada de US \$140MM y se espera entre en funcionamiento a mediados de 2009. Masisa seguirá fortaleciendo su presencia en Brasil, así como en el resto de Latinoamérica.

### Equipo de Investor Relations

Rodrigo Hahn R.  
Head of Investor Relations  
[rodrigo.hahn@masisa.com](mailto:rodrigo.hahn@masisa.com)  
Tel: (562) 707 8608

Nicolás Donoso O.  
Investor Relations  
[nicolas.donoso@masisa.com](mailto:nicolas.donoso@masisa.com)  
Tel: (562) 707 8683