



MASISA
PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Esta presentación puede contener proyecciones, las cuales constituyen declaraciones distintas a hechos históricos o condiciones actuales, e incluyen sin limitación la actual visión y estimación de la administración de futuras circunstancias, condiciones de la industria y desempeño de la compañía. Alguna de las proyecciones puede ser identificada por el uso de los términos “podría”, “debería”, “anticipa”, “cree”, “estima”, “planea”, “pretender”, “proyectar” y expresiones similares. Son ejemplo de proyecciones las declaraciones respecto de futuras participaciones de mercado, fortalezas competitivas futuras proyectadas la implementación de estrategias operacionales y financieras relevantes, la dirección de las futuras operaciones, y los factores o tendencias que afectan las condiciones financieras, liquidez o resultados operacionales. Dichas declaraciones reflejan la actual visión de la administración y están sujetas a diversos riesgos y eventualidades. No hay seguridad que los esperados eventos, tendencias o resultados ocurran efectivamente. Estas declaraciones se formulan sobre la base de numerosos supuestos y factores, incluido condiciones generales de la economía y del mercado, condiciones de la industria y factores operacionales.

Cualquier cambio en los referidos supuestos o factores podría causar que los actuales resultados de Masisa y las acciones proyectadas de la compañía difieran sustancialmente de las expectativas presentes. Se deja expresa constancia que este documento tiene un propósito netamente informativo, no teniendo ni pretendiendo tener alcance legal en su contenido.

MASISA EN RESUMEN

CONSIDERACIONES DE INVERSIÓN

ESTRATEGIA CORPORATIVA

UNIDAD DE NEGOCIOS

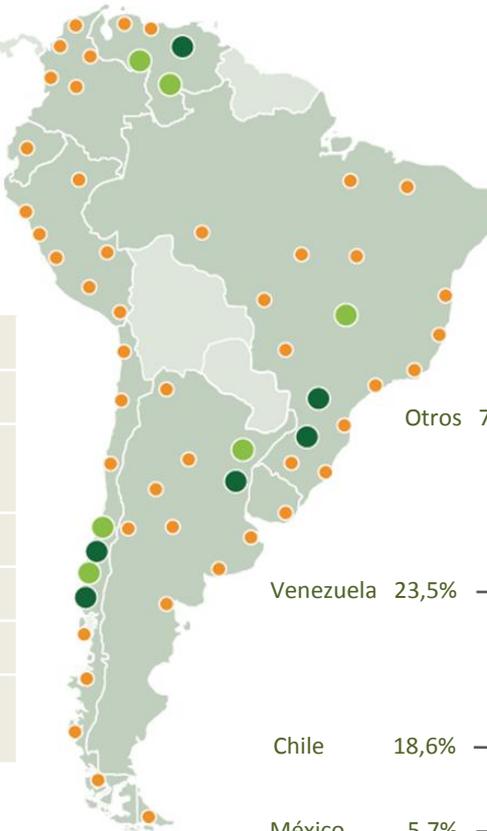
DESEMPEÑO FINANCIERO



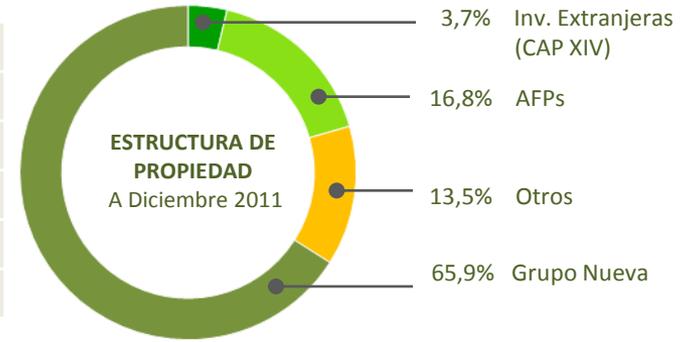
NÚMEROS REVELANTES

A Diciembre 2011

Patrimonio	US\$ 1.378 millones
N° Acciones	6.965.103.497
Market Cap	US\$ 630,8 millones
Ventas	US\$ 1.251,2 millones
EBITDA	US\$ 207,3 millones
Activos	US\$ 2.683 millones



● Placacentros	336
● Forestal	224 Miles Ha.
● Complejos Industriales	12
Tableros	3.163 miles m ³
Melamina	1.252 miles m ³
Aserraderos	487 miles m ³
Molduras MDF y Puertas	198 miles m ³



LÍDER EN PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
TABLEROS DE PARTÍCULAS PARA MUEBLES Y
ARQUITECTURA DE INTERIOR EN LATINOAMÉRICA

BAJA PENETRACIÓN DEL PRODUCTO Y DÉFICIT DE
VIVIENDAS SOPORTA GRANDES PERSPECTIVAS DE
CRECIMIENTO PARA LATINOAMÉRICA

224 MIL HAS. DE PLANTACIONES FORESTALES EN
CHILE, ARGENTINA, BRASIL Y VENEZUELA

DISTRIBUCIÓN DE PLANTAS EN LA REGIÓN PERMITE
FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y COMERCIAL

ESTRATEGIA COMPETITIVA – DIFERENCIACIÓN A
TRAVÉS DE INNOVACIÓN Y CERCANÍA A
CONSUMIDORES

SÓLIDO PERFIL FINANCIERO

FUERTE POSICIÓN COMERCIAL: RED DE PLACACENTO
ESTABLECIDA Y EN EXPANSIÓN

COMPROMISO CON EL DESARROLLO
SUSTENTABLE & GOBIERNO CORPORATIVO

ESTRATEGIA



CAPTURAR LA RENTABILIDAD POTENCIAL DE LA COMPAÑÍA A MEDIANO PLAZO

<p>CERCANÍA AL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> Fortalecer la relación con clientes industriales, especialmente en Brasil Fortalecer red Placacentro y aumentar ventas directas a través de Red M Entregar propuesta de valor para cada segmento de clientes 	<p>INNOVACIÓN EFECTIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> Liderar en lanzamiento de productos Aumentar la relevancia de productos con recubrimiento 	<p>EFICIENCIA OPERACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Competitividad en costos y gastos Control estricto del capital de trabajo Administración eficiente de la cadena de suministro Asegurar la calidad del producto 	<p>SINERGIAS BOSQUE - INDUSTRIA</p> <ul style="list-style-type: none"> Asegurar el acceso a fibra a costo competitivo en el largo plazo, capturando oportunidades de crecimiento y maximizando el valor del bosque.
--	--	--	---

CONFIABILIDAD – RESULTADOS – COMPROMISO



MANEJO FORESTAL: FSC

Masisa maneja sus plantaciones con los más altos estándares



SALUD Y AMBIENTE:

E1/GREEN BUILDING COUNCIL

Masisa asegura baja emisión de formaldehído a sus consumidores y trabajadores y apoya la iniciativa green building

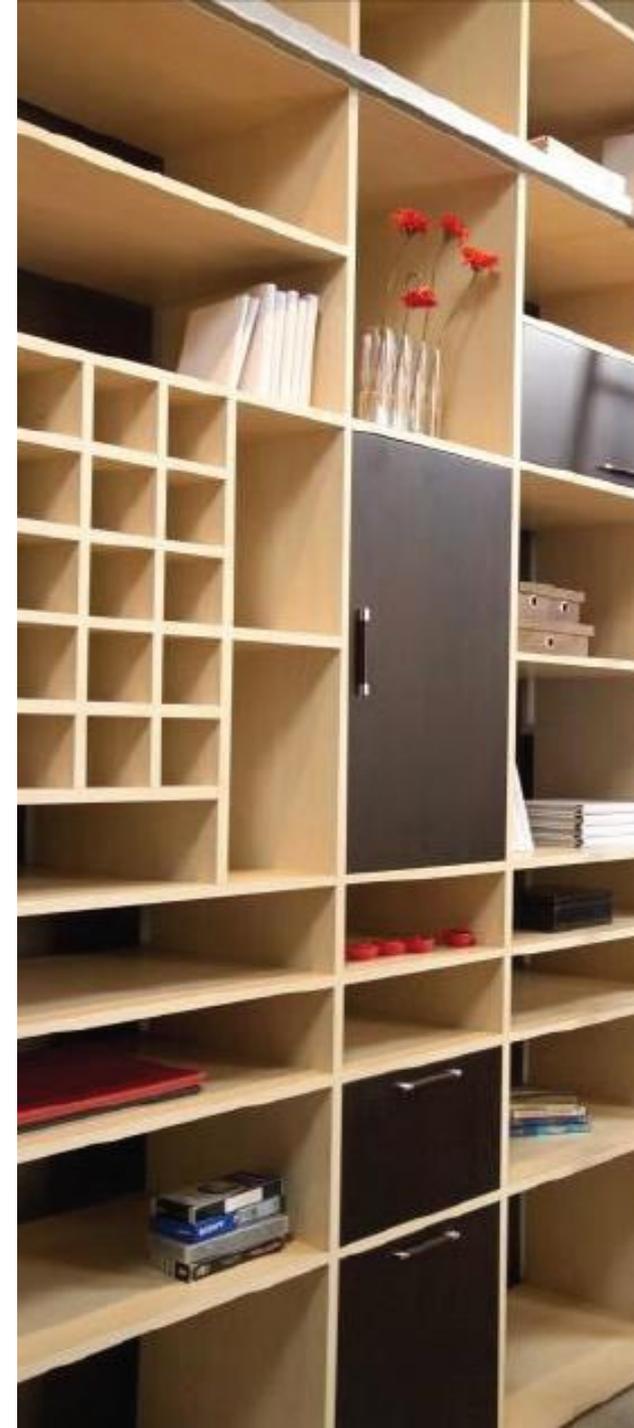


- **Unidad Industrial**

Negocio Principal: Producción y comercialización en Latinoamérica de paneles de madera para muebles y arquitectura/diseño interior (MDF, MDP & PB)

- **Unidad Forestal**

Asegurar el suministro de fibra de madera y maximizar el valor de los bosques

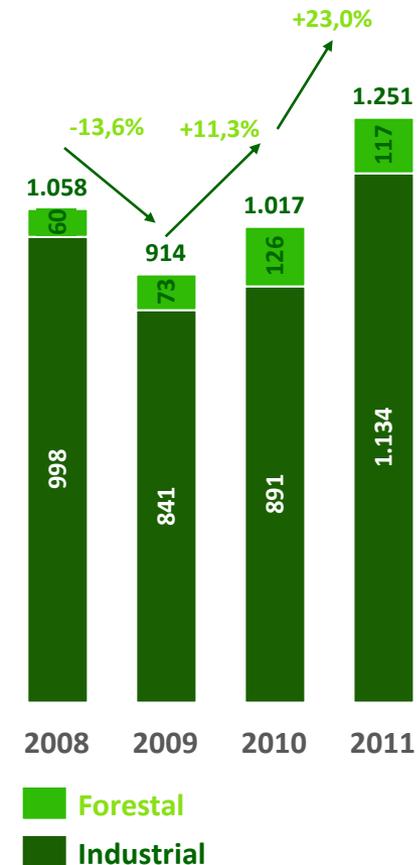


UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL

NEGOCIOS PRINCIPALES DE MASISA (MDF, MDP & PB)

- Jugador relevante en Latinoamérica
- Ventas industriales representan el 91% del total, US\$ 1.251 millones a Diciembre de 2011
- Nueva planta MDP por 750.000 m³ en Brasil, Montenegro, partió sus operaciones en Junio 2009
- Nueva línea melamina de 300.000 m³ en Brasil, partió sus operaciones en Junio 2009
- Nueva línea melamina de 40.000 m³ en México, partió sus operaciones en Diciembre 2010
- Nueva línea melamina de 40.000 m³ en Argentina, partió sus operaciones en Abril 2010
- Nueva planta MDP por 280.000 m³ en Chile, Cabrero, partió sus operaciones el tercer trimestre del 2011
- Todos los productos están producidos por la más baja emisión de formaldehido: E-1

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS (US\$ MILLONES)



UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL

PRODUCTOS LÍDERES DE MDP/PB Y TABLEROS MDF EN LATINOAMÉRICA 2011 (MILLONES M³ / AÑO)CAPACIDAD INDUSTRIAL (MILES DE M³ POR AÑO)

Sobre el 65% de la capacidad instalada de tableros de madera se encuentra en Chile y Brasil

	PB	MDP	MDF	Melamina	Aserradero	Molduras MDF	Puertas de Madera
Chile	316	280	490	292	337	52	42
Brazil	0	750	280	520	0	0	0
Argentina	165	0	280	274	0	104	0
Venezuela	120	0	310	60	150	0	0
Mexico	155	0	0	106	0	0	0
Total	756	1,030	1,360	1,252	487	156	42

UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL

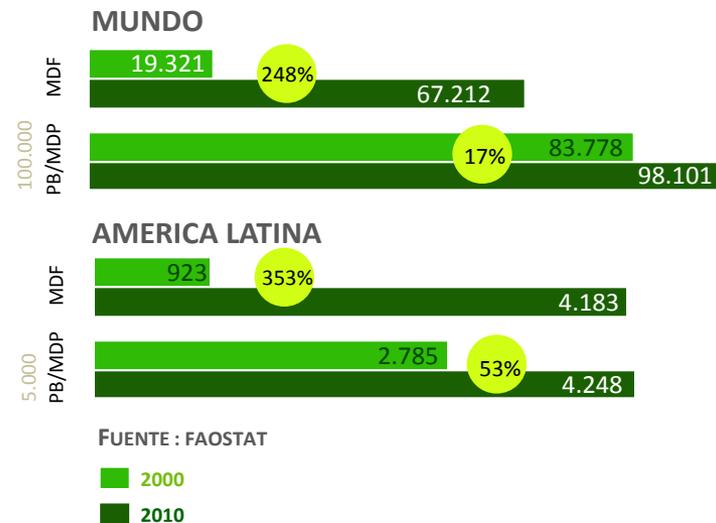
PATRONES/SUSTENTO DE CRECIMIENTO

PERSPECTIVA DE UNA DEMANDA FUERTE Y CRECIENTE PARA TABLEROS DE MADERA PARA MUEBLES EN LA REGIÓN:

- Baja penetración relativa de MDF y PB en Latinoamérica
- Déficit habitacional y de créditos hipotecarios
- Significantes ventajas en costos y de transformación sobre la madera sólida
- Tendencia de compromiso ambiental desincentiva en el consumo de madera nativa

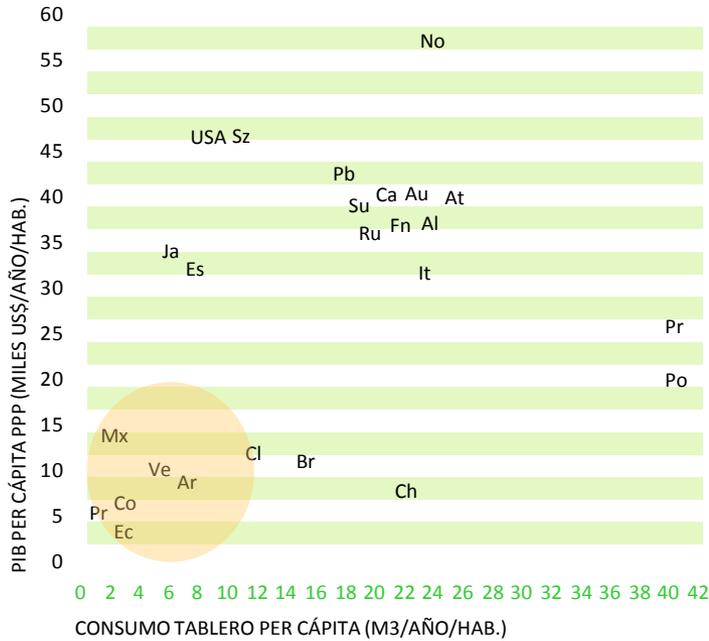
CONSUMO MDF y MDP/PB - (2000 – 2010) ´ 000 M³

- Crecimiento del consumo en Latinoamérica es significativamente superior al crecimiento del consumo mundial
- Consumo Latinoamericano está concentrado en MDF

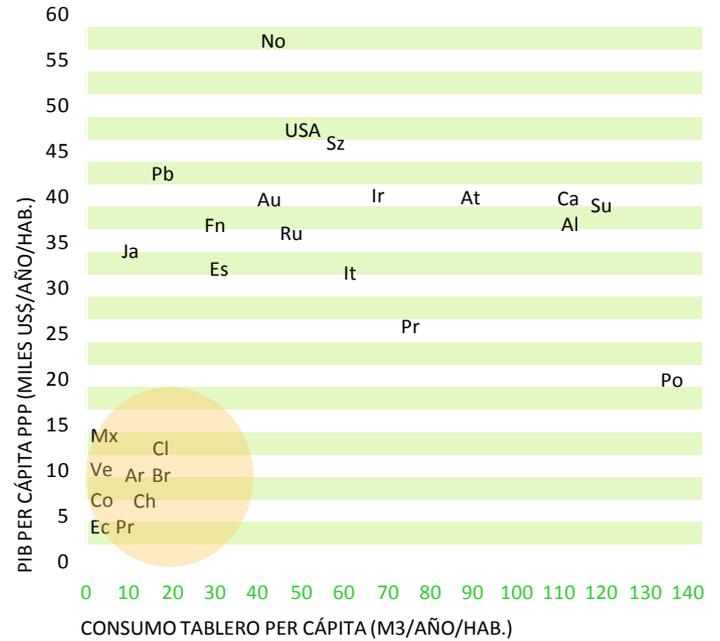


UNIDAD DE NEGOCIO INDUSTRIAL PATRONES/SUSTENTO DE CRECIMIENTO

MDF (2010)



PB/MDP (2010)



Al	Alemania	At	Austria	Cl	Chile	Ec	Ecuador	Fn	Finlandia	Ja	Japon	Pb	Países Bajos	Pt	Portugal	Sz	Suiza
Ar	Argentina	Br	Brasil	Ch	China	Es	España	Ir	Irlanda	Mx	México	Pr	Perú	Ru	Reino Unido	Ve	Venezuela
Au	Australia	Ca	Canada	Co	Colombia	USA	USA	It	Italia	No	Noruega	Po	Polonia	Su	Suecia		

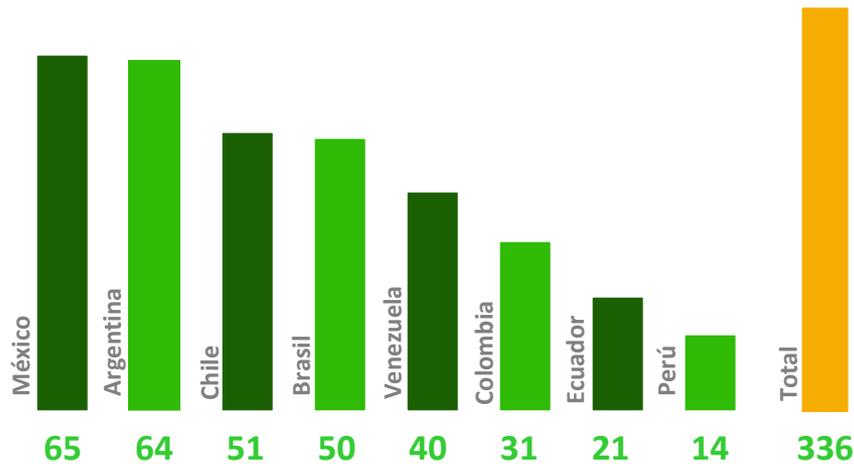
Fuente: FAOSTAT & estimaciones Masisa

ÚNICA COMPAÑÍA CON FOCO EN CERCANÍA AL CLIENTE

RED PLACACENTRO

- Contacto directo con el usuario final
- Creación de valor
- Mejor mix de productos
- Permite una rápida estrategia de crecimiento

NÚMERO DE TIENDAS PLACACENTRO POR PAÍS (TOTAL A DICIEMBRE 2011)



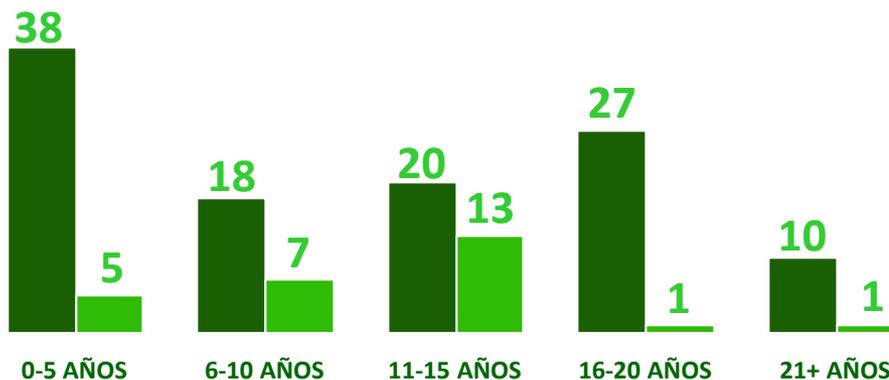
UNIDAD DE NEGOCIOS FORESTAL

- Administra 224 mil has. de plantaciones de pino y eucalyptus
- Provee valor estable y crecientes flujos de caja
- Asegura suministro de fibra para la operación industrial a precios competitivos al mismo tiempo maximiza retorno de los activos forestales

Masisa administra sus bosques con lo más altos estándares de Sustentabilidad (FSC) y certificación ISO 14001

Joven perfil de edades asegura volúmenes crecientes de madera en el mediano plazo

PERFIL ETÁREO A DICIEMBRE 2011



(*) Excluye plantaciones de Venezuela que tienen bajo crecimiento y están mayoritariamente en terrenos arrendados

■ Pino
■ Eucalyptus



UNIDAD DE NEGOCIOS FORESTAL

ACTIVOS FORESTALES A DICIEMBRE 2011** (HAS.)

	Venezuela	Chile	Brasil	Argentina	Total
Plantaciones Pino	83.954	75.581	10.791	26.547	196.873
Plantaciones Eucaliptus		4.572	1.537	19.350	25.459
Plantaciones otras especies	1.348	682	6		2.036
Sub - Total	85.302	80.835	12.334	45.897	224.368
Terrenos por forestar	51.323	13.368	548	7.317	72.556
Bosque Nativo y Reservas	2.065	44.806	9.511	9.217	65.599
Otros Terrenos	8.752	6.649	669	9.953	26.023
Total	147.442	145.658	23.062	72.384	388.546

VALOR LIBRO IFRS A DICIEMBRE 2011 (US\$ MILLONES)

	Plantaciones	Tierras	Total
Chile	344	267	611
Argentina	129	107	236
Brasil	41	52	93
Venezuela**	24	1	25
Total	538	427	965

** Plantaciones de Venezuela están mayoritariamente en terrenos arrendados



CONSTANTE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

VENTAS CONSOLIDADAS
(US\$ MILLONES)



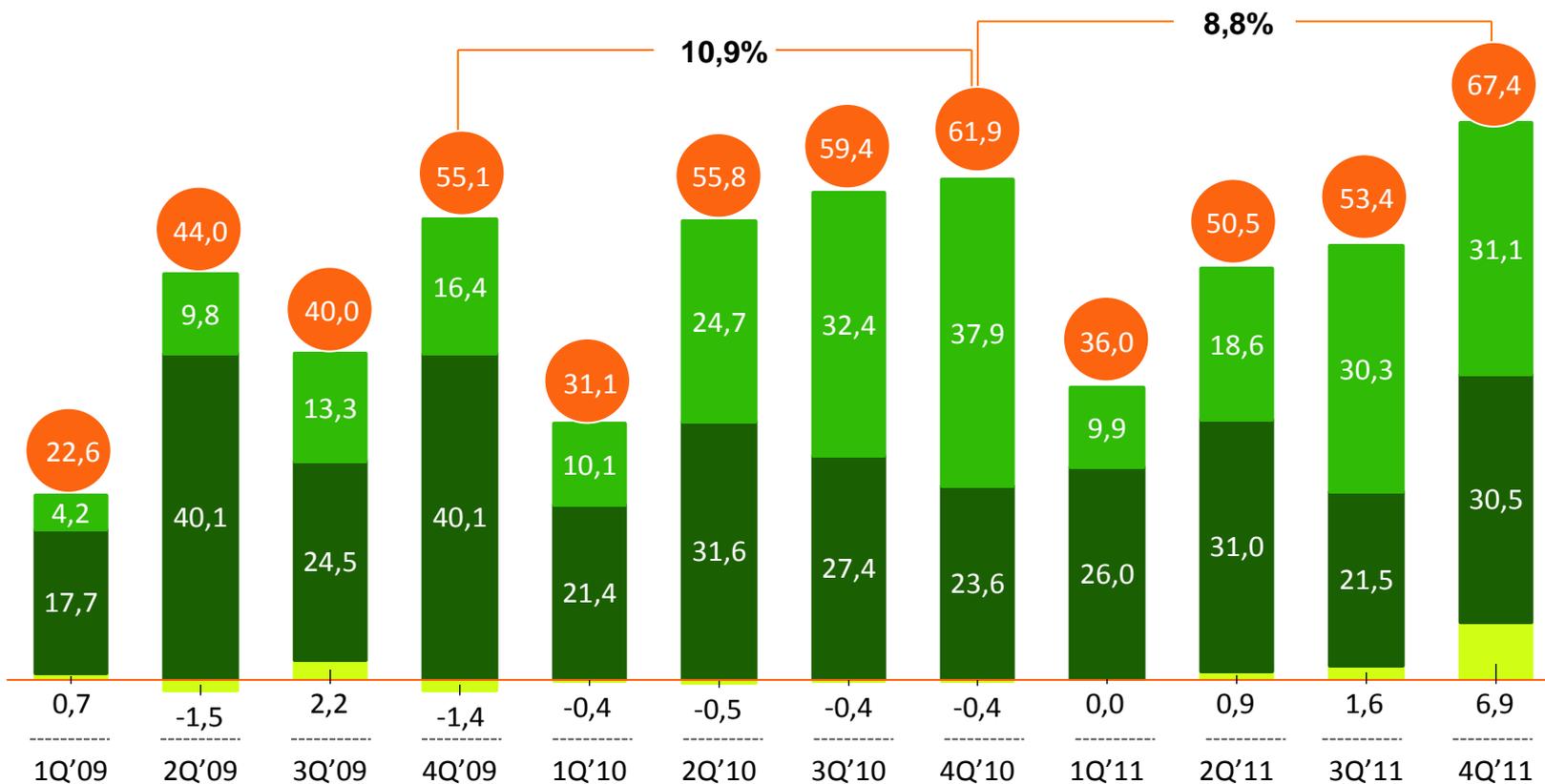
VOLUMEN DE VENTA POR PRODUCTO (MILES M³)

	Diciembre 2010	Diciembre 2011	Crecimiento
MDP/PB	877	983	12,1%
MDF	933	1.065	14,1%
Madera aserrada	222	258	16,2%
Trozos	3.815	3.249	-14,8%
Otros	138	424	207,2%

VOLUMEN DE VENTA POR PRODUCTO (US\$ MILLONES)

	Diciembre 2010	Diciembre 2011	Crecimiento
MDP/PB	282	350	24,1%
MDF	467	563	20,6%
Madera aserrada	50	74	48,0%
Trozos	124	117	-5,6%
Otros	94	147	56,4%
Total	1.017	1.251	23,0%

EVOLUCION EBITDA 2009 – 2011 (US\$ MILLONES)



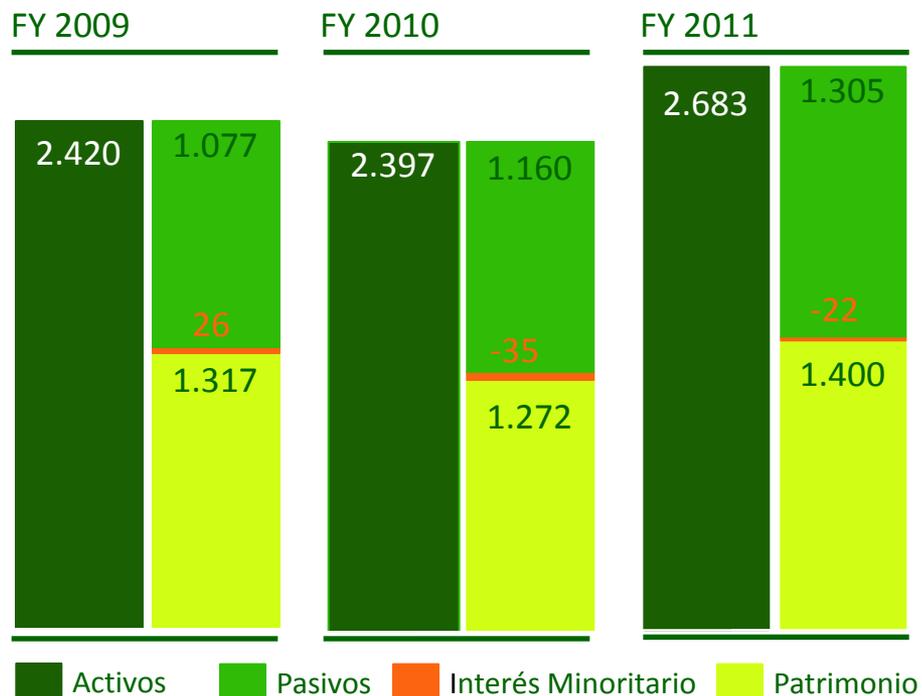
- Forestal
- Industrial
- Ajustes Intercompañía & Gastos Corporativos
- Total

UNIDAD DE NEGOCIOS FORESTAL

ESTADO DE RESULTADOS (US\$ MILLONES)

	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Var. % 2010 - 2011	Var. % 2009 - 2011
Ingreso de actividades ordinarias	914.268	1.017.343	1.251.220	23,0%	36,9%
Ganancia Bruta	203.021	211.060	254.041	20,4%	25,1%
Margen Bruto (%)	22,2%	20,7%	20,3%		
Otros ingresos por función	79.555	62.737	89.780	43,1%	12,9%
Costos de Distribución y Gastos de Administración	-155.647	-137.455	-168.623	22,7%	8,3%
GAV/Ventas (%)	-17,0%	-13,5%	-13,5%		
Otros Gastos por función	-59.901	-30.262	-26.057	-13,9%	-56,5%
Costos Financieros Netos	-49.156	-53.527	-44.370	-17,1%	-9,7%
Diferencia de cambios y Resultado por Unidades de	50.674	3.569	-11.831	-431,5%	-123,3%
Impuestos	-14.964	20.170	-18.522	-191,8%	23,8%
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	38.757	72.424	68.929	-4,8%	77,8%
EBITDA	161.708	209.101	207.277	-0,9%	28,2%
Margen EBITDA (%)	17,7%	20,6%	16,6%		

BALANCE (US\$ MILLONES)



	2009	2010	2011
Deuda Financiera Neta / EBITDA ¹	3,6x	3,1x	3,4x
Leverage ²	0,8x	0,9x	0,9x

(1) Ebitda de los últimos 12 meses finalizados al 31 de diciembre de cada año

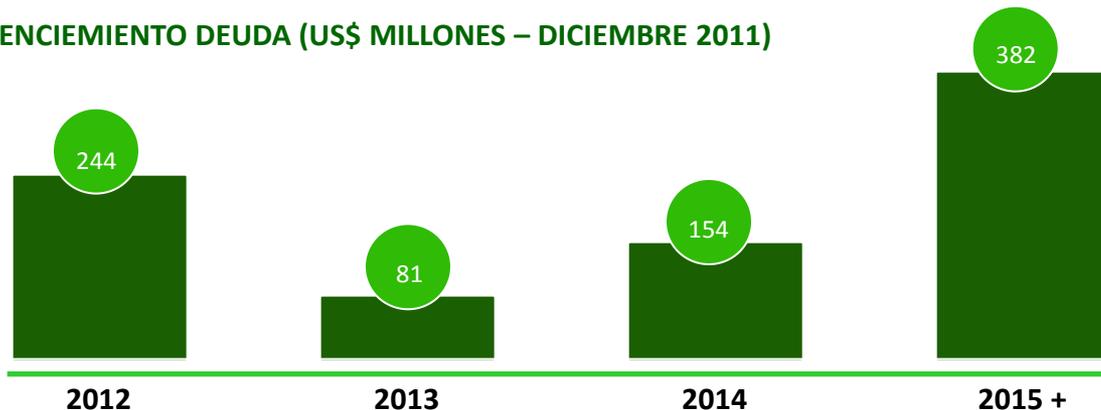
(2) Leverage= Total Pasivos Netos / Patrimonio + Interés Minoritario



PERFIL FINANCIERO

- Continuo crecimiento acompañado de mejor perfil financiero
- Acceso a mercado financiero: Club Deal de US\$ 71 millones a 4 años plazo: y Créditos Bancarios por US\$ 50 apróx. Diciembre 2011
- Masisa tiene clasificación de riesgo A- Estable (doméstico) y BB Estable (internacional), por Fitch
- Adecuado perfil del vencimiento de deuda

PERFIL DE VENCIMIENTO DEUDA (US\$ MILLONES – DICIEMBRE 2011)



DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA (1)



EBITDA / GASTOS FINANCIEROS (2)



(1) Considera EBITDA de los últimos 12 meses terminados

(2) Considera EBITDA y Gastos financieros de los últimos 12 meses

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

- Capex 2010: US\$ 90 millones apróx..
- Capex 2011: US\$ 100 millones apróx.

- Proyectos recientes:
 - Nueva planta MDP Brasil, Montenegro. Capacidad de 750.000 m³ con línea de melamina por 300.000 m³.
Capex: US\$ 140 Millones. Inició operaciones en Junio del 2009
 - Nueva planta de MDP Chile, Cabreo. Capacidad de 280.000 m³ reemplaza a una planta MDF.
Capex: US\$ 59 millones. Inició operaciones el tercer trimestre del 2011

