

# Presentación Corporativa

16 de agosto de 2011



**MASISA**  
más confianza



## Hechos destacados: Primer Semestre 2011

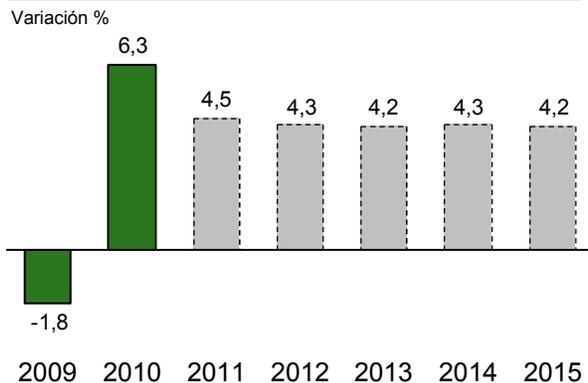
- 1. Crecimiento demanda en volúmenes en principales países:**
  - Brasil (+2,9%), Chile (+8,6%), Argentina (+11,0%), México (+7,8%), Venezuela (-2,1%), Colombia (+10,9%) y Ecuador (+21,2%)
  
- 2. Alzas de costos:**
  - Resinas
  - Madera
  - Electricidad en Chile
  
- 3. Ajuste Brasil**
  - Disminución ritmo de crecimiento
  
- 4. Partida nueva línea MDP en Chile**
  
- 5. Venta 25% OSB**
  
- 6. Compra tiendas en Chile**



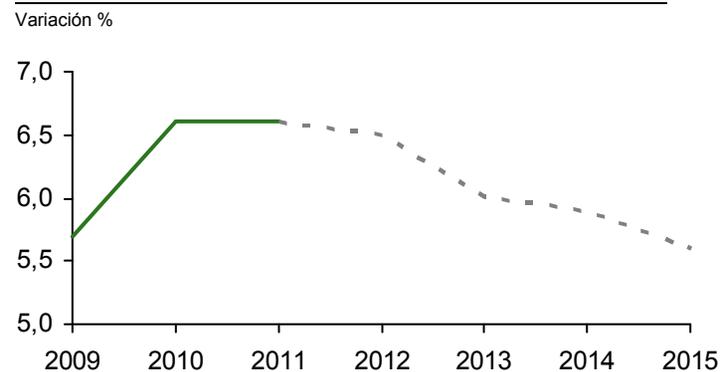
# Principales variables regionales



**Consumo interno en Latinoamérica**

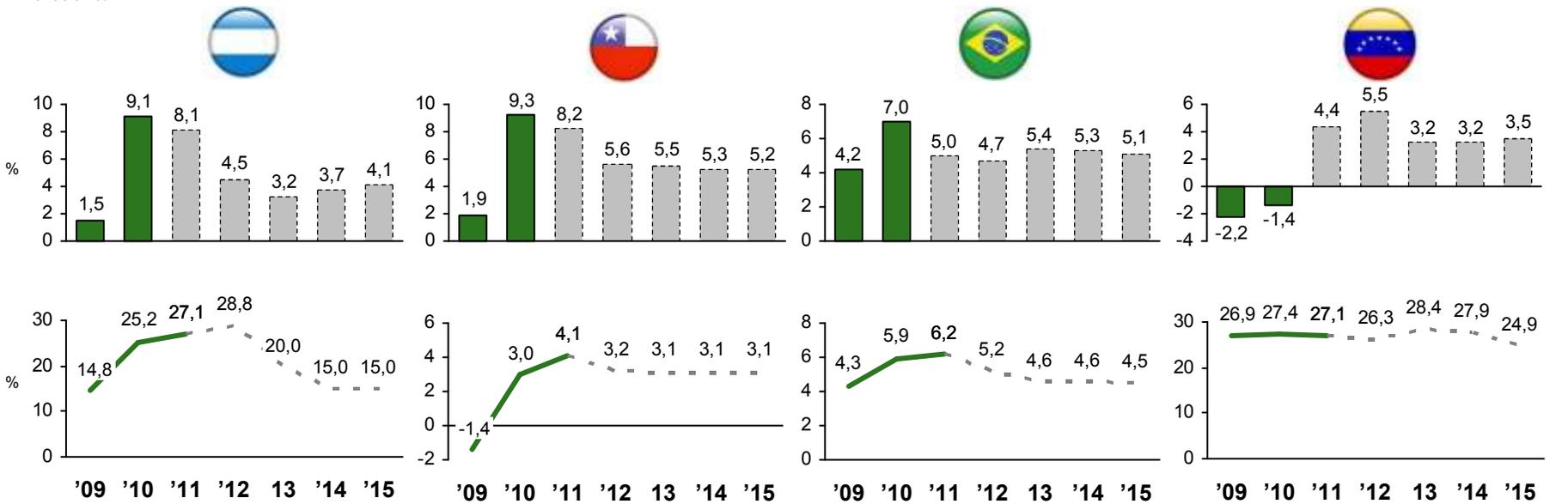


**Inflación promedio en Latinoamérica**



**Consumo interno e inflación principales mercados para Masisa**

Variación %





# Evolución de mercados – Lead indicators



## Índice Construya

Promedio de Trimestres móviles (Base 2002 = 100)

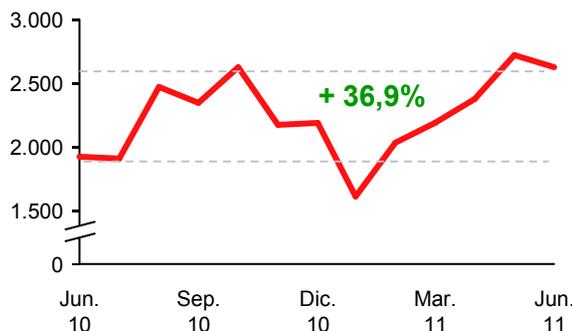


[http://www.grupoconstruya.com/servicios/indice\\_construya.htm](http://www.grupoconstruya.com/servicios/indice_construya.htm)



## Ventas de Viviendas en Santiago

Promedio de Trimestres móviles (unidades)

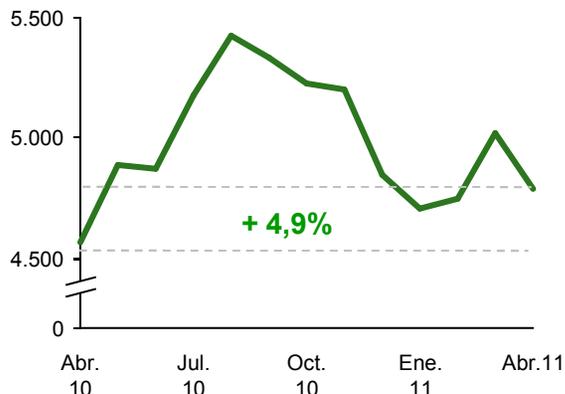


<http://www.cchc.cl>



## Despachos de Cementos

Promedio de Trimestres móviles (miles de ton.)

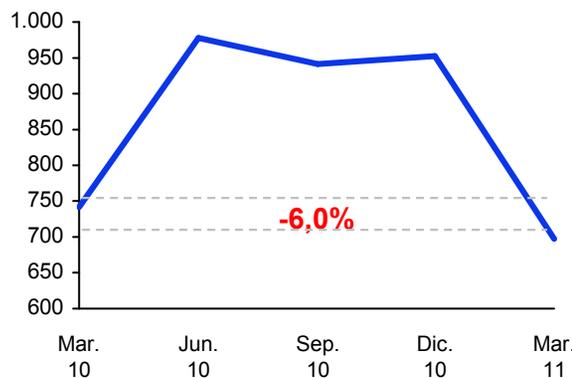


<http://www.snac.org.br/>



## PIB de la Construcción

(Base 1997 = 100)



<http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>

### Argentina

- Demanda interna ha logrado mantenerse
- Ventas 1T'11 tableros Masisa respecto 1T'10: +25,5%

### Chile

- Fuerte alza respecto a primer trimestre 2010 principalmente por efectos del terremoto y mayor actividad económica
- Ventas 1T'11 tableros Masisa respecto 1T'10: +34,5%

### Brasil

- Favorables perspectivas de mediano plazo (planes de gobierno para suplir déficit habitacional, mundial FIFA, Olimpiadas y flujo de inversiones)

- Ventas 1T'11 tableros Masisa respecto 1T'10: +7,9%

### Venezuela

- Sector construcción se muestra recesivo con respecto al año anterior, sin embargo nuestros volúmenes crecieron 11%
- Ventas 1T'11 tableros Masisa respecto 1T'10: +46,6%

**MASISA**  
más confianza



## Comparación resultados

Resultados Consolidados (miles de US\$)	1T'10	1T'11	Δ% A/A
Ingresos de actividades ordinarias	212.402	264.301	24,4%
Ganancia Bruta	38.456	48.446	26,0%
<i>Margen Bruto (%)</i>	18,1%	18,3%	
Otros Ingresos por función	14.890	11.209	-24,7%
Costos de Distribución y Gasto de Administración	-28.433	-34.761	22,3%
<i>GAV / Ventas (%)</i>	13,4%	13,2%	
Otros Gastos por función	-14.297	-4.186	-70,7%
Costos Financieros Netos	-14.225	-11.378	-20,0%
Diferencias de cambio y Resultado por Unidades de Reajuste	3.143	284	-91,0%
Gasto (Ingreso) por Impuesto a las Ganancias	-1.061	-3.465	226,6%
<b>Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>1.100</b>	<b>6.190</b>	<b>462,7%</b>
<i>Margen Última Línea (%)</i>	0,5%	2,3%	
Depreciación + Amortizaciones	9.823	10.451	6,4%
Consumo de Materia Prima Propia Forestal	13.316	11.837	-11,1%
<b>Ebitda</b>	<b>33.162</b>	<b>35.973</b>	<b>8,5%</b>
<i>Margen Ebitda (%)</i>	15,6%	13,6%	
Crecimiento Neto Activos Biológicos	12.952	10.191	-21,3%

### Ganancia Bruta

- Aumenta un 26% gracias al mayor volumen y nivel de ventas

### Gastos de Administración y Costo Distribución

- Aumenta en US\$ 6,3MM debido a gastos logísticos derivados de mayor nivel de ventas

### Otros Gastos por Función

- Mejora en US\$ 10,1MM, principalmente porque en 1T'10 se registraron los efectos del terremoto en Chile e incendios forestales en Venezuela y Chile

### Costos Financieros Netos

- Disminuyen en US\$ 2,8MM producto de refinanciamiento de deuda a menores tasas

### Ebitda

- Aumenta en US\$ 2,8MM principalmente por alzas en Ebitda de unidad industrial por mayores ventas
- Margen Ebitda cae 2 p.p. por mix forestal y por rezago en traspaso a precios de alza en costos, principalmente en Brasil

### Activo Biológico Neto

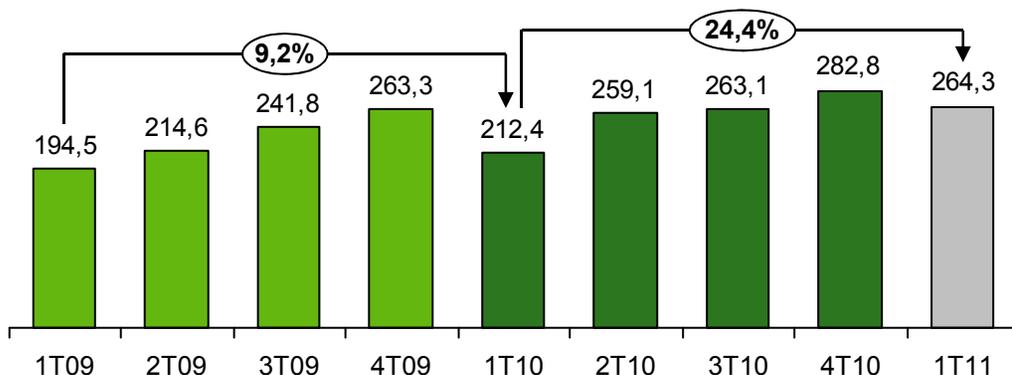
- Menor crecimiento se debe principalmente a mayores costos de formación producto de mayores inversiones de manejo forestal y actividades silvícolas para desarrollo patrimonio forestal y efectos de tipo de cambio



## Evolución ventas y ebitda

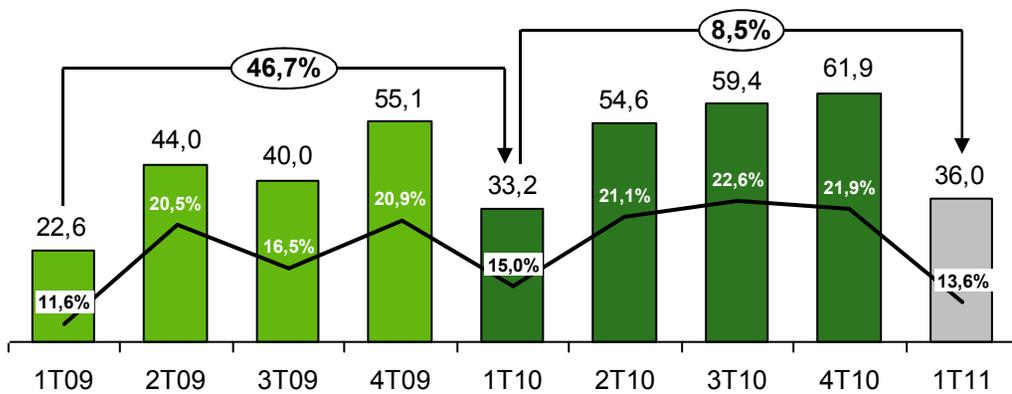
### Ventas trimestral

US\$ MM



### Ebitda trimestral – Margen/Ebitda trimestral

Ebitda: US\$ MM Margen Ebitda: %



- Ventas consolidadas aumentan en +24,4% con respecto a 1T'10, con respecto al 1T'09 un 35,9%
- Ebitda aumentó en US\$ 2,8MM (+8,5%) debido a:
  - Unidad Industrial mejora Ebitda en 15% por mejoras en las operaciones de México, Chile y Colombia, principalmente asociadas a mayores ventas
  - Unidad Forestal disminuye levemente Ebitda en US\$ 1,0MM por cambio en el mix de producción y ventas y efectos de tipo de cambio

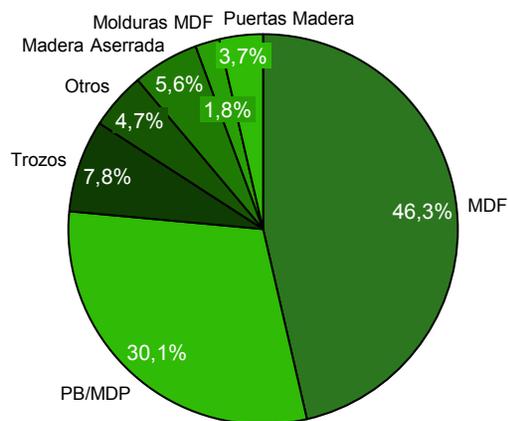


# Análisis ventas consolidadas 1T'11

Análisis por Producto

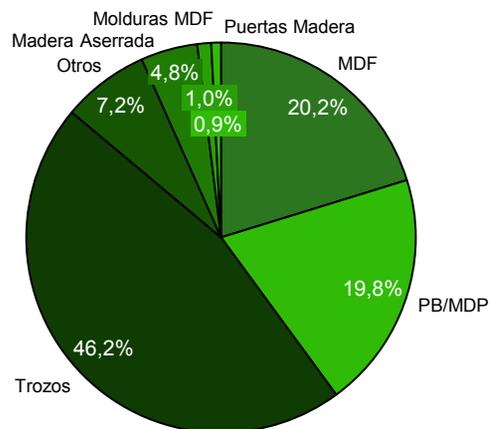
Ventas por Producto (Total US\$ 264,3 MM)

US\$



Volumen Venta por Producto (Total 1.179,1 miles m³)

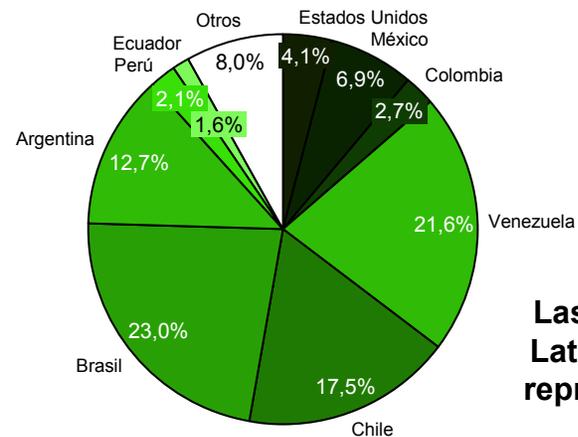
m³



Análisis por País/Canal

Ventas por País (Total US\$264,3 MM)

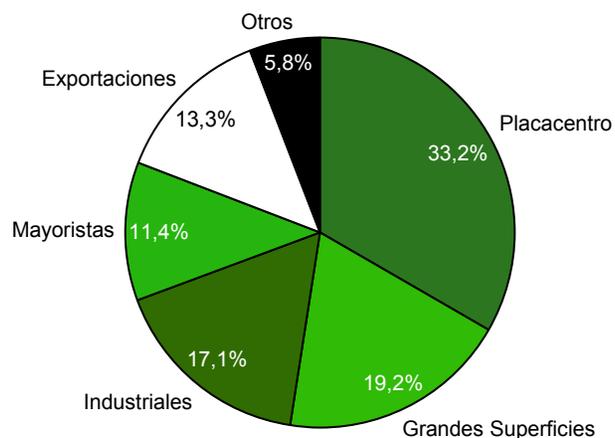
US\$



Las ventas en Latinoamérica representan un 88,1%

Ventas por Canal (Total US\$ 264,3 MM)

US\$



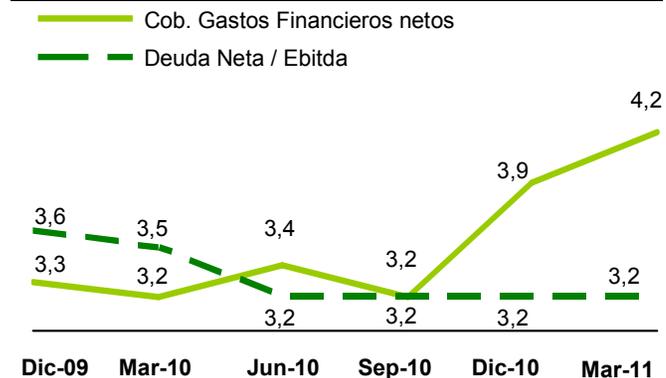


# Análisis deuda financiera

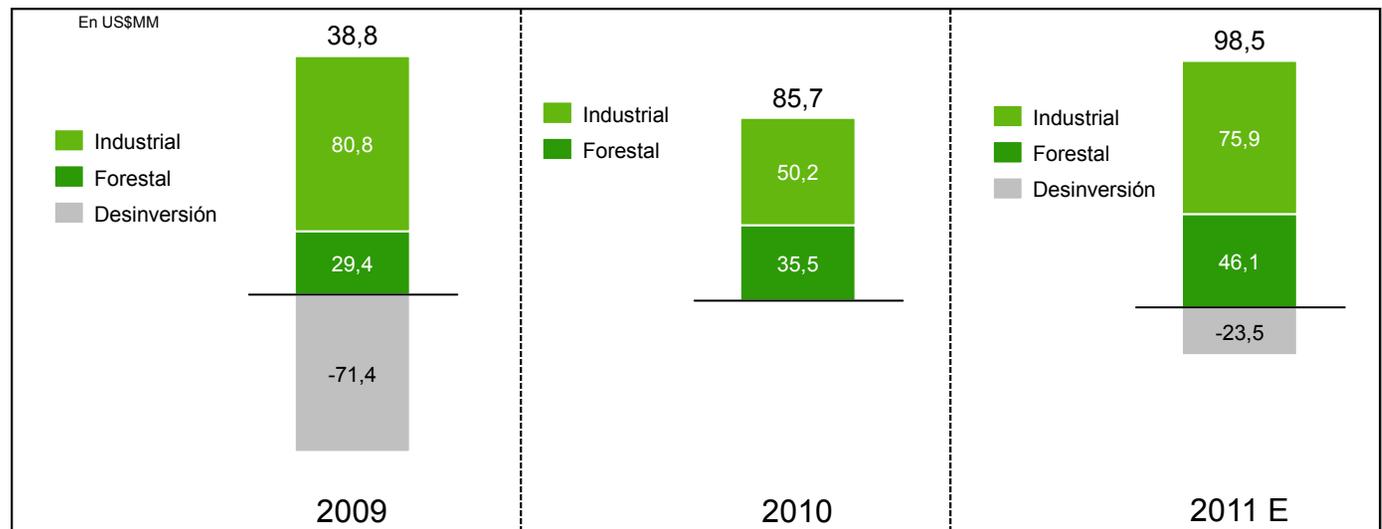
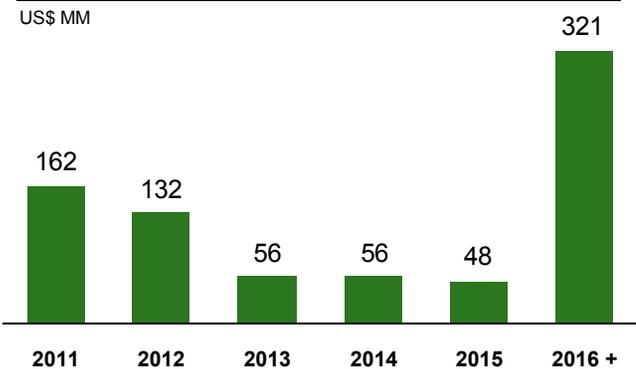
Perfil financiero

Capex

**Evolución Ratios Financieros**



**Perfil Vencimientos Deuda Financiera\***





# Estrategia a corto y mediano plazo

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



### Foco en clientes

- Homogenización nivel de servicios en red Placacetro

	1S'10	1S'11
Número Placacentros a Mar. de cada año	296	326

	1S'10	1S'11
% tiendas Placacetro en situación ideal/aceptable	49%	84%

- Crec. clientes industriales MDP en Brasil

	1S'10	1S'11
Volumen en m <sup>3</sup>	137.543	191.886



### Innovación efectiva

- Durante el 1S'11 se realizaron 59 lanzamientos en la región

	1S'10	1S'11
Margen lanzamientos últimos 3 años / Margen total	28,6%	23,1%

	1S'10	1S'11
Tableros recubiertos / Total acumulado*	46%	46%

\* m<sup>3</sup>



### Máxima eficiencia

- Nivel producción planta MDP Montenegro al 72% el 1S'11

	1S'10	1S'11
GAV <sup>1</sup> / Ventas	13,1%	12,8%
Capital Trabajo <sup>2</sup> / Venta Anualizada	19,1%	21,5%
Ebitda/ Venta	18,4%	15,2%



### Sinergias con activos forestales

- Se concretó recomendación de certificación FSC para Masisa Chile
- Inicio de nuevos negocios en Venezuela (carbón vegetal)
- Se concreta plan de mecanización de cosecha en Argentina

### SUSTENTABILIDAD

	1S'10	1S'11
IFAT <sup>3</sup>	1,25	0,78
MWh / m <sup>3</sup> (Tableros)	1,03	1,09

Notas:

- Corresponde a Gastos de Administración + Costo de Distribución
- CxC Corrientes + Inventarios + Pagos anticipados corrientes – CxP corrientes
- Índice de Frecuencia de Accidentes de Trabajo



## Perspectivas y desafíos

- Manejo proactivo de estrategias de pricing y mix de productos para mitigar alzas de costos
- **Brasil:** mejoramiento de volúmenes MDP y precios
- **Chile:** inicio operaciones línea MDP-Cabrero en julio 2011, según objetivos de calidad y costos
- **Forestal:** dar continuidad al programa de ventas de madera en pie en Chile
- **Red Placacentro:** materializar plan de crecimiento y rentabilizar tiendas propias adquiridas en Chile y Colombia



*Esta presentación puede contener proyecciones, las cuales constituyen declaraciones distintas a hechos históricos o condiciones actuales, e incluyen sin limitación la actual visión y estimación de la administración de futuras circunstancias, condiciones de la industria y desempeño de la compañía. Alguna de las proyecciones puede ser identificada por el uso de los términos "podría", "debería", "anticipa", "cree", "estima", "espera", "planea", "pretender", "proyectar" y expresiones similares. Son ejemplo de proyecciones las declaraciones respecto de futuras participaciones de mercado, fortalezas competitivas futuras proyectadas, la implementación de estrategias operacionales y financieras relevantes, la dirección de las futuras operaciones, y los factores o tendencias que afectan las condiciones financieras, liquidez o resultados operacionales. Dichas declaraciones reflejan la actual visión de la administración y están sujetas a diversos riesgos y eventualidades. No hay seguridad que los esperados eventos, tendencias o resultados ocurran efectivamente. Estas declaraciones se formulan sobre la base de numerosos supuestos y factores, incluido condiciones generales de la economía y del mercado, condiciones de la industria y factores operacionales. Cualquier cambio en los referidos supuestos o factores podría causar que los actuales resultados de Masisa y las acciones proyectadas de la compañía difieran sustancialmente de las expectativas presentes. Se deja expresa constancia que este documento tiene un propósito netamente informativo, no teniendo ni pretendiendo tener alcance legal en su contenido.*

**MASISA**  
más confianza