



JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Abril 30, 2008

Proyecciones y Estimaciones



Esta presentación puede contener proyecciones relacionadas con Masisa que involucren riesgos e incertidumbres. Los lectores del presente documento son advertidos de que estas proyecciones son sólo estimaciones, y pueden diferir de resultados o eventos futuros. No hay certeza de que los eventos, tendencias o resultados proyectados ocurrirán efectivamente. Estas declaraciones están hechas en base a numerosos supuestos y factores, incluyendo condiciones económicas actuales, de mercado, de la industria y otros factores de la operación. Cualquier cambio de supuestos o factores podría causar un cambio de los resultados presentes y los planes de acción de Masisa pueden modificarse sustancialmente de las proyecciones actuales.

Todas las visiones y proyecciones futuras están basadas en información disponible para Masisa a la fecha de esta presentación. Masisa no contrae ninguna obligación de actualizar las proyecciones, si no es requerida por las disposiciones legales vigentes.

Año 2007: Exitosa Ejecución de la Estrategia



- Destacados Resultados
- Tableros: Consolidación Liderazgo Regional
- Retail: Fortalecimiento Red Placacentros
- Madera Sólida: Eficiencia Operativa
- Forestal: Creación de Valor a Largo Plazo
- Ejecución de la Estrategia de Triple Resultado y Gobierno Corporativo
- Sólidos Fundamentos de Crecimiento

Destacados Resultados

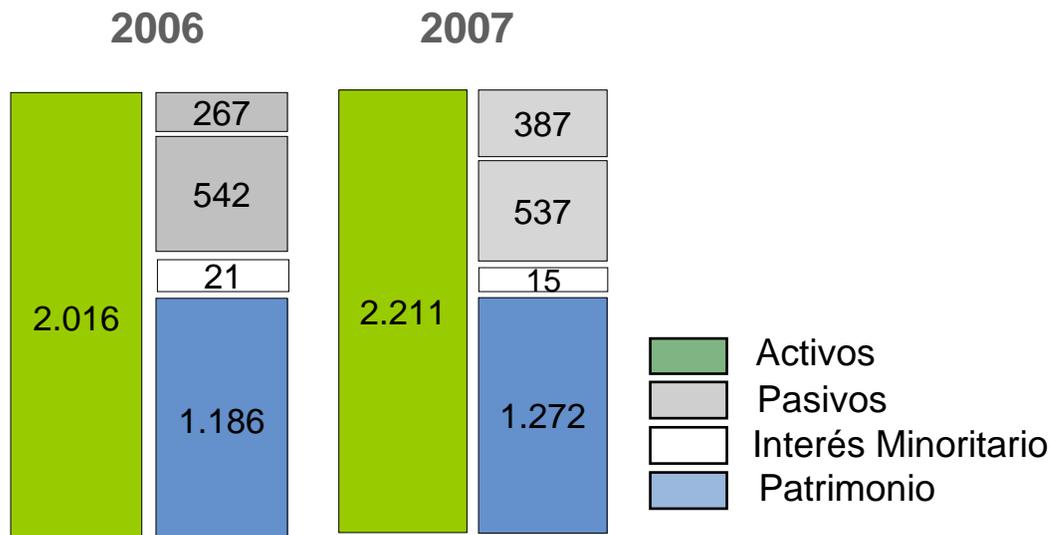


- Utilidad 2007: US\$ 41 MM
- Ventas 2007: US\$ 966 MM
- EBITDA 2007: US\$ 177 MM
- Activos Dic. 2007: US\$ 2,2 Bn



- + 41,4% de crecimiento anual
- + 8,9% de crecimiento anual
- + 14,9% de crecimiento anual
- + 9,7% de crecimiento anual

Balance (US\$ MM)



Estado de Resultados (US\$ MM)

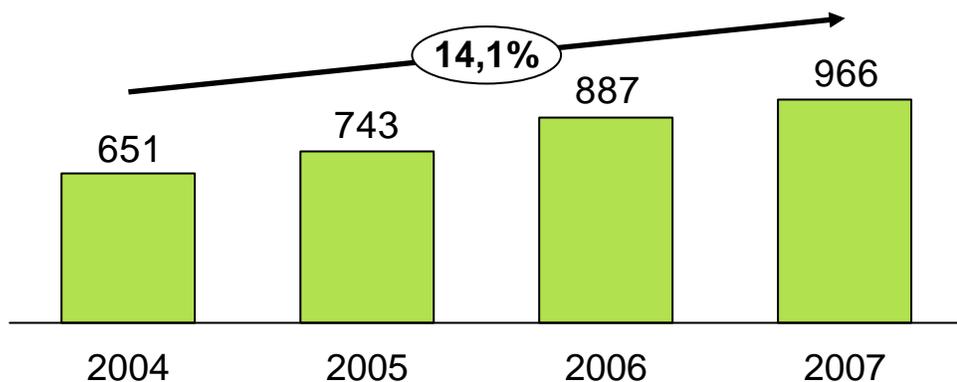
	2006	2007
Ventas	887	966
Margen Bruto	208	243
% sobre ventas	23,4%	25,2%
Resultado Operacional	84	107
% sobre ventas	9,5%	11,1%
Resultado no Operacional	-46	-56
Impuestos	-23	-23
Utilidad Neta del Período	29	41
EBITDA	154	177
% sobre ventas	17,4%	18,3%

Destacados Resultados

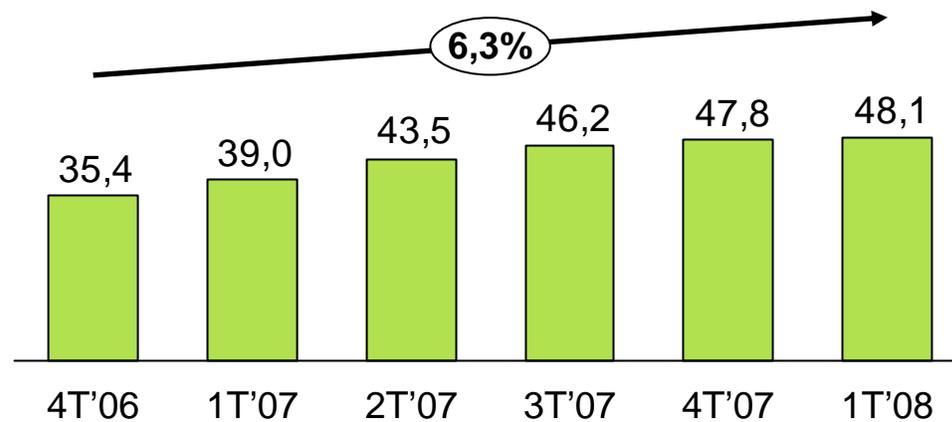
Crecimiento Constante de Ventas y EBITDA



Ventas Consolidadas (US\$ MM)



EBITDA Trimestral Consolidado (US\$ MM)



Ventas por Producto en US\$ MM

	2006	2007	Crecimiento
MDF	320	398	+24,4%
PB	187	208	+10,7%
OSB	48	52	+6,7%
Molduras FJ	94	71	-24,2%
Molduras MDF	65	49	-24,8%

Ventas por Producto en miles de m³

	2006	2007	Crecimiento
MDF	978	990	+1,2%
PB	764	720	-5,7%
OSB	220	217	-1,1%
Molduras FJ	190	174	-8,9%
Molduras MDF	158	116	-26,3%

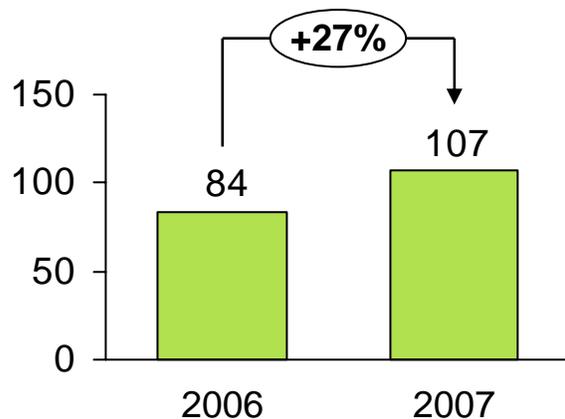
Destacados Resultados

Desempeño Operacional

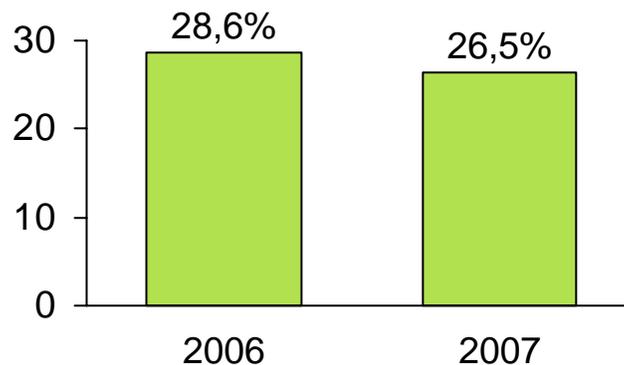


- Fuerte demanda por tableros en la región
- Constante crecimiento en ventas del negocio principal, aumentando la eficiencia en el uso de los activos.
- Exitoso traspaso a precios de alzas de costos en insumos clave durante 2007, mejorando el Margen Operacional consolidado desde 23,4% a 25,2%.
- Todo esto se traduce en un aumento significativo de la Utilidad Neta

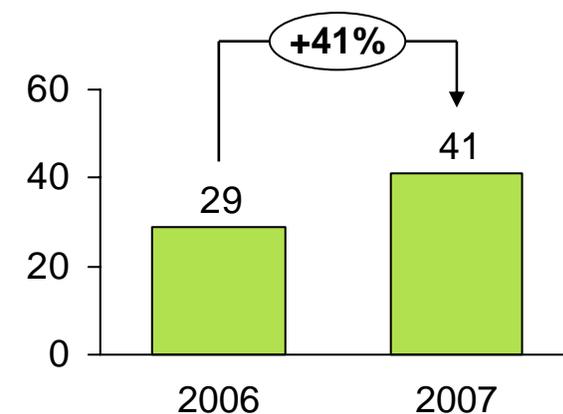
Resultado Operacional (US\$ MM)



Capital de Trabajo Op¹ / Ventas



Utilidad Neta (US\$ MM)



¹ Capital de Trabajo Operativo = Deudores por ventas (neto) + Documentos x Cobrar (neto) + Deudores varios (neto) + Documentos y Ctas x Cobrar de empresas relacionadas – Cuentas x Pagar – Documentos x Pagar – Acreedores varios – Documentos y cuentas por pagar a empresas relacionadas – Madera en Pie.

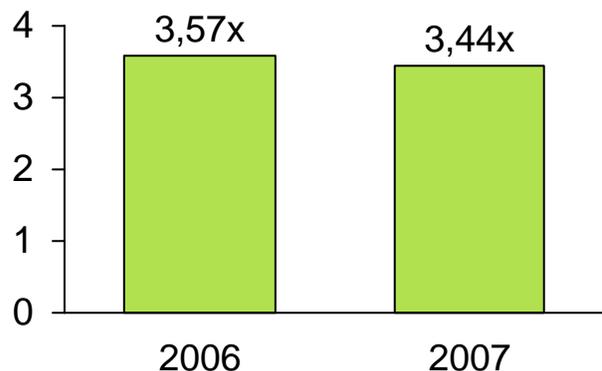
Destacados Resultados

Desempeño Financiero

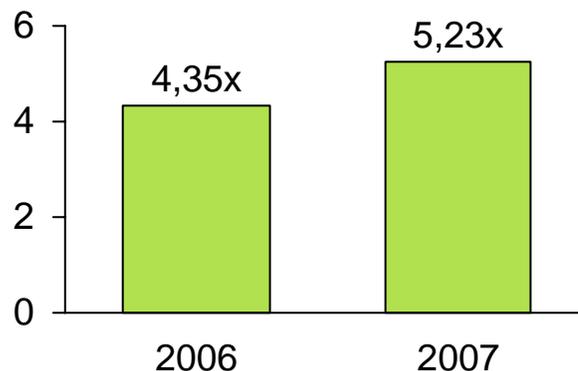


- Continuo crecimiento, manteniendo un adecuado perfil financiero
- Acceso comprobado a los mercados financieros y de capital en condiciones adecuadas
 - En Junio 2007 la Compañía colocó exitosamente UF 2,5 MM en bonos en el mercado local
- Desliste de ADR's de la NYSE: ahorro de costos manteniendo el programa de relaciones con inversionistas y el sistema de control interno.
- Clasificación Investment Grade por Fitch Ratings

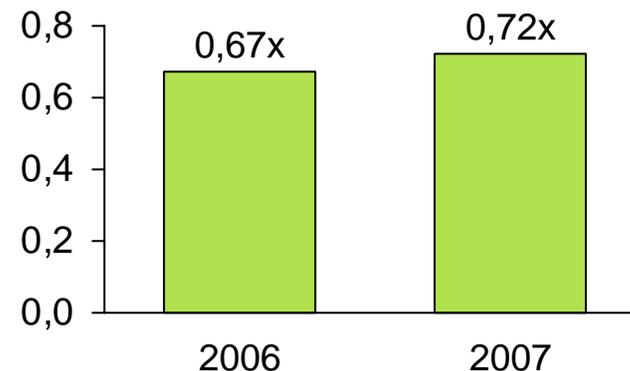
Deuda Neta¹ / EBITDA²



EBITDA² / Gastos Financieros



Deuda / Patrimonio³



1 Deuda Neta = deuda corto plazo + porción corriente de deuda de largo plazo + deuda de largo plazo – caja y disponible.

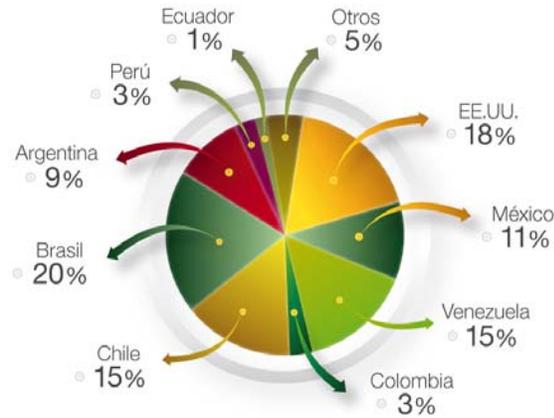
2 EBITDA = Ingreso Operacional + Depreciación + Amortización + Consumo de Materia Prima Propia.

3 Apalancamiento: Pasivos Totales / Patrimonio

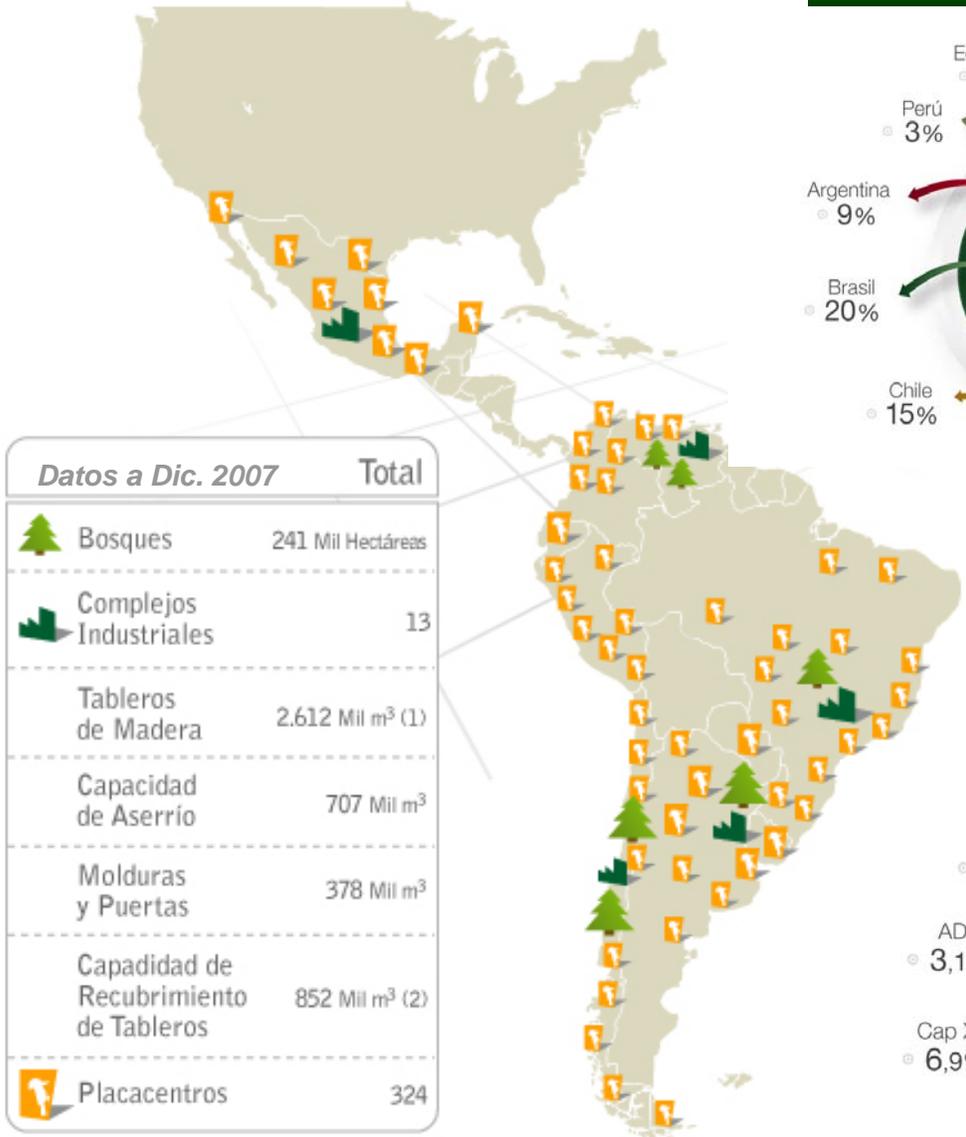
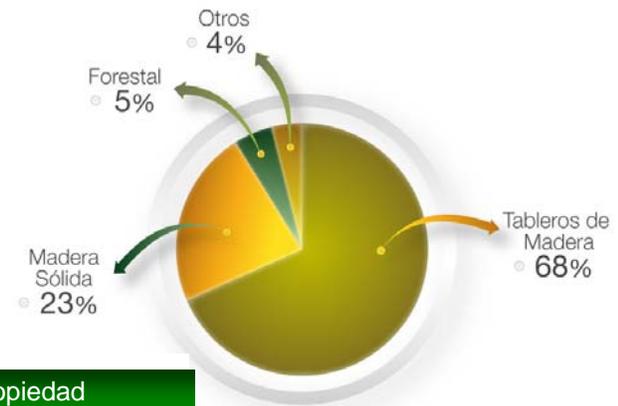
Liderazgo Regional



Ventas 2007 por País US\$

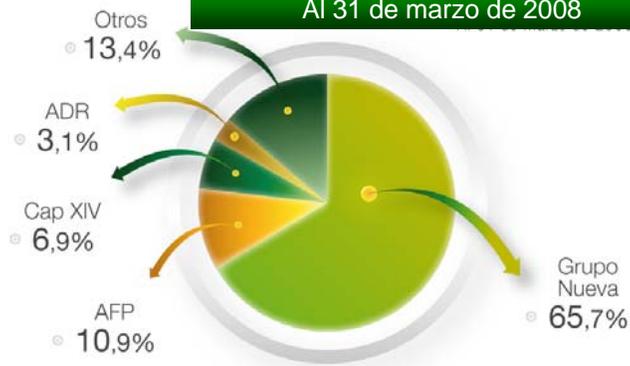


Ventas 2007 por Unidad de Negocio (3)



Datos a Dic. 2007	Total
Bosques	241 Mil Hectáreas
Complejos Industriales	13
Tableros de Madera	2.612 Mil m ³ (1)
Capacidad de Aserrió	707 Mil m ³
Molduras y Puertas	378 Mil m ³
Capacidad de Recubrimiento de Tableros	852 Mil m ³ (2)
Placacentros	324

Estructura de Propiedad Al 31 de marzo de 2008



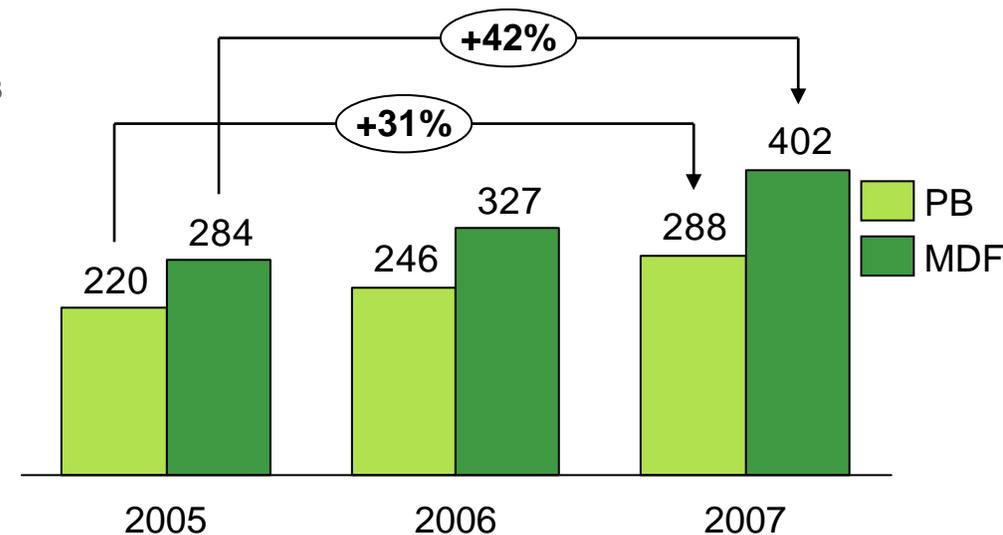
- (1) No incluye la anunciada planta de 750.000 m³ (capacidad nominal) de MDP en Montenegro, Brasil. Comienza operaciones a mediados de 2009.
- (2) No incluye la anunciada línea de 300.000 m³ de melamina en Montenegro, Brasil (en operación a mediados de 2009) y la línea de melamina de 150.000 m³ en Mapal, Chile (3T'08).
- (3) Las ventas de tableros de madera incluyen las ventas de la Unidad de Retail, que totalizaron US\$ 254 MM en 2007.



Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

- **Líder** de Mercado en América Latina (#1 o #2 en todos los mercados, excepto en Brasil).
- 68% de las ventas totales, US\$ 657MM, en 2007 mostrando un crecimiento anual de 18,3%.
- **Nueva planta de MDF** con capacidad de 340.000m³ en Cabrero, Chile. Inicio de operaciones en octubre 2007 - Operando a plena capacidad en 3T'08.
- Nueva línea de Melaminas de capacidad de 150.000m³ en Mapal, Chile. Comienzo de operaciones en 3T '08.
- Venta a comienzos de Mayo 2008 del 75% de la planta de OSB a Louisiana Pacific. 100% de activos fijos valorados en US\$ 74MM + Capital de Trabajo valorado entre US\$ 15MM - US\$ 17MM. **Foco en negocio principal (MDF & PB).**

Evolución de Precios de PB & MDF US\$/m³ (EOP price)



Exitoso traslado de presiones de costos a precios

Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

Nueva planta MDP en Rio Grande do Sul, Brasil



Descripción

- 750.000 m³ anuales de MDP (Medium Density Particle Board) y línea de 300.000 m³ anuales de melamina.
- Capex: US\$119 millones
- Inicio Operaciones: Mediados 2009 – Plena Capacidad 1T 2010.
- Producción orientada al mercado Brasileiro.

Oportunidad

- Aprovechar el crecimiento proyectado del mercado de MDP en Brasil.
- Fortalecer la posición de mercado de Masisa en Brasil, completando el mix de tableros para muebles.
- Competencia enfocada en MDF



Tableros: Consolidación Liderazgo Regional

Fusión Masisa Brasil / Tafisa Brasil



Descripción

- En enero 2008 Masisa adquiere el 37% de Tafisa Brasil en US\$ 70 MM.
- Activos Tafisa: 380.000m³ de MDF, 260.000m³ de MDP y 253.000m³ de Melaminizado.
- Activos Masisa: 280.000m³ de MDF, 220.000m³ de Melaminizado y nueva planta en construcción de 750.000m³ de MDP y 300.000m³ de Melaminizado.

Oportunidad

- Controlador de Tafisa es el Grupo Sonae, líder mundial en producción de Tableros de Madera.
- Sonae y Masisa han asumido el compromiso de trabajar en la combinación de sus negocios de Tableros en Brasil.
- Objetivo: Posicionar a la nueva entidad fusionada como uno de los líderes en el mercado Brasileiro.

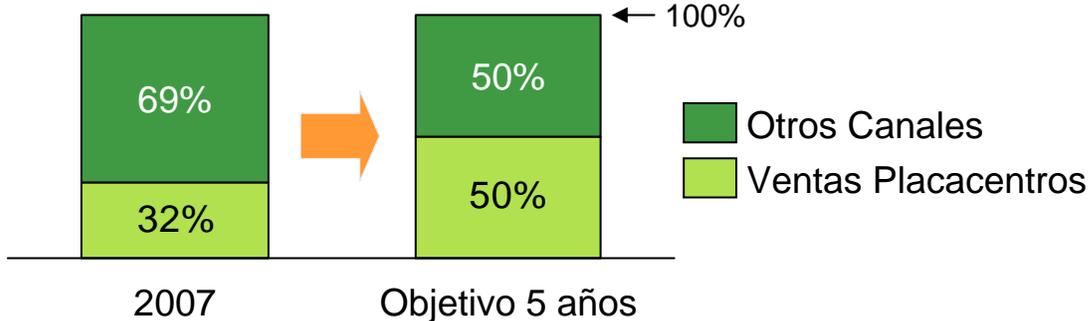




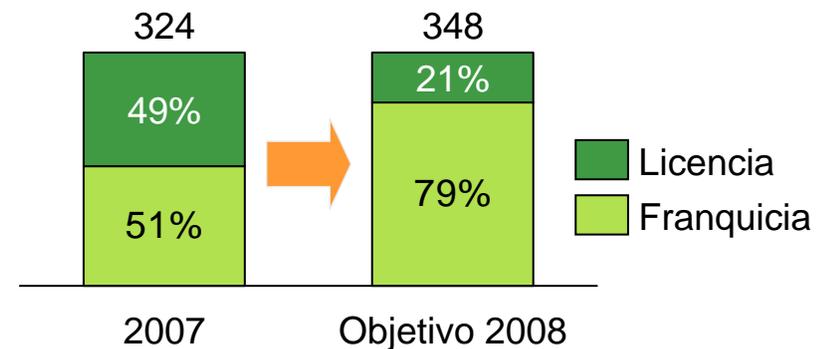
Retail: Fortalecimiento Red Placacentros

- Éxito en migración de Placacentros a contratos de franquicia (51% al 31 de diciembre de 2007)
- Ventas 2007: US\$ 254 MM, crecimiento anual de 67,1% (US\$ 152 MM en 2006)
- Aumento de participación del canal Placacentro en ventas de Tableros (32% en 2007)
- Creación de Centrales de Compras. Ventas 2007: US\$ 2,8 MM y en alza
- Implementación del “Manual de Operaciones Placacentro” y programas de entrenamiento
- Implementación de Soporte Web de Extranet para Placacentros

% de Ventas de Tableros en Placacentros



Composición Total Placacentros

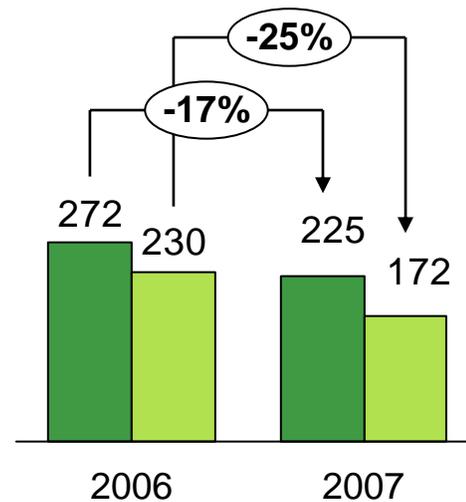




Madera Sólida: Eficiencia Operacional

- 23% de las ventas totales, US\$ 225 MM en 2007 – impacto marginal en Ebitda consolidado
- Ventas en EE.UU. representan 18% de las ventas consolidadas – afectadas por crisis Sub Prime
- Foco: Optimización de costos y consolidación de operaciones

■ Ventas Madera Sólida (US\$MM)
 ■ Ventas EE.UU. (US\$MM)



Acciones 2007

- Cierre planta Charleston, EE.UU. (Molduras MDF) en febrero 2007.
- Consolidación de molduras de MDF en Cabrero, Chile.
- Reducción de operaciones de molduras Finger Joint
- Cambio mix productos
- Desarrollo de nuevos mercados

Año 2008 → Completar Optimización de Costos

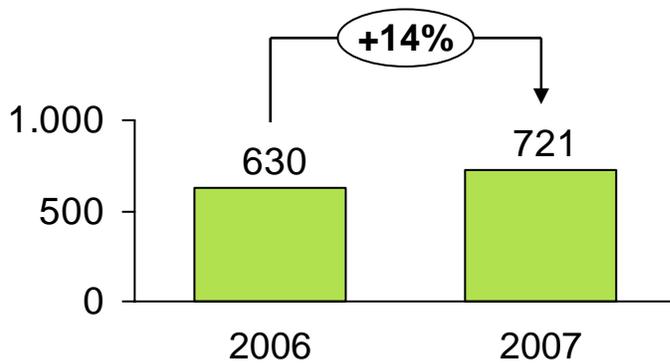
- Implementar nuevas acciones de ahorros de costos
- Reforzar desarrollo de nuevos mercados
- Mejorar márgenes y potenciar productos de buen desempeño: puertas y madera aserrada



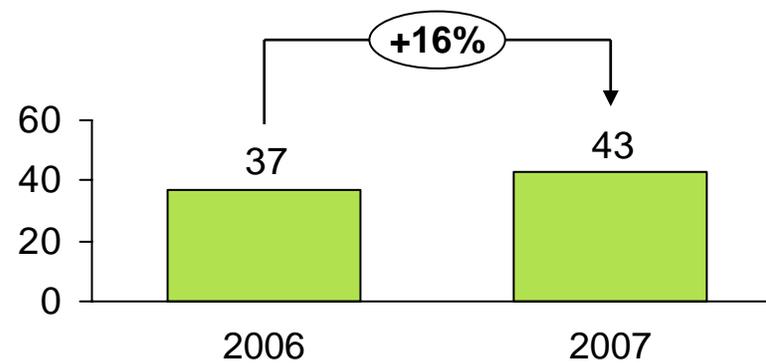
Forestal: Suministro Estratégico y Creación de Valor a Largo Plazo

- Activo Estratégico: 241.000 hás de Eucaliptus y Pinos

Aumento Valor Bosques (US\$ MM)



Inversión en mantención y desarrollo del patrimonio forestal (US\$ MM)



Crecimiento del Patrimonio

- Adquisición terrenos plantables 2007:

- Chile 1.300 hás.
- Brasil 1.529 hás.
- Argentina¹ 19.600 hás.

- Proyectos con terceros: plan de crecimiento a 3 años bajo esquema de propiedad compartida en Brasil y Argentina con acceso asegurado a una porción relevante de la fibra:

- Brasil: 40.000 hás
- Argentina: 40.000 hás

1. En proceso de pasar a esquema de propiedad compartida



Ejecución Estrategia Triple Resultado

Gestión Ambiental

- **CCX.** En marzo de 2007 Masisa se registró en el Chicago Climate Exchange (“CCX”)
 - Oportunidad de Creación de Valor a través de: venta de derechos de carbono, generación de una cultura de reducción de costos energéticos, posicionamiento de marca y anticipar tendencias de mercado/regulaciones.
- **“Precursor de Prácticas Sustentables 2007” de Rainforest Alliance Award :** Premio a la estrategia de negocios basada en el desarrollo sustentable.

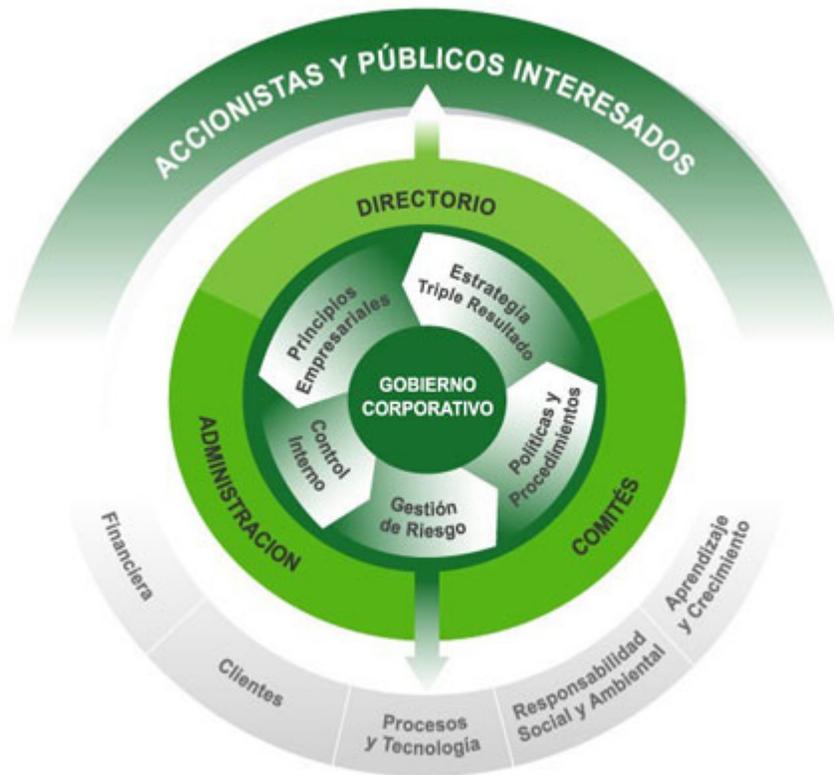
Gestión Social

- **Masisa figura en entre las diez compañías Latinoamericanas que brindan más oportunidades a los mercados de bajos ingresos.**
 - Ranking creado por el BID denominado “Oportunidades para la Mayoría”, iniciativa que promueve y financia nuevos modelos de negocios que permitan la participación en el desarrollo y participación de los productores de bajos ingresos y consumidores en la economía formal.

Certificaciones



Gobierno Corporativo



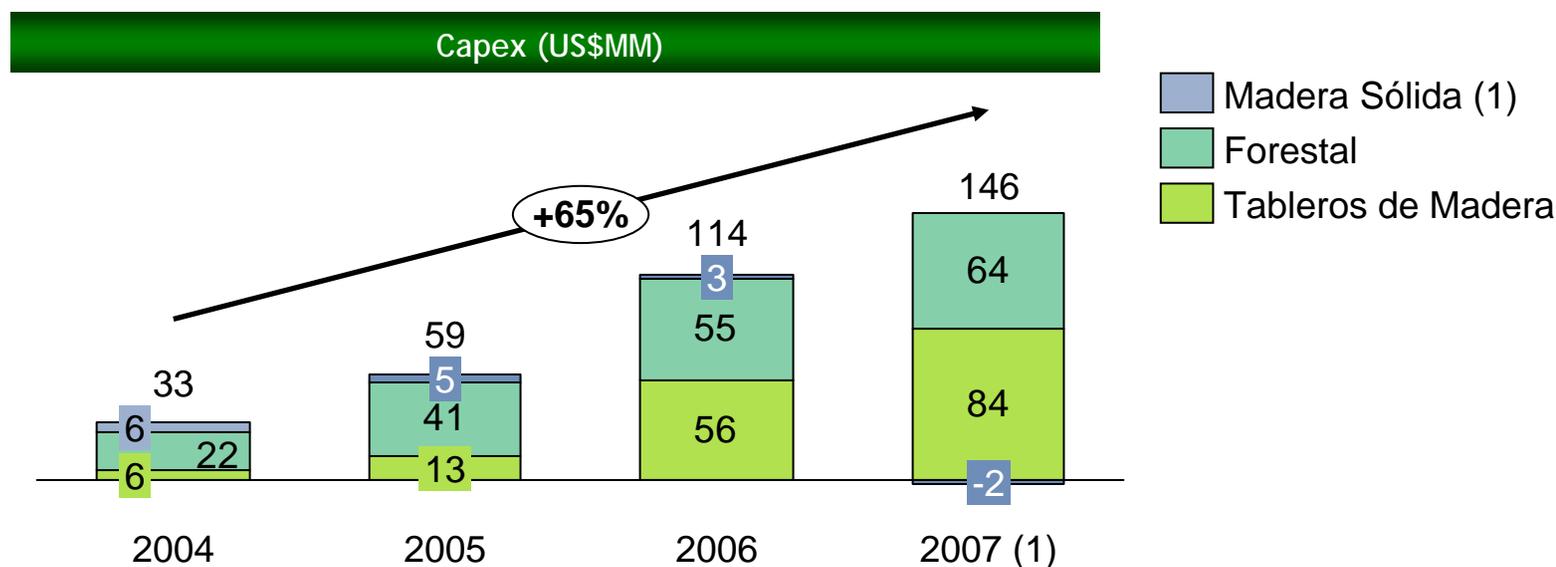
Modelo de Gobierno Corporativo

- En noviembre 2007, Masisa se convierte en la primera empresa chilena en emitir su Código de Gobierno Corporativo.
 - Orientado a administrar en términos transparentes y adecuados las relaciones de la Compañía con sus accionistas y grupos de interés. Todo alineado con los principios empresariales establecidos y con las prácticas de igualdad, responsabilidad e integridad.
- **Investor Relations Global Rankings Awards 2008**
 - Masisa logró el puesto 26 entre las 30 más grandes empresas del mundo en prácticas de Gobierno Corporativo y el 3^{er} puesto en América Latina.
- Masisa mantendrá su programa de relaciones con los inversionistas y sus prácticas de gobernabilidad y control interno a pesar del término de su programa de ADRs en EE.UU., que obedeció a razones de costos de mantenimiento del programa.

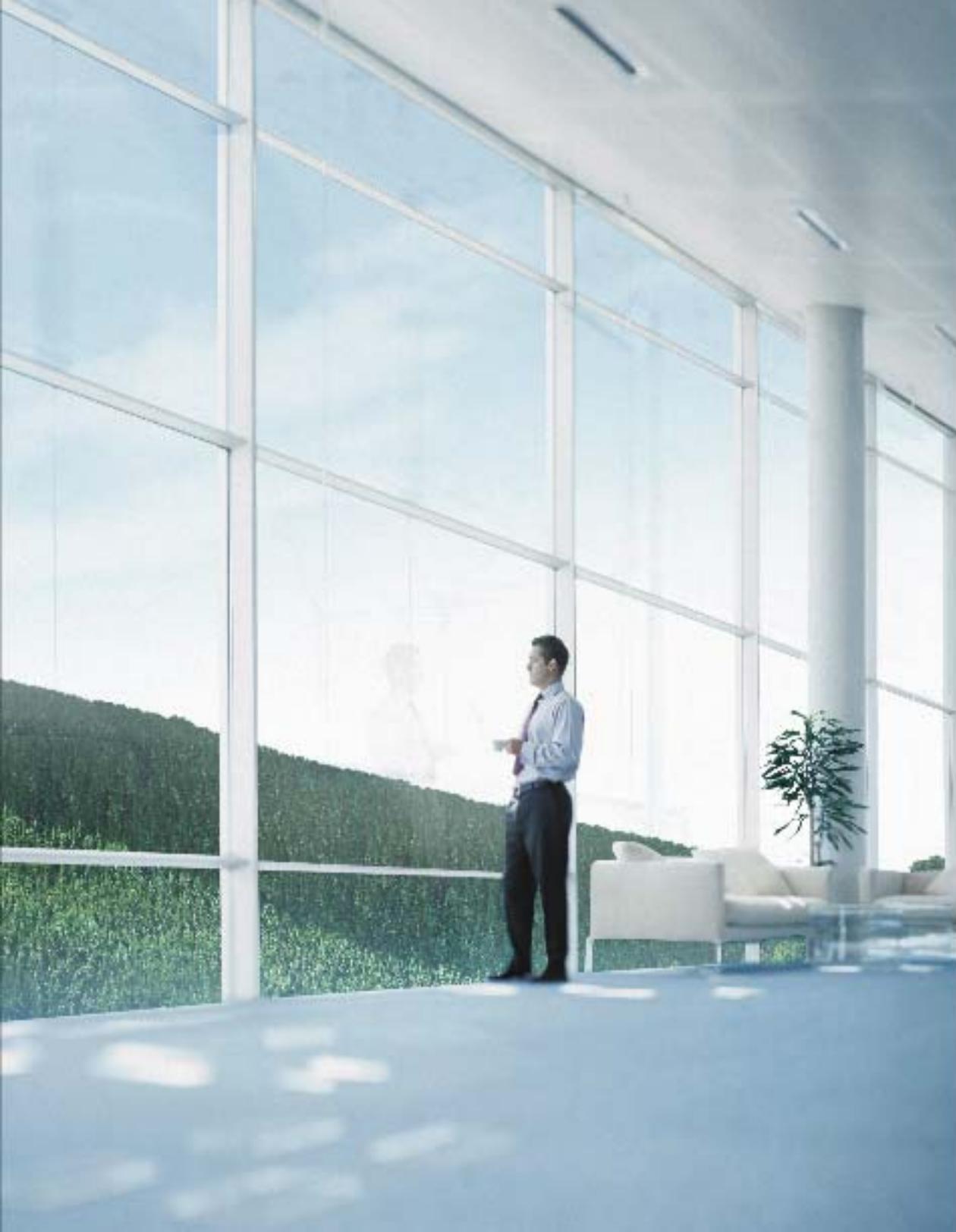
Sólidas Perspectivas de Crecimiento



- Fundamentos favorables de crecimiento, tanto en el corto como en el largo plazo
 - Favorable situación económica en América Latina
 - Penetración del producto
 - Déficit habitacional
- Consolidación de la Estrategia Corporativa y del Liderazgo Regional
 - Crecimiento Orgánico: Inversiones enfocadas en Tableros y en aseguramiento de acceso a la fibra (Forestal)
 - Crecimiento inorgánico: actualmente enfocados en Brasil y evaluando oportunidades en otros mercados.



(1) La figura negativa en Madera Sólida corresponde a una desinversión en EE.UU., debido al cierre de planta en Charleston.



Mirar el futuro llenos de confianza

Hemos conquistado el liderazgo en la industria de tableros de madera en Latinoamérica, por lo que nos proyectamos al futuro con una gestión orientada a generar valor económico, cautelando responsablemente nuestra gestión social y ambiental, y desarrollando procesos internos transparentes que nos permitan asegurar un correcto desempeño. Masisa es más confianza.

MASISA
más confianza

