Obligaciones Negociables de Corto Plazo por V/N \$ 6.000.000.-



Agosto 2007

La siguiente presentación se distribuye solo a efectos informativos, no significando bajo ningún concepto una oferta de venta, ni invitación a ofertar cotización de compra. Tanto CGM – Cohen Global Markets S.A. como Cohen S.A. Sociedad de Bolsa, no se responsabilizan por la veracidad y exactitud de su contenido. La informacion contenida surge de fuente provenientes del Emisor y del Prospecto con fecha 27 de julio de 2007, y esta sujeta a cambios y modificaciones, por lo que no pueden ser consideradas como definitivas. No podra ejecutarse compra alguna del presente producto financiero hasta tanto no se haya obtenido la autorización de oferta publica y cotización por parte de la Comisión Nacional de Valores y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Dicha autorización y el respectivo registro de la emisión estan en trámite.

CGM
COHEN GLOBAL MARKETS

TABLA DE CONTENIDOS



- I. Estructura de la ON
 - a. Actores de la transacción
 - b. Condiciones de emisión
 - c. Esquema de repago y garantía
 - d. Garantías de la ON
 - e. Análisis del colateral
- II. Descripción del Emisor
 - a. Descripción del complejo
 - b. Hitos del negocio
 - c. Estructura societaria
- III. Performance financiera



CRONOGRAMA



1.	Autorización oferta publica	31/7
2.	Periodo de colocación	2/8 al 8/8
3.	Presentación de la ON (road show)	3/8
4.	Integración de suscripción	10/8
5.	Primer servicio (P+I)	31/8
6.	Maduración de la ON	30/9





Actores de la transacción

Organizador: CGM- COHEN GLOBAL MARKETS S.A.

Colocador & Agente: COHEN S.A. SOCIEDAD DE BOLSA

Underwriter: COHEN S.A. SOCIEDAD DE BOLSA

Fiduciario: HSBC BANK ARGENTINA S.A.

Asesor legal Fiduciante: NICHOLSON & CANO



Condiciones de Emisión

Instrumento: Obligación negociable garantizada de corto plazo

Emisor: Valle de Las Leñas S.A. ("VLL")

Monto: \$ 6.000.000.-

Garantía: Cesión de créditos futuros (VISA, Amex y Diners)

Vencimiento: 30 de septiembre de 2007 (51 días)

Uso de los Fondos: Capital de trabajo e inversiones de capital

Cupón: 15% (tasa nominal anual)

Suscripción: 2 al 8 de agosto

Integración: 10 de agosto

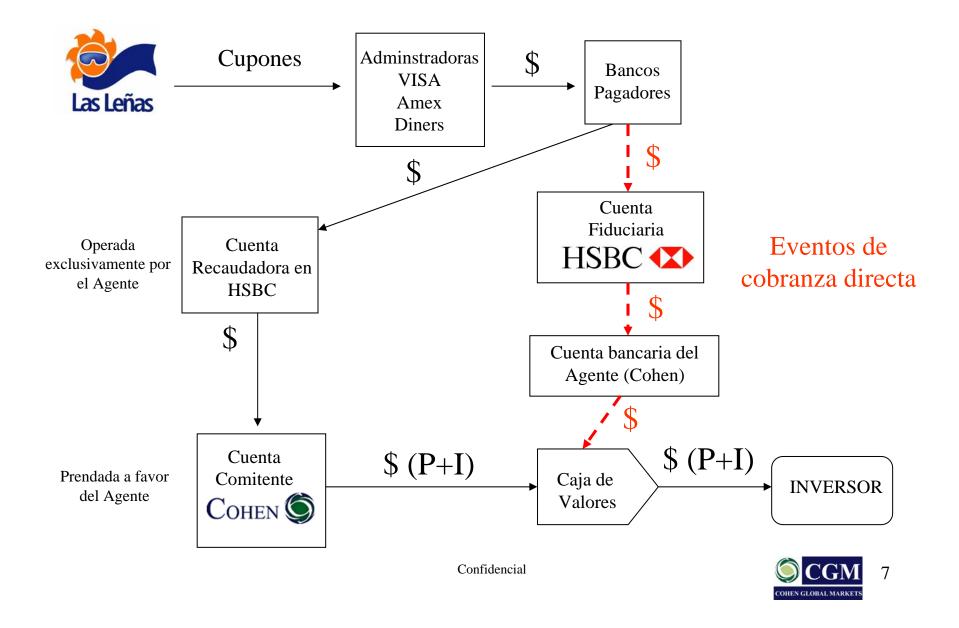
Amortización: 2 cuotas mensuales y consecutivas (66% y 34%)

a partir del 31 de agosto

Interés: a pagarse en idénticas fechas que la amortización

Confidencial







Garantías de la ON

Cesión en fideicomiso de los derechos creditorios futuros del Emisor (colateral)



Cobranzas provenientes de ventas a traves de VISA, Amex y Diners desde 1/6 al 30/9

Garantía flotante sobre los bienes del Emisor



Con vigencia durante la vida de la ON

Aforo bloqueado en cuenta comitente prendada a favor del Agente



Constituida durante junio (50%) y julio (50%) por \$760 mil

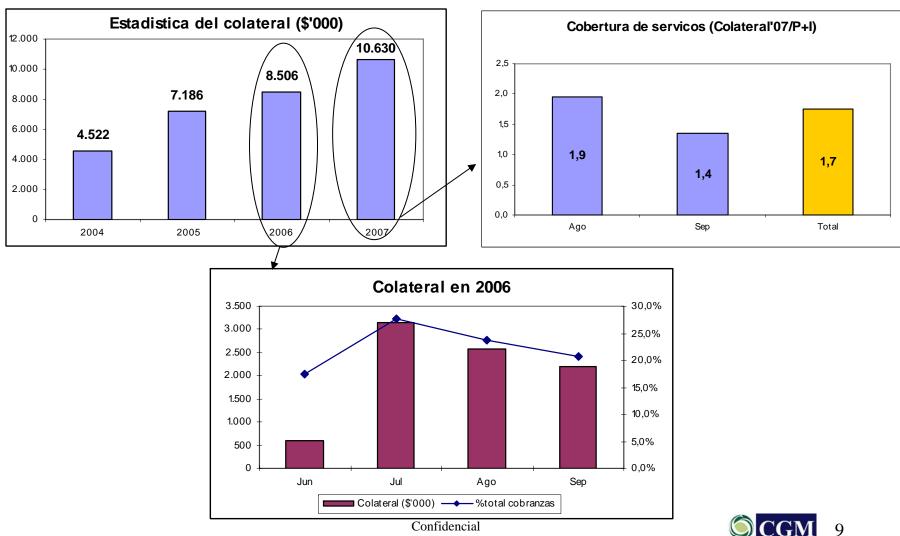
Restricciones

Colateral mensual no debe perforar el 90% del monto recaudado en 2006. Si lo hace,
 VLL deberá alcanzarlo con cash





Análisis del colateral





Análisis del colateral

\$	0	1	2	Total
	10-Aug	31-Aug	30-Sep	
Outstand.(i)	6.000.000	6.000.000	2.000.000	
Principal	0	-4.000.000	-2.000.000	-6.000.000
Cupon	0	-52.500,0	-25.000,0	-77.500,0
Servicos	0	(-4.052.500)	-2.025.000	-6.077.500
Outstand.(f)	6.000.000	2.000.000	0	

Al 22/7 Las Leñas generó cupones acumulados por \$3.470.425.representando el 85,6% del primer vencimiento



II. DESCRIPCION DEL EMISOR

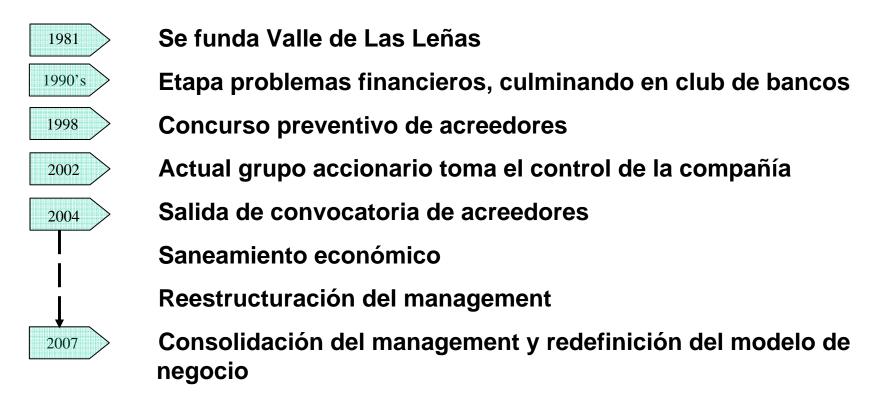


- Valle de Las Leñas S.A. fue constituida en Abril de 1981.
- Principal objeto social, la explotación del complejo para la práctica de esquí en invierno y actividades de turismo aventura en verano.
- Centro de esquí de nivel y reconocimiento internacional.
- 3 restaurantes en montaña y 7 en base. En el Valle hay 5 hoteles y 11 aparts, totalizando 3268 camas.
- o 6 playas de estacionamiento que cubren demanda teórica.
- o En temporada 2006, se comercializaron 263.132 días-esquiadores.
- La capacidad de lifting es de 11.000 esquiadores/hora conformada por 13 medios de elevación de ultima generación que atienden 27 pistas.
- O Dotación permanente de 100 empleados, 85 de ellos con asiento en el Valle. En temporada invernal, se incrementa a unos 700 efectivos.

II. DESCRIPCION DEL EMISOR



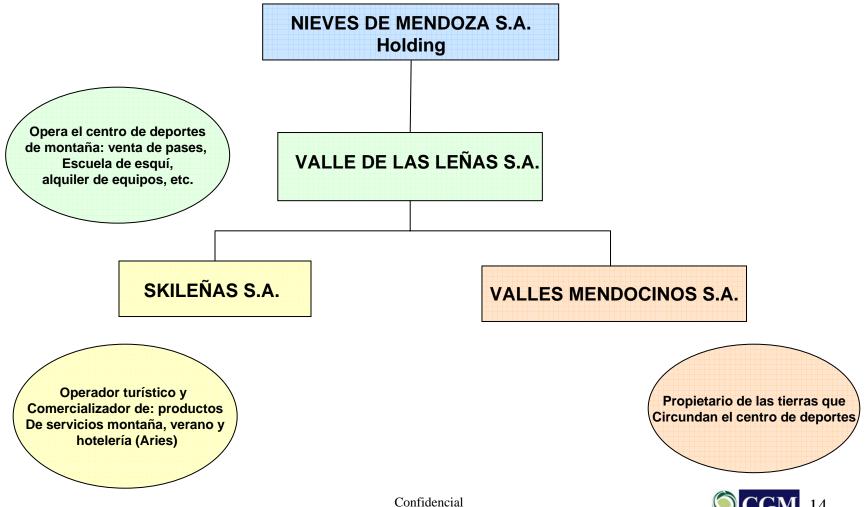
Hitos del negocio



II. DESCRIPCION DEL EMISOR



Estructura societaria



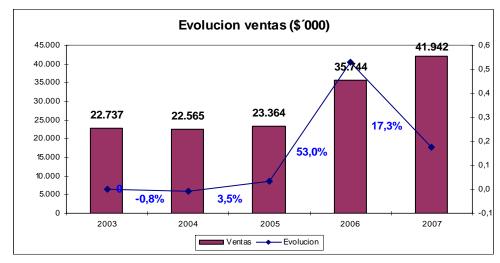
Confidencial

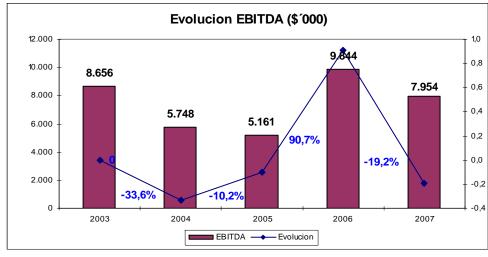




VLL muestra crecimiento sostenido en ventas brutas y márgenes...

Cifras al 28 de febrero





Confidencial



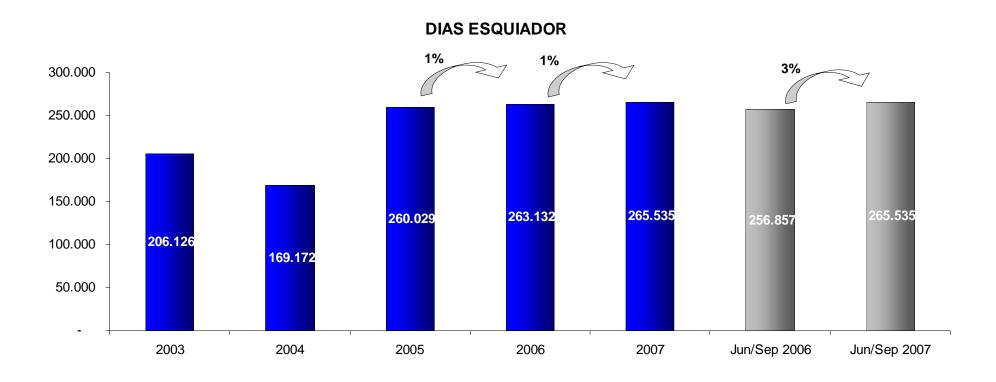
...como consecuencia de la redefinición de su estrategia

Ventas incrementales AF'08e en \$'000

ARIES	\$ 5.723
PARKING	\$ 410
SUSPENSIÓN BENEFICIOS MALARGÜE	\$ 600
SPONSOREO	\$ 549
ACTION PARK	\$ 141
→ MERCHANDISING	\$ 97
◆ VERANO	\$ 656
DOMO	\$ 380
SKILEÑAS	\$ 1.260
	TOTAL \$ 9.816



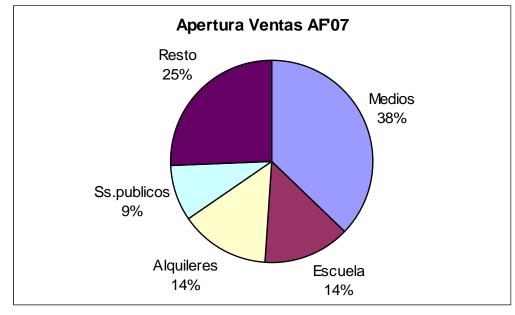
... e incrementos en los días de esquiador y temporada más corta.





Análisis de resultados

\$'000 al 28 Feb	2007a	2008e	Evoluc.
Ventas	41.942	51.250	22,2%
EBITDA	7.954	15.750	98,0%
Mg EBITDA	19,0%	30,7%	
Resultado Neto	-654	5.102	na
Mg.Neto	na	10,0%	









Situación Patrimonial (AF'07 – Deloitte)

\$'000

Caja & equivalentes	965
Creditos por ventas	3.171
Otros activos	2.635
Activo cte	6.771
Creditos fiscales	3.944
Inversiones	1.338
Activos fijos	159.120
Activo no cte	164.402
ACTIVO	171.173

	4 000
Deudas comerciales	5.688
Deudas financieras	18.257
Otras deudas	1.383
Gastos concursales	2.702
Pasivo cte	28.030
Deudas financieras	2.674
Previsiones	2.918
Otros	30
Pasivo no cte	5.622
PASIVO	33.653
PATRIM. NETO	137.520

Ratios de solvencia	
Pasivo/PN	24,5%
Ds.Finan./PN	15,2%



\$'000