

APIMEC 2016

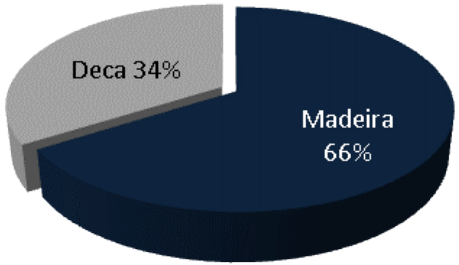
Apresentação Corporativa

Resultado 3º Trimestre de 2016

A Duratex em Resumo

Somos a **maior** produtora de **painéis de madeira**, **louças** e **metais sanitários** do **Hemisfério Sul**

Receita Líquida

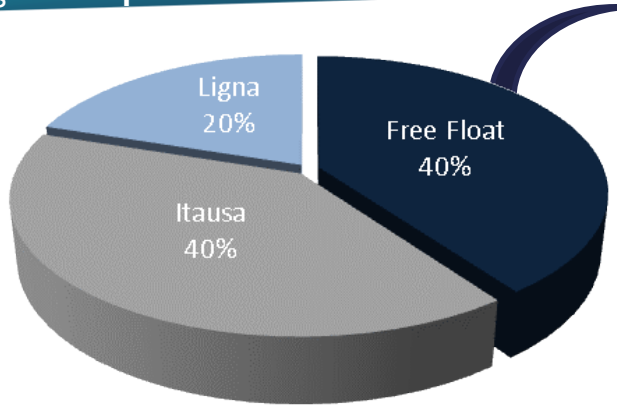


Vantagens Competitivas

- Qualidade dos ativos industriais, florestais e intangíveis
- Produção verticalizada
- Produtividade florestal
- Autossuficiente e com baixo custo de madeira
- Localização geográfica
- Marcas *top of mind*
- Governança corporativa e solidez financeira

Estrutura Acionária e Governança Corporativa

- Membro do Novo Mercado
- Tag along de 100%
- Política de dividendo: mínimo correspondente a 30% do lucro líquido ajustado;
- Adesão ao Código Abrasca de Autorregulação e Boas Práticas das Companhias Abertas



Free Float

69,0% Investidores estrangeiros

25,8% Outros investidores locais

4,2% Fundos de pensão

1,0% Tesouraria

Conselho de Administração

- 4 representantes da Itausa
- 2 representantes da Ligna
- 3 membros independentes

Os membros do conselho de administração não ocupam cargos executivos na Empresa

Comitês

- Pesssoas, Governança e Nomeação
- Sustentabilidade
- Auditoria e Gerenciamento de Riscos
- Divulgação e Negociação
- Transações com partes relacionadas (apenas membros independentes)

Histórico

Anos 50 e 60

- 1951: Nasce a Duratex, já como empresa de capital aberto
- 1954: Início da fabricação de chapas em Jundiaí, SP

Anos 70

- 1970: Início das atividades em Taquari (RS)
- 1972: Incorporação da Deca.



- 1975: Início das atividades em Uberaba (MG)

Anos 80

- 1981: Aquisição da Louças Sul, em São Leopoldo/RS
- 1984: Aquisição da unidade de Itapetininga, SP
- 1988: Aquisição da unidade de Agudos, SP

Anos 90

- 1992: Aquisição pela Ligna
- 1995: Aquisição da empresa Argentina Piazza Hermanos, que passou a ser denominada Deca Piazza (operação encerrada em 2013)
- 1997: Expansão Uberaba
- 1997: primeira Fábrica de MDF (Medium Density Fiberboard) no Brasil, em Agudos
- 1998: Aquisição de floresta 51.000ha

2000-2008

- 2004: Expansão Uberaba
- 2007: IPO
- Novo Mercado
- 2008: Nova planta de MDF Uberaba
- Novas plantas (CAPEX):
  - MDF Botucatu
  - MDP Itapet.
  - MDF2 Agudos
- Encerramento Jundiaí
- Aquisições:
  - Ideal Standard
  - CMC

2009

- Expansão Taquari
- Associação com a Satipel e criação da maior empresa de painéis do Hemisfério Sul
- Novo Mercado

DTEX3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

2010-2012

- Inicio das operações da planta de resina
- Inicio do programa de Invetimento DECA e Madeira
- Aquisições:
  - terras em SP
  - Elizabeth
  - Tablemac
  - Thermosystem
  - Mipel

2013

- Conclusão do ciclo de investimento iniciado em 2011
- Definição de um plano estratégico de crescimento até 2017

somos assim

2014

- Aquisições:
  - Caxuana
  - Participação adicional Tablemac
  - Encerramento das atividades da unidade de louças Jundiaí II
- Planejamento Estratégico Duratex 2020
- Joint venture com Usina Caete no Nordeste

2015

- Aquisição da Ducha Corona

2016

- Fechamento do capital da Tablemac na Colombia

PLATAFORMA 2016 sustentabilidade

Divisão Madeira - Distribuição Geográfica



UBERABA (MG)
MDP e MDF

AGUDOS (SP)
2 linhas de MDF, piso laminado
e fábrica de resina (DRI)

BOTUCATU(SP)
MDF e Chapa de Fibra

ITAPETININGA (SP)
MDP e MDF

TAQUARI (RS)
MDP

Operações na Colômbia - Tablemac



YARUMAL
MDP



BARBOSA
MDP



MANIZALES
MDF

Divisão Madeira – Produtos e Canais

Principais Produtos



MDP



MDF



Pisos Laminados



Chapa de Fibra

Principais Canais de Distribuição



Indústria Moveleira



Revenda



Construção Civil



Exportação

Divisão Deca – Distribuição Geográfica



JOÃO PESSOA (PB)
Cerâmica Sanitária



CABO DE STO AGOSTINHO (PE)
Cerâmica Sanitária



ARACAJU (SE)
Chuv eiros elétricos



JUNDIAÍ (SP)
Metais e Cerâmica Sanitária



QUEIMADOS (RJ)
Cerâmica Sanitária



JACAREI (SP)
Válv ulas industriais de Bronze



SÃO LEOPOLDO (RS)
Cerâmica Sanitária



TUBARÃO (SC)
Duchas eletrônicas e
aquecedores solares



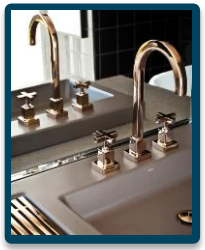
SÃO PAULO (SP)
Metais

Divisão Deca – Produtos e Canais

Principais Produtos



Louças Sanitárias



Metais



Acessórios



Chuveiros Elétricos

Principais Canais de Distribuição



Home Centers



Revendedores



Construção Civil



Exportação

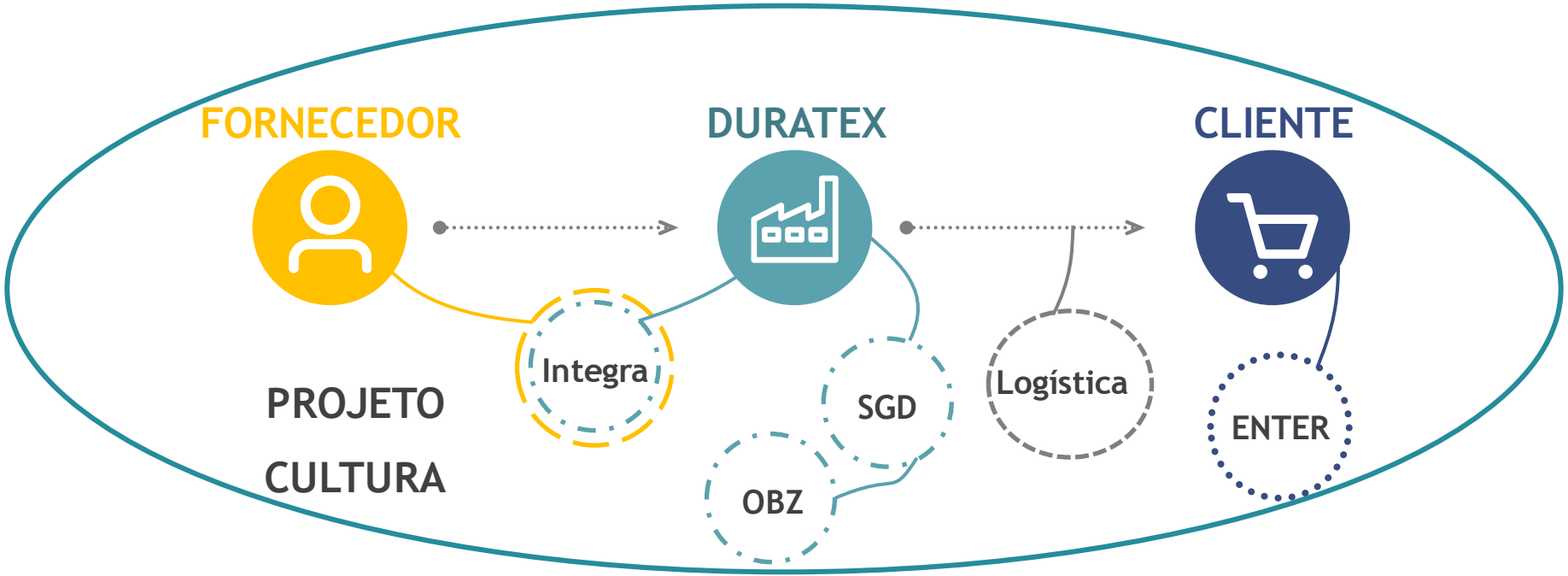
Estratégia de Sustentabilidade

Duratex

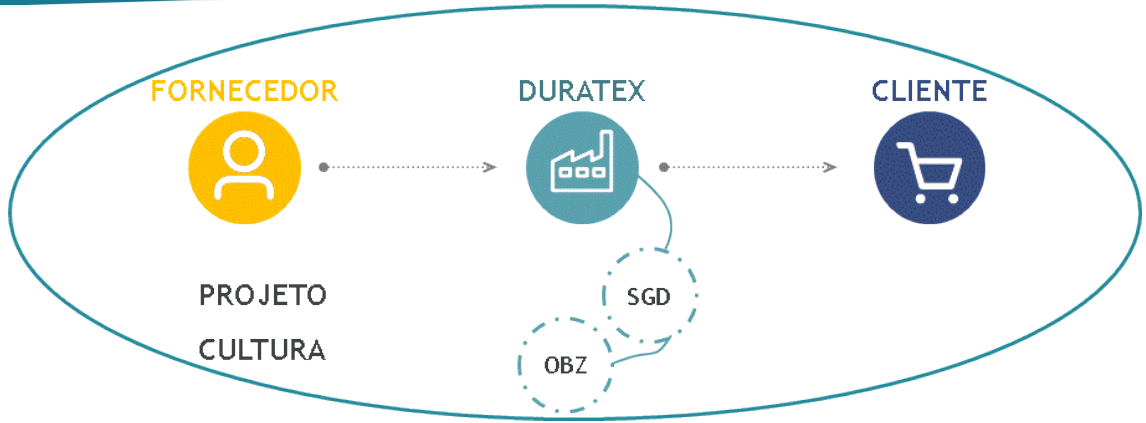
ANTECIPAMOS AS **NECESSIDADES FUTURAS** ALICERÇADOS EM **VALORES PERENES**

Pilares	Pessoas	Processos	Produtos e Serviços	Novos modelos de negócios
Aspirações	**Desenvolvendo Pessoas e Criando Valor em Rede** Promovemos o desenvolvimento dos nossos colaboradores, clientes, consumidores e comunidades locais	**Ampliando o impacto positivo socioambiental de ponta a ponta** Aprimoramos continuamente nossas operações ambicionando o equilíbrio socioambiental em toda a cadeia de valor	**Inovando em soluções sustentáveis** Ser referência na oferta de soluções competitivas e sustentáveis que aliam design, tecnologia, qualidade e inovação	**Gerando novos negócios para a sustentabilidade** Buscamos novos modelos de negócio que geram valor para nossos públicos de relacionamento frente aos desafios sociais, ambientais e econômicos
Temas	• Condições de Trabalho e Desenvolvimento dos Colaboradores • Engajamento de Clientes e Consumidores • Relacionamento com Comunidades e Desenvolvimento Local	• Ecoeficiência • Mudança do Clima • Manejo Sustentável das Florestas • Cadeia de Fornecimento Responsável	• Insumos e soluções sustentáveis	

Projetos Estratégicos



Projetos Estratégicos – Gestão de Custos e Eficiência



SGD
SISTEMA DE GESTÃO DURATEX

FALCONI

- Redução de custos variáveis e aumento de receita
  - Eficiência em consumo e preços de compra
  - Aumento de clientes movimentados e gestão de preço / mix
- Redução de custos fixos e despesas
  - Adequação da estrutura de pessoal
  - Gestão matricial de contas contábeis
- Cultura de gerenciamento por metas

Projetos Estratégicos - Gestão de Custos e Eficiência

Duratex

2013 → 3T16

Inflação Acumulada 25%

Despesas Gerais e Administrativas	+ 5,5% ✓

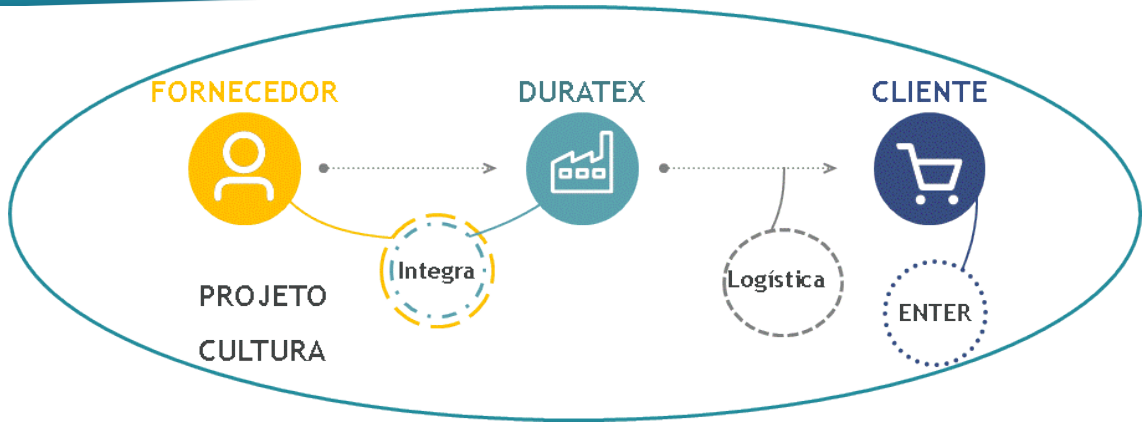
Divisão Madeira

Custo Fixo Industrial	+ 6,0% ✓
Custo Fixo Comercial	- 10,0% ✓

Divisão Deca

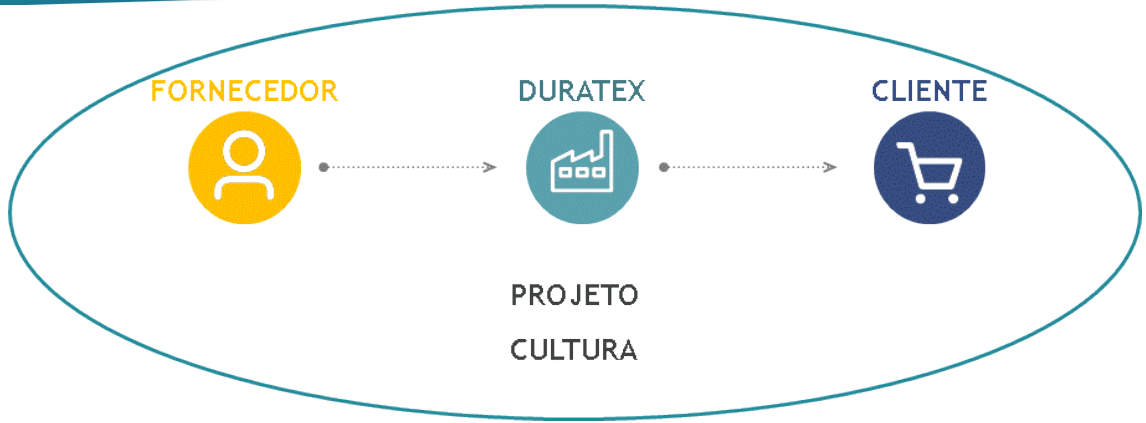
Custo Fixo Industrial	+ 3,5% ✓
Custo Fixo Comercial	+ 3,1% ✓

Projetos Estratégicos – Gestão de Custos e Eficiência



INTEGRA	- Modernização do apontamento de produção - Gerenciamento de disponibilidade de centros produtivos - Gerenciamento de estoques e armazenagem de todos produtos
LOGÍSTICA	- Redução do custo do frete - Melhoria do nível de serviço
ENTER sistema comercial integrado	- Reestruturação do modelo de vendas B2B e B2C - Otimização dos processos de *back office* - Gestão de performance da equipe de vendas

Projetos Estratégicos - Cultura



Duratex

- **Intervenção planejada** na cultura da Duratex
  - **Forte engajamento** do Conselho de Acionistas e lideranças
- **"Jeito de Ser e de Fazer"** - Atualização dos nossos processos e práticas
  - Pessoas
  - Meritocracia
  - Abertura ao novo e ao diálogo
  - Agilidade para responder as demandas do mercado

Duratex

Resultados Financeiros

3º Trimestre de 2016



Destaques

Duratex

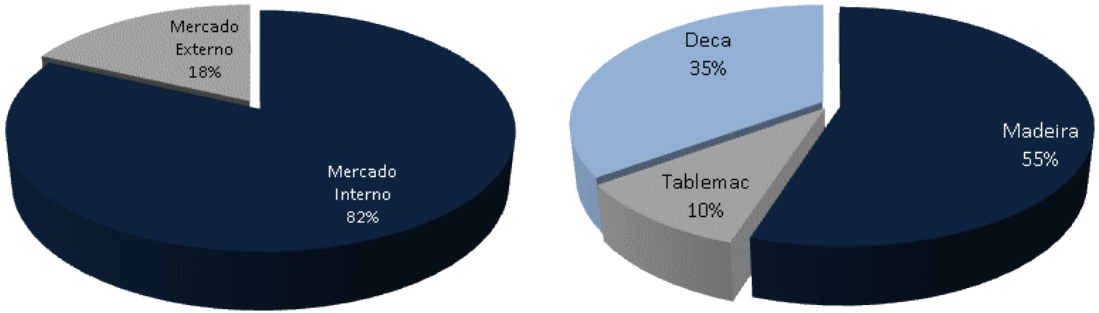
Duratex

- **Margem Ebitda**: Melhoria na margem Ebitda em ambas as divisões
- **Deca**: O desempenho da Divisão Deca está melhor que a média do setor
- **Madeira**: Redução significativa de custos, mesmo com pior diluição de custos fixos
- **Despesas**: Redução das despesas gerais e administrativas

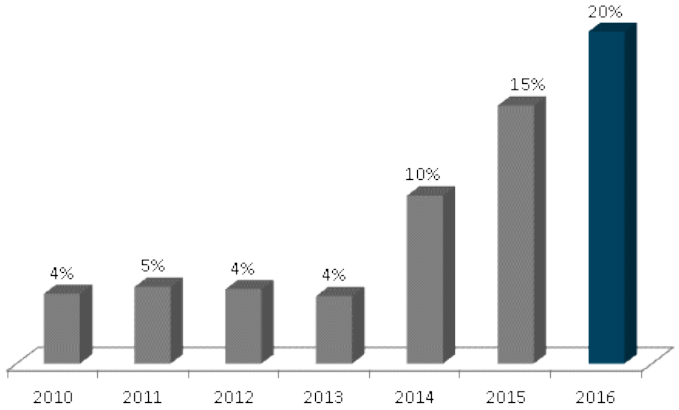
Desempenho Financeiro Consolidado

(em R$ milhões)	3T16	2T16	%	3T15	%	9M16	9M15	%
Receita Líquida Consolidada	**967,1**	**1.012,6**	**-4,5%**	**1.041,7**	**-7%**	**2.881,1**	**3.008,2**	**-4,2%**
Madeira Brasil	531,9	550,6	-3,4%	585,2	-9%	1.585,4	1.723,9	-8,0%
Tablemac	94,9	116,7	-18,7%	93,8	1%	317,1	249,6	27,0%
Deca	340,4	345,3	-1,4%	362,7	-6%	978,6	1034,7	-5,4%
Margem Bruta	**27,8%**	**27,1%**		**28,8%**		**25,8%**	**28,6%**	

Segmentação de Receita Líquida no 3º Trimestre



% Mercado Externo sobre Receita Líquida Total - (Acumulado Anual)



Desempenho Financeiro Consolidado

Consolidado (R$ milhões)	3T16	2T16	Var %	3T15	Var %	9M16	9M15	Var %
Volume Deca (em '000 peças)	**6.646**	**6.579**	1,0%	**6.981**	-4,8%	**18.646**	**19.738**	-5,5%
Volume Madeira (em m^3)	**580.365**	**613.301**	-5,4%	**629.304**	-7,8%	**1.794.650**	**1.902.476**	-5,7%
EBITDA Recorrente	185,9	171,7	8,3%	226,8	-18,0%	463,9	651,4	-28,8%
Margem EBITDA Recorrente	19,2%	17,0%	-	21,8%	-	16,1%	21,7%	-
Lucro Líquido	**28.895**	**723**	4029,3%	**30.512**	-2,2%	**1.022**	**137.388**	-99,3%
Lucro Líquido Recorrente	**9,4**	**0,7**	1200,6%	**38,8**	-75,7%	**-19,4**	**145,6**	-113,3%
ROE recorrente	**0,8%**	**0,1%**	-	**3,3%**	-	**-0,6%**	**4,1%**	-

Brasil (R$ milhões)	3T16	2T16	Var %	3T15	Var %	9M16	9M15	Var %
Volume Deca (em '000 peças)	**6.646**	**6.579**	1,0%	**6.981**	-4,8%	**18.646**	**19.738**	-5,5%
Volume Madeira (em m^3)	**509.842**	**536.592**	-5,0%	**561.292**	-9,2%	**1.579.436**	**1.716.416**	-8,0%
EBITDA Recorrente	162,2	142,3	14,0%	200,5	-19%	380,6	590,9	-35,6%
Margem EBITDA Recorrente	18,6%	15,9%	-	21,1%	-	14,8%	21,4%	-
Lucro Líquido Recorrente	**-3,3**	**-14,2**	-76,5%	**25,8**	-113,0%	**-59,7**	**116,4**	-151,3%
ROE recorrente	**-0,3%**	**-0,3%**	-	**-0,3%**		**-0,3%**	**-0,3%**	

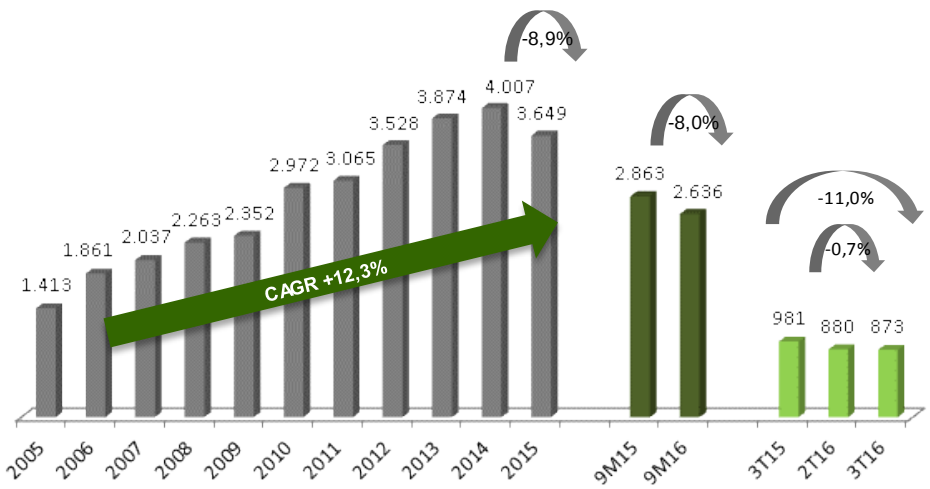
Colômbia (R$ milhões)	3T16	2T16	Var %	3T15	Var %	9M16	9M15	Var %
Volume Madeira (em m^3)	**70.523**	**76.709**	-8,1%	**68.012**	3,7%	**215.214**	**186.060**	15,7%
EBITDA	23,8	29,4	-19,2%	26,3	-9,8%	83,3	60,5	37,8%
Margem EBITDA	25,0%	25,2%	-	28,1%	-	26,3%	24,2%	-
Lucro Líquido Recorrente	**12,7**	**14,9**	-14,5%	**13,0**	-1,9%	**40,2**	**29,3**	37,4%

Mercado de Painéis no Brasil

em '000 m³

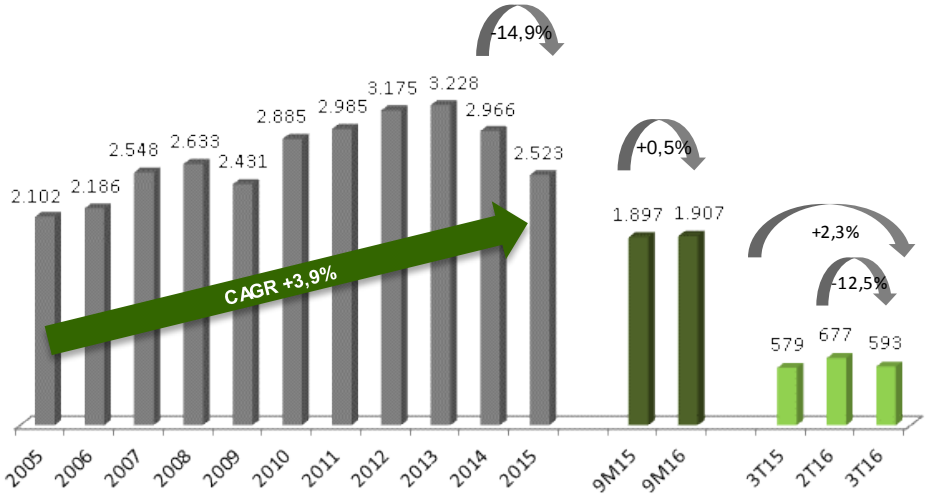
Mercado de MDF

Capacidade Efetiva Anual: 5.170



Mercado de MDP

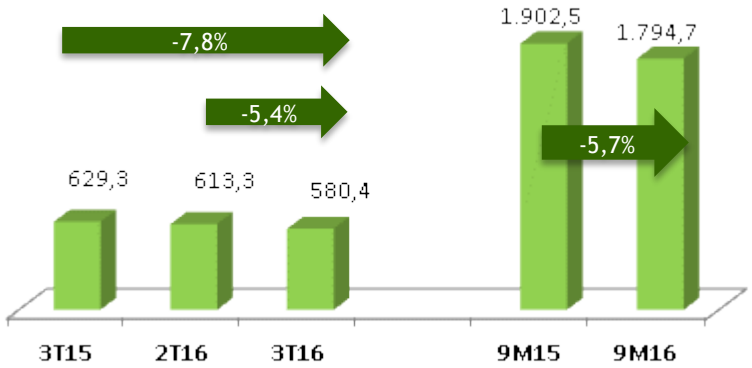
Capacidade Efetiva Anual: 4.230



Fonte: IBÁ

Madeira – Destaques Operacionais

Volume expedido ('000 m³)

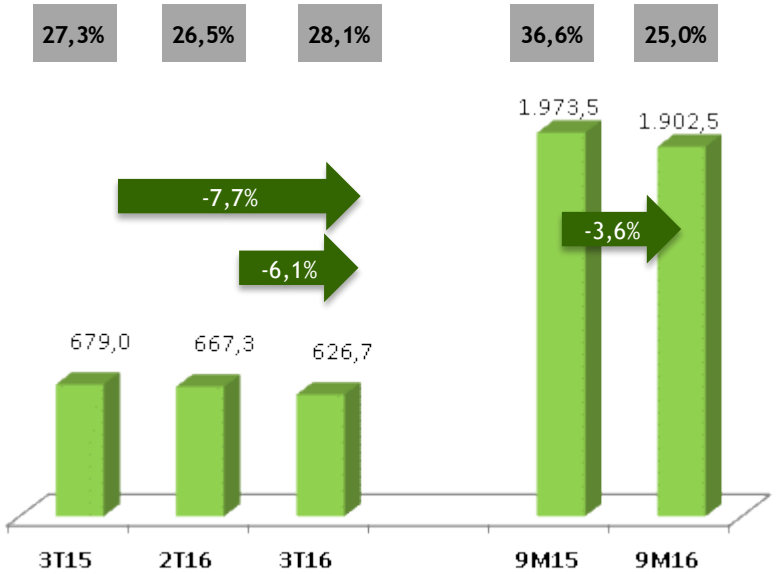


Capacidade Instalada e Grau de Ocupação no trimestre

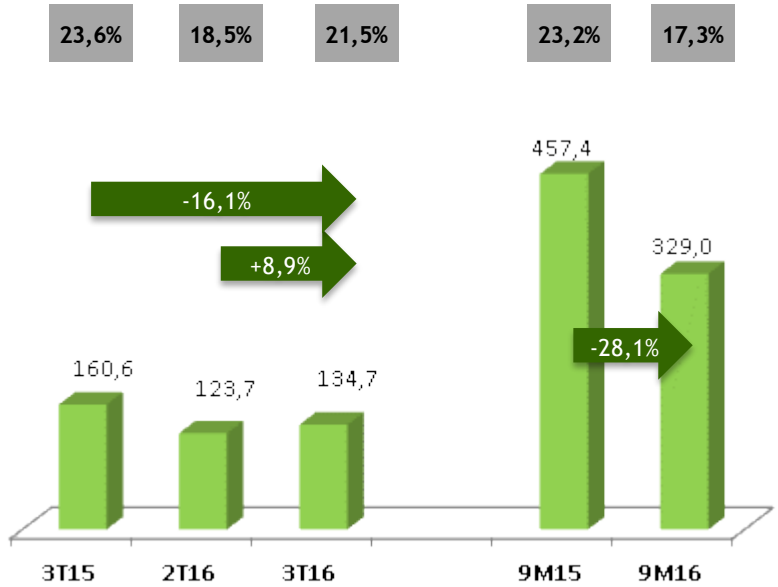
CAPACIDADE ANUAL EFETIVA (em '000 M³)		GRAU DE OCUPAÇÃO Com Itapetininga(%)	GRAU DE OCUPAÇÃO Sem Itapetininga(%)
MDF	2.100	68%	89%
MDP	1.870	54%	70%
Chapa	195	89%	89%
TOTAL	**4.165**	**63%**	**80%**

Madeira – Destaques Financeiros

Receita Líquida (R$ milhões) e Margem Bruta (%)



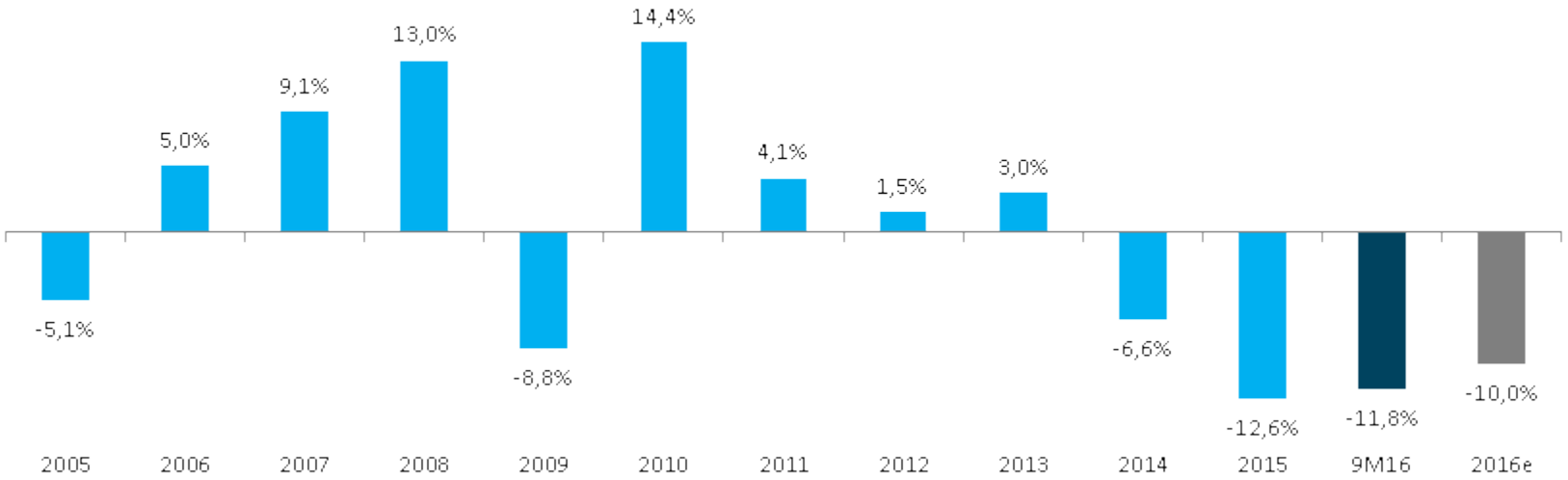
EBITDA Recorrente (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



Duratex

ÍNDICE ABRAMAT – MERCADO INTERNO

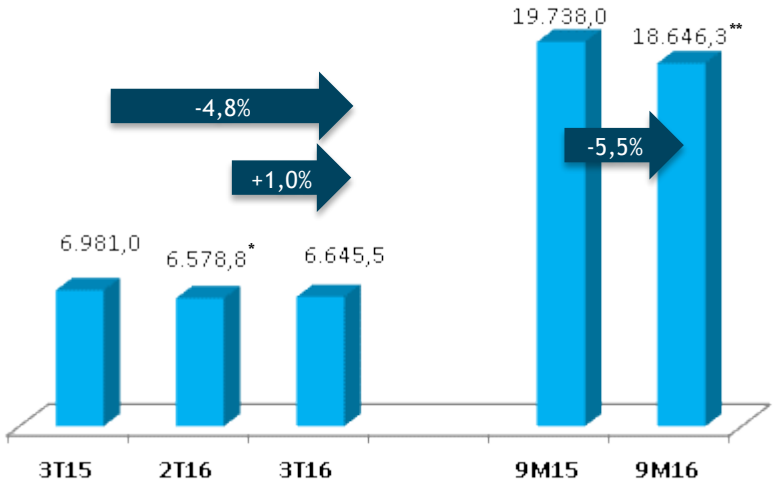
Mede o crescimento da receita da indústria de materiais da contrução no mercado doméstico, desempenho relativo ao mesmo período do ano anterior.



Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

Deca – Destaques Operacionais

Volume expedido (em '000 peças)



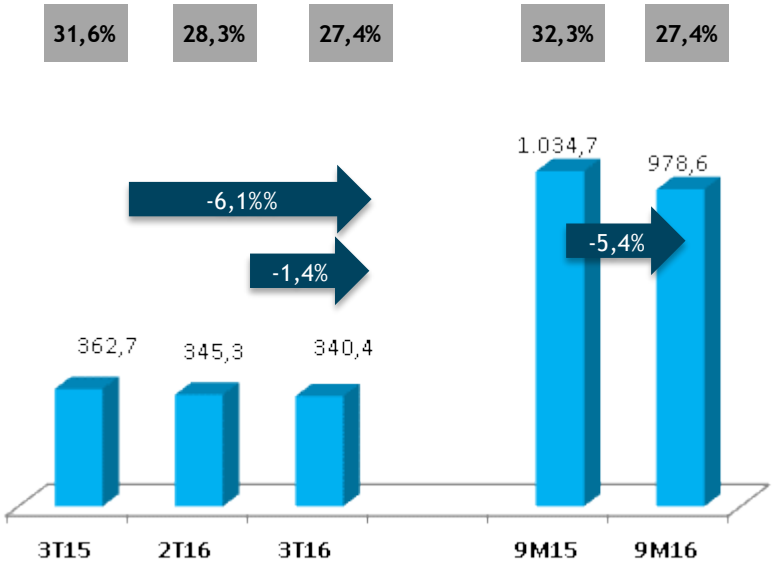
Capacidade Instalada e Grau de Ocupação no trimestre

CAPACIDADE ANUAL (em '000 peças)		GRAU DE OCUPAÇÃO (%)
Louças Sanitárias	11.460	59%
Metais Sanitários	25.800	79%
TOTAL	**37.260**	**73%**

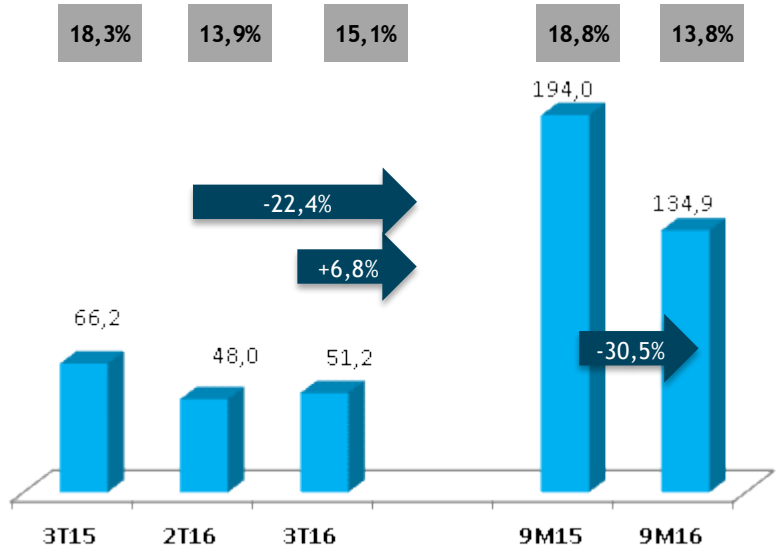
* Inclui 977 mil peças da Corona
** Inclui 1.210 mil peças da Corona

Deca – Destaques Financeiros

Receita Líquida (R$ milhões) e Margem Bruta (%)

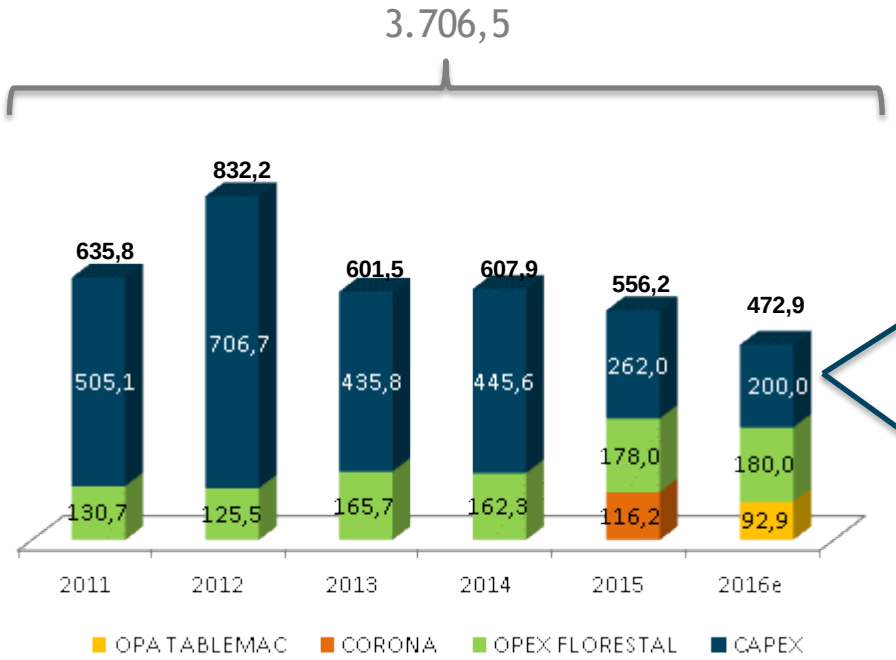


EBITDA Recorrente (R$ milhões) e Margem EBITDA (%)



Capex Consolidado e Principais Investimentos

em R$ milhões



Redução dos Investimentos em 2016

- CAPEX (-) R$ 20,0 milhões
- OPEX Florestal (-) R$ 20,0 milhões

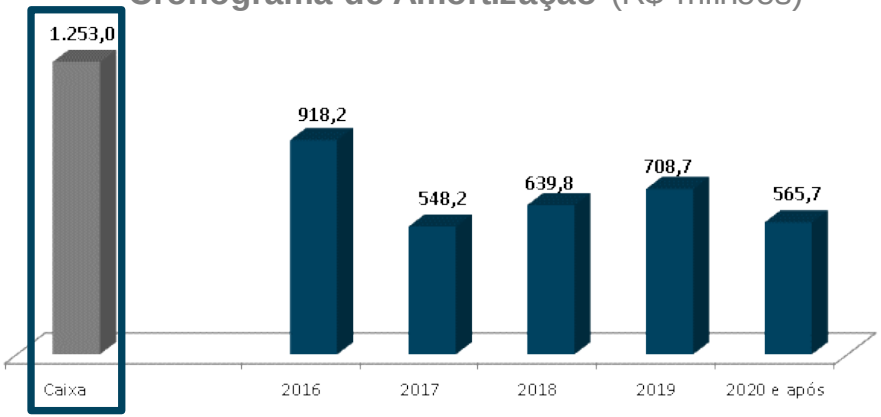
Investimentos Realizados em 2016

- CAPEX R$ 144,3 milhões
- OPEX Florestal R$ 140,1 milhões
- OPA Tablemac R$ 92,9 milhões

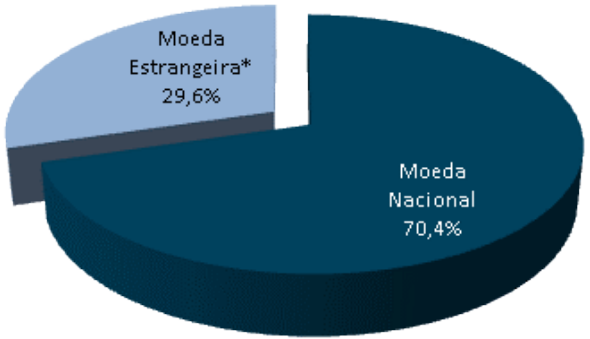
Alavancagem Financeira

	SET/2016	JUN/2016	Var R$	SET/2015	Var R$
Endividamento Curto Prazo	1.307,6	819,8	*487,8*	518,0	*789,6*
Endividamento Longo Prazo	2.072,9	2.626,0	*-553,1*	2.384,9	*-312,1*
Endividamento Total	**3.380,5**	**3.445,8**	***-65,3***	**2.902,9**	***477,6***
Disponibilidades	**1.253,0**	**1.372,2**	***-119,2***	**961,7**	***291,3***
Endividamento Líquido	**2.127,5**	**2.073,6**	***53,9***	**1.941,3**	***186,2***
EBITDA UDM	**649,2**	**690,1**	*-40,9*	**918,7**	*-269,5*
Endividamento Líquido / PL (em %)	46,5%	46,1%	-	41,4%	-
Endividamento Líquido / EBITDA UDM	3,28	3,00	-	2,11	-

Cronograma de Amortização (R$ milhões)

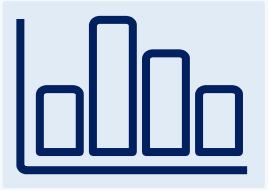


Origem de Dívida (%)



* 100% Hedge

Cenário Externo

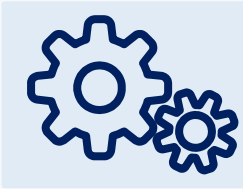


Demanda continua baixa

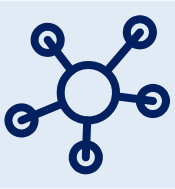


Indicadores econômicos sugerem uma retomada gradual

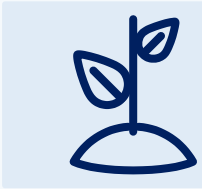
Agenda Interna



Foco principal em custos e eficiência



Renovação da Cultura e Liderança “Jeito de Ser e de Fazer”



Revisão de terras e ativos florestais

Essas mudanças irão tornar a Duratex ainda **mais forte, competitiva e eficiente**

Disclaimer

As informações aqui contidas foram preparadas pela Duratex S.A. e não constitui material de oferta para a subscrição ou compra de valores mobiliários da Companhia. Este material contém informações gerais sobre a Duratex e mercados em que se encontra inserida. Nenhuma representação ou garantia, de forma expressa ou inclusa, é feita acerca, e nenhuma confiança deve ser depositada, na exatidão, justificação ou totalidade das informações apresentadas.

A Duratex não pode dar qualquer certeza quanto a realização das expectativas apresentadas.

Outubro de 2016



Duratex

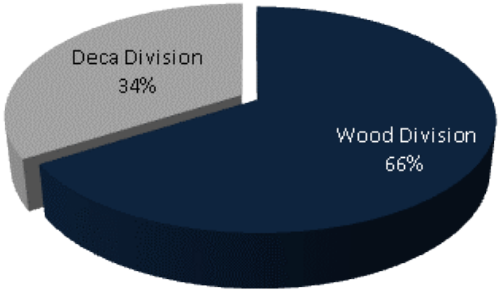
Company Presentation

3rd Quarter 2016

Duratex at a Glance

We are the **largest** producer of **wood panels, kitchen and bathroom fittings** from the **South Hemisphere**

Net Revenues Breakdown

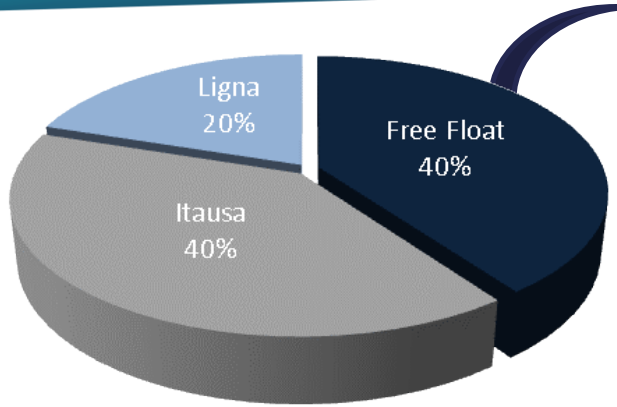


Competitive Advantages

- High quality facilities, forestry and intangible assets
- Vertical Integration
- Forestry productivity
- Self sufficient with low timber costs
- Geographical location
- Top of mind brands
- Corporate governance and strong financial fundamentals

Shareholder Structure and Corporate Governance

- Member of BM&FBOVESPA Novo Mercado
- 100% tag along
- Dividend Policy: minimum of 30% of Adjusted Net Income
- Joined Abrasca's Public Companies Self Regulation and Good Practices Code



Free Float

69.0% Foreign Investors

25.8% Other Local Investors

4.2% Pension Funds

1.0% Treasury

Board

- 4 Itausa representatives
- 2 Ligna representatives
- 3 independent members

Members do not take up executive positions in the Company

Committees

- Personnel, Governance and Nomination
- Sustainability
- Audit and Risk Management
- Disclosure and Negotiation
- Evaluation of Transactions with Related Party (only independent members)

History

Anos 50 e 60

- 1951: Duratex founded, as a publicly traded company
- 1954: Start of hardboard production in Jundiai, SP

Anos 70

- 1970: Start of activities in Taquari, RS
- 1972: Incorporation of Deca



- 1975: Start of activities in Uberaba, MG

Anos 80

- 1981: Acquisition of Louças Sul in São Leopoldo, RS
- 1984: Acquisition of Itapetininga Unit, SP
- 1988: Acquisition of Agudos Unit, SP

Anos 90

- 1992: Acquired by Ligna
- 1995: Acquisition of Argentina Piazza Hermanos, which was renamed Deca Piazza (discontinued in 2013)
- 1997: First MDF (Medium Density Fiberboard) unit in Brazil, Agudos
- 1997: Expansion of Uberaba Unit
- 1998: Acquisition of 51.000ha of forest

2000-2008

- 2004: Expansion of Uberaba Unit
- 2007: IPO
- Novo Mercado
- 2008: New MDF plant in Uberaba
- New plants (CAPEX):
  - MDF Botucatu
  - MDP Itapet.
  - MDF2 Agudos
- Closing of Jundiai
- Acquisitions:
  - Ideal Standard
  - CMC

2009

- Expansion of Taquari
- Association with Satipel creating the largest producer of wood panel in the Southern Hemisphere
- Novo Mercado

2010-2012

- Start up of resin plant
- Beginning of the investment cycle: Deca and Wood
- Acquisitions:
  - Land in SP
  - Elizabeth
  - Tablemac
  - Thermosystem
  - Mipel

2013

- Completion of investment cycle started in 2011
- Definition of a strategic growth plan until 2017

2014

- Acquisitions:
  - Caxuana
  - Additional participation in Tablemac
  - Closing of Jundiai II Unit
- Duratex 2020 strategic planning
- Joint Venture with Usina Caete in Northeast

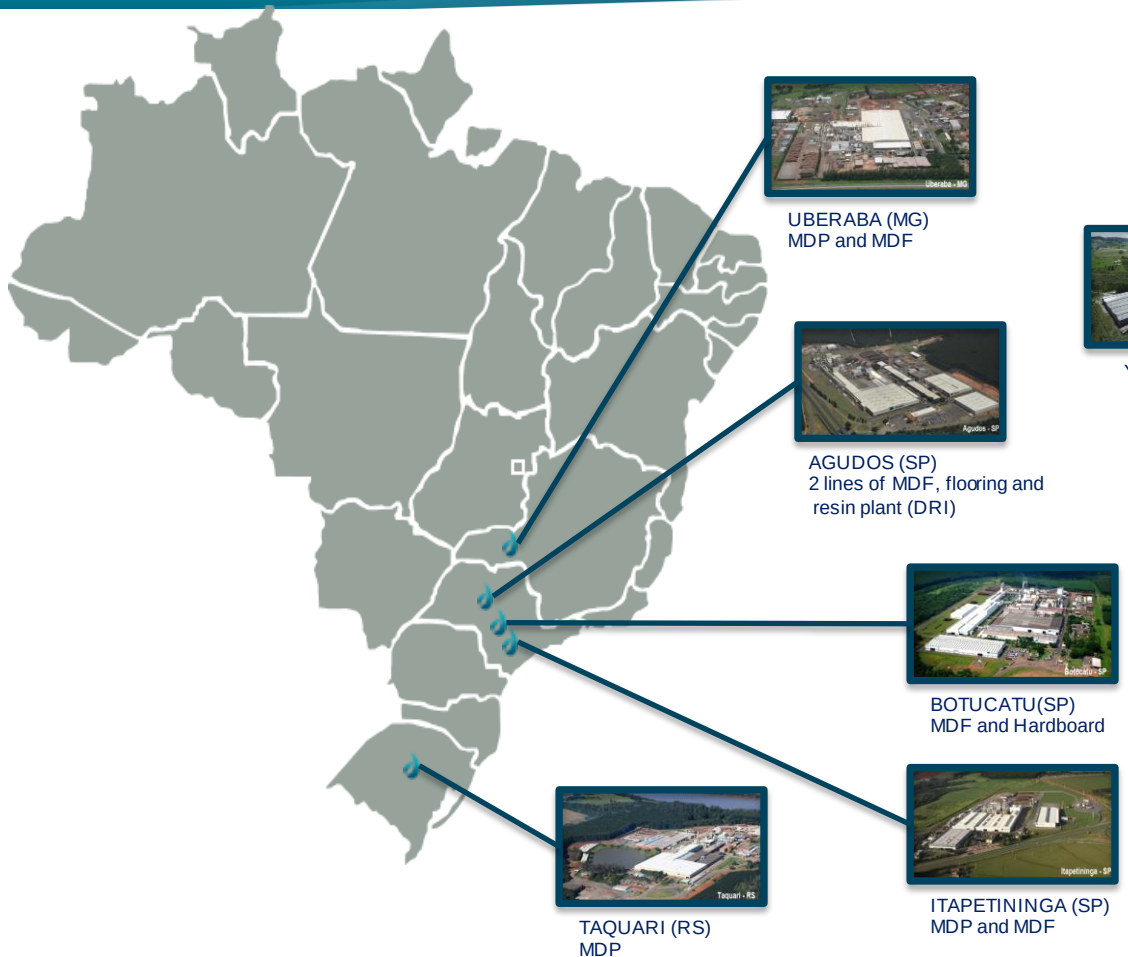
2015

- Acquisition of Ducha Corona

2016

- Deslisting of Tablemac

Wood Division – Geographic Location



UBERABA (MG)
MDP and MDF

AGUDOS (SP)
2 lines of MDF, flooring and resin plant (DRI)

BOTUCATU(SP)
MDF and Hardboard

ITAPETININGA (SP)
MDP and MDF

TAQUARI (RS)
MDP

Operations in Colombia - Tablemac



YARUMAL
MDP



BARBOSA
MDP



MANIZALES
MDF

Wood Division – Products and Distribution Channels

Duratex

Main Products



MDP



MDF



Flooring



Hardboard

Main Distribution Channels



Furniture Manufactures



Retailers



Home Builders



Exports

Deca Division – Geographic Location



JOÃO PESSOA (PB)
Sanitary Ware



CABO DE STO AGOSTINHO (PE)
Sanitary Ware



ARACAJU (SE)
Electronic Showers



JUNDIAÍ (SP)
Metal Fittings and Sanitary Ware



QUEIMADOS (RJ)
Sanitary Ware



JACAREI (SP)
Bronze Industrial Valves



SÃO LEOPOLDO (RS)
Sanitary Ware



TUBARÃO (SC)
Electronic Showers and
Solar Heating Systems



SÃO PAULO (SP)
Metal Fittings

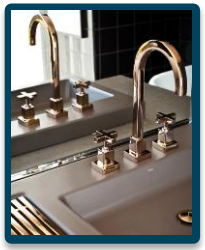
Deca Division – Products and Distribution Channels

Duratex

Main Products



Sanitary Ware



Metal Fittings



Accessories



Electronic Showers

Main Distribution Channels



Home Centers



Retailers



Home Builders



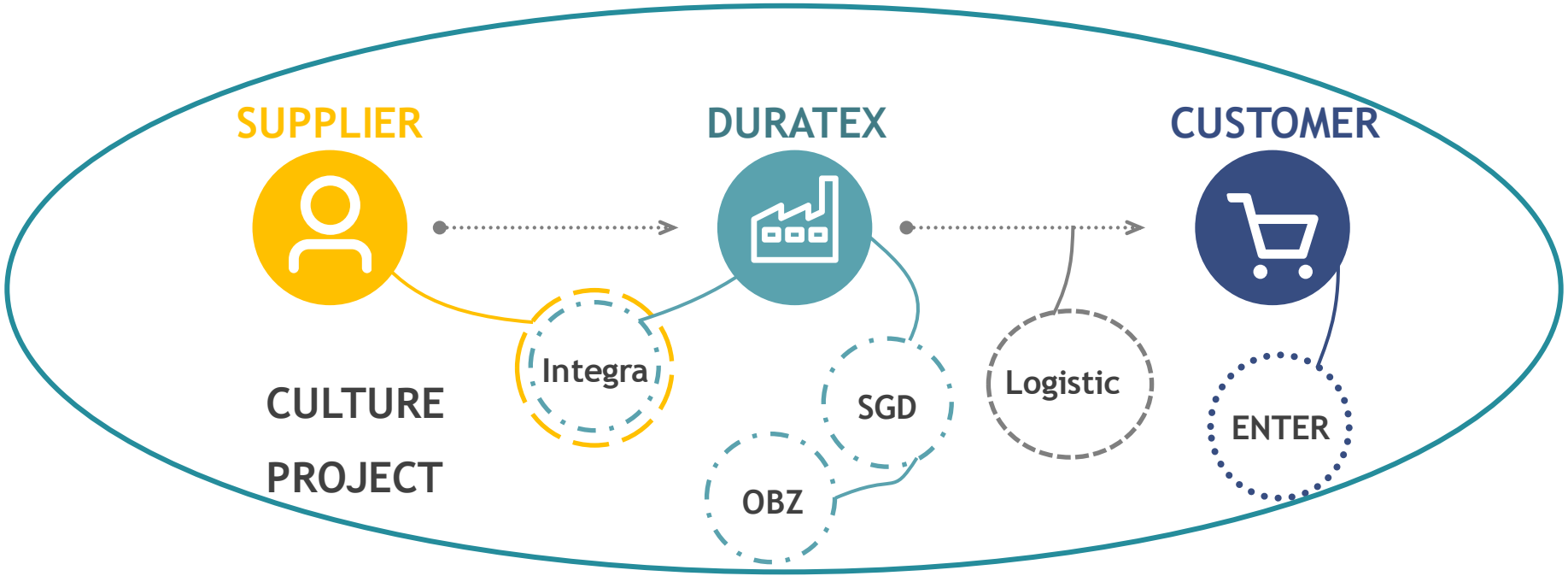
Exports

Sustainability Strategy

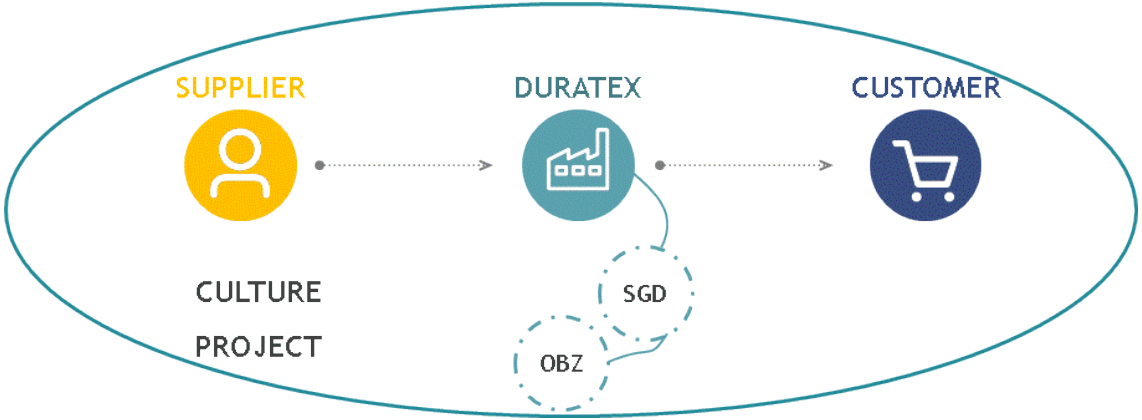
Duratex

Pillars	People	Processes	Goods and Service	New businesses models
WE ANTECIPATE **FUTURE NEEDS** SUSTAINED IN **LASTING VALUES**				
Aspirations	**Developing people and creating a value network** We promote the development of our employees, customers, consumers and local communities	**Extending the positive environmental impact throughout the chain** We continually improve our operations, targeting environmental equilibrium in the chain	**Innovating with sustainable solutions** We aim to be a benchmark in supplying competitive and sustainable goods and solutions that combine design, technology, high quality and inoovation	**Building new business with sustainability** We seek new business models which create value for our stakeholders regarding the environmental, social and economic challenges
Topics	• Working Conditions and Employee Development • Customers and Consumers Engagement • Local community relations and development	• Ecoefficiency • Climate Change • Sustainable Forest Management • Sustainable Supply Chain	• Sustainable raw materials and solutions	

Strategic Projects



Strategic Projects – Cost Management and Efficiency



SGD
SISTEMA DE GESTÃO DURATEX

FALCONI

- Cutting variable costs and increasing revenues
  - Efficiency in consumption and purchasing prices
  - Increase in active customers with price / mix management
- Cutting fixed costs and expenses
  - Redefining headcount
  - Matrix management of fixed expenses
- Culture of management by objectives

Strategic Projects – Cost Management and Efficiency

2013 → 3Q16

Cumulative Inflation 25%

General and Administrative Expenses	+ 5,5% ✓

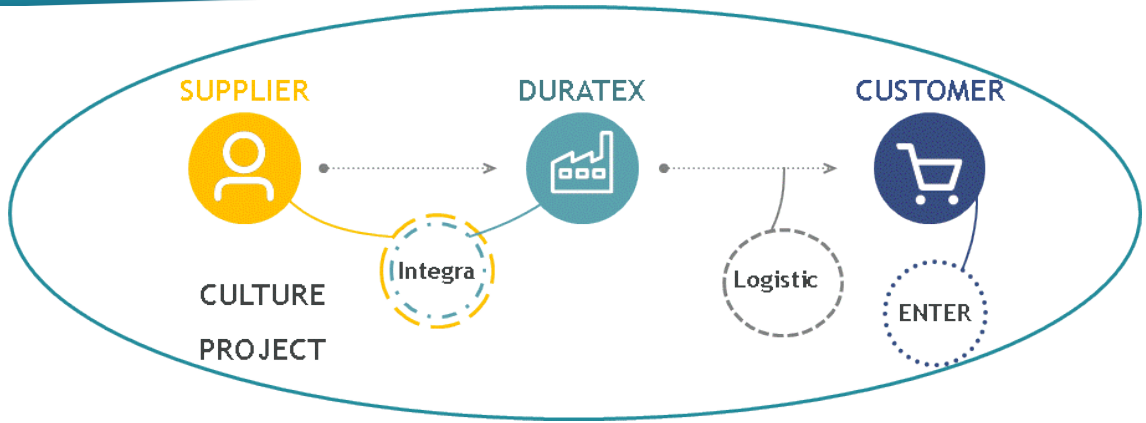
Wood Division

Fixed Manufacturing Costs	+ 6,0% ✓
Fixed Commercial Costs	- 10,0% ✓

Deca Division

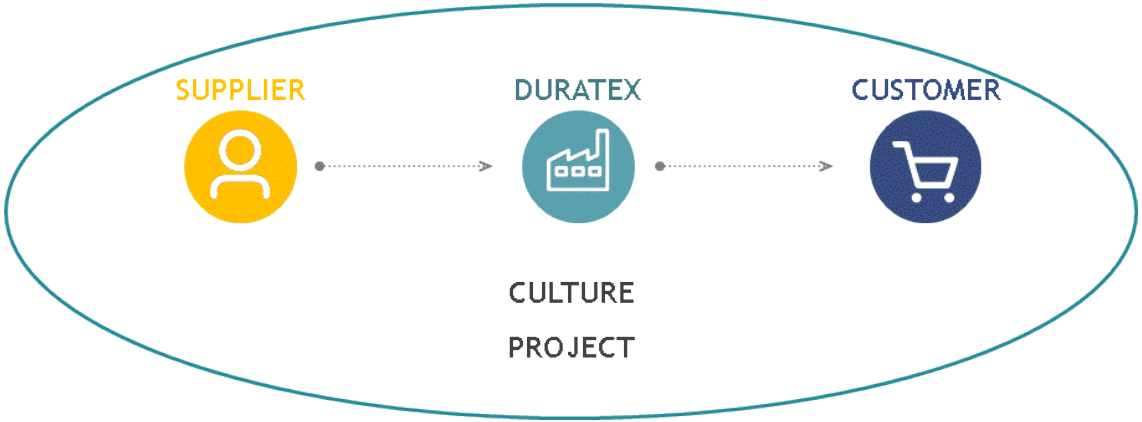
Fixed Manufacturing Costs	+ 3,5% ✓
Fixed Commercial Costs	+ 3,1% ✓

Strategic Projects – Cost Management and Efficiency



INTEGRA	- Modernization of manufacturing record - Management of the availability of manufacturing units - Inventory management of all products
LOGÍSTICA	- Cutting freight cost - Service level improvement
ENTER sistema comercial integrado	- Sales model restructuring B2B and B2C - Optimization of back office processes - Performance management of the sales staff

Strategic Projects – Culture



Duratex

- **Reinforcement of** the Duratex culture
    - Board and senior management **highly commited** to the program
- **"Way of Being and Doing"** – Renewal of our processes and practices
    - People
    - Meritocracy
    - Openness to change and dialogue
    - Speed to response to market demands

Duratex

Financial Results

3rd Quarter 2016



Highlights

Duratex

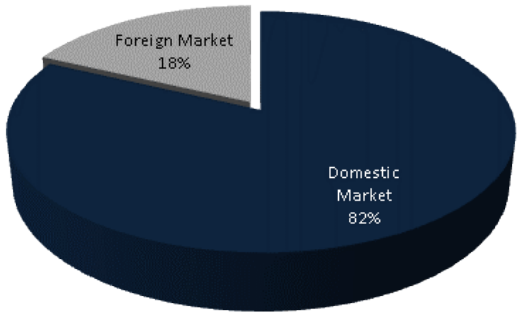


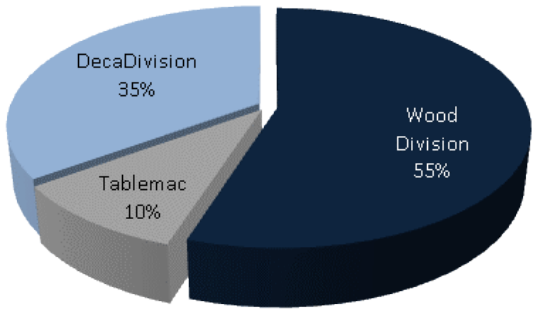
- **Ebitda Margin** — Improvement of Ebitda Margin in both Divisions
- **Deca** — Deca Division has outperformed the industry average
- **Wood Division** — Despite less fixed cost dillution, the Wood Division has significantly reduced costs
- **G&A** — Reduction in general and administrative expenses

Consolidated Financial Figures

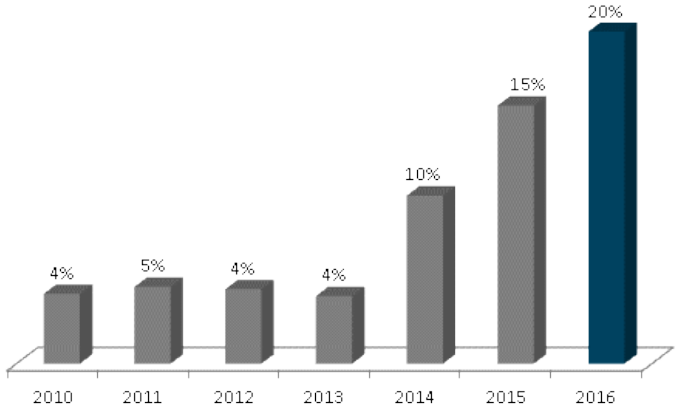
(BRL million)	3Q16	2Q16	%	3Q15	%	9M16	9M15	%
Net Revenue	**967.1**	**1,012.6**	**-4.5%**	**1,041.7**	**-7%**	**2,881.1**	**3,008.2**	**-4.2%**
Wood Division Brasil	531.9	550.6	-3.4%	585.2	-9%	1,585.4	1,723.9	-8.0%
Tablemac	94.9	116.7	-18.7%	93.8	1%	317.1	249.6	27.0%
Deca Division	340.4	345.3	-1.4%	362.7	-6%	978.6	1,034.7	-5.4%
Gross Margin	**27.8%**	**27.1%**		**28.8%**		**25.8%**	**28.6%**	

Net Revenues Breakdown in the 3rd Quarter





% Foreign Market over Total Net Revenues - (Jan - Sep)



Financial Highlights

Consolidated (BRL million)	3Q16	2Q16	Var %	3Q15	Var %	9M16	9M15	Var %
Deca Volume (in '000 items)	**6,646**	**6,579**	1.0%	**6,981**	-4.8%	**18,646**	**19,738**	-5.5%
Wood Division Volume (in m^3)	**580,365**	**613,301**	-5.4%	**629,304**	-7.8%	**1,794,650**	**1,902,476**	-5.7%
Recurring EBITDA	185.9	171.7	8.3%	226.8	-18.0%	463.9	651.4	-28.8%
Recurring EBITDA Margin	19.2%	17.0%	-	21.8%	-	16.1%	21.7%	-
Net Profit	**28,895**	**723**	4,029.3%	**30,512**	-2.2%	**1,022**	**137,388**	-99.3%
Recurring Net Profit	**9.4**	**0.7**	1,200.6%	**38.8**	-75.7%	**-19.4**	**145.6**	-113.3%
Recurring ROE	**0.8%**	**0.1%**	-	**3.3%**	-	**-0.6%**	**4.1%**	-

Brazil (BRL million)	3TQ6	2Q16	Var %	3Q15	Var %	9M16	9M15	Var %
Deca Volume (in '000 items)	**6,646**	**6,579**	1.0%	**6,981**	-4.8%	**18,646**	**19,738**	-5.5%
Wood Division Volume (in m^3)	**509,842**	**536,592**	-5.0%	**561,292**	-9.2%	**1,579,436**	**1,716,416**	-8.0%
Recurring EBITDA	162.2	142.3	14.0%	200.5	-19%	380.6	590.9	-35.6%
Recurring EBITDA Margin	18.6%	15.9%	-	21.1%	-	14.8%	21.4%	-
Recurring Net Profit	**-3.3**	**-14.2**	-76.5%	**25.8**	-113.0%	**-59.7**	**116.4**	-151.3%
Recurring ROE	**-0.3%**	**-0.3%**	-	**-0.3%**		**-0.3%**	**-0.3%**	

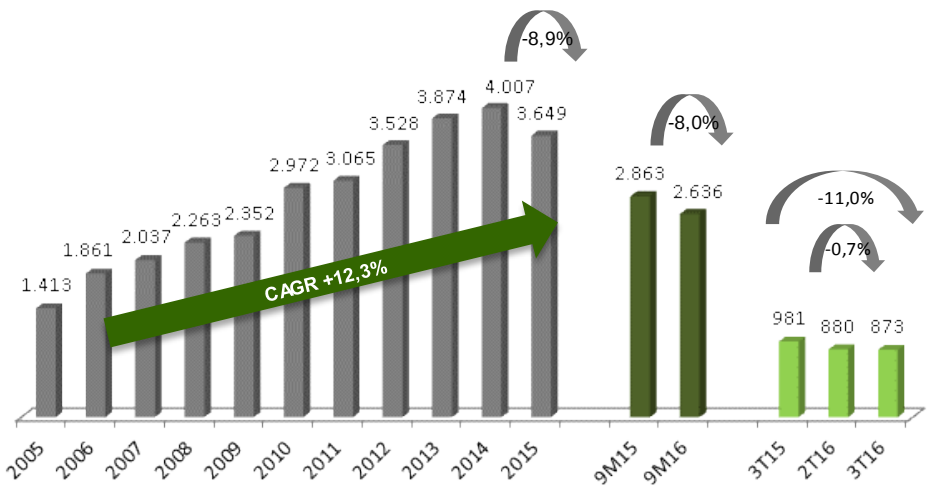
Colombia (BRL million)	3Q16	2Q16	Var %	3Q15	Var %	9M16	9M15	Var %
Wood Division Volume (in m^3)	**70,523**	**76,709**	-8.1%	**68,012**	3.7%	**215,214**	**186,060**	15.7%
EBITDA	23.8	29.4	-19.2%	26.3	-9.8%	83.3	60.5	37.8%
EBITDA Margiin	25.0%	25.2%	-	28.1%	-	26.3%	24.2%	-
Recurring Net Profit	**12.7**	**14.9**	-14.5%	**13.0**	-1.9%	**40.2**	**29.3**	37.4%

Brazilian Wood Panel Market

in '000 m³

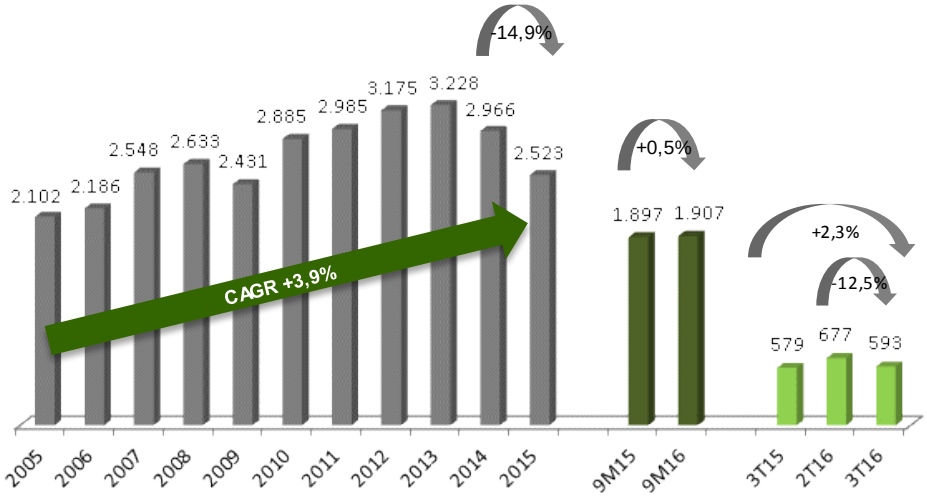
MDF Market

Annual Effective Capacity: 5,170



MDP Market

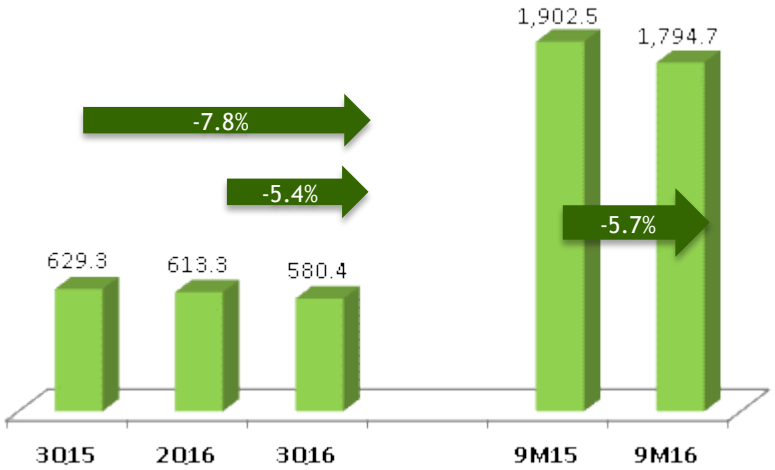
Annual Effective Capacity: 4,230



Source: IBÁ

Wood Division – Operational Performance

Shipments (in '000 m³)



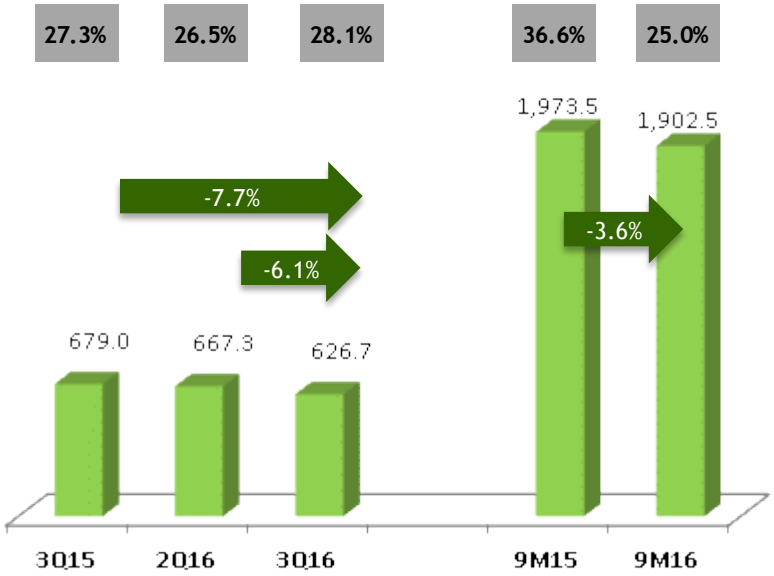
Installed Capacity and Occupancy Rate in the Quarter

ANNUAL EFFECTIVE CAPACITY (in '000 M³)		OCCUPANCY RATE With Itapetininga(%)	OCCUPANCY RATE Ex Itapetininga(%)
MDF	2,100	68%	89%
MDP	1,870	54%	70%
Hardboard	195	89%	89%
TOTAL	**4,165**	**63%**	**80%**

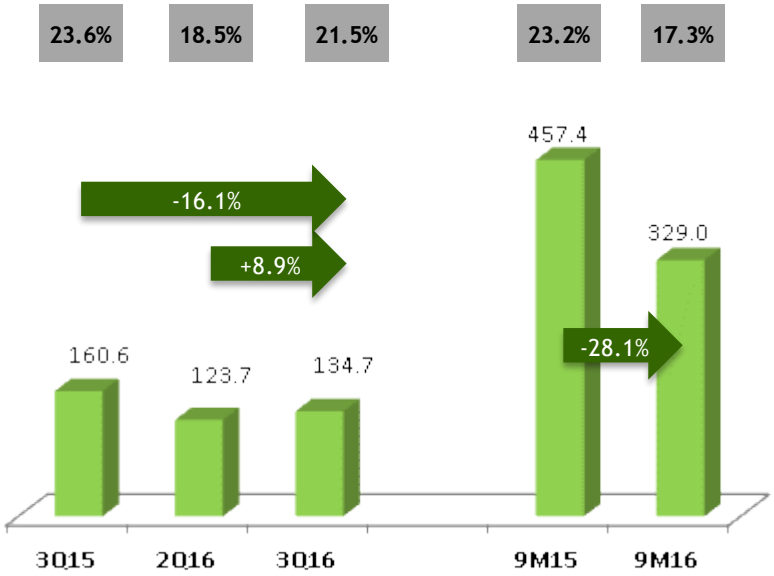
Wood Division – Financial Performance

Duratex

Net Revenue (BRL million) and Gross Margin (%)



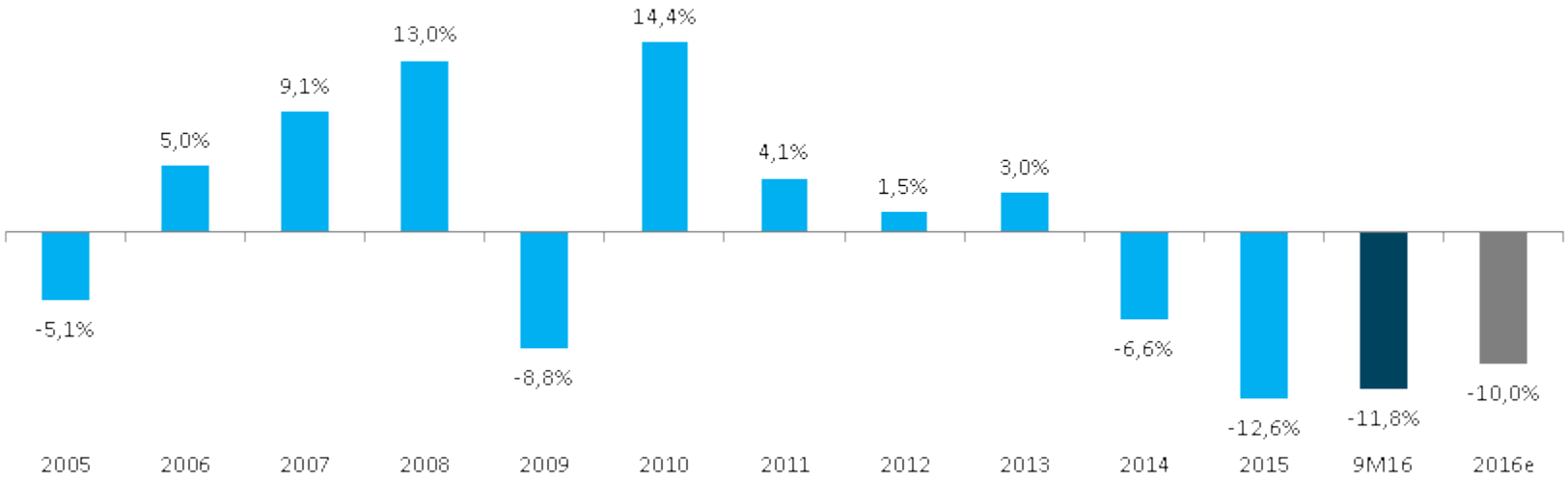
Recurring EBITDA (BRL million) and EBITDA Margin (%)



Duratex

ABRAMAT INDEX – DOMESTIC MARKET

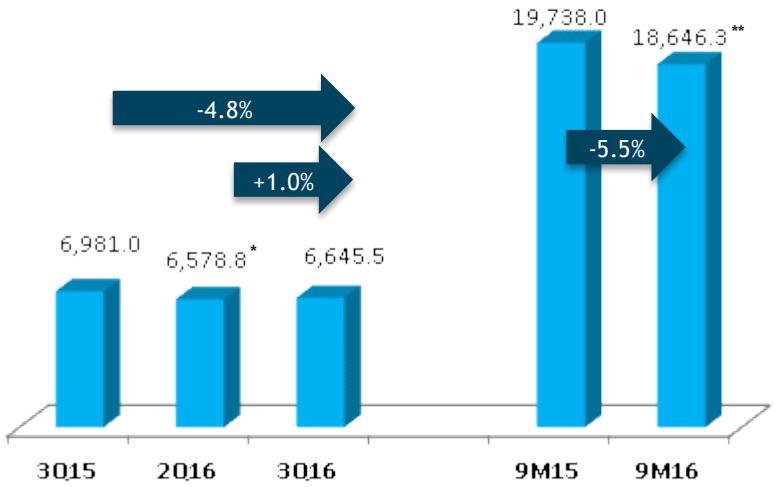
Measures growth in revenue of building materials in the domestic market, relative performance to the same period in the previous year



Source: Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

Deca Division – Operational Performance

Shipments (in '000 items)



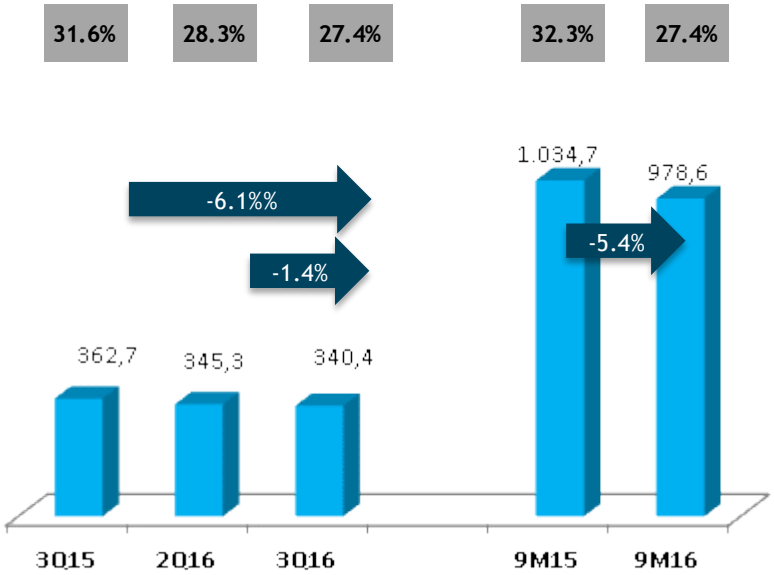
Installed Capacity and Occupancy Rate in the Quarter

ANNUAL CAPACITY (in '000 items)		OCCUPANCY RATE (%)
Sanitary Ware	11,460	59%
Metals	25,800	79%
TOTAL	**37,260**	**73%**

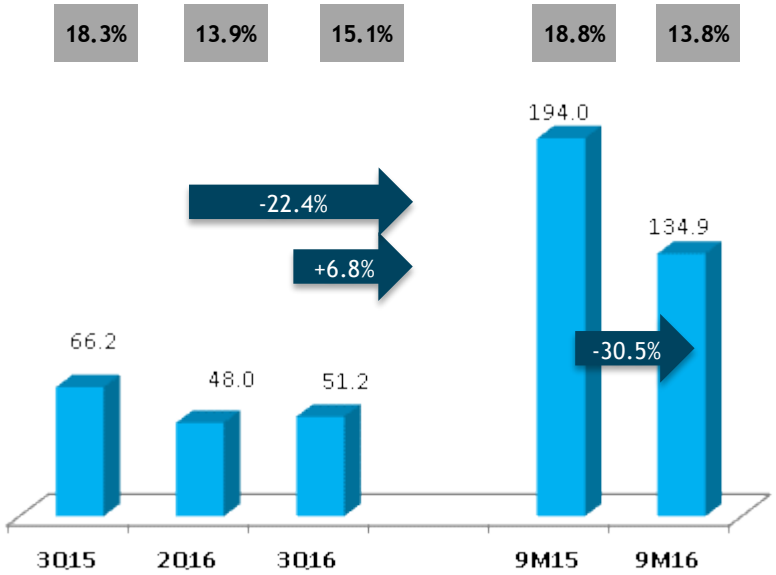
* It includes 977k items from Corona
** It includes 1,210k items from Corona

Deca Division – Financial Performance

Net Revenue (BRL million) and Gross Margin (%)

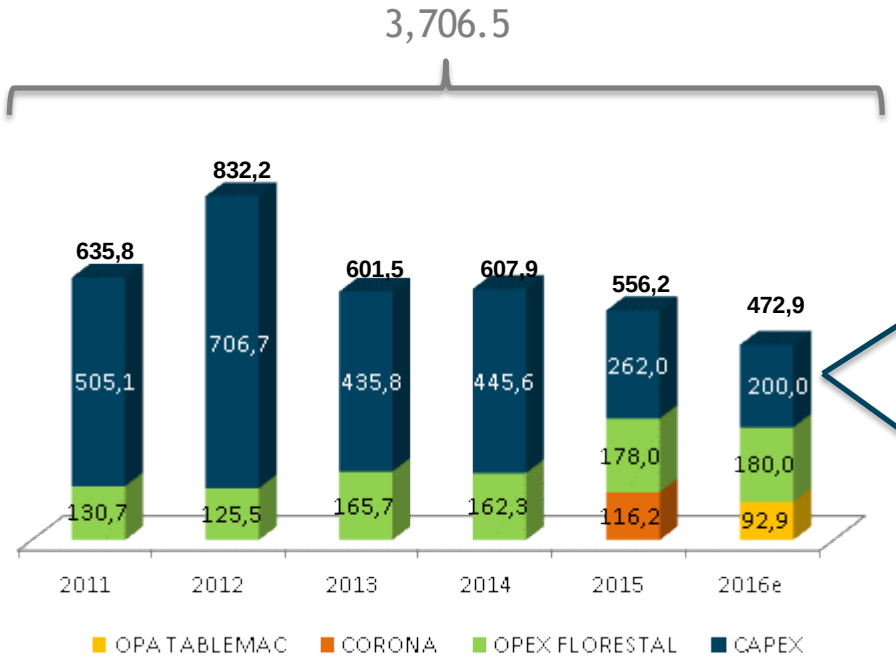


Recurring EBITDA (BRL million) and EBITDA Margin (%)



Consolidated CAPEX and Main Investments

BRL million



Investments Avoided in 2016

- CAPEX (-) BRL 20.0 million
- Forest OPEX (-) BRL 20.0 million

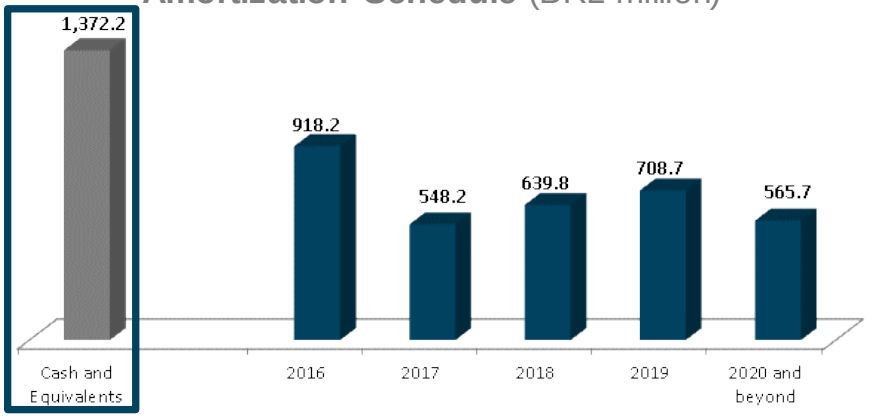
2016 Investments

- CAPEX BRL 144.3 million
- Forest OPEX BRL 140.1 million
- OPA Tablemac BRL 92.9 million

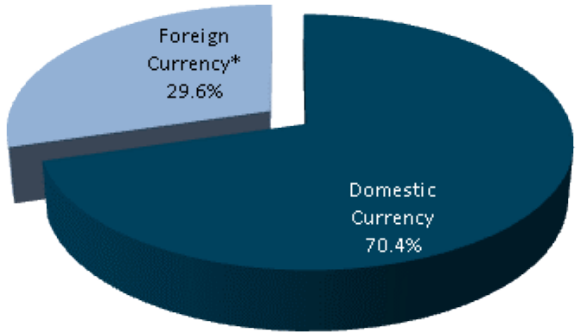
Indebtedeness

	SEP/2016	JUN/2016	Var BRL	SEP/2015	Var BRL
Short Term Debt	1,307.6	819.8	*487.8*	518.0	*789.6*
Long Term Debt	2,072.9	2,626.0	*-553.1*	2,384.9	*-312.1*
Total Debt	**3,380.5**	**3,445.8**	***-65.3***	**2,902.9**	***477.6***
Cash and Equivalents	**1,253.0**	**1,372.2**	***-119.2***	**961.7**	***291.3***
Net Debit	**2,127.5**	**2,073.6**	***53.9***	**1,941.3**	***186.2***
EBITDA TTM	**649.2**	**690.1**	*-40.9*	**918.7**	*-269.5*
Net Debt / Equity (in %)	46.5%	46.1%	-	41.4%	-
Net Debt / EBITDA TTM	3.28	3.00	-	2.11	-

Amortization Schedule (BRL million)



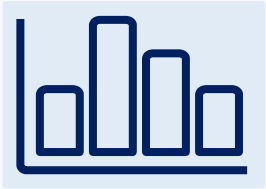
Debt Composition (%)



* 100% Hedge

Management Message

Environment

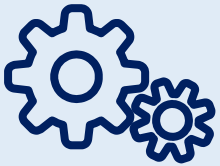


Demand remains weak



Economic indicators suggest a gradual rebound

Internal Agenda



The main focus is on cost cutting and efficiency



Renewal of Culture and Leadership "Way of Being and Doing"



Review of land and forestry assets

These changes will make Duratex even **stronger, more competitive and more efficient**

Disclaimer

The information contained herein was prepared by Duratex S.A. and does not constitute an offering material, to subscribe for or purchase any of the Company's securities. This material also brings general information about Duratex S.A. and its markets. No representation or warranty, express or implied, is made concerning, and no reliance should be placed on, the accuracy, fairness or completeness of the information presented herein.

The Company can give no assurance that expectations disclosed in this presentation will be confirmed.

October 2016