



**COSAN DAY | 2012**

# Cosan Day | 2012

Luis Domenech  
Luis Henrique Guimarães



Natural na sua vida.

Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outras: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.

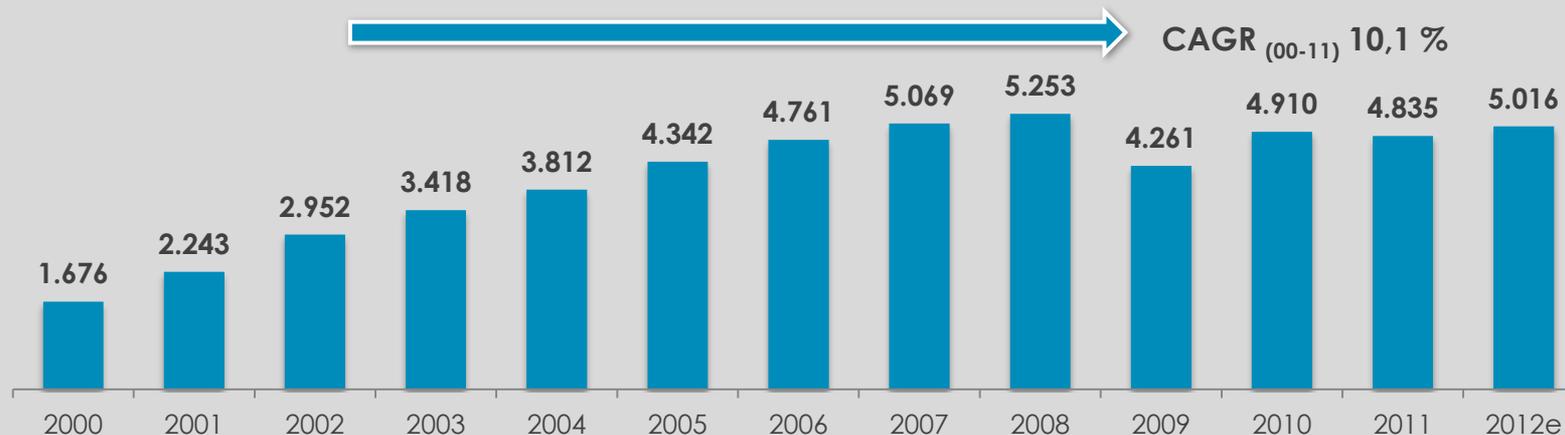


## 1. Visão Geral

## Linha do tempo



## Volume histórico (milhões de m<sup>3</sup>)



## O Que é a Comgás

**Maior distribuidora do Brasil de gás natural canalizado**

**Mais de 1,1 milhão de consumidores residenciais**

**Área de concessão compreende mais de 27% do PIB brasileiro<sup>(1)</sup>**

**30 anos de concessão, renovável por mais 20 anos**

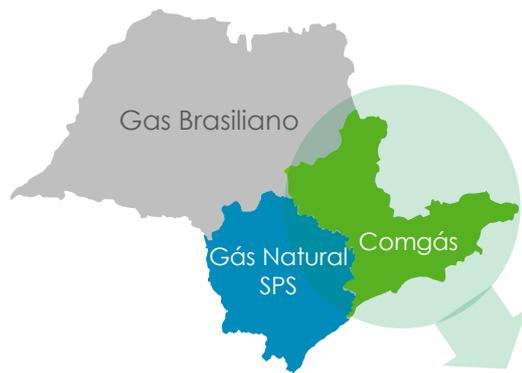
## Crescimento desde a privatização

1999		2011	CAGR (1999 - 2011)
R\$ 341mm	Receita Líquida	R\$ 4.102mm	23%
1,3 bi m <sup>3</sup>	Volume	4,8 bi m <sup>3</sup>	11%
R\$ 50mm	CAPEX	R\$ 510mm	21%
2.500 km	Rede	8.000 km	10%
17	#Municípios	70	12%
314.034	#Medidores	836.222	8%

## Ativo Premium Localizado em uma Área de Concessão Estratégica

### Área de concessão da Comgás

Estado de São Paulo



#### Consumidores (3T12)

- Residenciais: 1,1 mm domicílios
- Comerciais: 11,1 mil
- Industriais: 1,0 mil
- Termogeração: 2 usinas
- Cogeração: 23 medidores
- GNV: 329 postos

#### Área de Concessão (1)

- 27% do PIB do Brasil
- População: 29,6 mm
- Domicílios: 8,2 mm
- Veículos: 10,0 mm

### Localização de oferta e demanda



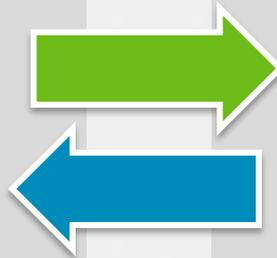
#### Posição Estratégica

- Intersecção de gasodutos (GASBOL, GASAN, GASPAL)
- Curta distância até o fornecimento de gás natural (Bacia de Santos)
- Alta densidade demográfica
- Demanda 100% contratada

Nota: (1) Valores potenciais e aproximados.

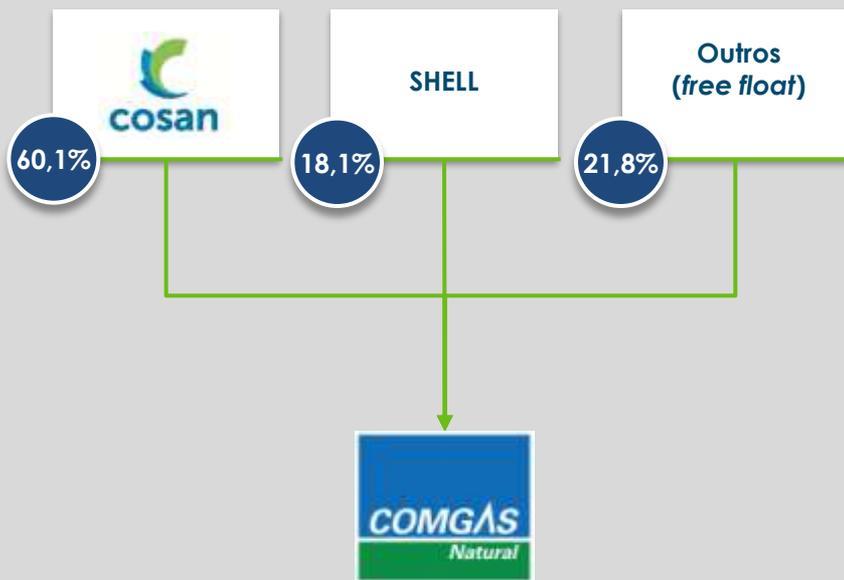


**Quantidade diária contratada:**  
aproximadamente 14,3 milhões de  
m<sup>3</sup>/dia, além dos contratos de leilão.



**Quantidade diária demandada:**  
aproximadamente 13,0 milhões de  
m<sup>3</sup>/dia até Setembro de 2012.

## Estrutura Acionária



## Elevado padrão de Gestão

- *Management* experiente e altamente qualificado
- Operações baseadas nas melhores práticas de gestão e governança
- Estrutura de controle interno permanentemente revista e aperfeiçoada
- Referência na gestão de riscos e alto padrão operacional e de segurança

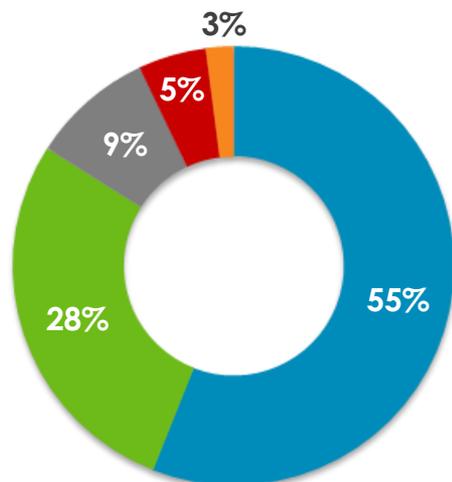
- ARSESP: Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo
- Sólido Sistema Regulatório e Regime de Concessão Transparente
- Revisão quinquenal de margem e reajuste anual (inflação)
- Todos os investimentos operacionais compõem a base de ativos regulatório
- Custo de gás e transporte: *pass-through*





## 2. Portfólio

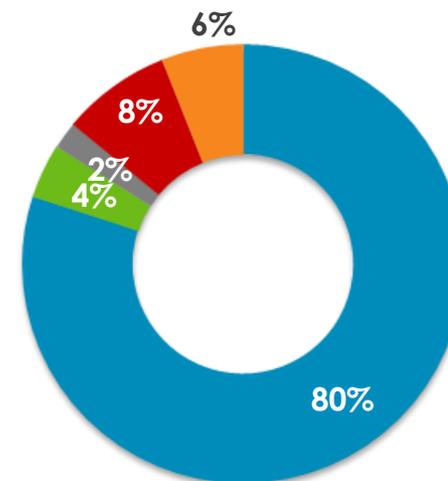
## Margem de Contribuição por Segmento



■ Industrial    ■ Residencial    ■ Comercial  
■ Cogeração    ■ Automotivo

**TOTAL: R\$ 983,4 milhões<sup>(1)</sup>**  
(excluindo termogeração)

## Volume por Segmento (milhões de m<sup>3</sup>)

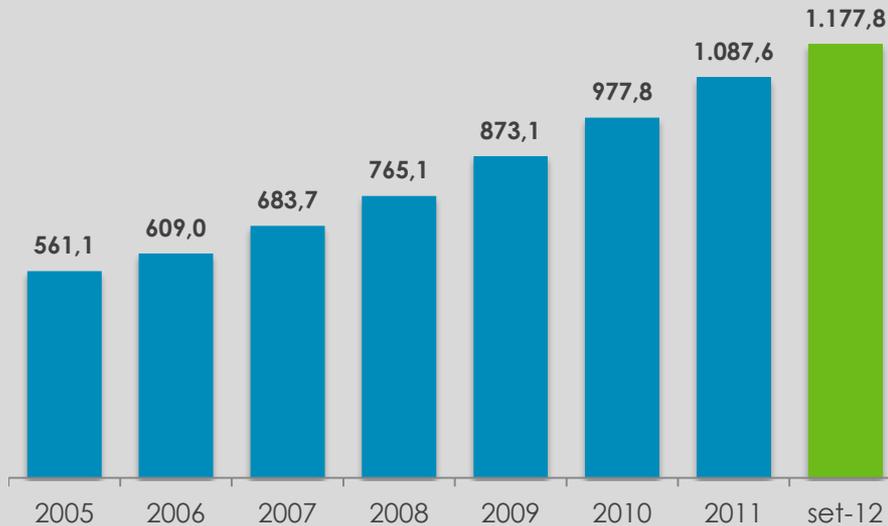


■ Industrial    ■ Residencial    ■ Comercial  
■ Cogeração    ■ Automotivo

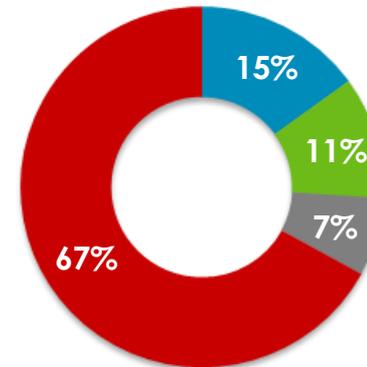
**TOTAL: 3,6 bilhões de m<sup>3</sup><sup>(1)</sup>**  
(excluindo termogeração)

- Expansão geográfica estratégica, capturando cerca de 100 mil novos clientes por ano
- Mercado com alto potencial de crescimento impulsionado por novos empreendimentos imobiliários
- Alternativa para o GLP e a eletricidade

Número de Medidores: UDA's  
( '000)



Potencial da Área de Concessão<sup>(1,2)</sup>



1,5 milhão de aptos  
e 6,2 milhões de  
casas  
na área de  
concessão

+ 45 mil novos prédios  
(lançamentos) para  
serem capturados<sup>(3)</sup>

- já conectados
- clientes a serem capturados
- clientes não conectados
- mercado a ser estudado

(1) Para ser atualizado de acordo com o Censo do IBGE 2010

(2) Não considerando crescimento orgânico

(3) Incluso no plano de atingir 100 mil clientes por ano

## Comercial

- Mais de 11.100 clientes
- Foco em estabelecimentos de médio e grande porte
- Plataforma de crescimento integrada com a expansão do segmento residencial
- **Novas aplicações:**
  - climatização (ar condicionado)
  - cogeração comercial
  - geração no horário de pico

## Termogeração e Cogeração

### Termogeração:

- Demanda depende do nível de despacho térmico
- Contratos de gás “back to back”

### Cogeração:

- Eficiência e segurança energética no médio e longo prazo
- **Crescimento depende de oferta de gás firme e visibilidade de preços competitivos frente à energia elétrica**



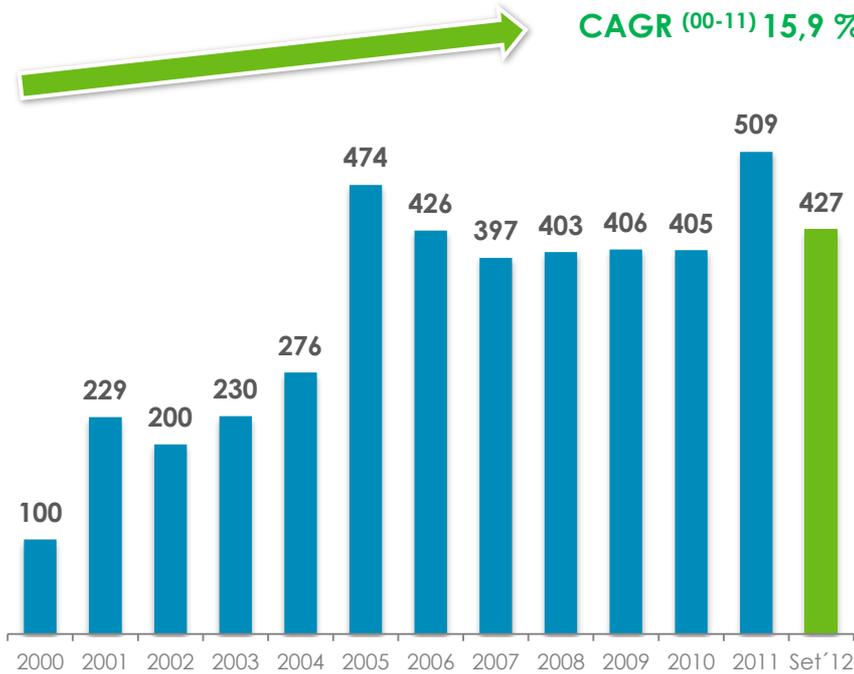
- **Presença em todas as grandes indústrias dentro da área de concessão;**
- **Portfólio de clientes diversificado, com mais de 1.000 clientes;**
- **Vantagens em relação a outros combustíveis:**
  - Não tem necessidade de armazenamento;
  - Questões ambientais;
  - Garantia de fornecimento;
  - Baixo custo operacional;
- **Estratégia de crescimento:**
  - Manter uma base de clientes sólida, com crescimento futuro em linha com o crescimento do PIB/produção industrial;
  - Aproximação de pequenas e médias indústrias para ancorar projetos de expansão;
  - Atração de novas indústrias para dentro da área de concessão.



## 3. Resultados

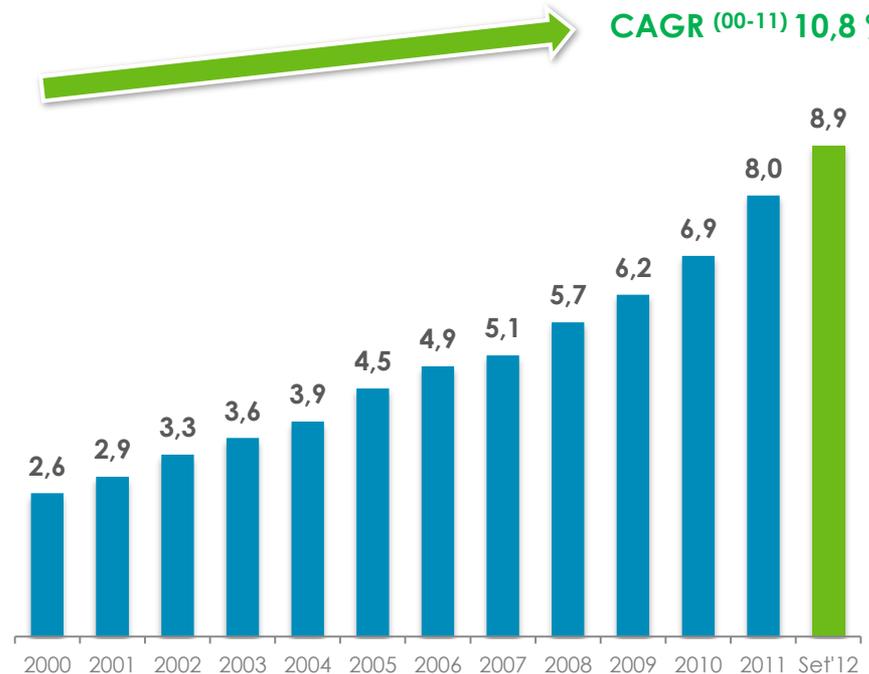
## Capex (R\$ milhões)

CAGR<sup>(00-11)</sup> 15,9 %

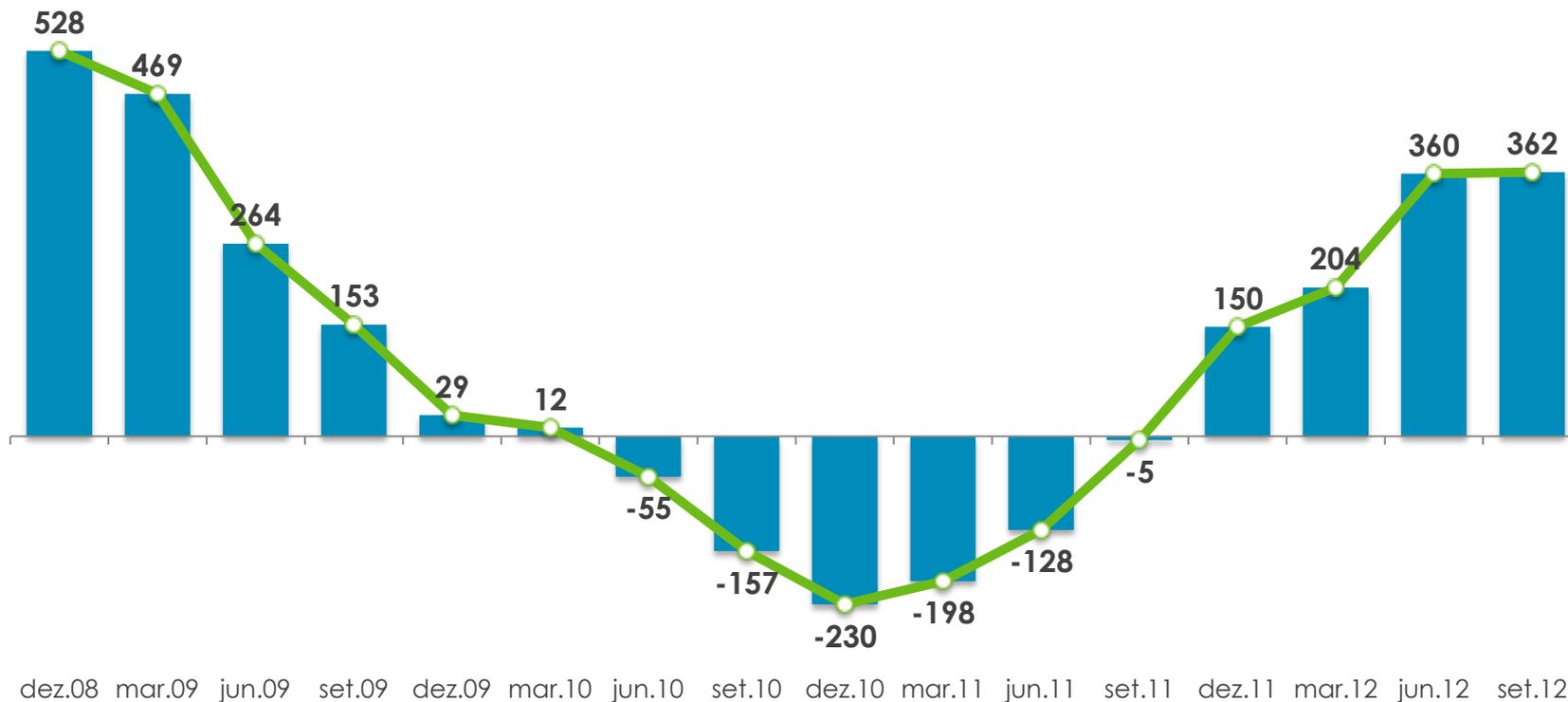


## Extensão da Rede (em '000 km)

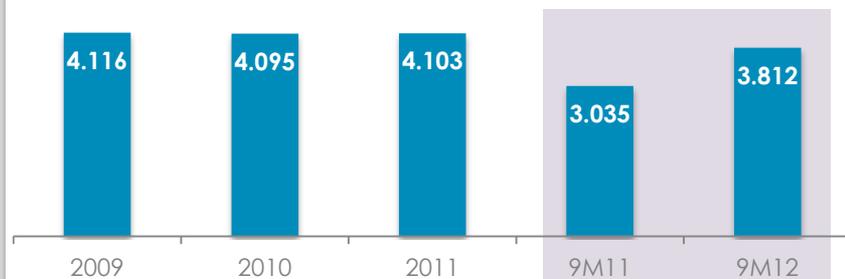
CAGR<sup>(00-11)</sup> 10,8 %



## Saldo de Gás a Recuperar/Repassar: Efeito Caixa (R\$ milhões)



## Receita Líquida (R\$ milhões)



## Lucro Bruto (R\$ milhões)



## EBITDA (R\$ milhões)



## Lucro Líquido (R\$ milhões)



IFRS

BRGAAP

(método contábil anterior, não auditado e normalizado pela conta corrente)



## 4. Perspectivas

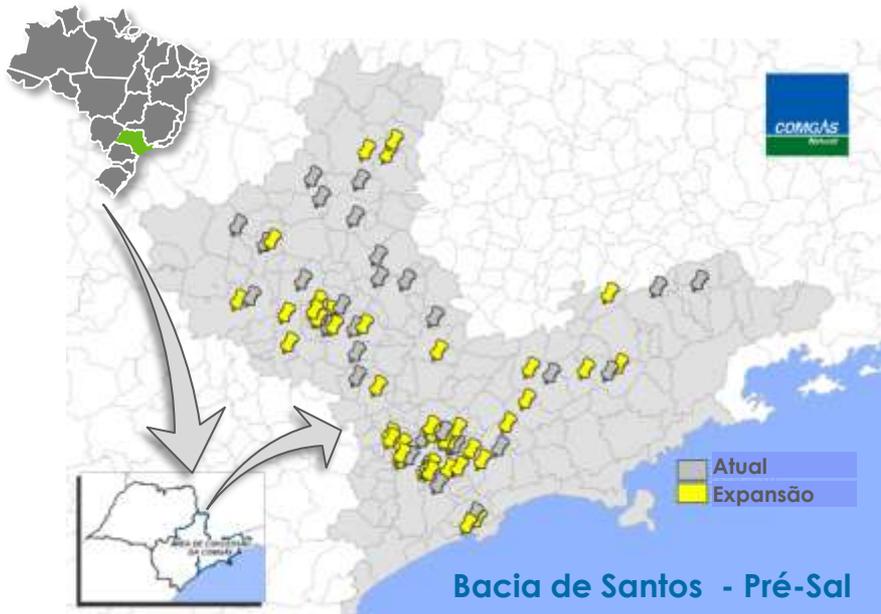
## 1 Plano de Investimentos (3º ciclo tarifário)

- Mais de R\$ 2,0 bilhões<sup>(1)</sup> em Capex comprometidos de 2009 até 2014
- Atividades de expansão impulsionadas pelo baixo volume/alta margem dos segmentos residenciais e industriais
- Todas as metas regulatórias sendo alcançadas

## 2 Expansão regional integrada dentro da área de concessão

- Estratégia de crescimento integrado
- Projetos de expansão em frentes regionais
- Vantagem competitiva do gás natural comparado a outras fontes de energia
- Possibilidade de aumento da competitividade do gás natural

## Área de Concessão da Comgás



**Atividades de expansão progredindo simultaneamente nas cidades da área de concessão**

### Metas para o período 2009-2014:

- 5.000km de rede a ser estabelecida
- Renovação de 282km da rede
- 500 mil clientes a serem conectados

### Excelência na segurança das operações e integridade da rede de distribuição

### Extensa análise de campo e seleção das melhores oportunidades considerando:

- Distância da rede existente
- Densidade demográfica
- Perfil sócio-econômico e propensão para consumo
- Potencial para integração dos diversos segmentos de mercado

## Grau de Investimento em escala global e Nota Máxima na escala nacional

The logo for Moody's Investors Service, with 'MOODY'S' in a large, blue, serif font and 'INVESTORS SERVICE' in a smaller, blue, sans-serif font below it.

---

- **Escala Global :**  
Baa3
- **Escala Nacional :**  
Aaa.Br



- A maior empresa brasileira de distribuição de gás natural, conectando grandes reservas de gás com o maior mercado consumidor do Brasil
- Excelência Operacional, Segurança e Integridade dos Ativos
- Management experiente e com comprovado desempenho histórico
- Foco nas metas do ciclo regulatório 2009-2014
- Forte remuneração histórica aos acionistas
- Integração da Comgás no portfólio de negócios da Cosan



# COSAN DAY | 2012

Nelson Gomes



**Lubrificantes & Especialidades**

Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outros: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.



## 1. Portfólio do Negócio

## Local



### Lubrificantes

Contrato de longo prazo para uso da marca Mobil

2º maior produtor de lubrificantes no mercado brasileiro

Fábrica e ativos em locais estratégicos



### Óleos Básicos

Contrato de distribuição de óleos básicos com ExxonMobil e S-Oil

Portfólio único no mercado brasileiro

Maior importador de óleos básicos do mercado brasileiro

## Internacional

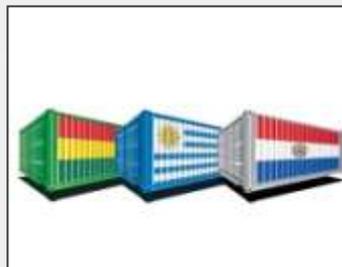


### Óleos Básicos Renováveis

Produção de óleos básicos renováveis a partir da cana-de-açúcar

Comparável com óleos básicos sintéticos de alta performance

Fase de testes técnicos em andamento com grandes produtores



### Bolívia, Uruguai e Paraguai

Mercado atendido por distribuidores exclusivos

Todo volume produzido e exportado pela fábrica do Brasil

Investimentos em programas de Marketing iniciados



### Comma Oil & Chemicals

Produção de lubrificantes e químicos automotivos de marca própria

Fábrica localizada no Reino Unido

Exportação para mais de 40 países na Europa e Ásia



## 2. Mercado brasileiro de lubrificantes

## Indicadores da indústria de Lubrificantes

### Veículos de Passeio - #M



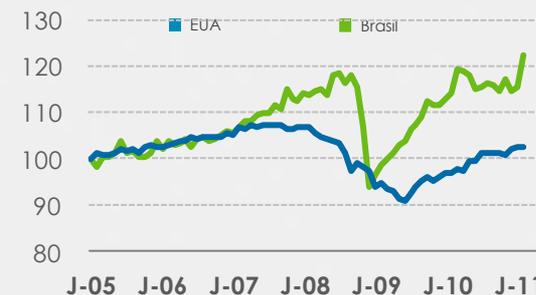
Fonte : World Databank

### Veículos Comerciais - #M



Fonte : World Databank

### Produção Industrial



Fonte : IPEA data / BEA

## A Sustentabilidade direciona o crescimento de produtos de alta performance





## Mercado de Lubrificantes, MBbl



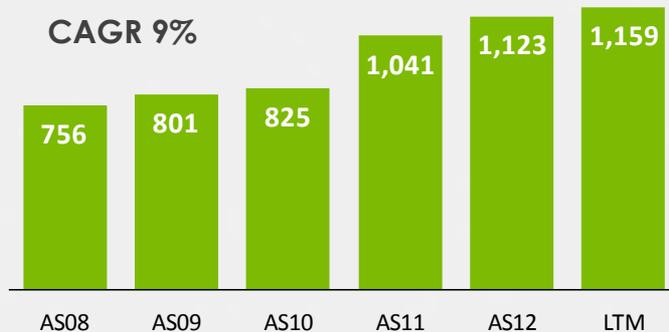
## Principais Competidores



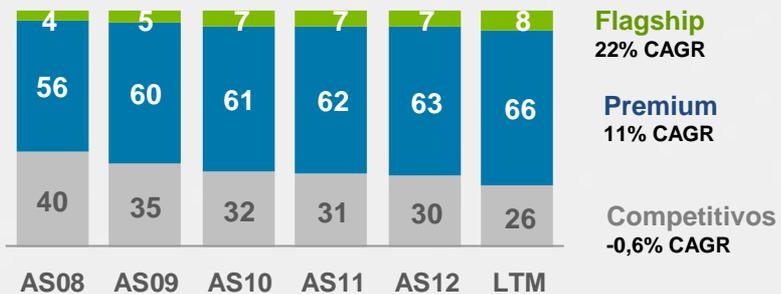


## 3. Revisão dos Negócios

## Volume, KBbl



## Mix de Produtos (%)



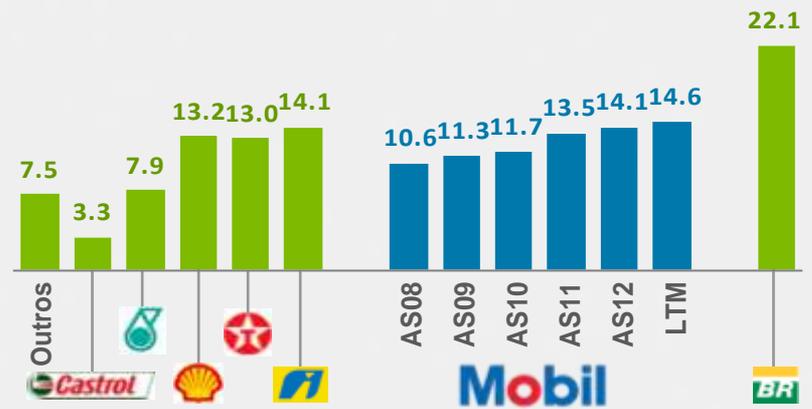


## Reconhecimento da Marca



Fonte : IBOPE

## Market Share, %



Fonte : SINDICOM + Estimativas COSAN



- Fábrica e Armazém
- Terminal

- Portfólio único e completo
- Maior importador de Óleos Básicos do Brasil
- Otimizando ativos existentes

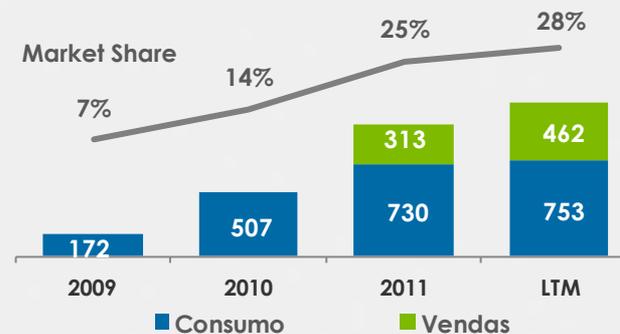
## Demanda de Óleos Básicos, MBbl

CAGR Importados 7% (\*)



\* 2013 vs 2010

## Importações Cosan, KBbl



Fonte: Estimativas COSAN



**Novvi**

Foco em P&D e desenvolvimento do processo de produção

Tecnicamente comprovado como um óleo básico de alta performance

Testes de aplicação em andamento nos grandes fabricantes de lubrificantes

Solicitados testes para certificação nas entidades internacionais



**BUP Exportação**

Lançamento da marca Mobil no Paraguai; retirada da marca Esso

Lançamento de linhas de produtos PVL e CVL na Bolívia

Primeiro comercial de TV lançado na Bolívia, Uruguai e Paraguai

Melhoria no mix de vendas em todos os mercados



**Comma**

Diretrizes e políticas corporativas totalmente implementadas

Estratégia de marca e plano de negócios sendo implementados

Nova linha de produtos; Venda de produtos da marca Mobil no Reino Unido e Irlanda

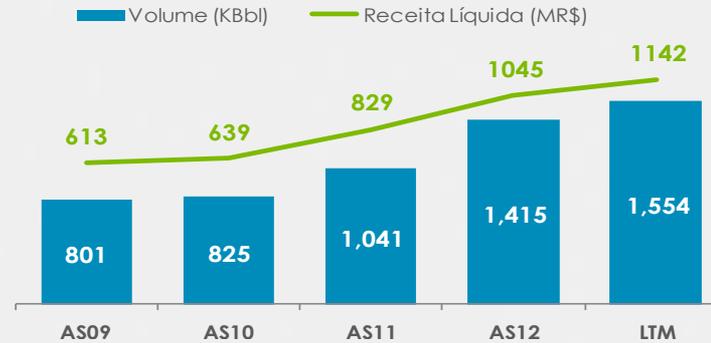
Renovação das instalações, incluindo automação e novos tanques



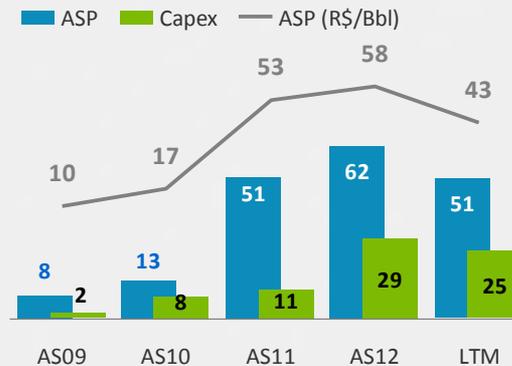
## 4. Sumário



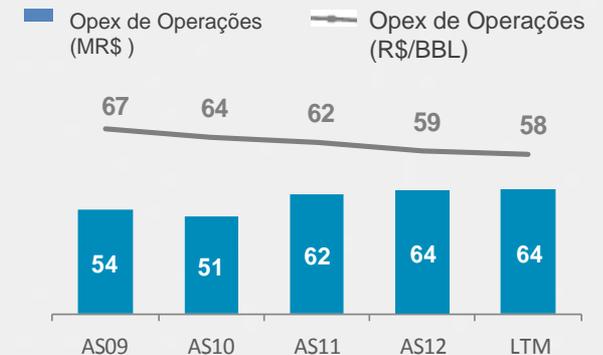
## Volume e Receita Líquida



## ASP e Capex, MR\$



## Eficiência Operacional (\*)



(\*) Ano base FY09; Apenas Brasil e volume de Lubrificantes



- Altos padrões de operação nas áreas de segurança, saúde e meio ambiente, com reconhecida performance
- Geração de valor através da construção da marca, melhoria do mix de produtos e eficiência operacional
- Baixo investimento em CAPEX, gerando alto retorno sobre o capital empregado e forte geração de caixa
- EBITDA proforma consolidado, incluindo negócios locais e internacionais (Ex: Comma), em torno de 150 MR\$ LTM
- Negócio bem posicionado para o crescimento, volume e mix *premium* em todas as linhas de negócio e geografias

# COSAN DAY | 2012

Julio Fontana



Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outras: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.



## 1. Visão Geral

## A melhor solução logística para a exportação do açúcar brasileiro

### Retirada da Usina



Retirada do açúcar na usina com transportadoras parceiras

### Terminais de Transbordo



Terminais na malha ferroviária e perto das principais rodovias e usinas

### Ferrovia



Contrato de longo prazo com a ALL a preços competitivos e garantia de performance

### Porto



Maior terminal exportador de açúcar a granel do mundo

## A melhor solução logística para a exportação do açúcar brasileiro



## 1 Menor custo

- Preço competitivo em relação as alternativas atuais

## 2 Maior flexibilidade e confiabilidade

- Garantia de atendimento e performance
- Sistema logístico completo: armazenagem, transporte e embarque
- Capacidade para atender os clientes no prazo e sem riscos

## 3 Capacidade de estocagem

- +1 milhão de toneladas de capacidade estática
- Armazéns no interior e em Santos

## 4 Solução completa e integrada

- One-stop shop da usina para o navio
- Equipe especializada na logística de exportação de commodities agrícolas
- Eficiência no transporte da usina até navio

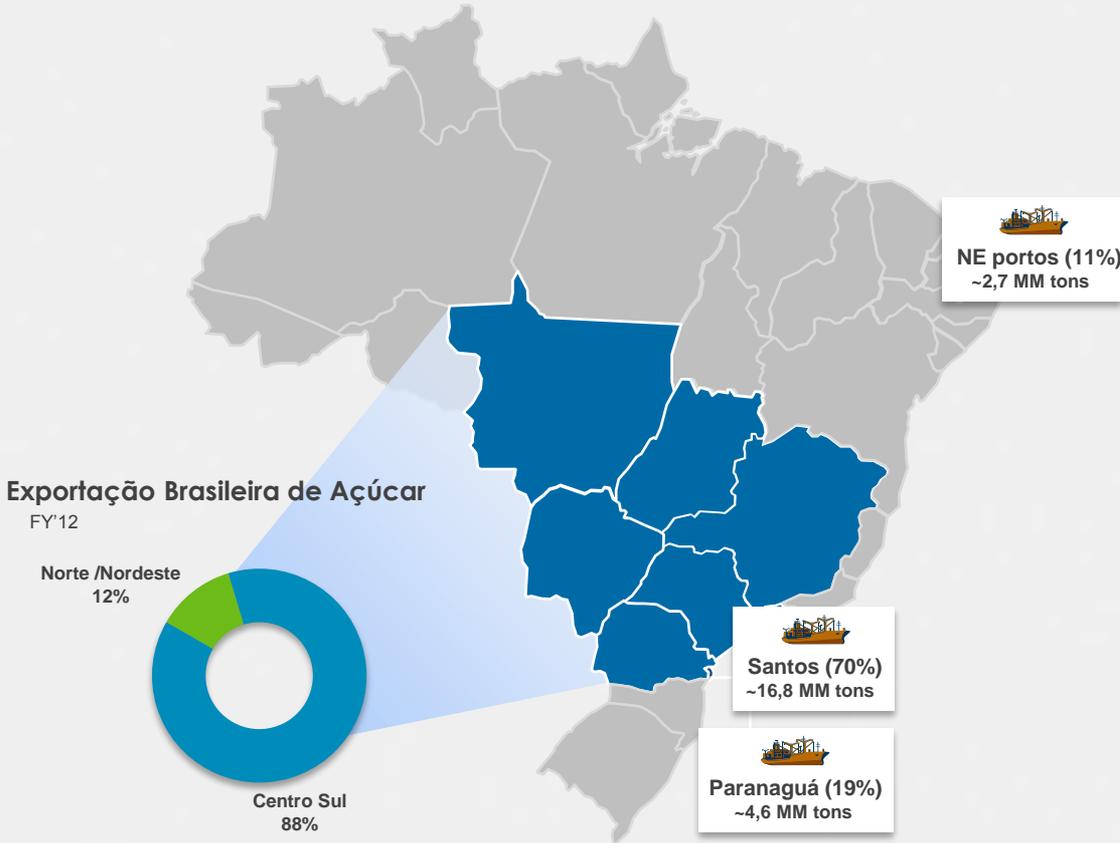


## Composição acionária





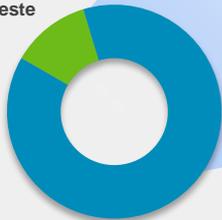
## 2. Estratégia



## Exportação Brasileira de Açúcar

FY12

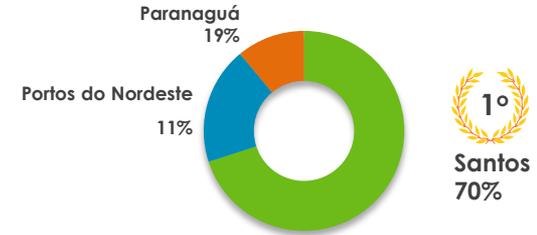
Norte /Nordeste  
12%



Centro Sul  
88%

**Principais portos (açúcar)**  
(%) FOB – Exportação de Açúcar Brasil

## Market Share | Portos Brasileiros

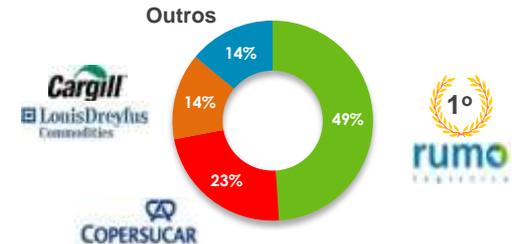


### Volume total

FY12: 24,1 MM Tons

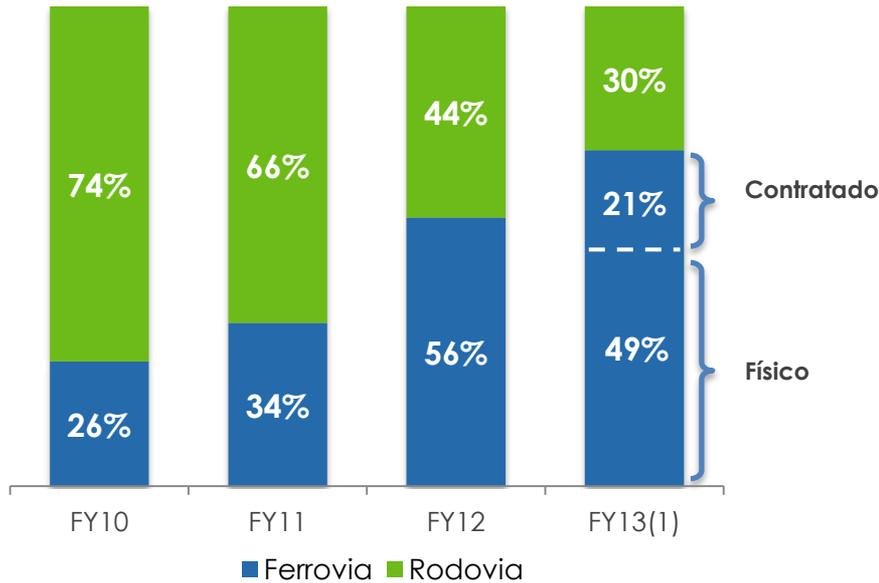
Expectativa FY13: 24,1 MM Tons

## Market Share | Terminais de açúcar do Porto de Santos

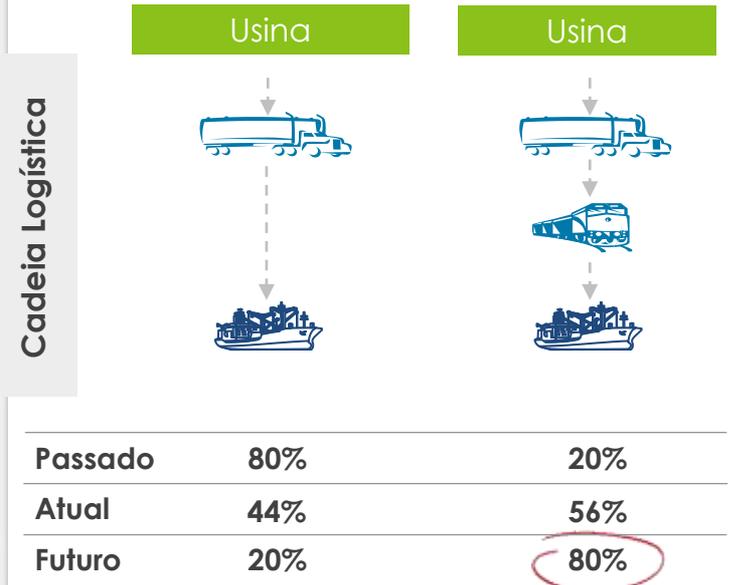


FY12 - Volume de açúcar a granel embarcado

## Transporte de açúcar para o Porto de Santos



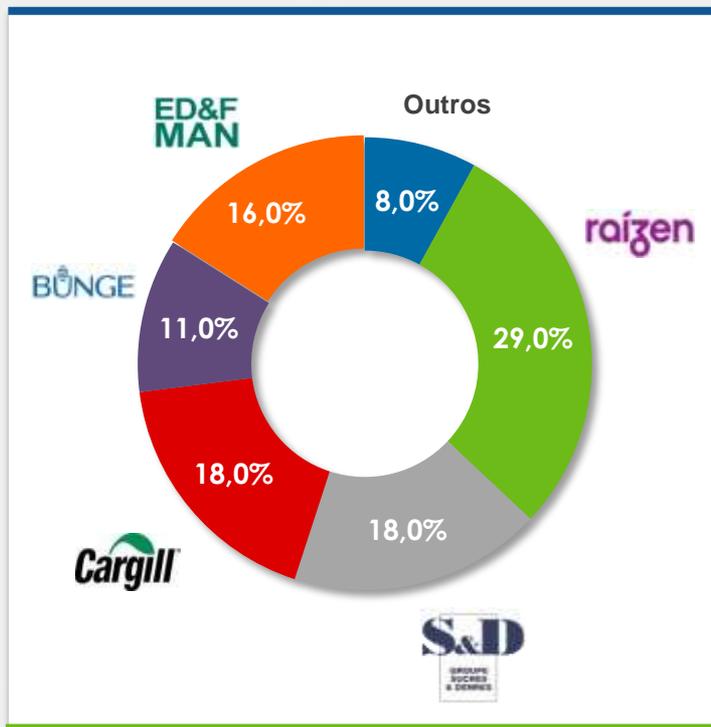
## Migração do caminhão para o trem



## Portfólio de Clientes FY13 YTD



Porto

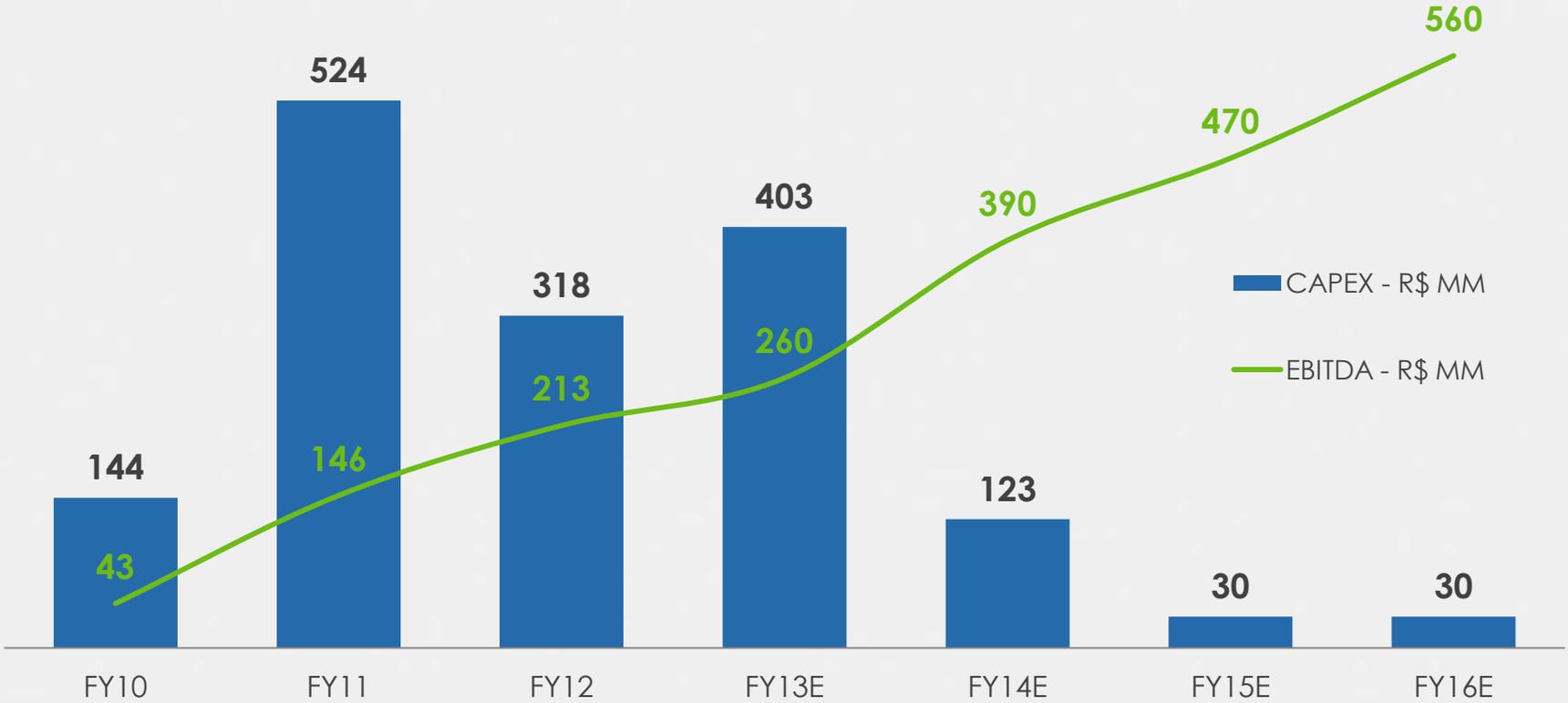


- Crescimento acelerado do portfólio de novas usinas
- *Ramp-up* e crescimento do volume dos clientes antigos
- Clientes com alta fidelidade e baixo *turnover*
- Aumento de 14% no volume de contratos ferroviários no FY13



## 3. Base de ativos

# CAPEX vs. EBITDA



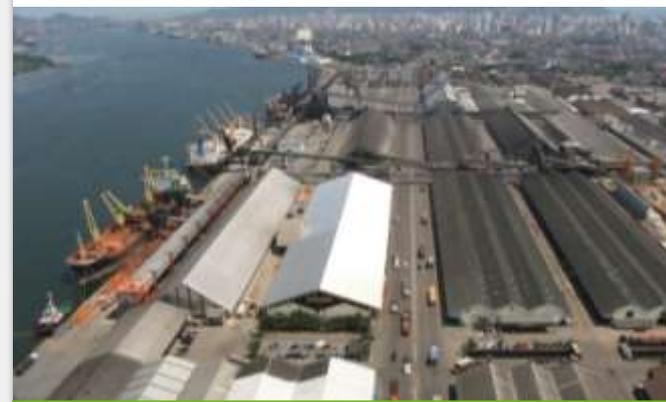
## O maior terminal exportador de açúcar do mundo

- Elevação: 14 milhões de tons / ano
- Capacidade estática: 550 mil toneladas
- Infraestrutura:
  - 2 berços de atracação
  - 11 armazéns
  - 10 moegas rodo-ferroviárias

### Embarque



### Vista aérea



### Layout



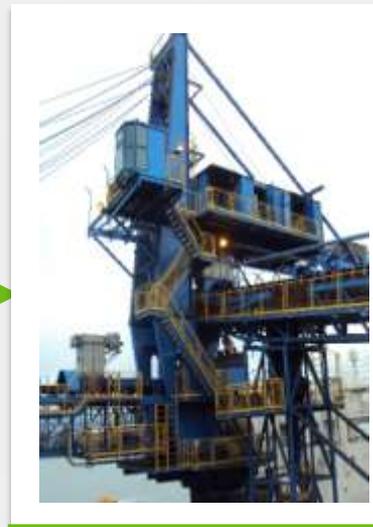
## Cobertura do berço do Terminal Sul



## Novo Armazém XXIII - 100 mil tons



## Novo Shiploader Norte no Terminal Sul - 2.000 tons/h



Nova linha de alimentação do *Shiploader* - 2.000 tons/h

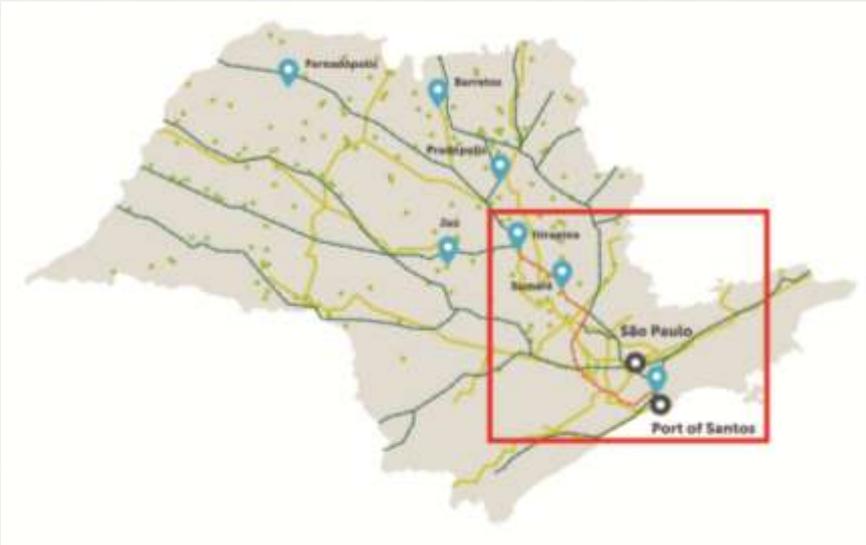


## “Moegão” em parceria com a Copersucar

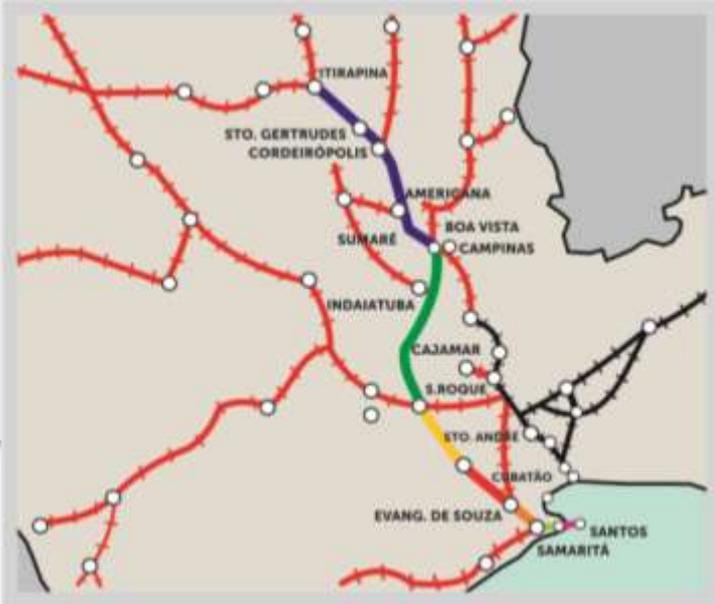
- CAPEX de R\$ 60 milhões
- Capacidade de descarregamento: 18 vagões simultaneamente
- Descarga com o trem em movimento
- 3.800 tons / hora
- Alimenta os terminais da Rumo e da Copersucar



# Investimentos na Via Permanente (através da ALL)



-  99% realizado
-  9% realizado
-  84% realizado
-  Pendente L.I.
-  100% realizado
-  Pendente L.I.
-  88% realizado



Boa Vista para Canguera



Perequê para Valongo



Canguera para Embu



Ponte Casqueiro



- **Localização estratégica próxima as principais ferrovias e rodovias de São Paulo**
  - Responsável por 61% da produção brasileira de açúcar
  - Principal via de escoamento do Centro-Sul para o Porto de Santos
- **Capacidade estática : + 1.000.000 toneladas**





## Terminal de Jaú



Capacidade estática  
**60.000 ton**



## Terminal de Sumaré



Capacidade estática  
**300.000 ton**



## Terminal de Barretos (Coopercitrus)



Capacidade estática  
**120.000 ton**



## Terminal de Pradópolis (São Martinho)



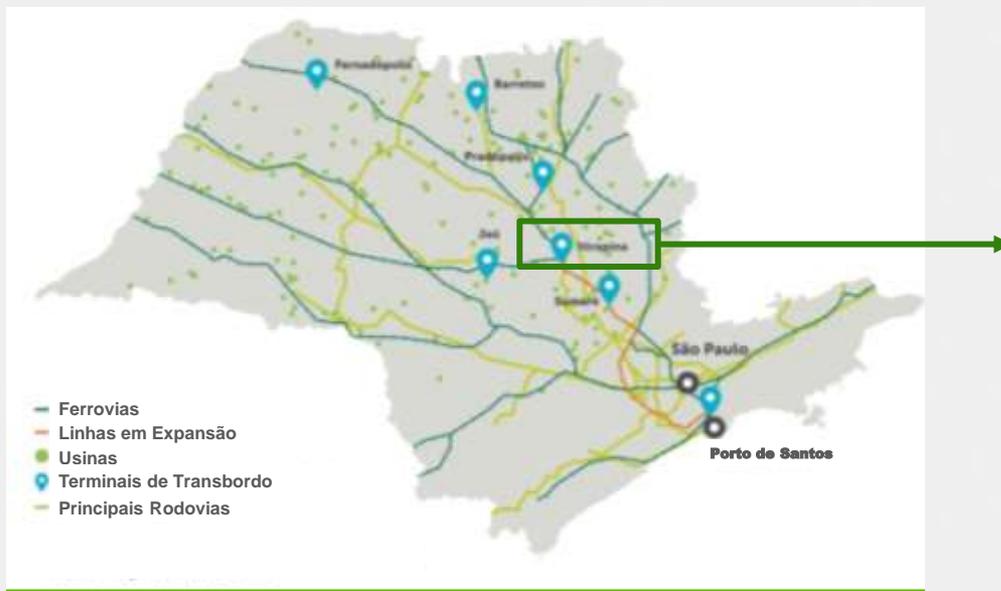
Capacidade estática  
**60.000 ton**



## Terminal de Fernandópolis (Coruripe)



Capacidade estática  
**45.000 ton**



## Terminal de Itirapina



Capacidade estática

**100.000 ton**

(1ª Fase)

Moega e Armazém



Pera Ferroviária



Moega Rodoviária



Tulha Ferroviária



Carregamento Vagão



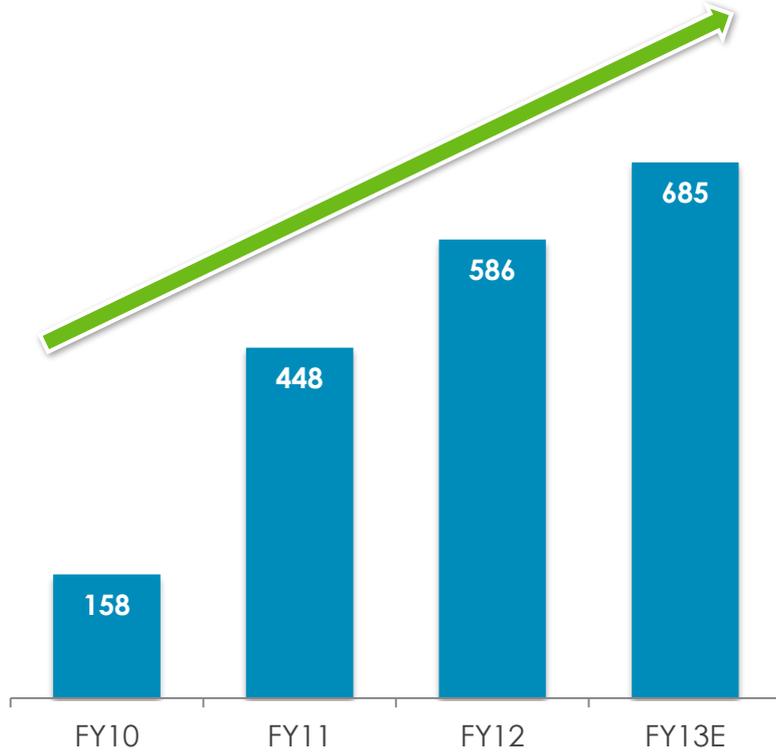


## 4. Performance

## Receita líquida

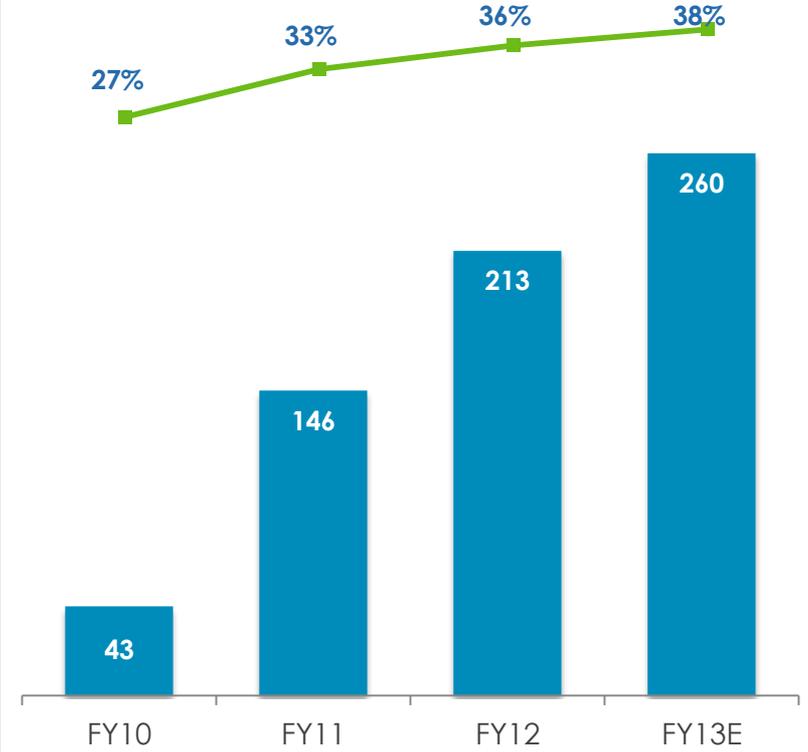
R\$ MM

CAGR = 63%



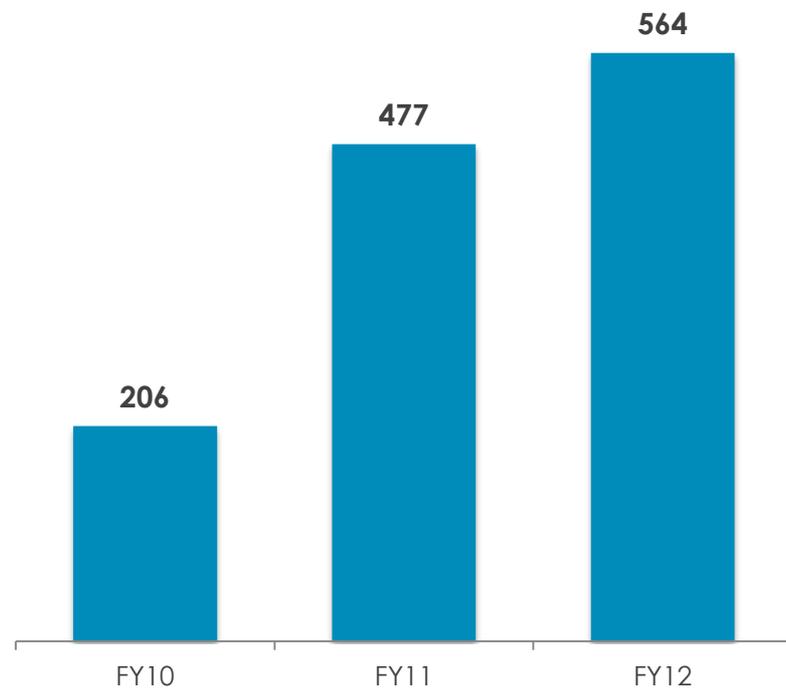
## EBITDA & Margem

R\$ MM



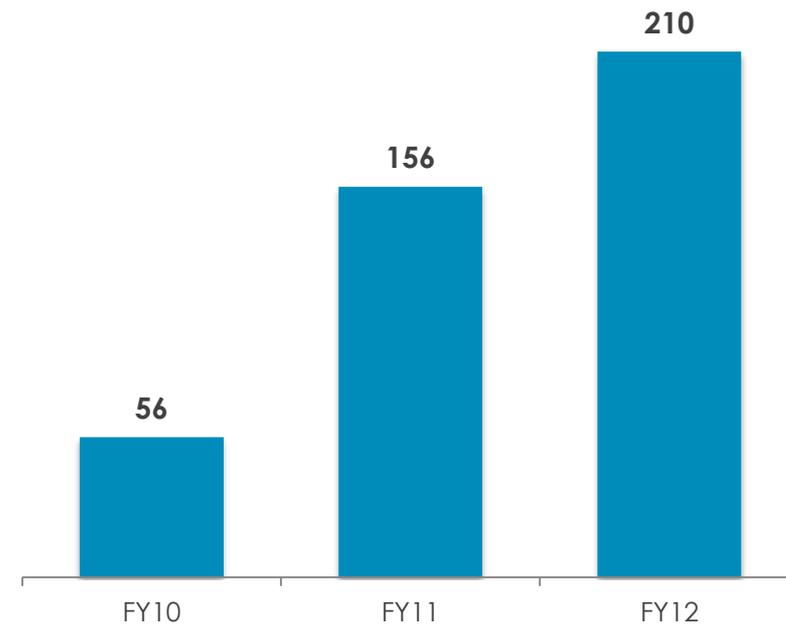
## Receita líquida/ funcionário

R\$ mil



## Tonelada elevada/ funcionário

R\$ mil





## 6. Perspectivas



- **Novas aquisições de material rodante**
- **Carga de retorno de Santos**
  - Maximização no uso dos ativos ferroviários da Rumo
  - Redução da capacidade ociosa nos terminais de transbordo
- **Elevação de outras commodities agrícolas alavancando a utilização dos ativos portuários**



# COSAN DAY | 2012

Ricardo Mussa



Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outros: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

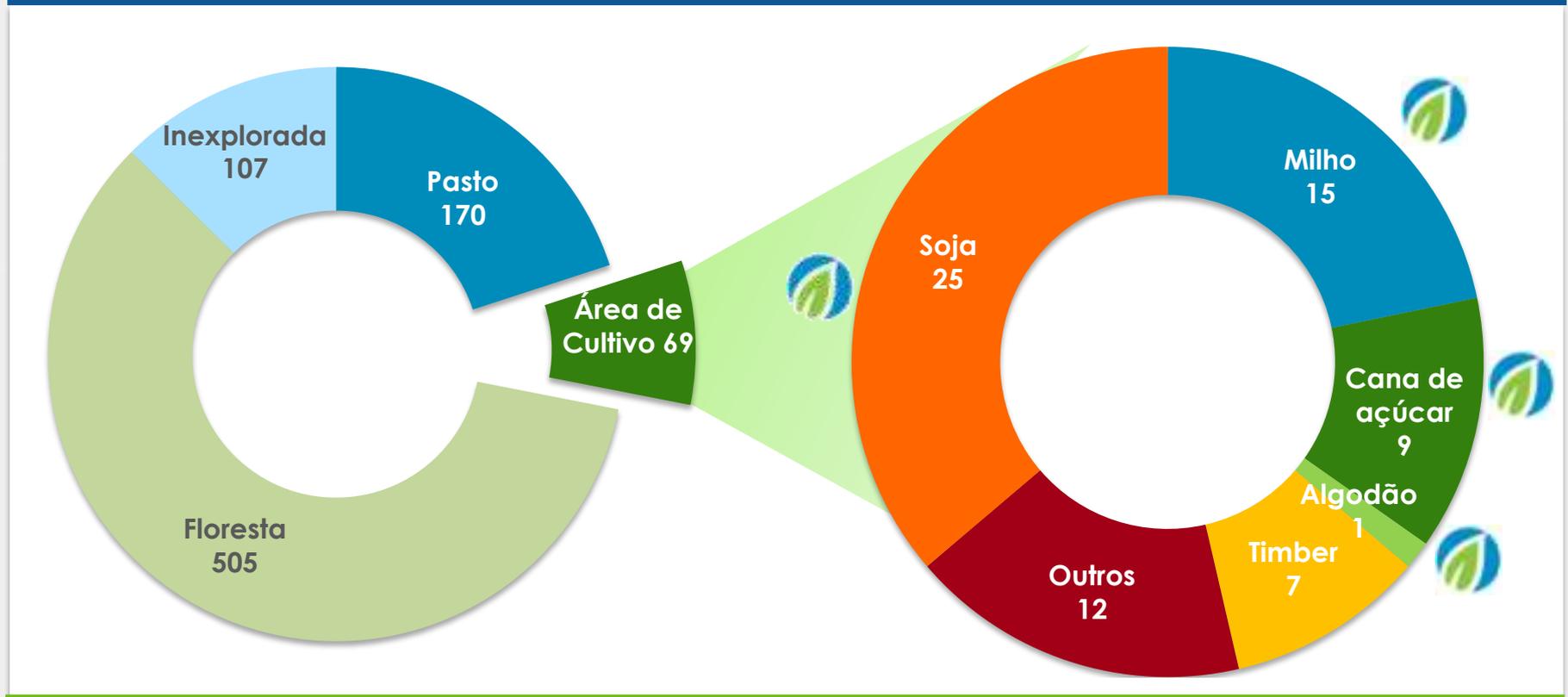
As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.



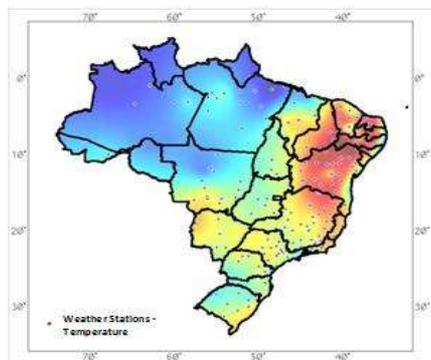
## 1. Visão Geral do Mercado

## Oportunidades no desenvolvimento de terras no Brasil

Utilização de Terras no Brasil (milhões de hectares)



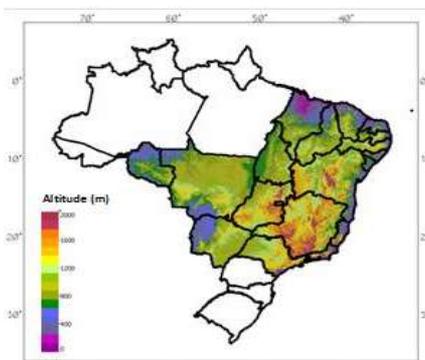
## 6 tipos de clima



## 18 tipos de solo



## Altitude entre 0 e 2000m



## Grande potencial logístico a ser explorado



## Situação fundiária complexa



## Falta de informação: apenas 222 estações meteorológicas





## 2. Visão Geral do Negócio



- **Player Brasileiro**
- **Tecnologia proprietária GIS**
  - Assimetria de informações sobre as propriedades
- **Expertise em operações agrícolas**
  - Antecipação de migração de culturas
- **Profundo conhecimento do ambiente jurídico**
  - Registro de títulos e redução de riscos
- **Relacionamento com grandes operadores de terras**
  - Originação de negócios e escala
- **Empresa exclusivamente focada em ativos imobiliários**
  - Eliminação de conflitos



- **Lease yield**
  - Montante pago pelos operadores (fixo ou atrelado ao preço das commodities)
- **Valorização da terra**
  - EBITDA não-caixa baseado na avaliação pela Deloitte
- **Fee de Serviços**
  - Fee de gestão baseada na alocação de capital
  - Fee de performance

## 3. Portfólio



- **+182 fazendas – 43.285 hectares (50% de aumento)**

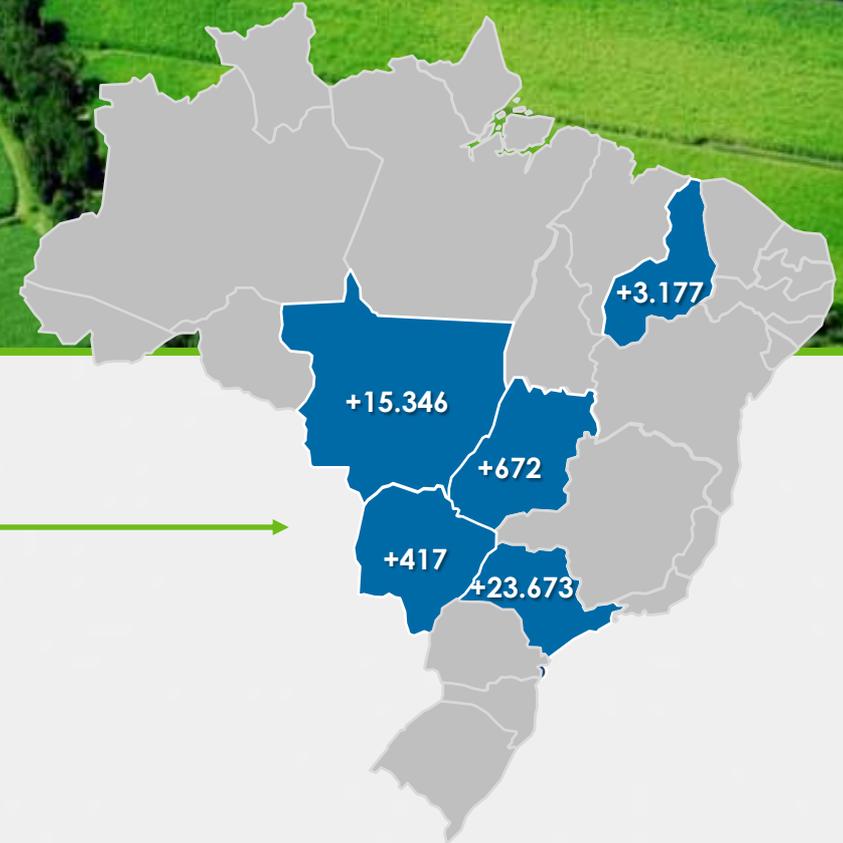
- Radar: 23.100 ha
- Outros: 20.185 ha

- **R\$ 677,5 milhões em novos ativos**

- Radar: R\$ 551,4 milhões
- Outros: R\$ 126,1 milhões

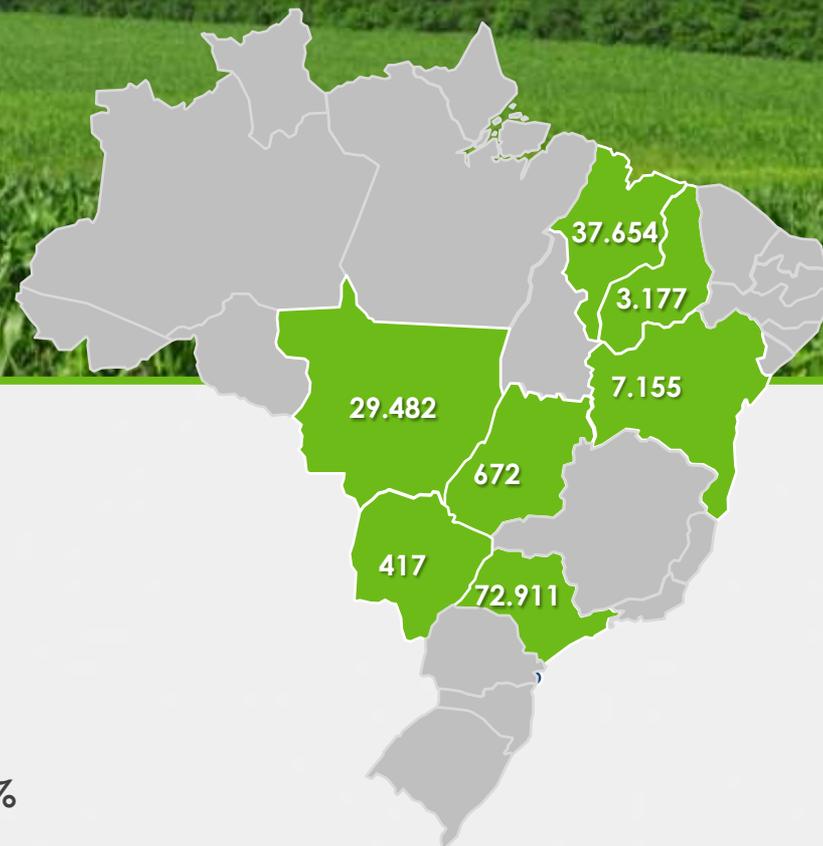
- **Benchmark de sustentabilidade no mercado brasileiro**

- **Consolidação dos resultados da Radar na Cosan**



- **Aquisições em SP, GO, MS, MT e PI**

- **Vendas de R\$ 22 milhões (TIR > 25% a.a.)**

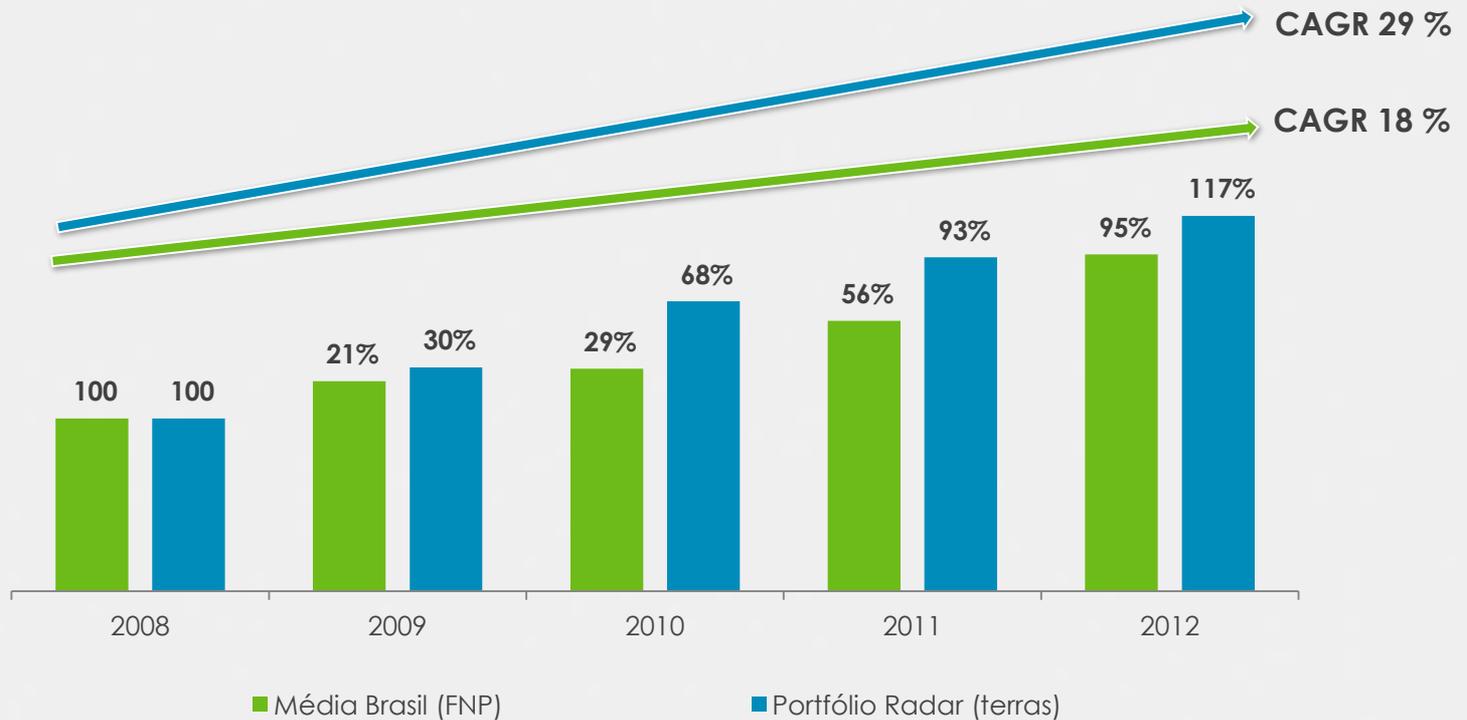


- 392 fazendas – 151.468 hectares
- R\$ 1,8 bilhão investidos em 4 anos
- Patrimônio avaliado em mais de R\$ 2,65 bilhões
  - Radar: R\$ 2,35 bilhões
  - Outros: R\$ 0,3 bilhão
- Retorno médio anual (avaliado pela Deloitte): 29,5 %
- Atual *yield on cost* (2012): 6,8 %
- Criação de valor (4 anos): > R\$ 1,0 bilhão



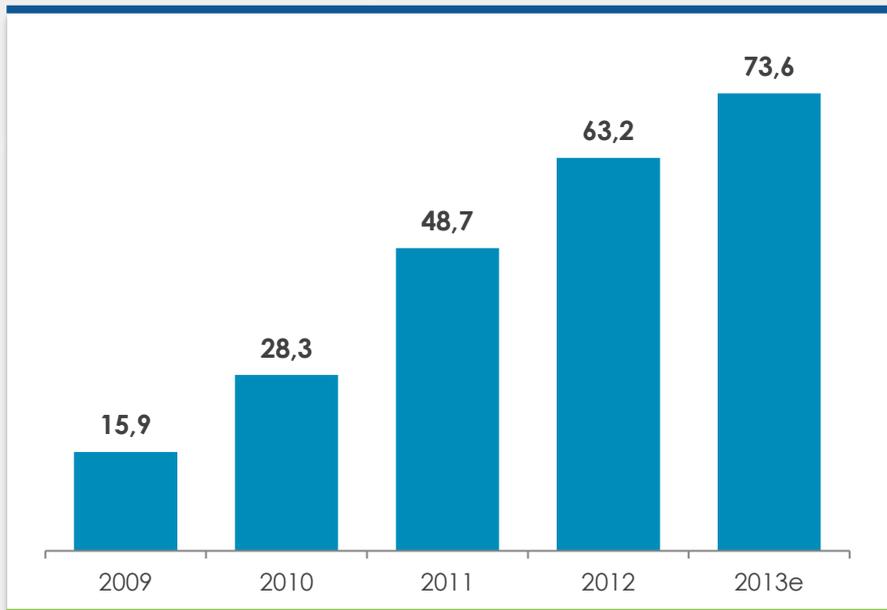
## 4. Resultados

## Radar vs. Mercado





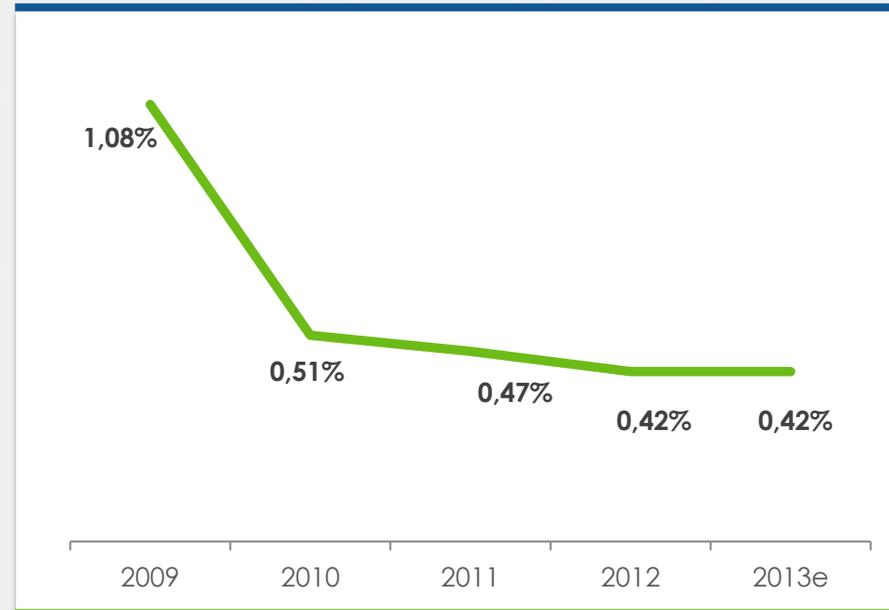
## Receita Operacional – R\$ milhões



Gross Yield on cost 2012:

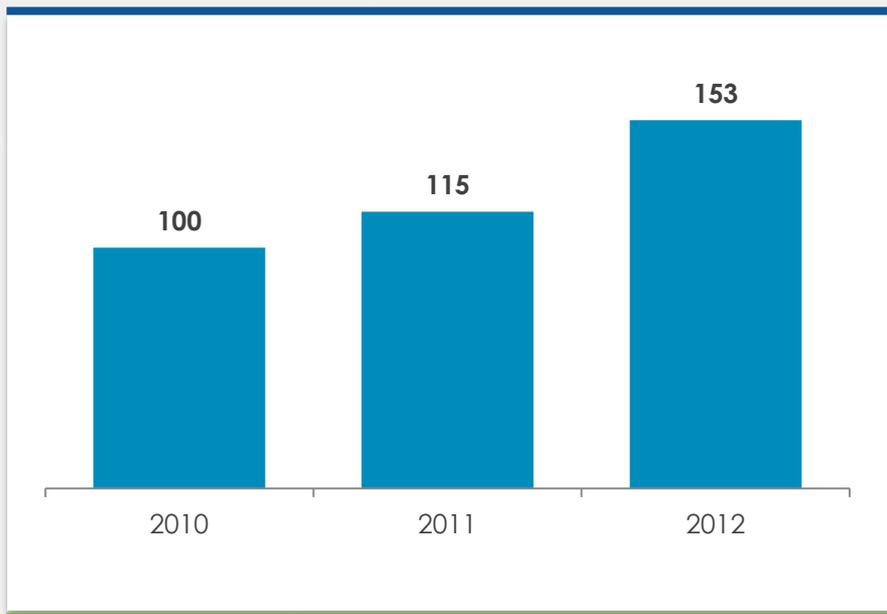
- Cana-de-açúcar: 5,1% - Grãos: 6,1%

## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

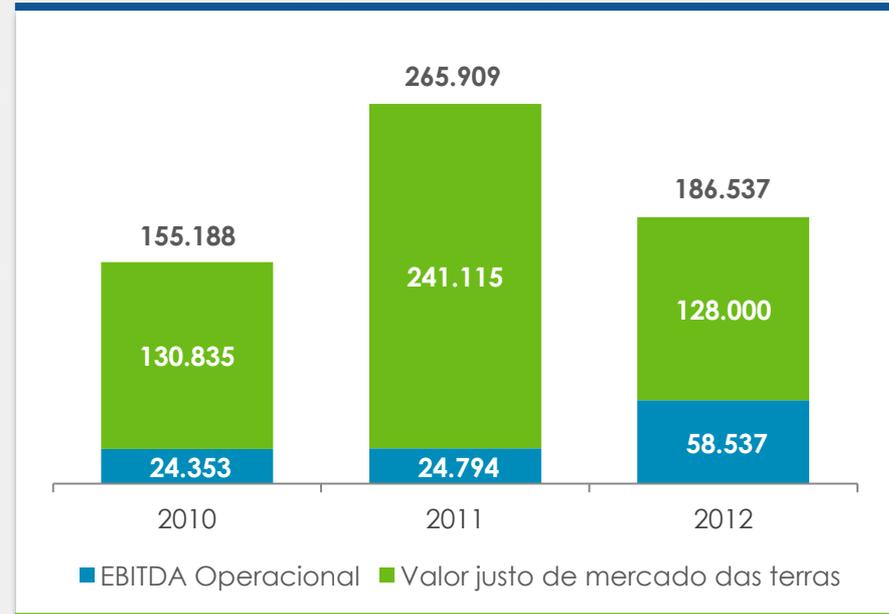




### Evolução do Portfólio – Base 100



### EBITDA Operacional – R\$ / mil





- Opção de subscrição da Cosan: 23,7%
- Período de exercício: 2010 – 2018
- Opção “*in the money*”: se a subscrição fosse exercida hoje geraria ganho líquido de R\$ 110 milhões para a Cosan
- Black & Scholes: assumindo exercício em 2018, ganho líquido projetado de R\$ 155 milhões

## • Redesenho da Propriedade



- Venda de propriedade: criação de valor para comprador
- Otimização de mosaico/desenho da propriedade
- Ganho de Capital anualizado: 25,0 %
- Outro exemplo: identificado potencial de mineração
- Avaliação Deloitte dezembro de 2011 : R\$17,55 milhões
- Venda efetiva da Radar: R\$18 milhões

- **Expertise jurídica**



- Titularidade: propriedade em disputa por 2 anos
- Radar estruturou solução: tornou-se o padrão do mercado
- Preço de aquisição (2010): 3.170 R\$/ha
- Valor de Mercado em 2012: 13.910 R\$/ha
- CAGR anual: 79,6%



## 5. Perspectivas



## • Crescimento

- R\$ 1,0 bilhão de capital comprometido
- Consolidar liderança na gestão de portfólio de terras
- Diversificação de culturas (*Timber*)
- Expansão Internacional (América do Sul)

## • Metas 2013

- Crescimento/Novos investimentos em **R\$ 450 milhões**
- EBTIDA: **R\$ 190 milhões**
- Retorno sobre o capital operacional: **17,2%**
- FCO: **R\$ 54 milhões**
- Benchmark em Sustentabilidade

# COSAN DAY | 2012

Vasco Dias



Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outros: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.



## 1. Visão Geral



## ENERGIA

- **24 Usinas**
- **65 Mln ton** capacidade de moagem
- **900 MW** capacidade de cogeração
- **6 Bln** litros de *trading* de etanol



## COMBUSTÍVEIS

- **4.600** Postos
- **2.000** clientes B2B
- **720** Lojas de Conveniência
- **22 Bln** litros de combustíveis
- **55** Terminais
- **54** Aeroportos

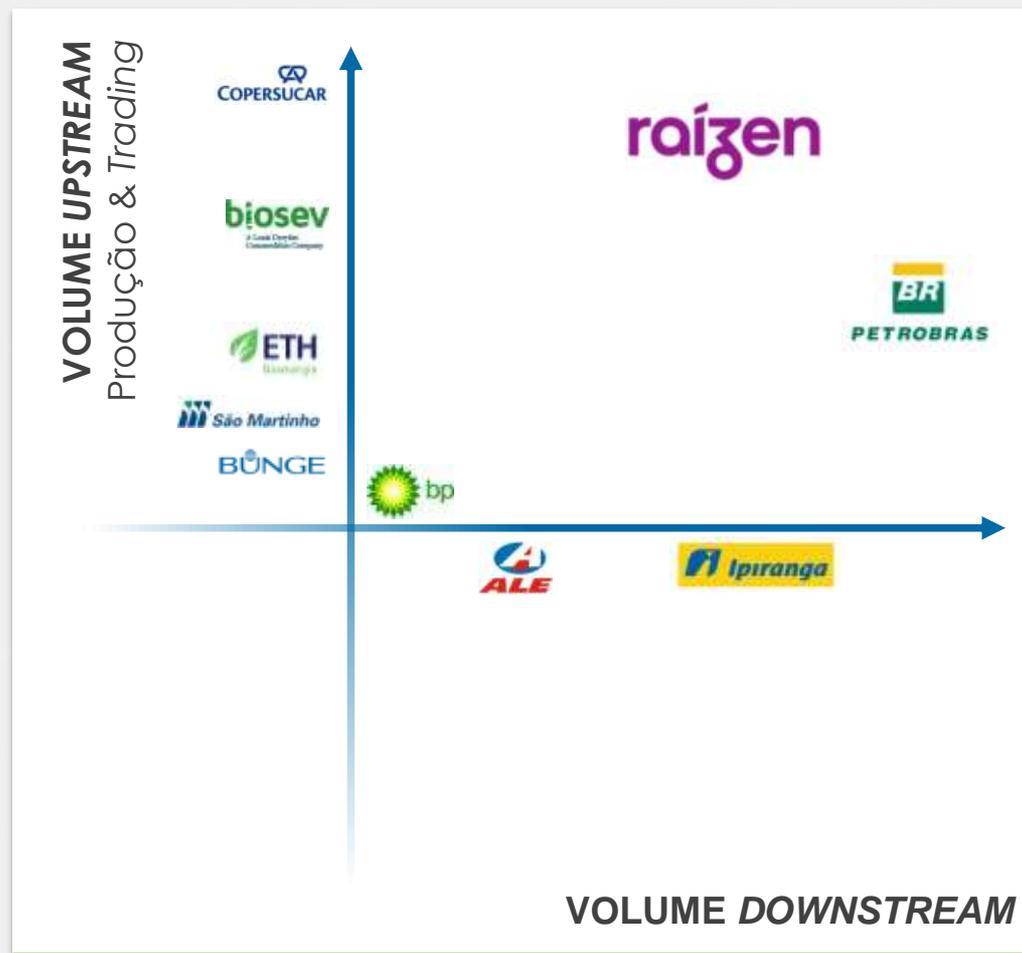


## GERAIS

- Receita Líquida **R\$ 50 Bln**
- **43.000** funcionários

## Oportunidades para o futuro

- Alavancar-se da posição internacional da Shell para maximizar os fluxos globais e oportunidades de comercialização de biocombustíveis
- Aproveitar os mandatos de etanol globais para posicionar a Raízen como uma importante fornecedora global de etanol
- Expandir a presença logística alavancada pelos fluxos de produtos próprios



Operacional		2010/2011 Real <sup>(1)</sup>	2011/2012 Real <sup>(2)</sup>	2012/2013 LE	% Var. 11/12 - 10/11	% Var. 12/13 - 11/12
Moagem de Cana	MIn t	54,3	53,0	55,8	-2%	5%
Produção de Açúcar	MIn t	3,9	4,0	4,1	1%	2%
Produção de Etanol	BIn l	2,2	1,9	1,9	-13%	0%
Volume de Cogen Vendido	GWh	1,3	1,5	2,2	19%	46%
Volume <i>Downstream</i>	BIn l	20,7	20,9	22,1	1%	6%
Volume <i>Trading</i> de Etanol	BIn l	5,0	5,4	5,6	8%	3%

Financeiro		2010/2011 Real <sup>(1)</sup>	2011/2012 Real <sup>(2)</sup>	2012/2013 LE	% Var. 11/12 - 10/11	% Var. 12/13 - 11/12
EBITDA	R\$ Bln	2,9	3,5	4,0	24%	14%
Dívida Líquida / EBITDA	x	1.6x	1.4x	1.2x	-	-
Capex Total	R\$ Bln	2,8	3,1	3,4	10%	10%
Fluxo de Caixa Operacional	R\$ Bln	-0,2	0,3	1,1	-291%	253%
EBIT / Capital Empregado	%	7%	15%	15%	8,1 pp	0,4 pp

(1) Pro forma

(2) Abril e Maio pro forma

## EBITDA - Raízen Energia



## EBITDA - Raízen Combustíveis



# Volume Vendido por Produto

raízen



Raízen Energia		2011/2012 Real	2012/2013 LE	Var. %
Cogeração	GWh	1,5	2,2	46%
Etanol	Bln l	2,2	2,4	10%
Açúcar	Mln t	4,0	4,1	4%
Açúcar Equivalente	Mln t	7,5	8,0	7%

Raízen Combustíveis		2011/2012 Real	2012/2013 LE	Var. %
Gasolina C	Bln l	6,8	7,7	13%
Etanol Hidratado	Bln l	1,8	1,8	0%
Diesel	Bln l	9,0	9,5	6%
Jet-A1	Bln l	2,5	2,6	2%
Outros	Bln l	0,7	0,5	-31%
Total Combustíveis	Bln l	20,9	22,1	6%



## 2. Etanol, Açúcar e Cogeração



- Aumento de produtividade e redução de custos
- Utilização plena da capacidade industrial e crescimento por meio de *brownfields*
- Maximizar o uso de biomassa como fonte de energia
- Explorar tecnologias para aumento de produtividade

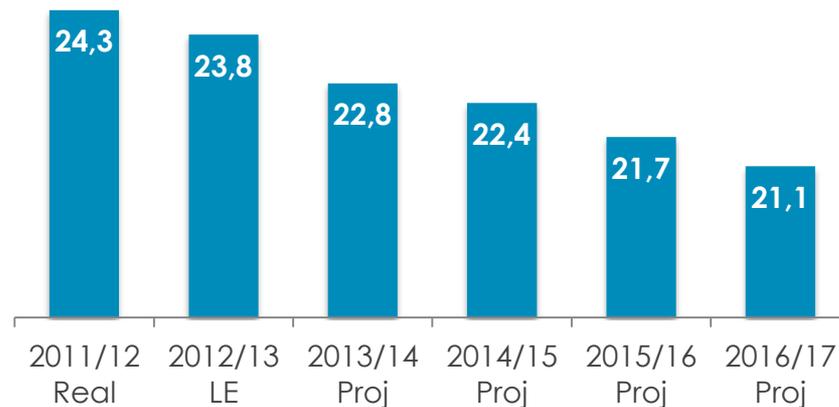
**Principais Vetores de Crescimento e Rentabilidade**

Evolução do TCH  
(ton/ha)



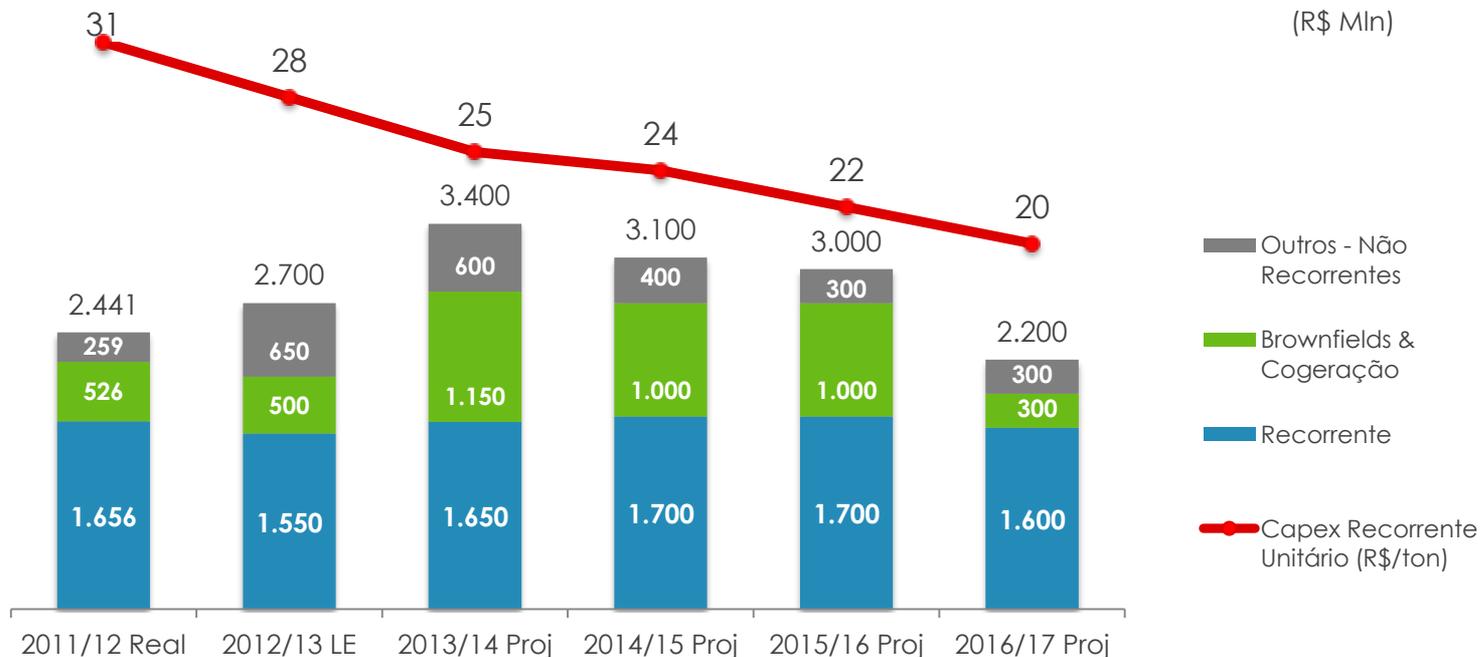
- **Renovação Canavial**
- **Plantio alternado**
- **Plantio Geo-referenciado**

Ganhos com Eficiência CCT  
(R\$/ton)



- **Aumento mecanização** (86% para 95%)
- **Aumento produtividade** (583 para 773 ton/maq/dia)

# Redução de Capex Recorrente Unitário



Moagem de Cana (Mln tons)	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
	53	56	65	72	77	79

Nota: Capex referente a Açúcar, Etanol e Cogeração. Não considerando Logística, Distribuição e Trading.



- **Objetivo**

- Estender a venda de energia elétrica durante o período entre safras (de 7,5 para 11 meses)

- **Implementação**

- Necessidade Biomassa Adicional – 1,3 Mln ton
- 9 usinas equipadas com turbinas de condensação
- Entrega total: Safra 15/16

- **Benefícios Esperados**

- Incremento de 30% nas vendas de energia elétrica

- **Potencial das Usinas**

- 6 Mln ton de biomassa (ponta/palha) gerando 1,5 Bln litros



- **Plano de Implementação**

- Início da produção do Etanol 2G em 2014/15
- 8 usinas adicionais até 2024



- **Detalhes do Piloto**

- Usina Costa Pinto – Piracicaba / SP
- Capacidade: 40 Mln litros
- Investimento total: R\$180 Mln
- Redução custos operacionais através da melhoria no processo de enfardamento da palha





## 3. Logística, Distribuição & Trading

## Onde Estamos

Exportação: +1 Bln litros

Dados Relevantes:

- Parceria USA / Shell
- Japão
- Filipinas

## Visão

- Foco em crescimento no mercado Industrial & Exportação
- Até 2017/2018: Mesa Brasil ~10 Bln litros e Offshore ~2 Bln litros
- Novas fronteiras internacionais: China, Austrália e África do Sul
- Foco na produção de “grades” com valor agregado

## Infra-estrutura

- Logum
- Criar Hubs logísticos no Brasil e mercado externo para distribuição de etanol
- Otimização modal

20% raízen

20% Petrobras

20% Odebrecht

20% Copersucar

10% Camargo Correa

10% Uniduto



- Investimento R\$ 7,0 Bln / 1.300 quilômetros
- Financiamento projeto: até 80% BNDES
- Capacidade Projetada: 21 Bln litros / ano
- Início Operação: 1ºS'2013



— Dutos (1ºS'13)

— Dutos a construir

— Hidro



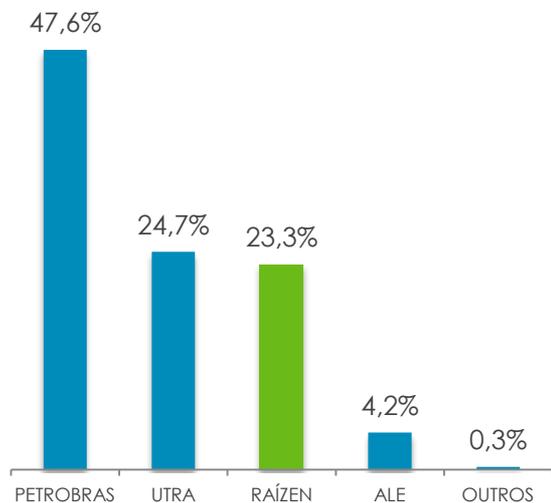
## 4. Comercialização de Combustíveis



- Crescer organicamente atingindo 28 Mln m<sup>3</sup> de combustíveis até 2017
- Oferta forte: foco em produtos com alta margem e excelência operacional
- *Non-Fuels*: Alavancar resultados de lojas de conveniência e meios de pagamento

## Maior EBITDA Unitário do Mercado

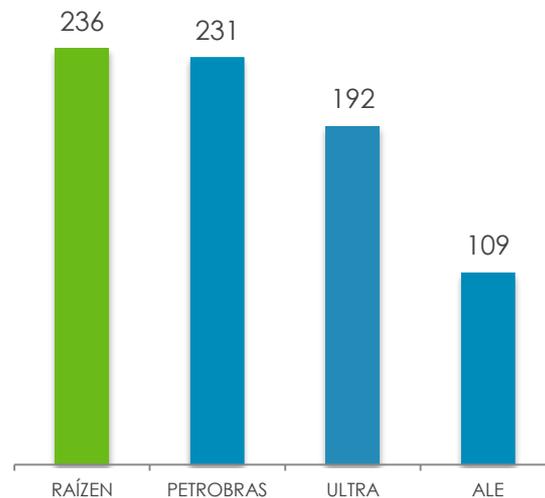
### Participação de Mercado em Volume Vendido



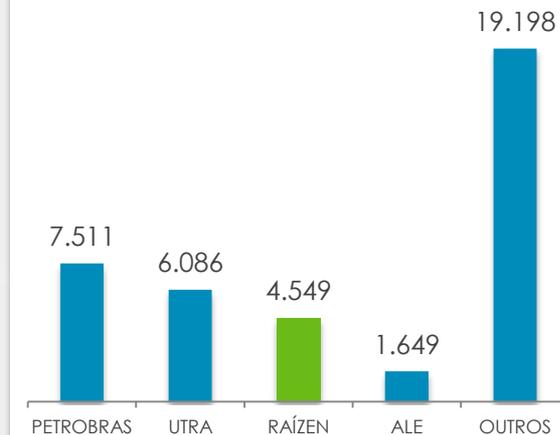
Nota: Exclui postos bandeira branca

### Galonagem Média por Posto

Volume m<sup>3</sup>/ Posto / Mês



### Número de Postos



Fonte: Sindicom 2011



**1,350**  
contratos assinados até Setembro/2012



**Foco em Custos:**  
**4,2%** abaixo do plano



**Aumento médio de vendas de 12% e**  
**26% mix V-Power**

Shell

# Select

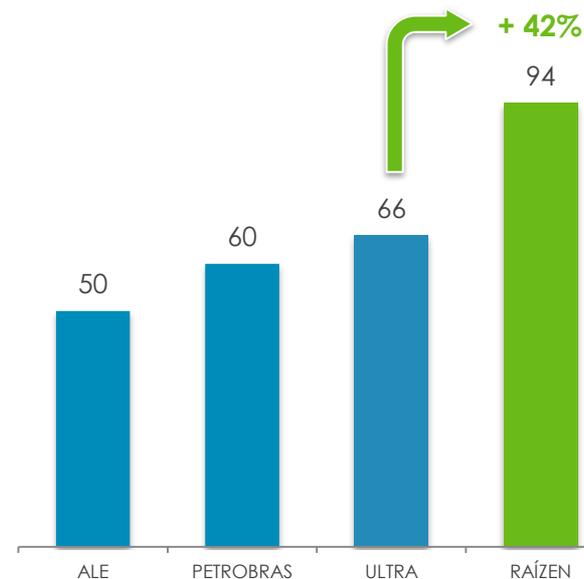
- Maior eficiência do mercado
- Faturamento: R\$ 800 Mln/ano
- 720 lojas  
(expectativa de 1.600 lojas até 2016)

## Oportunidades

- Central de compras e logística
- Novas fusões e aquisições
- Crescimento do mercado de *Food Service*

### Venda Média por Loja

(R\$ Mil / mês)

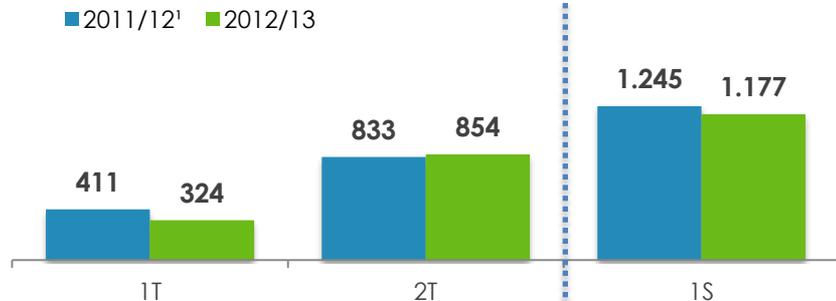


Fonte: Sindicom 2011



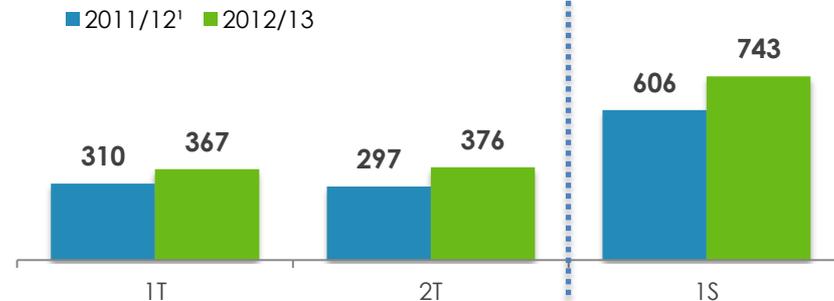
## 5. Resultados 1º Semestre

## Raízen Energia EBITDA – R\$ Mln



¹ EBITDA Abril e Maio/2011 pro forma

## Raízen Combustíveis EBITDA – R\$ Mln



¹ EBITDA Abril e Maio/2011 pro forma

## Volume de Cana Moída – Mln ton



¹ Volume de cana moída para o 3º trimestre é estimado

## Volume de Combustíveis Vendidos – Mln litros



¹ Volume de combustíveis pro forma, considerando os volumes vendidos das redes Esso e Shell  
 ² Volume de combustíveis vendidos para o 3º e 4º trimestres são estimados

## Grau de Investimento na escala global e Notas Máximas na escala nacional

**Fitch**Ratings

- Escala Global:  
BBB
- Escala Nacional:  
AAA

**MOODY'S**  
INVESTORS SERVICE

- Escala Global:  
Baa3
- Escala Nacional:  
Aaa.Br

**STANDARD  
& POOR'S**  
RATINGS SERVICES

- Escala Global:  
BBB
- Escala Nacional:  
brAAA

1S'13 x 1S'12

Índice de Acidentes com  
Afastamento (LTI)

**Redução de 39%**

Índice de Derrame / Vazamento de  
Produto em Área Não-Contida

**Redução de 31%**

Índice de Derrame / Vazamento de  
Produto em Área Contida

**Redução de 13%**

Acidente com Veículo Automotor

**Redução de 25%**



## 6. Sumário

Companhia integrada de forma bem sucedida no seu primeiro ano de operação

Organização focada em ganhos de produtividade e redução de custos:  
crescimento de EBITDA e de Fluxo de Caixa Operacional

Redução do CAPEX recorrente e crescimento do retorno sobre o Capital  
Empregado

Exploração da tecnologia como principal vetor de crescimento e rentabilidade

Aquisições disciplinadas