

24 de abril de 2008

## Cosan celebra Contrato para Aquisição da Esso Brasileira de Petróleo Ltda.

**São Paulo, 24 de abril de 2008** - A COSAN S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO (*Bovespa: CSAN3*) vem a público informar que, em 23 de abril de 2008, celebrou Contrato de Compra e Venda de Ações com a ExxonMobil International Holdings B.V. para a aquisição da totalidade do capital social de sociedades afiliadas a ExxonMobil titulares de 100% do capital social da Esso Brasileira de Petróleo Ltda. e suas afiliadas que são detentoras dos ativos de distribuição e comercialização de combustíveis e de produção e comercialização de lubrificantes e especialidades da ExxonMobil no Brasil. O Contrato, irrevogável e irretroatável, está sujeito a determinadas condições precedentes, usuais para operações desta natureza, e será concluído ao final de um período de transição conforme descrito abaixo.

### Valor da Aquisição

O valor da aquisição totaliza US\$ 826 milhões a serem pagos por 100% do capital (equity) das companhias adquiridas ao final do período de transição, além da assunção de US\$ 163 milhões em endividamento financeiro líquido e US\$ 35 milhões em créditos líquidos com partes relacionadas existentes ao final de 2007. Face a posição de liquidez da Cosan, a transação não está condicionada a obtenção de financiamentos. A Cosan, entretanto, buscará custear a aquisição de forma a otimizar sua estrutura de capital. Sendo assim, a Cosan pretende utilizar os US\$ 310 milhões em recursos adicionais oriundos da participação de acionistas minoritários no aumento de capital por subscrição privada concluída em janeiro de 2008, e possivelmente financiar o restante. Dessa maneira, os recursos provenientes da abertura de capital da Cosan Limited serão preservados para o desenvolvimento das atividades de etanol, açúcar e co-geração de energia.

### Período de Transição

Haverá um período intermediário de forma a assegurar a continuidade do negócio e uma transição gradual da operação, incluindo-se a migração dos serviços compartilhados fornecidos pela ExxonMobil a partir de outros países e da plataforma de tecnologia de informação para um ambiente exclusivo e segregado na operação do Brasil. Neste período de transição a Cosan iniciará sua estratégia de integração de forma a otimizar a configuração da cadeia de negócios. Esse período também permitirá à Cosan escolher o melhor momento para acessar os mercados de capitais nacionais e internacionais de forma a otimizar sua estrutura de capital e proteger o interesse de seus acionistas.

24 de abril de 2008

## Descrição dos Ativos de Distribuição

- 1) Comercialização de Combustíveis: as operações contemplam as atividades de distribuição de combustíveis da Esso no mercado de varejo e no atacado, bem como o fornecimento de combustível às companhias de aviação.
  - *Mercado de Varejo*. Em 31 de dezembro de 2007 havia mais de 1.500 postos de serviços operando sob a marca Esso em 20 estados brasileiros. Trata-se do 5º maior varejista de combustíveis do Brasil no segmento de postos de serviços, detendo aproximadamente 7,2% de participação no mercado total de distribuição de combustíveis dentre os integrantes do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes (“Sindicom”). A localização da rede de postos Esso, concentrada nas principais cidades do país, com forte presença nas regiões Sul e Sudeste, resulta em uma participação de mercado ainda mais expressiva na distribuição de gasolina e etanol, de 9,7% e 9,0% respectivamente, dentre os integrantes do Sindicom, de acordo com dados de 2007. As atividades de abastecimento e distribuição de combustíveis são desenvolvidas a partir de 21 terminais, dos quais 4 são 100% controlados e operados pela Esso, enquanto 17 são joint-ventures com outras distribuidoras. Em 2007, as joint ventures e os terminais próprios foram responsáveis por 58% e 18% do volume total de combustível distribuído, respectivamente. Adicionalmente, a estrutura de abastecimento e distribuição da Esso é complementada por 21 terminais de terceiros, os quais foram responsáveis por 24% do volume total de combustível distribuído no mesmo período. A Cosan firmou contrato de longo prazo relativo ao direito de uso da marca Esso, a mais antiga e tradicional marca de combustíveis no Brasil.
  - *Mercado de Atacado e Clientes Industriais*. A distribuição neste mercado contempla o fornecimento a (i) varejistas independentes; (ii) usinas de etanol e açúcar, (iii) revendedores e (iv) companhias transportadoras, entre outras. Esta atividade é complementar à distribuição no mercado de varejo, adicionando escala e proporcionando alto retorno sobre o capital empregado.
  - *Mercado de Aviação*. A venda de combustíveis para companhias de aviação é realizada pela Esso em 7 dos principais aeroportos do Brasil (Guarulhos, Galeão, Campinas, Brasília, Pampulha, Recife e Curitiba), e equivale a aproximadamente 12,0% de participação no mercado em 2007 segundo dados do Sindicom.
- 2) Lubrificantes. Os ativos adquiridos incluem uma planta industrial localizada no Rio de Janeiro e uma participação majoritária no terminal de Duque de Caxias. A ExxonMobil é líder mundial no segmento de lubrificantes, e detém 12,0% de participação do mercado global através de suas marcas, com destaque para a Mobil 1. A Cosan também firmou contrato de longo prazo relativo ao direito de revender o Mobil 1 e de utilizar outras marcas de lubrificantes da Esso e da Mobil no

24 de abril de 2008

Brasil, bem como de suas fórmulas. A ExxonMobil alcançou participação de 11,0% no mercado brasileiro de lubrificantes em 2007 segundo dados do Sindicom.

## Racional da Aquisição

### 1) Motivações Estratégicas

- *Consolidação do Setor de Distribuição.* O setor de distribuição de combustíveis no Brasil encontra-se em forte processo de consolidação, sendo os 5 maiores players responsáveis por aproximadamente 76% do volume total comercializado, conforme dados do Sindicom para 2007. A própria fragmentação do mercado produtor de etanol, o reduzido número de grandes distribuidores que compram etanol e o acesso ao consumidor final através da rede de postos Esso são elementos chaves que tornam a presente aquisição estratégica para a Cosan;
- *Diversificação e Integração do Negócio.* A aquisição garantirá à Cosan uma posição de liderança nos crescentes mercados de etanol e de distribuição de combustíveis no Brasil, permitindo à empresa aumentar o seu portfólio com produtos compatíveis com seus ativos produtivos e logísticos; e
- *Assegurar Canal de Distribuição para o Etanol.* O volume comercializado de etanol começa a superar o volume de gasolina no Brasil. Segundo dados da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (“ANP”) no mês de fevereiro de 2008 foram consumidos o equivalente a 1.409 milhões de metros cúbicos de gasolina e 1.434 milhões de metros cúbicos de etanol se considerados os volumes tanto de etanol hidratado quanto de etanol anidro adicionado à gasolina. Durante o período de 2003 a 2007, o consumo de etanol hidratado alcançou o crescimento anual de 30,2% contra apenas 2,8% da gasolina. Posicionar a Cosan de forma relevante no setor de distribuição de combustíveis é um passo importante na consolidação do etanol como o principal combustível do mercado brasileiro, e a possibilidade de uma leitura mais rápida e precisa do mercado passa a ser cada vez mais estratégica.

### 2) Momento Positivo do Setor de Distribuição de Combustíveis no Brasil

- *Evolução do Ambiente Regulatório.* As diversas medidas tomadas pelos agentes reguladores têm contribuído de forma significativa na inibição de práticas pouco ortodoxas, como a comercialização de combustíveis adulterados e a evasão fiscal. Dentre elas, destacam-se (i) a Resolução nº 36, publicada pela ANP em 2005, a qual define especificações de pigmentação do etanol, (ii) as Resoluções nº 5 e 6 publicadas pela ANP em 2006, estabelecendo padrões mínimos de qualidade para a gasolina e o etanol, (iii) o lançamento do Programa Nacional do Monitoramento de Qualidade de Combustíveis pela ANP em 2006, e (iv) a Resolução nº 7

24 de abril de 2008

publicada pela ANP em 2007 obrigando os distribuidores a comercializar combustível apenas com agentes credenciados pela ANP e determinando que postos com bandeira adquiram combustível somente de distribuidores da mesma bandeira. O resultado tem sido um aumento de participação dos distribuidores vinculados ao Sindicom no volume de combustíveis comercializado, que subiu de 82,1% em 2006 para 83,6% em 2007, com destaque para o etanol, que apresentou forte elevação de 46,0% para 58,0% no mesmo período; e

- *Crescimento na Venda de Automóveis.* A expansão da economia brasileira tem promovido a venda de automóveis a níveis recordes nos últimos anos no Brasil. As vendas de veículos novos no Brasil alcançaram 2,4 milhões de unidades em 2007 segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (“Anfavea”), apresentando crescimento de 14,4% sobre 2006. Destaca-se a grande participação dos veículos bi-combustíveis, responsáveis por mais de 85% dos veículos leves vendidos nos últimos 12 meses. Apesar da forte expansão, o Brasil ainda apresenta significativo potencial para crescimento da frota. Em comparação com outros países, o Brasil apresenta índice de 8,0 habitantes por veículo, comparado a 5,7 na Argentina, 5,0 no México e 1,2 nos Estados Unidos.

### 3) Potenciais Sinergias

- *Racionalização Logística.* A Cosan buscará aproveitar sinergias já identificadas por meio da racionalização logística dada a proximidade geográfica entre suas usinas e a rede de distribuição da Esso, ambos concentrados na região Sudeste;
- *Otimização da Gestão de Estoques.* Atuar na distribuição de combustíveis permitirá à Cosan buscar sinergias relacionadas a gestão de seu estoque de etanol. Diferentemente da gasolina, a produção de etanol é fragmentada, apresentando maior volatilidade de preços e volumes; com esta aquisição a Cosan espera estar ainda melhor posicionada para responder aos movimentos do setor.
- *Redução na Volatilidade de Margem.* Através da combinação das margens de produção, distribuição e comercialização de etanol, a Cosan espera reduzir a volatilidade da margem de lucro de seus negócios, protegendo-se contra variações de preços de etanol afetados pela sazonalidade desse mercado e fragmentação do setor sucroalcooleiro. Isto é especialmente importante para a Cosan e para sua estratégia de crescimento, uma vez que oportunidades atrativas de aquisições surgem em períodos de preços baixos aos produtores de etanol.
- A Cosan acredita que atingirá um novo patamar empresarial com esta aquisição, ampliando seu escopo de atuação e tornando-se o primeiro player de energia renovável explorando desde o

24 de abril de 2008

plântio da cana-de-açúcar até a distribuição e comercialização de combustíveis no varejo e atacado.

A Cosan manterá seus acionistas e o mercado informados com relação à esta operação. Mais detalhes sobre a transação estão disponíveis na apresentação para os investidores que se encontra na página da Cosan [www.cosan.com.br/ri](http://www.cosan.com.br/ri) na internet.

## Sobre a COSAN S.A.

A COSAN é um dos maiores produtores de açúcar e etanol do mundo. Com uma capacidade de moagem de cana-de-açúcar próxima de 40 milhões de toneladas, a Companhia detém uma participação no mercado doméstico de aproximadamente 8%.

**CONTATO:** COSAN S.A. Indústria e Comércio

### Relacionamento com Investidores

**Paulo Diniz**, *Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores*

**Luiz Felipe Jansen Mello**, *Gerente de Relações com Investidores*

Tel: (11) 3897-9797

e-mail: [ri@cosan.com.br](mailto:ri@cosan.com.br)

website: [www.cosan.com.br/ri](http://www.cosan.com.br/ri)

### Relacionamento com Imprensa

#### Máquina da Notícia

Assessoria de Imprensa Cosan

Telefone: 11 3147-7900

*Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da COSAN. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da COSAN em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela COSAN e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.*