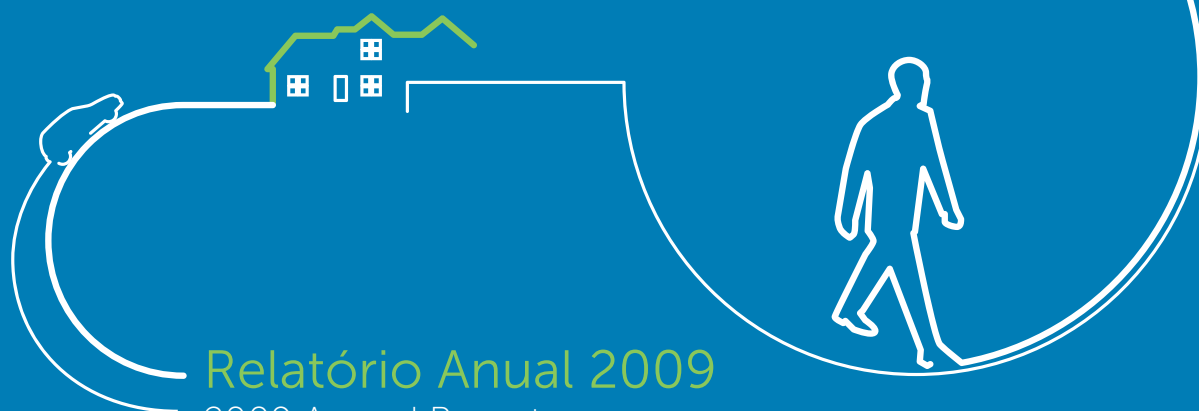




energia para a **vida**
energy for **life**



Relatório Anual 2009
2009 Annual Report

572 mil
hectares de terras
administradas

23
unidades produtoras de
açúcar, etanol e energia

R\$ 600 milhões
investidos em projetos de
cogeração de energia

1.500
postos de
abastecimento Esso

3,2 milhões
de toneladas de açúcar
produzidas na safra 2008/09

600
beneficiários diretos da
Fundação Cosan



572 thousand
hectares of
lands under
management

23
sugar, ethanol and energy
producing units

R\$600 million
invested in energy cogeneration

1,500
Esso gas stations

3.2 million
tonnes of sugar produced in
the 2008/09 harvest

600
direct beneficiaries of the
Cosan Foundation

Visão

Ser referência mundial em energia limpa e renovável.

Valores

Agilidade com disciplina
Desenvolver o potencial humano
Somar na equipe
Criar oportunidades
Fazer mais e melhor sempre
Segurança em todas as operações
Encantar e envolver o cliente

Missão

Prover energia cada vez mais limpa e renovável para melhorar a vida das pessoas.

Vision

To be a global reference in clean and renewable energy.

Mission

To provide cleaner, renewable energy to improve people's lives.

Values

Speed with discipline
Developing human potential
Teamwork
Creating opportunities
Always producing more, better
Safety throughout the operations
Engaging and involving clients

Relatório Anual 2009
2009 Annual Report



Índice

Contents

06 Mensagem da Administração
Message from the Management

12 Perfil corporativo
Corporate profile

20 Unidades de negócio
Business units

44 Processo produtivo
Production process

50 Estratégias e vantagens competitivas
Strategies and competitive advantages

58 Governança corporativa
Corporate governance

78 Sustentabilidade
Sustainability

92 Cenário macroeconômico e setores de atuação
Macroeconomic scenario and business sectors

100 Desempenho operacional e financeiro
Operating and financial performance

120 Informações corporativas
Corporate information





Cosan: energia para a vida
Cosan: energy for life



Cosan no mundo:

- » Maior exportadora mundial de açúcar
- » Maior produtora de etanol a partir da cana-de-açúcar
- » Maior geradora de energia a partir do bagaço da cana-de-açúcar

Cosan in the world:

- » World's largest sugar exporter
- » Largest sugarcane ethanol producer
- » Largest energy generator from sugarcane bagasse

Mensagem da Administração

Message from the Management



O exercício social de 2009 foi marcado pela consolidação da Cosan como o primeiro *player* de energia renovável totalmente integrado, presente em todas as etapas da cadeia de negócios sucroalcooleira, com a conclusão da aquisição da Esso Brasileira de Petróleo, em mais uma demonstração de nossa ousadia e liderança. A partir desta aquisição, a Cosan expandiu seu modelo de negócios, atuando desde o plantio da cana-de-açúcar até a distribuição e comercialização de combustíveis no varejo.

A presença no segmento de distribuição de combustíveis e produção e distribuição de lubrificantes, por meio das marcas Esso e Mobil, está totalmente alinhada com nossa estratégia de buscar negócios que proporcionem maior estabilidade de caixa para continuar a inovar e ampliar nossa presença no mercado, além de permitir a extração de importantes sinergias logísticas e operacionais com as nossas usinas produtoras de etanol.

Outro marco desse ano foi o início de nossa atuação no setor de propriedades agrícolas, com a criação, em agosto de 2008, da Radar Propriedades Agrícolas, que possibilita à Cosan explorar o potencial de apreciação do valor da terra utilizada para agricultura e, ao mesmo, maximizar o retorno sobre o capital investido em produção e comercialização de açúcar e etanol.

The year of 2009 was marked by the consolidation of Cosan's position as the first vertically-integrated renewable energy company present in all links of the sugar and ethanol business chain with the conclusion of the acquisition of Esso Brasileira de Petróleo, once again showing our boldness and leadership. After this acquisition, Cosan expanded its business model to encompass activities ranging from sugarcane cultivation to fuel distribution and retail.

Cosan's presence in the fuel distribution and lubricants production and distribution sectors through the Esso and Mobil brands is fully in line with our strategy of seeking businesses that provide more cash stability so that we can continue innovating and increasing our market penetration, in addition to allowing us to capture important logistical and operational synergies with our ethanol-producing mills.

Entering the agricultural properties market through the creation of Radar Propriedades Agrícolas in August 2008 was another great achievement. This has allowed Cosan to take advantage of agricultural lands' potential for appreciation while maximizing return on investments in sugar and ethanol production and sale.

In the logistics sector, we integrated the Cosan Operadora Portuária and Teaçú port terminals, creating Rumo Logística, the world's largest sugar terminal with a static storage capacity of 435,000 tonnes and



44,2 milhões

de toneladas de cana-de-açúcar moídas em 2009. Com a aquisição da NovAmérica, a Cosan elevou sua capacidade anual de moagem para **60 milhões de toneladas**

44.2 million

tonnes of crushed sugarcane in 2009. With the acquisition of NovAmérica, Cosan increased its annual crushing capacity to **60 million tonnes**

Já no segmento de logística, criamos a Rumo Logística, a partir da combinação dos terminais portuários da Cosan Operadora Portuária com o Teaçú, formando o maior terminal de açúcar do mundo, com capacidade estática de armazenagem de 435 mil toneladas e capacidade anual de embarque de dez milhões de toneladas de açúcar ou grãos, operando, além de graneis sólidos, açúcar ensacado.


Em março de 2009, celebramos com a ALL um contrato para o transporte ferroviário de açúcar a granel e outros derivados, por meio do qual a Rumo se comprometeu a investir em novas locomotivas e vagões e na duplicação, ampliação e melhorias que serão realizadas na malha ferroviária e seus terminais, além de ampliação e melhorias no terminal portuário.

Diante da deterioração do cenário macroeconômico e da conseqüente crise

an annual shipment capacity of 10 million tonnes of sugar or grain, also handling bagged sugar and other solid bulk products.

In March of 2009, we executed an agreement with ALL for rail transportation of bulk sugar and grains. Through this agreement, Rumo made the commitment to invest in new rail cars and locomotives and in expanding and improving the rail network and its terminals, in addition to expansion and improvement of the port terminal.

In the midst of greater macroeconomic instability and the consequent credit crunch, we identified new, attractive opportunities for acquisitions in the sector that could add value to our sugar and ethanol business. Therefore, in March of 2009, we announced an association with Rezende Barbosa that resulted in the incorporation of NovAmérica Agroenergia's sugar and ethanol sales, distribution and industrial production and energy cogeneration assets.



de crédito, observamos o surgimento de oportunidades interessantes para aquisições no setor sucroalcooleiro e que poderiam agregar muito valor ao nosso negócio. Assim, em março de 2009, anunciamos a associação com a Rezende Barbosa, que resultaria na incorporação dos ativos de comercialização, logística e produção industrial de açúcar e álcool e de cogeração de energia da NovAmérica Agroenergia. Em junho de 2009, quando esta transação foi concluída, nos reafirmamos como o principal consolidador do setor.

No campo operacional, quebramos mais um recorde de moagem, com 44,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, o que representou 8,8% da produção total brasileira, resultado de nosso crescimento orgânico e através de aquisições.

Seguindo nossa estratégia de investir em atividades que ofereçam maior estabilidade e, portanto, melhor previsibilidade para nossa geração de caixa, celebramos sete novos contratos de comercialização de energia gerada a partir do bagaço de cana-de-açúcar, durante o exercício de 2009. O total destes contratos soma aproximadamente R\$ 4,3 bilhões em energia contratada para os próximos 15 anos. Nossa estratégia é de continuar investindo nesse negócio, atendendo à demanda com energia limpa e renovável sem impactar o meio ambiente.

Nesse ano realizamos também grandes investimentos em nosso projeto *greenfield* em Jataí, Goiás, que entrou em operação no segundo semestre de 2009, como uma das mais modernas usinas de etanol do mundo.

Durante o ano, realizamos diversas operações no mercado de capitais, por meio de instrumentos de renda fixa e variável, a fim de captar recursos para implementar com segurança nossa estratégia de crescimento. Adicionalmente, construímos com o BNDES uma importante parceria por meio da qual obtivemos empréstimos destinados aos projetos *greenfield* e de cogeração de energia.

When this transaction was concluded in June of 2009, our position as the sector's largest vertically-integrated company was reaffirmed.

In terms of operating performance, as a result of our organic growth and acquisitions, we set another crushing record, processing 44.2 million tonnes of sugarcane, 8.8% of Brazil's total production.

Following our strategy of investing in activities that offer greater stability, making it easier to forecast our cash generation, in 2009 we were able to execute seven new agreements for the sale of energy generated from sugarcane bagasse. These agreements total approximately R\$4.3 billion in energy purchases over the next 15 years. Our strategy is to continue investing in this business and meet demand with clean, renewable energy without environmental impacts.

This year we also made significant investments in our Jataí greenfield project in Goiás State, which began operating in the second half of 2009 as one of the world's most modern ethanol mills.

We carried out several capital market operations with fixed and variable income securities to raise funds to safely implement our growth strategy. In addition, we established an important partnership with BNDES that provides financing for our greenfield and energy cogeneration projects.

43 mil
funcionários no
período de safra

43 thousand
employees
during harvest



Por mais um ano, conseguimos demonstrar nossa capacidade de crescer e gerar valor, não apenas para a Cosan, mas para todos os envolvidos em nossa cadeia produtiva. Nessa linha, lançamos nossa nova marca: "Cosan: energia para a vida", sustentada por quatro pilares - ousadia com resultado, compromisso com as pessoas, responsabilidade ambiental por vocação e ser parte da solução – que reforçam o posicionamento da Companhia diante de seus públicos e a visão de ser referência mundial em energia limpa e renovável.

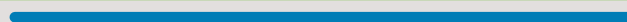

Como parte de nossa estratégia de crescimento e integração dos negócios, daremos continuidade aos investimentos iniciados nas áreas de cogeração de energia, distribuição de combustíveis e lubrificantes e logística, além de expansão e melhorias em nossas unidades de produção já existentes, a fim de criar soluções criativas e inovadoras para enfrentar os desafios que surgirem em nossa trajetória.

Estamos preparados para enfrentar os desafios de consolidação, integração e gestão das nossas diversas linhas de negócio, e temos plena convicção de que contaremos com o comprometimento de toda a Companhia para otimizar nossos custos e processos e extrair as sinergias que continuam garantindo o crescimento sustentável de nossos negócios e gerando valor a todos os nossos clientes, parceiros e colaboradores.

For another year we were able to show our ability to grow and generate value not only for Cosan, but for all those involved in our production chain. We launched our new visual identity, "Cosan: energy for life," grounded on four pillars – boldness with results, commitment to people, environmental responsibility by vocation, and being a part of the solution – and that reaffirms the Company's commitment to its stakeholders and its vision to be an international reference in clean, renewable energy.

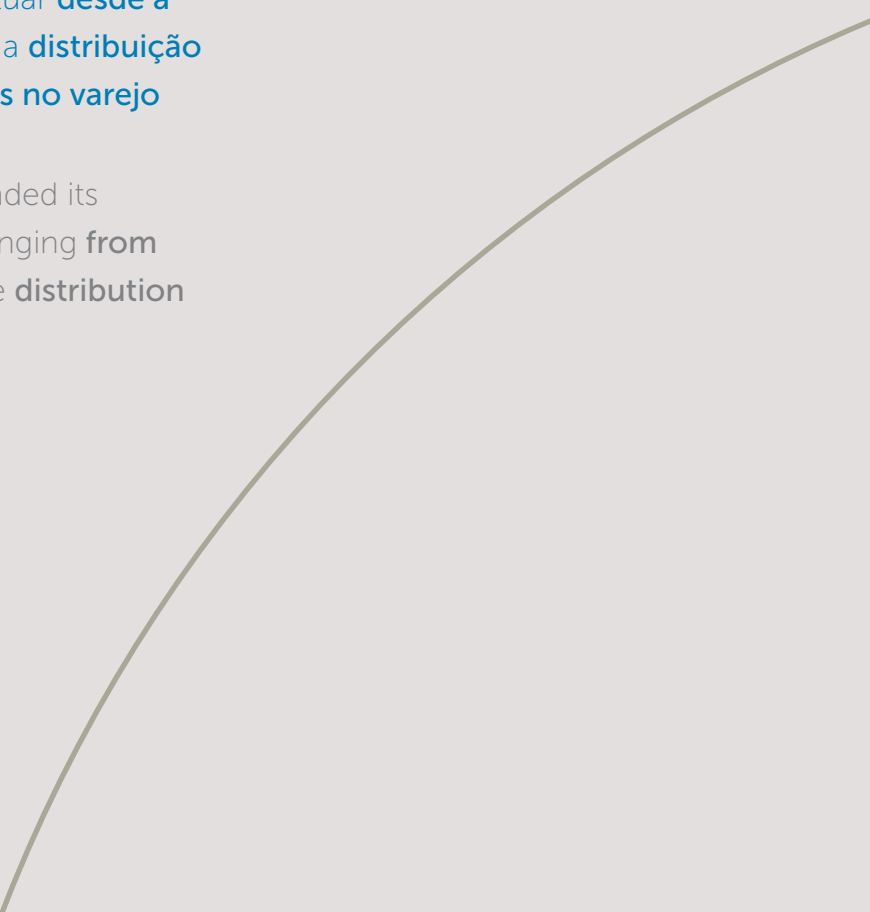
As for our next steps, we will continue to invest in energy cogeneration, fuel and lubricants distribution and logistics, in addition to the expansion and improvement of our existing production units with the goal of developing innovative and creative solutions to face the challenges that may arise.

We are prepared to face the challenges resulting from the consolidation, integration, and management of our several business lines, and we are confident that we can count on the commitment of everyone in the Company to optimize our costs and processes and to capture the synergies that continue to ensure the sustainable growth of our businesses, generating value for all our stakeholders.



Ousadia com resultado: a Cosan expandiu seu modelo de negócios passando a atuar **desde a prospecção** de terras agrícolas até a **distribuição e comercialização de combustíveis no varejo**

Boldness with results: Cosan expanded its business model, with operations ranging **from prospecting** agricultural land to the **distribution and retail of fuel**



Perfil corporativo

Corporate profile





A Cosan

Cosan

A COSAN S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO, fundada em 2000 e com sede em Piracicaba (SP), é hoje, com suas 23 unidades e o seu modelo de negócios totalmente integrado, a maior produtora de açúcar e etanol do mundo, além da sua presença dominante no mercado de açúcar doméstico com *market share* próximo a 50%.

A divisão de distribuição de combustíveis e lubrificantes, através das marcas Esso e Mobil, representam 5,3% e 11,7%, respectivamente, ocupando a 4ª colocação nesses mercados.

Estrutura societária

A estrutura societária da Cosan, refletida de forma simplificada a seguir, apresenta todas as empresas que passaram a fazer parte da Cosan, e que já durante o nosso ano fiscal de 2009 geraram importantes resultados para todo o Grupo.

A partir de uma gestão totalmente independente, as unidades de negócio da Companhia buscam maximização de resultados através de um alinhamento estratégico que possibilita a redução de custos e cria oportunidades para a expansão de seus negócios.

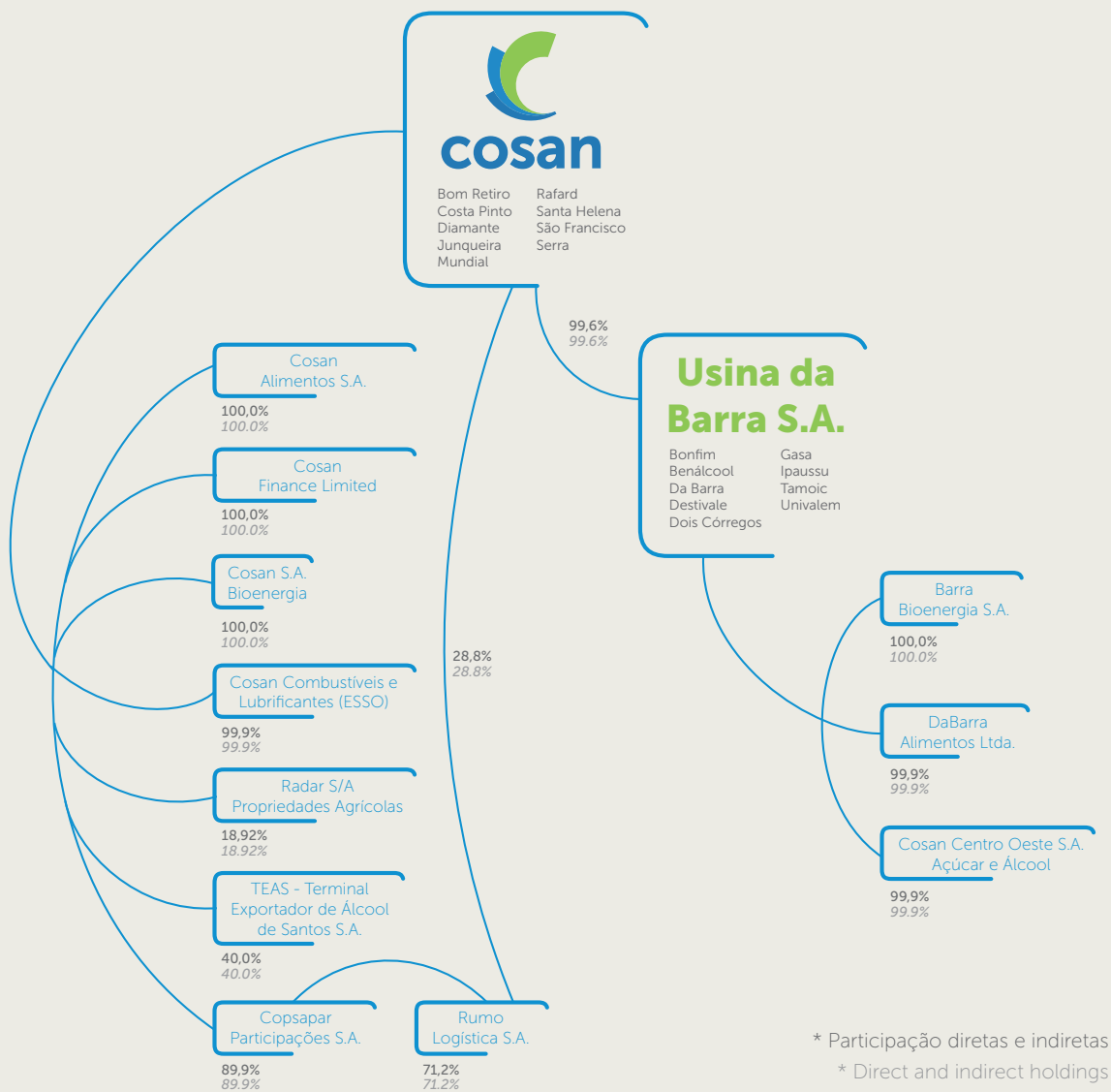
COSAN S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO, founded in 2000 and headquartered in Piracicaba, São Paulo State has 23 units and a fully-integrated business model. In addition to being a major presence in the domestic sugar market with approximately 50% of the market, it is currently the world's largest sugar and ethanol producer.

The fuel and lubricants distribution division, operating through the Esso and Mobil brands which account for 5.3% and 11.7%, respectively, is ranked 4th in these markets.

Corporate structure

Cosan's corporate structure, represented in a simplified form below, presents all companies that are part of Cosan, which have generated significant results for the entire group during the 2009 fiscal year.

Based on a completely independent management model, the Company's business units aim to maximize results by aligning their strategic positioning that allow them to reduce costs and create new growth opportunities.



Linha do tempo

1936 1940 1950 1960 1970 1980 1986 1988 1990 1993 1996 1997 1998 1999 2000 2001

1936

Fundação da Usina Costa Pinto em Piracicaba (1936).

1986

Início de aquisições de usinas no estado de São Paulo, com a incorporação das usinas Santa Helena (Elias Fausto – SP) e São Francisco (Rio das Pedras – SP).

Início da exportação de açúcar na região centro-sul do País, após mudança de lei federal que expandiu o acesso ao mercado externo, antes era exclusividade dos produtores do nordeste.

1988

Incorporação da usina Ipaussu (Ipaussu-SP), Diamante (Jaú – SP) e Serra (Ibaté-SP).

1993

Pioneirismo na exportação de açúcar a granel, proporcionando ganhos logísticos.

Desenvolvimento, pela Cosan, do Açúcar VHP (Very High Polarization).

1996

Obtenção de concessão do terminal portuário em Santos, um marco para as exportações de açúcar brasileiro.

1997

Pioneirismo no processo de terceirização da produção da cana, o que permitiu à Companhia maior foco nas atividades de produção e comercialização de seus produtos.

1998

Incorporação das usinas Diamante (Jaú – SP) e Serra (Ibaté-SP).

1999

Parceria estratégica com o grupo açucareiro inglês Tate & Lyle. A empresa britânica adquire 10% de participação no terminal portuário.

2000

A Cosan S.A. é oficialmente criada.

Incorporação da usina Rafard (Rafard – SP).

Constituição da joint venture FBA (Franco Brasileira de Açúcar), aliança estratégica entre a Cosan e as empresas francesas Tereos e Sucden.

2001

Criação da Fundação Cosan para gestão de projetos de responsabilidade social.

Aquisição das usinas Univalem (Valparaíso-SP) e Gasa (Andradina-SP).

2002

Incorporação das usinas Dois Córregos (Dois Córregos-SP), Da Barra (Barra Bonita-SP) e Junqueira (Igarapava-SP).

Implantação de tecnologia de geoprocessamento e utilização de imagens de satélite para monitorar as áreas de cultura.

Implantação do Programa SóCanaPura resultou em ganhos de produtividade nas áreas agrícola e industrial.

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009

2004

Expansão da marca Da Barra para linha de produtos varejo.

2005

Abertura de capital na Bovespa.

Parceria para a abertura de um terminal específico para exportação de etanol, o Teas, em conjunto com Crystalsev, Grupo Nova América e Cargill.

Incorporação das usinas Destivale (Araçatuba-SP) e Mundial (Mirandópolis-SP).

Aliança com o grupo chinês Kuok, um dos mais dinâmicos e diversificados conglomerados internacionais.

Parceria com IFC (*International Finance Corporation*).

2006

Incorporação das usinas Bonfim (Guariba-SP), Tamoio (Araraquara-SP) e Bom Retiro (Capivari-SP).

2007

Incorporação da usina Santa Luiza (Motuca-SP) por meio da Etanol Participações S.A., uma parceria com as empresas São Martinho e Santa Cruz.

Oferta pública inicial (IPO) da Cosan Limited na NYSE - New York Stock Exchange.

2008

Incorporação da usina Benálcool (Bento de Abreu - SP).

Criação da Uniduto Logística S.A., em parceria com Copersucar e Crystalsev.

Integração dos terminais da Cosan Operadora Portuária e do Terminal Portuário de Teaçú (na ocasião, propriedade do grupo NovAmérica), formando a Rumo Logística.

Participação em leilões de energia e acordos bi-laterais para a venda de energia elétrica a partir do bagaço da cana de açúcar com sete de suas unidades totalizando 20,7 mil GWh vendidos por ano por um prazo de 15 anos.

Ingresso no mercado de propriedades agrícolas com a criação da Radar Propriedades Agrícolas.

Aquisição da Esso Brasileira de Petróleo Ltda. (atualmente denominada CCL). A Cosan se torna a primeira companhia de energia renovável totalmente integrada. Foram adquiridos os ativos de distribuição de combustíveis e fabricação de lubrificantes da Mobil no Brasil, incluindo as licenças de uso das marcas Esso e Mobil, de propriedade da ExxonMobil Corporation.

2009

Aquisição da NovAmérica S.A. Agroenergia, que passa a ser denominada Cosan Alimentos S.A., incorporando três usinas, um *greenfield*, duas refinarias de açúcar (Piedade e Tarumã), quatro empacotadoras de açúcar (Piedade, Tarumã, Sertãozinho e Araquari), 8% do Terminal Exportador de Álcool de Santos S.A. (TEAS), 28,8% da Rumo Logística, além das marcas de açúcar no varejo, União, Dolce, Neve e Duçula.

Inauguração da usina de Jataí (GO) e da unidade Caarapó (MS), projeto *greenfield* que havia sido iniciado pela NovAmérica.

Parceria entre a Rumo Logística e ALL.

Timeline

1936

1940

1950

1960

1970

1980

1986

1988

1990

1993

1996

1997

1998

1999

2000

2001

1936

The Costa Pinto Mill is founded in Piracicaba (1936).

1986

Start of São Paulo State mill acquisitions, including Santa Helena (Elias Fausto, São Paulo State) and São Francisco (Rio das Pedras, São Paulo State).

Sugar starts being exported from south-central Brazil after a change in federal laws that expanded access to the foreign market; prior to this, sugar exporting was a privilege of producers from the northeast region.

1988

Incorporation of the Ipaussu (Ipaussu, São Paulo State), Diamante (Jaú, São Paulo State) and Serra (Ibaté, São Paulo State) mills.

1993

Cosan is a pioneer in bulk sugar exports, which leads to logistics gains.

Cosan develops VHP (Very High Polarization) sugar for export.

1996

The concession of the port terminal in Santos becomes a landmark for Brazilian sugar exports.

1997

Cosan is able to focus more on production and commercialization of its products by outsourcing sugarcane production.

1998

Incorporation of the Diamante (Jaú, São Paulo State) and Serra (Ibaté, São Paulo State) mills.

1999

Cosan partners with Tate & Lyle, a British sugar group, which acquires a 10% stake in the port terminal.

2000

Cosan S.A. is officially created.

Rafard Mill (Rafard, São Paulo State) is incorporated.

Cosan incorporates Franco Brasileira S.A. Açúcar e Álcool—FBA, in a strategic alliance with France's Tereos and Sucden.

2001

Creation of the Cosan Foundation to manage social responsibility projects.

Acquisition of the Univalem (Valparaíso, São Paulo State) and Gasa (Andradina, São Paulo State) mills.

2002

Incorporation of the Dois Córregos (Dois Córregos, São Paulo State), Da Barra (Barra Bonita, São Paulo State) and Junqueira (Igarapava, São Paulo State) mills.

Geo-processing technology is implemented and satellite images are used to monitor sugarcane plantation areas.

The implementation of the *SóCanaPura* Program resulted in productivity gains in agricultural and industrial areas.



2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009

2004

Da Barra brand expands with a line of retail products.

2005

Cosan holds its IPO on Bovespa, the São Paulo Stock Exchange.

Cosan partners with Crystalsev, Grupo Nova América and Cargill to open an export terminal dedicated to ethanol – Teas.

Incorporation of the Destivale (Araçatuba, São Paulo State) and Mundial (Mirandópolis, São Paulo State) mills.

Cosan establishes a partnership with the Chinese group Kuok – one of the most dynamic and diversified international conglomerates.

Cosan establishes a partnership with the IFC (International Finance Corporation).

2006

Incorporation of the Bonfim (Guariba, São Paulo State), Tamoio (Araraquara, São Paulo State) and Bom Retiro (Capivari, São Paulo State) mills.

2007

Incorporation of the Santa Luiza mill (Motuca, São Paulo State) through Etanol Participações S.A., a partnership with the companies São Martinho and Santa Cruz.

Cosan is listed on NYSE, the New York Stock Exchange.

2008

Incorporation of the Benálcool mill (Bento de Abreu, São Paulo State).

Creation of Uniduto Logística S.A. in partnership with Copersucar and Crystalsev.

Integration of the Cosan Operadora Portuária terminals and the Teaçú Port Terminal (previously owned by the NovAmérica group), forming Rumo Logística.

Cosan participates in energy auctions and bilateral agreements to sell the energy generated from sugarcane bagasse by seven of its units, totaling 20,700 GWh sold each year over a period of 15 years.

Cosan enters the agricultural properties market by creating Radar Propriedades Agrícolas.

Acquisition of Esso Brasileira de Petróleo Ltda., which today is called CCL. Cosan becomes the first vertically-integrated renewable energy company. Mobil's fuel distribution and lubricants production assets in Brazil, including the authorization to use the Esso and Mobil brands, owned by ExxonMobil Corporation, are acquired.

2009

Acquisition of NovAmérica S.A. Agroenergia, which is renamed Cosan Alimentos S.A., incorporating three mills, one greenfield project, two sugar refineries (Piedade and Tarumã), four sugar packaging plants (Piedade, Tarumã, Sertãozinho and Araquari), 8% of Terminal Exportador de Álcool de Santos S.A. (Santos Ethanol Export Terminal - TEAS), 28.8% of Rumo Logística, and the retail sugar brands União, Dolce, Neve and Duçula.

Inauguration of the Jataí mill (Goiás State) and the Caarapó unit (Mato Grosso do Sul State), a greenfield project that had been initiated by NovAmérica.

Partnership between Rumo Logística and ALL.



- » 23 unidades produtoras de açúcar, etanol e energia
- » 1.500 postos de abastecimento Esso
- » 240 lojas de conveniência
- » 45 terminais de distribuição de combustíveis

- » 23 sugar, ethanol and energy producing units
- » 1,500 Esso service stations
- » 240 convenience stores
- » 45 fuel distribution terminals

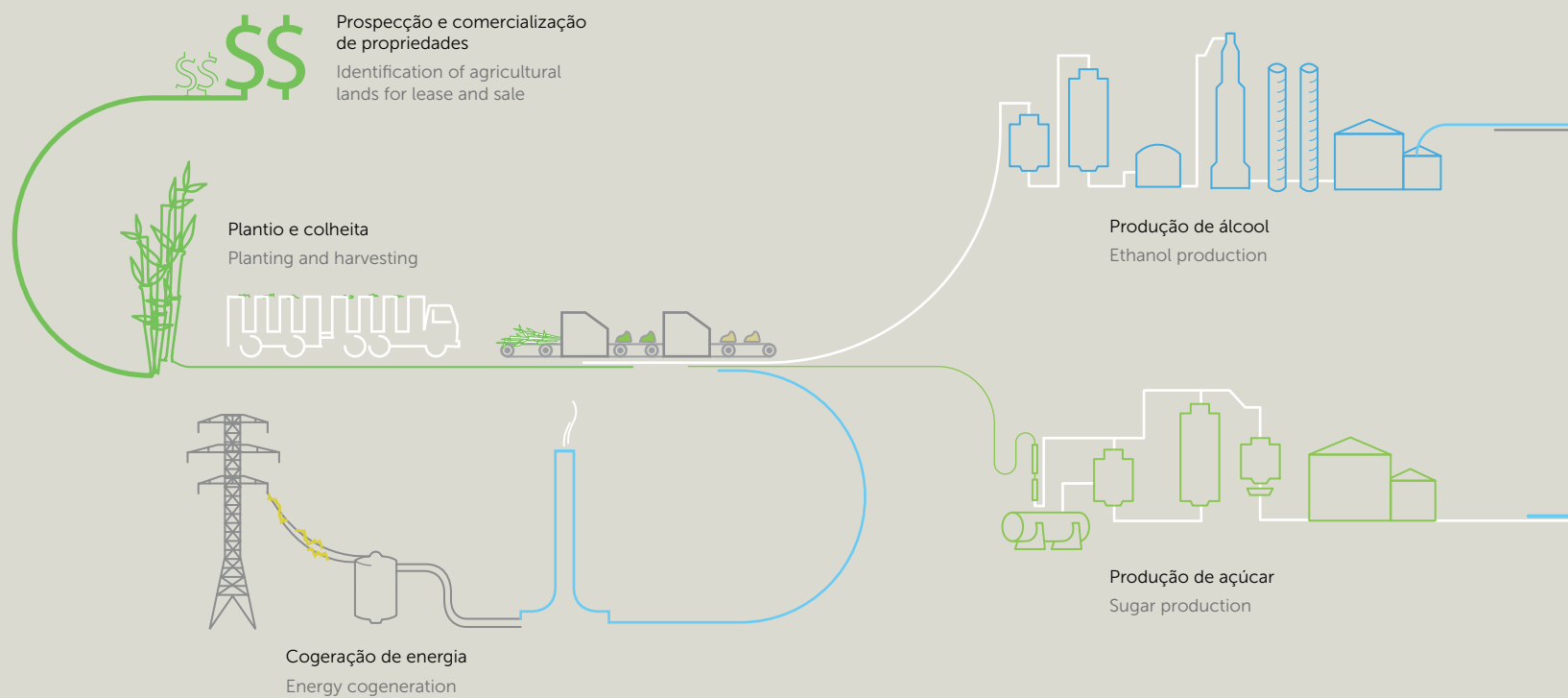
Unidades de negócio

Business units

A Cosan é uma empresa totalmente verticalizada, apresentando uma estrutura dividida em unidades de negócio, geridas independentemente. Essa estrutura viabiliza a otimização de cada unidade, e ainda incentiva a extração de importantes sinergias através da integração com as demais unidades da Companhia.

Cosan is a fully-verticalized company divided into independently managed business units. This structure allows the Company to optimize each unit's results, and helps them take advantage of major synergies born of integration with their corporate counterparts.

Modelo de negócios verticalizado Vertical business model

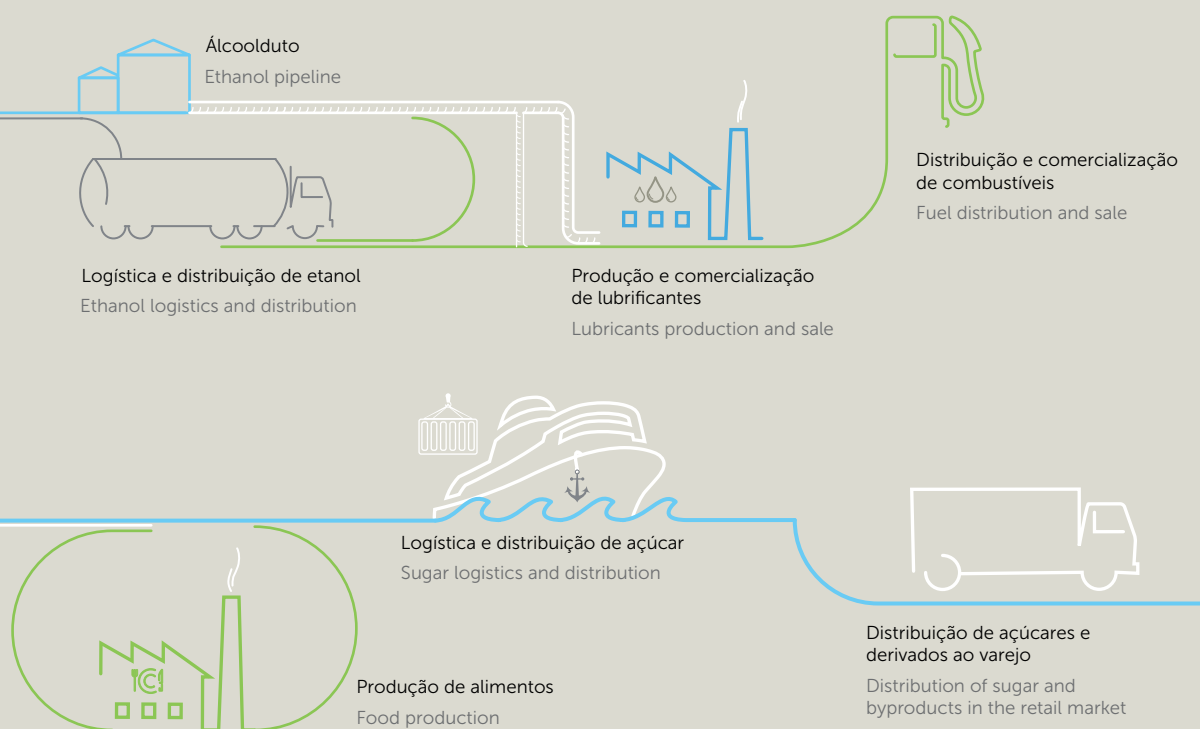


Primeiro *player*

do setor sucroenergético com um modelo de negócios totalmente integrado

Cosan is the first company

on the sugar and ethanol sector with a vertically-integrated business model





Investimento em imóveis agrícolas

Investment in agricultural properties

» Ganhos com valorização de terras

Radar Propriedades Agrícolas

A Radar Propriedades Agrícolas, subsidiária da Cosan constituída em agosto de 2008, atua na identificação e aquisição de áreas com potencial de valorização para arrendamento e, posteriormente, venda. Seu principal objetivo é construir um portfólio variado, com ênfase em terrenos destinados a diversas culturas, como o plantio de cana-de-açúcar, soja, algodão, milho e plantações de eucaliptos.

Um ano após sua criação, a Radar já havia investido aproximadamente US\$ 400 milhões e administrava 62 mil hectares de terras, distribuídos em 34 propriedades, usadas para a produção de cana-de-açúcar e grãos, e continua avaliando diversas oportunidades.

Prospecção e comercialização de propriedades

Para definir o potencial agrícola de uma região e precificar áreas agriculturáveis, a Radar dispõe de um sistema de monitoramento por satélites pelo qual avalia as características de relevo,

» Gains from the appreciation of lands

Radar Propriedades Agrícolas

Radar Propriedades Agrícolas was created as a subsidiary of Cosan, in August of 2008, to identify and acquire rural properties with high potential for appreciation to lease and then sell. Its main goal is to build a diversified portfolio, focusing on lands intended for planting sugarcane, soybeans, cotton, corn, eucalyptus and other crops.

A year after its creation, Radar has already invested approximately US\$400 million and manages 62,000 hectares of land divided into 34 properties, used for planting sugarcane and grains. Today, Radar continues to evaluate new opportunities.

Identification and sale of properties

To define the agricultural potential and the price of arable lands, Radar relies on the help of a satellite monitoring system to assess topographic features, physical and chemical properties of the soil and climate, among the other features of each region.

propriedades física e química do solo, clima, entre outras características.

O cruzamento de informações obtidas por satélite com outros dados da região - como histórico da quantidade de chuva, características do solo, declividade, infraestrutura logística e indicadores econômicos - e uma forte presença no campo, agindo localmente, permite a seleção das áreas de grande potencial de valorização.

This information obtained through satellite, combined with other data such as average rainfall, soil characteristics of the soil, grade, logistics infrastructure and economic indicators, and a strong presence in the field allows Radar to choose properties with high potential for appreciation.

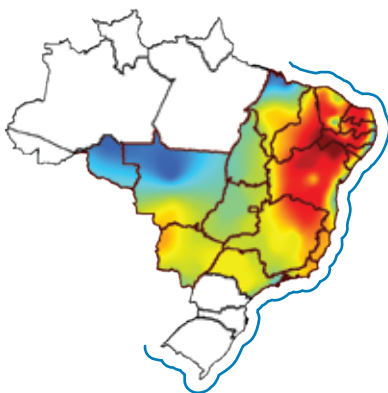
Indicadores econômicos Economic indicators



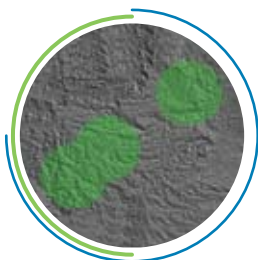
Mapa de declividade Slope maps



Mapa de chuva Rainfall maps



Uso atual do solo Current land use



Área de interesse
Area of interest



Área excluída
Excluded area



Açúcar e álcool

Sugar and ethanol

- » Maior produtor e processador de cana-de-açúcar do mundo
- » Maior produtor de etanol do Brasil e quinto maior produtor do mundo
- » Maior produtor de açúcar do Brasil e um dos três maiores produtores de açúcar do mundo

Cosan Açúcar Álcool (CAA)

A Cosan Açúcar e Álcool (CAA) é a unidade responsável pelo plantio, trato, colheita, transporte e, finalmente, o processamento da cana-de-açúcar para a produção de açúcar e etanol. A CAA utiliza terras próprias e arrendadas para o plantio da cana-de-açúcar, assim como compra cana de seus fornecedores.

A Cosan estima que, de toda a cana moída, aproximadamente 50% é proveniente de terceiros e 50% é cana própria, sendo que, deste total, 5% é plantada em terras próprias e 45% em terras arrendadas.

- » The world's largest sugarcane producer and crusher
- » Brazil's largest and the world's fifth largest ethanol producer
- » Brazil's largest and one of the world's three largest sugar producers

Cosan Açúcar Álcool (CAA)

Cosan Açúcar e Álcool (CAA) is the unit responsible for planting, harvesting, transporting and finally processing sugarcane into sugar and ethanol. CAA uses its own and leased lands to grow sugarcane, in addition to purchasing sugarcane from its suppliers.

Cosan estimates that, of all the sugarcane it crushes, about 50% comes from suppliers and 50% is grown by the Company, 5% of which is grown on lands owned by the Company and 45% on leased lands.

The Company's production is achieved through 18 production units and two refineries, all of which are located in south-central Brazil. Except for the São Francisco and Tamoio units, which produce only sugar, all units produce both sugar and ethanol.

During the 2008/09 harvest, Cosan crushed 44.2 million tonnes of sugarcane – more than 8.8% of Brazil's total – producing 1.7 billion liters of ethanol and 3.2 million tonnes of sugar, 6.9% and 12.2% of Brazil's total production, respectively.

Etanol sustentável:

Cosan foi primeira empresa do mundo a vender etanol com selo socioambiental, para a Suécia

Sustainable ethanol:

Cosan was the first company in the world to sell social-environmentally certified ethanol, to Sweden

A produção é realizada a partir das 18 unidades produtoras e duas refinarias, todas localizadas na região centro-sul do Brasil. Exceto pelas unidades São Francisco e Tamoio, que são apenas produtoras de açúcar, todas as unidades produzem tanto açúcar quanto etanol.

Na safra 2008/09, a Cosan moeu 44,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar, mais de 8,8% do total brasileiro, produzindo 1,7 bilhão de litros de álcool e 3,2 milhões de toneladas de açúcar, respectivamente 6,9% e 12,2% do total da produção no Brasil.

Com a conclusão do *greenfield* em Jataí e a aquisição da NovAmérica, em junho de 2009, a Cosan passa a ter 23 unidades produtoras, quatro refinarias e quatro empacotadoras, com uma capacidade de moagem de 60 milhões de toneladas.

Em junho de 2008, a Cosan anunciou um contrato com a empresa sueca Sekab para a exportação de 115 mil m³ de etanol durante um período de nove meses. O acordo foi firmado em parceria com a Guarani, a Alcoeste e a NovAmérica e foi o primeiro no mundo de venda de etanol com selo socioambiental, atendendo a critérios de sustentabilidade.

Em julho do ano seguinte, a Cosan fechou o primeiro contrato - de três anos - para a exportação de etanol para a Mitsubishi, no Japão. A parceria prevê o fornecimento de 80 milhões de litros de etanol para utilização na produção de ETBE, um agente oxigenante que, misturado à gasolina, faz com que o combustível queime de maneira mais completa e limpa. Além disso, o contrato com a montadora japonesa tem requisitos de cumprimento às leis trabalhistas, a redução de gases de efeito estufa e o respeito às normas ambientais.

A Cosan exporta entre 20% e 30% de sua produção de etanol, tendo como principais destinos Europa, EUA e Ásia.

With the conclusion of the Jataí greenfield project and the acquisition of NovAmérica in June of 2009, Cosan counts on 23 production units, four refineries and four packaging plants, with a crushing capacity of 60 million tonnes.

In June 2008, Cosan announced an agreement with the Swedish company Sekab to export a total of 115,000 cbm of ethanol over a period of nine months. This agreement was executed in partnership with Guarani, Alcoeste and NovAmérica and was the world's first social-environmentally certified agreement for ethanol sales, complying with sustainability criteria.

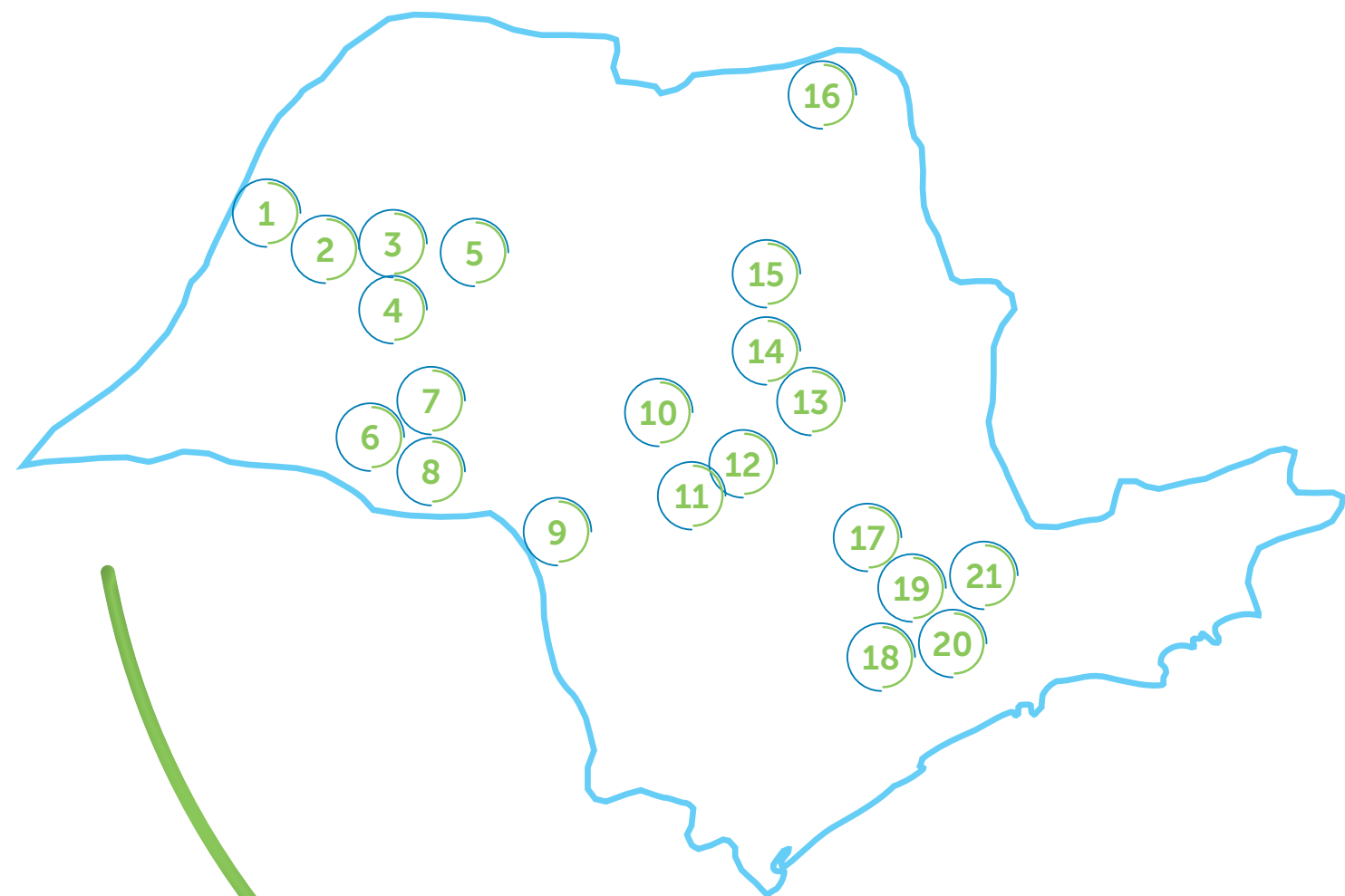
In July 2009, Cosan signed its first agreement to export ethanol to Mitsubishi, in Japan, for three years. The partnership establishes the supply of 80 million liters of ethanol to be used in the production of ETBE, an oxygenate additive that, when mixed with gasoline, causes fuel to burn more completely and cleanly. In addition, the agreement with the Japanese car manufacturer includes requirements for compliance with labor and environmental laws and the reduction of greenhouse gas emissions.

Cosan exports between 20% and 30% of its ethanol output, chiefly to European and Asian countries, as well as the United States.

Unidades produtoras

Production units

Unidades localizadas em São Paulo
Units located in São Paulo State



Mundial - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1979 / Aquisição: 2005
Localização: Mirandópolis - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 7.500 t/dia
» Açúcar: 10.500 scs/dia
» Etanol: 330 m³/dia
» Potência: 2,8 MW

Mundial - Sugar and ethanol mill
Founded in 1979 / Acquired in 2005
Located in Mirandópolis, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 7,500 t/day
» Sugar: 10,500 bags/day
» Ethanol: 330 cbm/day
» Power: 2.8 MW



Univalerm - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1976 / Aquisição: 2001
Localização: Valparaíso - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 12.000 t/dia
» Açúcar: 19.000 scs/dia
» Etanol: 650 m³/dia
» Potência: 8,0 MW

Univalerm - Sugar and ethanol mill
Founded in 1976 / Acquired in 2001
Located in Valparaíso, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 12,000 t/day
» Sugar: 19,000 bags/day
» Ethanol: 650 cbm/day
» Power: 8.0 MW



Benálcool - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1980 / Aquisição: 2008
Localização: Bento de Abreu - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 6.300 t/dia
» Açúcar: 10.500 scs/dia
» Etanol: 235 m³/dia
» Potência: 4,2 MW

Benálcool - Sugar and ethanol mill
Founded in 1980 / Acquired in 2008
Located in Bento de Abreu, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 6,300 t/day
» Sugar: 10,500 bags/day
» Ethanol: 235 cbm/day
» Power: 4.2 MW



Destivale - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1980 / Aquisição: 2005
Localização: Araçatuba - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 7.500 t/dia
» Açúcar: 7.600 scs/dia
» Etanol: 520 m³/dia
» Potência: 3,2 MW

Destivale - Sugar and ethanol mill
Founded in 1980 / Acquired in 2005
Located in Araçatuba, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 7,500 t/day
» Sugar: 7,600 bags/day
» Ethanol: 520 cbm/day
» Power: 3.2 MW



Maracai - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1957 / Aquisição: 2009
Localização: Maracai - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 16.500 t/dia
» Açúcar: 32.000 scs/dia
» Etanol: 600 m³/dia
» Potência: 46 MW

Maracai - Sugar and ethanol mill
Founded in 1957 / Acquired in 2009
Located in Maracai, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 16,500 t/day
» Sugar: 32,000 bags/day
» Ethanol: 600 cbm/day
» Power: 46 MW



Parálcool - Usina de açúcar e etanol e destilaria
Fundação: 1944 / Aquisição: 2009
Localização: Paraguaçu Paulista - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 6.000 t/dia
» Açúcar: 8.000 scs/dia
» Etanol: 300 m³/dia
» Potência: 6,4 MW

Parálcool - Sugar and ethanol mill and distillery
Founded in 1944 / Acquired in 2009
Located in Paraguaçu Paulista, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 6,000 t/day
» Sugar: 8,000 bags/day
» Ethanol: 300 cbm/day
» Power: 6.4 MW



Tarumã - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1944 / Aquisição: 2009
Localização: Tarumã - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 22.000 t/dia
» Açúcar: 35.000 scs/dia
» Etanol: 850 m³/dia
» Potência: 110,500 MW

Tarumã - Sugar and ethanol mill
Founded in 1944 / Acquired in 2009
Located in Tarumã, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 22,000 t/day
» Sugar: 35,000 bags/day
» Ethanol: 850 cbm/day
» Power: 110,500 MW



Ipaussu - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1982 / Aquisição: 1988
Localização: Ipaussu - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 11.000 t/dia
» Açúcar: 25.000 scs/dia
» Etanol: 360 m³/dia
» Potência: 6,0 MW

Ipaussu - Sugar and ethanol mill
Founded in 1982 / Acquired in 1988
Located in Ipaussu, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 11,000 t/day
» Sugar: 25,000 bags/day
» Ethanol: 360 cbm/day
» Power: 6.0 MW



Diamante - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1945 / Aquisição: 1988
Localização: Jaú - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 11.000 t/dia
» Açúcar: 24.000 scs/dia
» Etanol: 430 m³/dia
» Potência: 8,8 MW

Diamante - Sugar and ethanol mill
Founded in 1945 / Acquired in 1988
Located in Jaú, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 11,000 t/day
» Sugar: 24,000 bags/day
» Ethanol: 430 cbm/day
» Power: 8.8 MW



Da Barra - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1947 / Aquisição: 2002
Localização: Barra Bonita - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 37.000 t/dia
» Açúcar: 60.000 scs/dia
» Etanol: 1.800 m³/dia
» Potência: 19,0 MW

Da Barra - Sugar and ethanol mill
Founded in 1947 / Acquired in 2002
Located in Barra Bonita, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 37,000 t/day
» Sugar: 60,000 bags/day
» Ethanol: 1,800 cbm/day
» Power: 19.0 MW



Dois Córregos - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1947 / Aquisição: 2002
Localização: Dois Córregos - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 7.500 t/dia
» Açúcar: 18.500 scs/dia
» Etanol: 220 m³/dia
» Potência: 4,5 MW

Dois Córregos - Sugar and ethanol mill
Founded in 1947 / Acquired in 2002
Located in Dois Córregos, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 7,500 t/day
» Sugar: 18,500 bags/day
» Ethanol: 220 cbm/day
» Power: 4.5 MW



Serra - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1953 / Aquisição: 1988
Localização: Ibaté - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 10.000 t/dia
» Açúcar: 24.000 scs/dia
» Etanol: 340 m³/dia
» Potência: 15,0 MW

Serra - Sugar and ethanol mill
Founded in 1953 / Acquired in 1988
Located in Ibaté, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 10,000 t/day
» Sugar: 24,000 bags/day
» Ethanol: 340 cbm/day
» Power: 15.0 MW



Tamoio - Usina de açúcar
Fundação: 1907 / Aquisição: 2006
Localização: Araraquara - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 7.300 t/dia
» Açúcar: 18.000 scs/dia
» Potência: 3,6 MW

Tamoio - Sugar mill
Founded in 1907 / Acquired in 2006
Located in Araraquara, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 7,300 t/day
» Sugar: 18,000 bags/day
» Power: 3.6 MW



Bonfim - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1948 / Aquisição: 2006
Localização: Guariba - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 24.000 t/dia
» Açúcar: 45.000 scs/dia
» Etanol: 1.100 m³/dia
» Potência: 18,0 MW

Bonfim - Sugar and ethanol mill
Founded in 1948 / Acquired in 2006
Located in Guariba, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 24,000 t/day
» Sugar: 45,000 bags/day
» Ethanol: 1,100 cbm/day
» Power: 18.0 MW



Junqueira - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1910 / Aquisição: 2002
Localização: Igarapava - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 16.000 t/dia
» Açúcar: 24.000 scs/dia
» Etanol: 900 m³/dia
» Potência: 18 MW

Junqueira - Sugar and ethanol mill
Founded in 1910 / Acquired in 2002
Located in Igarapava, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 16,000 t/day
» Sugar: 24,000 bags/day
» Ethanol: 900 cbm/day
» Power: 18 MW



Costa Pinto - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1936
Localização: Piracicaba - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 24.000 t/dia
» Açúcar: 41.500 scs/dia
» Etanol: 1.250 m³/dia
» Potência: 75,0 MW

Costa Pinto - Sugar and ethanol mill
Founded in 1936
Located in Piracicaba, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 24,000 t/day
» Sugar: 41,500 bags/day
» Ethanol: 1,250 cbm/day
» Power: 75.0 MW



Gasa - categoria: Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1996 / Aquisição: 2001
Localização: Andradina - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 16.000 t/dia
» Açúcar: 8.000 scs/dia
» Etanol: 1.200 m³/dia
» Potência: 44,0 MW

Gasa - Sugar and ethanol mill
Founded in 1996 / Acquired in 2001
Located in Andradina, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 16,000 t/day
» Sugar: 8,000 bags/day
» Ethanol: 1,200 cbm/day
» Power: 44.0 MW



Rafard - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1883 / Aquisição: 2000
Localização: Rafard - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 13.500 t/dia
» Açúcar: 27.000 scs/dia
» Etanol: 550 m³/dia
» Potência: 50,0 MW

Rafard - Sugar and ethanol mill
Founded in 1883 / Acquired in 2000
Located in Rafard, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 13,500 t/day
» Sugar: 27,000 bags/day
» Ethanol: 550 cbm/day
» Power: 50.0 MW



Santa Helena - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1951 / Aquisição: 1986
Localização: Rio das Pedras - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 11.000 t/dia
» Açúcar: 24.000 scs/dia
» Etanol: 350 m³/dia
» Potência: 4,4 MW

Santa Helena - Sugar and ethanol mill
Founded in 1951 / Acquired in 1986
Located in Rio das Pedras, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 11,000 t/day
» Sugar: 24,000 bags/day
» Ethanol: 350 cbm/day
» Power: 4.4 MW



São Francisco - Usina de açúcar e refinaria de açúcar
Fundação: 1948 / Aquisição: 1986
Localização: Elias Fausto - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 8.400 t/dia
» Açúcar: 22.000 scs/dia
» Potência: 4,2 MW

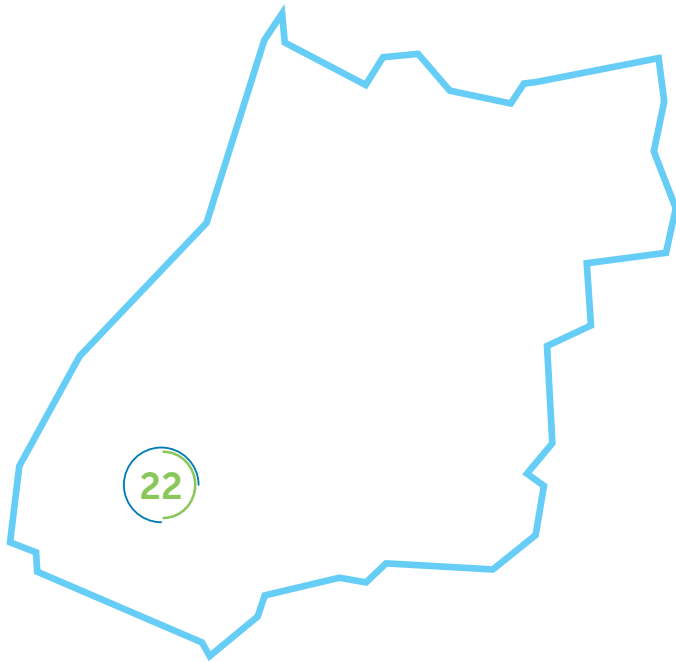
São Francisco - Sugar mill and refinery
Founded in 1948 / Acquired in 1986
Located in Elias Fausto, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 8,400 t/day
» Sugar: 22,000 bags/day
» Power: 4.2 MW



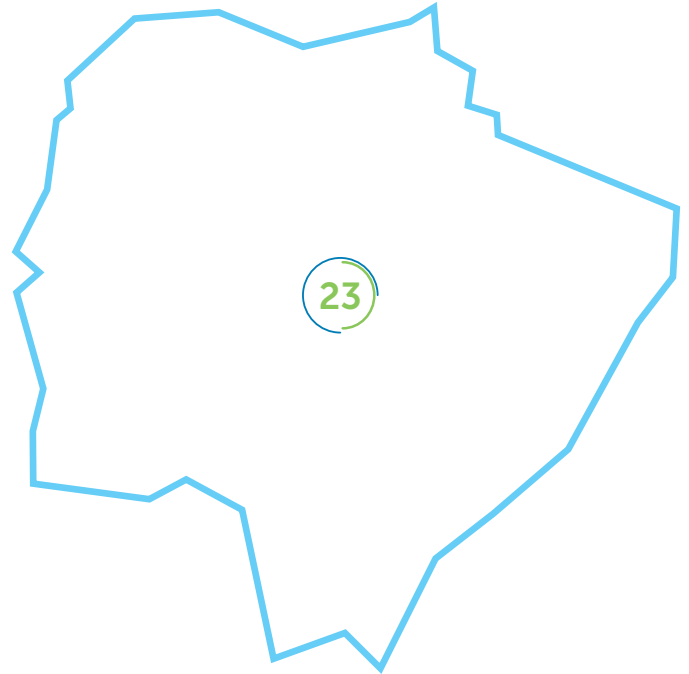
Bom Retiro - Usina de açúcar e etanol
Fundação: 1913 / Aquisição: 2006
Localização: Capivari - SP
Capacidade total instalada:
» Moagem: 7.200 t/dia
» Açúcar: 12.000 scs/dia
» Etanol: 350 m³/dia
» Potência: 5,6 MW

Bom Retiro - Sugar and ethanol mill
Founded in 1913 / Acquired in 2006
Located in Capivari, São Paulo State
Total installed capacity for:
» Crushing: 7,200 t/day
» Sugar: 12,000 bags/day
» Ethanol: 350 cbm/day
» Power: 5.6 MW

Unidade localizada em Goiás
Unit located in Goiás State



Unidade localizada em Mato Grosso do Sul
Unit located in Mato Grosso do Sul State



Jataí - Greenfield - Usina de açúcar e etanol

- Fundação: 2009
- Localização: Jataí - GO
- Capacidade total instalada:
 - » Moagem: 20.000 t/dia
 - » Etanol: 1.345 m³/dia
 - » Potência: 105 MW

Jataí - Greenfield - Sugar and ethanol mill

- Founded in 2009
- Located in Jataí, Goiás State
- Total installed capacity for:
 - » Crushing: 20,000 t/day
 - » Ethanol: 1,345 cbm/day
 - » Power: 105 MW



Caarapó (NovAmérica) - Usina de açúcar e etanol

- Fundação: 2009 / Aquisição: 2009
- Localização: Caarapó - MS
- Capacidade total instalada:
 - » Moagem: 9.200 t/dia
 - » Açúcar: 20.000 scs/dia
 - » Etanol: 450 m³/dia
 - » Potência: 51 MW

Caarapó (NovAmérica) - Sugar and ethanol mill

- Founded in 2009 / Acquired in 2009
- Located in Caarapó, Mato Grosso do Sul State
- Total installed capacity for:
 - » Crushing: 9,200 t/day
 - » Sugar: 20,000 bags/day
 - » Ethanol: 450 cbm/day
 - » Power: 51 MW



Projetos *greenfield*

Em dezembro de 2009 a Cosan inaugurará uma das mais modernas usinas de cana-de-açúcar do mundo, em Jataí (GO), o primeiro projeto *greenfield* administrado pela Cosan. Os dois outros módulos do projeto *greenfield* em Goiás, Paraúna e Montividiu permanecem postergados.

Jataí será a unidade mais moderna da Cosan, contando com 95% de colheita mecanizada, difusores com capacidade para processar 21 mil toneladas por dia, produção de 370 milhões de litros de etanol por ano e geração de aproximadamente 340 GWh por ano – energia suficiente para abastecer uma cidade com aproximadamente um milhão de habitantes, que será exportada e inserida no Sistema Nacional de Transmissão de Energia Elétrica.

A aquisição da NovAmérica, em junho de 2009, incluiu também o projeto *greenfield* de Caarapó, no Mato Grosso do Sul. Este projeto já havia sido iniciado pela NovAmérica e a Cosan assumiu a conclusão dos investimentos para que esta unidade entre em operação ainda no ano de 2009, com capacidade instalada para moer 2,5 milhões de toneladas.

Greenfield projects

In December of 2009, Cosan will inaugurate one of the world's most modern sugarcane mills in Jataí, Goiás State—the first greenfield project managed by Cosan. The other two modules of the greenfield project in Goiás – Paraúna and Montividiu – remained postponed.

Jataí will be Cosan's most modern unit, with harvesting 95% mechanized, diffusers with the capacity to process 21 thousand tonnes of sugarcane per day, produce of 370 million liters of ethanol per year, and generate approximately 340 GWh per year—sufficient energy for a city of a million inhabitants—which will be exported and sold to the National Electricity Transmission System.

The acquisition of NovAmérica in June of 2009 included the Caarapó greenfield project in Mato Grosso do Sul State. NovAmérica initiated this project and Cosan assumed responsibility for the investments necessary for its conclusion. This unit is expected to start operating before the end of 2009, with an installed crushing capacity of 2.5 million tonnes.

Cogeração de energia

Cogeneration of energy

- » Maior produtor de energia a partir do bagaço de cana-de-açúcar

Cosan Bioenergia

A Cosan Bioenergia é a maior produtora mundial de energia elétrica a partir do bagaço de cana-de-açúcar e, mesmo assim, continua a investir em projetos que irão aumentar a capacidade de suas unidades em cogeração.

Com o crescimento econômico e populacional do Brasil, o consumo de energia elétrica tem aumentado sensivelmente, porém não foi acompanhado pelo incremento na capacidade instalada. Este cenário resultou em preços de energia mais elevados, que viabilizaram a participação do setor sucroalcooleiro como fonte alternativa de energia.

Para aumentar a geração de energia elétrica de suas unidades, a Cosan está substituindo caldeiras de baixa pressão por outras mais eficientes, de alta pressão, que geram mais vapor através de maior energia térmica utilizada, maximizando o aproveitamento energético do bagaço. A Companhia começa, também, a analisar a viabilidade de utilizar toda a palha da cana para aumentar sua capacidade de geração. O excedente de energia gerado pela Cosan vem sendo comercializado desde 2002, quando foi implementado o projeto piloto na Usina da Serra.

Desde então, a Cosan já estabeleceu contratos de comercialização de energia para outras 11 unidades, seja através de leilões de energia renovável promovidos pelo governo, ou de contratos bilaterais. Após os investimentos necessários, estas unidades poderão comercializar 2.488,0 GWh de energia por ano.

A figura abaixo indica o status dos projetos de cogeração nas unidades que já estabeleceram contratos para a venda de energia.

- » The largest producer of energy from sugarcane bagasse

Cosan Bioenergia

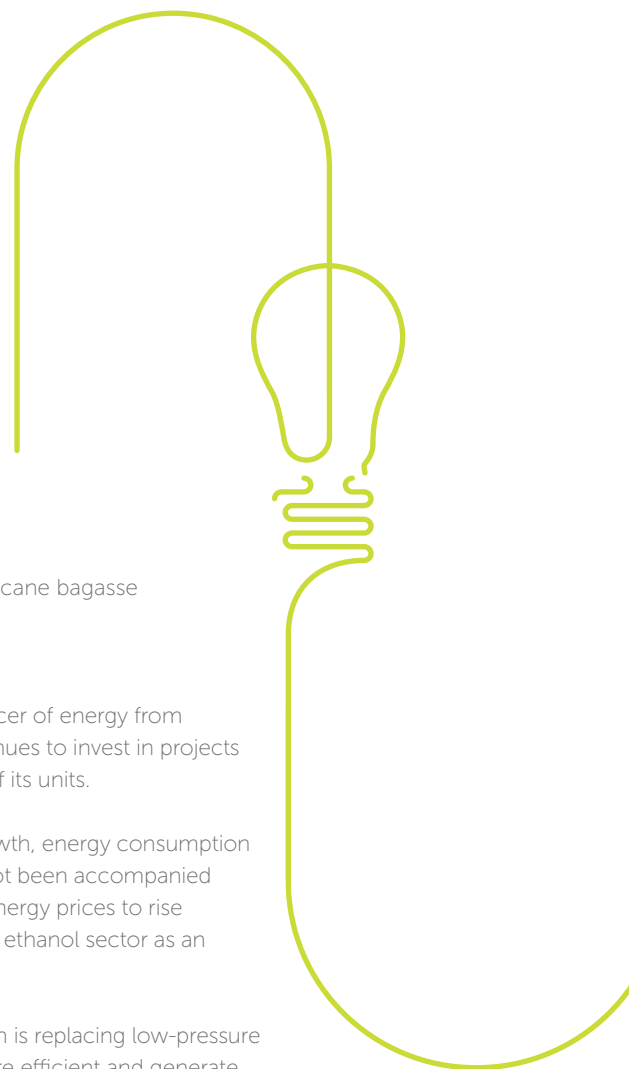
Cosan Bioenergia is the world's largest producer of energy from sugarcane bagasse and, in spite of that, continues to invest in projects that will increase the cogeneration capacity of its units.

Due to Brazil's economic and population growth, energy consumption has increased substantially. However, it has not been accompanied by an increase in installed capacity, causing energy prices to rise and making the participation of the sugar and ethanol sector as an alternative source of energy.

To increase its units' energy generation, Cosan is replacing low-pressure boilers with high-pressure boilers that are more efficient and generate more thermal energy, maximizing the energy in bagasse. The Company is also studying using cane leaves to increase generation capacity. In 2002, the pilot project for generating surplus energy was implemented at the Da Serra mill and since then, Cosan's energy surplus has been commercialized.

Since 2002, Cosan has established agreements for energy sales of another 11 units through renewable energy auctions held by the government and bilateral agreements. After the necessary investments are made, these units will be able to sell 2,488.0 GWh of electricity per year.

The graph below shows the status of the energy cogeneration projects in the units that have already established agreements for energy sales.





Status dos projetos de cogeração de energia elétrica

	Licença prévia	Licença instalação	Licença operação	2008		2009		2010		2011		2012			
				1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Em operação															
Serra - fase 1	✓	✓	✓	[Operação]											
Costa Pinto	✓	✓	✓	[Operação]											
Rafard	✓	✓	✓	[Operação]											
Gasa - fase 1	✓	✓	✓	[Operação]											
Tarumã - fase 1	✓	✓	✓	[Operação]											
Maracá	✓	✓	✓	[Operação]											
Em construção															
Gasa - fase 2	✓	✓		[Construção]											
Jataí	✓	✓	✓	[Construção]											
Barra - fase 1	✓	✓		[Construção]											
Bonfim	✓	✓		[Construção]											
Caarapó	✓	✓	✓	[Construção]											
Pré-construção															
Barra - fase 2	✓	✓		[Pré-construção]											
Univalem	✓	✓		[Pré-construção]											
Ipaussu	✓	✓		[Pré-construção]											
Tarumã - fase 2				[Pré-construção]											

● Construção

● Comissionamento

● Operação

Desde 2003

a Cosan vem comercializando o excedente de energia gerada com a queima do bagaço da cana-de-açúcar

Since 2003

Cosan has been selling surplus energy generated from burning sugarcane bagasse

Status of the energy cogeneration projects

	Preliminary license	Installation license	Operating license	2008				2009				2010				2011				2012			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
Operating																							
Serra - stage 1	✓	✓	✓	[Operation]																			
Costa Pinto	✓	✓	✓	[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Rafard	✓	✓	✓	[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Gasa - stage 1	✓	✓	✓	[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Tarumã - stage 1	✓	✓	✓	[Operation]																			
Maracáí	✓	✓	✓	[Operation]																			
Under construction																							
Gasa - stage 2	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Jataí	✓	✓	✓	[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Barra - stage 1	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Bonfim	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Caarapó	✓	✓	✓	[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Pre-construction																							
Barra - stage 2	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Univalem	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Ipaussu	✓	✓		[Construction] [Commissioning] [Operation]																			
Tarumã - stage 2				[Construction] [Commissioning] [Operation]																			

● Construction

● Commissioning

● Operation

Portfólio de projetos de cogeração de energia

	Capacidade de moagem (MM tons)	Capacidade instalada (MW)	Energia à venda (GWh)
Serra (piloto)	1.800,0	15,0	34,4
Costa Pinto	4.400,0	75,0	228,4
Rafard	2.450,0	50,0	128,0
Gasa	3.800,0	78,0	261,9
Tarumã	4.600,0	101,0	225,2
Maracaí	3.700,0	45,0	145,7
Bonfim	5.100,0	111,0	328,8
Barra	7.800,0	136,0	362,0
Jataí	4.000,0	105,0	323,5
Caarapó	2.300,0	76,0	124,8
Univalem	2.600,0	38,0	119,1
Ipaussu	2.500,0	62,0	206,4
Total	45.050,0	892,0	2.488,0

No exercício social de 2009, a Cosan celebrou sete novos contratos para comercialização de energia cogerada. Os três primeiros foram firmados no 1º Leilão de Energia de Reserva no Brasil, em agosto de 2008, quando a Cosan vendeu 9.504.600 MWh de energia de biomassa para entregar durante 15 anos, a partir de 2010, por meio das unidades Barra, Bonfim e Jataí.

Na mesma data, a Cosan anunciou o contrato firmado por meio da usina Gasa, em Andradina (SP), com a CPFL, para a exploração de um empreendimento de cogeração de energia a partir de biomassa, de forma a cumprir o contrato de comercialização mínima de energia elétrica de 2.900.000 MWh a 3.600.000MWh em um período de 15 anos.

Também a partir de um contrato de 15 anos, a Companhia negociou a venda de energia para o Grupo Rede, tendo sido acordada a comercialização de 3.000 GW de energia, a ser gerada nas usinas Univalem e Diamante.

Finalmente, em setembro de 2008, a Cosan Centroeste S.A. Açúcar e Alcool, com sua unidade Paraúna, foi vencedora do 7º Leilão de Energia Nova para a entrega, a partir de 2013, de 4.599 GWh por um período de 15 anos.

O total de energia contratada pela Companhia, quando consideramos também outros contratos celebrados anteriormente - das unidades Costa Pinto, Rafard e Bonfim – e os contratos firmados pela NovAmérica em suas unidades, soma aproximadamente 31.400.000 MWh, que totalizam em valores correntes aproximadamente R\$ 4,8 bilhões.

Até março de 2009, a Cosan já havia investido aproximadamente R\$ 600 milhões em seus projetos de cogeração que, além de atender a 100% da demanda de consumo de suas unidades, já gerava excedente para venda por meio das unidades Serra, Gasa, Costa Pinto e Rafard.

Portfolio of energy cogeneration projects

	Crushing capacity (million tonnes)	Installed capacity (MW)	Energy for sale (GWh)
Serra (pilot)	1,800.0	15.0	34.4
Costa Pinto	4,400.0	75.0	228.4
Rafard	2,450.0	50.0	128.0
Gasa	3,800.0	78.0	261.9
Tarumã	4,600.0	101.0	225.2
Maracaí	3,700.0	45.0	145.7
Bonfim	5,100.0	111.0	328.8
Barra	7,800.0	136.0	362.0
Jataí	4,000.0	105.0	323.5
Caarapó	2,300.0	76.0	124.8
Univalem	2,600.0	38.0	119.1
Ipaussu	2,500.0	62.0	206.4
Total	45,050.0	892.0	2,488.0

In the 2009 fiscal year, Cosan signed seven new agreements for the sale of cogenerated energy. The three first were executed at Brazil's 1st Reserve Energy Auction in August of 2008, when Cosan sold 9,504,600 MWh of biomass energy to be supplied by the Barra, Bonfim and Jataí units over a period of 15 years starting in 2010.

On the same date, Cosan announced an agreement with CPFL through the Gasa mill in Andradina, São Paulo State for a biomass energy cogeneration project so as to fulfill the agreement for sale of 2,900,000 - 3,600,000 MWh of electricity over a period of 15 years.

The Company negotiated another 15-year agreement for the sale of 3,000 GW of energy to the Rede Group, to be generated at the Univalem and Diamante mills.

Finally, in September of 2008, Cosan Centroeste S.A. Açúcar e Alcool, through its Paraúna unit, won the 7th New Energy Auction to supply 4,599 GWh over a period of 15 years starting in 2013.

The volume of energy contracted by the Company, also considering other, previous agreements entered into by the Costa Pinto, Rafard and Bonfim units and those signed by NovAmérica for its units, totals approximately 31,400,000 MWh, which, based on current prices, represents approximately R\$4.8 billion.

As of March of 2009, Cosan had already invested about R\$600 million in its cogeneration projects, which, in addition to meeting 100% of its units' energy needs, were already generating surplus energy for sale at the Serra, Gasa, Costa Pinto and Rafard units.

Alimentos

Food



Marcas do varejo

Com modelo de negócios direcionado a captar as sinergias de valor geradas pela diversificação, a Cosan comercializa vários tipos de açúcares e produtos matinais para o varejo, além de artigos para o mercado de indústria e *foodservice*.

O foco da atuação no mercado de Indústria e Food Service é na comercialização de produtos e serviços especializados. No varejo, por sua vez, a Companhia foca em alimentos com qualidade e diferenciação de produtos, visando alcançar a liderança de mercado.

Além das cinco marcas de açúcar, a Cosan também comercializa chocolates, achocolatados, gelatinas, pudins, entre outros itens alimentícios.

Entre as marcas que representam a Cosan no varejo estão, além da "Da Barra" e a "União" (líder em vendas de açúcar refinado no mercado de varejo), estão também as marcas regionais Dolce, Neve e Dúçula.

Retail brands

With a business model focused on capturing the synergies of value generated through diversification, Cosan sells several types of sugar and breakfast products on the retail market, in addition to a product line for the industrial and food service markets.

The Company's operations in the industrial and food service markets focus on the sale of specialized products and services. In the retail market, Cosan focuses on offering a variety of quality products, with the goal to become the market leader.

In addition to five sugar brands, Cosan also sells chocolate, powdered chocolate milk flavorings, pudding mixes, powdered gelatin, and other food items.

Besides Da Barra and União, Brazil's top selling refined sugar in the retail market, Cosan is also represented in the retail market by regional brands Dolce, Neve and Dúçula.

Logística e distribuição

Logistics and distribution

- » Maior porto de açúcar do mundo
- » Parceria com ALL para transporte de açúcar e derivados

Rumo Logística

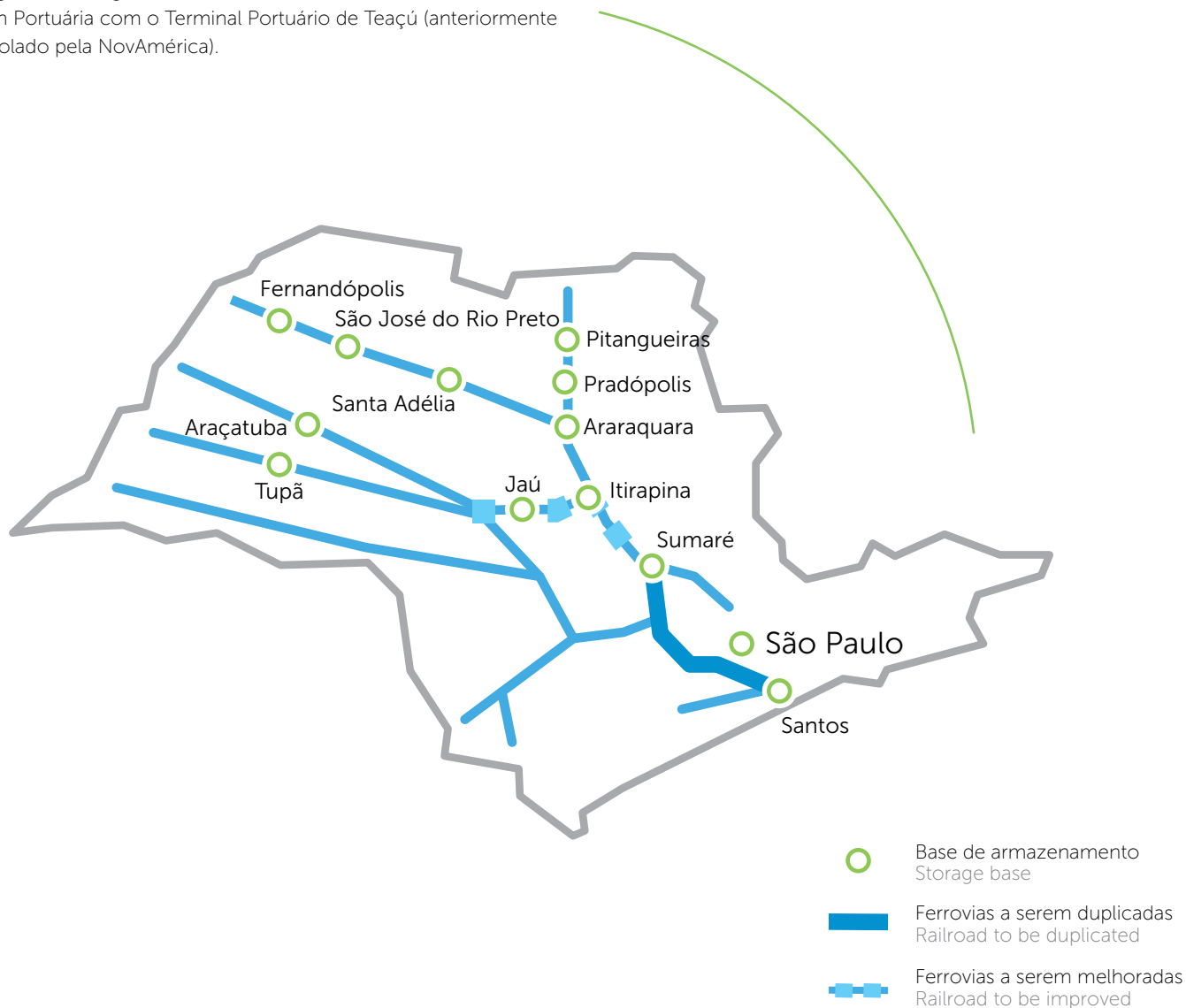
A Rumo Logística, constituída em 2008, é responsável por toda operação logística de açúcar da Companhia, que inclui serviços integrados de transporte multimodal, armazenagem e embarque de açúcar e outros granéis sólidos.

A subsidiária transporta a carga dos centros produtores ao Porto de Santos, onde estão integradas as instalações de seu terminal de carregamento de granéis sólidos, resultado da fusão do terminal da Cosan Portuária com o Terminal Portuário de Teaçú (anteriormente controlado pela NovAmérica).

- » The world's largest sugar port
- » Partnership with ALL for transport of sugar and grains

Rumo Logística

Rumo Logística, created in 2008, is responsible for the all Company's sugar logistics operations, including integrated multimodal transport services, storage and shipment of sugar and other solid bulk products.



Cosan também leva **etanol** do centro-sul para o norte-nordeste por **navio**, combinando de forma eficiente operações **rodoviárias** e **cabotagens**

Cosan also **ships ethanol** from south-central to north and northeastern Brazil, efficiently combining **road** and **cabotage** operations



Este terminal fica a cerca de 190 quilômetros de distância das usinas da Cosan e é equipado com moderno maquinário de carga e descarga, apresentando capacidade de carregamento de dez milhões de toneladas e capacidade estática de 435 mil toneladas, o que o torna a maior instalação portuária especializada no embarque de açúcar no mundo.

A Companhia acredita que, com um investimento mínimo, poderá elevar a capacidade total anual de carregamento para 18 milhões de toneladas, tornando-se o maior terminal de carga para produtos agrícolas do mundo.

Transporte e logística de granéis sólidos

Em março de 2009, a Rumo Logística fechou uma parceria com a ALL (América Latina Logística) para montar uma plataforma de transporte ferroviário de açúcar e outros granéis sólidos derivados da cana-de-açúcar do interior do estado de São Paulo ao Porto de Santos. O objetivo é elevar o transporte ferroviário dos atuais dois milhões para dez milhões de toneladas em 2013.

Para isso, a Rumo Logística fará investimentos de R\$ 1,2 bilhão nos próximos cinco anos para a aquisição de 79 locomotivas, 729 vagões e na duplicação, ampliação e melhoria da via permanente e pátios do corredor ferroviário e para a ampliação e adequação de terminais de transbordo e de armazenagem.

The subsidiary transports cargo from production centers to the Port of Santos, where the facilities of its solid bulk loading terminal are integrated as a result of the merger of the Cosan Portuária terminal with the Teaçú Port Terminal previously controlled by NovAmérica.

This terminal is located approximately 190 kilometers from Cosan's mills and is equipped with high-tech machinery for loading and unloading. It has a loading capacity of 10 million tonnes and static capacity of 435,000 tonnes, making it the world's largest port facility specialized in sugar shipment.

The Company believes that, with minimum investment, the total annual loading capacity could increase to 18 million tonnes, making it the world's largest cargo terminal for agricultural products.

Transport and logistics of solid bulk products

In March of 2009, Rumo Logística entered into an agreement with ALL (América Latina Logística) for the rail transport of bulk sugar and grains from inland São Paulo State to the Port of Santos. The goal is to increase the current rail transport capacity from two to ten million tonnes by 2013.

To achieve this, over the next five years Rumo Logística will invest R\$1.2 billion in acquiring 79 locomotives and 729 cars, duplicating, expanding and improving permanent tracks and yards of the rail corridor, and expanding and renovating the transshipment and storage terminals.

Transporte e logística de etanol

Em outra parceria com a ALL, desde setembro de 2008, a Cosan faz o transporte ferroviário do etanol produzido na unidade Da Barra desde a cidade de Bauru (SP) até Santos, o que possibilita redução de 10% a 15% no custo do processo logístico.

Atualmente, são 15 vagões-tanque com capacidade entre 60 e 100 m³ cada, e o transporte da usina até os trens é feito com a infraestrutura da Companhia para carregamento de combustíveis, possibilitado pela sinergia com a distribuidora Esso.

Uniduto Logística

Em parceria com a Coopersucar e a Crystalsev, a Cosan criou a Uniduto, para ser responsável pelo projeto de desenvolvimento, construção e operação do álcooloduto que ligará a cidade de Paulínia (SP) ao Porto de Santos, com ramificações para as cidades de Conchas e Ribeirão Preto.

Atualmente, a Uniduto já conta com 12 associados, grandes grupos do setor sucroalcooleiro que, juntos, possuem 88 usinas e representam mais de um terço da produção nacional de etanol.

A expectativa da Companhia é que o álcooloduto reduza os custos de logística em 35% a 40% (de R\$ 95 por m³ para R\$ 57 por m³).

Ethanol transport and logistics

Through another agreement entered into with ALL in September 2008, Cosan transports ethanol produced in the Da Barra unit by rail from Bauru, São Paulo State to Santos, reducing logistics costs by 10% to 15%.

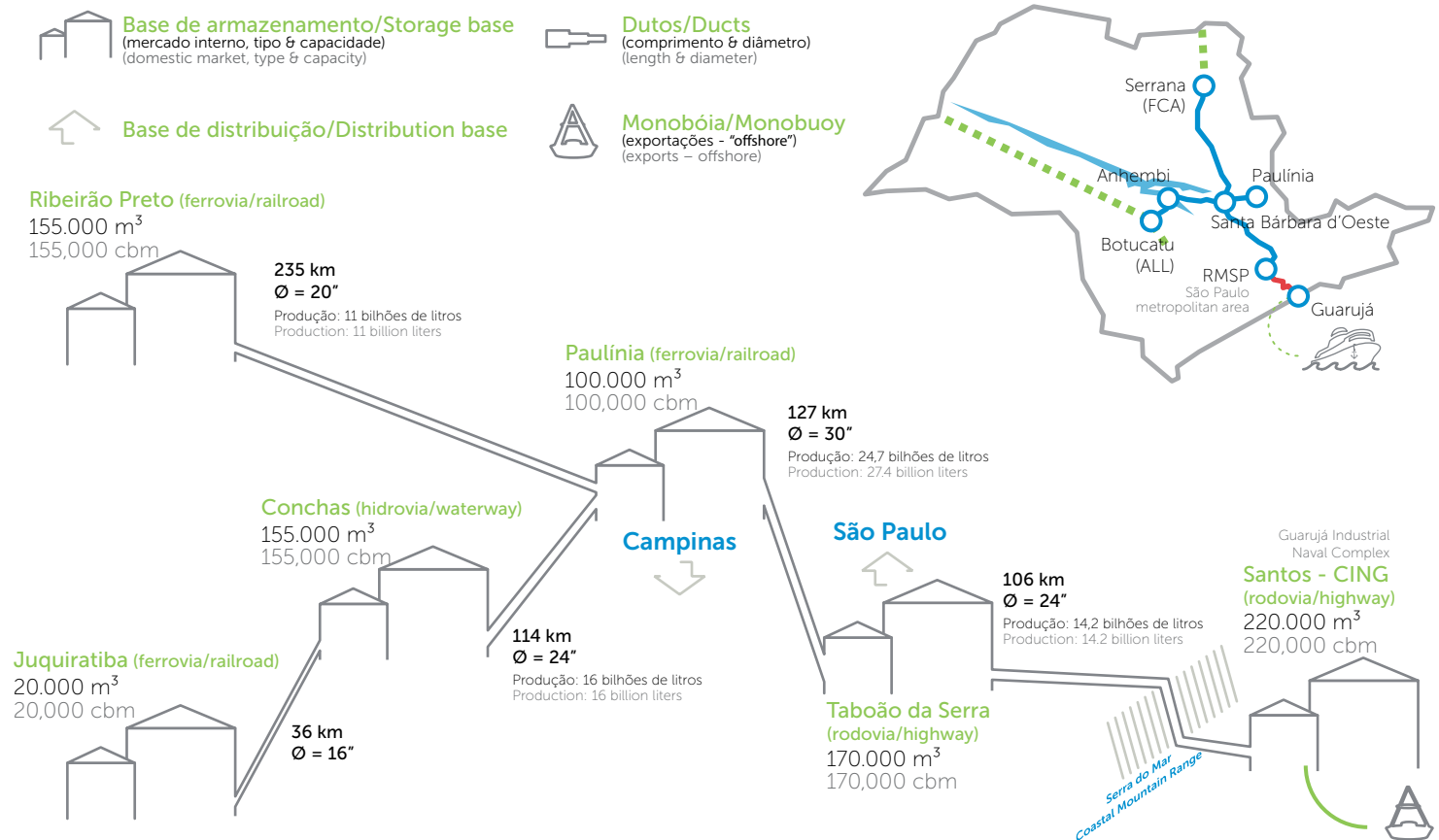
Currently, it has a total of 15 tank cars with capacity ranging from 60 to 100 cbm each, and ethanol is transported from the mill to the trains through the Company's fuel distribution infrastructure, made possible through the synergy with the distributor Esso.

Uniduto Logística

In partnership with Coopersucar and Crystalsev, Cosan created Uniduto Logística S.A. to be responsible for developing, building and operating its ethanol pipeline – a system for transporting ethanol through ducts – that will connect Paulínia, São Paulo State to the Port of Santos, with lines to the cities of Conchas and Ribeirão Preto.

Today, Uniduto has 12 partners, large sugar and ethanol groups that together have 88 mills and account for more than one-third of Brazil's ethanol production.

The Company expects the ethanol pipeline to reduce logistics costs by 35% to 40%, from R\$95 per cbm to R\$57 per cbm.



Combustíveis e lubrificantes

Fuels and lubricants

» Primeiro *player* verticalizado do setor

Cosan Combustíveis e Lubrificantes (CCL)

Em dezembro de 2008, a Cosan concluiu a aquisição da Esso Brasileira de Petróleo Ltda., que passou a se chamar Cosan Combustíveis e Lubrificantes, expandindo seu modelo de negócios e passando a atuar em toda cadeia de negócios, desde o plantio e a produção de açúcar e etanol, até a distribuição e comercialização de combustíveis no varejo.

Além da distribuição de combustíveis, a CCL atua também na produção e comercialização de lubrificantes e produtos especiais das marcas Esso e Mobil, desenvolvidos com a tecnologia global da ExxonMobil na planta no Rio de Janeiro.

» The sector's first vertically-integrated player

Cosan Combustíveis e Lubrificantes (CCL)

In December of 2008, Cosan concluded the acquisition of Esso Brasileira de Petróleo Ltda., which was renamed Cosan Combustíveis e Lubrificantes, expanding its business model and activity to include the entire business chain, from sugarcane cultivation and sugar and ethanol production to fuel distribution and sale in the retail market.

In addition to fuel distribution, CCL also operates in the production and sale of lubricants and special Esso and Mobil brand products developed with the ExxonMobil's international technology at the Rio de Janeiro plant.



Vendedores e franqueados: **segurança e orgulho**
de estarem associados à marca Esso

Sellers and franchisees: **security and pride** in
being associated with Esso

Distribuição e comercialização de combustíveis

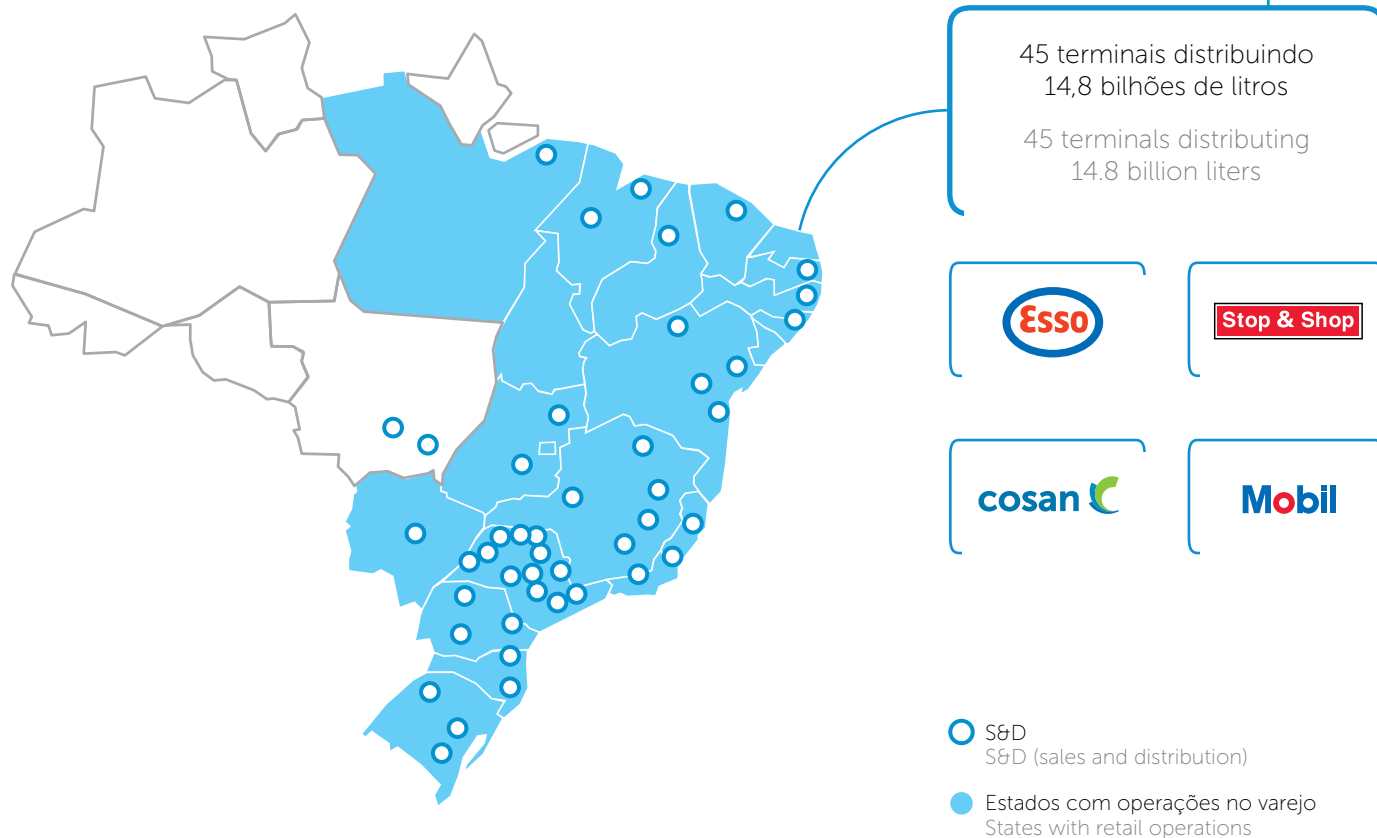
A estrutura da CCL conta com 45 bases de distribuição de combustíveis estrategicamente localizadas no país, além de aproximadamente 1.500 postos de abastecimento de bandeira Esso em 20 estados brasileiros, presente no mercado brasileiro desde 1912. Essa estrutura registra vendas anuais superiores a cinco bilhões de litros de álcool, gasolina e diesel e 160 milhões de metros cúbicos de GNV, posicionando a Companhia entre as quatro maiores distribuidoras de combustíveis do Brasil.

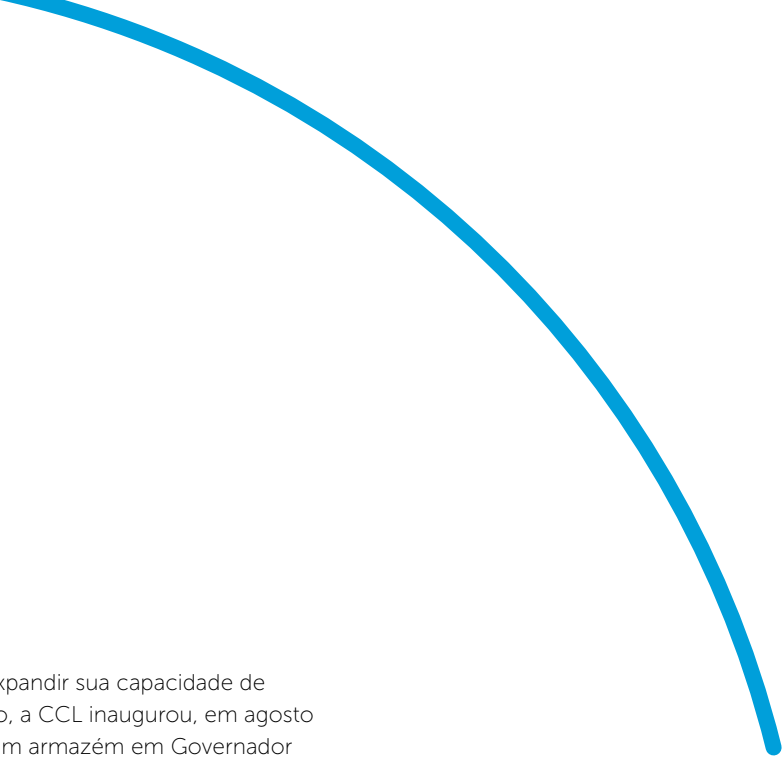
Além disso, a CCL está presente nos postos de abastecimento através de 240 lojas de conveniência das marcas Hungry Tiger e Stop&Shop que, além dos produtos convencionais, oferecem Food Service, serviço de alimentos preparados na loja e o Café Gourmet que, em parceria com a marca Vitale, oferece bebidas à base de café em versões quentes e frias e *shakes* gelados.

Fuel distribution and sale

CCL has 45 fuel distribution bases strategically located throughout Brazil and a network of approximately 1,500 service stations across 20 Brazilian states, all carrying the Esso brand, which has been in Brazil since 1912. The company's annual sales of more than five billion liters of ethanol, gasoline and diesel and 160 million cubic meters of compressed natural gas has placed it among Brazil's four largest fuel distributors.

In addition, CCL marks its presence in service stations through 240 Stop & Shop and Hungry Tiger convenience stores, which, in addition to the regular products, offer Food Service – food prepared at the store – and Café Gourmet in partnership with the Vitale brand, serving hot and iced coffee-based beverages, including shakes.





A fim de expandir sua capacidade de distribuição, a CCL inaugurou, em agosto de 2009, um armazém em Governador Valadares (MG) com cinco tanques e área de 11 mil m². O espaço, que teve o investimento de R\$ 1,4 milhão, tem capacidade para estocar cerca de três milhões de litros de combustível, abastecer 30 postos e atenderá os estados de Minas Gerais, Espírito Santo e as cidades da divisa com o Rio de Janeiro.

Produção e comercialização de lubrificantes

Com a aquisição da Esso Brasileira de Petróleo Ltda., a Cosan obteve licença de uso da marca Mobil, presente no Brasil desde 1910 e reconhecida em todo o mundo por sua performance e avançada tecnologia em lubrificantes e serviços. Com isso, a Companhia tem acesso à tecnologia e formulações da ExxonMobil, inclusive as que vierem a ser desenvolvidas internacionalmente.

Os lubrificantes e graxas Esso e Mobil são produzidos pela CCL na Fábrica de Lubrificantes instalada em 1957 na Ilha do Governador (RJ), com capacidade de produção de 1,4 milhões de barris de lubrificantes e seis mil toneladas de graxa por ano.

Todos os processos são conduzidos em conformidade com os padrões de segurança, de proteção ao meio ambiente e de qualidade internacional da ExxonMobil, referência no setor automobilístico com a aprovação de seus produtos pelos Fabricantes Originais de Equipamentos (OEM).

To expand its distribution capacity, in August of 2009 CCL inaugurated a warehouse in Governador Valadares, Minas Gerais State with five tanks and an area of 11,000 m². The facility, representing an investment of R\$1.4 million, has a storage capacity of around three million liters of fuel—enough to fuel 30 service stations—and will serve Minas Gerais and Espírito Santo states, as well as the cities bordering Rio de Janeiro State.

Lubricants production and distribution

With the acquisition of Esso Brasileira de Petróleo Ltda., Cosan obtained the license to use the Mobil brand, present in Brazil since 1910 and recognized worldwide for its performance, innovation and advanced technology in lubricants and services. Therefore, the Company has access to ExxonMobil's technology and formulas, including those that are developed internationally.

The Esso and Mobil lubricants and greases are produced by CCL at the Lubricants Factory opened in 1957 in Ilha do Governador, Rio de Janeiro State, which has an annual production capacity of 1.4 million barrels of lubricants and 6,000 tonnes of grease.

The production process follows the safety, environmental protection, quality control and efficiency standards of ExxonMobil, a reference in the automotive sector, whose products are approved by the Original Equipment Manufacturers (OEM).



Anualmente, são comercializados cerca de 130 mil m³ de lubrificantes que levam a marca Mobil, entre óleos para automóveis - Mobil Super EcoPower 5W-30, Mobil Super Flex 10W-40, Mobil Super Protection 15W-40 e Mobil Super Original 20W-50 - para motocicletas e para as indústrias de açúcar e etanol, alimentos e bebidas, borracha, cimentos e pedreiras, construção, ferrovias, gás natural, geração de energia, laminação de alumínio, manufaturas em geral, marinha, metalurgia, mineração, papel e celulose, petroquímica, plásticos e siderurgia.

Each year, approximately 130,000 cbm of Mobil brand lubricants are sold, among products for cars - Mobil Super EcoPower 5W-30, Mobil Super Flex 10W-40, Mobil Super Protection 15W-40 and Mobil Super Original 20W-50 - for motorcycles and for the sugar and ethanol, food and beverage, rubber, quarrying and cement, construction, railroad, natural gas, power generation, aluminum rolling, durable goods, naval, metal removal, mining, paper and forest products, petrochemical, plastics and steel industries.



Marcas

Com a aquisição dos ativos da Esso no Brasil, a Cosan Combustíveis e Lubrificantes passa a ter direito de uso das marcas Esso e Mobil no Brasil, ambas referência de qualidade e tecnologia. Prova disso é que a Stock Car, principal categoria do automobilismo nacional, escolheu as duas marcas como fornecedores oficiais para as temporadas de 2009, 2010 e 2011.

Brands

With the acquisition of Esso's assets in Brazil, Cosan Combustíveis e Lubrificantes obtained the license to use the Esso and Mobil brands in the country, which are both references of quality and technology. This is demonstrated by the fact that the two brands have been chosen as official suppliers of the Stock Car Racing – Brazil's largest auto racing category – for the 2009, 2010 and 2011 seasons.

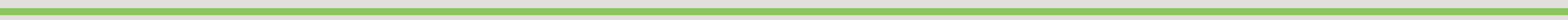


572 mil

hectares de terras administradas e **60% da colheita mecanizada**

572 thousand

hectares of land under management and **60% of harvest mechanized**



Processo produtivo

Production process

Plantio, colheita e moagem

Planting, harvesting and crushing

Na região centro-sul, onde estão localizadas as usinas da Companhia, a cana-de-açúcar é colhida de abril a dezembro. A Cosan planta mais de 20 variedades da planta, de cerca de 70 existentes. Uma vez plantada, a cana-de-açúcar pode ser colhida por diversos anos consecutivos, havendo uma diminuição da produtividade agrícola a cada colheita. O ciclo econômico brasileiro é de cinco ou seis colheitas consecutivas.

Em março de 2009, 60% da colheita da cana-de-açúcar da Companhia era mecanizada. Esse percentual aumenta a cada ano, uma vez que a Cosan faz parte do grupo de 150 usinas do estado de São Paulo que se comprometeram voluntariamente, com a assinatura do Protocolo Agroambiental do Setor Sucroalcooleiro, a eliminar totalmente até 2014 a queimada da cana em áreas com declividade inferior a 12%.

A cana colhida é transportada das lavouras em caminhões combinados, específicos para esta finalidade, e ao chegar às usinas é pesada e analisada para determinar seu teor de açúcar, base para remuneração dos fornecedores e acompanhamento dos canais administrados pela Companhia.

Nas usinas, a cana é descarregada em mesas alimentadoras, lavada ou limpa a seco e conduzida em esteiras metálicas ao setor de preparo, onde é picada e desfibrada. Em seguida, os rolos das moendas separam o caldo (açúcares + água) do bagaço (fibra) para início da produção de açúcar, álcool e energia.

In south-central Brazil, where Cosan's mills are located, sugarcane is harvested from April to December. Of a total of 70 sugarcane varieties, Cosan plants more than 20. Once planted, sugarcane may be harvested for several consecutive years, but each crop suffers a reduction in agricultural productivity. In Brazil, the economic cycle of sugarcane ranges from five to six consecutive crops.

In March of 2009, 60% of the Company's sugarcane was mechanically-harvested, a percentage that increases each year since Cosan is part of the group of 150 São Paulo State mills that have voluntarily joined the Agro-environmental Protocol of the Sugar and Ethanol Industry, which aims to completely eliminate burning in areas with less than a 12% declivity by 2014.

The sugarcane is transported from the fields to the mills by double-trailer trucks specifically designed for this purpose. After arriving at the mills, the cane is weighed and analyzed. The results of the analyses are used to determine suppliers' remuneration and to monitor the cane fields managed by the Company.

At the mills, the sugarcane is unloaded onto feeder tables and washed or dry-cleaned. Metal conveyor belts carry the cane to the preparation area, where it is chopped and de-fibered. Subsequently, it goes through the crushing rollers, which separate the juice (sugars + water) from the bagasse (fiber) to begin sugar and ethanol production.



Processo de produção de açúcar

Sugar production process

Inicialmente, o caldo da cana-de-açúcar moída passa por processos de aquecimento, sulfitação e, em alguns casos, caleagem, decantação e filtragem. As impurezas retiradas na filtragem – “torta de filtro” – são reutilizadas como adubo para os canaviais. A seguir, o caldo entra em processo de evaporação para reduzir o nível de água no caldo de 85% para 40%.

Esses processos dão origem ao xarope, que é cozido para a criação de cristais de açúcar envolvidos em uma solução açucarada com consistência de mel, e posteriormente resfriado para o aumento dos cristais.

A partir daí, as centrífugas promovem a separação dos cristais de açúcar do mel. Esse último retorna aos cozedores e parte é fermentada para compor o mosto, utilizado na produção de álcool, enquanto o açúcar passa por secagem.

Depois de seco, o açúcar está pronto para ser vendido como VHP ou para ser usado na fabricação de açúcar refinado. Em seguida, é armazenado em sacos *big bag* ou à granel, dependendo da qualidade, e levado para clientes indústrias, distribuidores ou para o terminal portuário, para exportação.

Atualmente, dez tipos de açúcares são comercializados: Açúcar Cristal VHP (Very High Polarization), Açúcar Demerara, Açúcar Cristal Orgânico, Açúcar Líquido, Açúcar Refinado Líquido Invertido, Açúcar Refinado Líquido Sacarose, Açúcar Cristal (tipos 1, 2 e 3), Açúcar Refinado Amorfo, Açúcar Refinado Granulado e Açúcar de Confeiteiro.

First, the juice resulting from sugarcane crushing undergoes processes of heating, sulfiting and, in some cases, lime treatment, decanting and filtering. The impurities retained on the filter are called “filter cake,” which is used as a fertilizer in the cane fields. Then the cane juice is submitted to an evaporation process to reduce the level of water in the juice from 85% to 40%.

The syrup that emerges from these processes is then boiled to create crystals that are covered by a sugary solution with the consistency of honey, and then cooled to increase crystal size.

Afterward, centrifuges separate the sugar crystals from the molasses. The removed molasses is returned to the cookers and part is sent to the fermentation section to develop the wash, which is used for ethanol production, while the sugar dries.

After being dried, the sugar is ready to be sold as VHP or to be processed into refined sugar. Following this, the products are stored in big-bags or in bulk, depending on the quality, and are taken to factories, distributors or port to be exported.

Today Cosan sells 10 different types of sugar: Crystal Very High Polarization (VHP) Sugar, Demerara Sugar, Crystal Organic Sugar, Liquid Sugar, Inverted Liquid Refined Sugar, Liquid Refined Sugar (saccharose), Crystal Sugar (types 1, 2 and 3), Amorphous Refined Sugar, Granulated Refined Sugar and Confectioner’s Sugar.



Processo de produção de álcool

Ethanol production process

Após tratamento inicial, o melaço obtido da cana-de-açúcar passa por fermentação para a preparação do mosto - solução a base de méis, caldo e água com concentração específica - que é misturado às leveduras recuperadas.

Nas dornas de fermentação, o mosto é mantido em tanques onde os açúcares (sacarose, glicose e frutose) transformam-se em vinho fermentado de teor alcoólico entre 7% a 10%, em cerca de sete a 12 horas.

Centrífugas separam o fermento - que depois retorna ao processo - do vinho, enviado às colunas de destilação, onde é liberada a flegma (vapores com 40° GL a 50° GL) e a vinhaça (aproveitada como fertilizante na lavoura).

Concentrada, a flegma se transforma em álcool hidratado (96° GL), que pode ser estocado em tanques para comercialização ou submetido à desidratação para produção de álcool anidro (99° GL). Em algumas unidades, a Companhia produz também o álcool industrial.

Todo o ciclo de produção do álcool emite 89% menos CO₂ na atmosfera do que o processo para obtenção da gasolina.

After initial treatment, the molasses obtained from the sugarcane is fermented to prepare the wash - a solution based on the molasses, juice and water with specific concentrations - which is then blended with the recovered yeast.

In the fermentation vats, the wash is kept in tanks where the sugars (sucrose, glucose and fructose) are transformed into fermented wine, with an alcohol content of 7% to 10%. This takes from 7 to 12 hours.

Centrifuges separate the yeast - which later returns to the process - from the wine, which is sent to the distillation towers, where phlegm (vapors with 40° GL to 50° GL) and vinasse (which is used on the crops as a fertilizer) are released.

After concentration, the phlegm is transformed into hydrous ethanol (96° GL), which can be stored in tanks for sale or dehydrated to produce anhydrous ethanol (99° GL). Some of the Company's units also produce industrial alcohols.

The entire ethanol production cycle emits 89% less CO₂ into the atmosphere than the process for obtaining gasoline.



Processo de cogeração de energia

Process of cogeneration of energy

A cogeração de energia nas usinas é produzida pela queima do bagaço, composto pelas fibras da cana extraídas no processo de moagem e da palha da cana-de-açúcar.

Esse material com alto poder carburante é queimado nas caldeiras e produz calor que transforma a água em vapor, movimentando os turbo geradores, nos quais a energia térmica é convertida em energia mecânica e, então, em energia elétrica.

Para maximizar o aproveitamento energético do bagaço e da palha, a Cosan está substituindo caldeiras de baixa pressão por outras mais eficientes, que geram maior energia térmica com o vapor.

Energy is cogenerated at the mills by burning sugarcane bagasse, consisting of sugarcane fibers extracted during the crushing process and sugarcane straw.

Bagasse is a material with high carbureting power that, when burned in the boilers, produces heat that transforms water into steam. The steam, in turn, drives the turbo generators, converting the thermal energy into mechanical energy that, finally, is transformed into electricity.

To maximize the energy-producing potential of the bagasse and straw, Cosan is replacing low-pressure boilers with other, more efficient boilers that generate more thermal energy.


Economicamente rentável e ambientalmente sustentável:

novas caldeiras de alta tecnologia têm maior potência e controle de poluição

Economically profitable and environmentally sustainable:

new high-tech boilers have more power and pollution control





Diversificação dos negócios levou a Cosan a aproveitar melhor os ciclos e a contar com novos tipos de receitas, resultando em **estabilidade de geração de caixa**

By **diversifying its business**, Cosan took advantage of cycles and added new revenue sources, resulting in **stable cash generation**

Estratégias e vantagens competitivas

Strategies and competitive advantages



Estratégias

Strategies

A estratégia da Cosan foi delineada de modo a usar seus diferenciais e vantagens competitivas no alcance do objetivo primordial de crescimento sustentável e rentável. Para tanto, foram definidos os seguintes componentes:

- » Aumentar a participação em negócios que tragam maior estabilidade à geração de caixa da Companhia e menos dependência aos preços de açúcar e álcool

Viabilização: Investimentos na ampliação da capacidade de geração de energia a partir do bagaço de cana-de-açúcar

Continuar investindo no negócio de distribuição de combustíveis e lubrificantes, aumentando sua eficiência

Investimentos no transporte e logística do açúcar e etanol

- » Obter sinergias com a integração de todos os negócios na cadeia

Cosan's strategy is based on the Company's competitive advantages and aims to reach its primary goal of sustainable, profitable growth. To achieve that, the following guidelines were established:

- » To increase the Company's shareholding in businesses that bring more stability to its cash generation and less dependence on sugar and ethanol prices

Means: Invest in expanding energy generation from sugarcane bagasse

Further invest in the fuel and lubricants business, increasing its efficiency

Invest in sugar and ethanol transportation and logistics



Viabilização: Otimizar a logística da CCL utilizando a escala da Cosan e operações de *backhauling*

Aperfeiçoar o gerenciamento de estoques com a utilização de tanques da Cosan e da construção de novos tanques próximos às unidades produtoras de açúcar e etanol

Beneficiar-se de uma mesa única de negociação de etanol, na qual participam o lado comprador de etanol, a CCL, o vendedor, CAA, e o exportador, a Vertical U.K., na qual a Cosan tem 50% de participação

- » Expandir a liderança nos mercados brasileiro e global de etanol e açúcar

Viabilização: Estabelecimento de parcerias internacionais de comercialização e distribuição para expandir a base de clientes

- » To obtain synergies by integrating all businesses in the chain

Means: Optimize CCL's logistics through Cosan's scale and backhauling operations

Enhance inventory management by using Cosan's tanks and building new tanks near the sugar and ethanol production units

A single ethanol negotiation table with the participation of the buyer, CCL, the seller, CAA, and the exporter, Vertical U.K., in which Cosan holds a 50% stake

- » To expand leadership in the domestic and international sugar and ethanol markets

Means: Establish international sale and distribution partnerships to expand the customer base



Acompanhamento do setor sucroenergético para identificar oportunidades seletivas de aquisições e parcerias no Brasil e no exterior que ofereçam ganhos em termos de sinergia e produtividade

Capacidade para se beneficiar de futuras oportunidades de exportação que podem surgir da liberalização de barreiras comerciais e da exigência de mistura de um percentual de etanol na gasolina em alguns países

- » Continuar a reduzir custos e aumentar eficiências operacionais

Viabilização: Aperfeiçoamento de eficiência e ganhos de produtividade por meio de investimentos em processos agrícolas, industriais e de desenvolvimento de novas variedades de cana-de-açúcar e em processos

Investimento no aumento da mecanização de colheitas e na expansão do monitoramento de canaviais via satélite

Qualificação profissional

Aprimoramento da tecnologia da informação e de sistemas de controles internos

Monitor the sugar and ethanol sector to identify opportunities for acquisitions and partnerships in Brazil and abroad that may offer synergies and productivity gains

Capacity to benefit from future export opportunities that should arise from the removal of trade barriers and the mandatory ethanol - gasoline blend in some countries.

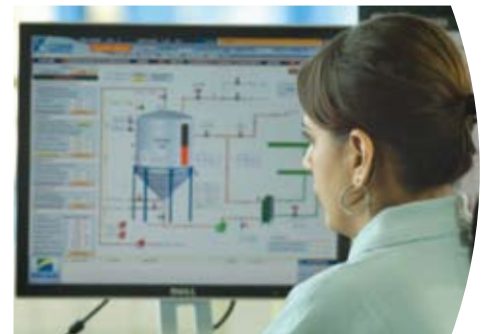
- » To continue to reduce costs and increase operating efficiency

Means: Increase efficiency and productivity gains by investing in agricultural and industrial processes and developing new sugarcane varieties

Invest in expanding mechanized harvesting and field monitoring via satellite

Professional training

Enhance information technology and internal controls systems



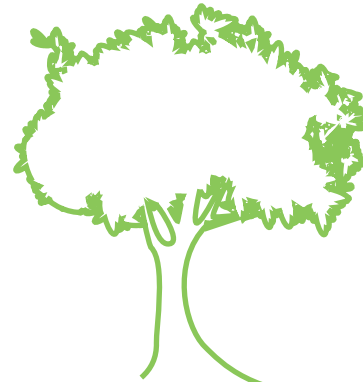


100%

de aproveitamento da cana-de-açúcar, com a queima do bagaço para geração de energia, reforça compromisso ambiental da Cosan

100%

of sugarcane use, by burning bagasse to generate energy, which highlights Cosan's environmental commitment



» Foco na consciência ambiental e social

Viabilização: Comprometimento em ser uma Companhia com consciência ambiental e social

Investimentos na mecanização das colheitas, o que reduzirá níveis de emissões de carbono, eliminará a queima de cana-de-açúcar e, no longo prazo, trará eficiência de custos

Continuidade do aprimoramento e desenvolvimento de programas de treinamento e saúde e segurança para os colaboradores

Crescente uso de vinhaça e torta de filtro, subprodutos da cana, em substituição a fertilizantes

Uso de inimigos naturais das cigarrinhas e brocas, pragas que podem atacar as plantações, garantindo a qualidade da cana de forma ecologicamente correta, sem desbalancear o meio ambiente

» Focus on environmental and social awareness

Means: Commitment to being a socially and environmentally aware Company

Investments in mechanized harvesting, which will reduce the emission of carbon dioxide and eliminate burnings, leading to cost efficiency in the long term

Continuing to improve and develop training programs on employee health and safety

Increased use of vinasse and filter cake, byproducts of sugarcane crushing, in place of fertilizers

Use natural predators of spittlebugs and sugarcane borers, insects that can attack sugarcane plantations, guaranteeing the quality of the sugarcane in an eco-friendly manner, without disturbing environmental equilibrium

Vantagens competitivas

Competitive advantages

Os principais diferenciais e vantagens competitivas da Cosan derivam de seu *modus operandi* integrado e verticalizado, único no setor e que permite que a Companhia capitalize tendências favoráveis nos mercados do etanol e do açúcar.

» Posição de liderança no mercado

A Cosan é líder no mercado como um dos maiores produtores e exportadores de etanol e açúcar do mundo, o que proporciona vantagens competitivas em relação aos principais concorrentes, especialmente em termos de eficiência de custos, maior poder de negociação e logística integrada. Na safra 2008/09, foi responsável por 12,2% da produção de açúcar e 6,9% da produção de etanol no Brasil.

» Plataforma integrada

Com uma plataforma verticalmente integrada, a Cosan acredita que pode otimizar sua distribuição logística e de armazenagem, economizando custos de transporte e armazenamento. Também através dessa plataforma integrada, se diferencia dos demais concorrentes do setor com atividades que apresentam geração de caixa mais estável, independente dos preços do açúcar, álcool e do câmbio.

» Sólida posição financeira

Disponibilidade de caixa consistente permitiu investimentos de R\$ 3.169,7 milhões no exercício de 2009. A principal aquisição – CLL –, consolidada apenas nos quatro últimos meses do período, foi responsável por 49,2% da receita líquida da Cosan no ano. Além disso, a Cosan mostrou-se eficiente durante um momento de crise, acessando capital com o mercado e estreitando seu relacionamento com bancos comerciais e com o BNDES.

» Equipe de administradores experientes e profissionais

A Cosan conta com uma equipe de profissionais experientes e reconhecidos para administrar cada um de seus negócios. Além disso, apresentam características complementares, que garantem à Companhia o pioneirismo, liderança e solidez em sua atuação.

Cosan's main competitive advantages derive from its unique vertically-integrated structure that allows the Company to capitalize on favorable trends in the sugar and ethanol markets.

» Leadership in the market

Cosan is the market leader as one of the world's largest sugar and ethanol producer and exporter, giving the Company advantages over its major competitors, especially in terms of cost efficiency, greater bargaining power and integrated logistics. In the 2008/09 crop, Cosan accounted for 12.2% of Brazil's sugar production and 6.9% of Brazil's ethanol production.

» Integrated platform

With a vertically-integrated platform, Cosan believes that it can optimize its warehousing and distribution logistics, reducing transport and storage costs. The integrated platform also gives the Company a unique advantage over its competitors by allowing operation with more stable cash generation independent of sugar and ethanol prices or the exchange rate.

» Solid financial position

A consistent cash position allowed investments totaling R\$3,169.7 million in 2009. The main acquisition, CLL – consolidated only in the four last months of the period - accounted for 49.2% of Cosan's net revenue in the year. In addition, Cosan demonstrated its efficiency throughout the crisis, accessing market capital and strengthening its relationship with commercial banks and the BNDES.

» Experienced team of managers and professionals

Cosan has an experienced and renowned team of professionals that manage each of its businesses. Furthermore, these professionals have complementary traits, thus providing the company with a competitive edge, leadership and solidity.

» Successful track record of company acquisition and integration

Cosan's successful track record of acquisitions, improvement and integration of companies has allowed Cosan to optimize gains obtained from operating synergies.

Com sólida posição financeira,
Cosan investiu R\$ 3.169,7 milhões em 2009

With a solid financial position,
Cosan invested R\$3,169.7 million in 2009



» Experiência na aquisição e integração de empresas

O histórico de sucesso em aquisições, aperfeiçoamento e integração de Companhias proporciona à Cosan otimizar os ganhos em sinergias operacionais.

» Baixos custos de produção

As usinas e demais instalações da Cosan, na região centro-sul do Brasil, são estrategicamente posicionadas em *clusters* de produção, próximos aos clientes, áreas de cultivo, terminais portuários e outras infraestruturas de transporte e armazenamento, o que possibilita um baixo custo de produção.

» Abordagem comercial inovadora

A Cosan desenvolve produtos, técnicas de produção e métodos de distribuição inovadores para garantir sua continuidade à frente das tendências de mercado.

Para tanto, a Companhia estabelece parcerias com instituições de pesquisa brasileiras líderes no mercado, desenvolvendo novas técnicas e metodologias de plantio e engenharia genética, que aperfeiçoam sua produtividade agrícola e industrial.

» Relações comerciais estratégicas

A Cosan desenvolve relações comerciais sólidas com alguns de seus principais clientes, como a Petrobras Distribuidora S.A. e a Shell Brasil Ltda. no segmento de etanol, e a Sucden, a Tate & Lyle International e a Coimex Trading Ltd. no segmento de açúcar. No segmento de lubrificantes, possui alianças estratégicas com Mercedes-Benz, Honda, Toyota, Caterpillar e John Deere.

Por meio das marcas Esso e Mobil, a Companhia é a fornecedora oficial de combustíveis e lubrificantes da Stock Car.

» Diversidade e flexibilidade de produção

A Companhia produz praticamente todos os tipos de etanol e açúcar consumidos nos mercados brasileiro e internacional e suas instalações permitem ajustar a produção entre os dois produtos e seus diferentes tipos, de forma a responder rapidamente às alterações relacionadas à demanda e aos preços de mercado a qualquer momento durante o processo de moagem.

» Low production costs

Cosan's mills and facilities, located in south-central Brazil, are strategically positioned in production clusters, near major consumption centers, sugarcane plantations, port terminals and other transport and storage infrastructures, leading to low production costs.

» Innovative business approach

Cosan develops innovative products, production techniques, and distribution methods to keep in step with market trends.

Therefore, Cosan establishes partnerships with leading Brazilian research institutes, developing new planting techniques and methods, in addition to genetic engineering, which enhance the Company's agricultural and industrial productivity.

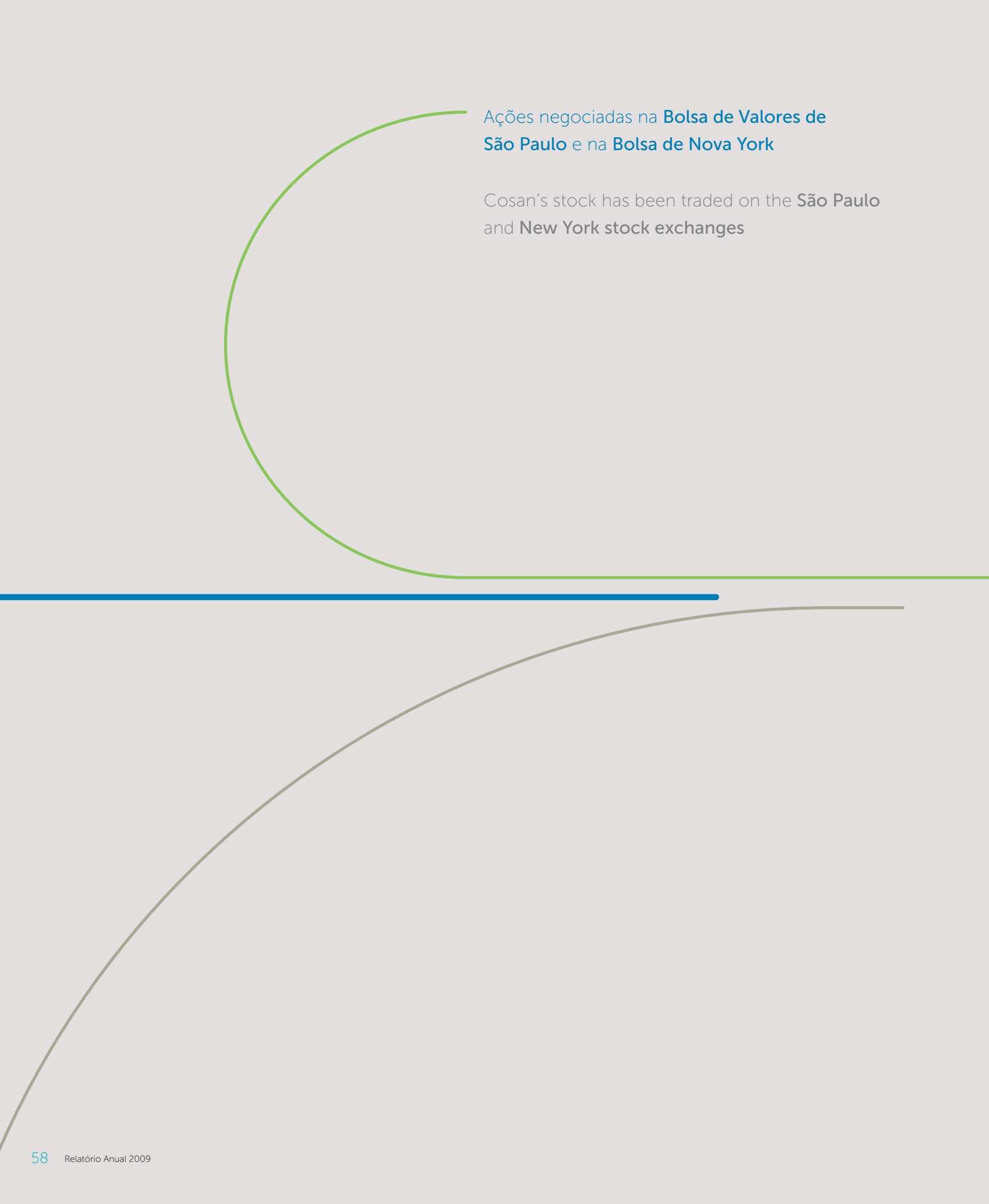
» Strategic business relationships

Cosan establishes solid business relationships with some of its main clients, such as Petrobras Distribuidora S.A. and Shell Brasil Ltda. in the ethanol sector, and Sucden, Tate & Lyle International and Coimex Trading Ltd. in the sugar sector. In the lubricants sector, Cosan has strategic alliances with Mercedes-Benz, Honda, Toyota, Caterpillar and John Deere.

Through the Esso and Mobil brands, the Company is Stock Car Racing's official supplier of fuel and lubricants.

» Production diversity and flexibility

The Company produces virtually all types of ethanol and sugar that are consumed in the domestic and international markets. Its facilities allow the Company to adjust production between the two products and their different types to quickly respond to changes in demand and prices at any moment during the crushing process.



Ações negociadas na **Bolsa de Valores de São Paulo** e na **Bolsa de Nova York**

Cosan's stock has been traded on the **São Paulo** and **New York** stock exchanges

Governança corporativa

Corporate governance

Cosan Limited

Cosan Limited

A estrutura de Governança Corporativa da Cosan Ltd. segue as regras estabelecidas pela CVM, pelo Novo Mercado da Bovespa, pela SEC e pela Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), em consonância com as regulamentações praticadas em Bermudas, sede da Companhia.

Conselho de Administração

O Conselho de Administração da Cosan Ltd. é composto por 11 membros, podendo variar entre cinco e 13, responsáveis por estabelecer diretrizes e políticas gerais dos negócios da Companhia e monitorar sua implementação, bem como por supervisionar a gestão dos diretores.

Todos os membros do Conselho possuem um mandato de três anos e estão divididos em três classes (I, II, III), sendo que cada uma delas expira nas assembléias gerais de cada ano o (classe I em 2011; Classe II, em 2009; e classe III, em 2010).

Nome	Ano de eleição	Cargo
Rubens Ometto Silveira Mello ⁽²⁾	2007	Presidente
Marcus Vinicius Pratini de Moraes ⁽³⁾	2007	Vice-Presidente
Marcelo Eduardo Martins ⁽²⁾	2009	Conselheiro
Marcos Marinho Lutz	2007	Conselheiro
Pedro Isamu Mizutani ⁽²⁾	2007	Conselheiro
George E. Pataki ⁽³⁾	2007	Conselheiro
Marcelo de Souza Scarcela Portela ⁽²⁾	2007	Conselheiro
José Alexandre Scheinkman ⁽³⁾	2007	Conselheiro
Mailson Ferreira da Nóbrega ⁽²⁾⁽³⁾	2007	Conselheiro
Burkhard Otto Cordes ⁽²⁾	2008	Conselheiro
Hélio França ⁽³⁾	2009	Conselheiro

⁽¹⁾ O término dos mandatos dos conselheiros ocorrerá das seguintes ocasiões: (i) Classe I – assembléia geral anual a ser realizada no exercício social de 2011; (ii) Classe II - assembléia geral anual a ser realizada no exercício social de 2009; e (iii) Classe III - assembléia geral anual a ser realizada no exercício social de 2010.

⁽²⁾ Membro do Conselho de Administração da Cosan.

⁽³⁾ Conselheiro independente.

Diretoria Executiva

A Diretoria Executiva é composta por quatro membros, eleitos pelo Conselho de Administração para mandatos de um ano, sendo permitida a reeleição. Os diretores executivos são responsáveis pela operacionalização da Companhia e implantação das diretrizes estabelecidas pelo Conselho e se reúnem mediante a convocação de um dos diretores.

The Corporate Governance structure of Cosan Ltd. follows the rules established by the Brazilian Securities and Exchange Commission - CVM, Bovespa's Novo Mercado trading segment, the U.S. Securities and Exchange Commission - SEC, and the New York Stock Exchange - NYSE, in line with current regulations in Bermuda, where the Company is headquartered.

Board of Directors

Cosan Ltd.'s Board of Directors is composed of 11 members – a minimum of five and a maximum of 13 – responsible for determining the Company's general policies and guidelines, monitoring their implementation, and supervising the officers' management.

Board members are elected for staggered three-year terms of office, divided into three groups (I, II, III). The term of office of each group expires upon the respective annual general meeting (Group I in 2011; Group II in 2009; and Group III in 2010).

Name	Year of election	Position
Rubens Ometto Silveira Mello ⁽²⁾	2007	Chairman
Marcus Vinicius Pratini de Moraes ⁽³⁾	2007	Vice Chairman
Marcelo Eduardo Martins ⁽²⁾	2009	Member
Marcos Marinho Lutz	2007	Member
Pedro Isamu Mizutani ⁽²⁾	2007	Member
George E. Pataki ⁽³⁾	2007	Member
Marcelo de Souza Scarcela Portela ⁽²⁾	2007	Member
José Alexandre Scheinkman ⁽³⁾	2007	Member
Mailson Ferreira da Nóbrega ⁽²⁾⁽³⁾	2007	Member
Burkhard Otto Cordes ⁽²⁾	2008	Member
Hélio França ⁽³⁾	2009	Member

⁽¹⁾ The board members' terms of office expire as follows: (i) Group I – annual general meeting to be held in the 2011 fiscal year; (ii) Group II – annual general meeting to be held in the 2009 fiscal year; and (iii) Group III – annual general meeting to be held in the 2010 fiscal year.

⁽²⁾ Member of Cosan's Board of Directors.

⁽³⁾ Independent member.

Board of Executive Officers

The Board of Executive Officers is composed of four members elected by the Board of Directors for one-year terms of office, reelection allowed. The executive officers are responsible for managing the Company's operations and implementing the guidelines established by the Board of Directors. Board of Executive Officers' meetings are called by one of the officers.

Nome	Ano de eleição	Cargo
Rubens Ometto Silveira Mello	2007	Diretor Presidente
Pedro Isamu Mizutani	2007	Diretor de Operações
Marcelo Eduardo Martins	2009	Diretor Financeiro e de RI
Marcos Marinho Lutz	2007	Diretor Comercial

Não há relação de parentesco entre nossos conselheiros e diretores.

Comitês

Comitê de auditoria

O comitê de auditoria é responsável por assessorar o Conselho de Administração na seleção dos auditores independentes, na revisão dos serviços de auditoria e na avaliação dos controles internos.

Nome	Cargo
Marcus Vinicius Pratini de Moraes	Presidente
Mailson Ferreira da Nóbrega	Membro
José Alexandre Scheinkman	Membro

Comitê de remuneração

O comitê de remuneração revisa e aprova a remuneração e os benefícios concedidos aos membros da diretoria e outros membros-chave da administração, além de ser responsável pelo plano de opção de compra de ações.

Nome	Cargo
Pedro Isamu Mizutani	Presidente
Marcus Vinicius Pratini de Moraes	Membro
Marcelo de Souza Scarcela Portela	Membro

Comitê de gestão de riscos

O comitê de gestão de riscos é responsável por dar recomendações ao Conselho com relação à gestão dos riscos, estabelecendo limites de exposição e índices de *hedge* periodicamente, para atingir os melhores controles operacionais e financeiros.

Nome	Cargo
José Alexandre Scheinkman	Presidente
Marcelo Eduardo Martins	Membro
Marcos Marinho Lutz	Membro

Name	Year of election	Position
Rubens Ometto Silveira Mello	2007	Chief Executive Officer
Pedro Isamu Mizutani	2007	Chief Operating Officer
Marcelo Eduardo Martins	2009	Chief Financial and Investor Relations Officer
Marcos Marinho Lutz	2007	Chief Commercial Officer

There is no familial relationship among our board members and executive officers.

Committees

Audit committee

The audit committee is responsible for advising the Board of Directors on the selection of the independent auditors, reviewing the audit services and assessing the internal controls.

Name	Position
Marcus Vinicius Pratini de Moraes	Chairman
Mailson Ferreira da Nóbrega	Member
José Alexandre Scheinkman	Member

Compensation committee

The compensation committee is responsible for reviewing and approving the compensation and benefits granted to the executive officers and other key members of the management, as well as for the stock option plan.

Name	Position
Pedro Isamu Mizutani	Chairman
Marcus Vinicius Pratini de Moraes	Member
Marcelo de Souza Scarcela Portela	Member

Risk management committee

The risk management committee is responsible for advising the Board of Directors on risk management, periodically establishing the limits of exposure and hedge rates to achieve the best operating and financial controls.

Name	Position
José Alexandre Scheinkman	Chairman
Marcelo Eduardo Martins	Member
Marcos Marinho Lutz	Member

Cosan S.A.

Cosan S.A.

Listada no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo, a Cosan S.A. segue rigorosas práticas de governança corporativa e está comprometida com exigências mais estritas de divulgação de informações em relação àquelas já impostas pela legislação brasileira.

Conselho de Administração

O Conselho de Administração da Cosan S.A. pode ser composto por sete a vinte membros que estabelecem as diretrizes gerais dos negócios da Companhia, além de serem também responsáveis por supervisionar a Diretoria Executiva.

Eleitos pelos acionistas reunidos em assembléia geral, os membros do Conselho de Administração possuem mandatos de um ano, sendo permitida a reeleição.

Nome	Ano de nomeação	Cargo
Rubens Ometto Silveira Mello	2000	Presidente
Pedro Isamu Mizutani	2000	Vice-Presidente
Marcelo Eduardo Martins	2009	Conselheiro
Serge Varsano	2009	Conselheiro
Burkhard Otto Cordes	2005	Conselheiro
Marcelo de Souza Scarcela Portela	2009	Conselheiro
Roberto de Rezende Barbosa	2009	Conselheiro
Mailson Ferreira da Nóbrega	2008	Conselheiro
Pedro Luiz Cerize	2008	Conselheiro

Diretoria Executiva

A Diretoria é o órgão executivo da Cosan. Os diretores são seus representantes legais, responsáveis pela organização interna e operações diárias da Companhia, bem como pela implementação das políticas e diretrizes gerais estabelecidas periodicamente pelo Conselho de Administração.

O estatuto social da Cosan exige que a diretoria seja composta por no mínimo três e no máximo oito diretores, cada um responsável por um setor específico dos negócios. Em outubro de 2009, o sr. Rubens Ometto Silveira Mello apresentou ao Conselho de Administração sua intenção de dedicar-se integral e exclusivamente à definição estratégica da Companhia, renunciando seu cargo de diretor presidente e mantendo a posição de presidente do Conselho de Administração da Companhia. Com este movimento a Cosan demonstra, mais uma vez, seu compromisso com as melhores práticas de governança corporativa e completa o processo iniciado anos atrás de profissionalização de todo o seu corpo diretivo.

Listed on the Novo Mercado trading segment of the São Paulo Stock Exchange, Cosan S.A. follows strict corporate governance practices and must comply with information disclosure requirements that are stricter than those stipulated in Brazilian legislation.

Board of Directors

Cosan S.A.'s Board of Directors is composed of a minimum of seven and a maximum of 20 members, who establish the general guidelines for the Company's businesses and are also responsible for monitoring the activities of the Board of Executive Officers.

The board members are elected by shareholders at the general meeting for a one-year term of office, reelection allowed.

Name	Year of appointment	Position
Rubens Ometto Silveira Mello	2000	Chairman
Pedro Isamu Mizutani	2000	Vice Chairman
Marcelo Eduardo Martins	2009	Member
Serge Varsano	2009	Member
Burkhard Otto Cordes	2005	Member
Marcelo de Souza Scarcela Portela	2009	Member
Roberto de Rezende Barbosa	2009	Member
Mailson Ferreira da Nóbrega	2008	Member
Pedro Luiz Cerize	2008	Member

Board of Executive Officers

The Board of Executive Officer is Cosan's executive body. The executive officers are its legal representatives, responsible for the Company's internal organization and routine transactions, as well as for implementing the policies and general guidelines established from time to time by the Board of Directors.

Cosan's Bylaws require the Board of Executive Officers to be composed of at least three and at most eight executive officers, each one responsible for a specific business area. In October of 2009, Mr. Rubens Ometto Silveira Mello presented the Board of Directors with his intention to dedicate himself completely and exclusively to the Company's strategic planning, renouncing his position as CEO and maintaining his position as Chairman of the Company's Board of Directors. With this, Cosan demonstrates yet again its commitment to the best corporate governance practices and completes the process of professionalizing all its management that began years ago.

Nome	Ano de nomeação	Cargo
Marcos Lutz	2009	Diretor Presidente
Pedro Isamu Mizutani	2000	Diretor Vice-Presidente de Operações
Marcelo Eduardo Martins	2009	Diretor Vice-Presidente Financeiro e de Diretor de Relações com Investidores e de Fusões e Aquisições
Marcelo de Souza Scarcela Portela	2009	Diretor Executivo Jurídico
Rodolfo Norivaldo Geraldi	2000	Diretor Executivo
Antonio Alberto Stucchi	2009	Diretor Executivo

Conselho Fiscal

O Conselho Fiscal é um órgão independente da administração e da auditoria externa da Cosan. Sua responsabilidade principal é rever as atividades gerenciais e as demonstrações financeiras, relatando suas observações aos acionistas.

O Conselho Fiscal da Companhia foi instalado em caráter permanente, conforme deliberação da Assembléia Geral Ordinária e Extraordinária de 31 de agosto de 2007, sendo constituído por três membros e suplentes em igual número.

O Conselho Fiscal não pode conter membros que façam parte do Conselho de Administração, da Diretoria ou do quadro de empregados de uma empresa controlada ou de uma empresa do mesmo grupo da Cosan, ser cônjuge ou parente dos administradores. A Lei das Sociedades por Ações prevê que os membros do Conselho Fiscal recebam, a título de remuneração, no mínimo, 10% da média da remuneração paga a cada diretor.

Nome	Ano de nomeação	Membro suplentes
Luiz Claudio Gomes Recchia	2009	João Carlos Conti
Alberto Asato	2009	João Roberto Fracasso
João Ricardo Ducatti	2009	Henrique de Bastos Malta

A seguir os currículos dos membros que fazem parte dos órgãos citados anteriormente:

Name	Year of appointment	Position
Marcos Lutz	2009	Chief Executive Officer
Pedro Isamu Mizutani	2000	Chief Operating Officer
Marcelo Eduardo Martins	2009	Chief Financial Officer and Investor Relations and M&A Officer
Marcelo de Souza Scarcela Portela	2009	Legal Officer
Rodolfo Norivaldo Geraldi	2000	Executive Officer
Antonio Alberto Stucchi	2009	Executive Officer

Fiscal Council

The Fiscal Council is independent of Cosan's management and its independent auditors. Its primary responsibility is to review the management's activities and financial statements and report their findings to the Company's shareholders.

Cosan's Fiscal Council was installed as a permanent body by resolution of the Annual and Extraordinary General Meetings held on August 31, 2007, and is composed of three members with an equal number of alternates.

The Fiscal Council may not include any member of the Company's Board of Directors, Board of Executive Officers, or any employees of any Cosan subsidiary or sister company, nor may it include the spouses or other relatives of its managers. The Brazilian Corporation Law establishes that each member of the Fiscal Council is entitled to receive as compensation an amount equal to at least 10% of the average amount paid to Cosan's executive officers.

Sitting members	Year of appointment	Alternate
Luiz Claudio Gomes Recchia	2009	João Carlos Conti
Alberto Asato	2009	João Roberto Fracasso
João Ricardo Ducatti	2009	Henrique de Bastos Malta

The following are the resumes of the members of the management bodies mentioned above:



Rubens Ometto Silveira Mello. Graduado em Engenharia Mecânica de Produção pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e com mais de 30 anos de experiência na gestão de grandes empresas, Mello é presidente do Conselho de Administração da Cosan e seu diretor presidente de 2000 a 2009. É também diretor geral e presidente do Conselho de Administração da Costa Pinto S.A. desde 1980, diretor vice-presidente da Pedro Ometto S.A. – Administração e Participações desde 1980, diretor e conselheiro da Cosan Operadora Portuária S.A. e diretor presidente e conselheiro da Da Barra desde 2002. Ocupa também a posição de conselheiro na Unica (União da Agroindústria Canavieira do estado de São Paulo). Antes de ingressar na Cosan, atuou de 1971 a 1973 como assessor da diretoria do Unibanco e, de 1973 a 1980, como diretor financeiro Grupo Votorantim S.A.

Marcos Marinho Lutz. Mestre em Administração de Empresas pela Kellogg Graduate School of Management, e graduado em Engenharia Naval pela Escola Politécnica. Antes de ingressar na Cosan, atuou como diretor executivo de Infraestrutura e Energia na CSN durante quatro anos, foi membro do conselho de administração da MRS Logística, CFN e Ita Energética. Foi também diretor superintendente da Ultracargo S.A., a afiliada de logística do Grupo Ultra.

Pedro Isamu Mizutani. Membro do Conselho de Administração da Companhia desde 2000 e diretor superintendente desde 2001, ocupando atualmente o cargo de diretor vice-presidente geral, Mizutani é pós-graduado em Finanças pela Unimep – Universidade

Rubens Ometto Silveira Mello. Mr. Mello holds a degree in Mechanical Production Engineering from the Polytechnic School of the University of São Paulo and has more than 30 years of experience in managing large companies. Mello is the chairman of Cosan's Board of Directors and was its chief executive officer from 2000 to 2009. He has also served as managing director and chairman of the Board of Directors of Costa Pinto S.A. since 1980, executive vice-president of Pedro Ometto S.A. – Administração e Participações since 1980, executive officer and board member of Cosan Operadora Portuária S.A. and chief executive officer and member of the Board of Directors of Da Barra since 2002. He also serves as a board member at UNICA – The Federation of Sugarcane Industries of São Paulo State. Before joining Cosan, he served as advisor to the executive board of UNIBANCO – União de Bancos Brasileiros S.A. from 1971 to 1973, and as chief financial officer of Grupo Votorantim S.A. from 1973 to 1980.

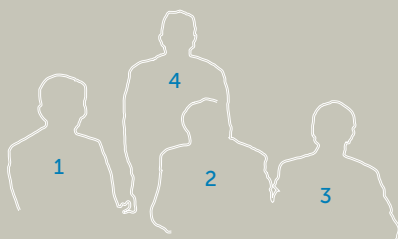
Marcos Marinho Lutz. Mr. Lutz holds a master's degree in Business Administration from the Kellogg Graduate School of Management and a bachelor's degree in Naval Engineering from the Polytechnic School at the University of São Paulo. Before joining Cosan he served as infrastructure and energy officer at CSN for four years and was member of the Board of Directors of MRS Logística, of CFN and of Ita Energética. He was also the managing director of Ultracargo S.A., the Ultra Group's logistics subsidiary.

Cosan

conta com uma equipe de administração profissional com experiência em operar usinas de grande escala e com um histórico de sucesso em aquisição, aperfeiçoamento e integração de companhias e aproveitamento de sinergias operacionais

Cosan's

professional management team has experience in operating large-scale plants and a successful history in the acquisition, improvement and integration of companies, in addition to taking advantage of operating synergies



- 1 Marcelo Eduardo Martins
- 2 Marcos Marinho Lutz
- 3 Pedro Isamu Mizutani
- 4 Rubens Ometto Silveira Mello

Metodista de Piracicaba e possui MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getulio Vargas – FGV, com extensão pela Ohio University. É graduado em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Acumula mais de 20 anos de experiência na área administrativa e financeira desenvolvida em empresas do setor sucroenergético.

Marcelo Eduardo Martins. Bacharel em administração de negócios pela Fundação Getulio Vargas, especializado em finanças. Ingressou na Cosan em julho de 2007 como executivo da Aguassanta Participações S.A. e atualmente trabalha como diretor financeiro e de Relações com Investidores e diretor de Aquisições e Fusões da subsidiária Cosan S.A. Indústria e Comércio. Foi diretor Financeiro e de Desenvolvimento de Negócios de Votorantim Cimentos entre julho de 2003 e julho de 2007. Antes disso, comandou o departamento de Renda Fixa Latinoamericana do Salomon Smith Barney em Nova York.

Marcus Vinicius Pratini de Moraes. Membro do Conselho de Administração da Cosan desde 2005. Pratini de Moraes é graduado em Economia pela Faculdade de

Pedro Isamu Mizutani. Mr. Mizutani has been a member of the Company's Board of Directors since 2000 and the managing director since 2001, currently holding the position of general vice president. Mr. Mizutani has a postgraduate degree in Finance from UNIMEP – the Methodist University of Piracicaba and holds an MBA in Business Management from FGV – the Getulio Vargas Foundation with a post-graduate specialization from Ohio University. He is a graduate of the Production Engineering Program of the Polytechnic School of the University of São Paulo (1982). Mr. Mizutani has more than 20 years of experience with finance and administration of companies in the sugar and ethanol sector.

Marcelo Eduardo Martins. Mr. Martins holds a degree in Business Administration from the Getulio Vargas Foundation, and is specialized in Finance. He joined Cosan in July of 2007 as an executive at Aguassanta Participações S.A. and currently serves as the chief financial, investor relations and mergers & acquisitions officer of our subsidiary Cosan S.A. Indústria e Comércio. Mr. Martins was the chief financial and business development officer of Votorantim Cimentos from July, 2003 to

Ciências Econômicas da Universidade do Rio Grande do Sul, pós-graduado em Administração Pública pela Deutsche Stiftung für Entwicklungsländer – Berlin e Administração de Empresas pela Pittsburgh University & Carnegie Tech - Carnegie Institute of Technology. Exerceu os cargos de Ministro Interino do Planejamento e Coordenação Geral (1968-1969), Ministro da Indústria e do Comércio (1970-1974), Ministro de Minas e Energia (1992) e Ministro da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento (1999-2002), além de um mandato de Deputado Federal pelo estado do Rio Grande do Sul (1982-1986). Foi fundador e presidente da Funcex - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (1976-1985), presidente do Conselho Consultivo do Center of Brazilian Studies – School of Advanced International Studies – The John Hopkins University (1977-1981) e membro de diversos Conselhos no mundo todo: IFC – *International Finance Corporation*, The Wharton School University of Pennsylvania Banco ABN-AMRO, Bolsa de Mercadorias e Futuros, Abiec - Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes Industrializadas) e vice-presidente do SIC - Serviço de Informação da Carne.

Burkhard Otto Cordes. Membro do Conselho de Administração da Companhia desde 2005, Cordes é graduado em Administração de Empresas pela Fundação Armando Álvares Penteado (1997), e pós-graduado (MBA em finanças) pelo IBMEC, em São Paulo (2001). Trabalhou no Banco BBM SA e na área financeira da IBM Brasil.

July, 2007 and, prior to that, the head of the Latin American Fixed Income Department at Salomon Smith Barney in New York.


Marcus Vinicius Pratini de Moraes.

Mr. Moraes has been a member of Cosan's Board of Directors since 2005. He holds a degree in Economics from the College of Economic Sciences of the University of Rio Grande do Sul, has postgraduate degrees in Public Administration from the Deutsche Stiftung für Entwicklungsländer – Berlin and in Business Administration from the Carnegie Institute of Technology at Pittsburgh University. He held the office of Interim Minister for Planning and General Coordination (1968-1969), Minister of Industry and Commerce (1970-1974), Minister of Mines and Energy (1992) and Minister of Farming, Ranching and Supply (1999-2002), as well as a term of office as congressman from Rio Grande do Sul State (1982-1986). He was founder and chairman of the Foreign Trade Studies Foundation – FUNCEX (1976-1985), chairman of the Advisory Board of the Center of Brazilian Studies of the School of Advanced International Studies at the John Hopkins University (1977-1981), and member of a number of boards around the world: IFC – International Finance Corporation, the Wharton School at the University of Pennsylvania, Banco ABN-AMRO, BM&F, the Brazilian Association of Industrialized Meat Exporting Factories – ABIEC and vice-chairman of the Brazilian Meat Information Service – SIC.



Marcos Marinho Lutz, ex-diretor vice-presidente Comercial e de Logística, assumiu a presidência da Cosan em novembro de 2009

Marcos Marinho Lutz, the former Chief Commercial and Logistics Officer, was appointed Cosan's CEO in November 2009



Roberto de Rezende Barbosa. Membro do Conselho de Administração da Cosan desde 2009. Nascido na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, em 26 de junho de 1950. Efetuou estágio no Banco Halles e na Revenda de Automóveis Dacon. Posteriormente assumiu os negócios da Família em 1975. Industrial e Administrador de Empresas, foi Presidente do Grupo NovAmérica e é Presidente e Conselheiro Administrativo do CTC - Centro de Tecnologia Canaveira, Conselheiro da SCA - Sociedade Corretora de Álcool, Conselheiro do IEDI - Instituto de Estudos de Desenvolvimento Industrial e Conselheiro da Unica.

Mailson Ferreira da Nóbrega. Economista, foi ministro da Fazenda no período 1988/1990, depois de longa carreira no Banco do Brasil e no setor público, da qual se destacam os seguintes cargos: Consultor técnico e chefe da divisão de Análise de Projetos do Banco do Brasil, chefe da Coordenadoria de Assuntos Econômicos do Ministério da Indústria e do Comércio; secretário-geral do Ministério da Fazenda. Foi diretor executivo do European Brazilian Bank, Eurobraz, em Londres. Como ministro, presidiu vários órgãos, entre os quais o Conselho Monetário Nacional e o CONFAZ. Na qualidade de ministro da Fazenda, foi membro do Board de Governadores do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional e do Banco Interamericano de Desenvolvimento; chefe da delegação brasileira na negociação do acordo bilateral Brasil/Japão, no âmbito do Clube de Paris; membro do Grupo de Trabalho das Nações Unidas sobre um Código de Conduta para as Empresas Transnacionais. Realizou viagens de estudo sobre os mecanismos de financiamento à agricultura nos Estados Unidos, Canadá, Austrália, França e Japão. É membro de conselhos de administração de empresas no Brasil e no exterior. Tem três livros publicados e vários artigos em revistas especializadas e veículos da mídia. É colunista semanal do jornal "O Estado de S. Paulo". Sócio da Tendências Consultoria Integrada, empresa de consultoria econômica e política sediada em São Paulo.

Pedro Luiz Cerize. Membro do Conselho de Administração da Companhia desde 2009. Fundador e cogestor do Skopos e responsável pela alocação principal dos ativos do fundo. Previamente, trabalhou na Corretora Socopa, Fator e Banco BBA

Burkhard Otto Cordes. Mr. Cordes has been a member of the Company's Board of Directors since 2005. He has a degree in Business Administration from the Armando Álvares Penteado Foundation (1997), and an MBA in Finance from the Brazilian Institute for Capital Markets - IBMEC in São Paulo (2001). He has worked for Banco BBM S.A. and in the financial area of IBM Brasil.

Roberto de Rezende Barbosa. Mr. Barbosa has been a member of Cosan's Board of Directors since 2009. Born on June 26, 1950 in São Paulo, he worked as a trainee at Halles Bank and the Dacon dealership, assuming the family business in 1975. With degree in Business and Industry, he was the CEO of Grupo NovAmérica and is currently the CEO and a board member at CTC – Centro de Tecnologia Canaveira, and a board member at SCA – Sociedade Corretora de Álcool, IEDI – Institute of Industrial Development Studies and UNICA – the Federation of Sugarcane Industries of São Paulo State.

Mailson Ferreira da Nóbrega. An economist, he was the Minister of Finance from 1988 to 1990, after a long career at Banco do Brasil and in the public sector, of which the following positions stand out: technical consultant and head of the Project Analysis Division of Banco do Brasil; head of Economic Affairs Coordination of the Ministry of Industry and Commerce; secretary-general of the Ministry of Finance. He was the Executive Director of the European Brazilian Bank, Eurobraz, in London. As Minister, he chaired a number of bodies, including the National Monetary Council and the National Council for Fiscal Policy - CONFAZ. In his capacity as Ministry of Finance, he was member of the Board of Governors of the World Bank, of the International Monetary Fund and of the Inter-American Development Bank; head of the Brazilian delegation in the negotiation of the bilateral Brazil/Japan agreement, within the ambit of the Paris Club; member of the United Nations Task Force to establish a Code of Conduct for Transnational Companies. He has traveled extensively to study the agricultural financing mechanisms of countries like the U.S., Canada, Australia, France and Japan and is a member of the board of directors of a number of companies in Brazil and abroad. He has published three books and a number of articles in specialized magazines and other media and has a weekly column in the *O Estado de S. Paulo* newspaper. He is also a partner of Tendências Consultoria Integrada, an economic and political consulting firm headquartered in São Paulo.



Creditanstalt, onde era responsável pela mesa proprietária de ações, administrando mais de US\$ 100 milhões. Além de administrar o Fundo, é membro do conselho de administração das Indústrias Romi S.A. (ROMI4 BZ). Formou-se, com honras, recebendo o prêmio Gastão Vidigal por performance acadêmica, em Administração de Empresas pela FGV - Fundação Getúlio Vargas - São Paulo em 1991 e concluiu seu MBA em finanças em 1993 pelo Ibmecc.

Marcelo de Souza Scarcela Portela. Membro do Conselho de Administração da Cosan Limited desde 2007 e da Cosan S.A. desde 2009. É graduado em direito pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (1983), mestre em Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (1988) com especialização pela McGill University Law School em Montreal, Canadá (1990). Prestava serviços à Companhia nas áreas societária, contenciosa, contratual e consultiva, além de prestar assistência no campo do Direito Comercial e Civil em geral.

Helio França Filho. Membro do conselho de administração da Cosan desde agosto de 2009, se juntou ao Illiquid Strategies Group, no Gávea, em abril de 2007, com foco primário no setor de commodities. Tem mais de 20 anos de experiência no setor de commodities, tendo começado sua carreira profissional trabalhando para o grupo Sucre & Denrees de 1984 a 1985, negociando café, açúcar e cacau. Em seguida, se juntou ao grupo Louis Dreyfus em Nova York, onde, de 1985 a 1996, era encarregado do mercado de açúcar e álcool da América Latina. De 2000 a 2007, foi diretor das operações brasileiras para o grupo Noble, uma *trading* de commodities listada na bolsa da Inglaterra e Singapura. Graduado em Economia pela Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ).

Rodolfo Norivaldo Geraldi. Diretor agrícola desde 1995, ocupa atualmente o cargo de diretor vice-presidente agrícola. Formou-se em Engenharia Agrônoma (1974) na ESALQ. Com cerca de 30 anos de experiência na área Agrícola, especialmente na cultura

Pedro Luiz Cerize. Mr. Cerize has been a member of the Company's Board of Directors since 2009. He is founder and co-manager of Skopos and is responsible for the allocation of the fund's assets. Previously, he worked at Corretora Socopa, Fator and BBA Creditanstalt Bank, where he was responsible for the stock trading desk, managing over US\$100 million. In addition to managing the fund, he serves on the Board of Directors of Indústrias Romi S.A. (ROMI4 BZ). He earned a bachelor's degree with honors in Business Administration from the Getúlio Vargas Foundation (FGV) in São Paulo, having received the Gastão Vidigal award in 1991 for academic achievement, and an MBA in finance in 1993 from the Brazilian Institute for Capital Markets – IBMECC.

Marcelo de Souza Scarcela Portela. Mr. Portela has been a member of the Cosan Ltd. Board of Directors since 2007 and of the Cosan S.A. Board since 2009. He holds a law degree and a master's in Commercial Law from the University of São Paulo College of Law (1983 and 1988, respectively) and a post-graduate specialization from McGill University Law School in Montreal, Canada (1990). He has also advised the Company in corporate, litigation, contracts and advisory issues, in addition to commercial and civil law in general.

Helio França Filho. Mr. França Filho has been a member of Cosan's Board of Directors since August of 2009. He joined Gávea's Illiquid Strategies Group in April of 2007, focusing primarily on the commodities sector. With over 20 years of experience in the commodities sector, Mr. França Filho began his career with the Sucres & Denrées group, where he worked from 1984 to 1985 trading coffee, sugar and cocoa. He subsequently joined the Louis Dreyfus group in New York, where he was in charge of the Latin American sugar and ethanol market from 1985 to 1996. From 2000 to 2007, he was director of Brazilian operations for the Noble group, a commodities trading company listed in England and Singapore. Mr. França Filho has a degree in Economics from the Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro (PUC-RJ).

de cana-de-açúcar, desenvolveu trabalhos tanto no âmbito das organizações privadas como em instituto de pesquisa. Foi também gerente de motomecanização, transporte e oficinas, de 1980 a 1983, e superintendente agrícola de 1986 a 1995. Atuou na Usina Tamoio (Araraquara – SP), de 1975 a 1976, desenvolveu atividades de pesquisa junto ao Departamento de Solos e Fertilidade do IAC (Instituto Agrônomo de Campinas, em Campinas – SP) de 1978 a 1979, e atuou como gerente geral da Destilaria Alexandre Bolbo (Iturama – MG), de 1983 a 1986.

Antonio Alberto Stuchi. Ingressou à Cosan em 2008 e ocupa atualmente o cargo de diretor executivo. Engenheiro Químico pela Universidade UNICAMP (Campinas/SP), em 1982, fez MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ entre 2005 e 2006. Atua no setor sucroenergético há 25 anos, tendo atuado em diversas organizações privadas do setor desde 1983.

Luiz Recchia. Membro do Conselho Fiscal da Cosan desde 2005, é graduado em Economia pela Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo e pós-graduado (MBA) no INSEAD (1993). Sócio-diretor da Stratus, empresa de assessoria financeira e administradora de recursos de venture capital/private equity desde sua fusão com a Integritas Partners, fundada em 2003. Iniciou a carreira na área de instituições financeiras do Citibank, onde permaneceu por três anos, quando ingressou na área de investment banking do ING Barings. Foi diretor de finanças da Telesp de 1999 a 2000 e diretor de investment banking no Deutsche Bank de 2001 a 2003.

João Ricardo Ducatti. Membro do Conselho Fiscal da Companhia desde 2005, é administrador de empresas e trabalhou na Westinghouse do Brasil no período de 1973 a 1982, exercendo as funções de gerente de recursos financeiros e tesoureiro para América Latina, diretor administrativo e financeiro da Usina Barbacena, diretor administrativo e financeiro do Grupo Bom Jesus, diretor administrativo e financeiro da Cosan, diretor superintendente da Sucrep, entidade de classe representativa de 17 usinas produtoras de açúcar e álcool

Rodolfo Norivaldo Geraldi. Agricultural Officer since 1995, Mr. Geraldi currently holds the position of Agricultural Director. He graduated in Agricultural Engineering (1974) from Luiz de Queiroz College of Agriculture - ESALQ. With close to 30 years of experience in agriculture, particularly with sugarcane, he has conducted studies both in private organizations and research institutes. He was manager of vehicularization, transportation and maintenance from 1980 to 1983 and agricultural director from 1986 to 1995. Mr. Geraldi worked at the Tamoio Mill (Araraquara, São Paulo State) from 1975 to 1976, conducted research activities with the Department of Soils and Fertility of the Agronomic Institute of Campinas – IAC (Campinas, São Paulo State) from 1978 to 1979, and was general manager of the Alexandre Bolbo Distillery (Iturama, Minas Gerais State) from 1983 to 1986.

Antonio Alberto Stuchi. Mr. Stuchi joined Cosan in 2008 currently serves as an Executive Officer. He earned his Chemical Engineering degree from the University of Campinas (UNICAMP) in São Paulo State in 1982 and his MBA in Corporate Management from the Getulio Vargas Foundation in Rio de Janeiro in 2006. He has worked in the sugar and ethanol industry in several private organizations since 1983.

Luiz Recchia. Mr. Recchia has been a member of Cosan's Fiscal Council since 2005. He has a degree in Economics from the College of Economics and Business Administration at the University of São Paulo and an MBA from INSEAD (1993). Mr. Recchia has been a managing partner of Stratus, a venture capital/private equity asset management firm since its merger with Integritas Partners, which was founded in 2003. He began his career with Citibank, where he worked for three years, later working as an investment banker with ING Barings. He served as a Director of Finance at Telesp from 1999 to 2000 and Director of Investment Banking at Deutsche Bank from 2001 to 2003.





e atualmente presta serviços de assessoria econômico-financeira, avaliação patrimonial, administração de estruturas societárias, desenvolvimento de vendas de participações societárias e outras atividades inerentes, através de sua empresa RDR Consultores Associados Ltda.

Alberto Asato. Membro do Conselho Fiscal da Companhia desde 2009. Graduou-se em Administração de Empresas nas Faculdades Integradas de Marília em 1978. Exerceu sempre atividades no agronegócio, iniciando a carreira em 1976 na indústria de óleos vegetais, Entre 1980 e 2002 atuou como diretor de empresas rurais ligadas ao Grupo NovAmérica, na implantação e desenvolvimento de projetos agropecuários no Brasil, Paraguai e Bolívia. Entre 2001 e 2003 foi membro do Conselho Consultivo da Lagoa da Serra S.A. Desde 2002 ocupa a função de diretor superintendente da NovAmérica S.A. Agroenergia e Rezende Barbosa S.A Administração e Participações.

João Roberto Fracasso. Nascido na Cidade de Maracá, Estado de São Paulo, em 24 de junho de 1972. Contabilista, exerceu sempre atividades no agronegócio, iniciando a carreira em 1989 na indústria de aguardente. Em 1993 deu início à carreira profissional no Grupo NovAmérica, onde permanece até a presente data, sempre respondendo pelas atividades contábeis, societárias, tributárias, controles internos e auditoria interna. Desenvolveu vários trabalhos de reorganização societária, planejamento tributário e política de controles internos. É autor de artigos sobre questões tributárias, publicados em jornais e revistas especializadas. Atualmente é gerente de Controladoria do Grupo Nova América.

João Carlos Conti. Graduado em Administração de Empresas pela FAAP, Ciências Contábeis pela Paulo Eiró e

João Ricardo Ducatti. Mr. Ducatti has been a member of the Company's Fiscal Council since 2005. With a degree in Business Administration, he worked for Westinghouse Brazil from 1973 to 1982 as manager of financial resources and treasurer for Latin America, administrative and financial officer of the Barbacena Mill, administrative and financial officer of the Bom Jesus Group, administrative and financial officer of Cosan, managing director of Sucresp, a trade association that represents 17 sugar and ethanol mills, and currently works as an economic and financial consultant providing services of equity evaluation, management of corporate structuring, sales of equity interest and other inherent activities through his firm RDR Consultores Associados Ltda.

Alberto Asato. Mr. Asato has been a member of the Company's Fiscal Council since 2009. He earned his degree in Business Administration from the Marília College in 1978. Mr. Asato began his career in 1976 in the vegetable oil industry and has worked in the agribusiness sector ever since. Between 1980 and 2002 he was director of Grupo NovAmérica rural companies, implementing and developing agribusiness projects in Brazil, Paraguay and Bolivia. Between 2001 and 2003, he was a member of Lagoa da Serra S.A.'s Advisory Board. Mr. Asato has been managing director of NovAmérica S.A. Agroenergia and Rezende Barbosa S.A Administração e Participações since 2002.

João Roberto Fracasso. Born in Maracá, São Paulo State on June 24, 1972, Mr. Fracasso is an accountant and has always worked in the agribusiness sector, beginning his career in the alcoholic beverage production industry. He joined Grupo NovAmérica in 1993 where he has worked ever since, being responsible for accounting, corporate, fiscal, internal control and internal audit activities and for several corporate restructuring, fiscal planning and internal control policy processes. He has written articles on fiscal issues published in specialized newsletters and magazines. Currently, he is the controller of Grupo NovAmérica.

João Carlos Conti. Mr. Conti has degrees in Business Administration from the Armando Alvares Penteado Foundation - FAAP, Accounting from Paulo Eiró and a post graduate specialization in Systems Analysis from FAAP. He is a university professor at several institutions. Mr. Conti was COO at Apriori, a joint venture between Price Waterhouse and Origin, audit manager and manager of business tax consulting at PricewaterhouseCoopers and has also worked at Birmann, Conglomerado Unibanco, Arthur Andersen, Chase, Crefisul and Citibank.

pós-graduado em Análise de Sistemas pela FAAP; Conti é professor universitário em diversas instituições. Foi diretor operacional da Apriori (joint venture entre Price Waterhouse e Origin), gerente de auditoria e gerente de consultoria empresarial tributária e de treinamento a clientes da Price Waterhouse; tendo trabalhado também na empresas: Birmann, Conglomerado Unibanco, Arthur Andersen, Chase, Crefisul e Citibank.

Henrique de Bastos Malta. Membro suplente do Conselho Fiscal desde 2005, é graduado em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Federal de Santa Catarina. Atuou no Grupo Portobello de 1977 a 1998, tendo ocupado o cargo de vice-presidente durante 18 anos e de membro do Conselho de Administração da *holding* e de todas as empresas do Grupo. Foi Presidente do EADI-Portobello. É diretor e membro do Conselho de Administração da AED (Associação Brasileira de Exportação) desde 1978, Conselheiro do CAP dos Portos de Santos e Itajaí, representando os exportadores, e diretor da Federação das Indústrias do estado de Santa Catarina. Desde 1999, é sócio da empresa Beira Mar Adm. Participações Ltda., que presta serviços de Assessoria Institucional para a Cosan.

George E. Pataki. Graduado em Direito pela Yale University e pela Columbia Law School, Pataki foi sócio do escritório de advocacia de Nova York Plunkett & Jaffe. Foi eleito prefeito de Peekskill, estado de Nova York, em 1981, e foi membro da Assembléia Legislativa de Nova York e senador entre 1985 e 1994. Foi governador do estado de New York de 1995 a 2007. Também participa do Conselho da Chadbourne & Parke LLP.

José Alexandre Scheinkman. Professor de Economia na Universidade de Princeton, Scheinkman é bacharel em economia na Universidade Federal do Rio de Janeiro, com mestrado e doutorado em economia pela Universidade de Rochester, e mestrado em matemática pelo Instituto de Matemática Pura e Aplicada. Membro da American Academy of Arts and Sciences, da Econometric Society e recebeu o título de doutor honoris causa da Université Paris-Dauphine. Participa do Conseil Scientifique of the Institute Europlace de Finance (Paris) e do Conselho Acadêmico do IBMEC. Anteriormente, foi professor e diretor do departamento de economia da Universidade de Chicago, vice-presidente de estratégias financeiras do Goldman, Sachs & Co. e coeditor do Journal of Political Economy.

Serge Varsano. Graduado pela Business School of the University of Southern Califórnia, é membro do Conselho de Administração da Companhia desde 2005. Varsano começou sua carreira como trader no Grupo Sucres et Denrées, um dos líderes mundiais no comércio de açúcar, tornando-se, depois, diretor presidente. Em 1988, passou a comandar o Grupo todo.

Henrique de Bastos Malta. Mr. Malta has been an alternate member of our Fiscal Council since 2005. He holds a law degree from the Federal University of Santa Catarina State. Mr. Malta worked at Grupo Portobello from 1977 to 1998, where he held the position of Vice President for 18 years and member of the Board of Directors of the holding and all the Group's companies. He also served as the Chairman of EADI-Portobello and has been an executive officer and member of the Board of Directors of the Brazilian Export Association-AED since 1978, a member of the Santos and Itajaí Port Authority Councils representing exporters, and Director of the Federation of Industries of Santa Catarina State. He is a partner at Beira Mar Adm. Participações Ltda, a company that has provided corporate consulting for Grupo Cosan since 1999.

George E. Pataki. Mr. Pataki graduated from Yale University (1967) and holds a law degree from Columbia Law School (1970). Mr. Pataki was a partner at the New York law offices of Plunkett & Jaffe, was elected mayor of Peekskill, NY in 1981, and served in the New York state legislature from 1985 to 1994 as a Representative and Senator. He served as Governor of the State of New York from January 1995 to January 1, 2007, and is a board member of Chadbourne & Parke LLP.

José Alexandre Scheinkman. A professor of economics at the University of Princeton, Scheinkman has a bachelor's degree in Economics from the Federal University of Rio de Janeiro, and a master's and Ph.D. in Economics from the University of Rochester, as well as a master's degree in Mathematics from the Institute of Pure and Applied Mathematics - IMPA. A member of the American Academy of Arts and Sciences and the Econometric Society, he was awarded the title of doctor honoris causa by the Université Paris-Dauphine. He sits on the Scientific Council of the Europlace Institute of Finance (Paris) and the Academic Council of the Brazilian Institute for Capital Markets - IBMEC. Previously he was a professor and director of the Economics Department of the University of Chicago, Vice-President for Financial Strategies of Goldman, Sachs & Co., co-editor of the Journal of Political Economy.

Serge Varsano. Mr. Varsano holds a degree from the Marshall School of Business of the University of Southern California. He has been a member of the Company's Board of Directors since 2005. Mr. Varsano began his career as a trader in the Sucres et Denrées group, one of the world's leading sugar traders, subsequently becoming its CEO. He has been CEO of the whole group since 1988.



Gestão de riscos

Risk management

A Cosan e suas controladas estão expostas a riscos de mercado, sendo os principais a volatilidade dos preços de açúcar e a taxa de câmbio.

Para a gestão desses riscos, a Companhia utiliza políticas e procedimentos aprovados pelo Conselho de Administração e pelo seu comitê de risco, que se reúne semanalmente para a gestão de risco. Este comitê é composto pelos principais executivos da Companhia, dentre eles os Diretores Vice-Presidentes e os Diretores Comerciais e de Tesouraria. As atividades de gerenciamento de risco e administração dos instrumentos financeiros são realizadas por meio de definição de estratégias, estabelecimento de sistemas de controle e determinação de limites de exposição cambial, de juros e de preços.

Em relação a instrumentos financeiros derivativos, a Cosan os utiliza apenas com o propósito de administrar riscos de mercado, principalmente flutuações nos preços das mercadorias e no câmbio.

Embora o valor desses instrumentos de *hedge* flutue, as flutuações são geralmente compensadas pelo valor dos ativos ou passivos subjacentes. As partes desses arranjos contratuais são principalmente as bolsas de mercadorias e empresas de *trading* - no caso de futuros, opções e fixação de preços - e principais instituições

Cosan and its subsidiaries are exposed to market risks, chief of which are sugar price volatility and the foreign exchange rate.

To manage these risks, the Company uses policies and procedures approved by the Board of Directors and its risk committee, which meet on a weekly basis to discuss risk management. The risk committee is composed of the Company's main executives, including the Executive Officers and Commercial and Treasury Officers. Risk and financial instrument management activities are carried out through the definition of strategies, establishment of control systems and determination of limits to exposure to the foreign exchange and interest rate, as well as prices.

Cosan uses derivative financial instruments to manage market risks, mainly due to product price and exchange rate fluctuations.

Although the value of these hedge instruments varies, these variations are usually offset by the value of related assets or liabilities. The parties to these agreements are mainly trade boards and trading companies in the case of futures, options and price setting, and major financial institutions in the case of foreign exchange derivatives and interest rate swaps. The Company does not use derivatives or other hedge instruments for speculative purposes.

Prices

Unpredictable factors, such as the weather, agricultural investments and government programs and policies influence the supply and price levels of agricultural goods. Therefore, to estimate its price risk exposure, Cosan conducts sensitivity analysis and uses derivatives to mitigate its exposure to sugar price oscillation on the international market.

Derivative operations allow the Company to ensure a minimum average profit for future production. The Company actively manages its contracted positions and monitors the result of these activities on



financeiras - no caso de instrumentos de derivativo de câmbio e *swaps* de taxas de juros. A Cosan não firma instrumentos de derivativos ou outros instrumentos de *hedge* com fins especulativos.

Preços

Fatores imprevisíveis, como o clima, investimentos agrícolas, programas e políticas governamentais influenciam o nível de oferta e de preço das mercadorias agrícolas. Assim, para estimar sua exposição a riscos de preços, a Cosan faz análises de sensibilidades. Além disso, opera com derivativos objetivando somente reduzir sua exposição a variações do preço do açúcar no mercado internacional.

As operações com derivativos permitem assegurar lucro médio mínimo para a produção futura. A Companhia gerencia ativamente as posições contratadas, sendo os resultados dessas atividades acompanhados diariamente, com controles efetivos de marcação a mercado e de simulações de impactos de preço, a fim de permitir que sejam feitos ajustes nas metas e estratégias em resposta às condições de mercado.

Para fins de gestão de riscos e de avaliar o nível global de sua exposição do preço de mercadoria, a Cosan reduz ainda mais sua exposição ao risco de preços do

a daily basis with effective mark-to-market controls and price impact simulations so that it may adjust targets and strategies due to changes in market conditions.

For the purpose of managing risks and assessing the total exposure of its product prices, Cosan continually reduces its exposure to sugar and ethanol price risks with lease agreements and agreements with suppliers, which are paid based on the price of the total recoverable sugar (TRS) defined by the São Paulo Sugarcane, Sugar and Ethanol Producers Council – Consecana, which takes into consideration domestic and international market prices of sugar and ethanol, resulting in a natural partial hedge of Cosan's exposure towards these prices.

Interest rate

A large part of Cosan's debt is composed of perpetual, fixed-interest Senior Notes that mature in 2017. Thus, the Company is not exposed to interest rate variations for this portion of its debt.

Operações com derivativos

reduzem exposição da Cosan a variações dos preços de açúcar

Derivatives

reduce Cosan's exposure to variations in sugarcane prices

açúcar e do álcool a partir dos contratos de arrendamento e com fornecedores, que são remunerados com base no preço do ATR definido pelo Consecana (Conselho dos Produtores de Cana-de-açúcar, açúcar e Álcool do Estado de São Paulo), que leva em consideração os preços do açúcar e do etanol nos mercados doméstico e internacional, resultando num *hedge* parcial natural da exposição da Cosan a estes preços.

Taxa de juros

Grande parte do endividamento da Cosan é composta pelas *Senior Notes* perpétuas e com vencimento em 2017, que foram emitidas a uma taxa de juros fixa, portanto a Companhia não tem exposição ao risco da taxa de juros nessa porção de seu endividamento.

O restante de sua dívida é majoritariamente atrelado ao CDI e à TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), essa última em contratos de financiamento obtidos junto ao BNDES para os projetos de cogeração e *greenfield*. O risco referente ao CDI é parcialmente mitigado pela exposição a essa taxa de juros em aplicações financeiras da Companhia. A Cosan também oferece adiantamentos a seus fornecedores atrelados à TR. Atualmente, a Companhia não tem operações buscando mitigar o risco de taxas de juros, porém pode realizar operações de *hedge* sem fins especulativos.

The rest of its debt is largely pegged to the Interbank Deposit Rate - CDI and long-term interest rate (TJLP), the latter in financing agreements with the Brazilian National Economic and Social Development Bank for Greenfield cogeneration projects. The risk related to the CDI is partially mitigated by the exposure to this interest rate in the Company's financial investments. Cosan also offers advances to its suppliers that are pegged to the TR. Currently, the Company does not have any operations that target interest rate risk mitigation, although it can initiate non-speculative hedge operations.

Exchange rate

A significant part of Cosan's net operating revenue is denominated in dollars. The Company's exports exceed R\$1.5 billion and a devaluation of dollar would have a negative effect on its net revenues. Most of Cosan's costs are denominated in reais and therefore, when real appreciates against dollar, its operating margins are adversely affected. A considerable part of the Company's debt is also denominated in dollars, exposing it to the risk of fluctuations in the BRL-USD exchange rate. The Company's financial risk related to the foreign exchange rate is the appreciation of real against the dollar.

Comitê de riscos

se reúne semanalmente para discutir estratégias para o *hedge* do dólar

The risk committee

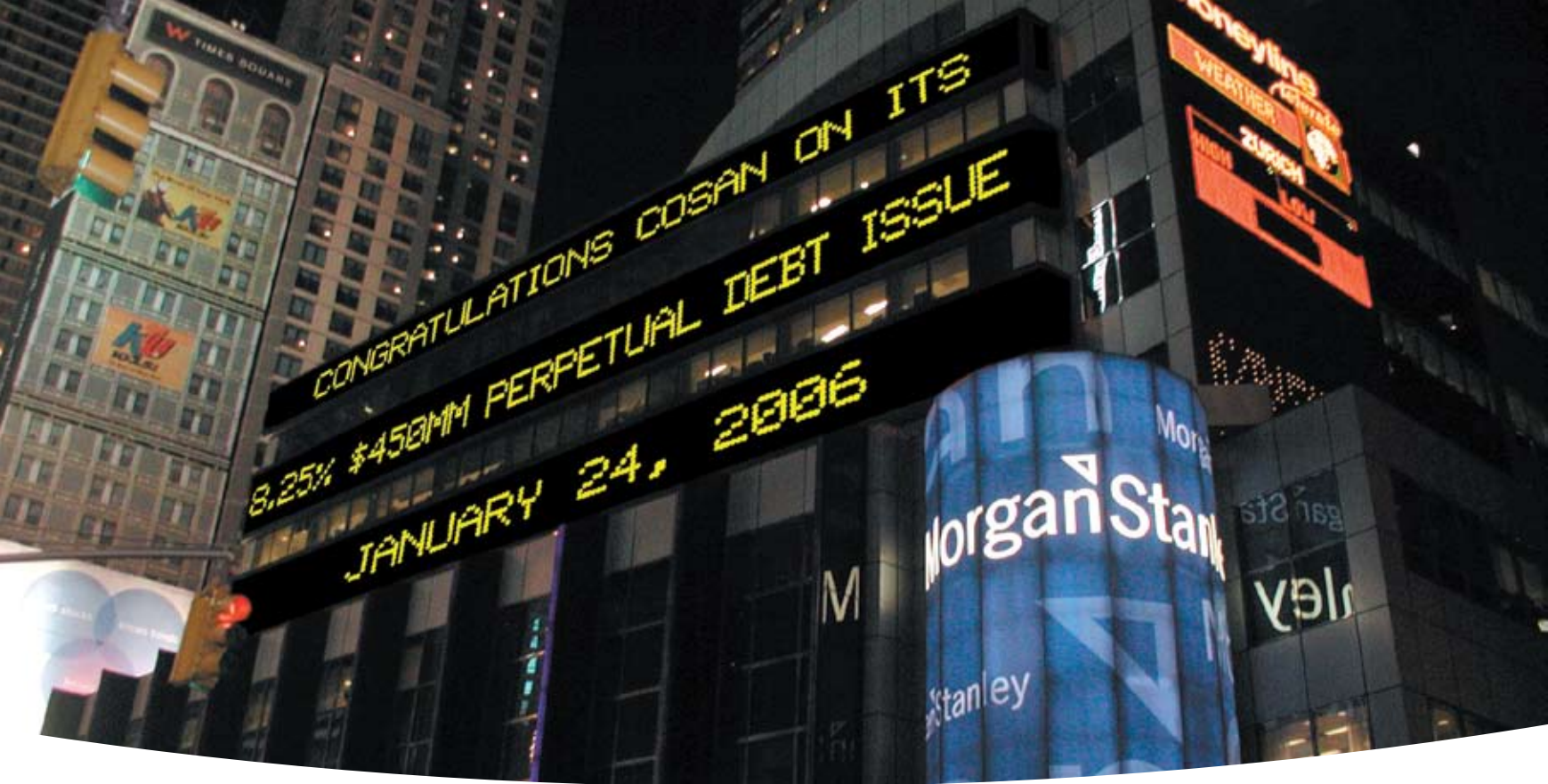
holds weekly meetings to discuss strategies for the dollar hedge

Taxa de câmbio

A Cosan tem uma parte significativa da receita operacional líquida denominada em dólares. As exportações da Companhia excedem R\$ 1,5 bilhão, e uma desvalorização do dólar frente ao real teria um efeito negativo na sua receita líquida. A maioria dos custos da Cosan é denominada em reais, portanto, nos períodos em que o real está valorizado em relação ao dólar, suas margens operacionais são adversamente afetadas. Uma parte considerável da dívida da Companhia está denominada em dólares e, portanto, ela está exposta ao risco das flutuações entre o real e o dólar norte-americano. O risco financeiro da Companhia referente à taxa de câmbio é a valorização do real frente ao dólar.

A Companhia opera com derivativos objetivando reduzir sua exposição a variações da taxa de câmbio sobre sua receita de exportações. As operações com derivativos, de forma combinada com os derivativos de preço de açúcar, permitem assegurar lucro médio mínimo para a produção futura. As políticas, procedimentos e a estratégia para o *hedge* do dólar também são definidos pelo comitê de riscos que se reúne semanalmente. A Companhia gerencia ativamente as posições contratadas, sendo os resultados destas atividades acompanhados diariamente, com controles efetivos de marcação a mercado e de simulações de impactos de preço, a fim de permitir que sejam feitos ajustes nas metas e estratégias em resposta às condições de mercado. A Companhia não utiliza instrumentos financeiros derivativos para cobertura de exposição cambial de balanço patrimonial.

The Company has derivatives in order to mitigate its exposure to the effect of foreign exchange rate fluctuations on its export revenue. The exchange rate derivatives together with the commodity price derivatives allow Cosan to ensure a minimum average profit from future production. The policies, procedures and strategy for the dollar hedge are also defined by the risk committee in its weekly meetings. The Company actively manages contracted positions, and the results of these activities are monitored on a daily basis through effective mark-to-market controls and price impact simulations that allow Cosan to adjust targets and strategies as a result of changes in market conditions. The Company does not use financial derivative instruments to hedge foreign exchange risk on its balance sheet.



Mercado de capitais

Capital market

Cosan S.A.

As ações da Cosan S.A. (CSAN3) estão listadas no Novo Mercado da Bovespa e são as únicas do setor a fazer parte do Ibovespa (Índice Bovespa). Além disso, os papéis compõem os índices IGC (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada), Itag (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado), IBrX-50 (Índice dos 50 papéis mais líquidos da Bovespa) e IVBX-2 (Índice Valor Bovespa - 2ª Linha), dentre outros.

Em 30 de agosto de 2009, 372.810.142 ações ordinárias compunham o capital da Companhia, das quais a Cosan Limited detinha 226.707.234 ações, ou 60,81%, e a Rezende Barbosa Participações detinha 44.300.389 ações, ou 11,88%.

O gráfico ao lado mostra o desempenho dos papéis da Companhia durante o exercício social de 2009.

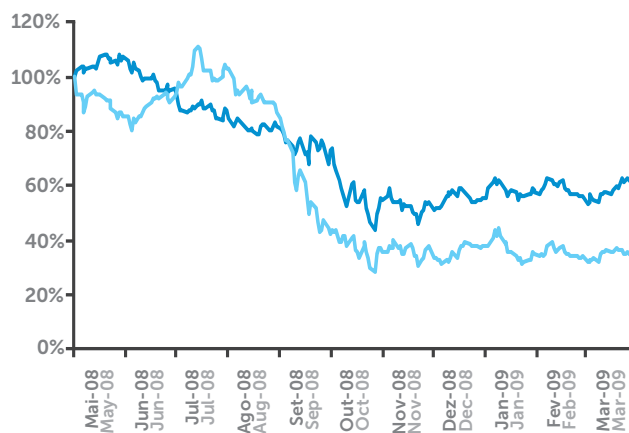
Cosan S.A.

Cosan S.A. (CSAN3) is listed on Bovespa's Novo Mercado trading segment and is the only company in the sector to be included in the Bovespa Index (Ibovespa). Additionally, the Company's stock is included in the Special Governance Stock Index (IGC), Special Tag Along Stock Index (Itag), index of Bovespa's 50 most liquid shares (IBrX-50) and the Bovespa Value Index – 2nd Tier (IVBX-2), among others.

On August 30, 2009, the Company's capital stock consisted of 372,810,142 common shares, of which Cosan Limited held 226,707,234, or 60.81%, and Rezende Barbosa Participações held 44,300,389, or 11.88%.

The graph on the right shows the performance of the Company's stock during the 2009 fiscal year.

CSAN3 X Ibov
(base 100 em 1/05/08) ano fiscal 2009
(base 100 on 05/01/08) 2009 fiscal year



● Ibovespa ● CSAN3

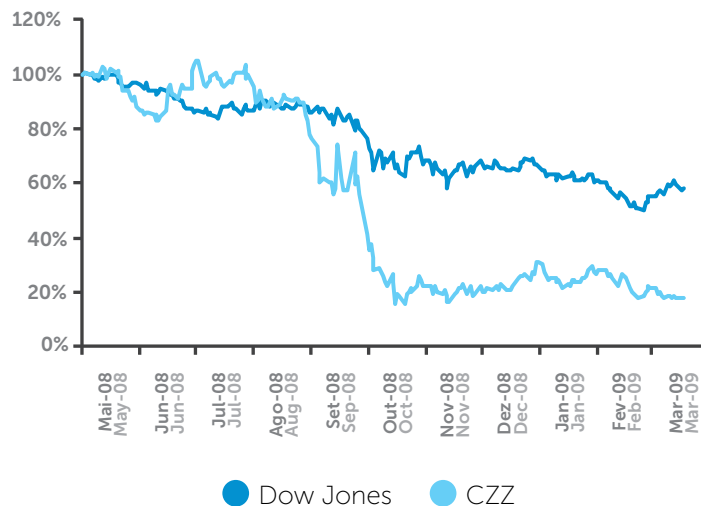


Cosan Ltd.

Em 30 de setembro de 2009, a Cosan Ltd. (CZZ) possuía 270.687.385 ações negociadas na Bolsa de Nova York (NYSE), sendo 174.355.341 ações ordinárias classe A e 96.332.044 ações ordinárias classe B. Além disso, a Companhia negocia BDRs (*Brazilian Depositary Receipts*) representativos das ações ordinárias classe A na Bovespa (CZLT11).

O grupo de controle detém a totalidade das ações classe B e 16.111.111 ações classe A, possuindo 41,5% do capital total da Companhia e 86,1% do capital votante.

CZZ X Dow Jones
(base 100 em 1/05/08) ano fiscal 2009
(base 100 on 05/01/08) 2009 fiscal year

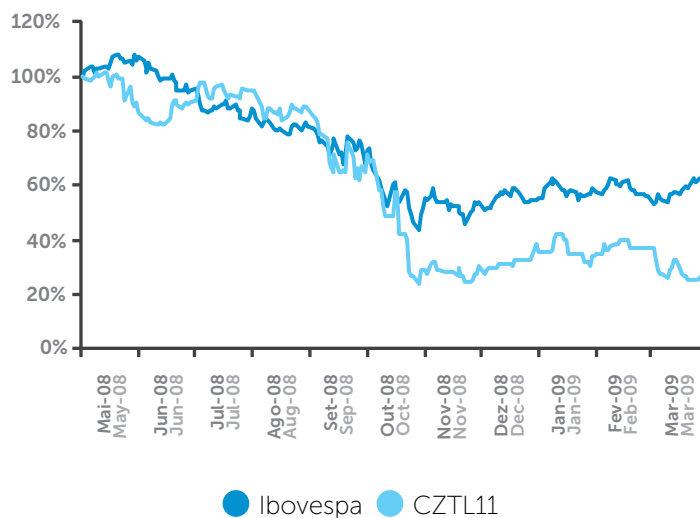


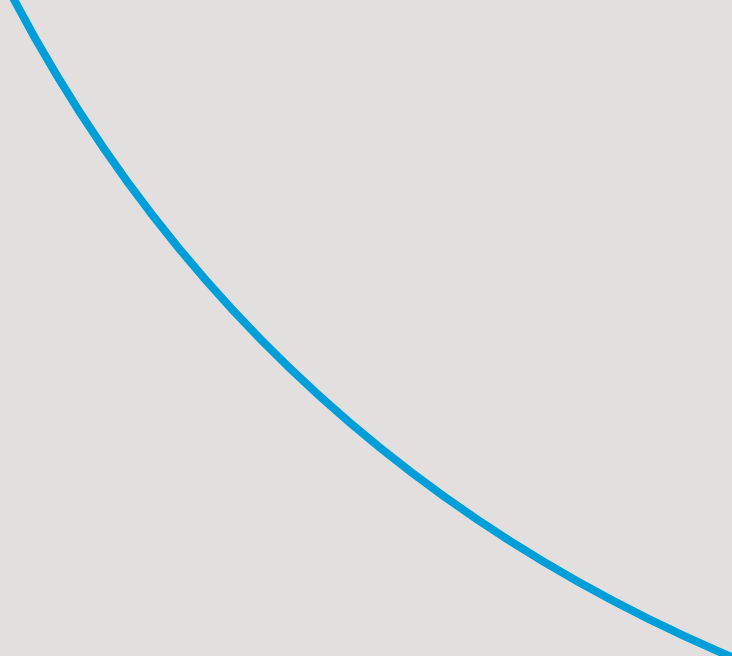
Cosan Ltd.

On September 30, 2009, Cosan Ltd. (CZZ) had 270,687,385 shares traded on the New York Stock Exchange - NYSE, 174,355,341 of which were class A common shares and 96,332,044 of which were class B common shares. In addition, the Company trades BDRs (Brazilian Depositary Receipts) representing its class A common shares on Bovespa (CZLT11).

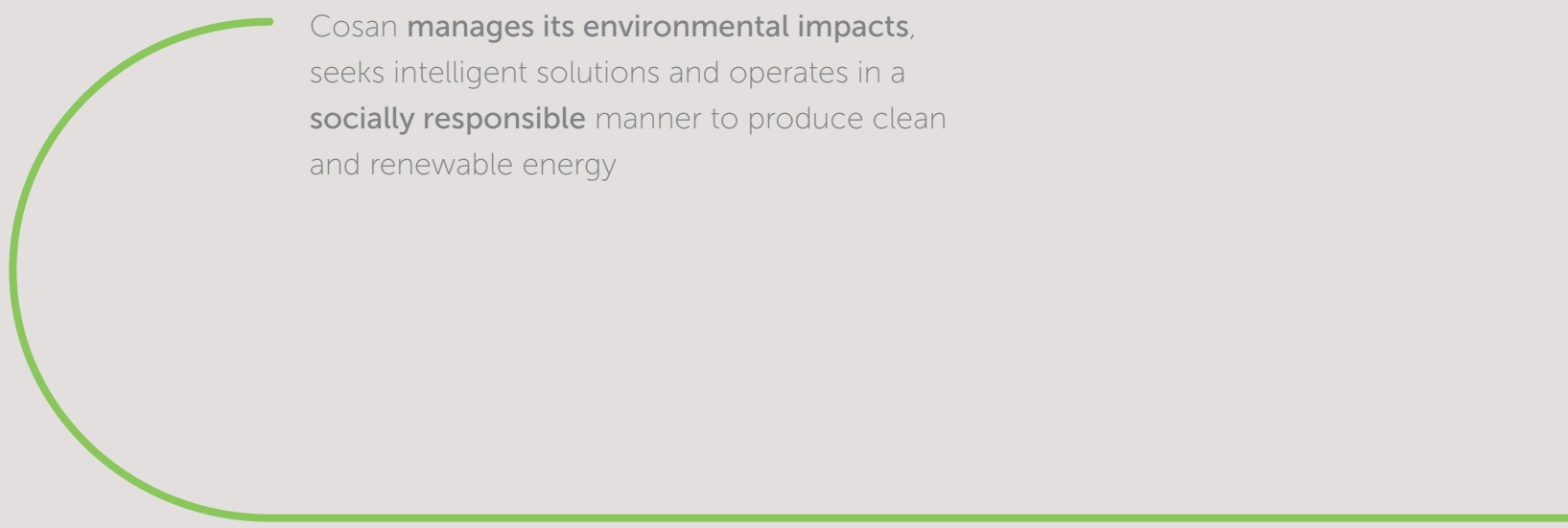
The controlling group holds all the class B shares and 16,111,111 class A shares, totaling 41.5% of the Company's total capital and 86.1% of its voting capital.

CZLT11 X Ibov
(base 100 em 1/05/08) ano fiscal 2009
(base 100 on 05/01/08) 2009 fiscal year





A Cosan **gerencia seus impactos ambientais**,
busca soluções inteligentes e age de forma
socialmente responsável para produzir energia
limpa e renovável



Cosan **manages its environmental impacts**,
seeks intelligent solutions and operates in a
socially responsible manner to produce clean
and renewable energy



Sustentabilidade

Sustainability

A Cosan

leva energia ecologicamente correta para
carros, casas, indústrias e pessoas

Cosan

provides eco-friendly energy for cars,
homes, factories and people

○ compromisso com as pessoas e com o meio ambiente faz parte da vocação da Cosan, que acredita que a relação equilibrada entre negócios, pessoas e meio ambiente é a chave para a promoção do desenvolvimento sustentável e o caminho para que continue a levar energia para o mundo.

Assim, além de buscar os melhores resultados operacionais e administrativos, a Cosan se empenha em disseminar conhecimento, contribuir com ações de responsabilidade socioambiental, primar pela gestão participativa, promover integração entre pessoas, empresas e comunidades, agregar valor às regiões onde atua e às pessoas com quem interage e, principalmente, apresentar soluções eficientes e ecologicamente corretas que contribuam com o meio ambiente.

Nessa linha, a Companhia tem buscado alcançar e exceder as melhores práticas nas áreas de Qualidade, Meio Ambiente, Saúde, Segurança e Responsabilidade Social.

Para assegurar a consistência e aperfeiçoamento de seus produtos, processos e serviços, a Companhia implementou o SIG - Sistema Integrado de Gestão, baseado nas seguintes normas reconhecidas e aceitas internacionalmente:

- » NBR ISO 9001 - Sistemas de Gestão da Qualidade
- » NBR ISO 14001 - Sistemas de Gestão Ambiental
- » OHSAS 18001 - Sistemas de Gestão da Segurança e Saúde no Trabalho
- » PDV-GMP B2 - Quality Control of Feed Materials

A commitment to people and the environment is part of Cosan's calling, as the Company believes that striking a balance between business, people and the environment is the key that to promoting sustainable development and continuing to bring energy to the world.

Therefore, in addition to seeking the best operating and administrative results, Cosan strives to spread knowledge, engage in social and environmental responsibility initiatives, prioritize participative management, promote integration between people, companies and communities, add value to the communities where it operates and the people with whom it interacts, and, mainly, deliver efficient, eco-friendly solutions that help the environment.

With this in mind, the Company has sought to achieve and surpass the best practices in quality, environment, health, safety and social responsibility.

In order to ensure consistency and improve its products, processes and services, the Company has implemented the Integrated Management System - SIG based on the following internationally acknowledged and accepted standards:

- » NBR ISO 9001 – Quality Management Systems
- » NBR ISO 14001 – Environmental Management Systems
- » OHSAS 18001 – Occupational Health and Safety Management Systems
- » PDV-GMP B2 - Quality Control of Feed Materials



Aspectos sociais

Social aspects

Público interno

A Cosan, que conta com aproximadamente 43 mil funcionários no pico da safra, cumpre rigorosamente a legislação trabalhista e mantém todos os seus colaboradores com contratos regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Considerando o capital intelectual seu principal ativo, a Cosan tem como diretrizes de sua política de recursos humanos atrair, desenvolver e reter talentos, em um ambiente organizacional que prime pela ética, a transparência e o bem-estar.

Todos os funcionários participam do PPR (Programa de Participação nos Resultados), associado ao programa SóCanaPura, que realiza treinamentos de integração para os trabalhadores com o objetivo de reduzir as impurezas da cana-de-açúcar.

O benefício se estende às áreas industrial e administrativa, na medida em que o aproveitamento de moagem e a eficiência melhoram com a utilização de cana, já que o processo de lavagem não é necessário, reduzindo os custos e o consumo de água.

Employees

Cosan employs approximately 43,000 people at the peak of harvest and strictly complies with labor legislation. All its employees have employment contracts governed by the Brazilian Consolidated Labor Laws - CLT.

Cosan considers intellectual capital to be its greatest asset and, accordingly, its human resources policy is designed to attract, develop and retain talent in an organizational environment that prioritizes ethics, transparency and well-being.

All of Cosan's employees participate in the Profit Sharing Program - PPR, associated with the Only Pure Sugarcane Program that includes new-hire workshops on how to reduce sugarcane impurities.

The benefit is extended to the industrial and administrative areas as grinding is improved and the sugarcane is used more efficiently since washing is not necessary, reducing costs and water consumption.



Para a Cosan,
a energia está em tudo,
principalmente nas pessoas

For Cosan,
energy is in everything,
especially people.

Treinamento

A Companhia investe em treinamentos de funcionários nas áreas agrícola, industrial e administrativa. Entre os programas realizados pela Companhia no exercício social de 2009 está o *Brotar*, cujo objetivo é preparar a mão de obra agrícola para execução das atividades, observando os cuidados com o meio ambiente e a segurança. O Programa é composto por 12 operações agrícolas e já capacitou mais de 20.700 pessoas.

Outro programa de destaque é o de Formação de Operadores de Colhedora, que tem por objetivo o remanejamento de pessoal da área Agrícola. O Programa é uma preparação da Companhia para absorção de mão de obra do corte manual, que ocorrerá por conta do final da prática da queima da cana-de-açúcar. Foram formados 289 colaboradores para atendimento a demanda da safra 2009/2010 e estão sendo formados 152 colaboradores para a próxima safra.

Diversos outros programas foram realizados durante o ano, entre eles, o de "Formação de Operador Mantenedor de Colhedora", que oferece formação para operadores através de conhecimentos e habilidades para execução de manutenção em colhedoras. Criado em agosto de 2008, o programa possui carga horária de 600 horas e já atendeu mais de 300 colaboradores.

A Cosan possui ainda o Programa de Capacitação Industrial. Esse Programa tem o objetivo de desenvolver e capacitar os colaboradores das áreas de manutenção e produção para atuarem de forma mais eficaz nas suas atividades. O programa teve início em outubro de 2007 e são mais de 750 colaboradores formados e mais de 240 em formação. As aulas são realizadas na própria unidade com instrutores do SENAI, que além de transmitir informações teóricas e técnicas, ainda compartilham experiências profissionais úteis para o dia-a-dia dos alunos.

A Companhia investe também em cursos que propiciam o crescimento das pessoas. Um dos programas que segue essa linha é o MBA em Gestão e Tecnologia no Setor Sucoalcooleiro, que tem como objetivo formar e desenvolver profissionais para a conquista da excelência na gestão de empresas do setor. A segunda turma do grupo começou em novembro de 2008 e a conclusão está prevista para maio 2010. As aulas acontecem na unidade da Barra e contam com a participação de 31 colaboradores, entre coordenadores, supervisores e gerentes. O curso é composto por disciplinas voltadas para ferramentas de gestão, liderança de pessoas, mercado, negócio, finanças e economia, todas elas direcionadas ao setor.

Merece destaque ainda o PDA (Programa de Desenvolvimento Acelerado), que tem o propósito de desenvolver e formar jovens para posições técnicas e especialistas, assim como estimular a renovação organizacional e cultural da Companhia. Desde que foi implementado, em 2007, o PDA já beneficiou 67 colaboradores. O programa tem duração de um ano e atende as áreas Agrícola e Industrial, sendo que no próximo ano o PDA também será ampliado para as áreas administrativas da Cosan.

Training

The Company invests in agricultural, industrial and administrative employee training. Among the programs conducted in 2009 was *Brotar*, developed to prepare agricultural laborers for their activities, observing environmental and safety precautions. The program is comprised of 12 agricultural operations and has already trained more than 20,700 people.

Another program we would like to point out is the Harvester Operator Workshop, which aims at retraining agricultural workers. The program is part of the Company's preparations to absorb laborers from manual harvesting, which will become necessary when the practice of sugarcane burning is eliminated. 289 employees have been trained to meet the 2009/2010 harvest demand, and 152 employees are being trained for the next harvest.

Several other programs were carried out throughout the year, including a training program aiming to develop harvester operators and mechanics, offering operators the knowledge and skills for harvester maintenance. Created in August of 2009, the 600-hour program has already benefitted more than 300 employees.

Cosan also has an Industrial Training program. This program aims to develop and train employees in maintenance and production so that they can be more effective in their jobs. The program began in October of 2007 and has benefitted more than 750 employees with another 240 in training. Classes are taught at the mill with instructors from the National Service for Industrial Training - SENAI, who, in addition to teaching theory and technical information, share professional experience useful to students' daily activities.

The Company also invests in classes that offer personal growth. One of the programs in this line is the MBA in Sugar and Ethanol Sector Management and Technology that educates and develops professionals for excellence in the sector. The second class of the group began in November of 2008 and is scheduled to graduate in May of 2010. Classes meet at the Barra mill and 31 employees participate, including



Saúde e segurança

A Cosan conduz os processos internos de saúde e segurança de seus colaboradores com seriedade, responsabilidade, respeito à vida e com a mesma dedicação e responsabilidade com que são tratados os assuntos relativos à produção, custos e comercialização.

A Companhia mantém constante observância às práticas que evitem acidentes, danos ou doenças ocupacionais e estimula a participação ativa de cada colaborador na identificação, eliminação ou gerenciamento dos riscos inerentes às suas operações.

A Cosan oferece formação aos seus colaboradores, através de cursos, treinamentos de qualificação e programas específicos de conscientização voltados para a prevenção de acidentes. Uma iniciativa importante oferecida pela Companhia na área de ergonomia é a ginástica laboral, feita com os colaboradores rurais, industriais e administrativos. A prática, além de incentivar o exercício físico e a qualidade de vida, ainda diminui em grande número os índices de afastamento do trabalho.

Em 2009, também aconteceram diversos programas de conscientização e prevenção de acidentes na lavoura, em várias unidades produtoras da Companhia, que oferece ginástica laboral aos colaboradores, realizada como forma de preparação para a jornada, e faz uso dos Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), análise e controle dos incidentes.

coordinators, supervisors and managers. The program is composed of classes that focus on management tools, leadership, the market, business, finance and economics specific to the sector.

Another noteworthy program is the Accelerated Development Program - PDA, which aims to develop and qualify young employees to occupy technical and specialized positions, as well as stimulate organizational and cultural renovation of the Company. Since its inception in 2007, PDA has already benefited 67 employees. The one-year program is currently offered to agricultural and industrial employees, and next year will be extended to Cosan's administrative employees.

Health and safety

Cosan's employee health and safety internal programs are carried out with seriousness, responsibility, respect for life and with the same dedication and accountability with which production, costs and sales are treated.

The Company maintains practices that prevent accidents, injuries and occupational diseases and encourages each employee to actively participate in identifying and eliminating or managing the risks inherent to its operations.

Cosan offers employee training through courses, workshops and targeted accident prevention awareness programs. As part of a major ergonomic initiative, the Company provides workplace exercises for rural, industrial and administrative employees that, in addition to stimulating physical activity and quality of life, greatly reduce absenteeism.

In 2009, several field accident awareness and prevention programs were implemented in many of the Company's production units. These programs offer workplace exercises to employees to prepare them for their work day, include Individual Protection Equipment (IPE), and carry out incident analysis and control.

A Cosan
produz energia limpa e renovável para
melhorar a vida das comunidades

Cosan
produces clean and renewable energy
to improve local quality of life



Frequentemente, a Cosan realiza campanhas preventivas e educativas com temas relacionados à higiene e saúde, doenças sexualmente transmissíveis, dependência química, dengue, conjuntivite, verminose, hipertensão e diabetes, qualidade de vida, entre outros de relevância. Além disso, concentra grande investimento na área de segurança do trabalho. Cerca de R\$ 44 milhões foram destinados, no último período, à compra de equipamentos de proteção individual – EPIs – apropriados para as especificidades de cada função, realização de palestras, campanhas educativas em todas as áreas da empresa, ginástica laboral aos funcionários, treinamentos, saúde e medicina do trabalho, profissionais e infraestrutura.

Comunidade

Como característica constante de seus negócios, a Cosan direciona investimentos para as comunidades onde atua, no desenvolvimento de projetos na área de educação, cultura, e saúde, esses em parceria com hospitais, hemonúcleos e laboratórios.

Entre os programas sociais, está o “Educar na Praça”, um projeto pedagógico e conscientizador para estimular uma infância saudável às crianças. O programa, que acontece durante os meses de setembro, outubro e novembro, inclui diversas oficinas e atividades lúdicas e criativas que desenvolvem as crianças e recuperam a memória cultural e a trajetória histórica dos municípios, atingindo mais de dez mil pessoas.

Cosan often runs preventive and educational campaigns on topics such as hygiene and health, sexually-transmitted diseases, drug addiction, dengue, conjunctivitis, worms, hypertension, diabetes and quality of life, among others. Furthermore, it invests heavily in occupational safety. In the last period, about R\$44 million was allocated to acquisition of IPEs suitable for each function, as well talks, educational campaigns in all corporate areas, workplace exercises for employees, training, occupational health, professionals and infrastructure.

Community

Cosan consistently invests in the communities in which it operates, developing educational, cultural and health programs with hospitals, blood banks and laboratories.

Social programs include *Educar na Praça*, an educational and awareness-raising project to foster healthy childhood. The program, which takes place in September, October and November, includes several creative and entertaining workshops and activities for childhood development and recovery of the cities’ cultural memory and history, reaching over 10,000 people.

Foram realizados diversos outros projetos sociais que alcançam 60 mil pessoas todos os anos, em 19 municípios do estado de São Paulo, como: "Saber para Crescer", "Fábrica do Conhecimento", "Pensar e Agir", "Meio Ambiente" e "Brincar e Aprender".

Na área de saúde, são realizadas atividades direcionadas para a doação de sangue, cadastro para doação de medula óssea e exames preventivos, além de palestras educativas e informativas sobre saúde e higiene pessoal.

No centroeste brasileiro, onde o projeto *greenfield* de Jataí está em fase de finalização, a Cosan vem realizando, desde 2007, projetos para beneficiar universidades, unidades escolares, órgãos públicos, entidades assistenciais, religiosas e desportivas, hospitais e instituições de prestação de serviços às populações locais.

O projeto de Jataí tem o objetivo de proporcionar comodidade e qualidade de vida por meio de uma fonte renovável de energia, como opção economicamente viável, sustentável e benéfica ao meio ambiente.

Many other social projects have been developed, reaching 60,000 people in 19 São Paulo State cities each year, such as: *Saber para Crescer, Fábrica do Conhecimento, Pensar e Agir, Meio Ambiente and Brincar e Aprender.*

In the health field, the activities focus on blood donation, registration for bone marrow donation and preventive exams, in addition to informative educational talks on health and personal hygiene.

In the Brazilian mid-west, where the Jataí greenfield project is in its final stage, Cosan has been running projects benefitting universities, schools, public agencies, charities, religious and sports entities, hospitals, and institutions that provide services to the community since 2007.

The Jataí project aims to provide comfort and quality of life through a renewable energy source as a sustainable, economically viable option that benefits the environment.

Greenfield em Jataí

- » Planos de parcerias com hospitais, escolas, universidades, órgãos públicos, entidades assistenciais, religiosas e desportivas e hospitais
- » Mais de 4.500 empregos diretos e indiretos
- » R\$ 18 mi em renda a produtores rurais e proprietários de terra
- » R\$ 133 mi anuais movimentados, em salários e prestação de serviços
- » Mais de 20 mil horas de treinamento
- » 95 colaboradores capacitados

Greenfield in Jataí

- » Planned partnership with hospitals, schools, universities, public agencies, charities and religious and sports entities
- » Over 4,500 direct and indirect jobs
- » R\$18 mi in income for rural producers and land owners
- » R\$133 mi moved annually with salaries and services
- » Over 20 thousand hours of training
- » 95 employees trained



Fundação Cosan

Cosan Foundation

Desde 2002, a Fundação Cosan, sociedade civil sem fins lucrativos, realiza diversos programas em seus núcleos educacionais e profissionalizantes, inclusive em parceria com diversas entidades públicas e privadas, que atendem crianças, adolescentes, filhos de funcionários e membros das comunidades onde atua.

A Fundação oferece atividades que envolvem cultura, informação, solidariedade, segurança, cidadania, respeito, saúde e lazer, sempre focados nas necessidades de cada região e com o objetivo de possibilitar a inserção social de crianças, jovens e adultos em regiões menos favorecidas e preparar os adolescentes para o mercado de trabalho. Entre as atividades, estão acompanhamentos escolares, aulas de cidadania, educação ambiental, práticas esportivas, e cursos semiprofissionalizantes de mecânica, marcenaria, informática, elétrica básica, além de prática de horta, artesanato, oficinas culturais e teatro.

Mais de 600 crianças e adolescentes em quatro municípios paulistas - Piracicaba,

Since 2002, the Cosan Foundation, a non-profit organization, has carried out several programs in its education and professional centers, including in partnerships with several public and private entities, serving children, teenagers, employees' children and members of the communities where it operates.

The Foundation provides activities that involve culture, education, charity, safety, citizenship, respect, health and leisure, always focusing on the needs of each region and working to enable the social inclusion of children, youths and adults in underprivileged communities and preparing adolescents for the labor market. Among other initiatives, the Foundation provides tutoring, citizenship classes, environmental education, sports, pre-professional courses in mechanics, carpentry, computing and basic electrics, as well as gardening, crafts, cultural workshops and theater.

Over 600 children and youths in four São Paulo State cities - Piracicaba, Barra Bonita, Dois Córregos and Jaú - are directly benefitted by the Cosan Foundation.

The Piracicaba, Barra Bonita and Dois Córregos centers benefit children and adolescents from 10 to 16 years old with after-school tutoring, social and educational activities, and professional training.

When they turn 14, these youths may join the Pre-Apprentice Program. At 16, students take part in hiring processes and may begin their careers at Cosan units through the Youth Apprentice Program.

Barra Bonita, Dois Córregos e Jaú - são beneficiários diretos da Fundação Cosan.

Os núcleos de Piracicaba, Barra Bonita e Dois Córregos atendem crianças e adolescentes entre 10 e 16 anos que, em períodos complementares ao escolar, recebem acompanhamento pedagógico e complementação educacional, realizam ações socioeducativas e culturais, e têm a possibilidade de se preparar para o mercado de trabalho.

Ao completarem 14 anos, os jovens desses núcleos têm a possibilidade de ingressar no Programa Pré-Aprendiz da Companhia. Aos 16 anos, os alunos participam de processos seletivos e podem iniciar suas carreiras profissionais nas unidades da Cosan, por meio do Programa Menor Aprendiz.

No núcleo de Jaú (SP), a parceria entre a Fundação Cosan e a Prefeitura Municipal possibilitou a construção de um Centro de Educação Infantil que se tornou modelo e referência de ensino em toda a região. Atualmente, este núcleo atende crianças entre quatro meses e 10 anos.

Além das atividades internas, a Fundação Cosan intensifica a importância de trabalhar em harmonia com a família e com toda a comunidade. Com a proposta de desenvolver seus programas de forma a ultrapassar as fronteiras de ações locais isoladas e comprometer-se cada vez mais com o desenvolvimento humano e social, a Fundação Cosan busca alcançar o público regional como forma de consolidar os esforços feitos e atingir um número cada vez maior de pessoas.

In the Jaú center, the partnership between the Cosan Foundation and the municipal government enabled the construction of the Elementary Education Center, which has set the standard for education throughout the region. Currently, this center serves children from 4 months to 10 years of age.

In addition to the internal activities, the Cosan Foundation stresses how important it is to work in harmony with the family and the community, by opening doors to the regional population to consolidate its efforts and to reach an increasingly large number of people.

The Cosan Foundation strives to develop programs that go beyond local boundaries and isolated actions and commit itself to human and social development, reaching out to local communities to consolidate its efforts and affect a greater number of people.

The Cosan Foundation by the numbers

Centers	04
Installation of New Centers	01
People benefitted	600
Theater campaigns (audience)	60,000
Youth Apprentice	48
Hired	34

Números da Fundação Cosan

Núcleos	04
Implantação Novos Núcleos	01
Beneficiados	600
Campanhas de teatro (público atingido)	60.000
Menor aprendiz	48
Efetivados	34



600
crianças e adolescentes
children and adolescents

Aspectos ambientais

Environmental aspects

Comprometida com a responsabilidade ambiental, a Cosan faz o gerenciamento de seus impactos, buscando minimizá-los, e adota opções inteligentes e sustentáveis para produzir energia limpa e renovável para o Brasil e para o mundo.

O respeito às questões ambientais é intrínseco aos negócios da Companhia, que vai além das exigências da legislação ambiental e recomendações para a implantação de cada uma de suas unidades.

Exemplo disso é o complexo industrial da Cosan Centroeste, do qual faz parte o projeto de Jataí. A Companhia está construindo usinas com a mais moderna tecnologia para trazer benefícios ao meio ambiente, como caldeiras de maior eficiência, que reduzem os impactos ambientais; circuitos fechados de água, que tratam e reaproveitam a água utilizada; colheita totalmente mecanizada; e programas de gerenciamento de resíduos.

As ações da Cosan visam ainda à conscientização de seus colaboradores, suas famílias e da comunidade sobre a importância da redução, reutilização e reciclagem de itens que serão descartados, além de reforçar a utilização racional e consciente dos recursos naturais.

Além disso, a Companhia se destaca por ter sido pioneira ao aderir ao Protocolo Agroambiental do setor sucroalcooleiro, celebrado no estado de São Paulo entre a Secretaria do Meio Ambiente, a Secretaria da Agricultura e a Unica (União da Agroindústria Canavieira do estado de São Paulo). O documento reforça o compromisso com projetos que promovem a preservação e a recuperação da vegetação das áreas agrícolas, a queima controlada da palha de cana-de-açúcar, a proteção de matas ciliares, a implementação de planos técnicos de conservação do solo e de recursos hídricos, a redução de emissões atmosféricas e os cuidados no uso de defensivos agrícolas.


Committed to environmental responsibility, Cosan manages its impacts and works to minimize them, adopting intelligent and sustainable means of producing clean, renewable energy for Brazil and the world.

Regard for environmental issues is inherent to the Company's business, which goes beyond the environmental legislation requirements and recommendations for the installation of each unit.

A good example is Cosan's mid-western industrial complex, which is part of the Jataí project. The plants the Company is building count on the latest technology to bring benefits to the environment, such as more efficient boilers that reduce environmental impacts, closed hydraulic circuits that treat and return used water to the system; fully mechanized harvesting; and waste management programs.

Cosan's actions are designed to raise awareness among its employees, their families and the general community on the importance of reducing, reusing and recycling waste, as well as reinforcing the rational and conscious use of natural resources.

Cosan was early adopter of the Agro-Environmental Protocol of the Sugar & Ethanol Industry, executed in São Paulo State between the State Environmental Secretary, the State Secretary of Agriculture and the Brazilian Sugarcane Industry Association – UNICA of São Paulo. The protocol strengthens the Company's commitment with projects that promote conservation and recovery of the natural vegetation of agricultural areas, controlled sugarcane burning, preservation of riparian forests, implementation of technical plans for soil and water resource conservation, emissions reductions, and conscientious use of pesticides.



Mais do que se empenhar no desenvolvimento de programas ambientais, a Cosan coloca seu negócio à disposição da natureza

Cosan not only develops environmental programs, it also does business in the service of nature

Nesse sentido, a Cosan promove programas de reflorestamento, reciclagem, educação ambiental e monitoramento e recuperação de fauna, flora e mananciais, em parceria com instituições municipais, estaduais e federais.

No exercício de 2009, a Cosan fechou o primeiro contrato do mundo para exportação de etanol com selo socioambiental e verificação de importantes critérios de sustentabilidade, entre eles o cumprimento das metas estabelecidas pelo Protocolo Agroambiental. O acordo, com a empresa sueca Sekab, inclui também o cumprimento das seguintes medidas: redução de emissão de dióxido de carbono; patamares mínimos de mecanização da colheita; compromisso com a conservação das áreas de mata nativa; tolerância zero ao trabalho infantil e não regulamentado; e respeito aos pisos salariais do setor.

Preservação de mata ciliar

A Cosan atua na preservação e recuperação de cerca de 660 hectares de florestas nativas, matas ciliares, rios e córregos, em áreas próprias e de terceiros, nem sempre diretamente relacionadas com as atividades industriais. O objetivo é garantir a manutenção da qualidade e quantidade da água das nascentes e dos rios, fornecendo abrigo e alimento para aves e animais silvestres.

Entre os exemplos, estão as unidades Diamante, com o reflorestamento de aproximadamente 17 hectares; Da Barra, onde foram plantadas de 240 mil árvores de 80 espécies na região de Jaú (SP); e Junqueira, que recuperou parte da mata ciliar das margens do reservatório da usina hidrelétrica de Jaguará, em Rifaina (SP), em parceria com a Cemig e a Prefeitura Municipal.

Queimadas

A Cosan atende ao plano de queima controlada, realizando-as preferivelmente no período noturno, com o intuito de evitar os períodos de temperatura mais elevadas. Todo esse procedimento é formalmente comunicado aos órgãos técnicos competentes para o monitoramento. Além disso, a Companhia vem transformando a colheita manual em mecanizada, de forma a eliminar totalmente as queimadas até 2014 e, assim, cumprir com o Protocolo Agroambiental do setor sucroalcooleiro.

As empresas que assinaram o protocolo se comprometem a, além de eliminar totalmente as queimadas em terrenos com declividade até 12% (áreas mecanizáveis) até 2014, acabar com a queima de cana-de-açúcar em terrenos com declividade superior a 12% (áreas não-mecanizáveis) até 2017.

In this regard, Cosan, jointly with city, state and federal institutions, promotes reforestation, recycling and environmental education programs, in addition to monitoring and recovering plant and animal life and reservoirs.

In the 2009 fiscal year, Cosan executed the world's first ethanol export agreement with a social and environmental seal and in compliance with important sustainability criteria, including meeting targets established by the Agro-environmental Protocol. The agreement with Swedish company Sekab also stipulates carbon dioxide emissions reductions, minimum levels of harvest mechanization, a commitment to conservation of native vegetation, zero tolerance for child and unregulated labor, and observance of the industry's minimum wages.

Preservation of riparian forests

Cosan works to conserve and recover about 660 hectares of native forest, riparian forests, rivers and streams on its own land and lands owned by third parties that are not always directly related to its industrial activities. The purpose is to guarantee continuity of water quality and volume in springs and rivers, providing shelter and food for birds and wild animals.

Among the examples are the units of Diamante, with reforestation of approximately 17 ha; Da Barra, where 240,000 trees of 80 species were planted in the region of Jaú, São Paulo State, and Junqueira, which recovered part of the Jaguará Hydroelectric Plant reservoir's riparian forests in Rifaina, São Paulo State together with Cemig and the municipal government.

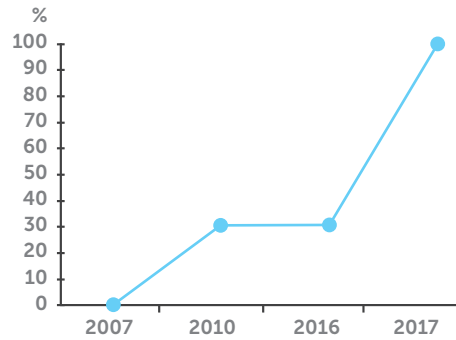
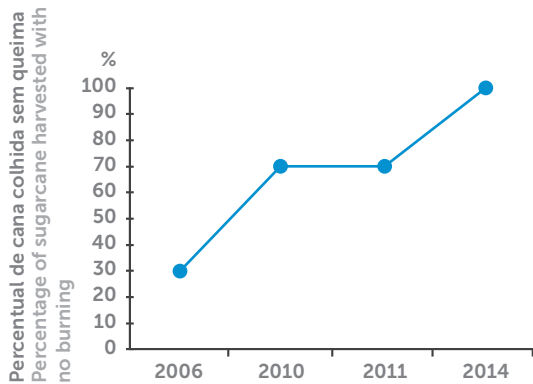
Burnings

Cosan uses controlled sugarcane burning, carrying out burnings preferably at night in order to avoid hotter times of the day. This procedure is formally communicated to the relevant technical bodies for monitoring. Furthermore, the Company has been replacing manual harvesting with mechanized harvesting so as to completely eliminate burnings by 2014 and, consequently, comply with the Agro-environmental Protocol of the Sugar & Ethanol Industry.

In addition to completely eliminating burnings on lands with less than a 12% grade (areas suitable for mechanized harvesting) by 2014, the companies that signed the protocol undertook to eliminate sugarcane burning on lands with more than 12% grade (areas unsuitable for mechanized harvesting) by 2017.

Protocolo Agroambiental: prazo para a eliminação da queima de cana (SP)

Agro-environmental Protocol: deadline for elimination of sugarcane burning (São Paulo State)



● Áreas mecanizáveis

Areas suitable for mechanized harvesting

● Áreas não-mecanizáveis

Areas unsuitable for mechanized harvesting

Os produtores e as indústrias de cana-de-açúcar que aderiram ao Protocolo também concordam em cumprir medidas como: não realizar a queima de cana para fins de colheita nas áreas de expansão de canais e adotar ações para que a queima não ocorra em céu aberto.

Recursos hídricos

A Cosan conserva as características físicas e químicas das águas e garante a sustentabilidade dos recursos hídricos. Para isso, trata seus resíduos por meio de um sistema de lagoas que devolve a água aos rios, possibilitando a manutenção ambiental deste recurso natural.

Reaproveitamento de subprodutos

Os diversos subprodutos resultantes das atividades de produção de açúcar e etanol são reaproveitados pela Companhia, buscando sua destinação adequada e eficiente. Para isso, são utilizados diversos processos:

» A vinhaça, proveniente da destilação do álcool e a água de lavagem de cana, é utilizada na lavoura no processo de fertirrigação;

The sugarcane producers and mills that signed the Protocol also agree to burn-free sugarcane harvesting in plantation expansion areas and to take actions to prevent open air burning.

Water resources

Cosan preserves the physical and chemical characteristics of water and ensures the sustainability of water resources. For this, the Company treats waste water in a lagoon system, returning treated water to the rivers and enabling the environmental maintenance of this natural resource.

Reusing byproducts

The sugar and ethanol industry generates several byproducts. Aiming at adequate and efficient uses of these byproducts, Cosan has adopted several forms of reuse:

» Vinasse from ethanol distillation and water from sugarcane washing is used for crop irrigation in what is called "fertirrigation";

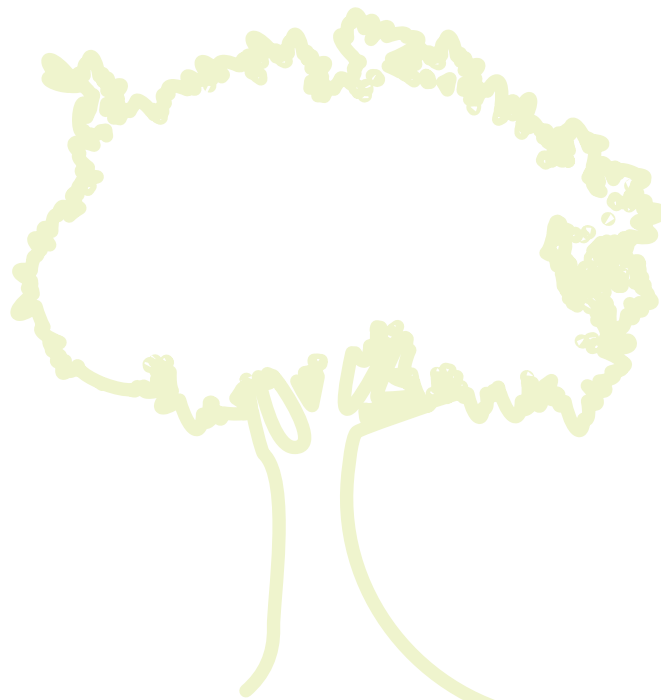
» The filter cake from filtering the sugarcane juice and the boiler ash created from burning bagasse are used on the plantation as organic fertilizer; and

60% de colheita mecanizada

A Cosan é participante do Protocolo Ambiental e chegará a 100% até 2014

60% of harvest mechanized

Cosan is part of the Environmental Protocol and will reach 100% by 2014



- » A torta de filtro, proveniente da filtragem do caldo da cana, e a cinza das caldeiras, proveniente da queima do bagaço, são utilizadas na lavoura como fertilizantes orgânicos; e
- » O bagaço, obtido após a moagem da cana-de-açúcar, é utilizado para cogeração de energia.

Créditos de carbono

Uma iniciativa adicional da Cosan no campo da energia, que também abrange a proteção ao meio ambiente, foi sua entrada no mercado de Mecanismos de Desenvolvimento Limpo (MDL), ou créditos de carbono, criado a partir do início da vigência do Protocolo de Kyoto.

Em 2005, a Companhia firmou um contrato antecipado de venda de créditos de carbono. O projeto foi aprovado pela ONU (Organização das Nações Unidas) e os créditos concedidos à Cosan.

A unidade Serra, localizada em Ibaté (SP), foi capacitada para esta finalidade e valeu-se dos créditos de carbono por se tornar autossuficiente no processo de cogeração de energia e ainda comercializar a geração excedente de energia limpa. Desde 2002, a energia cogenerada pela unidade resultou em 30 mil toneladas de créditos de carbono.

Desde 2007, a unidade comercializou para países que aderiram ao Protocolo de Kyoto o correspondente a cerca de nove mil toneladas de CO₂ a menos na atmosfera.

- » Bagasse from sugarcane crushing is used for energy cogeneration.


Carbon credits

Another of Cosan's energy initiatives – which also addresses environmental protection – was the Company's entry into the Clean Development Mechanism (CDM), or carbon credits, market created when the Kyoto Protocol went into effect.

In 2005 the Company entered into an anticipated agreement for the sale of carbon credits. The project was approved by the United Nations and the credits were granted to Cosan.

The Serra unit in Ibaté, São Paulo State was qualified for this purpose and earned carbon credits for becoming self-sufficient through energy cogeneration in addition to selling surplus clean energy. Since 2002, the energy cogenerated by the unit has earned it 30,000 tonnes of carbon credits.

Since 2007, the unit sold around 34,000 MW/h to signatory countries of the Kyoto Protocol, which corresponds to a reduction of approximately 9,000 tonnes of CO₂ emissions.



A moagem de cana da região centro-sul totalizou 504,9 milhões de toneladas na safra 2008/2009, quando o Brasil produziu 28 bilhões de litros de etanol



Sugarcane crushing in south-central Brazil totaled 504.9 million tonnes in the 2008/2009 harvest, when the country produced 28 billion liters of ethanol



Cenário macroeconômico e setores de atuação

Macroeconomic scenario and
operation sectors

Economia brasileira

Brazilian economy

No último exercício social da Companhia, encerrado em 31 de março de 2009, a economia brasileira apresentou crescimento, apesar do agravamento da crise econômica internacional no último semestre de 2008.

O Produto Interno Bruto (PIB) apresentou crescimento de 5,1% em 2008; a inflação manteve-se dentro da meta estabelecida pelo governo, apesar de ligeiro aumento em relação ao ano anterior, com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) fechando o ano a 5,9%; e a taxa de juros Selic apresentou alta de 2,5 p.p. em relação a 2007, alcançando 13,75% ao final de 2008.

O nível de emprego em 2008, acompanhando o aumento de 3,1% na produção industrial, apresentou elevação de 2,1%, com avanço de 6% na folha de pagamento na indústria, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Ao final do exercício social de 2009, a taxa de câmbio estava cotada a R\$ 2,3152, em comparação a R\$ 1,6872 ao final do exercício anterior, o que representa uma apreciação do real de 37,23% frente ao nível em que se encontrava no início do exercício social de 2008.

The Brazilian economy grew in Cosan's last fiscal year, ended March 31, 2009, despite the worsening of the international economic crisis in the last half of 2008.

GDP grew 5.1% in 2008 while inflation remained within the government target despite increasing slightly year-on-year with the Extended Consumer Price Index (IPCA) closing the year at 5.9%, coupled with a 2.5 p.p. increase of the target overnight interest (Selic) rate over 2007, closing 2008 at 13.75%.

Following the 3.1% growth in industrial production, in 2008 employment grew 2.1% with a 6% increase in industrial wages, according to data from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE).

In the fiscal year ended in 2009, the exchange rate was R\$2.3152 against R\$1.6872 at the end of the previous year, representing a 37.23% appreciation of the real since the beginning of the 2008 fiscal year.

Evolução da taxa de câmbio

Exchange rate variation

Últimos 24 meses (R\$ / US\$)

Last 24 months (R\$ / US\$)



● Câmbio - Mai/07 - Mar/08
Exchange rate - May/07 - Mar/08

● Câmbio - Mai/08 - Mar/09
Exchange rate - May/08 - Mar/09

Fonte: BACEN
Source: Brazilian Central Bank

Setor sucroenergético

Sugar and ethanol industry

A moagem do centro-sul brasileiro totalizou 504,9 milhões de toneladas de cana na safra 2008/09, 17,1% superior à da safra passada, conforme dados divulgados pela Unica.

A Unica estima crescimento de cerca de 10% para a próxima safra, alcançando moagem de 550 milhões de toneladas de cana na região centro-sul, que deverá ter entre 20 a 23 novas unidades entrando em operação, contra as 35 programadas na última safra.

Mercado de açúcar

No exercício social de 2009, a produção de açúcar na região centro-sul do Brasil teve acréscimo de 2,1% em relação à safra anterior, alcançando 26,8 milhões de toneladas, o equivalente a 39,5% do *mix* de produção da cana-de-açúcar.

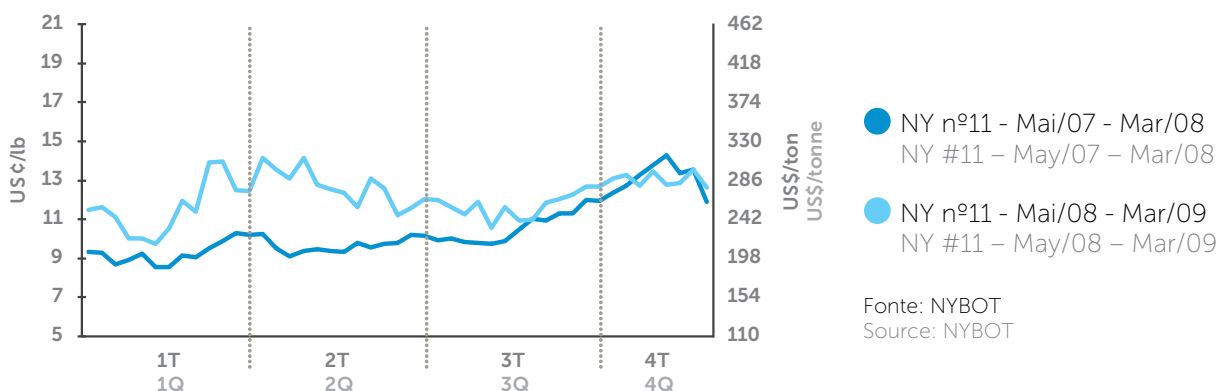
O preço médio do açúcar bruto no mercado internacional ao final do exercício social de 2009 foi de US\$ 12,98/lb, 3,0% acima da cotação média no encerramento do exercício anterior.

Preços do açúcar bruto

Raw sugar prices

Últimos 24 meses (NY11)

Last 24 months (NY11)



Os preços do açúcar refinado no mercado internacional apresentaram alta de 11,0% em relação ao exercício anterior, atingindo preço médio de US\$ 391,95/ton ao final do período. As exportações também apresentaram elevação de 11,8%, alcançando o recorde de 20,8 milhões de toneladas, com a Índia, Rússia e Arábia Saudita como principais importadores.

In south-central Brazil, sugarcane crushing for the 2008/09 crop totaled 504.9 million tonnes, 17.1% higher than in the previous crop according to UNICA data.

By Unica's estimates, the region's next crop should grow 10%, processing 550 million tonnes in 20 to 23 new mills beginning operations, as opposed to the last crop's 35.

Sugar market

In the 2009 fiscal year, sugar production in south-central Brazil was up 2.1% against the previous crop, reaching 26.8 million tonnes or 39.5% of Brazilian sugarcane production.

The international market average price of raw sugar in the fiscal year ended in 2009 was US\$12.98/lb, 3.0% higher than the average price at the end of the previous fiscal year.

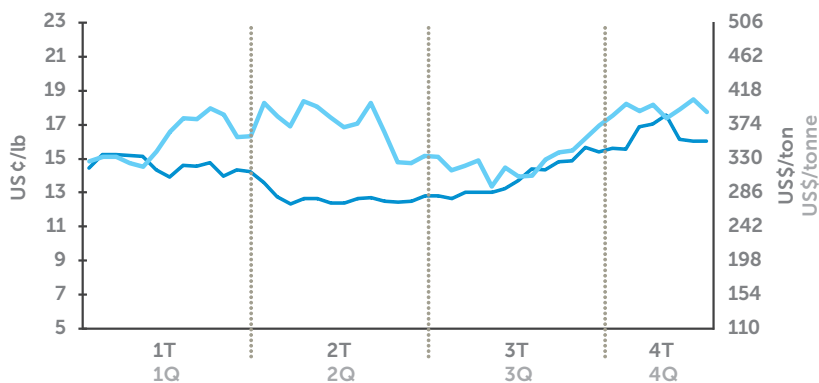
International refined sugar prices were up 11% over the previous fiscal year, reaching an average price of US\$391.95/tonne at period's end. Exports also increased 11.8% to a record 20.8 million tonnes, with India, Russia and Saudi Arabia the main importers.

Preços do açúcar refinado

Refined sugar prices

Últimos 24 meses (LIFFE nº 5)

Last 24 months (LIFFE #5)



● LIFFE nº5 - Mai/07 - Mar/08
LIFFE #5 - May/07 - Mar/08

● LIFFE nº5 - Mai/08 - Mar/09
LIFFE #5 - May/08 - Mar/09

Fonte: LIFFE
Source: LIFFE

No mercado doméstico de açúcar, o preço médio, base ESALQ, para o açúcar ao final do exercício social totalizou R\$ 46,77 por saca de 50Kg (ou R\$ 935,34/ton), um acréscimo de 71,4% quando comparado ao exercício anterior.

Estes preços refletem as fortes exportações durante a safra, a maximização de produção de açúcar bruto e a manutenção da demanda doméstica, mesmo num cenário de crise.

In the domestic sugar market, at the end of the fiscal year the average sugar price based on the Luiz de Queiroz College of Agriculture (ESALQ) index was R\$46.77 per 50-kg bag (or R\$935.34/tonne), a 71.4% increase when compared to the previous year.

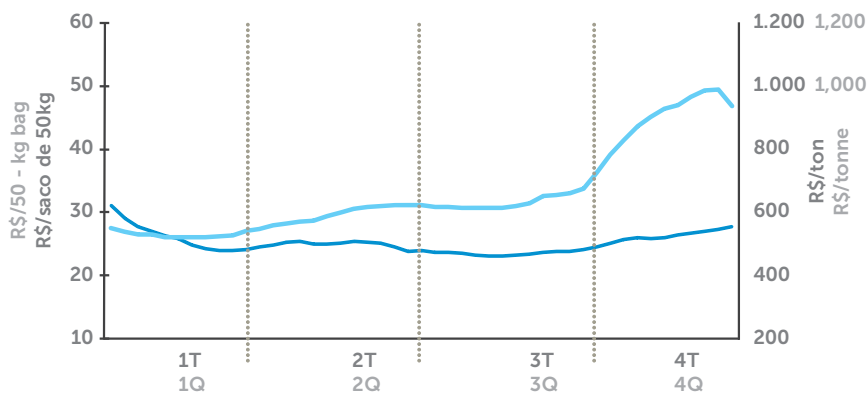
These prices reflect strong exports during the harvest period, maximization of raw sugar production and stable domestic demand, even during the crisis.

Preços do açúcar cristal

Crystal sugar prices

Últimos 24 meses (ESALQ sacas 50 kg)

Last 24 months (ESALQ 50-kg bags)



● ESALQ - Mai/07 - Mar/08
ESALQ - May/07 - Mar/08

● ESALQ - Mai/08 - Mar/09
ESALQ - May/08 - Mar/09

Fonte: ESALQ
Source: ESALQ

Mercado de etanol

A produção de etanol no exercício social de 2009 alcançou 25,1 bilhões de litros, elevação de 24,1% com relação ao exercício anterior. Desse total, foram 16,9 bilhões de etanol hidratado e 8,2 bilhões de anidro, aumentos de 28,8% e 15,5%, respectivamente, com relação à safra anterior.

Ethanol market

Ethanol production in the 2009 fiscal year reached 25.1 billion liters, up 24.1% against the previous year. Of this total, 16.9 billion liters were hydrous ethanol and 8.2 billion liters were anhydrous ethanol, an increase of 28.8% and 15.5%, respectively, in comparison to the last crop.



Este quadro reflete o *mix* de produção mais voltado para o etanol, que contou com 60,5% do total de rendimento da cana-de-açúcar na safra 2008/2009.

No mercado doméstico, o preço médio para o etanol hidratado, base ESALQ, foi de R\$ 0,706/litro ao final do exercício social de 2009, queda de 2,35% comparado ao exercício anterior. O etanol anidro, por sua vez, sofreu um decréscimo de 1,31% comparado ao exercício anterior, alcançando preço médio de R\$ 0,794/litro.

Já no mercado internacional de etanol, apesar de uma diminuição na demanda, o mercado vê algumas boas sinalizações dos Estados Unidos, principal destino das exportações brasileiras de etanol, em relação à demanda futura.

O Estado da Califórnia aprovou recentemente o Low Carbon Fuel Standard (LCFS), visando o combate ao aquecimento global, que estabelece metas de redução em até 10% das emissões de gases causadores do efeito estufa no Estado até 2020. Como o etanol de cana tem menos intensidade de carbono e é considerado mais benéfico ao meio ambiente, acredita-se que o etanol brasileiro seja o preferencial para ser adicionado à gasolina na Califórnia, que consome aproximadamente 57 bilhões de litros anualmente.

This scenario suggests a production mix shifted more towards ethanol, which earned for 60.5% of the total sugarcane income in the 2008/09 harvest season.

In the domestic market, the average hydrous ethanol price based on the ESALQ index was R\$0.706/liter at the end of the 2009 fiscal year, a 2.35% decrease over the previous year. Anhydrous ethanol, in turn, decreased 1.31% in relation to the previous year, reaching the average price of R\$0.794/liter.

However despite reduced demand, the international ethanol market sees some positive signs from the United States—the main destination of Brazilian ethanol exports— related to future demand.

In an effort to fight global warming, California recently approved the Low Carbon Fuel Standard (LCFS), which establishes reduction targets of up to 10% of GHG emissions in the state by 2020. As sugarcane ethanol has lower carbon content and is considered more ecological, Brazilian ethanol is believed to be favored for blending with gasoline in California, where 57 billion liters are consumed annually.

Moreover, a calculation confirming that sugarcane ethanol reduces emissions 44%



Além disso, foi aprovado, nos Estados Unidos, cálculo que comprova que o etanol de cana reduz em 44% a emissão de poluentes sendo, portanto, considerado um biocombustível avançado. O etanol de milho, por outro lado, reduz as emissões em apenas 16%, sequer sendo qualificado como combustível renovável.

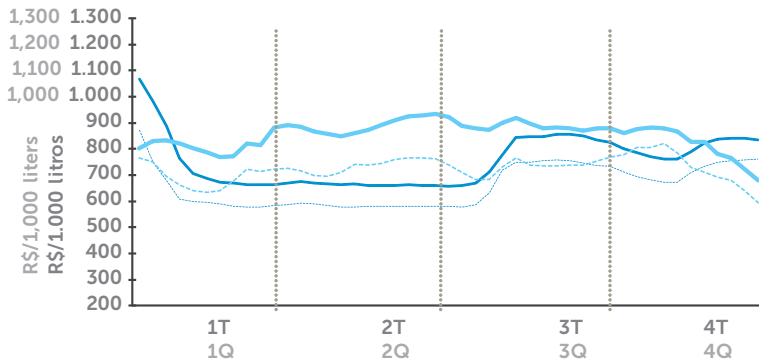
was approved in the United States, such that it is now considered an advanced biofuel. Corn ethanol, on the other hand, reduces emissions only 16%, in addition to not being qualified as a renewable fuel.

Preços do etanol

Ethanol prices

Últimos 24 meses (ESALQ)

Last 24 months (ESALQ)



- Anidro - Mai/07 - Mar/08
Anhydrous - May/07 - Mar/08
- Anidro - Mai/08 - Mar/09
Anhydrous - May/08 - Mar/09
- Hidratado - Mai/07 - Mar/08
Hydrous - May/07 - Mar/08
- Hidratado - Mai/08 - Mar/09
Hydrous - May/08 - Mar/09

Fonte: ESALQ
Source: ESALQ

O consumo do etanol no mercado doméstico também apresentou crescimento ao final do exercício social de 2009 em comparação ao exercício anterior. Segundo dados segundo dados da ANP, houve aumento de consumo de 25% do etanol hidratado, somando 2,4 bilhões de litros e de 0,6% do etano anidro, totalizando 995 milhões de litros, devido à manutenção do consumo de gasolina C, que alcançou 3,0 bilhões de litros.

Ethanol consumption in the domestic market also grew in the fiscal year ending in 2009 when compared to the previous year. National Petroleum Agency (ANP) data show that there was a 25% increase in hydrous ethanol consumption, totaling 2.4 billion liters, and a 6% increase in anhydrous ethanol consumption, totaling 995 million liters, as a result of the stable consumption of C gasoline, which reached 3.0 billion liters.

Esse crescimento deve-se ao cenário favorável de crescimento da frota de veículos *flex-fuel* no país e à competitividade do preço do etanol em relação à gasolina.

Such growth is due both to a favorable scenario for the growth of Brazil's flex-fuel vehicle fleet and to ethanol's competitive price compared to gasoline.

Segundo dados da Agência Nacional do Petróleo (ANP), ao final do exercício social

According to ANP data, at the end of the 2009 fiscal year, the average gasoline price in Brazil was R\$2.464/liter, while hydrous ethanol was R\$1.538/liter, for a parity of 62.4%.

As international petroleum prices dropped, there was an expectation that these prices would be transferred to the domestic market. At the beginning of June, Petrobrás reduced the price of gasoline at

de 2009, o preço médio da gasolina no Brasil era de R\$ 2,464/litro, enquanto o preço do etanol hidratado era de R\$ 1,538/litro, ou seja, uma paridade de 62,4%.

Com a queda nos preços do petróleo no mercado internacional, existia expectativa de quando estes preços seriam repassados ao mercado doméstico. No início de junho, a Petrobrás estipulou a diminuição do preço da gasolina na refinaria em 4,5%. Simultaneamente, o governo anunciou o aumento da CIDE (Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico), de R\$ 0,18 para R\$ 0,23/litro e, conseqüentemente, o preço da gasolina permaneceu inalterado na bomba, mantendo a competitividade do etanol.



Apesar da desaceleração da economia, a comercialização de veículos *flex-fuel* ao final do exercício social de 2009 aumentou 1,2% em relação ao total comercializado no exercício anterior, como resultado da iniciativa do governo de redução do IPI (Imposto de Produto Industrializado) na venda de veículos. Segundo a Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), foram comercializados 408,5 mil veículos *flex-fuel* em todo o Brasil no período de abril de 2008 à março de 2009, representando 88,2% do total das vendas de veículos novos.

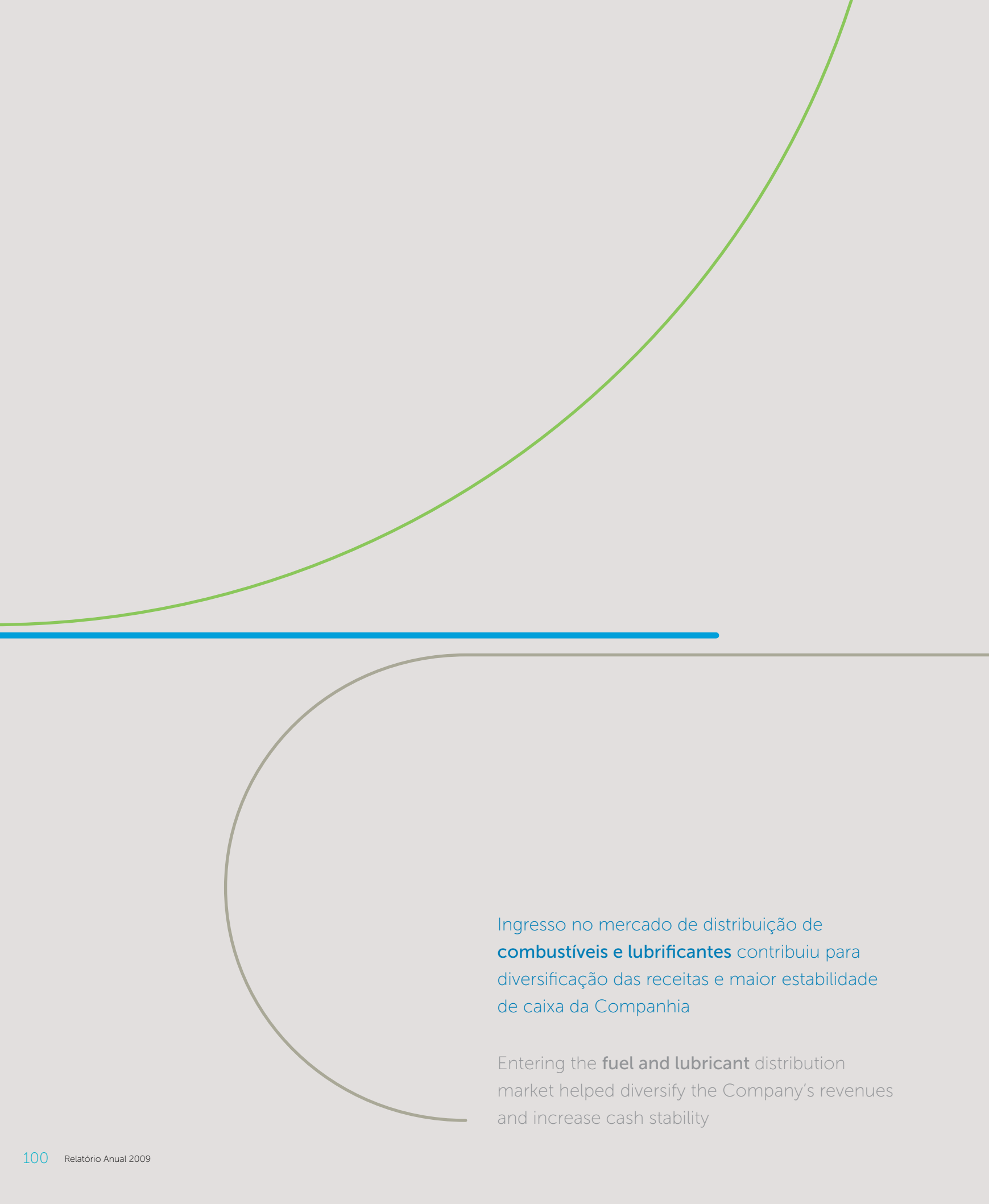
Crescimento da frota *flex* e competitividade dos preços do etanol em relação à gasolina vêm impulsionando o consumo de etanol no mercado doméstico

The growing ethanol/gasoline fleet and the competitiveness of ethanol prices when compared to gasoline have driven domestic ethanol consumption



refineries by 4.5%. At the same time, the government announced an increase in the Contribution for Intervention in the Economic Domain (CIDE) from R\$0.18 to R\$0.23/liter. As a result, the price of gasoline remained unchanged at the pump, keeping ethanol competitive.

In spite of the economic slowdown, sales of flex-fuel vehicles at the end of the 2009 fiscal year increased 1.2% when compared to the previous year's total sales due to the government's reduction of the excise tax (IPI) for vehicle sales. According to the National Association of Vehicle Manufacturers (Anfavea), 408,500 flex-fuel vehicles were sold nationwide from April of 2008 to March of 2009, accounting for 88.2% of total vehicle sales.



Ingresso no mercado de distribuição de **combustíveis e lubrificantes** contribuiu para diversificação das receitas e maior estabilidade de caixa da Companhia

Entering the **fuel and lubricant** distribution market helped diversify the Company's revenues and increase cash stability

Desempenho operacional e financeiro

Operating and financial performance



No exercício social de 2009, três eventos legais e contábeis alteraram a consolidação dos resultados operacionais da Companhia: (i) alteração do exercício social, que em 2009 contabilizou apenas 11 meses, antecipando seu encerramento para 31 de março; (ii) consolidação parcial dos resultados de 4 meses do exercício da CCL, em função de sua aquisição em dezembro de 2008 - com eliminação dos resultados apurados na venda de etanol da CAA para a CCL e na venda de óleo diesel da CCL para a CAA; e (iii) adoção dos dispositivos contábeis introduzidos, alterados e revogados pela Lei 11.638/07 e pela Medida Provisória 449/08, convertida na Lei 11.941/09¹.

Neste cenário, a Cosan registrou receita operacional líquida de R\$ 6.270,1 milhões no período, 129,2% acima dos R\$ 2,7 bilhões contabilizados no exercício de 2008 - entre maio de 2007 e abril de 2008.

A margem operacional medida pelo EBITDA (LAJIDA – lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) atingiu a marca de R\$ 718 milhões, um crescimento de 292,6% em relação ao valor apurado no exercício anterior.

Em termos de *bottom-line*, refletindo a enorme variação cambial não-caixa incidente sobre o endividamento denominado em dólares e amortizações de ágio, a Cosan encerrou 2009 com prejuízo líquido de R\$ 473,8 milhões.

In the 2009 fiscal year, three legal and accounting events changed the consolidation of the Company's operating results: (i) change to the fiscal year, which in 2009 was only 11 months long as its end was moved up to March 31; (ii) the partial consolidation of 4 months of CCL's results due to its acquisition in December 2008, with the elimination of the results determined from the sale of ethanol by CAA to CCL and from the sale of diesel by CCL to CAA; and (iii) the adoption of the accounting standards introduced, amended and repealed by Law 11,638/07 and by Provisionary Measure 449/08, converted into Law 11,941/09¹.

As a result, Cosan posted net operating revenue of R\$6,270.1 million in the period, 129.2% higher than the R\$2.7 billion recorded for the 2008 fiscal year, which went from May of 2007 to April of 2008.

The operating margin measured by EBITDA reached R\$718 million, an increase of 292.6% in relation to the previous year's figure.

In terms of bottom-line, due to the effects from the enormous noncash exchange rate losses on dollar-denominated debt and goodwill amortizations, Cosan closed the fiscal year with a net loss of R\$473.8 million.



Demonstração de resultados (R\$MM)	2008	2009
Receita operacional líquida	2.736,2	6.270,1
(-) Custo dos produtos vendidos	(2.387,1)	(5.470,7)
(=) Lucro bruto	349,0	799,4
<i>Margem bruta</i>	12,8%	12,7%
(-) Despesa com vendas	(301,3)	(432,6)
(-) Despesa gerais e administrativas	(210,2)	(275,9)
(±) Outras despesas operacionais	4,0	199,9
(+) Depreciação e amortização	341,3	427,2
(=) EBITDA	182,9	718,0
<i>Margem de EBITDA</i>	6,7%	11,5%
(=) EBITDAH (Ajustado por hedge)	407,8	765,7
<i>Margem de EBITDAH</i>	13,8%	12,1%
(±) Despesas financeiras, líquidas	284,3	(817,4)
(±) Equivalência patrimonial	6,6	14,0
(-) Amortização do ágio	(201,4)	(196,5)
(=) Lucro antes do IR/CS	(69,0)	(709,1)
(±) Imposto de renda e contribuição social	18,7	234,7
(±) Participação de minoritários	2,5	0,6
(=) Lucro (prejuízo) líquido	(47,8)	(473,8)
<i>Margem de lucro líquido</i>	-1,7%	-7,6%

¹A Cosan estabeleceu 30 de abril de 2008 como ponto de partida para a adoção das novas práticas contábeis advindas da Lei 11.638/07, da Medida Provisória nº 449/08, convertida na Lei 11.941/09.

Portanto, as demonstrações contábeis referentes ao exercício findo 31 de março de 2009 foram elaboradas de acordo com as novas práticas contábeis adotadas no Brasil.

Statement of income (R\$ million)	2008	2009
Net operating revenue	2,736.2	6,270.1
(-) Cost of goods sold	(2,387.1)	(5,470.7)
(=) Gross profit	349.0	799.4
<i>Gross margin</i>	12.8%	12.7%
(-) Selling expenses	(301.3)	(432.6)
(-) General and administrative expenses	(210.2)	(275.9)
(±) Other operating expenses	4.0	199.9
(+) Depreciation and amortization	341.3	427.2
(=) EBITDA	182.9	718.0
<i>EBITDA margin</i>	6.7%	11.5%
(=) EBITDAH (adjusted for hedging)	407.8	765.7
<i>EBITDAH margin</i>	13.8%	12.1%
(±) Financial expenses, net	284.3	(817.4)
(±) Equity pick-up	6.6	14.0
(-) Goodwill amortization	(201.4)	(196.5)
(=) Income before income tax /social contribution	(69.0)	(709.1)
(±) Income tax and social contribution	18.7	234.7
(±) Minority interests	2.5	0.6
(=) Net income (loss)	(47.8)	(473.8)
<i>Net income margin</i>	-1.7%	-7.6%

¹Cosan established April 30, 2008 as the start date for the adoption of the new accounting practices established Law 11,638/07 and Provisionary Measure no. 449/08, converted into Law 11,941/09.

Therefore, the financial statements referring to the year ended March 31, 2009 were prepared in accordance with the new accounting practices adopted in Brazil.

No exercício social de 2009, a CCL respondeu por 49,2% da receita líquida da Companhia, totalizando R\$ 3.086,7 milhões. A CAA, por sua vez, contribuiu para o faturamento líquido da Companhia com R\$ 3.183,4 milhões, ou 50,8% do total.

A venda de combustíveis foi o principal negócio do ano em termos de participação de receita, responsável por 46,2% do total, sendo que, desse montante, 43,8% foi resultante da venda de gasolina e 40,0% de óleo diesel.

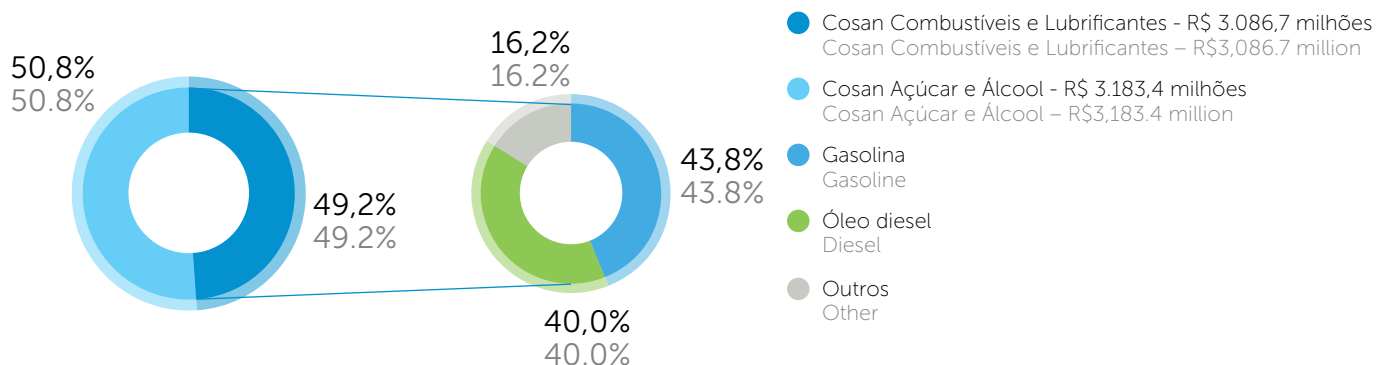
A comercialização da produção de açúcar contribui com 28,8% das receitas totais e a comercialização da produção de etanol com 18,8%. Os lubrificantes e a energia elétrica, cujos negócios ainda estão em início de operação, tiveram participação reduzida no *mix* de receitas totais.

In 2009 fiscal year, CCL accounted for 49.2% of the Company's net revenue, totaling R\$3,086.7 million, while CAA contributed to the Company's net revenue with R\$3,183.4 million, or 50.8% of the total.

Fuel sales were the main business in the year in terms of the share of revenue, contributing with 46.2% of overall revenue, led by gasoline (43.8%) and diesel (40.0%).

Sugar sales contributed with 28.8% of total revenue, while ethanol sales represented 18.8%. Because these businesses are in their initial stages, lubricant and energy sales closed the fiscal year with modest contributions to the overall revenue mix.

Composição do faturamento 2009 FY09 Sales composition



Receita operacional líquida da Cosan mais que dobrou em 2009, passando a **R\$ 6.270,1 milhões**

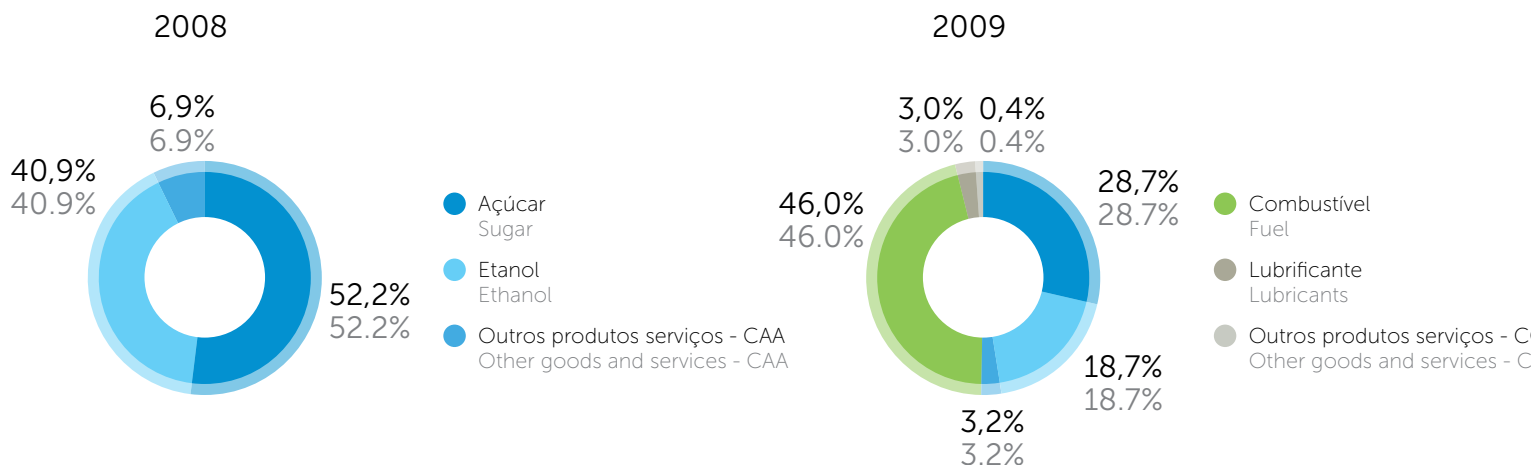
Cosan's net operating revenue more than doubled in 2009, reaching **R\$6,270.1 million**



Composição das vendas (R\$MM)	2008	2009
Receita operacional líquida	2.736,2	6.270,1
Vendas de açúcar - CAA	1.428,7	1.805,1
<i>Mercado interno</i>	247,5	233,8
<i>Mercado externo</i>	1.181,2	1.571,3
Vendas de etanol - CAA	1.119,1	1.176,0
<i>Mercado interno</i>	808,7	775,1
<i>Mercado externo</i>	310,4	401,0
Outros produtos e serviços - CAA	188,4	202,3
<i>Mercado interno</i>	174,9	183,7
<i>Mercado externo</i>	13,5	18,6
Vendas de combustível - CCL	2.832,7	2.893,9
<i>Etanol</i>	176,4	220,6
<i>Gasolina</i>	1.272,1	1.267,0
<i>Diesel</i>	1.056,7	1.156,3
<i>Outros</i>	327,5	250,0
Vendas de lubrificantes - CCL	166,3	186,4
Outros produtos e serviços - CCL	24,9	25,8
Eliminações de consolidação	-	(19,3)

Sales composition (R\$ million)	2008	2009
Net operating revenue	2,736.2	6,270.1
Sugar sales - CAA	1,428.7	1,805.1
<i>Domestic market</i>	247.5	233.8
<i>Export market</i>	1,181.2	1,571.3
Ethanol sales - CAA	1,119.1	1,176.0
<i>Domestic market</i>	808.7	775.1
<i>Export market</i>	310.4	401.0
Other goods and services - CAA	188.4	202.3
<i>Domestic market</i>	174.9	183.7
<i>Export market</i>	13.5	18.6
Fuel sales - CCL	2,832.7	2,893.9
<i>Ethanol</i>	176.4	220.6
<i>Gasoline</i>	1,272.1	1,267.0
<i>Diesel</i>	1,056.7	1,156.3
<i>Other</i>	327.5	250.0
Lubricant sales - CCL	166.3	186.4
Other goods and services - CCL	24.9	25.8
Eliminations from consolidation	-	(19.3)

Composição das vendas (%) Sales composition (%)



As receitas de açúcar obtidas no exercício de 2009 cresceram 26,3% em relação ao último exercício, devido, principalmente, a melhoria nos preços da *commodity* – aumento de 19,9% no preço de exportações e 27,6% no preço doméstico – e elevação de 9,7% na taxa média de câmbio. Esses fatores recompensaram a redução de 3% no volume de açúcar vendido no mercado interno, devido ao exercício social com um mês a menos, à produção mais voltada para o etanol e ao elevado nível de estoques ao final do período.

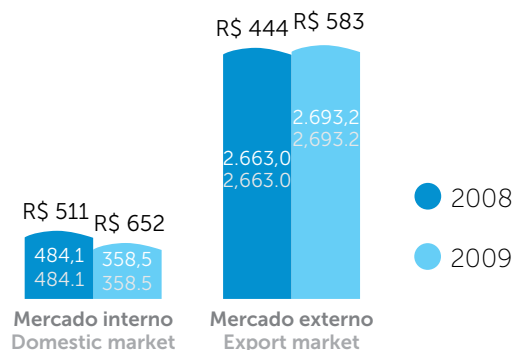
O faturamento da venda de etanol apresentou elevação de 5,1%, também influenciado pela elevação na taxa média de câmbio e da melhora nos preços de comercialização – 9,9% no preço das exportações e 6,4% no preço doméstico –, o que compensou a redução de 4,7% no volume de etanol vendido determinada pela redução de um mês no exercício social e pelo elevado nível de estoques ao final do período.

Fiscal year 2009 sugar revenue increased 26.3% year-on-year, mainly driven by the rise in commodity prices – 19.9% in export prices and 27.6% in domestic prices – and by a 9.7% upturn in the average exchange rate. These factors offset the 3% reduction in the volume of sugar sold in the domestic market due to the 11-month fiscal year, a more ethanol-oriented product mix, and the higher level of inventory at the end of the period.

Ethanol revenue increased 5.1%, also as a result of an upturn in the average exchange rate and a rise in sales prices – 9.9% in export prices and 6.4% in domestic prices – which offset the 4.7% reduction in the volume of ethanol sold due to the 11-month fiscal year and the higher level of inventory at the end of the period.

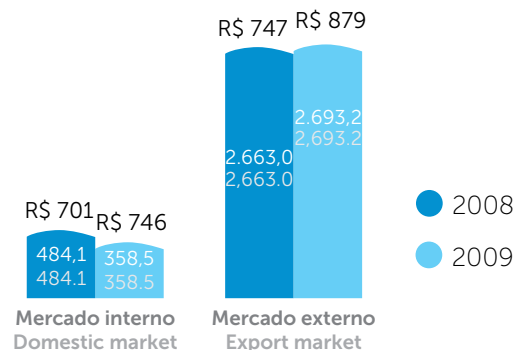
Mercado de açúcar Sugar market

Quantidade vendida (mil tons) e preços médio unitários (por tonelada)
Volume sold (million tonnes) and average unit price (per tonne)



Mercado de etanol Ethanol market

Quantidade vendida (milhões de litros) e preços médio unitários (por mil litros)
Volume sold (million liters) and average unit price (per thousand liters)



Açúcar e etanol

ainda são mais representativos nas receitas, seguidos pelos combustíveis. Negócio de cogeração de energia vem recebendo investimentos

Sugar and ethanol

still account for most revenues, followed by fuel. Investments have been made in energy cogeneration



A receita com vendas do segmento de distribuição de combustíveis cresceu 2,2%, beneficiada por ganhos correspondentes ao aumento dos preços médios de venda, com destaque para o crescimento de 12% no preço do óleo diesel, que compensou as perdas decorrentes da redução de volumes vendidos relacionadas à desaceleração econômica geral.

O faturamento da divisão de lubrificantes também foi impactado positivamente pelo aumento dos preços e pressionado pela redução do volume de vendas relacionada à formação de estoques nos principais clientes da CCL no período que precedeu o "Change in Control", em 1º de dezembro de 2008.

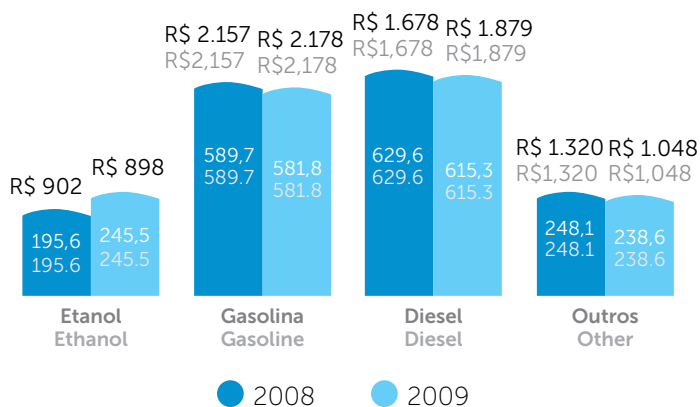
Revenues from fuel distribution climbed 2.2% as a result of gains corresponding to an increase in average sales prices, highlighting the 12% upturn in diesel prices, which offset the losses resulting from the reduction in volumes sold as a result of the general economic slowdown.

Revenues from lubricants were also positively impacted by the increase in average sales prices and negatively impacted by the reduction in sales volume, due to the inventory building of CCL's main clients in the period preceding the Change in Control on December 1, 2008.

Mercado de combustíveis

Fuel market

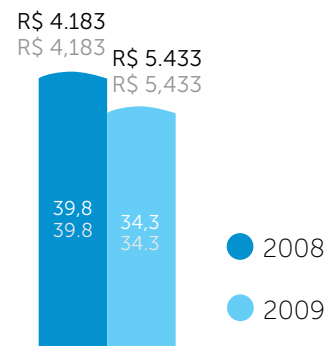
Quantidade vendida (mil litros) e preços médio unitários (por mil litros)
Volume sold (million liters) and average unit price (per thousand liters)



Mercado de lubrificantes

Lubricants market

Quantidade vendida (milhões de litros) e preços médio unitários (por mil litros)
Volume sold (million liters) and average unit price (per thousand liters)



Os outros produtos e serviços da CAA tiveram receitas 7,4% maiores no exercício de 2009 em comparação com o anterior, principalmente pelo início de atividades de cogeração nas usinas Costa Pinto, Gasa e Rafard que contribuíram com R\$ 15,1 milhões. As receitas de prestação de serviços portuários, por sua vez, somaram R\$ 23,9 milhões e tendem a crescer substancialmente no próximo exercício social em função da aquisição do Teaçu, consolidado no projeto Rumo Logística, e da melhoria de preços em função de taxa de câmbio.



Os custos dos produtos vendidos e serviços prestados acompanharam o ritmo de crescimento das vendas e somaram R\$ 5.470,7, aumento de 56,4% em relação ao período anterior, em função principalmente dos custos operacionais das atividades de combustíveis e lubrificantes, com margens estreitas e giro elevado, que somaram R\$ 2.916,2 milhões.

Também contribuíram para o avanço dos custos totais a depreciação dos novos equipamentos de cogeração de energia e o aumento do custo médio unitário do açúcar e do etanol produzidos e vendidos durante o ano, impulsionado pela elevação no preço pago pela cana de fornecedores e pelos arrendamentos de terra em função do valor médio do ATR pelo Consecana e por maiores custos de produção, também contribuíram para o avanço dos custos totais.

CCL foi responsável por **49,2%** do total das receitas da Companhia, ultrapassando **R\$ 3 bilhões**

CCL was responsible for **49.2%** the Company's total revenues, exceeding **R\$3 billion**



In the 2009 fiscal year, CAA revenues from other goods and services increased 7.4% in relation to the previous year, chiefly driven by the start-up of cogeneration at the Costa Pinto, Gasa and Rafard units, which contributed with R\$15.1 million. Revenue from port services, in turn, amounted to R\$23.9 million and will tend to grow substantially in the next fiscal year because of the acquisition of Teaçu, which is now consolidated in Rumo Logística, and due to the exchange-driven upturn in prices.

Cost of goods and services sold followed the pace of sales growth and totaled R\$5,470.7, a 56.4% increase in relation to the previous period, chiefly due to the operating costs of fuel and lubricants operations, with narrow margins and high turnover, which totaled R\$2,916.2 million.

The increase in total costs also reflects the depreciation of new cogeneration equipment and the higher average unit cost of sugar and ethanol produced and sold in the year, driven by the higher prices paid for sugarcane from suppliers and for land leases due to the average total recoverable sugar (TRS) price set by CONSECANA and higher production costs.

CPV por produto	2008	2009
Custo dos produtos vendidos (R\$MM)	(2.387,1)	(5.470,7)
Açúcar	(1.247,2)	(1.313,1)
Etanol	(996,9)	(1.088,9)
Outros produtos e serviços - CAA	(143,0)	(171,9)
Combustíveis	(2.690,0)	(2.780,9)
Lubrificantes	(101,2)	(135,2)
Outros produtos e serviços - CCL	-	-
Eliminações de consolidação	-	19,3
Custos médios unitários		
Custo do açúcar (R\$/ton)	396	430
Custo do etanol (R\$/mil litros)	636	728
Custo dos combustíveis (R\$/mil litros)	1.618	1.654
Custo dos lubrificantes (R\$/mil litros)	2.546	3.942

COGS per product	2008	2009
Cost of goods sold (R\$ million)	(2,387.1)	(5,470.7)
Sugar	(1,247.2)	(1,313.1)
Ethanol	(996.9)	(1,088.9)
Other goods and services - CAA	(143.0)	(171.9)
Fuel	(2,690.0)	(2,780.9)
Lubricants	(101.2)	(135.2)
Other goods and services - CCL	-	-
Eliminations from consolidation	-	19.3
Average unit cost		
Unit COGS of sugar (R\$/tonne)	396	430
Unit COGS of ethanol (R\$ thousand liters)	636	728
Unit COGS of fuel (R\$ thousand liters)	1,618	1,654
Unit COGS of lubricants (R\$ thousand liters)	2,546	3,942

Com esses resultados, a Cosan encerrou o exercício social de 2009 com R\$ 799,4 milhões de lucro bruto, 129,0% superior ao resultado do último exercício, com margem de 12,7%, similar ao exercício anterior mesmo consolidando os quatro meses das atividades de distribuição de combustíveis, que têm margem substancialmente mais reduzida.

Em termos de lucratividade, tiveram destaque no exercício social 2009 as vendas de lubrificantes e a comercialização de açúcar, embora essa ainda seja onerada pelas despesas de logística classificadas como despesas de vendas, sem impactar, portanto, a margem bruta.

No caso do etanol, merece destaque a margem positiva obtida com a verticalização completa dos negócios da Companhia. A CAA operou com margem bruta negativa neste produto, registrando perdas de R\$ 36/m³ do produto vendido, enquanto a CCL registrou margem positiva de R\$ 88 por m³ de etanol vendido, o que possibilitou a reversão das perdas iniciais e obtenção de margem bruta consolidada positiva de R\$ 52/m³.

As a result, Cosan ended the 2009 fiscal year with a gross profit of R\$799.4 million, up 129.0% over last year, with a margin of 12.7%, in line with the previous fiscal year despite the consolidation of four months of fuel distribution activities, which have substantially lower margins.

In the 2009 fiscal year, profitability was led by lubricant and sugar sales, although the latter is characterized by logistics expenses classified as selling expenses with no impact on the gross margin.

In the case of ethanol, the positive margin obtained through the full verticalization of the Company's businesses stood out. CAA operated with a negative gross margin for this product, recording losses of R\$36 per cubic meter of product sold, while CCL recorded a positive margin of R\$88 per cubic meter of ethanol sold, offsetting the initial losses and achieving a positive consolidated gross margin of R\$52 per cubic meter.

Margem bruta por produto	2008	2009
Margem bruta unitária		
Açúcar (R\$/ton)	58	161
Etanol (R\$/mil litros)	78	58
Combustíveis (R\$/mil litros)	86	67
Lubrificantes (R\$/mil litros)	1.636	1.492
Margem bruta %		
Açúcar	12,7%	27,3%
Etanol	10,9%	7,4%
Combustíveis	5,0%	3,9%
Lubrificantes	39,1%	27,5%

Gross margin per product	2008	2009
Unitary gross margin		
Sugar (R\$/tonne)	58	161
Ethanol (R\$/ thousand liters)	78	58
Fuel (R\$/ thousand liters)	86	67
Lubricants (R\$/ thousand liters)	1,636	1,492
Gross margin %		
Sugar	12.7%	27.3%
Ethanol	10.9%	7.4%
Fuel	5.0%	3.9%
Lubricants	39.1%	27.5%

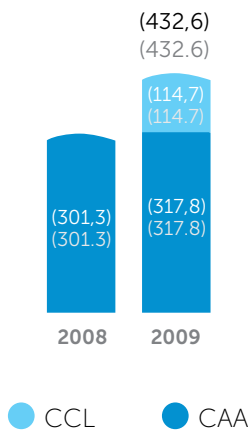
As despesas com vendas tiveram expressivo crescimento e totalizaram R\$ 432,6 milhões com a consolidação das contas da CCL, que registrou despesas de R\$ 114,7 milhões, correspondentes a uma média de R\$ 66,9/m³ de combustível e lubrificante vendidos.

Considerando apenas os gastos da CAA, houve crescimento de R\$ 16,5 milhões no exercício social de 2009, representando acréscimos de 5,5% no total, em decorrência principalmente de eventos como: a necessidade de armazenamento de açúcar ao longo do ano, que levou à contratação de espaços em armazéns externos, um gasto adicional de R\$ 5,3 milhões; o crescimento das exportações do etanol, com fretes relativamente elevados no início do exercício social de 2009, e despesas portuárias associadas; a alteração de *mix* de usinas exportadoras com a maior participação de usinas distantes de Santos, que acarretou maiores despesas de frete de etanol; e a contratação de espaço para armazenar produtos Da Barra e os elevados fretes dos mesmos.

The R\$432.6 million selling expenses were substantially higher as a result of the consolidation of R\$114.7 million in expenses generated by CCL, equivalent to an average of R\$66.9 per cubic meter of fuel and lubricant sold.

Considering CAA alone, the R\$16.5 million increase in total expenses, representing a 5.5% overall increase, was driven primarily by the following events: the need for sugar storage over the course of the year led to the contracting of space at third-party storage facilities, generating additional expenses of R\$5.3 million; the increase in ethanol export volume, with relatively high freight costs at the start of the fiscal year, and the associated port expenses; the change in the mix of mills exporting ethanol, where a higher share of mills located further from Santos led to higher ethanol freight expenses; and the contracting of space for storage of Da Barra products and their high freight costs.

Despesas com vendas (R\$MM)
Selling expenses (R\$ million)

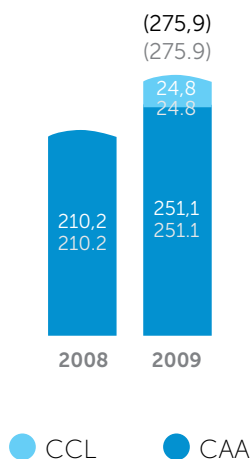


Já as despesas gerais e administrativas cresceram 31,3%, somando R\$ 275,9 milhões. Entre os gastos que contribuíram para esse valor estão as despesas relacionadas ao projeto de eficiência administrativa para criar um Centro de Serviços Compartilhados que consolidará o atendimento às atividades administrativas da CCL, da CAA, da Rumo Logística e da NovAmérica. Além disso, despesas de apropriação contábil e de serviços de consultoria para a integração da CCL também foram contabilizadas no período em questão, bem como despesas associadas a estrutura administrativa nas usinas Benálcool e Jataí.

General and administrative expenses increased 31.3%, totaling R\$275.9 million. The main factors contributing to this increase were: the expenses related to the administrative efficiency project designed to create a Shared Service Center that will centralize the administrative activities of CCL, CAA, Rumo Logística and NovAmérica. In addition, accounting appropriation and consulting expenses for the integration of CCL were also registered in the period, as well as expenses associated with the administrative structure of the Benálcool and Jataí mills.



Despesas gerais e administrativas (R\$MM) General and administrative expenses (R\$ million)



Outras receitas operacionais totalizaram R\$ 199,9² milhões no exercício social de 2009, contra R\$ 4 milhões no exercício anterior, principalmente compostas por ganho de capital em operações de vendas diretas e indiretas de terras e receitas da atividade portuária.

Já incluídas no Custo dos Produtos Vendidos (CPV), nas despesas com vendas, gerais e administrativas, as depreciações e amortizações aumentaram 25,1% em relação ao exercício social de 2008, para R\$ 427,2 milhões, em função de melhorias industriais e do início de operações e vida útil de diversos bens e equipamentos, incluindo mecanização agrícola e cogeração.

Excluindo esse efeito não-caixa constante dos custos e despesas operacionais, a Cosan registrou um EBITDA de R\$ 718 milhões no exercício social 2009. Até 2008, 100% do EBITDA da Companhia era decorrente do negócio de açúcar e álcool. No exercício 2009, esta participação já diminuiu para 90%, resultado da incorporação de apenas quatro meses de CCL.

Do total do EBITDA, R\$ 64,5 milhões resultaram da consolidação da CCL, que apresentou margem de 2,1% no período, e R\$ 653,5 milhões da CAA, sendo aproximadamente R\$ 12,7 milhões pela cogeração e R\$ 13,9 milhões pela logística portuária. O EBITDAH³ de R\$ 765,7 milhões captura ainda ganhos líquidos com derivativos de R\$ 47,7 milhões.

Other operating revenues totaled R\$199.9² million in the 2009 fiscal year versus R\$4.0 million in the previous year, mainly composed of capital gains from the direct and indirect sales of lands and revenues from port operations.

The depreciation and amortization of R\$427.2 million, 25.1% higher than in the fiscal year of 2008 and already included in COGS and SG&A, increased due to industrial improvements and the operational startup and useful life of various assets and equipment, including agricultural mechanization and cogeneration.

Excluding this recurring non-cash effect from operating costs and expenses, Cosan posted EBITDA of R\$718.0 million in the 2009 fiscal year. Until 2008, 100% of the Company's EBITDA derived from the sugar and ethanol business. In 2009, this share dropped to 90%, due to the consolidation of only four months of CCL's results.

Of overall EBITDA, R\$64.5 million came from the consolidation of CCL, which presented an EBITDA margin of 2.1% in the period, and R\$653.5 million came from CAA, with approximately R\$12.7 million from cogeneration and R\$13.9 million from port logistics. The R\$765.7 million in EBITDAH³ also includes R\$47.7 million in net gains from derivatives.

EBITDA & EBITDAH	2008	2009
EBITDA (R\$MM)	182,9	718,0
<i>Margem</i>	<i>6,7%</i>	<i>11,5%</i>
CAA	182,9	653,5
<i>Margem</i>	<i>6,7%</i>	<i>20,5%</i>
CCL	-	64,5
<i>Margem</i>	<i>0,0%</i>	<i>2,1%</i>
EBITDAH (R\$MM)	407,8	765,7
<i>Margem</i>	<i>13,8%</i>	<i>12,1%</i>
CAA	407,8	701,2
<i>Margem</i>	<i>13,8%</i>	<i>21,7</i>
CCL	-	64,5
<i>Margem</i>	<i>0,0%</i>	<i>2,1%</i>

EBITDA & EBITDAH	2008	2009
EBITDA (R\$ million)	182.9	718.0
<i>Margin</i>	<i>6.7%</i>	<i>11.5%</i>
CAA	182.9	653.5
<i>Margin</i>	<i>6.7%</i>	<i>20.5%</i>
CCL	-	64.5
<i>Margin</i>	<i>0.0%</i>	<i>2.1%</i>
EBITDAH (R\$ million)	407.8	765.7
<i>Margin</i>	<i>13.8%</i>	<i>12.1%</i>
CAA	407.8	701.2
<i>Margin</i>	<i>13.8%</i>	<i>21.7</i>
CCL	-	64.5
<i>Margin</i>	<i>0.0%</i>	<i>2.1%</i>

² Por conta da eliminação promovida pela MP 449/08 da linha "resultado não operacional", os resultados anteriormente classificados nesta rubrica, tipicamente relacionados a venda de ativos fixos, foram reclassificados para Outras receitas (despesas) operacionais.

³ Com a adoção das normas contábeis advindas da Lei 11.638/07 e orientadas pelo CPC 14 – Instrumentos Financeiros: reconhecimento, Mensuração e Evidenciação, aprovado pela Deliberação CVM nº 566, de 17 de dezembro de 2008, o resultado de derivativos passa a refletir no período os ajustes da carteira de derivativos contratada e aberta a valor de mercado, tal qual já efetuado no US GAAP e prescrito pelo IFRS. Assim, o resultado de derivativos passa a refletir não mais o montante de ganhos ou perdas com derivativos associado ao volume de receitas operacionais registrado no período, mas a atualização dos derivativos abertos a seu valor justo independentemente do objeto *hedgado* pelos derivativos.

² In view of the elimination of the "Non-operating Income" line following the adoption of Provisionary Measure 449/08, the results previously classified under this line, which are typically related to the sale of fixed assets, were reclassified under "Other operating revenue (expenses)."

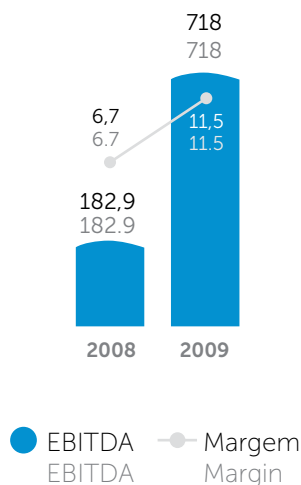
³ With the adoption of the accounting standards introduced by Law 11.638/07 and instructed by CPC 14 – Financial Instruments: Recognition, Measurement and Statement, approved by CVM Instruction 566 of December 17, 2008, the results from derivatives now reflect adjustments in the period to the market value of the contracted open derivatives portfolio, which is already performed under US GAAP and mandated by IFRS. Therefore, the results from derivatives no longer reflect the value of gains or losses with derivatives associated with the volume of operating revenue in the period, but rather the adjustment of open derivative positions to their fair value independent of the asset hedged by the derivatives.

As despesas financeiras líquidas do exercício social de 2009 somaram R\$ 817,4 milhões, principalmente em função da variação cambial não-caixa incidente sobre passivos denominados em dólares, principalmente dívidas financeiras e saldo com o acionista controlador. No exercício anterior, as despesas financeiras líquidas foram de R\$ 284,3 milhões sendo que, da variação total de R\$ 1.101,7 milhões de um ano para outro, R\$ 901,6 milhões são decorrentes da variação cambial.

Net financial expenses in the 2009 fiscal year amounted to R\$817.4 million, chiefly as a result of the non-cash effect of the exchange rate variation on dollar-denominated liabilities, especially financial debt and the balance with the controlling shareholder. Last year, net financial expenses totaled R\$284.3 million and, of the total variation of R\$1,101.7 million from one year to another, R\$901.6 million resulted from the exchange rate variation.

EBITDA e margem EBITDA (%)

EBITDA & EBITDA margin (%)



Financeira, líquidas (R\$MM)

	2008	2009
Encargos da dívida bruta	(188,7)	(244,5)
Rendimentos de aplicações financeiras	82,4	64,6
(=) Sub-total: juros da dívida líquida	(106,2)	(179,9)
Outros juros e variações monetárias	(110,0)	(90,8)
Variação cambial	327,9	(573,7)
Ganhos (perdas) com derivativos	224,8	47,7
CPMF, tarifas bancárias e outros	(43,2)	(1,9)
Prêmio pago em oferta de recompra bond	(31,4)	-
Juros de ações indenizatórias	22,3	(18,8)
(=) Financeiras, líquidas	284,3	(817,4)

Financial expenses, net (R\$ million)

	2008	2009
Gross debt charges	(188.7)	(244.5)
Earnings from short-term investments	82.4	64.6
(=) Sub-total: interest on net debt	(106.2)	(179.9)
Other interest and monetary variances	(110.0)	(90.8)
Exchange rate variation	327.9	(573.7)
Earnings (losses) with derivatives	224.8	47.7
CPMF, bank fees and others	(43.2)	(1.9)
Premium paid for bond repurchase offer	(31.4)	-
Interest on indemnity suits	22.3	(18.8)
(=) Net financial expenses	284.3	(817.4)

Os demais resultados financeiros que influenciaram a elevação das despesas financeiras líquidas incluem: o aumento nos encargos da dívida bruta, principalmente decorrentes da elevação do endividamento em função da emissão de notas promissórias subscritas pelo Bradesco em conexão com a aquisição da CCL e das captações junto ao BNDES para financiamentos de projetos de cogeração; a redução nos rendimentos de aplicações financeiras, tanto em função da redução da disponibilidade média aplicada ao longo do ano, como, principalmente, em função das grandes reduções nas taxas básicas de juros com impacto no CDI; a redefinição dos critérios de apuração da atualização monetária pelo Manual de Cálculos da Justiça Federal, o qual desconsiderou o cômputo de atualização sobre os juros a partir de janeiro de 2003, o que levou a Cosan a reverter no exercício o montante de R\$ 18,8 milhões de seu ativo não circulante de crédito de ações indenizatórias; e o efeito dos resultados de derivativos, que no exercício social de 2009 deixaram de ser comparáveis aos resultados anteriores em função das já mencionadas alterações de práticas contábeis, e incluem ajuste a valor de mercado de R\$ 53,3 milhões negativo para NDFs cambiais, que, dada a recente desvalorização do real, foram substancialmente revertidos como receita financeira.

As amortizações de ágio de R\$ 196,4 milhões encerraram-se no exercício social de 2009. A partir da adoção das novas regras contábeis, os ativos intangíveis representados por ágio não serão mais amortizados (sem prejuízo de seu benefício fiscal), o que passará a proporcionar significativas melhoras no *bottom-line* da Cosan.

Em relação ao imposto de renda, o resultado positivo corresponde à constituição de crédito tributário por prejuízo fiscal de base negativa de contribuição social. Parcela relevante dos R\$ 234,7 milhões de receita de impostos foi ativada, com expectativa de realização nos próximos exercícios sociais, baseada em lucros tributáveis esperados. O crédito tributário é imprescritível, porém tem seu uso limitado a 30% dos lucros tributáveis auferidos em cada exercício fiscal.

A Companhia encerrou o exercício de 2009 com prejuízo líquido de R\$ 473,1 milhões, substancialmente provocado pelos impactos negativos não-caixa de variação cambial (R\$573,7 milhões) e amortização de ágio (R\$ 196,4 milhões). Se o resultado for ajustado por esses efeitos e pelo imposto de renda diferido calculado sobre essas despesas, a Cosan apresentaria lucro líquido ajustado de R\$ 34,5 milhões.

The other financial results supporting the increase in net financial expenses summarized in the table above include: the increase in gross debt charges, especially those resulting from the upturn in debt due to the issue of promissory notes subscribed by Bradesco related to the acquisition of CCL and from the BNDES loans financing cogeneration projects; the lower returns from financial investments due to the reduction in the average volume of cash and cash equivalents invested throughout the year and to the sharp cuts in the Selic rate, in turn affecting the interbank deposit (CDI) rate; the redefinition of the criteria for recording the monetary restatement by the Federal Justice Calculation Manual, which excluded the calculation of restatement of interest as of January of 2003. As a result, in the 2009 fiscal year, Cosan reversed R\$18.8 million of its non-current assets from credits from indemnity suits; and the effects of the results from derivatives, which in the 2009 fiscal year were no longer comparable with prior results due to the already mentioned changes in accounting practices, but which include in this fiscal year an adjustment to market value of negative R\$53.3 million for currency NDFs, which, given the recent devaluation of the Brazilian real, were substantially reversed as financial income.

The non-cash goodwill amortization expenses of R\$196.4 million were discontinued this fiscal year. Following the adoption of the new accounting standards, intangible assets represented by goodwill will no longer be amortized (without prejudice to the associated tax benefits), which will lead to significant improvements in Cosan's bottom line.

The positive income tax result corresponds to the constitution of tax credits for tax losses and the negative social contribution tax base. As a result, a significant portion of the R\$234.7 million tax revenue was activated with the expectation of being realized in the coming fiscal years based on expected taxable income. The tax credit does not prescribe; however, its use is limited to 30% of the taxable income in each fiscal year.

Cosan closed the 2009 fiscal year with a net loss of R\$473.1 million, chiefly due to the negative non-cash impacts from foreign exchange variation (R\$573.7 million) and goodwill amortization (R\$196.4 million). If the result for these effects were adjusted and the deferred income tax calculated on these expenses, Cosan would have recorded net income of R\$34.5 million.

Situação financeira

Financial situation

A disponibilidade de caixa ao final do exercício social de 2009 totalizou R\$ 719,4 milhões (sem considerar US\$ 200 milhões de dólares no caixa da Cosan Ltd.). A dívida líquida somou R\$ 3.035,6 milhões, o que corresponde a 4,2 vezes o EBITDA do exercício, cabendo destacar que o resultado considera apenas quatro meses de operações da CCL e que na dívida líquida foi desconsiderado o "floating rate note" (FRN2018) emitido pela CCL e pagável à Cosan Ltd.. Caso os EBITDAs de CAA e CCL fossem ajustados para o período de 12 meses, encerrados em 31 de março de 2009, o endividamento líquido representaria 3,2 vezes o EBITDA ajustado.

Em relação ao perfil da dívida, ao final do exercício, 64% era de longo prazo e 38% era de curto prazo, sendo a maior parcela de curto prazo representada pelos R\$ 1,1 bilhão em notas promissórias negociadas junto ao Bradesco.

Cash and cash equivalents stood at R\$719.4 million at the close of the 2009 fiscal year (not considering the US\$200 million in cash at Cosan Ltd.). Net debt was R\$3,035.6 million, corresponding to 4.2 times EBITDA in the year. Note that this result includes only four months of operations at CCL (and only 11 months of CAA), and that the net debt figures exclude the floating rate note (FRN2018) issued by CCL and payable to Cosan Ltd. After adjusting the EBITDA of CAA and CCL for the 12-month period ended March 31, 2009, the net debt of R\$3,035.6 million represents 3.2 times adjusted EBITDA.

In relation to the debt profile, at the end of the year, long-term debt corresponded to 64% of total debt and short-term, corresponded to 38%, with the largest portion of the short-term debt represented by the R\$1.1 billion in promissory notes subscribed by Bradesco.

Perfil da dívida (R\$MM)	4T08	%	4T09	%	Var.
Endividamento total	1.631,8	100,0	3.755,0	100,0	2.123,1
Curto prazo	69,3	4,2	1.442,7	38,4	1.373,4
Longo prazo	1.562,5	95,8	2.312,3	61,6	749,8
Denominado em reais	(3,1)	(0,2)	1.420,1	37,8	1.423,2
Denominado em dólares	1.635,0	100,2	2.334,9	62,2	699,9

Debt profile (R\$ million)	4Q08	%	4Q09	%	Change
Total debt	1.631.8	100.0	3,755.0	100.0	2,123.1
Short-term	69.3	4.2	1,442.7	38.4	1,373.4
Long-term	1,562.5	95.8	2,312.3	61.6	749.8
Real-denominated	(3.1)	(0.2)	1,420.1	37.8	1,423.2
Dollar-denominated	1,635.0	100.2	2,334.9	62.2	699.9

Investimentos

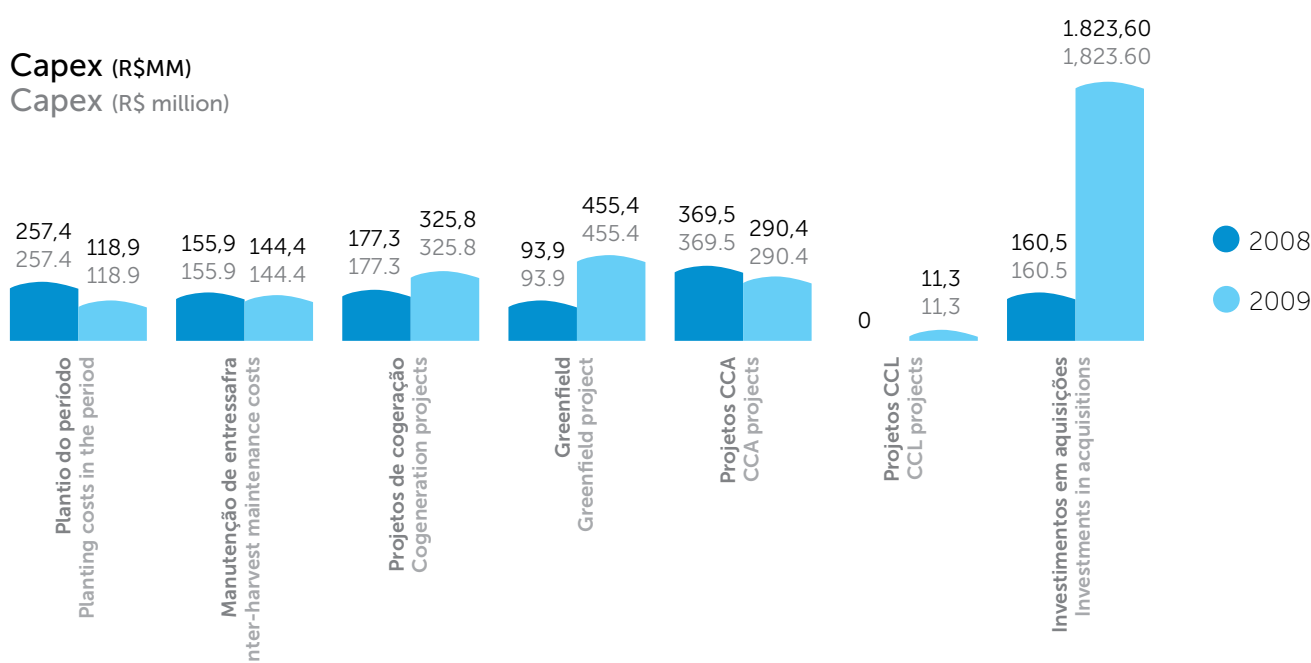
Investments

A aquisição da Esso e dos negócios associados a ela foi a principal componente dos investimentos da Cosan no exercício social de 2009, consumindo uma saída de caixa líquida de R\$ 1.677,8 milhões, dentro do fluxo total de investimentos de R\$ 3.170,6 milhões registrado no período. Os aportes de R\$ 139,2 milhões no capital da Radar e de R\$ 75 milhões no capital da Uniduto também compuseram os investimentos no exercício.

The acquisition of Esso and of its associated businesses accounted for the largest portion of Cosan's investments during the 2009 fiscal year, amounting to R\$1,677.8 million. A total of R\$3,170.6 million was invested in the period. The Company also made capital transfers of R\$139.2 to Radar and R\$75 million to Uniduto.

Capex (R\$MM)

Capex (R\$ million)



O capex do exercício 2009 somou R\$ 1.346, contra R\$ 1.053,1 milhões no ano anterior, o que equivale a um aumento de 27,8%, que teve como principais destaques os projetos de cogeração e o *greenfield* de Jataí.

CAPEX in 2009 totaled R\$1,346, a 27.8% increase in relation to the R\$1,053.1 million invested in the previous year, mainly impacted by the cogeneration projects and the Jataí greenfield project.

No caso de Jataí, a maior parte dos investimentos foi realizada em 2009, incluindo montagem industrial e instalação dos principais equipamentos necessários, consumindo R\$ 455,4 milhões, mais de 50% do projeto total.

Most disbursements for the Jataí greenfield project were made in 2009, including the installation of the industrial plant and main equipment. The project consumed R\$455.4 million, more than 50% of the total project.

Nos projetos de cogeração de energia, foram realizados desembolsos para a conclusão dos projetos Costa Pinto e Rafard, para o desenvolvimento dos projetos nas usinas Gasa (com parte de sua capacidade total concluída) e Bonfim e para adiantamentos da usina Barra.

Energy cogeneration investments included disbursements for the conclusion of the Costa Pinto and Rafard projects, development of the projects at the Gasa (with part of its total capacity concluded) and Bonfim mills, and advancements of the Barra mill.

O capex operacional, relacionado à manutenção dos ativos associados às operações existentes, totalizou R\$ 565,0 milhões, 27,7% menor que os R\$ 781,9 milhões desembolsados no exercício social de 2008. A diminuição foi ocasionada, principalmente, em função da redução das atividades de plantio (-53,8%), seguindo o processo de redução de investimentos adotado diante do cenário global de incertezas.

Além disso, houve queda nos gastos nas atividades de manutenção de entressafra (-6,8%), em decorrência da mudança do exercício social, e nos projetos relacionados ao negócio de açúcar e etanol (-21,4%) que, em 2009, foram destinados a melhorias de processos e infraestrutura, atendimento às leis ambientais – com destaque para cerca de R\$ 50 milhões para colheita mecanizada -, entre outros.

Durante a fase de transição da CCL, foram alocados R\$ 40,2 milhões em investimentos, basicamente em aquisição de equipamentos de informática e obtenção e implantação de licenças para a utilização do ERP-SAP.

Operational CAPEX, i.e., involving maintenance of the assets related to existing operations, totaled R\$565.0 million, down 27.7% from the R\$781.9 million disbursed in 2008, which was particularly due to the reduction in planting activities (-53.8%) that was part of the process to reduce investments given the uncertain global scenario.

In addition, there was a reduction in investments related to maintenance activities during the inter-harvest period (-6.8%) due to the change in the fiscal year, and in the projects related to sugar and ethanol (-21.4%), which in 2009 focused on improving processes and infrastructure, and complying with environmental legislation – the approximately R\$50 million investment in mechanized harvesting stood out – among others.

During CCL's transitional phase, investments totaled R\$40.2 million, allocated to the purchase of computer equipment and obtaining licenses for and implementing ERP - SAP.



Pesquisa e desenvolvimento

Research and development

A Cosan analisa e desenvolve, por conta própria e por meio de parcerias e convênios, diferentes insumos, máquinas e implementos agrícolas utilizados para facilitar e melhorar o cultivo de cana-de-açúcar, levando em consideração as diferentes condições de terras.

Em parceria com a UNICAMP (Universidade de Campinas), desde 2002, a Companhia criou uma ferramenta que fornece subsídios para a realização de estimativas de produção mais precisas nas lavouras de cana-de-açúcar e gera informações detalhadas sobre o estado dos canaviais, por meio do desenvolvimento de um sistema de informação geográfica.

Para a pesquisa e o desenvolvimento de novas tecnologias para as atividades agrícolas, de logística e industriais, bem como para a criação de novas variedades de cana-de-açúcar, a Companhia tem convênios com institutos tecnológicos como CTC (Centro de Tecnologia Canavieira), do qual a Cosan é acionista majoritária, UFSCAR (Universidade Federal de São Carlos) e IAC (Instituto Agrônomo de Pesquisa).

Entre os principais resultados já obtidos, estão o desenvolvimento do plástico biodegradável (PHB), da tecnologia de cogeração de energia e de alternativas biológicas para o controle de pragas, além da criação do açúcar VHP, com altíssimo nível de polarização, que exige menos energia para ser processado.

A Cosan mantém ainda, desde junho de 2006, um contrato com a CanaVialis, que fornece um programa de aperfeiçoamento genético de cana-de-açúcar especificamente desenvolvido para as usinas. O contrato traz os benefícios de serviços de suporte e da utilização da biofábrica da CanaVialis, que permite reduzir o tempo necessário à produção de mudas e propicia o acesso a novas e aperfeiçoadas variedades de cana-de-açúcar. Em 2006 foi implementada uma estação experimental na usina Destivale para realizar testes de novas espécies de cana-de-açúcar especialmente selecionadas para a estrutura de produção da Cosan.

On its own and through partnerships and agreements, Cosan analyzes and develops several agricultural inputs, equipment and machinery to facilitate and improve sugarcane cultivation, taking into consideration the different soil conditions.

In partnership with the University of Campinas – UNICAMP that began in 2002, the Company created a tool that aids accurate production estimates for sugarcane plantations and generates detailed information on the condition of the fields through a geographical information system.

For researching and developing new agricultural technologies, logistics and industrial, as well creating new sugarcane varieties, the Company has agreements with technological institutes such as the Sugarcane Technology Center - CTC, of which Cosan is a majority shareholder, the Federal University of São Carlos - UFSCAR, and the Agronomic Research Institute - IAC.

Among the main achievements are the development of biodegradable plastic (PHB), energy cogeneration technology, and biological alternatives for pest control, in addition to VHP sugar (with a very high polarization level), which takes less energy to process.

Since June of 2006, Cosan has had an agreement with CanaVialis, which runs a sugarcane genetic enhancement program for the mills. The agreement brings the benefits of support services and use of CanaVialis' bio-factory, allowing a reduction in the time necessary to produce seedlings and providing access to diverse genetically engineered sugarcane varieties. In 2006 an experimental station was installed in the Destivale mill for testing new sugarcane species especially selected for Cosan's production structure.

Informações corporativas

Corporate information

Cosan S.A. Indústria e Comércio

Avenida Juscelino Kubitschek, 1726, 6º andar
São Paulo – São Paulo - CEP: 04543-011
Tel: (11) 3897-9797
Fax: (11) 3897-9799

Relações com investidores

Marcelo Martins
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
Luiz Felipe Jansen de Mello
Gerente de Relações com Investidores
ri@cosan.com.br

Banco Custodiante:

Banco Itaú S.A.
Diretoria de Serviços para o Mercado de Capitais
Tel.: (11) 5029-7780
e-mail: investfone@itau.com.br

O atendimento aos acionistas é realizado pelas agências especializadas do Banco Itaú abaixo:

Agência Especializada Valores Mobiliários Brasília

Contato: Constanca Maria S. de Oliveira
SCS Quadra 3 – Edif. D'Angela, 30 – Bloco A, Sobreloja
Centro – Brasília/DF - CEP: 70300-500
Tel: (61) 3316-4850

Agência Especializada Valores Mobiliários Belo Horizonte

Contato: Jussara Maria Miranda de Souza
Av. João Pinheiro, 195 – Subsolo
Centro – Belo Horizonte/MG - CEP: 30130-180
Tel: (31) 3249-3534

Agência Especializada Valores Mobiliários Curitiba

Contato: Márcia Regina de N. Machado
R. João Negrão, 65 – Sobreloja
Centro – Curitiba/PR - CEP: 80010-200
Tel: (41) 3320-4128

Cosan S.A. Indústria e Comércio

Avenida Juscelino Kubitschek, 1726, 6º andar
São Paulo - São Paulo - CEP: 04543-011
Phone: +55 11 3897-9797
Fax: +55 11 3897-9799

Investor Relations

Marcelo Martins
Finance and Investor Relations Officer
Luiz Felipe Jansen de Mello
Investor Relations Manager
ri@cosan.com.br

Bank for deposits:

Banco Itaú S.A.
Diretoria de Serviços para o Mercado de Capitais
Phone: +55 11 5029-7780
e-mail: investfone@itau.com.br

Shareholder services are provided by the bank's nationwide network of branches:

Branch Specialized in Securities – Brasília

Contact: Constanca Maria S. de Oliveira
SCS Quadra 3 – Edif. D'Angela, 30 – Bloco A, Sobreloja
Centro – Brasília/DF - CEP: 70300-500
Phone: +55 61 3316-4850

Branch Specialized in Securities – Belo Horizonte

Contact: Jussara Maria Miranda de Souza
Av. João Pinheiro, 195 – Subsolo
Centro – Belo Horizonte/MG - CEP: 30130-180
Phone: +55 31 3249-3534

Branch Specialized in Securities – Curitiba

Contact: Márcia Regina de N. Machado
R. João Negrão, 65 – Sobreloja
Centro – Curitiba/PR - CEP: 80010-200
Phone: +55 41 3320-4128

Agência Especializada Valores Mobiliários Porto Alegre

Contato: Sandra Ferreira da Silva
R. Sete de Setembro, 746 – Térreo
Centro – Porto Alegre/RS - CEP: 90010-190
Tel: (51) 3210-9150

Agência Especializada Valores Mobiliários Rio de Janeiro

Contato: Mônica Lopes Carvalho Rodrigues
R. Sete de Setembro, 99 – Subsolo
Centro – Rio de Janeiro/RJ - CEP: 20050-005
Tel: (21) 2508-8086

Agência Especializada Valores Mobiliários São Paulo

Contato: Aparecida Procópio
R. Boa Vista, 176 – 1 Subsolo
Centro - São Paulo/SP
CEP: 01092-900
Tel: (11) 3247-3139

Agência Especializada Valores Mobiliários Salvador

Contato: Watson Carlos Passos Barreto
Av. Estados Unidos, 50 - 2º AND - (ED SESQUICENTENÁRIO)
Comércio - Salvador/BA
CEP: 40020-010
Tel: (71) 3319-8010

Auditores Independentes

ERNST & YOUNG

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Cosan Ltd. e Cosan S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Estas expectativas dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Branch Specialized in Securities – Porto Alegre

Contact: Sandra Ferreira da Silva
R. Sete de Setembro, 746 – Térreo
Centro – Porto Alegre/RS - CEP: 90010-190
Phone: +55 51 3210-9150

Branch Specialized in Securities – Rio de Janeiro

Contact: Mônica Lopes Carvalho Rodrigues
R. Sete de Setembro, 99 – Subsolo
Centro – Rio de Janeiro/RJ - CEP: 20050-005
Phone: +55 21 2508-8086

Branch Specialized in Securities – São Paulo

Contact: Aparecida Procópio
R. Boa Vista, 176 – 1 Subsolo
Centro - São Paulo/SP
CEP: 01092-900
Phone: +55 11 3247-3139

Branch Specialized in Securities – Salvador

Contact: Watson Carlos Passos Barreto
Av. Estados Unidos, 50 - 2º AND - (ED SESQUICENTENÁRIO)
Comércio - Salvador/BA
CEP: 40020-010
Phone: +55 71 3319-8010

Independent Auditors

ERNST & YOUNG

Disclaimer

The statements contained in this document relative to business prospects and projections of operating and financial results, as well as those related to the growth prospects for Cosan Ltd. and Cosan S.A., are merely projections and, as such, are based exclusively on the management's expectations concerning the future of the business. These expectations are substantially contingent upon changes in market conditions and on the performance of the Brazilian economy, the industry and the international markets and, thus, are subject to change without prior notice.

Créditos

Coordenação

Gerência de Relações com Investidores
Departamento de Comunicação Social Corporativa

Projeto editorial, redação e edição
MZ Comunicação Corporativa Integrada

Projeto gráfico e diagramação
MZ Design

Fotos
Banco de imagens Cosan

Tradução
MZ Comunicação Corporativa Integrada

Impressão
XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Credits

Coordination

Investor Relations Management
Department of Corporate Communication

Text and editing
MZ Comunicação Corporativa Integrada

Design and page layout
MZ Design

Photos
Cosan image bank

Translation
MZ Comunicação Corporativa Integrada

Printing
XXXXXXXXXXXXXXXXXX

www.cosan.com.br/ri

