

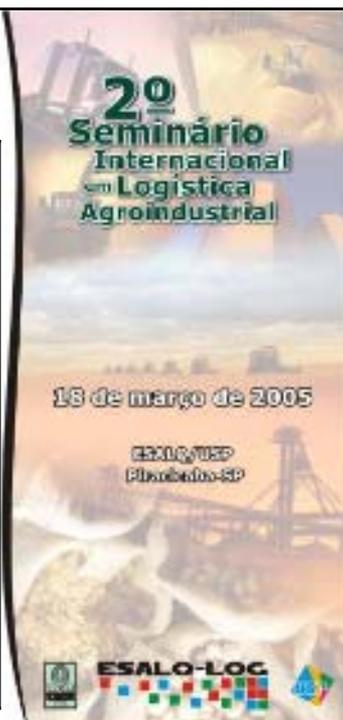
Crystalsev Comércio e Representação Ltda.

Cia. Açucareira Vale do Rosário
Cia. Energética Santa Elisa
Usina de Açúcar e Álcool MB Ltda.
Usina Moema - Açúcar e Álcool Ltda.
Usina Mandú S/A
Usina Pioneiros S/A
Jardest S/A - Açúcar e Álcool
Usina Vertente Ltda.
Paraíso Bioenergia Ltda.



Crystalsev – Perfil das últimas safras

	2005/06 Previsão	2004/05	2003/04
Cana (milhões ton.)	25,5	23,7	20,8
Açúcar (mil ton.)	1.800	1.705	1.560
M.I.	557	472	465
Exp.	1.320	1.271	1.120
Álcool (mil m ³)	1.000	912	840
M.I	800	727	660
Exp.	250	240	182
Terceiros			
Açúcar (mil ton.)	77	38	25
Álcool (mil m ³)	50	55	2



Plano Estratégico

I - Investimentos em Terminais Portuários

- Gargalo ==> Porto - Armazenagem / Fobização

a) Terminal de Açúcar do Guarujá - TEAG (Granel)

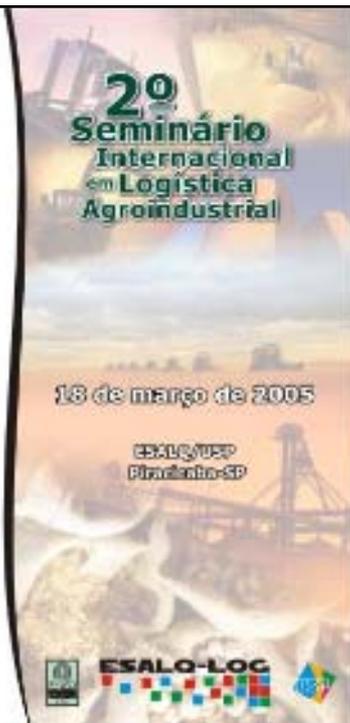
- 2001/2002: US\$ 10.800.000,00

b) Terminal de Açúcar T33 - TEAG T33 (Enscado)

- 2002/2003: US\$ 9.000.000,00

c) Terminal de Granéis Líquidos -TIS (Álcool)

- 2003/2004: US\$ 11.500.000,00



TIS – Terminal Intermodal de Santos

I) Químicos - Grupo Ultra

II) Óleos vegetais - Cargill / Coimbra

III) Álcool e combustíveis - TEAS

- Crystalsev

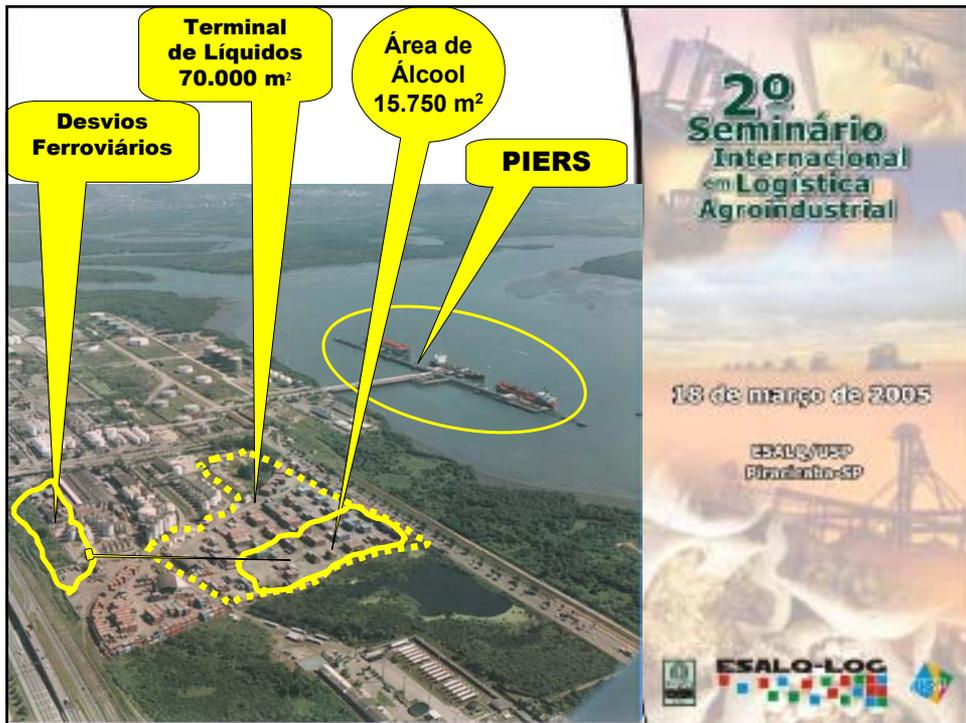
- Cosan

- Nova América

(Copersucar)

➔ Grupo acima contribui com 80% do álcool exportado por Santos



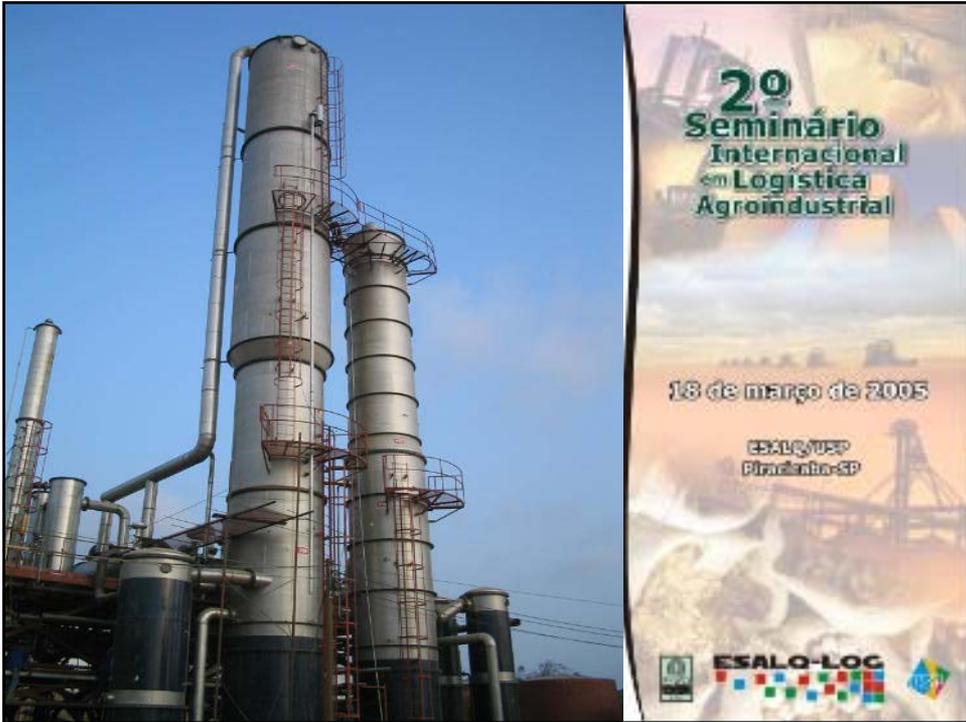


II - Investimentos externos

Objetivo – Alcançar o mercado americano
Aproveitar o sistema de cotas CBI – Am. Central

- a) Unidade de desidratação de álcool em El Salvador
- (2004/2005): US\$ 10.500.000,00
- b) Contratação dos serviços de desidratação de álcool na Costa Rica
- (2003/2005): Reserva de espaço para serviços de desidratação
 - 1 – Contratação de fretes marítimos
 - 2 – Vendas Diretas (CIF)
 - 3 – Assumir Riscos
 - Crédito / Comercial / Cambial
 - Capital de giro / Tempo de maturação
 - 4 – Atuação como Trading
 - Agregar valor ao produtor / valorização do produto



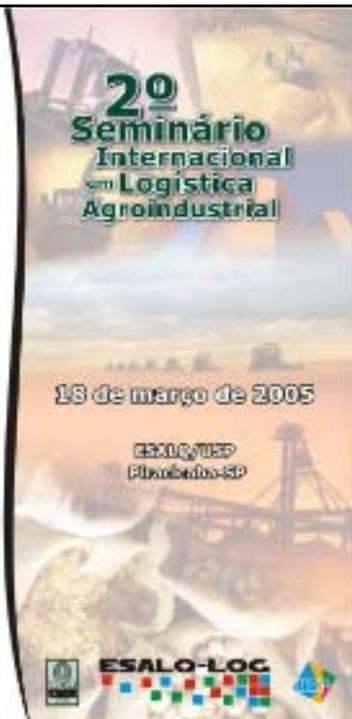


Crystalsev Trading Diferencial

- Agregar valor ao produtor valorizando o produto
- “*Spread*” agregado → Novos investimentos
- Atrair recursos externos
- Liquidez para o produtor
- Equalização dos estoques disponíveis (MI x ME)
- Contribuir para estabilizar o mercado interno

Alteração na forma de precificação do álcool

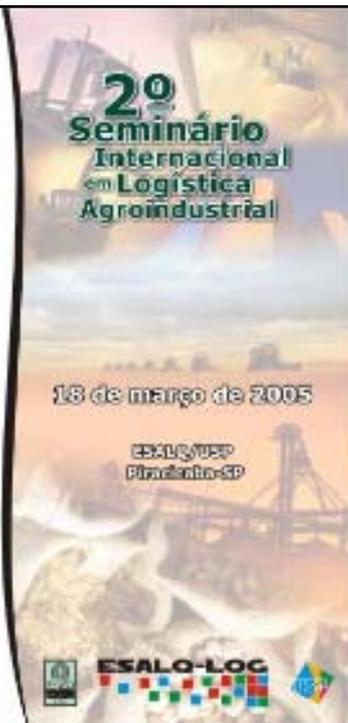
- De: Base de Referência: Açúcar – Alimento / MI
- Para: Base de Referência: Gasolina – Energia (Mercado Mundial – Bolsa NY)



Plano operacional e de comercialização

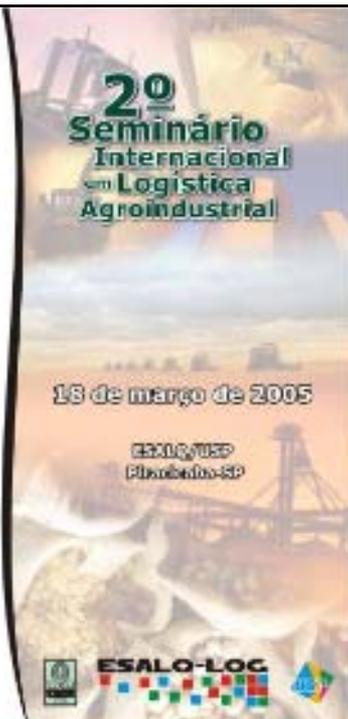
Objetivo: Otimização de recursos e custos

- a) Parceria com poucos transportadores rodoviários
- Volume → Ganho de escala → Menor custo
 - Confiabilidade e garantia de transporte
 - Melhor planejamento financeiro
 - Melhor gerenciamento da operação
 - Desenvolvimento de projeto em novos tipos de veículos
- b) Reserva de espaço nos terminais existentes
- Otimização do espaço/tempo → Menor custo de fobização
 - Maior liberdade comercial para os contratos de vendas
 - Oportunidades comerciais com terceiros



Cenários atual e futuro

- i) Maior uso de combustíveis renováveis /
- ii) Protocolo de Kyoto - 16/02
- iii) Preços do petróleo cada vez mais altos
- iv) Etanol – Técnica, ambiental e economicamente mais adequado
- v) Brasil – Melhores condições para atender parte da demanda mundial
- vi) Mais de 30 novas usinas em construção
- vii) Maior deficiência – custo para atingir o mercado mundial – Custo Brasil / Matriz de transporte / Pedágios / Capacidade operacional / Legislação
- viii) 2010 – Produção mundial de álcool - 62 milhões de m³, 50 milhões para fins carburantes
- ix) Brasil 2010 – exportações 12 milhões de m³
- x) Equivalente a 400.000 viagens – 30 m³



Necessidades e Desafios

- i) Maior capacidade de produção
- ii) Melhor infra-estrutura operacional
- iii) Tancagem → Maior capacidade armazenagem
- iv) Transportes → Alterar a matriz – Utilização de ferrovias e dutos preferencialmente
- v) Terminais de transbordo para dutos e ferrovias
- vi) Maior disponibilidade de vagões e locomotivas
- vii) Aumento da capacidade de recepção dos terminais portuários incluindo ferrovia e dutos
- viii) Embarques de maiores volumes – 40 mil m³
- ix) Maior calado → Dragagens portuárias
- x) Comercialização em 12 meses
- xi) Embarques regulares e janelas menores
- xii) Novos terminais e mais especializados
- xiii) Visão integrada e equilíbrio da cadeia logística
- xiv) Melhorias no sistema viário do porto
- xv) Navios de bandeira brasileira



Desafios Crystalsev

- i) Aumentar a produção e exportações de álcool
- ii) Atuação mais agressiva da Crystalsev Trading
- iii) Garantir a participação nos projetos de dutos (Petrobrás, Grupo Ultra, outros)
- iv) Desenvolvimento de projetos para expansão dos transportes ferroviários (Brasil Ferrovias e FCA) para 50% do volume exportado até 2008
- v) Aumentar os contratos de longo prazo
- vi) Manter as parcerias com grandes transportadores rodoviários – desenvolver projetos logísticos para este tipo de transporte
- vii) Implementar política de M.E., através de marketing de valorização do produto e buscar a adesão de outros grupos exportadores, criando padrões e referências internacionais
- viii) Novos negócios através de uma atuação dinâmica, inteligente, criativa e com uma dose de ousadia

