



*Entender para Atender*

**RELATÓRIO ANUAL 2011**

2011 ANNUAL REPORT

**A JSL** É FEITA DE GENTE.  
 GENTE COMO A GENTE, **COMPROMETIDA,**  
**DEDICADA.** GENTE QUE DESDE  
**1956** CONSTRÓI **UM JEITO NOVO**  
 DE VER E DE **ENTENDER** O NEGÓCIO DO **CLIENTE.**  
 SÃO MAIS DE **19 MIL** COLABORADORES DISTRIBUÍDOS  
 ENTRE **139 FILIAIS,** OFERECENDO  
 AS MAIS DIFERENCIADAS **SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA**  
 PARA SETORES COMO O SIDERÚRGICO,  
**ALIMENTÍCIO,** PAPEL E CELULOSE,  
**AUTOMOBILÍSTICO,** MINERAÇÃO,  
 ENTRE OUTROS. A **JSL**  
 É UMA EMPRESA QUE **ENTENDE,**  
 PARA **ATENDER**  
 SEMPRE DE FORMA  
**INTEGRADA,**  
**FLEXÍVEL,**  
**CUSTOMIZADA**  
 E **ÁGIL.**

*JSL is made up of people. People like us, who are engaged and dedicated. People who since 1956 have been developing a new way of looking at and understanding the customer's business. There are over 19,000 employees, working throughout a network of 139 branches, to provide the most distinctive logistics solutions to a wide variety of sectors, such as steel, foods, pulp & paper, automobiles and mining. JSL is a company that understands, in order to serve, in an integrated, customized, nimble and flexible manner.*



# ÍNDICE

## INDEX

<b>1</b>	<b>MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO</b> <i>Message from the Management</i>	<b>04</b>
<b>2</b>	<b>DESTAQUES DE 2011</b> <i>2011 Highlights</i>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>SOBRE O RELATÓRIO</b> <i>About the Report</i>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>PERFIL ORGANIZACIONAL</b> <i>Organizational Profile</i>	<b>16</b>
	Missão, Visão e Valores <i>Mission, Vision and Values</i>	19
	Histórico <i>Background</i>	20
	Linhas de Negócios <i>Business Lines</i>	22
	Abrangência Geográfica <i>Geographical Scope</i>	32
<b>5</b>	<b>ESTRATÉGIA E GESTÃO</b> <i>Strategy and Management</i>	<b>34</b>
	Cenário Setorial <i>Sector Scenario</i>	35
	Modelo de Negócios <i>Business Model</i>	38
	Diferenciais Competitivos <i>Competitive Advantages</i>	42
<b>6</b>	<b>RESULTADOS</b> <i>Results</i>	<b>48</b>
	Desempenho Operacional <i>Operational Performance</i>	49
	Desempenho Econômico-Financeiro <i>Economic-Financial Performance</i>	51
<b>7</b>	<b>GOVERNANÇA CORPORATIVA</b> <i>Corporate Governance</i>	<b>60</b>
	Estrutura de Governança <i>Governance structure</i>	62
	Gestão de Riscos <i>Risk Management</i>	69
	Mercado de Capitais <i>Capital Markets</i>	70
	Código de Conduta <i>Code of Conduct</i>	73
<b>8</b>	<b>RELACIONAMENTOS</b> <i>Relationships</i>	<b>74</b>
	Clientes <i>Customers</i>	75
	Colaboradores <i>Employees</i>	76
	Fornecedores <i>Suppliers</i>	83
	Investidores <i>Investors</i>	84
<b>9</b>	<b>RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL</b> <i>Social and Environmental Responsibility</i>	<b>86</b>
	Instituto Julio Simões <i>Julio Simões Institute</i>	87
	Meio Ambiente <i>Environment</i>	89
<b>10</b>	<b>PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES</b> <i>Awards and Certification</i>	<b>92</b>
<b>11</b>	<b>INFORMAÇÕES CORPORATIVAS</b> <i>Corporate Information</i>	<b>96</b>
<b>12</b>	<b>GLOSSÁRIO</b> <i>Glossary</i>	<b>98</b>
<b>13</b>	<b>ÍNDICE GRI</b> <i>GRI Index</i>	<b>101</b>
<b>14</b>	<b>DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS</b> <i>Financial Statements</i>	<b>115</b>

1

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT



“**ENTENDER**  
**AS NECESSIDADES**  
**DO CLIENTE**  
**PARA ATENDER**  
**SUAS EXPECTATIVAS.**”

“ *Understand* clients needs to *serve* them according to their expectations.”

## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

BOARD OF DIRECTORS

- 1 FERNANDO ANTONIO SIMÕES**  
Presidente  
*Chairman*
- 2 ADALBERTO CALIL**  
Conselheiro  
*Director*
- 3 DAVID BARIONI NETO**  
Conselheiro Independente  
*Independent Director*
- 4 ALVARO PEREIRA NOVIS**  
Conselheiro Independente  
*Independent Director*
- 5 FERNANDO ANTONIO SIMÕES FILHO**  
Conselheiro  
*Director*



O ano de 2011 foi de importantes realizações para a **JSL**. Registramos no período uma receita bruta R\$ 2,7 bilhões, **CRESCIMENTO** de 19% em relação a 2010, e um crescimento de 35% no EBITDA recorrente<sup>1</sup>, que totalizou R\$ 444,4 milhões, com margem de 18,5%, o que representou uma expansão de 2,2 p.p. na comparação com o ano anterior. O lucro líquido recorrente do período ficou em R\$ 71,0 milhões, com margem líquida de 2,9%.

A nossa determinação em desenvolver continuamente a Companhia, acompanhando a tendência dos clientes de concentrar suas atividades logísticas em um único fornecedor, com capacidade de investimento para acompanhar seu crescimento, e garantindo segurança às suas operações, certamente contribuiu para o **FECHAMENTO DE NOVOS CONTRATOS** no valor global de R\$ 1,8 bilhão em 2011, sendo 71% derivado de novos serviços com clientes preexistentes (*cross-selling*), e 29% com novos clientes. Isto se deve ao posicionamento diferenciado da **JSL** no mercado, que vem ao encontro do desejo dos clientes de contratar serviços customizados às suas necessidades específicas, com garantia e suporte ao seu crescimento.

Os investimentos do ano foram da ordem de R\$ 860 milhões no período, dos quais 77,4% foram destinados à expansão dos negócios. Os novos contratos de 2011, em conjunto com contratos fechados de anos anteriores, ampliaram ainda mais aquilo que é um dos nossos diferenciais: a nossa **DIVERSIFICAÇÃO**, contribuindo para o aumento da participação de setores como mineração, agroindústria, energia elétrica, dentre outros, no faturamento da **JSL**.

Criamos ainda a **JSL Locação de Caminhões**, sintonizados com uma tendência de mercado de terceirização de ativos, em uma modalidade inédita no mercado brasileiro, oferecendo contratos com os mais variados prazos e preços, de acordo com a necessidade de cada um dos contratantes.

*2011 was a year full of significant achievements for **JSL**. We posted record gross revenue of R\$ 2.7 billion, **UP** 19% over 2010, with a 35% increase in adjusted EBITDA, which came to R\$ 444.4 million, with a margin of 18.5%, a 2.2 percentage point increase over the previous year. Recurring net income in the period came to R\$ 71.0 million, with a net margin of 2.9%.*

*Without a doubt, our determination to continuously develop the company, along with a tendency on the part of our customers to concentrate their logistics operations in a single supplier, enhancing the ability for investments to keep pace with their growth and ensuring the security of their operations, contributed to our being able to **CLOSE NEW CONTRACTS** with a combined value of R\$ 1.8 billion in 2011, 71% of which were derived by selling new services to existing customers (*cross-selling*) and the remaining 29% representing new customers. This is a result of JSL's unique positioning in the market, which coincides with the desire of our customers to engage services which are adapted to their specific needs and are guaranteed to support their growth.*

*Investments totaled approximately R\$ R\$ 860 million in the year, 77.4% of which were allocated to expanding our businesses. The new contracts secured in 2011, along with those we closed in previous years, have further amplified one of our primary competitive advantages: our **DIVERSIFICATION**, contributing to the increased share of sectors such as mining, agribusiness, electricity, and others in our revenues.*

*We also founded **JSL Locação de Caminhões**, in response to the market trend towards asset outsourcing, creating a first-of-its-kind modality in the Brazilian market that offers contracts featuring a wide array of terms and prices, tailored to the needs of each of the contracting parties.*

<sup>1</sup> Exclui não recorrentes, conforme detalhado na Seção 6 deste documento.

<sup>1</sup> Excluding non-recurring effects, as detailed in Section 6 of this document.

Estes **RESULTADOS** foram possíveis através do **TRABALHO DE NOSSA GENTE**, cujo quadro de colaboradores acompanhou a expansão de nossas operações, passando de 13 mil no início de 2011 para cerca de 18 mil ao final do ano, aos quais procuramos desenvolver e disseminar nossos valores, como o foco no cliente, a simplicidade e a força do trabalho e da nossa gente, visando à obtenção do lucro e a perpetuação de nosso negócio. Dedicamos recursos e esforços contínuos para atrair e manter profissionais que se identificam com nossa filosofia, assumindo com entusiasmo a missão de superar as expectativas na prestação de serviços. A Companhia também estruturou um programa de trainees, que selecionou 43 jovens de diversos cursos de graduação, buscando a contínua formação de seu quadro de profissionais alinhados aos valores da **JSL**, contribuindo para o suporte ao crescimento. Acreditamos que nossa gente detém papel essencial na conquista dos resultados planejados.

A conjunção dos fatores acima possibilitou a expansão da nossa atuação e liderança no mercado brasileiro, o que foi reforçado pela **AQUISIÇÃO**, em novembro, da Rodoviário **SCHIO** - empresa líder em logística para produtos de temperatura controlada no país, com atuação também na Argentina, Chile, Uruguai e Venezuela - com faturamento, em 2011, da ordem de R\$ 440 milhões, se destacando como uma das 10 maiores empresas de logística do Brasil. A aquisição permitiu que agregássemos mão de obra altamente especializada, a qual foi totalmente integrada ao quadro da Companhia. O Sr. José Schio, membro da família fundadora e principal executivo da Rodoviário Schio, se tornou acionista da **JSL** e ficará à frente destas operações, contribuindo com sua experiência para a gestão como um todo, combinando assim o *know-how* da Schio à escala da **JSL**. Este movimento, combinado com a flexibilidade, customização e foco no cliente, coloca a **JSL** em posição de liderança na logística de importantes segmentos, como o de alimentos e consumo, adicionando uma nova plataforma para o crescimento orgânico.

Visando à ampliação imediata dos canais de vendas de ativos utilizados na prestação de serviços, etapa fundamental de nosso ciclo de negócios, no final do ano, foi proposta a incorporação da **SIMPAR CONCESSIONÁRIAS**, maior rede de concessionárias de veículos leves

*These **RESULTS** were possible because of the **EFFORTS OF OUR WORKFORCE**, the expansion of which kept pace with the growth of our operations, moving up from 13,000 employees at the beginning of 2011 to close to 18,000 by the end of the year. We make every effort to develop our employees and to immerse them in our culture and values, which include focus on the customer, simplicity, hard work, and the strength of our people as a means to help us to generate profits and to ensure the longevity of the business. We dedicate ongoing resources and efforts to attracting and retaining professionals who identify with our philosophy and enthusiastically assume the mission to exceed expectations in the provision of services. The company has also organized a trainee program for 43 young employees with a variety of university degrees, in an effort to continuously improve its workforce in ways consistent with **JSL's** values, thus contributing to the support of its growth. We believe that our employees play a vital role in the achievement of our planned results.*

*All of the above factors allowed us to strengthen our activities and leadership in the Brazilian market, a position reinforced by the November **ACQUISITION** of Rodoviário **SCHIO**, a leading provider of logistics services for controlled-temperature products. Rodoviário Schio also operates in Argentina, Chile, Uruguay and Venezuela and in 2011 posted revenues of approximately R\$ 440 million, making it one of the 10 largest logistics companies in Brazil. That acquisition allowed us to fully incorporate highly specialized workers into our workforce. Mr. José Schio, a member of the company's founding family and top executive of Rodoviário Schio, became a **JSL** shareholder and will continue to head those operations, contributing his experience to the company's overall management, thus combining Schio's know-how and **JSL's** scale. This move, combined with **JSL's** flexibility, customization and focus on its customers, puts the company in a leading position in terms of logistics in major segments, such as food and consumer goods, adding a new platform for organic growth.*

*In an effort to immediately expand our sales channels for assets used in the provision a services, a fundamental phase in our business cycle, the end of the year saw the proposal of a merger with **SIMPAR CONCESSIONÁRIAS**, the largest Volkswagen light vehicle and MAN heavy vehicle dealership chain in Brazil. SIMPAR also sells Fiat and Ford vehicles.*



Fabiana Lima, Cristiano Faustino, Marta Satiro, Ricardo Senda e Simone Gutierrez  
Colaboradores da área Administrativa *Staff of Administrative area*

da Volkswagen no Brasil, contando também com as marcas Fiat e Ford, e maior rede de concessionárias para veículos pesados da marca MAN. Atualmente, a SIMPAR Concessionárias possui um total de 30 lojas, sendo 22 de veículos leves e 8 de veículos pesados. Por se tratar de uma empresa com controle comum à **JSL**, este processo foi norteado pelos princípios de governança corporativa, tendo o bloco de controle delegado aos acionistas minoritários a decisão, acompanhando assim, os votos destes acionistas em Assembleia, realizada em janeiro de 2012, na qual a operação foi aprovada por 96% dos minoritários presentes, validando sua aderência estratégica ao modelo de negócios da **JSL**.

O Instituto Julio Simões, nosso braço de investimento social, é norteado pelos pilares de segurança nas estradas, formação profissional para inserção no mercado de trabalho e preservação ambiental, tendo beneficiado em 2011 mais de 80 mil pessoas. O **PROGRAMA PELA VIDA** atendeu mais de 4.600 motoristas de ônibus e caminhão em 2011, profissionais que estão intrinsecamente ligados às nossas atividades e que receberam atenção à saúde, segurança, além de orientações para o orçamento familiar, com o objetivo de contribuir com a diminuição de acidentes nas rodovias brasileiras e com a qualidade de vida dos motoristas. Além do Pela Vida e outros projetos, participamos de ações contra a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas, através do Programa Na Mão Certa, desenvolvido pela World Childhood Foundation. Ainda em 2011, em Mogi das Cruzes, São Paulo, construímos o **Centro de Memória e Cultura JULIO SIMÕES**, onde é possível percorrer os 56 anos da história da Companhia e expressar para as novas gerações os valores que conduzem nossa trajetória, que foi construída com simplicidade, trabalho, humildade e a colaboração de muita gente boa. Nosso maior patrimônio é, sem dúvida, estar rodeado dessas pessoas: os

*SIMPAR Concessionárias currently has a total of 30 stores, 22 of which sell light vehicles, with the other 8 focused on heavy vehicle sales. Since SIMPAR and **JSL** are under common control, the process was guided by sound corporate governance principles, with the controlling block delegating the decision to the minority shareholders and, following their vote at the Shareholders' Meeting held in January of 2012, the operation was approved by 96% of the shareholders present, validating its alignment with **JSL**'s business model.*

*The Julio Simões Institute, our social investment arm based on the pillars of highway safety, professional training to facilitate workforce entry and environmental conservation, benefitted more than 80,000 people in 2011. The **PELA VIDA PROGRAM** served more than 4,600 bus and truck drivers whose activities are closely intertwined with our operations. The program provided these drivers with health and safety services, as well as guidance in the areas of household budgeting, in order to help reduce accidents on Brazilian roadways and improve the drivers' quality of life. In addition to the Pela Vida program and other projects, we also participated in the Na Mão Certa (In the Right Hands) program developed by the World Childhood Foundation, which combats the sexual exploitation of children and adolescents along highways. Also in 2011, we built the **JULIO SIMÕES Memory and Culture Center** in Mogi das Cruzes (São Paulo state), where visitors can review the company's 56-year history and new generations can learn about values such as simplicity, hard work, humility and the efforts of many good people who have driven our growth. Our greatest asset is without a doubt being surrounded by the employees that work for and have in the past worked for the company, the customers who have provided us with opportunities and especially the support of our family, which underlies everything we build. We believe that it is our history that gives us the strength to face the situations that confront us.*



Concessionária Original Veículos Dealership Original Veículos  
Operação Florestal Forestry Operation  
Rodoviário Schio Rodoviário Schio



colaboradores que trabalham e trabalharam na nossa empresa, os clientes que nos oferecem oportunidades e, em especial, o apoio de nossa família, a base de tudo que construímos. Acreditamos que a nossa história é o que nos dá força para enfrentar as situações pelas quais passamos.

Encerramos 2011 solidificando nossa posição de liderança no mercado e iniciamos 2012 com a **EXPECTATIVA** de um **FORTE CRESCIMENTO** da ordem de **39%** na receita de Serviços, nos sentindo muito **SEGUROS** e **CONFIANTE**s de que estamos preparados para acompanhar todas as mudanças que estão por vir, e que certamente trarão **OPORTUNIDADES** ainda maiores do que as já vivenciadas pela **JSL**.

Agradecemos a dedicação e talento dos nossos colaboradores e a confiança dos nossos investidores, acionistas, fornecedores e todos que têm contribuído para mantermos o foco em nossos objetivos.

Continuaremos acordando todos os dias como se fosse o primeiro, com a certeza de que tudo que fizemos foi fundamental para nos trazer até este momento. Porém, sabemos que somente nossa contínua dedicação e a consciência de que ainda há tanto a ser feito nos motiva a continuar obstinadamente a reinventar a **JSL** para **GERAR VALOR** aos negócios daqueles que nos contratam.

Em nome de todos os nossos colaboradores reafirmamos o **COMPROMISSO** de jamais medirmos esforços para atender as **NECESSIDADES** de **NOSSOS CLIENTES** e a **EXPECTATIVA** de **NOSSOS ACIONISTAS**.

E o nosso **MUITO OBRIGADO** especial aos **CLIENTES**, a **VERDADEIRA** razão de nossa existência.

*We ended 2011 by consolidating our leading position in the market and we began 2012 with the **EXPECTATION** of **STRONG GROWTH** of approximately **39%** in our revenues from services, extremely **CONFIDENT** and **SURE** that we are prepared to continue to keep pace with the changes that are coming and will certainly bring even greater **OPPORTUNITIES** than those **JSL** has seen thus far.*

*We are grateful for the dedication and talent of our employees and for the trust shown by our investors, shareholders, suppliers and everyone who has contributed to help keep us focused on our objectives.*

*We will continue facing each new day as if it were the first, with the certainty that everything we have done has been fundamental in bringing us to this point. We know, however, that only our continued dedication and the awareness that there remains much to be done motivate us to stubbornly continue to reinvent **JSL**, in order to **GENERATE VALUE** for the businesses that engage our services.*

*On behalf of all of our employees, we reaffirm our **COMMITMENT** to never hold back in our efforts to meet the **NEEDS** of all of **OUR CUSTOMERS** and the **EXPECTATIONS** of **OUR SHAREHOLDERS**.*

*We would like to extend a very special **THANK YOU** to our **CUSTOMERS**, the **TRUE** reason for our existence.*

## **Fernando Antônio Simões**

Presidente do Conselho de Administração e Diretor Presidente da JSL S.A.

*Chairman of the Board of Directors and CEO of JSL S.A.*

## DESTAQUES DE 2011

2011 HIGHLIGHTS



- Receita bruta de R\$ 2,7 bilhões, **CRESCIMENTO** de 19%, mantendo o histórico de crescimento médio acima de 28% nos últimos 10 anos
- **EBITDA** recorrente<sup>2</sup> de **R\$ 444,4 milhões**, **AUMENTO de 35%** e margem EBITDA recorrente de 18,5%, 2,2 p.p. superior a 2010
- **LUCRO Líquido** recorrente<sup>2</sup> de **R\$ 71,0 milhões**, com margem líquida recorrente de 2,9%
- Fechamento de **NOVOS CONTRATOS** no valor global de **R\$ 1,8 bilhão**
- **INVESTIMENTOS** de **R\$ 860,8 milhões**, sendo 75% para a expansão dos negócios
- **LANÇAMENTO** da **JSL Aluguel de Caminhões**, abrindo modelo de **NEGÓCIO INÉDITO** no país
- **AQUISIÇÃO** da **SCHIO**, uma das dez maiores operadoras de logística do país e **líder na logística de cargas de temperatura controlada**, com faturamento de R\$ 444,0 milhões em 2011
- **Conquista do Prêmio ILOS** como a **MELHOR OPERADORA LOGÍSTICA** brasileira pelo terceiro ano consecutivo e eleito pela revista Transporte Moderno como a **maior empresa no setor rodoviário de carga** em termos de receita operacional líquida
- **INCORPORAÇÃO** da **SIMPAR CONCESSIONÁRIAS**, rede com 30 lojas de venda de veículos leves e pesados, com o objetivo de ampliar a capacidade de aquisição e revenda dos ativos utilizados nas operações. O processo se destacou por sua **GOVERNANÇA**, no qual os controladores delegaram e acompanharam a decisão do mercado, tendo a incorporação sido aprovada por 96% dos acionistas minoritários presentes na Assembleia, realizada em janeiro de 2012
- **CENTRO DE MEMÓRIA E CULTURA JULIO SIMÕES** - Localizado anexo ao Centro Administrativo na Cidade de Mogi das Cruzes, objetiva a contribuir de forma significativa com a perpetuação e divulgação de nossos valores à nossa GENTE e COMUNIDADE, mantendo assim, a nossa cultura, que é um dos nossos diferenciais
- **EXPECTATIVA** de **FORTE CRESCIMENTO** em 2012, **da ordem de 39%** na receita de Serviços, contando com a contribuição da Schio

• Gross revenue of R\$ 2.7 billion, 19% **UP**, maintaining the company's growth rate at above 28% over the past 10 years

• Recurring<sup>2</sup> **EBITDA** of **R\$ 444.4 million**, **35% UP**, with an recurring EBITDA margin of 18.5%, 2.2 p.p. higher than in 2010

• Recurring<sup>2</sup> **Net INCOME** of **R\$ 71.0 million**, with a recurring net margin of 2.9%

• **NEW CONTRACTS** totaling **R\$ 1.8 billion**.

• **INVESTMENTS** of **R\$ 860.8 million**, 75% of which allocated to business expansion

• **LAUNCH** of **JSL Aluguel de Caminhões**, a **NOVEL BUSINESS** model in Brazil

• **ACQUISITION** of **SCHIO**, one of the 10 largest logistics companies in Brazil and a **leader in temperature-controlled cargo logistics**, with revenues of R\$ 444 million in 2011

• **Earned the ILOS Award** as the **BEST LOGISTICS OPERATOR** in Brazil, for the third consecutive year, and chosen by Transporte Moderno

magazine as the **largest road cargo transportation company** in terms of net operating revenue

• **MERGER** of **SIMPAR Concessionárias**, a chain consisting of 30 light and heavy vehicle dealerships, in order to increase the company's ability to acquire and resell assets used in its operations. This process was distinguished for its **GOVERNANCE** practices, with the controlling shareholders delegating to and following the market's decision, with 96% of the minority shareholders approving the merger at the Shareholders' Meeting held in January 2012

• **JULIO SIMÕES MEMORY AND CULTURE CENTER** - attached to the headquarters in the city of Mogi das Cruzes, the center is intended to make a significant contribution to the perpetuity and dissemination of our values among our **PERSONNEL** and the **COMMUNITY**, thereby maintaining our culture, one of our main differentials

• **STRONG GROWTH PROSPECTS** in 2012, with revenue from services, including Schio's contribution, expected to **INCREASE by 39%**

<sup>2</sup> Exclui efeitos não recorrentes, conforme detalhado na Seção 6 deste documento.

<sup>2</sup> Excluding non-recurring effects, as detailed in Section 6 of this document.

## SOBRE O RELATÓRIO

ABOUT THE REPORT



Andressa Coutinho  
Colaboradora do NAC - Núcleo de Atendimento ao Colaborador  
*Attendant of Staff Support Center*

No segundo relatório anual que produzimos, utilizamos novamente as diretrizes da GRI (Global Reporting Initiative), padrão internacional que engloba um conjunto de indicadores acerca de práticas, gestão e desempenho das organizações nos âmbitos econômico, social e ambiental que expressam o compromisso corporativo com o desenvolvimento sustentável. [GRI 3.2/ 3.3/ 3.10/ 3.11]

Essa edição do relatório tem a finalidade de demonstrar os avanços da **JSL** no aprimoramento das práticas de gestão e de fortalecer o diálogo com os diversos públicos que compõem a nossa rede de relações. Ao adotar as diretrizes GRI, procuramos trazer transparência e credibilidade à essa prestação de contas, assim como alinhar as iniciativas da companhia às experiências mais relevantes de atuação empresarial sustentável, observadas no Brasil e no exterior.

A presente publicação, refere-se ao desempenho da **JSL** no Brasil e engloba as atividades das 139 filiais operacionais, atualmente distribuídas em 16 estados da Federação. Os dados reportados correspondem ao período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2011. [GRI 3.1/ 3.6/ 3.7/ 3.8] As informações já levam em conta a incorporação da Rodoviário Schio, empresa adquirida pela **JSL** em novembro de 2011, com atuação também na Argentina, Chile, Uruguai e Venezuela. Os esclarecimentos sobre a influência dos dois negócios nos resultados da **JSL** em 2011 estão registrados ao longo do conteúdo. [GRI 3.10 e 3.11]

Os dados financeiros são apresentados de forma consolidada, seguindo o padrão internacional de contabilidade (IFRS) e conferidos pela Ernst & Young Terco, repetindo o modelo adotado em 2010. As informações de caráter socioambiental foram captadas de acordo com as técnicas de medição propostas nos protocolos da GRI, sem, no entanto, ser submetidas à avaliação externa. [GRI 3.9]

*In the second annual report we have produced we once again used the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines, an international standard that combines a whole series of indicators relating to the practices, management and performance of organizations in the economic, social and environmental spheres and reflecting the corporate commitment to sustainable development. [GRI 3.2/ 3.3/ 3.10/ 3.11]*

*The purpose of this edition of the report is to show the progress made by **JSL** in terms of improving its management practices and strengthening dialogue with the various constituencies which compose our network of relationships. Our adoption of the GRI guidelines reflects our intention to enhance the transparency and credibility of our accountability efforts, as well as to align the company's initiatives with the most important corporate sustainability practices observed in Brazil and abroad.*

*This publication refers to the performance of **JSL** in Brazil and covers the activities of the 139 affiliated operational branches currently distributed throughout 16 states. The data reported correspond to the period of January 1 through December 31 of 2011. [GRI 3.1/ 3.6/ 3.7/ 3.8] All information has been updated to take into account the merger of **JSL**'s operations with Rodoviário Schio, which also operates in Argentina, Chile, Uruguay and Venezuela and was acquired by the company in November of 2011. Clarifications with regard to the impact of those affiliates on **JSL**'s results in 2011 are noted at various points in this report. [GRI 3.10 and 3.11]*

*The financial data are presented on a consolidated basis, in accordance with IFRS standards, and were audited by Ernst & Young Terco, repeating the model used in 2010. Information pertaining to social and environmental aspects has been quantified in accordance with GRI protocols, but has not been subjected to external review. [GRI 3.9]*

## “ O RELATÓRIO TEM COMO OBJETIVO FORTALECER O DIÁLOGO COM OS DIVERSOS PÚBLICOS DA JSL ”

*The report aims to **strengthen the dialogue** with JSL's various stakeholders*

Para selecionar os temas relatados nesse relatório, a **JSL** buscou avaliar o seu grau de relevância para o funcionamento da companhia. Ao mesmo tempo, buscou fazer uma reflexão interna sobre a profundidade dos impactos sociais, ambientais e econômicos exercidos por nossas atividades sobre as comunidades de entorno e a sociedade em geral.

[GRI 3.5]

Buscamos engajar em nosso dia a dia um amplo leque de stakeholders - colaboradores, comunidade, fornecedores, governo, clientes, entidades de classe, investidores e acionistas – e acreditamos que a produção deste relatório terá um importante papel para fortalecer o relacionamento com cada um desses públicos. Entendemos que estes relacionamentos implicam uma influência mútua e interesses em comum capazes de contribuir para melhorar nossa atuação. [GRI 4.14/ 4.15]

Considerando a quantidade e a abrangência dos indicadores apresentados, esta publicação se enquadra no nível B (autodeclarado) da estrutura de relatórios da GRI. Os níveis GRI (A, B ou C) indicam em que medida suas diretrizes e orientações foram adotadas pelas organizações na estruturação de seu relatório.

*When selecting the topics to be included in this report, **JSL** assessed their degree of relevance to the functions of the company. It also endeavored to reflect internally on the extent of the social, environmental and economic impacts of our operations on the surrounding communities and on society in general. [GRI 3.5]*

*In the course of our day-to-day operations, we seek to involve a wide array of stakeholders — employees, communities, suppliers, governments, customers, trade associations, investors and shareholders — and we believe that the publication of this report will play a significant role in strengthening our relationship with each of these constituencies. It is our understanding that these relationships involve mutual influences and common interests that are capable of improving our operations. [GRI 4.14/ 4.15]*

*Considering the quantity and scope of the indicators presented, this publication qualifies as a Level B (self-declared) document within the GRI reporting structure. The GRI levels (A, B or C) indicate the extent to which its guidelines and directives are adopted by organizations as they structure their reports.*

*The company provided responses for 104 indicators, 41 of which pertain to the Profile category, which contextualizes*



A Companhia respondeu um total de 104 indicadores, sendo 41 pertencentes à categoria Perfil, que contextualizam o desempenho da organização com informações sobre estratégia, perfil e governança, e 63 da categoria Desempenho, que permeiam os âmbitos econômico, ambiental e social.

Este relatório foi produzido em versão bilingue português inglês e está disponível no endereço [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri). Comentários e sugestões sobre o conteúdo ou nossas atividades serão muito bem vindos.

the organization's performance by means of information regarding strategy, profile and governance, and 63 relating to the Performance category, which includes various economic, social and environmental aspects.

This report was produced in a bilingual English and Portuguese format and is available on the company's Investor Relations website at: [www.jsl.com.br/ir](http://www.jsl.com.br/ir). Any comments and suggestions regarding the content of this report or our operations are welcome and may be sent to the Investor Relations department:

## Diretoria de Relações com Investidores

Telefone: +55 11 2377-7178

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)

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

Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas, Mogi das Cruzes/SP - Brasil

CEP: 08745-140

## IR Department

Phone: +55 11 2377-7178

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)

[www.jsl.com.br/ir](http://www.jsl.com.br/ir)

Avenida Saraiva 400, Brás Cubas, Mogi das Cruzes/SP - Brazil  
CEP 08745-140

## Níveis GRI (versão G3 - Diretrizes da Global Reporting Initiative divulgadas em 2006)

GRI Levels (Version G3 – Global Reporting Initiative guidelines published in 2006)

RELATÓRIO NÍVEIS DE APLICAÇÃO REPORT APPLICATION LEVELS		C	C+	B	B+	A	A+
CONTEÚDO DO RELATÓRIO STANDARD DISCLOSURES	<b>Perfil da G3</b> G3 Profile RESULTADO Result	Responder aos itens: Respond to items 1.1; 2.1 a 2.10; 3.1 a 3.8, 3.10 a 3.12; 4.1 a 4.4, 4.14 a 4.15.	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	Responder a todos os critérios elencados para o Nível C mais: Respond to all criteria associated with Level C plus: 1.2; 3.9, 3.13; 4.5 a 4.13, 4.16 a 4.17.	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	O mesmo exigido para o nível B The same as required for Level B	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION
	<b>Informações sobre a Forma de Gestão da G3</b> Information About G3 Management Form RESULTADO Result	Não exigido Not required	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	Informações sobre a Forma de Gestão para cada Categoria de Indicador Information on management practices for each indicator category	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	Forma de Gestão divulgada para cada Categoria de Indicador Management practices for every category indicator	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION
	<b>Indicadores de Desempenho da G3 &amp; Indicadores de Desempenho do Suplemento Setorial</b> G3 Performance Indicators and Supplemental Sector Performance Indicators RESULTADO Result	Responder a um mínimo de 10 indicadores de Desempenho, incluindo pelo menos um de cada uma das seguintes áreas de desempenho: social, econômico e ambiental Respond to at least 10 performance indicators, including at least one for each of the following performance areas: social, economic, environmental	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	Responder a um mínimo de 20 indicadores de Desempenho, incluindo pelo menos um de cada uma das seguintes áreas de desempenho: econômico, ambiental, dir. humanos, práticas trabalhistas, sociedade, responsabilidade pelo produto. Respond to at least 20 performance indicators, including at least one for each of the following performance areas: economic, environmental, human rights, labor practices, society, product responsibility	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION	Responder a cada Indicador essencial da G3 e do Suplemento Setorial* com a devida consideração ao Princípio da materialidade de uma das seguintes formas: a) respondendo ao indicador ou b) explicando o motivo da omissão. Respond to each essential G3 and Supplemental Sector indicator with proper consideration for the materiality principle in one of the following ways: a) responding to the indicator or b) explaining the rationale for the omission.	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA WITH OUTSIDE VERIFICATION
				Nível de adesão da JSL JSL's Adherence Level			

\* Suplemento Setorial em versão final.

\* Sector supplement in its final version.

## PERFIL ORGANIZACIONAL

ORGANIZATIONAL PROFILE



Paulo Santos e Laerte Cardoso  
Colaboradores da Operação Florestal *Staff of Forestry Operation*



A **JSL S.A. (BM&FBOVESPA: JSLG3)** é a empresa com **o mais amplo portfólio de serviços logísticos do Brasil** e líder em seu segmento em termos de receita líquida<sup>3</sup>. Com **56 anos de experiência**, atua em todo o território brasileiro, além de quatro países do Mercosul, e suas operações atingem a cadeia completa do processo produtivo, desde o transporte de cargas até a terceirização total das cadeias logísticas. [GRI 2.1/ 2.6/ 2.8]

Detentora de uma carteira com **mais de 300 clientes** que operam em mais de **16 setores da economia** brasileira, a Companhia presta serviços de **alto valor agregado**, de forma **integrada, flexível e customizada**. A elevada fidelização de clientes, dentre os quais figuram as maiores Companhias atuantes no país, se traduz em relações comerciais de longo prazo. O portfólio de serviços diversificados e complementares dentro da cadeia logística permite a identificação de oportunidades de cross-selling (novos serviços em clientes ativos), com a oferta de soluções customizadas, voltadas às necessidades específicas e pontuais de cada empresa, o que se traduz em uma vantagem competitiva extremamente relevante em seu setor de atuação. Esta estratégia tem contribuído de forma recorrente para o crescimento da **JSL**, de forma primordialmente orgânica.

A **JSL** atua por meio de quatro de linhas de negócios: **Serviços Dedicados** à cadeia de suprimentos, **Gestão e Terceirização** de frotas e equipamentos, **Transporte de Passageiros** público e privado e Transporte de **Cargas Gerais**.

Em 2010, a **JSL** se tornou uma Companhia de capital aberto, com ações negociadas no **Novo Mercado**, o padrão máximo de governança corporativa da BM&FBovespa, se diferenciando ainda mais em seu setor. [GRI 2.6]

***JSL S.A. (BM&FBOVESPA: JSLG3)** is the company with **the most extensive portfolio of logistics services in Brazil** and the leader in its segment in terms of net revenue. With a **56-year history**, the company is present throughout Brazil and operates in the entire production process of its customers - from cargo transport to the complete outsourcing of logistics chains. [GRI 2.1/ 2.6/ 2.8]*

*With a portfolio of **more than 300 customers** with operations in **16 different sectors of the Brazilian economy**, the company provides **integrated, flexible and customized value-added** services. The company's customers, some of which are among Brazil's largest companies, are very loyal, and this has translated into long-standing commercial relationships. Our portfolio of diversified and complementary services within the logistics chain allows us to identify opportunities for cross-selling (new services to existing customers), by offering customized solutions targeting the specific needs of each company, which translates into an extremely significant competitive advantage in their operating sectors. This strategy has consistently contributed to **JSL's** growth in a predominantly organic nature.*

***JSL** operates four primary business lines: **Dedicated** supply chain **Services, Management** and **Outsourcing** of fleets and equipment, public and private **Passenger Transportation**, and **General Cargo** transportation.*

*In 2010, **JSL** became a publicly listed company, with its shares traded on the **Novo Mercado**, for companies with the highest level of corporate governance that are listed at the BM&FBovespa, which further distinguishes the company within its sector. [GRI 2.6]*

<sup>3</sup> Fonte: Revista Transporte Moderno

<sup>3</sup> Source: Transporte Moderno Magazine





Pedro Martins  
Colaborador da CS Brasil *CS Brasil Employee*

# MISSÃO, VISÃO E VALORES

MISSION, VISION, AND VALUES

## Missão

- Oferecer serviços e soluções logísticas, com gente comprometida, criando valor para clientes e acionistas, e contribuindo para o desenvolvimento das comunidades onde atua.

## Visão

- Manter-se como Operador Logístico líder de mercado, com a maior oferta de serviços e soluções inovadoras, reconhecidos pela qualidade e alinhados às necessidades dos clientes.
- Ser reconhecida pela profissionalização de sua gestão.
- Tornar-se referência na utilização e comercialização de ativos.

## Valores

- **Cliente:** Entender para atender, assegurando o contínuo relacionamento.
- **Gente:** Faz a diferença em nosso negócio.
- **Trabalho:** Nada se constrói sem ele.
- **Simplicidade:** Objetividade nas ações, garantindo agilidade.
- **Lucro:** Indispensável ao crescimento e perpetuação.

### **Mission**

- *To provide services and logistics solutions, through a dedicated workforce, generating value for our customers and shareholders and contributing to the development of the communities where we operate.*

### **Vision**

- *Maintain our position as the leading logistics operator in the market, offering the broadest range of services and innovative solutions, which are recognized for their excellence and are aligned with the customers' needs.*
- *To be recognized for the professionalism of our management.*
- *To become a benchmark in the utilization and commercialization of assets.*

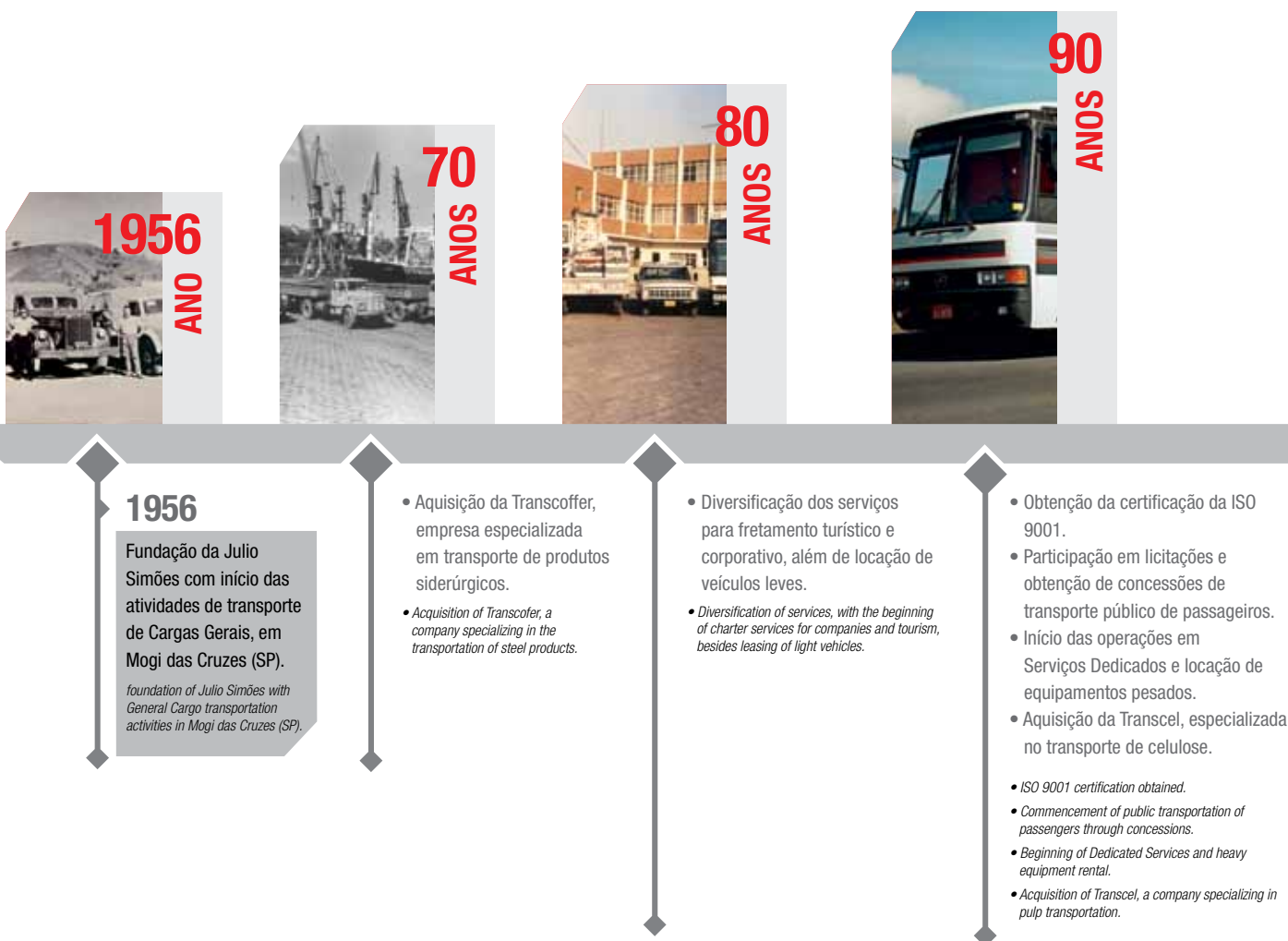
### **Values**

- **Customers:** *Understand in order to serve, to ensure a long term relationship.*
- **People:** *They all make a difference in our business.*
- **Hard Work:** *You don't build anything without it*
- **Simplicity:** *Objectivity in our actions, to ensure agility.*
- **Profit:** *Indispensable for growth and perpetuation.*

# HISTÓRICO

## BACKGROUND

Fundada como uma empresa de transporte de cargas gerais em 1956, a **JSL** acompanhou a evolução do mercado brasileiro e soube responder com novos serviços às necessidades de uma economia em rápido processo de desenvolvimento e cada vez mais exigente na busca da eficiência e otimização de custos. Assim, a Companhia expandiu seu portfólio de serviços passando a atuar com o transporte de passageiros e, nos anos 80, com terceirização de frotas. Em meados dos anos 90, iniciou a prestação de serviços dedicados e customizados à cadeia de suprimentos de seus clientes, que se tornou o principal fator de influência para o seu crescimento. Em 2002, a **JSL** conquistou a liderança no setor de logística rodoviário no país<sup>4</sup> em termos de receita líquida, posição mantida até hoje.



Founded in 1956 as a general cargo transportation company, **JSL** has kept pace with the evolution of the Brazilian market and proven to be capable of responding to the needs of an economy that was developing very quickly and becoming increasingly demanding in terms of requirement for efficiency and cost optimization. **JSL** thus expanded its service portfolio and in the 1980s began operating in the passenger transportation and fleet outsourcing segments. In the mid-1990s, the company began focusing on optimizing the supply chains of its customers by providing dedicated and customized services, which became the primary driver of its growth. In 2002, the company became the leader in Brazil's road transportation segment in terms of net revenue, a position it continues to occupy.

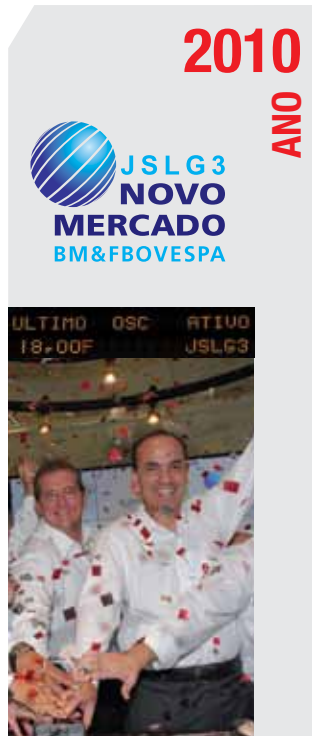
<sup>4</sup> Fonte: Revista Transporte Moderno – Novembro de 2011

<sup>4</sup> Source: Transporte Moderno Magazine – November of 2011



2000

ANOS



2010

ANO



2011

ANO

## 2002

Conquista da liderança no setor de transporte rodoviário<sup>5</sup>

*Became leader in the road transportation sector, in terms of net revenue<sup>5</sup>*

## 2007

- Aquisição da Lubiani Logística, empresa especializada em transporte de bens de capital.
- Fundação do Instituto Julio Simões, que concentra os investimentos sociais da JSL.

*Acquisition of Lubiani Logística, a company specializing in capital goods transportation.*

*Founding of the Julio Simões Institute, which handles all of JSL's social investments.*

## 2008

Aquisição da Transportadora Grande ABC, operadora com forte atuação no setor automotivo.

*Acquisition of Transportadora Grande ABC, a company with a strong presence in the automotive industry.*

## 2009

Criação da CS Brasil, para atuar em atividades decorrentes de licitações públicas.

*Founding of CS Brasil, to centralize the operations resulting from public tenders.*

- Abertura de capital, no Novo Mercado, o padrão máximo de governança corporativa da BM&FBovespa, com oferta 100% primária e captação bruta de R\$ 477,9 milhões.
- Mudança da marca para JSL, integrando as operações das empresas Julio Simões, Lubiani e Grande ABC.
- *IPO and listing on Novo Mercado, the highest corporate governance level of the BM&FBovespa, with a 100% primary offering and gross proceeds totaling R\$ 477.9 million.*
- *Change of brand to JSL, integrating the operations of Julio Simões, Lubiani and Grande ABC.*



- Aquisição da Rodoviário Schio, empresa especializada em logística de cargas de temperatura controlada.

*Acquisition of Rodoviário Schio, a company specializing in logistics for temperature-controlled products.*



- Proposta de incorporação da SIMPAR Concessionárias, visando à ampliação imediata do canal de revenda dos ativos utilizados em suas operações, processo concluído em janeiro de 2012.

*Proposed merger with SIMPAR Concessionárias to immediately expand the channel for reselling assets utilized in its operations. The process was concluded in January of 2012.*

- Criação da JSL Aluguel de Caminhões.

*Founding of JSL Aluguel de Caminhões.*



- Conquista da licitação de transporte de passageiros da Prefeitura de Sorocaba.

*Won the bidding process for the Sorocaba municipal passenger transportation contract.*

<sup>5</sup> Fonte: Revista Transporte Moderno

<sup>5</sup> Source: Transporte Moderno Magazine

## LINHA DE NEGÓCIOS [GRI 2.2]

### BUSINESS LINES

O amplo portfólio de soluções logísticas da **JSL** está organizado em quatro linhas de negócios:

*JSL's broad portfolio of logistics solutions is organized into four business lines:*

### **Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos**

#### Dedicated Supply Chain Services

**56,1%**

da receita bruta  
de Serviços em 2011<sup>6</sup>

*of gross revenue  
from Services in 2011<sup>6</sup>*



Sempre atenta às particularidades dos negócios e às consequentes demandas específicas de seus clientes, a **JSL** construiu um portfólio de soluções completas em logística, com condições de oferecê-los de forma integrada e customizada para cada empresa. Os serviços cobrem desde as etapas iniciais do processo, como a gestão do fluxo de insumos, até a ponta do consumo, chegando à logística reversa. Os contratos dessa categoria de alto valor agregado têm duração de 36 a 96 meses. Historicamente, a fidelização dos clientes se reflete em uma elevada taxa de renovação dos contratos. Veja a seguir a descrição dos serviços prestados pela **JSL** nesta modalidade.

*Always cognizant of the business details and the associated demands of its customers, **JSL** has built a portfolio of complete logistics solutions with the capacity to offer them to each customer in an integrated and customized fashion. These services cover phases ranging from the beginning to the end of processes, including everything from supply flow management to end-use and reverse logistics. Contracts for this high value added category have terms ranging from 36 to 96 months. Historically, the loyalty of our customers is reflected in our elevated rate of contract renewal. The following is a description of the services **JSL** offers as a part of this modality.*

### Operações inbound

Abrangem o fluxo de atividades dirigidas à produção e que se encerra na porta da fábrica. Incluímos planejamento, o gerenciamento, a operação e a gestão de riscos relacionados a todo o fluxo de insumos e matérias-primas de fornecedores, desde a coleta até a entrega ao cliente final, em qualquer forma de transporte. Entre os sistemas logísticos adotados pela Companhia estão o *milk-run*<sup>7</sup>, *just-in-time*<sup>8</sup>, operações interplantas, transferências e transporte *full truckload*<sup>9</sup>.

#### Inbound Operations

*Inbound operations include planning, managing and operating, as well as managing the associated risks related to the flow of inputs and raw materials from suppliers, from initial pick-up to delivery to the customer. The logistics systems operated by the company include milk-run<sup>7</sup>, just-in-time<sup>8</sup>, inter-plant operations, transfers and full truckload<sup>9</sup> transportation.*

<sup>6</sup> JSL + Schio (Proforma)

<sup>7</sup> *Milk-run*: consiste na busca do produto diretamente junto ao fornecedor, de forma programada, para atender sua necessidade de abastecimento.

<sup>8</sup> *Just-in-time*: sistema de atendimento da demanda do cliente, no momento exato de sua necessidade, com as quantidades necessárias para a operação/produção, evitando a manutenção de estoques.

<sup>9</sup> *Full truckload*: utilização da capacidade de carga completa do caminhão ou veículos de carga completa.

<sup>6</sup> JSL + Schio (Pro-forma)

<sup>7</sup> *Milk-run*: consists of picking up products directly from the supplier(s), according to a schedule, to meet their supply needs.

<sup>8</sup> *Just-in-time*: generally, it can be interpreted as meeting the client's demand at the exact moment of need, with the quantities necessary for the operation/production, thus eliminating the need for large inventory.

<sup>9</sup> *Full truckload*: use of the entire load capacity of trucks or full-load vehicles.

## Logística interna e armazenagem

Compreende as atividades de recebimento, conferência física e fiscal, estocagem e movimentação de insumos e matérias-primas, contagem e etiquetagem, montagem de kits, endereçamento e estocagem, *picking*<sup>10</sup>, *packing*<sup>11</sup>, operações de *cross-docking*<sup>12</sup>, segregação para área de qualidade e teste, gestão de estoques internos, roteirização interna, carregamento dos veículos, transbordo e entrega no ponto de uso. A maioria dos contratos utiliza sistemas próprios do cliente para evitar duplicidade de controles. Fazem parte desta etapa os serviços de despacho aduaneiro e armazenagem alfandegada em porto seco oferecidos pela **JSL** no Estado de Pernambuco.

## Operações *outbound*

Consistem no transporte de produtos acabados das fábricas até a ponta de consumo – as redes e centros de distribuição, e o cliente final. As operações são realizadas na modalidade *full truckload*, seja qual for a espécie ou dimensão dos produtos. Neste tipo de fluxo, tem especial importância a questão do custo e da eficiência de circulação, exigindo equipamentos dimensionados e customizados para operações que requerem alta produtividade.

### Internal Logistics and Warehousing

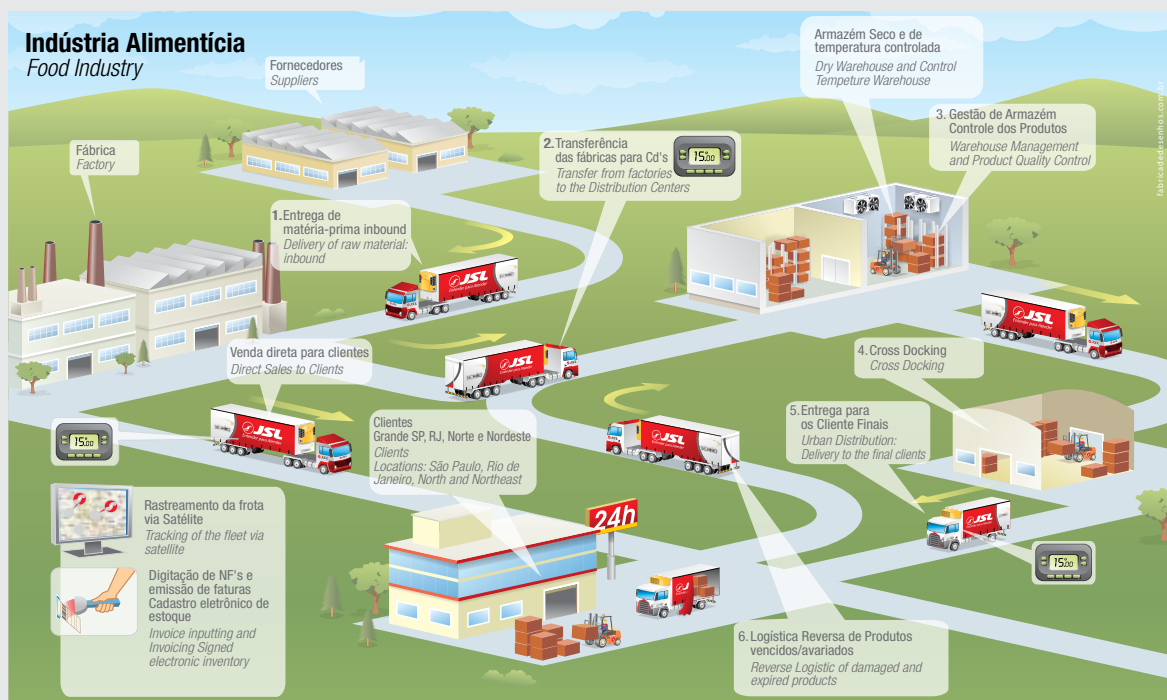
*Internal logistics encompasses several activities, such as receiving, physically checking the products and tax documentation, storage and handling of raw materials, counting, re-labeling, kit assembly, addressing, warehousing, picking*<sup>10</sup>, *packing*<sup>11</sup>, *cross-docking operations*<sup>12</sup>, *segregation of samples for quality testing, internal inventory management, internal routing, loading of vehicles and delivery to point of use. In the majority of cases, JSL uses its customers' systems to avoid parallel or duplicate controls. JSL also provides customs clearance and bonded warehousing services at a dry port located in the state of Pernambuco.*

### Outbound operations

*Outbound operations involve transporting finished products from the customer's manufacturing facilities to the distribution networks and centers, as well as to end clients. The operations are carried out in the full truckload mode, transporting a wide range of products. The company uses specifically engineered and customized trucks in operations that require high productivity.*

## Exemplos de Serviços Dedicados

### Examples of Dedicated Services



<sup>10</sup> *Picking*: processo de retirada de produtos dos estoques para consolidação de carga destinada a um determinado cliente.

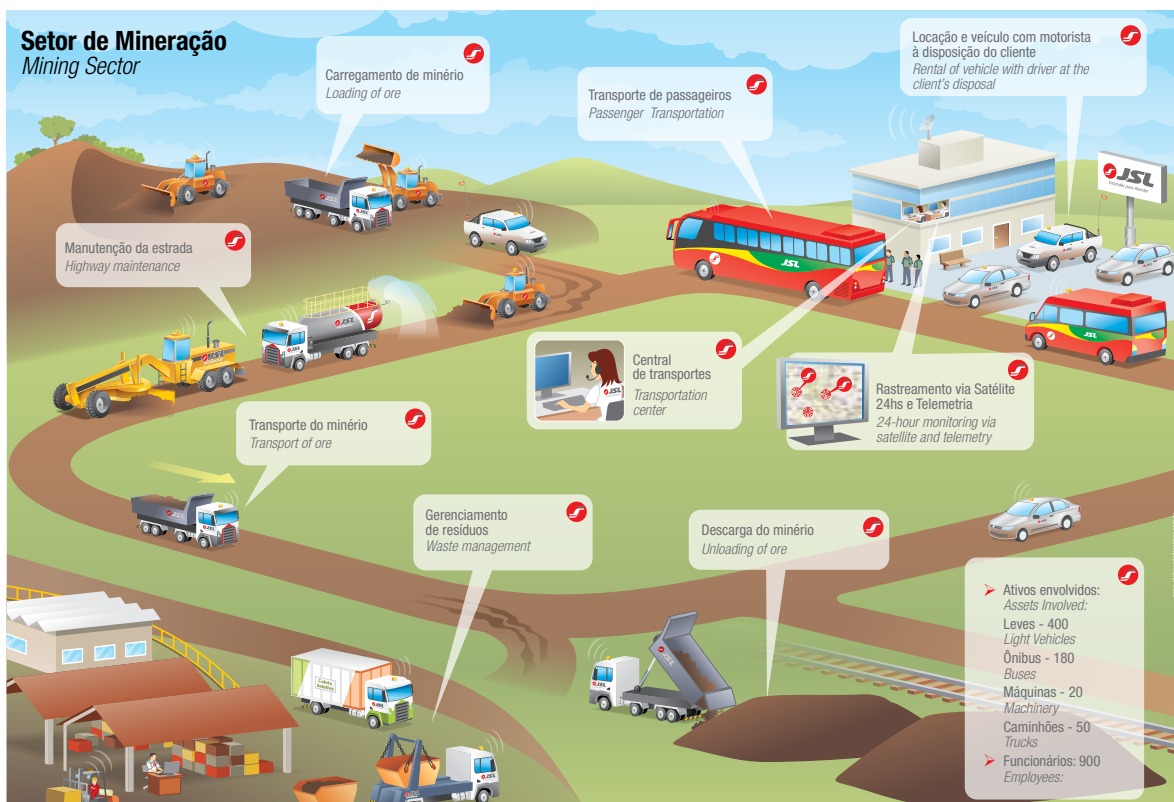
<sup>11</sup> *Packing*: processo de embalagem e armazenamento de produtos.

<sup>12</sup> *Cross-docking*: sistema no qual os bens entram e saem de um centro de distribuição, sem ali serem armazenados, permitindo o aumento de giro dos estoques. Pode também ser definido como o movimento simultâneo de materiais recebidos, das docas de recebimento para as docas de expedição.

<sup>10</sup> *Picking*: removing products from the inventory to consolidate a cargo for a given customer.

<sup>11</sup> *Packing*: processing and packaging of manufactured products.

<sup>12</sup> *Cross-docking*: operations by which products are loaded and unloaded at a distribution center with no storage in between, enabling increase in stock turnover. It can also be defined as moving cargo from the receiving bay directly to the shipment bay.



## Gestão e Terceirização de Frotas/Equipamentos

Management and Outsourcing of fleets and equipment

**21,4%**

da receita bruta  
de Serviços em 2011<sup>13</sup>

*of gross revenue  
from Services in 2011<sup>13</sup>*



Os serviços de aluguel de frotas de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos são dimensionamentos de acordo com as necessidades específicas de cada empresa e podem incluir serviços agregados que podem ser desde à adição de motoristas, até a garantia de disponibilidade mínima da frota em operação.

Entre os setores que demandam os serviços de locação da **JSL**, estão o farmacêutico, serviço público de limpeza urbana, telefonia, energia elétrica, laboratorial, além de segurança pública, que necessitam de veículos especialmente equipados, de reposição e manutenções preventivas e corretivas de forma ágil.

*Our services relating to the rental of fleets of light and heavy vehicles and equipment are customized to meet the specific needs of each client company and may include value-added services, ranging from the addition of drivers to guaranteeing minimal availability of the operating fleet.*

*Sectors that turn to **JSL**'s rental services include the pharmaceutical, public urban cleaning, telephony, electricity and laboratory sectors, as well as the public safety sector, all of which require specially equipped vehicles, which can be replaced or receive preventative or corrective maintenance in a timely fashion.*



No portfólio da **JSL**, entre os serviços de alto valor agregado que podem ser contratados, estão o fornecimento de mão de obra, manutenção e substituições de veículos avariados, gestão da informação, atendimento 24 horas, telemetria, acompanhamento da produtividade da frota e garantia de disponibilidade. Além de todo o suporte de documentação e adaptação dos ativos, são disponibilizados relatórios gerenciais online que conferem transparência e agilidade na tomada de decisões. Com estas soluções, a Companhia agrega mais valor aos serviços prestados, aumentando a geração de receita a partir do mesmo ativo alocado.

Em 2011, acompanhando o crescimento desta linha de negócios, especialmente no aluguel de frotas de veículos leves, a Companhia reforçou a equipe comercial exclusiva para esta modalidade, contando atualmente com 27 gerentes de nível sênior, e adotou um modelo de atendimento centrado na fidelização do cliente. No segmento de veículos pesados foi implantado um modelo similar de comercialização, e a equipe foi ampliada para 12 representantes comerciais, com atuação nacional.

*Among the high value-added services offered by the company, **JSL's** portfolio includes the provision of labor, maintenance and the replacement of damaged vehicles, information management, 24-hour service, telemetry, fleet productivity monitoring and availability guarantee. In addition to all of the supporting documentation and adaptation of assets, online management reports are made available, making the decision-making process transparent and efficient. By means of these solutions, the company adds more value to the services provided, increasing revenues from the leased assets themselves.*

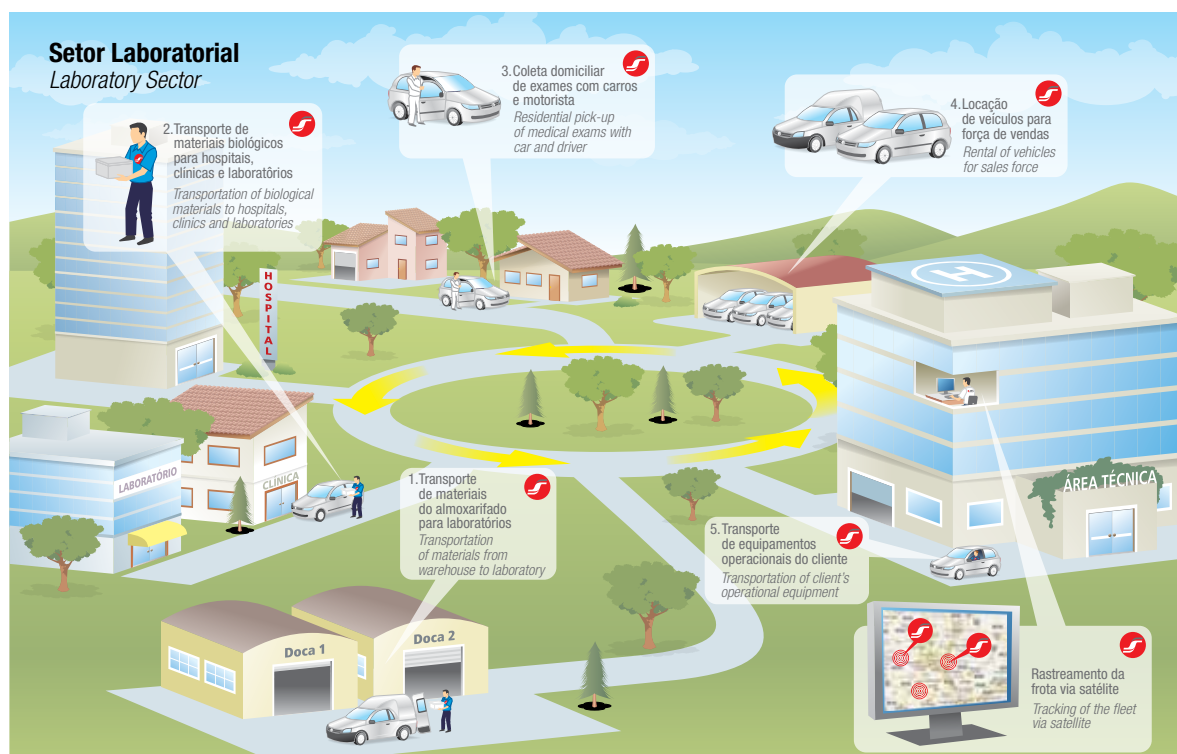
*In 2011, keeping pace with the rate of growth of this business line, particularly with regard to the leasing of light vehicles, the company strengthened the commercial team working exclusively with this modality, which currently has 27 senior-level managers, and adopted a service model focused on customer loyalty. In the heavy vehicles segment, we implemented a similar commercialization model, and the staff was expanded to 12 commercial representatives working nationwide.*

**“ A JSL ADICIONA DIVERSOS SERVIÇOS AO ALUGUEL DE FROTAS, COMO MOTORISTAS, GESTÃO DA INFORMAÇÃO E GARANTIA DE DISPONIBILIDADE ”**

*JSL offers several additional services along with its fleet rental, such as **DRIVERS, INFORMATION MANAGEMENT and GUARANTEED AVAILABILITY***

## Exemplo de Gestão e Terceirização de Frotas com Serviços

Example of Management and Outsourcing of Fleets with services



## Transporte de Passageiros

### Passenger Transportation

# 11,9%

da receita bruta  
de Serviços em 2011<sup>14</sup>

of gross revenue  
from Services in 2011<sup>14</sup>



Como forma de diversificação estratégica correlacionada às suas competências de escala, a **JSL** opera em duas modalidades nesta linha de negócios: fretamento de ônibus para transporte de colaboradores de empresas e transporte público urbano municipal e intermunicipal. O fretamento, por diversas vezes, foi utilizado como porta de entrada em vários clientes, o que posteriormente resultou na prestação de outros serviços para a empresa contratante, bem como pode ser utilizado como mais um serviço agregado à atividade de clientes já existentes no portfólio da Companhia.

No transporte coletivo urbano, cuja contratação se dá por licitação pública, a Companhia conta com um segmento atrativo pela receita recorrente e comportamento regular, e pelas características contratuais de longo prazo, em média de 12 anos, com possibilidade ser renovada por igual período. A atuação da **JSL** se concentra nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo e em mais cinco cidades do interior paulista, incluindo a nova operação em Sorocaba/SP, após licitação pública conduzida pelo governo municipal, cujo início das operações se deu em 31 de outubro de 2011. O contrato, com prazo de oito anos, tem uma expectativa de valor global de receita de R\$ 241 milhões.

*In a strategic diversification effort associated with its expertise in terms of scale, **JSL** divides operations in this business line among two modalities: charter bus services for transporting company employees and urban municipal and inter-municipal public transport. For various reasons, the charter bus service has served as a gateway to several customers, later resulting in the provision of other services to those companies. Or it might be an additional service, supplementing the operations of customers that already belong to the company's portfolio.*

*The company considers urban mass transportation, with contracts granted through public tendering processes, to be an attractive segment, because it provides recurring revenues, stable business conditions and long-term contracts (12 years on average), which can be renewed for an equal period. **JSL's** operations in this segment are concentrated in the municipalities of the São Paulo metropolitan area and five other municipalities outside the capital of São Paulo state, including its latest operation in Sorocaba, which resulted from winning the public tendering process organized by the municipal government, with operations commencing on October 31, 2011. The contract, which has an eight-year term, is expected to bring in total revenues of R\$ 241 million.*

## Transporte de Cargas Gerais

### General Cargo Transportation

# 9,0%

da receita bruta  
de Serviços em 2011<sup>15</sup>

of gross revenue  
from Services in 2011<sup>15</sup>



<sup>14</sup> JSL + Schio (Proforma)

<sup>15</sup> JSL + Schio (Pro-forma)

O atendimento a clientes com alta variação de volumes representa o principal objetivo dessa linha de serviços, para o qual a **JSL** utiliza de sua expertise e relacionamento na contratação de terceiros e agregados. Consiste no transporte rodoviário “ponto a ponto”, podendo atender a todas as etapas do fluxo de deslocamento de insumos ou produtos acabados, da ponta de fornecimento ao destino final. Por intermédio de uma central de operações própria, os processos de transporte são acompanhados por um sistema de rastreamento que gera informações seguras para motoristas e clientes 24 horas por dia.

Para dar mais eficiência à área de Cargas Gerais, a Companhia dispõe de um Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC), integrado por profissionais qualificados para dar completa assistência aos usuários. O SAC também é realizado de forma ativa, por meio de pesquisas junto aos clientes por telefone, SMS ou e-mail, e de forma receptiva, para receber críticas, sugestões e solicitações, utilizadas para a permanente melhoria da atividade.

O uso intensivo de caminhoneiros autônomos e pequenas transportadoras nesse segmento minimiza a necessidade de investimento em ativos, tanto na reposição como para a expansão da operação.

*The primary objective of this business line is to serve customers with volumes characterized by high degrees of variation. To do so, JSL utilizes its expertise and capitalizes on its relationships when hiring third parties and additional services. These services include transportation by road of raw materials or finished products, from origin to final destination. Through its own operations center, all of JSL's logistics processes are systematically monitored, and the traffic times and conditions are monitored by a tracking system, which provides reliable information for drivers and customers on a 24/7 basis.*

*To bring greater efficiency to its General Cargo operations, JSL also has a Customer Care service consisting of qualified professionals who are ready to assist JSL customers. Customer care may be active, in the form of surveys of customers by telephone, SMS or e-mail, or receptive, attending to complaints, suggestions and requests, which are later transformed into actions to improve the quality of services.*

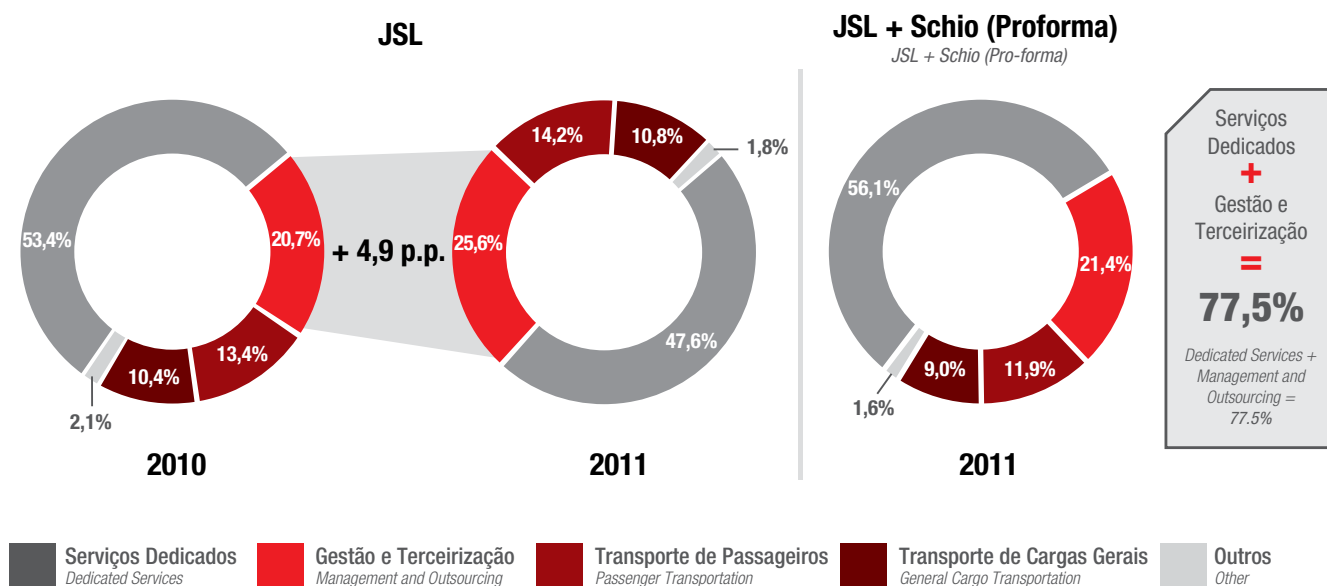
*The extensive use of independent tractor owners and small trucking companies in this segment minimizes the need to invest in these assets, whether to replace them or to expand the scope of our operations.*

## Composição da Receita Bruta de Serviços em 2011

Breakdown of Gross Revenues from Services in 2011

### Por Linha de Negócio

by Business Line

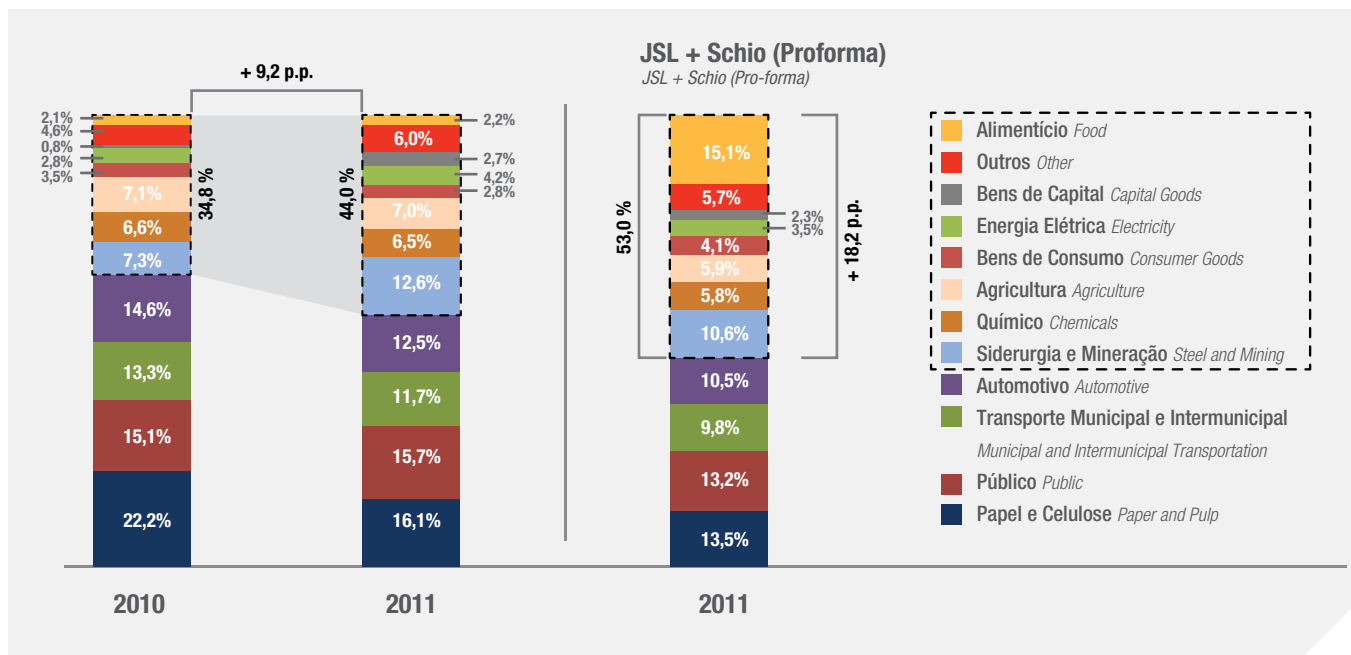


<sup>15</sup> JSL + Schio (Proforma)

<sup>15</sup> JSL + Schio (Pro-forma)

## Por setor da economia

By Economic Sector



## VENDAS DE ATIVOS

### SALE OF ASSETS

Os ativos utilizados nas operações da Companhia, ao término dos contratos ou no período de renovação, são encaminhados para uma das lojas da rede de Seminovos da **JSL** para serem vendidos no mercado secundário. Esta revenda é parte fundamental da nossa estratégia, completando a última etapa do nosso modelo de negócios, sendo que o valor residual dos ativos também compõe o retorno esperado das operações. De forma a otimizar o processo de venda e giro dos ativos, a Companhia lançou em 2011 3 novas lojas de seminovos, passando de 9 para 12 revendas ao final do ano, sendo 11 de veículos pesados e uma especializada em veículos leves.

A expansão da base de ativos operacionais, com destaque para a ampliação da frota de veículos leves, que passou de 14 mil carros em 2010 para cerca de 19 mil ao final de 2011, resultado da maior participação da Gestão e Terceirização na composição da receita bruta de Serviços da Companhia, exigiu da **JSL** uma maior capilaridade na distribuição de ativos. Isto motivou a Companhia a propor a incorporação da SIMPAR Concessionárias, no qual os controladores delegaram e acompanharam a decisão do mercado, tendo a incorporação sido aprovada por 96% dos acionistas minoritários presentes na Assembleia, realizada em janeiro de 2012.

*As contracts expire or are set to renew, the assets used by the company in its operations are transferred to **JSL**'s used vehicle network to be sold on the secondary market. This reselling is a fundamental component of our strategy, fulfilling a step in our business model, since the residual value of these assets also contributes to expected returns from operations. In order to optimize the process of reselling and turning over assets, in 2011, the company opened 3 used vehicle stores, increasing the total number from 9 to 12 by year's end, with 11 dedicated to heavy vehicles and one specializing in light vehicle resale.*

*The expansion of our base of operational assets, particular the increase in the light vehicle fleet, which expanded from 14,000 vehicles in 2010 to close to 19,000 at the end of 2011, as a result of the increased share of Management and Outsourcing revenues in the company's gross revenues from Services, required greater reach in the distribution of assets by **JSL**. This encouraged the company to propose the merger with SIMPAR Concessionárias, with the controlling shareholders delegating to and following the market's decision, as 96% of the minority shareholders approved the merger at the Shareholders' Meeting held in January 2012.*

A SIMPAR Concessionárias é a maior rede do Brasil de concessionárias de automóveis novos e usados da marca Volkswagen, com 17 lojas. A rede conta ainda com concessionárias Fiat (3 lojas) e Ford (2 lojas), instaladas no Estado de São Paulo - no Grande ABC, na região norte e na região leste da cidade de São Paulo e no Vale do Paraíba. A SIMPAR Concessionárias é também a maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus novos e usados Volkswagen/MAN do País (8 lojas), marca líder neste segmento no Brasil, localizadas nos estados do Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

Com a incorporação, a **JSL** amplia de forma imediata os canais de venda dos ativos utilizados nas operações logísticas, em especial da frota de veículos leves, evitando assim, possíveis gargalos no futuro. Também amplia sua flexibilidade para administrar o giro dos ativos e sua inteligência de mercado na identificação do melhor momento para venda do usado e compra do novo, proporcionando a obtenção de um melhor valor residual no momento da revenda dos ativos com a redução de sua depreciação. Além disto, a incorporação beneficiará a relação da **JSL** com as montadoras, diferenciando a Companhia ainda mais da concorrência.

*With 17 dealerships, SIMPAR Concessionárias is the largest retailer of new and used Volkswagen vehicles in Brazil. The chain also holds Fiat and Ford dealerships (3 and 2, respectively) in São Paulo state, specifically in the greater São Paulo area and the Paraíba Valley. SIMPAR Concessionárias is also the largest chain of new and used Volkswagen/MAN bus dealerships in the country, with 8 stores located in the states of Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul. Volkswagen/MAN is a leading brand in this segment in Brazil.*

*The merger allowed **JSL** to immediately expand the channels at its disposal for reselling assets used in its logistics operations, particularly those of its light vehicle fleet, thus avoiding future backlogs. It also increased the company's flexibility in managing asset turnover and identifying the best moment for selling used assets and purchasing new ones, helping to ensure a higher residual value when assets are resold, by decreasing their depreciation. Moreover, the merger will enhance **JSL**'s relationships with carmakers, further setting the company apart from its competitors.*



Loja da Seminovos JSL, Guarulhos – São Paulo  
Seminovos JSL Store, Guarulhos – São Paulo



## NOVAS ATIVIDADES

NEW ACTIVITIES

### **Aquisição da Rodoviário Schio** – empresa líder no segmento de logística para produtos de temperatura controlada no país

**Acquisition of Rodoviário Schio – a leading company in logistics involving temperature-controlled products in Brazil**

Líder no segmento de logística de carga de temperatura controlada, a Schio é uma das dez maiores operadoras do país e especializada na indústria alimentícia, com faturamento de R\$ 444 milhões em 2011. Fundada em 1969, atende desde a década de 80 clientes com operações na Argentina, Chile, Venezuela e Uruguai, países onde mantém seis pontos de apoio. Possui mais de 1.400 ativos e conta com 18 filiais no país, sendo 10 Centros de Distribuição. A manutenção da cultura e do expertise da Schio estará assegurada com a decisão de integrar totalmente os 4 mil colaboradores da operadora à equipe da **JSL**, além da permanência do empresário José Schio como acionista e executivo da Companhia.

O valor da operação correspondeu a R\$ 405 milhões, sendo R\$ 250 milhões o pagamento pela aquisição. Este valor foi dividido em R\$

*A leading company in the temperature-controlled product logistics segment, Schio, which specializes in the food industry, is one of the 10 largest firms of its kind in Brazil, reporting R\$ 444 million in revenues in 2011. Founded in 1969, since the 1980s it has also been operating in Argentina, Chile, Venezuela and Uruguay, markets in which it maintains six support bases. Schio has more than 1,400 assets and 18 affiliates in Brazil, including 10 distribution centers. Maintaining Schio's culture and expertise will be assured by the decision to completely integrate its 4,000 employees with **JSL**'s workforce. Head executive José Schio will remain a shareholder and executive at the company.*

*The total cost of the operation was R\$ 405 million, with R\$ 250 million corresponding to the acquisition price. That amount was*

162,1 milhões de pagamento em caixa, R\$ 23,2 milhões em ações emitidas pela **JSL**, com base em um preço de R\$ 9,50 por ação e R\$ 65 milhões foram retidos por cinco anos, para cobertura de contingências.

Com a aquisição da Schio, a Companhia expande sua atuação no país e abre caminho para a atuação no Mercosul, adicionando uma plataforma de serviços logísticos de alto valor agregado e complementares aos que oferece no atual portfólio. A operação introduz a **JSL**, na condição de liderança, nos mercados de alimentos, bebida e consumo pessoal, considerados historicamente robustos e sólidos frente às oscilações da economia.

Além de contribuir para aumento de escala na compra e revenda dos ativos e na compra dos principais insumos, o relacionamento com os atuais clientes da Schio incrementa as oportunidades para novos contratos (*cross-selling*). Ao mesmo tempo, as competências e soluções trazidas pela operadora fortalecem ainda mais o portfólio da **JSL**, com a consolidação de uma plataforma excepcional de serviços logísticos.

*divided as follows: R\$ 162.1 million in cash, R\$ 23.2 million in shares issued by **JSL** (based on a per-share price of R\$ 9.50) and a R\$ 65 million retention that is held for a five years to cover possible contingencies.*

*With its acquisition of Schio, the company expands its operations in Brazil and opens a pathway for Mercosur involvement, adding a high value added logistics services platform which complements the services offered through its current portfolio. It also makes **JSL** a new leader in the foods, beverages and consumer goods markets, which have historically been considered quite robust and stable in the face of economic ups and downs.*

*In addition to augmenting the scale in the purchasing and resale of assets and purchasing of the company's main raw materials, the relationships with Schio's current customers increases the opportunities for cross-selling. Schio's skills and solutions also bring added strength to **JSL's** portfolio, rounding out an exceptional range of logistics services.*

## **JSL Aluguel de Caminhões**

A visão de oportunidade motivou a Companhia a iniciar, em 2011, um novo negócio correlato, **JSL Aluguel de Caminhões**, aproveitando as vantagens de escala na compra de veículos pesados. Já assimilado em outros países, este modelo de negócio flexível é pioneiro no país e adota para a locação de caminhões o conceito de atendimento moldado às necessidades do cliente, possibilitando eficiência de ganhos operacionais.

O serviço se destina tanto a empresas quanto a pessoas físicas, sem limitação de prazo, que pode ser de um dia ou pelo período necessário, e oferece variedade de modelos. Inicialmente, o canal de comercialização se concentrará em um serviço 0800 e está em planejamento o uso compartilhado da rede de lojas de seminovos da **JSL**, a partir do mapeamento da demanda. A unidade-piloto foi inaugurada no início de 2012.

### **JSL Aluguel de Caminhões**

*In 2011, the company's opportunity-based vision motivated the creation of a new business, **JSL Aluguel de Caminhões**, in an effort to capitalize on advantages of scale in the purchasing of heavy vehicles. Already commonplace in other countries, this flexible business model is novel in Brazil and adopts the concept of tailoring services to customers' needs in truck leasing, bringing gains in operational efficiency.*

*The service is designed for companies as well as for individuals and offers a variety of models and flexible contract terms, which range from a single day to any longer period necessary. The commercialization channel will initially be deployed as an 0800 service, but shared usage of the **JSL** used vehicle chain is planned, once demand mapping has been completed. The pilot unit was inaugurated in early 2012.*

## ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA [GRI 2.4/ 2.5/ 2.7]

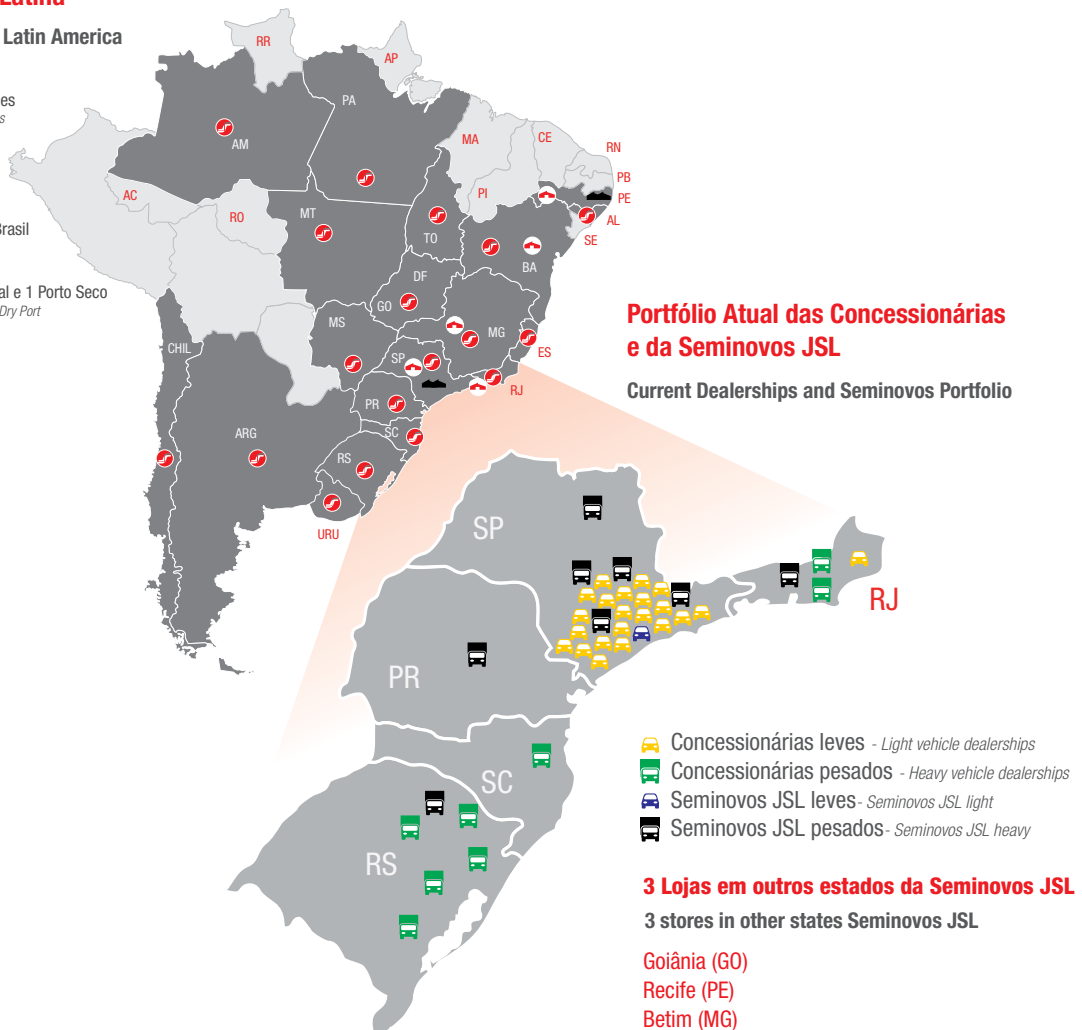
### GEOGRAPHICAL SCOPE

Com 139 filiais operacionais, a **JSL** está presente em 16 estados no Brasil e em 4 países da América Latina, distribuídas com pontos de apoio na Argentina, Uruguai e Chile. A sede social está localizada na capital paulista e a sede administrativa em Mogi das Cruzes (SP). No final de 2011, a rede de seminovos contava com 12 lojas, presentes em 7 estados. No início de 2012, com a aprovação da aquisição da SIMPAR Concessionárias, a capilaridade de revenda dos ativos foi reforçada com 30 lojas de veículos novos e usados, sendo 22 de veículos leves, com marcas Volkswagen, Fiat e Ford e 8 de veículos pesados MAN.

### Atuação em todo território nacional e na América Latina

#### Activities nationwide and in Latin America

-  139 filiais em 16 estados e 4 países  
139 branches in 16 states and 4 countries
-  Mais de 19.000 colaboradores  
More than 19,000 thousand employees
-  14 Centros de Distribuição pelo Brasil  
14 Distribution Centers throughout Brazil
-  1 (CL) Centro Logístico Intermodal e 1 Porto Seco  
1 Intermodal Logistics Center (ILC) and 1 Dry Port



*JSL has 139 operational branches distributed throughout 16 Brazilian states and 4 Latin American countries, including Argentina, Uruguay and Chile. Its corporate headquarters are located in the city of São Paulo, while its administrative base operates out of Mogi das Cruzes (SP). At the close of 2011, the Seminovos JSL chain numbered 12 stores in 7 states. In early 2012, after the approval of the merger with SIMPAR Concessionárias, the asset resale reach was expanded, with 30 new and used dealerships, 22 for light Volkswagen, Fiat, and Ford vehicles, and 8 for MAN heavy vehicles.*



## DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS FILIAIS JSL

*Geographic distribution of JSL branches*

<b>Alagoas</b> Maceió (2)	<b>Minas Gerais</b> Governador Valadares Ipatinga Itajubá Itapeva Juiz de Fora Montes Claros Três Corações Uberaba Uberlândia Pouso Alegre	<b>Rio de Janeiro</b> Nova Friburgo Petrópolis Rio de Janeiro (3)	<b>São Paulo</b> Itaquaquecetuba (3) Jacareí (2) Jandira Limeira Luiz Antônio Mogi das Cruzes (5) Osasco Pederneiras Pindamonhangaba Piracicaba (3) Poá Queiroz Registro Ribeirão Preto Santos (2) S. Bernardo do Campo (3) São Caetano do Sul São José dos Campos (3) São Paulo (3) Sorocaba Sumaré (2) Suzano (2) Taubaté
<b>Amazonas</b> Amazonas Manaus	<b>Pará</b> Parauapeba Tucumã Ananindeua	<b>Rio Grande do Sul</b> Eldorado do Sul Garibaldi Gravataí Guaíba (2) Igrejinha Triunfo Uruguiana (2) Porto Alegre Vacaria	<b>Tocantins</b> Palmas
<b>Bahia</b> Belmonte Camaçari (3) Eunápolis Mucuri Salvador Simões Filho	<b>Paraná</b> Curitiba (2) São José dos Pinhais Araucária	<b>Santa Catarina</b> Barra Velha Itajaí Joinville (2)	<b>Argentina</b> Buenos Aires Mendoza Rio Negro Paso de Los Libres
<b>Espírito Santo</b> Aracruz Serra	<b>Pernambuco</b> Ipojuca (2) Jaboatão dos Guararapes Recife Cabo de Santo Agostinho	<b>São Paulo</b> Alumínio Andradina Araçariguama Araçatuba Araraquara Arujá Caçapava Campinas Cubatão (2) Embu Gavião Peixoto Guararema Guarulhos (2) Indaiatuba Itapeva	<b>Chile</b> Los Andes
<b>Goiás</b> Alexania Goiânia (2)	<b>Rio de Janeiro</b> Angra dos Reis Barra Mansa Cabo Frio Campo Grande Campos dos Goytacazes Duque de Caxias (2) Fazenda Santa Rosa Itaboraí		<b>Uruguai</b> Montevideu
<b>Mato Grosso</b> Alto Taquari			
<b>Mato Grosso do Sul</b> Angélica Corumbá Três Lagoas			
<b>Minas Gerais</b> Belo Horizonte (2) Belo Oriente Betim (2) Contagem (2) Extrema			

## DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DA REDE DE SEMINOVOS JSL E CONCESSIONÁRIAS

*Geographic distribution of JSL used-vehicle stores and dealers*

<b>Goiás</b> Goiânia 1 Loja (Store) Seminovos JSL	<b>Rio de Janeiro</b> Rio de Janeiro 1 Loja (Store) Original 2 Lojas (Stores) Transrio 1 Loja (Store) Seminovos JSL	<b>São Paulo</b> <b>Caçapava</b> 1 Loja (Store) Original 1 Loja (Store) Seminovos JSL <b>Ribeirão Preto</b> 1 Loja (Store) Seminovos JSL <b>Sumaré</b> 1 Loja (Store) Seminovos JSL <b>Taubaté</b> 1 Loja (Store) Original <b>Jacareí</b> 1 Loja (Store) Original <b>São José dos Campos</b> 2 Lojas (Stores) Original	<b>Grande São Paulo</b> <b>Zona Norte</b> 3 Lojas (Stores) Original 1 Loja (Store) Ponto 1 Loja (Store) Avante 1 Loja (Store) Seminovos JSL <b>Zona Leste</b> 6 Lojas (Stores) Original 2 Loja (Stores) Ponto 1 Loja (Store) Avante 2 Loja (Stores) Seminovos JSL <b>Grande ABC</b> 2 Lojas (Stores) Original
<b>Minas Gerais</b> Betim 1 Loja (Store) Seminovos JSL	<b>Rio Grande do Sul</b> Garibaldi 5 Lojas (Stores) Transrio 1 Loja (Store) Seminovos JSL		
<b>Paraná</b> Curitiba 1 Loja (Store) Seminovos JSL	<b>Santa Catarina</b> Caçador 1 Loja (Store) Transrio		
<b>Pernambuco</b> Recife 1 Loja (Store) Seminovos JSL			



## CENÁRIO SETORIAL [GRI 1.2]

### SECTOR SCENARIO

A expectativa de que o mercado brasileiro se mantenha aquecido repercute diretamente no setor de logística, considerado um dos principais termômetros da economia. Aos desafios conhecidos da atividade, se sobrepõem as oportunidades crescentes para a consolidação da figura do provedor de serviços logísticos (PSL).

O Brasil atualmente é um dos grandes destinos dos investimentos internacionais. Atraídos pelas demandas do mercado interno e aumento da capacidade de compra da população, estes investimentos oferecem perspectivas para o desenvolvimento do país e crescimento acelerado de diversos setores econômicos, em especial dos serviços de transporte e logística.

Diante da complexidade da logística do Brasil e dos desafios inerentes a este tipo de prestação de serviços, as empresas têm buscado cada vez mais a terceirização desta atividade. Com isso, garantem foco no negócio, além de reduzir custos que, segundo resultados de pesquisas realizadas pelo ILOS, giram em torno de 9% do faturamento com custos logísticos.

Neste contexto, as empresas têm buscado prestadores de serviços logísticos mais estruturados, com tecnologias mais eficientes no suporte do negócio e capazes de pensar estrategicamente cada operação para aumentar a eficiência do negócio. A tendência foi detectada em pesquisa realizada pela Aslog em 2010, como pode ser verificado no gráfico a seguir:

*Expectations that the Brazilian market will remain strong directly affect the logistics sector, considered one of the primary barometers of the economy. In addition to the known challenges relating to increased activity, there are growing opportunities to consolidate the profile of logistics services providers (LSPs).*

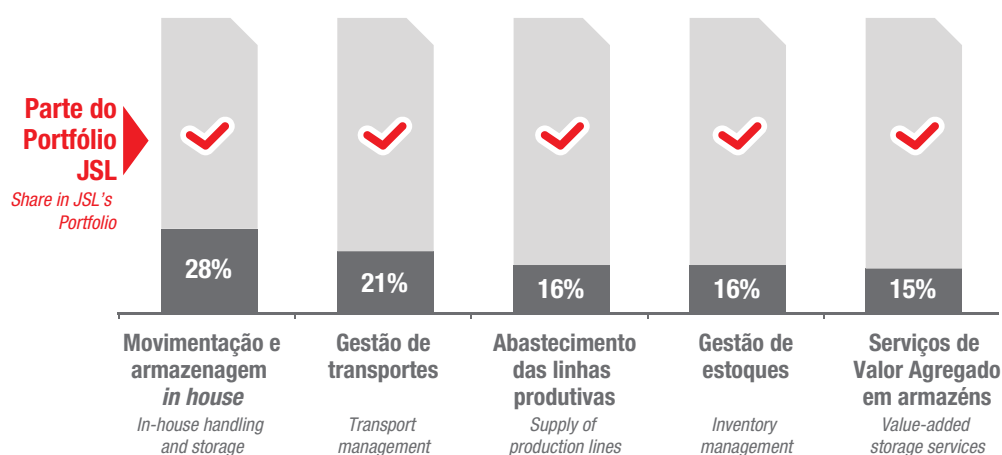
*Brazil is currently a major destination for international investment. Attracted by strong domestic market demand and the growing purchasing power of the population, these investments support prospects for the development of the country and accelerated growth of various economic sectors, particularly transportation and logistics services.*

*In view of the complexity of logistics in Brazil and the challenges inherent to the provision of these kinds of services, companies are increasingly looking to outsource these activities. This allows them to maintain their focus on their core business, as well as reducing logistics costs, which, according to surveys carried out by ILOS, are equivalent to about 9% of revenues.*

*Given these conditions, companies have been seeking out logistics services providers that are better organized, use more efficient technologies to support their businesses and are capable of strategically thinking through each operation to increase business efficiency. That trend was detected in a survey conducted by ASLOG (Brazilian Logistics Association) in 2010, as illustrated in the following chart:*

## Penetração dos PSLs nos serviços logísticos

### Penetration of LSPs in logistics services



Fonte: ASLOG 2010

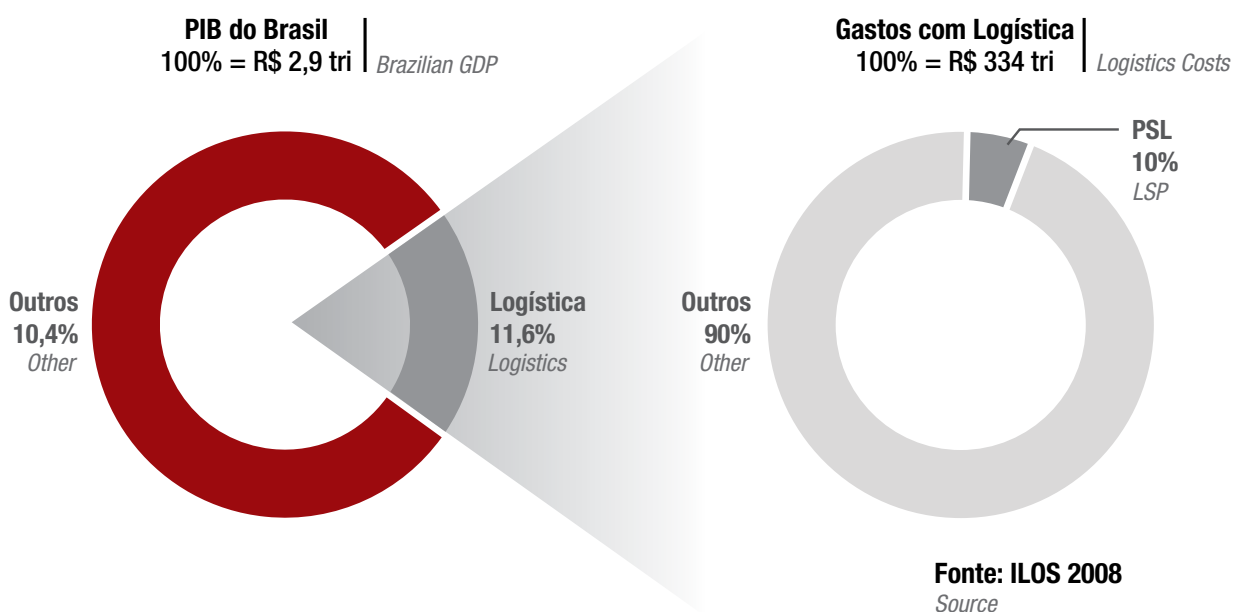
Source: ASLOG 2010

O comportamento observado nas empresas baseadas nos países em que o setor atingiu a maturidade é a preferência por ser atendido de forma integrada por um único operador, que proporciona ganhos de eficiência que se traduzem em um melhor custo e benefício. No Brasil, as empresas contratantes estão cada vez mais criteriosas na seleção de PSLs, com a qual procuram firmar contratos de longo prazo. Os operadores logísticos passam a ser avaliados por sua solidez financeira, capacidade de investimentos a curto e longo prazos, expertise reconhecida, boas práticas sustentáveis e maior segurança jurídica.

Segundo estimativas do ILOS<sup>16</sup> no Brasil, o faturamento com atividades logísticas representa cerca de 11,6% do produto interno bruto, e 10% deste faturamento é gerado pelo PSL (conforme gráfico abaixo). Neste contexto, há grande espaço para consolidação, o que aponta boas perspectivas para expansão da **JSL** no mercado.

*Analyses of companies based in countries in which the sector has already matured reveal a preference for having all logistics needs met by a single provider, since this allows for efficiency gains that translate into a better cost-benefit ratio. In Brazil, companies are increasingly discerning when it comes to selecting LSPs, with whom they look to secure long-term contracts. Logistics services providers are evaluated on the basis of their financial stability, ability to invest over the short and long terms, their recognized expertise, sound sustainability practices and greater legal security.*

*According to ILOS<sup>16</sup> estimates in Brazil, revenues from logistics operations represent close to 11,6% of GDP, with LSPs responsible for 10% of those revenues (as illustrated in the charts below). This context presents major opportunities for consolidation of the sector, signaling good prospects for **JSL**'s expansion in the market.*



No país, as estimativas apontam para a existência no setor de 206 mil transportadoras, segundo a ANTT, em grande parte empresas familiares com baixa qualificação na gestão e orientadas para uma competição predatória de preço. A maioria destas transportadoras não tem condições de acompanhar a demanda elevadíssima de investimentos exigida pela atividade, principalmente em tecnologia da informação, capacitação de pessoas e em infraestrutura, como a construção de depósitos e terminais.

*In Brazil, ANTT estimates indicate the existence of some 206,000 transport companies, which are mostly family-owned companies with little managerial experience and focused on predatory pricing competition. The majority of these companies would be unable keep pace with the extremely high investment demands that operations require, particularly with regard to information technology, personnel training and infrastructure, such as building warehouses and terminals.*

<sup>16</sup> Fonte: ILOS 2008

<sup>16</sup> Source: ILOS 2008

Fragmentado e marcado pela informalidade, o setor passa por um momento de grande transformação no país. Entre os fatores que pressionam pela formalização estão a adoção da nota fiscal eletrônica, o fim da carta frete e o uso de tecnologias cada vez mais avançadas, que exigem uma mão de obra capacitada em todos os níveis, intensificando as oportunidades para empresas mais estruturadas como é o caso da **JSL**.

Os desafios - e oportunidades - são de toda ordem. Na distribuição urbana, as restrições e as dificuldades de travessia das regiões metropolitanas têm provocado uma grande pressão sobre os custos de transporte no país. É também crescente a perspectiva de que as empresas nacionais ampliem suas operações para os países vizinhos, e a constante busca pela otimização da gestão do fluxo logístico exige cada vez mais investimentos em tecnologia de rastreamento de carga, dentre outros. A pressão por custos torna indispensável a capacidade de lidar com os modelos de previsão de demanda para controle de estoques.

Cada vez mais, haverá exigências e regulamentações em relação à mobilidade e à aquisição de ativos. São questões como a adequação à controles ambientais e indicadores de sustentabilidade, à idade da frota, às condições de segurança nas estradas. Um exemplo de regulamentação que exigirá capacidade de investimento é a lei municipal nº 14.971/09, complementada pela portaria nº 112, de 22/09/2011, que determina a adequação da frota, impedindo a circulação de ônibus fretados com mais de 15 anos de fabricação.

A resposta a estas demandas vem sendo dada com a construção de centros logísticos intermodais próximos às capitais, a renovação cada vez mais rápida da frota, a implantação de estrutura comercial para locação de ativos, inclusive pesados, a aquisição de tecnologia de ponta, o aprimoramento da gestão e o foco cada vez maior na visão sistêmica da atividade. A distribuição urbana oferece um espaço crescente para a boa gestão do transporte por veículo leve e para a carga fracionada. A necessidade de aumentar a participação dos outros modais na matriz do transporte brasileiro incentiva a formação de parcerias público-privada nos investimentos em ferrovias, hidrovias, cabotagem e modernização dos portos, o que proporciona o desenvolvimento das empresas clientes, gerando mais oportunidades na prestação de serviços logísticos em suas atividades.

Dependente cada vez mais da confiabilidade e previsibilidade das cadeias de suprimento, o sistema de distribuição produtiva do país oferece um grande espaço para a terceirização parcial ou total das atividades logísticas no formato adotado pelos PSLs, com ganhos para toda a economia.

Diante deste cenário, a **JSL** tem estrategicamente se preparado para responder a estas demandas de forma ágil, segura, sustentável, de forma alinhada às políticas do governo, e, sobretudo focada nas necessidades dos clientes.

*The sector, which is highly fragmented and characterized by informality, is undergoing a period of major transformation in Brazil. Factors moving the industry toward greater formalization include the adoption of electronic invoicing, the discontinuation of carta-frete and the use of increasingly advanced technologies that require a better-trained workforce at all levels, thereby increasing the opportunities for better structured companies such as **JSL**.*

*This scenario presents many types of challenges – and opportunities. With regard to urban distribution, restrictions and difficulties crossing metropolitan areas have applied a great deal of pressure to transport costs in Brazil. An additional trend is for domestic companies to expand their operations to neighboring countries, and the constant striving to optimize the management of the logistics flow requires ever more investment in cargo tracking technologies, among others. Cost-related pressures make familiarity with demand prediction models indispensable for the purpose of controlling inventories.*

*An increasing number of requirements and regulations are expected in relation to mobility and the acquisition of assets. These include matters relating to adherence to environmental regulations and sustainability indicators, to fleet age and to highway safety conditions. An example of regulation that will require the ability to make further investments is Municipal Law no 14,971/09, supplemented by Statute 112, of September 22, 2011, which restricts fleet age, prohibiting the circulation of chartered buses older than 15 years.*

*The response to these demands has been to build intermodal logistics centers in proximity to the major cities, to renew fleets at increasing rates, to establish the business structure for leasing assets, including heavy assets, to acquire state-of-the-art technology, to improve management and to increase our focus on systematizing operations. The need to increase market share in the other modes in Brazil's transport network encourages the creation of public-private partnerships to invest in railways, waterways, coastal shipping operations and the modernization of ports, which helps to develop client companies, generating more opportunities to supplement their operations with logistics services.*

*Brazil's production distribution system, which is increasingly dependent on the reliability and predictability of its supply chain, provides plenty of space for the partial or total outsourcing of logistics operations in the formats adopted by LSPs, with benefits for the entire economy.*

*Given this scenario, **JSL** has been strategically preparing to respond demands in a quick, safe and sustainable manner, consistent with government policies and, above all, with government policies and, above all, focused on the needs of its customers.*

## MODELO DE NEGÓCIOS

### BUSINESS MODEL

O foco nos serviços customizados conduz o modelo de negócios da **JSL**, definido como um somatório de contratos. A visão personalizada do atendimento se aplica a cada contrato, tratado operacionalmente como único, mesmo que seja para uma empresa com diversos serviços em andamento. Cada projeto é desenhado e implementado como uma operação exclusiva, o que permite ao cliente um claro entendimento da precificação.

Cada um desses contratos representa um ciclo que se inicia com a **compra financiada dos ativos** a serem utilizados na operação e se encerra com a **revenda desses ativos**. Após a etapa da **implantação dos recursos** necessários para a execução do projeto (pessoal, estrutura física, ativos equipados, entre outros), tem início a **prestação de serviços**, fase que gerará fluxo de caixa ao longo de todo o prazo contratual, situado entre 2 a 10 anos. Ao **término do contrato**, os ativos utilizados nas operações são revendidos no mercado secundário, compondo assim a última etapa do ciclo de negócios, conforme demonstrado na ilustração a seguir.

*The company's focus on customized services drives its business model, defined as the sum of its contracts. Our vision of personalized service applies to each contract, treated operationally as unique, even when it applies to a company that engages in various ongoing services. Each project is designed and implemented as an exclusive operation, which allows the customer to have a clear understanding of its pricing.*

*Each of these contracts represents a cycle that begins with the **financed purchase of assets** to be used in the operation and finish with the **resale of those assets**. Once the necessary **resources are implemented** (personnel and physical structure, among others), the **rendering of services** begins. The contract will then generate cash flow throughout its lifetime, which can vary between 2 and 10 years. Upon **conclusion of the contract**, the assets utilized in the operations are resold in the secondary market, which represents the final phase of each business cycle, as depicted in the following illustration.*



# Modelo de Negócios - JSL

## JSL's Business Model



Os contratos são precificados com a intenção de se obter uma taxa de retorno mínimo, em um patamar estabelecido pela Companhia. No modelo de negócios construído pela **JSL**, a receita gerada pela revenda dos ativos são levados em conta na precificação dos serviços e, portanto, compõem a taxa de retorno esperada na operação (ver quadro Modelo de Negócios).

The contracts are priced in such a manner as to obtain an expected minimum rate of return, at the levels defined by the company. In the business model built by **JSL**, revenues generated from the resale of assets are taken into consideration when pricing services and provide an anticipated return on the operation (see Business Model chart).

## Etapas do Ciclo Operacional

### Phases of the Operational Cycle

## 1. Precificação e fechamento do contrato

O principal fator que garante a eficiência do modelo de negócios da **JSL** se concentra no núcleo de Projetos, no qual uma equipe de profissionais trabalha em conjunto com as áreas operacionais da Companhia para entender as necessidades dos clientes em cada demanda. Cabe a esta área levantar e organizar todas as premissas operacionais e econômicas que terão impacto na implantação e na precificação do projeto.

A precificação leva em consideração fatores como: valor de aquisição dos ativos necessários, a respectiva taxa de depreciação, remuneração do capital investido, valor residual do ativo e custos e despesas operacionais, sempre buscando garantir a margem e retorno esperados. Estruturados com prazos de 2 a 10 anos, a grande maioria dos contratos contempla reajustes anuais de preços, baseados nas variações dos custos de seus principais insumos. Há cláusulas de garantia de recebimento de volume mínimo pela **JSL** e, em casos de ativos muito específicos, a obrigatoriedade de compra de ativos se a rescisão for antecipada. Em caso de cancelamento, está prevista a aplicação de multas, geralmente uma razão do valor residual do contrato.

### 1. Pricing and signing of contracts

*The main factor which ensures the efficiency of **JSL**'s business model is the Projects team, a group of professionals that works together with the company's operational teams to understand the needs of customers as they relate to each service request. This group is responsible for determining and organizing all of the operational and financial premises that will have an impact on the pricing and execution of the project.*

*The pricing process takes into consideration such factors as acquisition value of the assets to be used in the operations, their cost of depreciation, return on capital invested, residual value of assets and operating costs and expenses, with the constant objective of guaranteeing the expected margin and return. Signed for terms ranging from 2 to 10 years, a large majority of contracts contain clauses allowing for annual price adjustments in response to changes in the primary materials to be used. They also include provisions guaranteeing receipt of the minimal volume established by **JSL** and, in cases of certain specific assets, the obligation to purchase the assets in case of early termination. The contracts provide for the application of fines in case of cancellation, generally a proportion of their residual value.*

## 2. Financiamento e aquisição dos ativos

No modelo de negócios da **JSL**, o investimento na aquisição de ativos operacionais só ocorre após a aprovação do projeto e está necessariamente vinculado a contratos de prestação de serviços de longo prazo. Este cuidado garante segurança na geração futura de caixa. O ciclo de implantação de um projeto varia de 90 a 120 dias, período em que a Companhia incorre em custos pré-operacionais sem dispor ainda da respectiva geração de receita.

O volume e recorrência na compra de ativos proporcionam à **JSL** condições mais favoráveis e ganhos de escala em suas aquisições, financiadas com linhas específicas e taxas competitivas. A Companhia utiliza o FINAME, concedido pelo BNDES, para a compra de caminhões, ônibus, máquinas e equipamentos e o leasing financeiro para equipamentos importados e veículos leves. Em ambos os casos, os bancos pagam diretamente ao fornecedor.

### 2. Financing and acquisition of assets

*Under **JSL**'s business model, investments to acquire operational assets only occur after the project approval and are necessarily tied to long-term service provision contracts, a precaution that ensures future cash generation security. The implementation cycle of projects varies between 90 and 120 days, during which time the company incurs pre-operational costs before revenues are generated from the respective projects.*

*The volume and recurrence of asset acquisitions provide **JSL** with more competitive terms and economies of scale in its acquisitions, which are financed by differentiated credit lines at competitive interest rates, as is the case of the FINAME line from the BNDES (Brazilian Development Bank) for the acquisition of trucks, buses, machinery and equipment, as well as capital leasing for imported equipment and light vehicles. In both cases, the banks directly pay the supplier.*





Os crescentes ganhos de escala nas compras dos ativos, têm proporcionado a melhora da percepção de risco sobre a Companhia, uma vez que estes ativos são dados como garantia aos financiamentos. Os principais ativos utilizados pela **JSL** têm alta liquidez e são adquiridos com preços mais baixos do que os de mercado, o que garante a melhoria do processo de compra e venda dos mesmos.

*Increasing scale gains resulting from asset purchases have improved the company's perception of risk, since these assets serve as collateral for loans. The primary assets used by **JSL** are characterized by high liquidity and are acquired at lower-than-market prices, which guarantees improvement in the process of purchasing and reselling them.*

### 3. Prestação de serviços

Com o mais amplo portfólio de soluções logísticas do Brasil e uma carteira de clientes diversificada, a **JSL**, ao prestar serviços customizados e diferenciados, se beneficia de oportunidades de *cross-selling*. O conhecimento profundo das atividades do cliente possibilita que a Companhia se antecipe ao detectar oportunidades de ganhos de eficiência na operação e ofereça soluções integradas aos serviços já prestados. Ao pensar de forma sinérgica suas operações logísticas, a **JSL** motiva a fidelização do cliente e se torna referência no segmento para quem pretende terceirizar serviços em sua cadeia logística.

A compra da Schio, líder de operações logísticas na indústria de alimentos e bebidas e em serviços de refrigeração, amplia as oportunidades em segmentos em que a **JSL** detinha uma participação restrita e adiciona à Companhia a atuação no mercado internacional.

### 3. Rendering of services

*With the most extensive portfolio of logistics solutions in Brazil and a diversified customer base, **JSL** benefits from cross-selling opportunities by providing customized and differentiated services. The company's profound understanding of its customers allows it to detect opportunities to increase efficiencies in their operations and to offer new solutions allied with those it already provides. By thinking of its logistics operations in synergistic terms, **JSL** encourages customer loyalty even as it becomes an industry benchmark for those customers that wish to outsource services in their logistics chain.*

*The acquisition of Schio, a leading logistics provider in the food and beverage and refrigeration services segments, increases opportunities in segments in which **JSL**'s share was restricted and adds international markets to the company's operations.*

## 4. Revenda do ativo ao final do contrato

Com o intuito de maximizar o valor dos ativos, a **JSL** possui uma rede de 12 lojas para a revenda de veículos seminovos após a utilização nas operações. Com esta finalidade, a empresa tem melhorado continuamente a inteligência no processo de comercialização de frotas. Favorecida por sua capacidade de escala na compra (atualmente é a maior compradora de veículos pesados do mercado brasileiro, além de ter posição relevante na aquisição de pneus e combustíveis), obteve ganhos de escala crescentes ao longo dos últimos anos, possibilitando a redução da diferença entre o preço de aquisição e o de venda do ativo. No início de 2012, com o objetivo de ampliar a capilaridade de revenda de seus ativos, a **JSL** adquiriu a SIMPAR Concessionárias, conforme já mencionado na Mensagem da Administração.

## 4. Sale of assets at contract completion

*In order to maximize the value of its assets, **JSL** operates a network of 12 used-vehicle stores to resell used vehicles after their use in operations. In this regard, the company has continuously improved the intelligence of its fleet commercialization processes. With economies of scale working to benefit its purchasing operation (**JSL** is currently Brazil's largest buyer of heavy vehicles, in addition to its significant involvement in the tire and fuel segments), the company has been able to obtain increasingly greater gains in recent years, enabling it to reduce the spread between the acquisition price of assets and their sale price. In early 2012, in an effort to increase the reach of its asset resale operations, **JSL** acquired SIMPAR Concessionárias, as mentioned in the message from the management.*

## DIFERENCIAIS COMPETITIVOS [GRI 1.2/ EC9]

### COMPETITIVE ADVANTAGES

Ao longo de sua trajetória, a **JSL** desenvolveu um modelo de negócio que hoje torna diferenciado seu posicionamento no mercado, confirmado pelo crescimento contínuo e sustentável demonstrado na última década. Esta posição tem como suporte a capacidade de diálogo com o cliente para entender as suas necessidades e de criar valor para o seu negócio por meio da prestação de serviços de forma integrada, flexível e customizada, sem limitação do local e do segmento de atuação, com eficácia operacional e controle de custos.

Atuando em um setor altamente competitivo e fragmentado, ao focar nas necessidades dos clientes, a Companhia encontrou o caminho da consolidação a partir do crescimento orgânico e de aquisições estratégicas selecionadas. Há 10 anos em posição de liderança por seus diferenciais competitivos, a **JSL** acredita estar apta a continuar a expansão dos negócios no segmento de serviços logísticos, buscando o desenvolvimento sustentável e a geração de valor para seus acionistas, colaboradores e comunidade.

*Throughout its history, **JSL** has developed a business model that has given it a privileged position in the market, a position confirmed by the continuous and sustainable growth shown in the last decade. This positioning has been supported by dialogue with customers, to understand their needs and to create value for their businesses, through the rendering of integrated, flexible and customized services, without restrictions in terms of location or segment, and by operating efficiently and controlling costs.*

*Operating in a highly competitive and fragmented sector, the company has focused on the needs of its customers and found the pathway to consolidation by means of organic growth and strategically chosen acquisitions. Having enjoyed a decade as an industry leader, thanks to its competitive advantages, **JSL** believes that it is well-positioned to expand its operations in the logistics services business, seeking sustainable development and the generation of value for its shareholders, employees and communities.*

### • Liderança e forte histórico de crescimento

A **JSL** é a maior provedora de serviços logísticos (PSL) no Brasil, em termos de receita líquida, tendo registrado nos últimos 10 anos um crescimento médio de 28,3% ao ano, primordialmente orgânico, beneficiado pelas oportunidades da entrada em novos mercados, do crescimento do *cross-selling* e dos ganhos de escala.

#### • Leadership and track record of strong growth

*JSL is Brazil's largest logistics services provider (LSP) in terms of net revenue, having recorded an average annual growth of 28.3% in the past 10 years, primarily organic, capitalizing on the opportunities to enter new markets, increased cross-selling (new services provided to existing customers) and gains in scale.*

### • Expertise para desenvolver e implementar soluções customizadas

A Companhia busca, por meio de equipe especializada, dialogar de forma contínua com o cliente para entender as suas necessidades e atendê-los com soluções totalmente customizadas, se mantendo atenta às novas tendências do mercado e procurando se antecipar na prestação de serviços frente à concorrência.

#### • Expertise to develop and implement customized solutions

*By means of its team of specialized professionals, the company strives to understand the needs of each customer, through ongoing dialogue, in order to provide them with tailor-made solutions. It is constantly alert to the latest market trends in order to stay ahead of its competitors.*

### • Diversidade de serviços e de clientes

A diversidade do portfólio de serviços e da sua base de clientes confere relevante vantagem competitiva à **JSL**, em termos de oportunidades de *cross-selling*, ganhos de escala, presença em setores da economia com alto potencial de crescimento, maior fidelização, melhor poder de negociação junto a fornecedores e mitigação de riscos.

#### • Diversified range of services and customer base

*One of JSL's competitive advantages arises from the diversity of its service portfolio and customer base, which allows for cross-selling opportunities, gains in scale, presence in economic sectors with high growth potential, stronger customer loyalty, stronger bargaining power with suppliers and mitigation of risks.*

## • Excelência operacional

Bem sucedida na capacitação do capital humano e no desenvolvimento de soluções para setores estratégicos da economia, a Companhia tem proporcionado expressivos ganhos de produtividade na cadeia logística de seus clientes. Disciplinada e comprometida com a excelência operacional, busca gerenciar seus ativos com eficiência, o que envolve a constante renovação da frota, garantindo baixo custo de manutenção e alta qualidade dos serviços. O *know-how* operacional e os ganhos de escala contínuos têm contribuído para melhores condições de negociação em compras, traduzido em maiores oportunidades para maximizar o retorno de suas operações e em um relacionamento mais estreito com os clientes.

### • Operational excellence

*The company has been successful in training its human capital - highly disciplined and committed to operational excellence - and in developing logistics solutions for strategic economic sectors, significantly increasing the productivity of its customers' logistics chains. Disciplined and committed to operational efficiency, JSL manages its assets efficiently, which involves the constant renewal of its fleet, ensuring low maintenance costs and high quality services. Its operational know-how and constant gains in scale have contributed to improved bargaining conditions during purchases, which translate into opportunities for maximizing the return from its operations and a closer relationship with its customers.*

## • Exposição ao crescimento do mercado interno brasileiro e oportunidades no mercado existente

Posicionada de forma privilegiada em setores da economia voltados para o mercado interno, a **JSL** se beneficia do crescimento de seus clientes, com quem mantém uma intensa integração nas operações. Avalia como promissor o ambiente macroeconômico e o desenvolvimento dos negócios sob a perspectiva do potencial de crescimento do país e os investimentos futuros em infraestrutura de transporte, favorecidos pela realização da Copa do Mundo de 2014 e pelas Olimpíadas de 2016. Adicionalmente, a constante necessidade das empresas ampliarem sua competitividade em seus setores de atuação, tem motivado o maior desejo de terceirização de suas cadeias logísticas buscando a otimização de custos, a terceirização da alocação de capital e o maior foco em seu *core business*, criando oportunidades de crescimento na economia já existente.

### • Existing market opportunities and exposure to domestic market growth

*JSL is in a privileged position in economic sectors that supply primarily the domestic market, thus benefitting from the growth of its customers, since its operations are highly integrated. The company sees macroeconomic and business development prospects as quite favorable, considering Brazil's growth potential and the future investments in transportation infrastructure, which will be positively impacted by the 2014 World Cup and 2016 Olympic Games. What is more, the ongoing necessity for companies to increase their competitiveness within their operating sectors has stimulated the desire to outsource their logistics chains, in the search for optimization of their cost structure and capital allocation and focus more on their core business, thereby giving rise to growth opportunities in the existing economic scenario.*

## • Excelente reputação e reconhecimento no mercado

Reconhecida nos mercados em que atua, a Companhia conquistou reputação de destaque graças a fatores como o histórico de empreendedorismo, a qualidade e segurança dos serviços prestados, a capacidade de antever e analisar os desafios logísticos dos clientes e de apresentar soluções flexíveis e customizadas.

### • Excellent reputation and market recognition

*Well-known in the markets in which it operates, the company has built an excellent reputation, thanks to factors such as its track record for entrepreneurship, the quality and safety of the services it provides and its ability to anticipate and to analyze the logistics challenges faced by its customers and provide flexible and customizable solutions.*

### • Ampliar a gama de serviços nos clientes ativos

A natureza dos serviços prestados pela **JSL** cria muitas possibilidades de *cross-selling*, com potencial apenas parcialmente explorado em sua atual base de clientes. A Companhia pretende potencializar estas oportunidades por meio do desenvolvimento de análises e do planejamento de soluções de logística integrada junto às empresas atualmente atendidas, ampliando a prestação de serviços e customizando soluções inovadoras presentes no seu portfólio.

### • Expand the range of services offered to customers

*The nature of the services provided by **JSL** creates opportunities for cross-selling, which have only been partially exploited among its current customer base. The company intends to maximize these opportunities by conducting analyses and planning integrated logistics solutions with the customers it currently serves, expanding the services offered and customizing the innovative solutions that are already part of its portfolio.*

### • Expandir e diversificar a carteira de clientes

A Companhia acredita que são inúmeras as oportunidades de oferecer soluções inovadoras de terceirização dos seus serviços logísticos, tanto para novas empresas, quanto para setores ainda pouco explorados. Devido a seus diferenciais, encontra-se em posição única para atender essa demanda, seja nos setores tradicionalmente atendidos, como automotivo, papel e celulose, siderurgia, mineração e sucroalcooleiro, nos quais conquistou um reconhecido *know-how*, seja nos setores em que mantém uma atuação menos intensa, o que abre inúmeras possibilidades à sua capacidade de atuar de forma customizada e agregar novas competências, como o de bens de consumo, bens de capital, infraestrutura, químico, dentre outros.

### • Expand and diversify the customer profile

*The company sees numerous opportunities to provide innovative solutions based on the outsourcing of logistics services to new companies as well as to sectors that have not been fully explored. Its competitive advantages place the company in a unique position in terms of meeting that demand, be it in traditionally served sectors, such as the automotive, pulp and paper, steel, mining and sugar-ethanol industries, where it has already gained recognition for its know-how, or in sectors in which it maintains a lower profile. This is an approach that opens countless possibilities for the application of its customized solutions and the addition of new capabilities, in sectors such as consumer goods, capital goods, infrastructure, chemicals, and others.*



## • Introduzir novos serviços no portfólio atual

Utilizando sua experiência em oferecer e customizar soluções sob demanda, um dos objetivos da **JSL** é desenvolver novos serviços que possam integrar o portfólio existente. Dentro desta estratégia, destaca-se a distribuição de carga de temperatura controlada, como alimentos e produtos farmacêuticos, segmento que se abre com a aquisição da líder do setor, a Rodoviário Schio, detentora de *know-how* e infraestrutura especializados. A construção do Terminal Intermodal em Itaquaquecetuba (SP), na segunda fase de implantação, viabiliza o desenvolvimento da Companhia em modalidades vitais no atual cenário brasileiro, como o serviço de distribuição urbana, com sistema de armazenagem e roteirização de entregas compartilhadas, bem como a integração do modal rodoviário com o ferroviário. Adicionalmente, em linha com sua estratégia de customizar soluções logísticas, a Companhia desenvolve novos projetos, atendendo às demandas específicas dos clientes.

## • Introducing new services to its current portfolio

*One of JSL's goals is to introduce new services that can be integrated into its current portfolio, using its experience in developing customized solutions. Chief elements of this strategy include the distribution of refrigerated cargo, such as foods and pharmaceutical products, a segment to which the company has access thanks to its acquisition of industry leader Rodoviário Schio, which possesses the requisite know-how and specialized infrastructure. Construction of the Itaquaquecetuba (SP) Intermodal Terminal, currently in its second phase, will enable the company to develop modalities vital to Brazil's current scenario, such the urban distribution service, which features a shared storage and routing system, as well as the integration of the highway and rail transportation systems. Furthermore, consistent with its strategy of customizing logistics solutions, the company is developing new projects to meet the specific needs of its customers.*

## • Acelerar o crescimento por meio de aquisições estratégicas

Em 2011, a **JSL** reafirmou seu histórico de realizar aquisições seletivas com a compra da Rodoviário Schio e a incorporação da SIMPAR Concessionárias, conforme já mencionado. As duas empresas impulsionaram respectivamente a atuação nos segmentos de alimentos e refrigerados e a expansão da capilaridade de venda de seus ativos, etapas estratégicas no ciclo de negócios da Companhia. Em sua trajetória, as aquisições possibilitaram ampliar a atuação em importantes setores da economia e o incremento de seu portfólio de serviços. A **JSL** poderá vir a realizar novas aquisições que ampliem sua participação em segmentos e regiões geográficas estratégicas, como forma de complementar o crescimento orgânico e abrir novas possibilidades de *cross-selling*.

## • Accelerating growth through strategic acquisitions

*In 2011, JSL strengthened its track record of executing selective acquisitions through its takeover of Rodoviário Schio and merger with SIMPAR Concessionárias, as mentioned above. Those two companies drive our operations in the foods/refrigerated products segment and the expansion of our asset resale reach, respectively, key strategies in the company's business cycle. The acquisitions enabled the company to expand its activities in important sectors of the economy and to grow its portfolio of services. **The company** may carry out fresh acquisitions in the future to expand its operations in strategic segments and locations, in order to supplement its organic growth and create new opportunities for cross-selling.*

## • Aumentar o valor agregado dos serviços

Ao priorizar em suas atividades a modalidade de Serviços Dedicados à cadeia de suprimentos, a **JSL** tem como objetivo maximizar o retorno ao capital investido, proporcionando maior valor ao acionista. Já a modalidade de Gestão e Terceirização amplia as possibilidades de crescimento por adicionar novos serviços ao aluguel dos veículos, com os quais a **JSL** aumenta o valor agregado do contrato, apresentando potencial de gerar mais receita com o mesmo nível de ativos empregados. Já o modelo de negócios de Transporte de Cargas Gerais, com contratos de longo prazo (36 a 60 meses), possui um alto nível de terceirização, resultando em uma baixa necessidade de investimento para reposição de ativos e para expansão da operação.

### **Increase the added value of our services**

*By prioritizing the Dedicated Supply Chain Services modality among its operations, **JSL** aims to maximize its return on invested capital, generating greater value for shareholders. The Management and Outsourcing line multiplies possibilities for growth by adding new services to vehicle leasing, whereby **JSL** increases the added value of its contracts, with the potential for generating more revenues from the same level of assets employed. The General Cargo Transportation business model, which features contracts ranging from 36 to 60 months, is characterized by a high degree of outsourcing, resulting in a reduced need to invest in the replacement of assets or expansion of operations.*



# RESULTADOS

RESULTS



Bernardo Mitherhof, Thales Salomão, Natalia Oliveira, Rafaela Baldin e Thamy Echigo  
Trainees 2012 Trainees 2012



## DESEMPENHO OPERACIONAL

### OPERATING PERFORMANCE

Em 2011, a **JSL** registrou receita bruta Total de R\$ 2,678 bilhões, crescimento de 18,5% na comparação anual. Do total, R\$ 2,267 bilhões corresponderam a Serviços, com expansão de 20,7%, e R\$ 411,0 milhões a Venda de Ativos, que apresentou crescimento de 7,7%. Na composição da receita bruta de Serviços, as linhas de negócios de maior valor agregado para a Companhia - Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização - representaram, em conjunto, aproximadamente 74% do total.

*In 2011, **JSL** posted total gross revenue of R\$ 2.678 billion, up 18.5% over the previous year. Of that total, R\$ 2.267 billion came from revenues from Services, a 20.7% increase, and R\$ 411.0 million corresponded to Sale of Assets, a 7.7% year-on-year increase. The business lines with the highest value added for the company – Dedicated Services and Management and Outsourcing – accounted for approximately 74% of the overall revenue from Services.*

## Desempenho Operacional – Receita Bruta

### Operating Performance – Gross Revenue

<b>Receita Bruta (R\$ milhões)</b> <i>Gross Revenue (R\$ million)</i>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Var.</b> <b>2011 x 2010</b> <i>Change</i>
<b>Receita Bruta de Serviços</b> <i>Gross Revenue from Services</i>	1.877,9	2.267,3	20,7%
<b>Receita Bruta de Vendas de Ativos</b> <i>Gross Revenue for Sale of Assets</i>	381,8	411,0	7,7%
<b>Total</b> <i>Total</i>	<b>2.259,7</b>	<b>2.678,2</b>	<b>18,5%</b>

O resultado de Receitas com os Mesmos Contratos - RMC<sup>17</sup> cresceu 13,6%, equivalente a cinco vezes a expansão do PIB no período. Os novos contratos contribuíram com R\$ 213,7 milhões ao final de 2011, com destaque para os setores de agricultura, mineração e transporte de passageiros.

*The result for Revenues from Same Contracts (RSC)<sup>17</sup> grew 13.6%, or five times higher than GDP growth in the period. New contracts had contributed R\$ 213.7 million at the close of 2011, with the agriculture, mining and passenger transportation sectors performing particularly well.*

<b>Receita Bruta de Serviços (R\$ milhões)</b> <i>Gross Revenues from Services (R\$ million)</i>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Var.</b> <b>2011 x 2010</b> <i>Change</i>
<b>Receita Bruta de Serviços</b> <i>Gross Revenues from Services</i>	1.877,9	2.267,3	20,7%
<b>Serviços Dedicados</b> <i>Dedicated Services</i>	1.002,0	1.101,5	9,9%
<b>Gestão e Terceirização</b> <i>Management and Outsourcing</i>	388,3	569,2	46,6%
<b>Transporte de Passageiros</b> <i>Passenger Transportation</i>	251,1	315,2	25,5%
<b>Cargas Gerais</b> <i>General Cargo Transportation</i>	196,3	240,1	22,3%
<b>Outros</b> <i>Other</i>	40,2	41,3	2,8%

<sup>17</sup> RMC ou Receita com os mesmos contratos: compreende as receitas provenientes dos contratos existentes em ambos os períodos de comparação

<sup>17</sup> RSC or Revenue from Same Contracts refers to revenues from contracts existing in both comparison periods.

## Receita Bruta de Venda de Ativos

Em 2011, o total da Receita com a Venda de Ativos foi de R\$ 411,0 milhões, 7,7% maior que 2010. O crescimento de 78,1% na Revenda de Ativos usual e de 53,0% na Venda de Ativos com Gestão<sup>18</sup> totalizou receita de R\$ 123,5 milhões. Vale salientar que o ano de 2010 foi beneficiado pela contabilização, a valor presente, de R\$ 141,8 milhões referentes à parcelas futuras de contratos de aluguel de máquinas e equipamentos com prazo de 60 meses, em conformidade com as orientações da CPC06.

### Gross Revenue from Sale of Assets

In 2011, total revenue from Sale of Assets came to R\$ 411.0 million, 7.7% higher than in 2010. The 78.1% increase in the normal Resale of Assets and the 53.0% jump in Sale of Asset with Management<sup>18</sup> brought in R\$ 123.5 million in revenue. It should be noted that the 2010 figure benefitted from the booking, at present value, of R\$ 141.8 million referring to future portions of machinery and equipment leasing contracts with terms of 60 months, pursuant to CPC06 guidelines.

<b>Receita Bruta de Vendas de Ativos (R\$ milhões)</b> <i>Gross Revenue from Sale of Assets (R\$ million)</i>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Var. 2011 x 2010 Change</b>
<b>Revenda de Ativos utilizados na prestação de Serviços</b> <i>Resale of Assets used to provide Services</i>	159,2	283,5	78,1%
<b>Venda de Ativos com Gestão</b> <i>Sale of Assets with Management</i>	80,7	123,5	53,0%
<b>Aluguel de Máquinas e Equipamentos (valor presente) CPC06</b> <i>Machinery and Equipment Rental (present value) – CPC06</i>	141,8	4,0	-97,2%
<b>Total</b> <i>Total</i>	<b>381,8</b>	<b>411,0</b>	<b>7,7%</b>

<sup>18</sup> Venda de Ativos com Gestão: venda de veículos novos, a prazo, para clientes que utilizam nossos serviços de gestão de frotas

<sup>18</sup> Sale of Asset with Management: term sales of new vehicles to clients that use our fleet management services.



Juliano Siqueira  
Colaborador da área de Gestão Integrada *Integrated Management Employee*

# DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

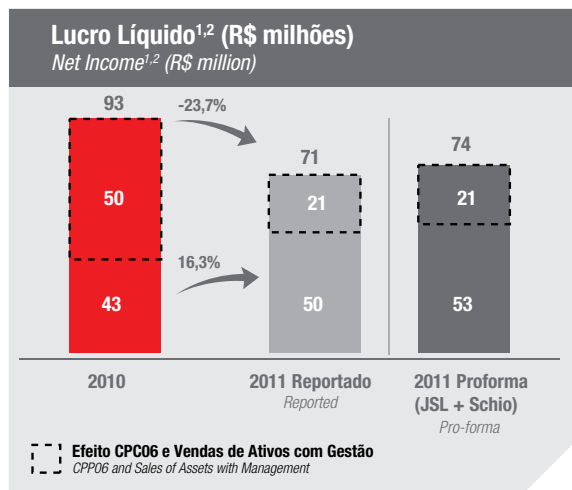
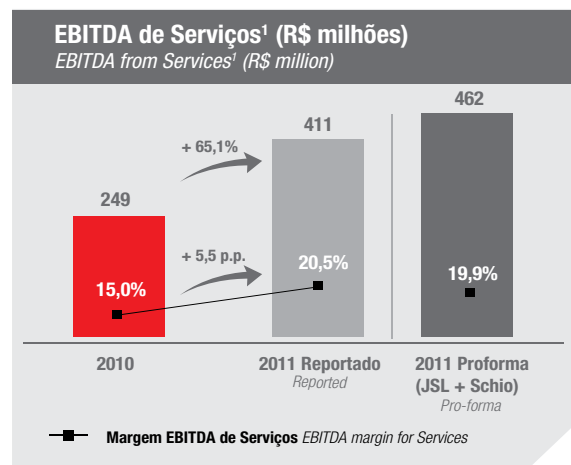
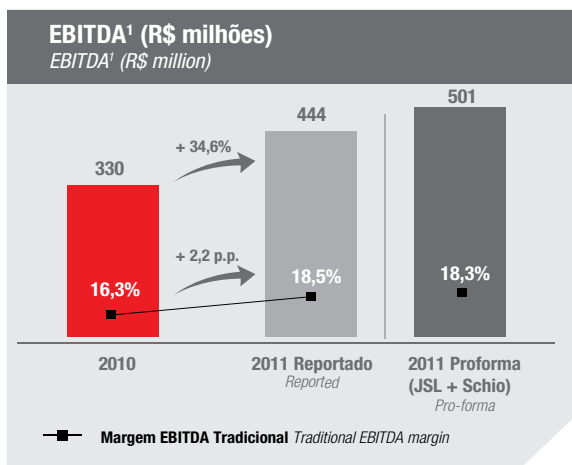
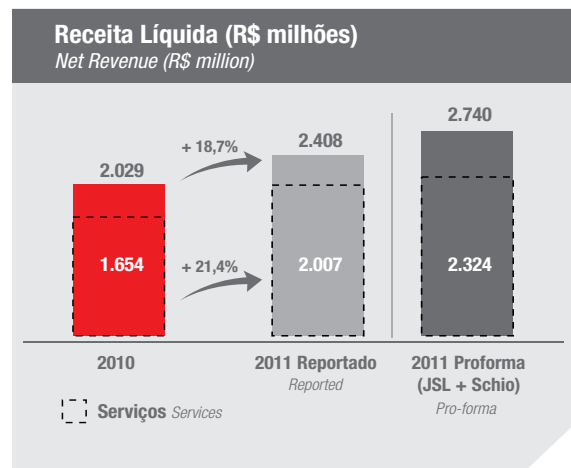
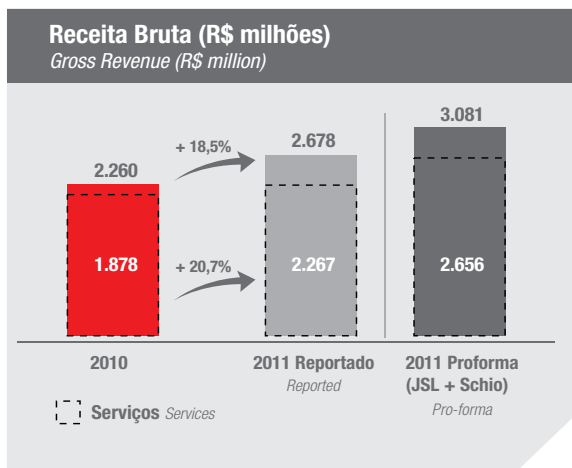
## ECONOMIC-FINANCIAL PERFORMANCE

### Destaques Financeiros

Os dados financeiros a seguir consideram o resultado contábil auditado e reportado, os quais incluem os números de 2011 da **JSL**, consolidados com o mês de dezembro da Schio.

### Financial Highlights

The following financial data reflects the audited and reported account results, which include **JSL's** 2011 figures, consolidated with Schio's December totals.



<sup>1</sup>Exclui despesas não recorrentes no valor de R\$ 13,0 milhões em 2011, correspondente aos gastos com as aquisições da Schio e SIMPAR Concessionárias e com projetos especiais, conforme descrito na seção 6 deste documento.

<sup>2</sup>Exclui o impacto da reversão do imposto diferido vinculado ao prejuízo fiscal da Transportadora Grande ABC, em razão da incorporação pela JSL em dezembro de 2011, no valor de R\$ 5,5 milhões.

<sup>1</sup>Excluding non-recurring expenses of R\$ 13.0 million in 2011 corresponding to the spending on the acquisitions of Schio and SIMPAR Concessionárias and special projects as detailed in Section 6 of this document.

<sup>2</sup>Excluding the impact of the reversal of deferred taxes totaling R\$ 5.5 million related to the tax loss in Transportadora Grande ABC, merged by JSL in December 2011.



## Receita Líquida

Em 2011, a **JSL** registrou uma expansão de 18,7% em receita líquida Total, que atingiu R\$ 2,4 bilhões no período. Deste montante, R\$ 2,007 bilhões estão relacionados à prestação de Serviços e os R\$ 401,3 milhões restantes foram provenientes da Venda de Ativos.

## Custos

A Companhia registrou custos Totais em 2011 de R\$ 2,014 bilhões, aumento de 20,4% na comparação com 2010, principalmente em função da maior depreciação no período que teve suas taxas ajustadas de forma a refletir a expectativa do valor residual esperado na venda dos ativos alocados nas novas operações. Em relação à receita líquida Total, corresponderam a 83,7% em 2011, aumento de 1,2 p.p. em relação a 2010.

No período, os custos de Serviços foram de R\$ 1,647 bilhão ou 82,1% da receita líquida de Serviços do período, melhora de 1,4 p.p. em relação a 2010, impactado positivamente pelo aumento de Gestão e Terceirização de frotas no mix de negócios da Companhia, que geralmente possui uma maior margem, além da diminuição da idade média da frota o que resulta em menores custos com peças e manutenção, o que compensou o aumento da depreciação do período.

Os custos com a Venda de Ativos normalmente acompanham a tendência de suas receitas. Desta forma, estes custos aumentaram 25,3%, em função dos maiores custos com as Revendas Usuais (83,8%) e de Vendas de Ativos com Gestão (17,9%), os quais foram parcialmente compensados pela redução de 96,4% dos custos com Aluguel de Máquinas e Equipamentos (valor presente) – CPC06.

Como resultado, o lucro bruto Total da **JSL** em 2011 foi de R\$ 393,7 milhões, com crescimento de 10,9% em relação ao ano anterior. A margem bruta foi de 16,3%, com significativa melhora na margem bruta de Serviços, que passou de 16,6% em 2010 para 17,9% em 2011.

## Despesas operacionais antes do resultado financeiro

As Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro aumentaram R\$ 50,0 milhões, ou 43,9%, passando de R\$ 113,9 milhões em 2010 para R\$ 163,9 milhões em 2011. Em relação à receita líquida de Serviços, estas despesas representaram 8,2%, um aumento de 1,3 p.p. em relação a 2010.

Este aumento está relacionado principalmente ao incremento de 52,6% do quadro médio de colaboradores administrativos e comerciais - já incluindo aqueles alocados na rede de lojas de seminovos da Companhia, com a abertura de novas lojas no último ano - e aos dissídios de 9,5% e 7,5% em média, concedidos em maio de 2011 e de 2010, respectivamente. Também contribuíram para este aumento as despesas com prestação de serviços, que incrementaram R\$ 11,8 milhões entre os períodos, principalmente em função de R\$ 13,0 milhões em despesas não recorrentes relacionadas às aquisições da Schio e da SIMPAR Concessionárias, além de projetos especiais, primordialmente relacionados à revisão de processos.

## Net Revenue

*In 2011, **JSL** posted an 18.7% increase in overall net revenue, which came to R\$ 2.4 billion. Of that total, R\$ 2.007 billion corresponds to revenue from Services, with the remaining R\$ 401.3 million coming from Sale of Assets.*

## Costs

*The company posted total costs of R\$ 2.014 billion in 2011, up 20.4% over 2010, due mainly to the period's higher depreciation, whose rates were adjusted to reflect the expected residual value from the sale of leased assets used in new operations. Costs corresponded to 83.7% of total net revenues in 2011, a 1.2 percentage point increase over 2010.*

*In 2011, cost of Services came to R\$ 1.647 billion, or 82.1% of net revenue from services, a 1.4 percentage point improvement over the 2010 figure, positively affected by the increase in fleet Management and Outsourcing, which generally has a higher margin, in the company's business mix, as well as the reduction in the average age of the fleet, which results in lower maintenance and parts costs, offsetting the higher depreciation in the period.*

*Sale of Asset costs usually follow the category's revenue trend. Thus, these costs increased by 25.3%, as a result of higher costs with normal resale operations (83.8%) and with Sale of Assets with Management (17.9%), which were partially offset by the 96.4% reduction in Machinery and Equipment Leasing (present value) costs – CPC06.*

*As a result, **JSL**'s total gross profit in 2011 came to R\$ 393.7 million, up 10.9% over 2010. The gross margin was 16.3%, with significant improvement in gross margin from services, which rose from 16.6% in 2010 to 17.9% in 2011.*

## Operating expenses before financial result

*Operating Expenses before Financial Result were up R\$ 50.0 million, or 43.9%, in 2011, increasing to R\$ 163.9 million, against the 2010 figure of R\$ 113.9 million. These expenses came to 8.2% of net revenue from Services, a 1.3 percentage point increase relative to 2010.*

*This increase is primarily related to the 52.6% expansion of the company's average managerial and commercial workforce – including employees allocated to its used vehicles stores network in the past year – and to the annual pay rises, averaging 9.5% and 7.5%, respectively, in May of 2011 and 2010. Expenses from services, which rose by R\$ 11.8 million in 2011, due mainly to the R\$ 13.0 million in non-recurring expenses related to the acquisition of Schio and the merger with SIMPAR Concessionárias, also contributed to this increase, as did special projects, mostly those relating to reviews of processes.*

## Resultado Financeiro Líquido

O resultado financeiro líquido em 2011 correspondeu a uma despesa financeira líquida (receita financeira “menos” despesa financeira) de R\$ 144,6 milhões em 2011, aumento de 44,2% em relação ao exercício anterior, principalmente devido ao aumento de 52,4% do maior saldo médio da dívida líquida e em função do aumento dos juros sobre empréstimos e financiamentos, impactados pelo aumento do CDI, dado que 29,6% da dívida líquida média do período foi indexada a esta taxa.

Os “Outros itens financeiros” tiveram uma melhora de R\$ 8,1 milhões (despesa de R\$ 4,7 milhões em 2010 para uma receita de R\$ 3,4 milhões em 2011), influenciada pelas receitas de reversão de ajustes a valor presente AVP relacionados às vendas de ativos.

### Net Financial Result

*The net financial result (financial income less financial expenses) in 2011 was a net financial expense of R\$ 144.6 million, a 44.2% increase over the previous year, due mainly to the 52.4% increase in the average balance of net debt and the increase in interest on loans and financing, impacted by the rise in the CDI rate, as 29.6% of the net debt in the period was indexed to that rate.*

*Other financial items increased by R\$ 8.1 million in the period (from a net expense of R\$ 4.7 million in 2010 to R\$ 3.4 million in revenue in 2011), influenced by revenues related to the reversal of adjustments to present value on the sale of assets.*

## Lucro Líquido, EBITDA e EBITDA-A

A Companhia apresentou lucro líquido em 2011 de R\$ 56,9 milhões, com margem líquida de 2,4%. Quando ajustado pelas despesas não recorrentes, conforme já mencionado, e pelo efeito não recorrente da reversão do imposto diferido vinculado ao prejuízo fiscal da controlada Transportadora Grande ABC, em razão da incorporação pela **JSL** em dezembro de 2011, o lucro líquido recorrente totalizou R\$ 71,0 milhões, margem líquida recorrente de 2,9% em 2011.

O EBITDA tradicional totalizou R\$ 431,4 milhões, com margem de 17,9%, o que representou uma expansão de 1,6 p.p. na comparação com o ano anterior, principalmente em função da melhora de 4,8 p.p. na margem EBITDA de Serviços, que foi de 19,8% e totalizou R\$ 397,8 milhões, impactada positivamente pela maior participação da Gestão e Terceirização no mix de negócios da Companhia e pela menor idade média da frota, o que contribuiu para menores custos com manutenção.

O EBITDA-A<sup>19</sup> totalizou R\$ 715,8 milhões com aumento de 29,5% e margem de 29,7%, melhora de 2,5 p.p. na comparação com 2010.

### Net Income, EBITDA, and EBITDA-A

*The company posted net income of R\$ 56.9 million in 2011, with a net margin of 2.4%. When adjusted for the previously mentioned non-recurring expenses and for the non-recurring reversal of deferred tax payments linked to the tax loss suffered by the Transportadora Grande ABC subsidiary as a result of the takeover by **JSL** in December of 2011, net income totaled R\$ 71.0 million for the year, with a recurring net margin of 2.9%.*

*Traditional EBITDA totaled R\$ 431.4 million, with a margin of 17.9%, up 1.6 percentage points over 2010, due mainly to the 4.8 percentage point improvement in the Services EBITDA margin of 19.8% on a total of R\$ 397.8 million, positively affected by the increased share of Management and Outsourcing in the company's business mix and the lower average age of the fleet, which helped to reduce maintenance costs.*

*EBITDA-A<sup>19</sup> increased by 29.5% to R\$ 715.8 million, with a margin of 29.7%, a 2.5 percentage point improvement over 2010.*

<sup>19</sup> EBITDA-A ou EBITDA Adicionado: trata-se do EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa, uma vez que se trata da mera representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação.

<sup>19</sup> EBITDA-A or EBITDA Added: corresponds to EBITDA plus the residual accounting cost from the sale of fixed assets, which is non-cash, since it represents merely an accounting entry at the time of disposal of the assets.



Quando ajustado pelas despesas não recorrentes relacionadas às aquisições e a projetos especiais mencionados neste documento, o EBITDA recorrente totalizou R\$ 444,4 milhões em 2011, 34,6% maior que o apresentado em 2010, representando margem de 18,5%, aumento de 2,2 p.p..

Cabe mencionar que, enquanto houver expansão dos negócios da Companhia, a margem EBITDA estará abaixo do seu potencial, dado que a adição de novos contratos demanda um ciclo de implantação que se reflete em custos pré-operacionais, ao mesmo tempo em que tais contratos ainda não geram receitas e possuem uma curva gradual até atingir sua plena capacidade.

## Investimentos

A **JSL** investiu R\$ 860,8 milhões em 2011, com o foco na expansão de suas operações, o que representou 75,0% do total de seus investimentos, relacionados principalmente com o fechamento de novos contratos. As linhas de negócios de Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização, operações consideradas as mais estratégicas para a Companhia por seu elevado valor agregado aos clientes, receberam, em conjunto, 80,7% do total investido no período. Neste sentido, a maior parte do nosso plano de investimentos incluiu a aquisição de ativos móveis, basicamente veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos, utilizados na expansão e renovação das operações da Companhia.

A Companhia deu continuidade aos investimentos no Centro Logístico Intermodal, localizado em Itaquaquecetuba, que teve sua primeira fase finalizada em 2011. O empreendimento recebeu recursos de R\$ 19,8 milhões no ano. Já foram construídos 22,5 mil m<sup>2</sup> de armazém coberto, com acesso à ferrovia. O terreno tem uma área total que engloba cerca de 500 mil m<sup>2</sup> e o projeto vem sendo sendo executada em módulos. Desde o início da obra até o final de 2011, o acumulado de investimentos totalizou aproximadamente R\$ 59 milhões.

*When adjusted for the non-recurring expenses related to the acquisitions and special projects mentioned in this document, the adjusted EBITDA totaled R\$ 444.4 million in 2011, 34.6% higher than the figure posted in 2010, generating a margin of 18.5%, a 2.2 percentage point increase.*

*It should be noted that although the company's business expanded, the EBITDA margin is below its full potential, since the addition of new contracts requires an establishment phase that results in pre-operational costs, while such contracts have yet to generate revenues and will require a certain amount of time to reach full capacity.*

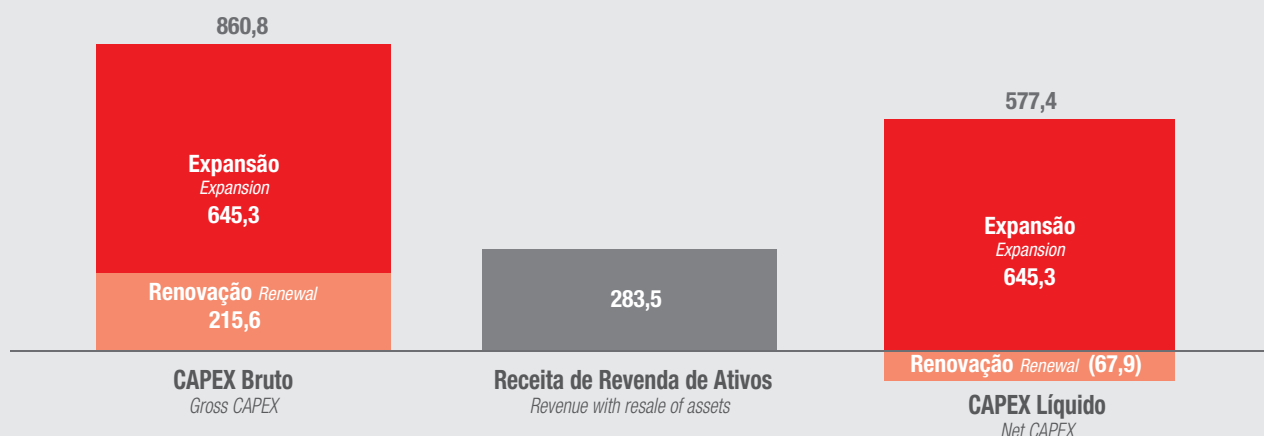
## Investments

**JSL** invested R\$ 860.8 million in 2011 in the expansion of its operations. That total represented 75.0% of the company's total investments and mainly referred to securing new contracts. Together, the Dedicated Services and Management and Outsourcing, which are considered the most strategically important by the company, due to their high value added for the customers, accounted for 80.7% of all resources invested in the period. Therefore, the biggest portion of our investment plan included the acquisition of mobile assets, basically light and heavy vehicles, and machinery and equipment used in the expansion and renovation of the company's operations.

The company continued to invest in its Intermodal Logistics Center, located in Itaquaquecetuba (SP), the first phase of which was completed in 2011. Resources totaling R\$ 19.8 million were allocated to that project. So far, 22,500 square meters of covered storage with railway access has been built. The plot has a total area of close to 500,000 square meters and the project is being executed in modules. Investment spending on the center totals approximately R\$ 59 million, from its commencement through to the end of 2011.

## CAPEX Realizado em 2011 (R\$ milhões)

CAPEX Realized in 2011 (R\$ million)



- 75% em Expansão
- 81% em Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização
- 61% em veículos pesados e 39% em veículos leves

- 75% on business expansion
- 81% on Dedicated Services and Management and Outsourcing
- 61% on heavy vehicles and 39% on light vehicles

## Estrutura de capital

Ao final do exercício de 2011, o endividamento líquido da **JSL** totalizou R\$ 1,925 bilhão, aumento de 80,3% em relação ao ano anterior, intimamente ligado aos investimentos em ativos operacionais, que totalizaram R\$ 860,8 milhões, sendo 75% relacionados à expansão das atividades da Companhia, bem como à aquisição da Schio, o que foi parcialmente compensado pela evolução da geração operacional de caixa que cresceu 45,7% no período, oriunda da maturação dos contratos ligados aos investimentos em expansão de períodos anteriores.

### Capital structure

At the end of the 2011 fiscal year, **JSL's** net debt totals R\$ 1.925 billion, an 80.3% increase relative to the previous year. This figure is very closely tied to the investments in operational assets, which totaled R\$ 860.8 million, of which 75% relates expansion of the company's operations, as well as to the acquisition of Schio, which was partially offset by the 45.7% increase in operating cash generation in the period, resulting from the maturing of contracts tied to expansion-related investments made in previous periods.

Endividamento (R\$ milhões) <i>Indebtedness (R\$ million)</i>	31/12/2010	31/12/2011	Var. 2011x2010 <i>Change</i>
<b>Caixa e aplicações financeiras<sup>1</sup></b> <i>Cash and Investments</i>	(488,2)	(443,3)	-9,2%
<b>Divida bruta - Curto prazo</b> <i>Net debt – short term</i>	372,7	435,6	16,9%
<b>Divida bruta - Longo prazo</b> <i>Net debt – long term</i>	1.183,1	1.932,3	63,3%
<b>Divida bruta total</b> <i>Gross debt</i>	1.555,8	2.367,9	52,2%
<b>Divida líquida</b> <i>Net debt</i>	1.067,6	1.924,6	80,3%

<sup>1</sup> Considera o montante de aplicações financeiras classificadas como ativo não circulante (Títulos e Valores Mobiliários), o qual é vinculado à amortização de uma proporção do saldo não quitado de debêntures

<sup>1</sup> Includes the amount of financial investments classified as non-current assets (marketable securities), which is linked to the amortization of a portion of the of the unpaid debenture balance

Do total da dívida líquida ao final de 2011, 76,6% são provenientes de financiamentos operacionais, sendo, em sua grande maioria, atrelados à TJLP, em virtude do volume de financiamentos para a aquisição de veículos pesados, máquinas e equipamentos. O montante em caixa e aplicações financeiras fechou o exercício com a posição de R\$ 443,3 milhões, volume 1,0 vez superior ao endividamento de curto prazo, garantindo um conforto de liquidez para a Companhia.

A **JSL** tem como objetivo o constante aprimoramento do perfil de endividamento da empresa, através da captação de recursos por meio de operações no mercado financeiro que resultem no alongamento do cronograma de amortizações. Além da captação de R\$ 300 milhões junto à Caixa Econômica Federal, com prazo final de oito anos para financiar a transação com a Rodoviário Schio, a Companhia emitiu, em junho de 2011, debêntures simples, no valor total de R\$ 113,0 milhões, com prazo de vigência de seis anos.

A Companhia possui títulos de dívida emitidos, os quais contém limitação à sua alavancagem, com base no índice “Dívida Líquida sobre o EBITDA-A”, sendo que tal limite deste indicador é de 3,0 vezes. Como é possível verificar na tabela a seguir, este índice, ajustado com as despesas não recorrentes com aquisições e projetos especiais, e considerando a soma dos 12 meses de 2011 para os resultados da **JSL** e da Schio, fechou o período em 2,4 vezes, patamar que permite a Companhia continuar crescendo com níveis prudentes de alavancagem.

*76.6% of the net debt total at the end of 2011 corresponds to operational loans, the large majority of which are indexed to the TJLP (long-term interest rate), due to the high volume of loans utilized for the purpose of purchasing heavy vehicles, machinery and equipment. At the end of the year, the sum of cash and financial investments totaled R\$ 443.3 million, a volume 1.0 times greater than that of short-term debt, ensuring a comfortable liquidity position for the company.*

*JSL is committed to continuously improving its debt profile by raising resources through financial market operations, which extend its amortization timeline. In addition to accessing an 8-year, R\$ 300 million loan from the Caixa Econômica Federal to finance the acquisition of Rodoviário Schio, in June of 2011, the company issued simple debentures amounting to R\$ 113.0 million, with a 6 year maturity.*

*The company has issued debt securities with covenants that limit its leverage ratio, based on the Net Debt-to-EBITDA-A ratio of 3.0x. As the following table shows, this ratio, after adjusting for the non-recurring expenses related to acquisitions and special projects and considering the 12 month results of JSL and Schio in 2011, ended the period at 2.4x, a level that allows the company to continue growing with prudent leverage levels.*

## Indicadores de Alavancagem (fim do período)

### Leverage Indicators (year-end)

Saldos <i>Balance - end of period</i>						JSL + Schio
	30/09/2010	31/12/2010	31/03/2011	30/06/2011	30/09/2011	Proforma 2011 <i>Pro-forma</i>
Dívida líquida / EBITDA-A <sup>1</sup> <i>Net Debt / EBITDA-A<sup>1</sup></i>	1,9x	1,9x	2,0x	2,0x	2,2x	2,4x
Dívida líquida / EBITDA <sup>1</sup> <i>Net Debt / EBITDA<sup>1</sup></i>	3,3x	3,2x	3,5x	3,4x	3,8x	3,8x
EBITDA-A <sup>1</sup> / Juros líquidos <i>EBITDA-A / Net interest expenses</i>	5,7x	5,8x	6,3x	6,3x	5,1x	4,8x
EBITDA <sup>1</sup> / Juros líquidos <i>EBITDA / Net interest expenses</i>	3,4x	3,5x	3,7x	3,6x	3,0x	3,0x
Imobilizado <sup>2</sup> / Dívida líquida <i>Operating assets<sup>2</sup> / Net debt</i>	1,7x	1,7x	1,6x	1,5x	1,5x	1,3x
Caixa / dívida bruta de curto prazo <i>Cash / Short term debt</i>	0,9x	1,3x	1,2x	1,3x	1,2x	1,0x

<sup>1</sup> Período acumulado dos últimos 12 meses, recorrente

<sup>2</sup> Imobilizado + Recebível e Estoques “venda a prazo”  
(Venda de Ativos com Gestão / CPC 06) + Seminovos

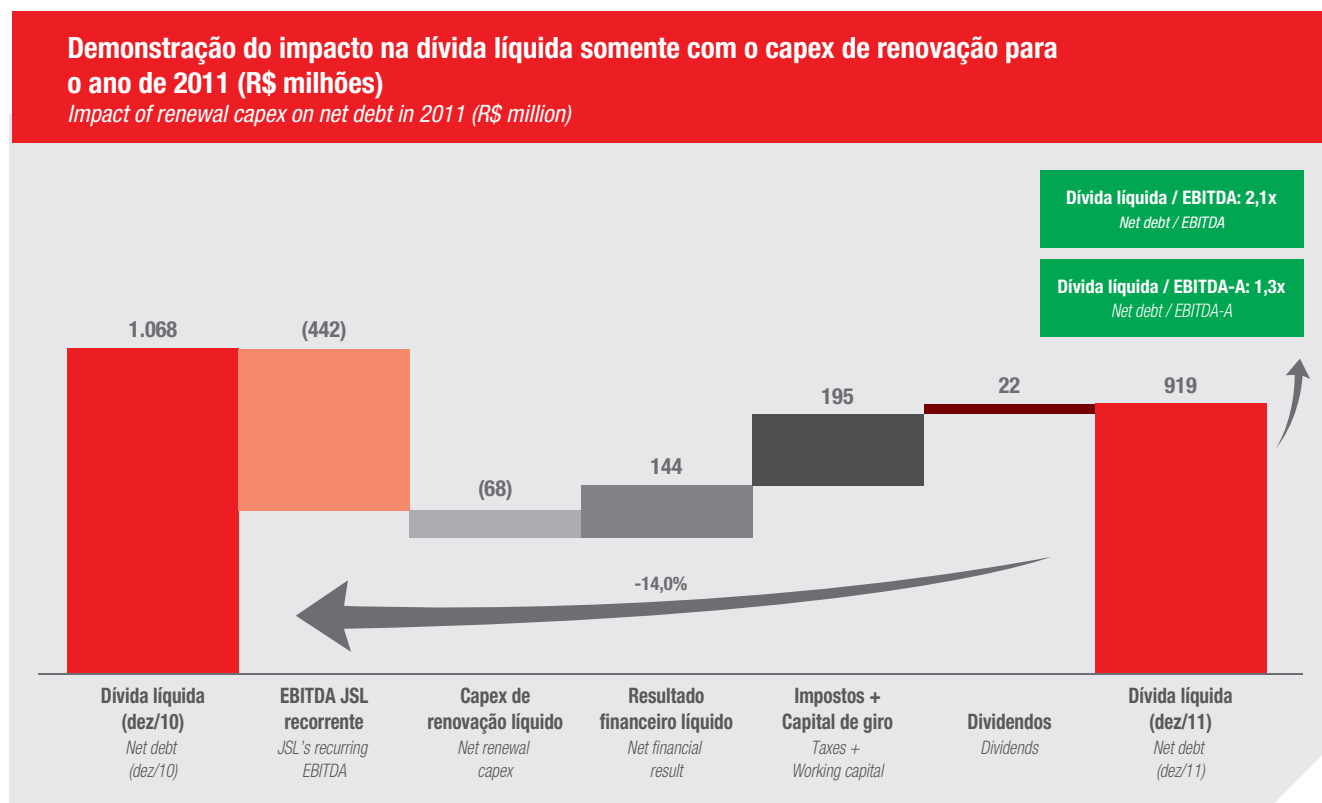
<sup>1</sup> Accumulated over the last 12 months

<sup>2</sup> Fixed assets + Receivable and Inventory “forward sale”  
(Sales of assets with management / CPC 06) + used vehicle



Abaixo temos uma demonstração do impacto na dívida líquida da Companhia considerando somente o CAPEX de renovação. Os ratios de endividamento ficariam em 1,3x Dívida líquida/ EBITDA-A recorrente e 2,1x Dívida líquida/ EBITDA recorrente, conforme gráfico abaixo, onde podemos verificar uma forte capacidade de desalavancagem já nos primeiros 12 meses de subsequentes.

The figure below illustrates the impact of the company's net debt considering renewal CAPEX only. In that case, the debt ratios would come to 1.3x Net Debt/ Adjusted EBITDA-A and 2.1x Net Debt / Non-adjusted EBITDA, showing a strong reduction in leverage over the twelve-months period.



## Rating

No mês de dezembro, a Fitch Ratings atualizou e manteve os ratings corporativo de longo prazo concedidos à **JSL** em escala nacional **A(bra)** e em escala internacional **BB-**, tanto em moeda local como em moeda estrangeira, ambos com perspectiva Estável. Adicionalmente, para as debêntures emitidas em dezembro de 2010, sem garantia, no valor de R\$ 250,0 milhões e com vencimento final em 2016, a Fitch manteve o rating **A-(bra)**.

## Ratings

In December, Fitch Ratings assigned **JSL** the corporate long-term national scale rating of **A(bra)** and the international rating of **BB-**, both in domestic currency and foreign currency, with a stable outlook. Furthermore, it assigned the **A-(bra)** rating to the debentures issued in December of 2010, amounting to R\$250 million, maturing in 2016.

## Fluxo de Caixa Livre antes do Crescimento e Juros

A **JSL** tem apresentado altas taxas de crescimento, tendo registrado nos últimos 10 anos um crescimento médio anual na ordem de 28,3%, primordialmente orgânico, através da adição de novos contratos, o que demanda novos investimentos em expansão.

A seguir, apresentamos a geração de caixa livre da Companhia antes do crescimento, através da qual podemos verificar uma simulação da geração de caixa em 2012, apenas considerando o crescimento inercial de seu atual portfólio de contratos (negociados até 31/12/2011), sem a adição de novos.

### Free Cash Flow before Growth and Interest

**JSL** has been returning high growth rates, registering an annual average growth rate - mainly organic - of around 28,3% over the past 10 years, through the addition of new contracts, which requires fresh investment in expansion.

Below is the company's free cash flow generation before growth, which provides a simulation of the company's cash flow in 2012 considering only the inertial growth of its existing contract portfolio (signed up to December 31, 2011), without the addition of new business.

Fluxo de Caixa Livre antes do Crescimento e Juros (R\$ milhões) <i>Free Cash Flow before Growth and Interest (R\$ million)</i>	2008	2009	2010	2011	2012E <sup>4</sup> SEM CRESCIMENTO without growth
<b>EBITDA Recorrente<sup>1</sup></b> <i>Recurring EBITDA<sup>1</sup></i>	220	234	330	442	510
<b>Custo com a Venda de Ativos não Caixa<sup>2</sup></b> <i>Non-cash Cost of Sales of Assets<sup>2</sup></i>	85	134	153	282	360
<b>Impostos + Capital de Giro</b> <i>Taxes + Working Capital</i>	(16)	(76)	(180)	(195)	74
<b>Geração Operacional de Caixa</b> <i>Operating Cash Flow</i>	290	292	303	529	944
<b>Capex de Renovação<sup>3</sup></b> <i>Renewal Capex<sup>3</sup></i>	(94)	(148)	(158)	(216)	(420)
<b>Caixa Gerado antes do Crescimento e Juros</b> <i>Cash Generated before Growth and Interest</i>	196	144	145	314	524
<b>Capex Expansão<sup>3</sup></b> <i>Expansion Capex<sup>3</sup></i>	(402)	(108)	(641)	(645)	N.A.
<b>Fluxo de Caixa para Firma</b> <i>Free Cash Flow to Firm</i>	(206)	36	(497)	(332)	N.A.

**Simulação 2012: contratos atuais e novos fechados até 31/12/2011, incluindo a Schio**  
*2012 Simulation: current contracts and new contracts entered into by December 31, 2011, including Schio*

**Apenas crescimento inercial, sem contribuição de novos contratos a conquistar**  
*Only inertial growth, without contributions from potential new contracts*

**Flexibilidade nas gestões do Capex da Renovação pela baixa idade média dos ativos**  
*Flexibility in the management of Renewal Capex due to the low average asset age*

**Geração da caixa do negócio sem crescimento**  
*Cash flow without growth*

**Retorno do Investimento garantido com base nos contratos fechados. Flexibilidade no gerenciamento da adição de novos contratos**  
*Guaranteed return on investments base on executed contracts. Flexibility in the management of addition of new contracts*

**Dinâmica de crescimento**  
*Growth dynamics*

<sup>1</sup>EBITDA recorrente

<sup>2</sup>Considera apenas o custo não caixa da revenda usual de ativos

<sup>3</sup>Considera capex total, ou seja, o montante efetivamente pago com o caixa da Companhia mais a posição financiada

<sup>4</sup>Considera os atuais contratos, expectativas para o ano de 2012 e demais parâmetros como capital de giro e impostos, em linha com o apresentado em 2011

<sup>1</sup>Recurring EBITDA

<sup>2</sup>Includes only the non-cash cost of the usual resale of assets

<sup>3</sup>Includes total capex, that is, the amount effectively paid with the company's cash, plus the financed position

<sup>4</sup>Includes current contracts, expectations for 2012 and other parameters such as working capital and taxes, in line with that presented in 2011

Outro fator relevante é a flexibilidade na gestão de CAPEX. O modelo de negócios da Companhia presume que os investimentos são necessariamente atrelados a contratos assinados, os quais garantem a geração de caixa futura das operações, em geral com volumes mínimos garantidos. Sendo assim, a **JSL** pode definir os investimentos em expansão, da mesma maneira que pode arbitrar sobre o melhor momento para a compra e venda de seus ativos, podendo postergar sua revenda, sem que prejudique os custos com manutenção, tendo em vista a baixa idade média de sua frota.

Another relevant factor is flexibility in managing the CAPEX. The company's business model assumes that investments are necessarily tied to signed contracts, which ensure the future cash flow from operations, generally with guaranteed minimum volumes. Thus, the company can plan its investments in expansion in the same way that it can analyze the appropriate moment for buying and selling assets, with the ability to delay resale without adversely affecting maintenance costs, thanks to the low average age of its fleet.

## ROIC - Retorno Sobre o Capital Investido

### ROIC - Return On Invested Capital

Esta dinâmica também pode ser verificada pelo retorno sobre o capital investido (ROIC). Na tabela a seguir apresentamos o ROIC atual da Companhia, o qual contempla os efeitos dos novos contratos versus os outros contratos (basicamente novos contratos).

*This dynamic can also be seen in the return on invested capital (ROIC). The following table presents the company's current ROIC, which includes the effects of existing contracts in relation to other contracts (new + discontinued).*

<b>ROIC 2011 (R\$ milhões)<sup>1</sup></b> <i>ROIC 2011 (R\$ million)<sup>1</sup></i>	<b>Total</b> <i>Total</i>	<b>Operações ≥ 12 meses de faturamento</b> <i>Generated Revenue for more than 12 months</i>	<b>Outras Operações (basicamente novos contratos)</b> <i>Other Operations (basically new contracts)</i>
<b>Receita Líquida</b> <i>Net revenue</i>	<b>2.374,4</b>	<b>2.039,9</b>	<b>334,4</b>
<b>Lucro Bruto - 2011</b> <i>Gross Profit - 2011</i>	<b>389,9</b>	<b>387,7</b>	<b>2,1</b>
<b>(-) Despesas Administrativas e de Vendas (2011)</b> <i>(-) Administrative and Sales Expenses (2011)</i>	<b>(153,8)</b>	<b>(95,3)</b>	<b>(45,5)</b>
<b>(+) Despesas Extraordinárias (M&amp;A e Consultoria de Processos)</b> <i>(+) Extraordinary expenses (M&amp;A and process consulting)</i>	<b>13,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>(-) Outros Receitas (Despesas) Operacionais (2011)</b> <i>(-) Others Operating Revenues (Expenses) (2011)</i>	<b>(2,8)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(0,4)</b>
<b>EBIT</b> <i>(=) EBIT</i>	<b>246,2</b>	<b>290,0</b>	<b>(43,7)</b>
<b>(-) Impostos<sup>2</sup></b> <i>(-) Taxes<sup>2</sup></i>	<b>(73,9)</b>	<b>(87,0)</b>	<b>13,1</b>
<b>(=) Lucro Operacional Líquido menos Impostos (NOPLAT) (A)</b> <i>(=) NOPLAT (A)</i>	<b>172,4</b>	<b>203,0</b>	<b>(30,6)</b>
<b>Dívida Líquida Média (dez/10 + dez/11)/2</b> <i>Average Net Debt (dec/10 + dec/11)/2</i>	<b>1.323,5</b>	<b>708,5</b>	<b>615,0</b>
<b>(+) Valor Presente das Operações (CPC 06)</b> <i>(+) Present Value operations (CPC 06)</i>	<b>(119,5)</b>	<b>(119,5)</b>	<b>-</b>
<b>(=) Dívida Líquida Média (dez/10 + dez/11)/2 "menos" efeito CPC06</b> <i>(=) Average Net Debt (dec/10 + dec/11)/2 "without" CPC06 Effect</i>	<b>1.204,0</b>	<b>589,0</b>	<b>615,0</b>
<b>(+) Patrimônio Líquido Média (dez/10 + dez/11)/2</b> <i>(+) Average Shareholders' equity (dec/10 + dec/11)/2</i>	<b>835,3</b>	<b>835,3</b>	<b>-</b>
<b>(=) Capital Investido (B)</b> <i>(=) Invested Capital (B)</i>	<b>2.039,4</b>	<b>1.424,3</b>	<b>615,0</b>
<b>ROIC (A/B)</b> <i>ROIC (A/B)</i>	<b>8,5%</b>	<b>14,3%</b>	<b>-5,0%</b>

<sup>1</sup> Desconsidera os efeitos derivados da aquisição da Schio

<sup>2</sup> Considera alíquota efetiva de 30%

<sup>3</sup> Custo Residual da Venda de Ativos - não caixa

<sup>1</sup> Excludes the effects derived from the acquisition of Schio

<sup>2</sup> Considers effective tax rate of 30%

<sup>3</sup> Residual Cost of sales of assets - non cash/box

## Distribuição do Valor Adicionado (R\$ milhões) – [GRI EC1]

*Breakdown of Value Added (R\$ million)*

	Consolidado <i>Consolidated</i>	
	2010	2011
<b>Pessoal e encargos</b> <i>Personnel and payroll charges</i>	<b>431,6</b>	<b>522,7</b>
<b>Tributos federais</b> <i>Federal taxes</i>	<b>233,8</b>	<b>259,7</b>
<b>Tributos estaduais</b> <i>State taxes</i>	<b>99,6</b>	<b>119,9</b>
<b>Tributos municipais</b> <i>Municipal taxes</i>	<b>29,1</b>	<b>35,2</b>
<b>Juros e aluguéis</b> <i>Interest and leases</i>	<b>182,4</b>	<b>138,5</b>
<b>Juros sobre o capital próprio</b> <i>Interest on equity</i>	<b>-</b>	<b>13,1</b>
<b>Dividendos</b> <i>Dividends</i>	<b>22,1</b>	<b>0,4</b>
<b>Lucros retidos do exercício</b> <i>Profits retained in the period</i>	<b>70,9</b>	<b>43,3</b>
<b>Total</b> <i>Total</i>	<b>1.069,6</b>	<b>1.132,7</b>

## GOVERNANÇA CORPORATIVA

CORPORATE GOVERNANCE



Gilson Costa, Silvio Suqueno e Antônio Soares  
Colaboradores da área de Manutenção *Staff of Maintenance*

## ESTRUTURA EM EVOLUÇÃO CONTÍNUA [GRI 2.9]

### A CONTINUOUSLY EVOLVING STRUCTURE

A **JSL** está comprometida em manter altos padrões de governança corporativa, baseada em princípios que privilegiam o constante diálogo, a transparência e o respeito aos colaboradores, clientes, fornecedores, acionistas e as comunidades no entorno das operações. Dois anos após a abertura de capital, em abril de 2010, o fortalecimento da estrutura de governança se reflete nas medidas tomadas para assegurar os direitos dos acionistas minoritários, no aperfeiçoamento dos mecanismos de comunicação com o investidor e na melhora das estruturas de controle.

São práticas que trouxeram mais transparência e credibilidade aos processos de tomada de decisão e de relacionamento com o mercado, como ocorreu com o encaminhamento da incorporação da SIMPAR Concessionárias, tendo o bloco de controle delegado aos acionistas minoritários à decisão, acompanhando assim, os votos destes acionistas em Assembleia, realizado em janeiro de 2012, na qual a operação foi aprovada por 96% dos minoritários presentes, validando sua aderência estratégica ao modelo de negócios da **JSL**.

A evolução da Companhia teve o reconhecimento da *IR Magazine*, a mais importante publicação internacional especializada em relações com investidores. Organizadora do Prêmio IR Magazine Brazil Awards 2011, a publicação atribuiu três menções honrosas às práticas da **JSL**: melhor programa de RI, melhor website de RI e maior evolução em RI (ver Prêmios e Certificações).

Há mais de uma década, a Companhia vem se estruturando e profissionalizando a gestão, contando com auditoria independente desde 2004. A evolução natural deste processo levou à abertura de capital e adesão ao Novo Mercado, segmento de listagem da BM&FBOVESPA destinado às Companhias que se comprometem a cumprir práticas de governança mais rígidas do que as exigidas pela legislação. Importante passo para o crescimento dos negócios, a oferta pública inicial (IPO), 100% primária, distribuiu 55.813.953 ações ordinárias e resultou na captação bruta de R\$ 477,9 milhões.

A JSLG3 está presente na carteira do ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado) e do IGC (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada).

*JSL is committed to maintaining high standards of corporate governance, founded on principles that privilege constant dialogue, transparency and respect for its employees, customers, suppliers, shareholders and the communities in which it operates. Two years after its IPO, held in April of 2010, the company's efforts to strengthen its governance structure are reflected in the measures it has taken to ensure the rights of its minority shareholders, to improve mechanisms for communicating with its investors and to enhance its control structures.*

*These practices have brought transparency and credibility to decision-making processes and improved market relations, as illustrated in the handling of the merger with SIMPAR Concessionárias, when the controlling bloc delegated the decision to the minority shareholders and followed their vote at the Shareholders' Meeting held in January of 2012, when 96% of them approved the operation, thus validating its strategic value to JSL's business model.*

*The company's progress in this regard was recognized in IR Magazine, the most important international magazine dedicated to investor relations issues. The publication, which coordinated the 2011 IR Magazine Brazil Awards, cited the company's practices with three honorable mentions: best IR program, best IR website, and most progress in IR (see Awards and Certifications).*

*For more than a decade, the company has been structuring and professionalizing its management, having engaged an independent auditor since 2004. The natural course of this process led JSL to its IPO and listing on the Novo Mercado, a special BM&FBOVESPA listing segment reserved for companies that follow corporate governance practices considered more rigid than those mandated by law. A key step in the growth of the company's business, the 100% primary IPO distributed 55,813,953 common shares and brought in gross proceeds of R\$ 477.9 million.*

*The JSLG3 share is included in the ITAG (Differentiated Tag Along Index) and the IGC (Differentiated Corporate Governance Index) portfolios.*

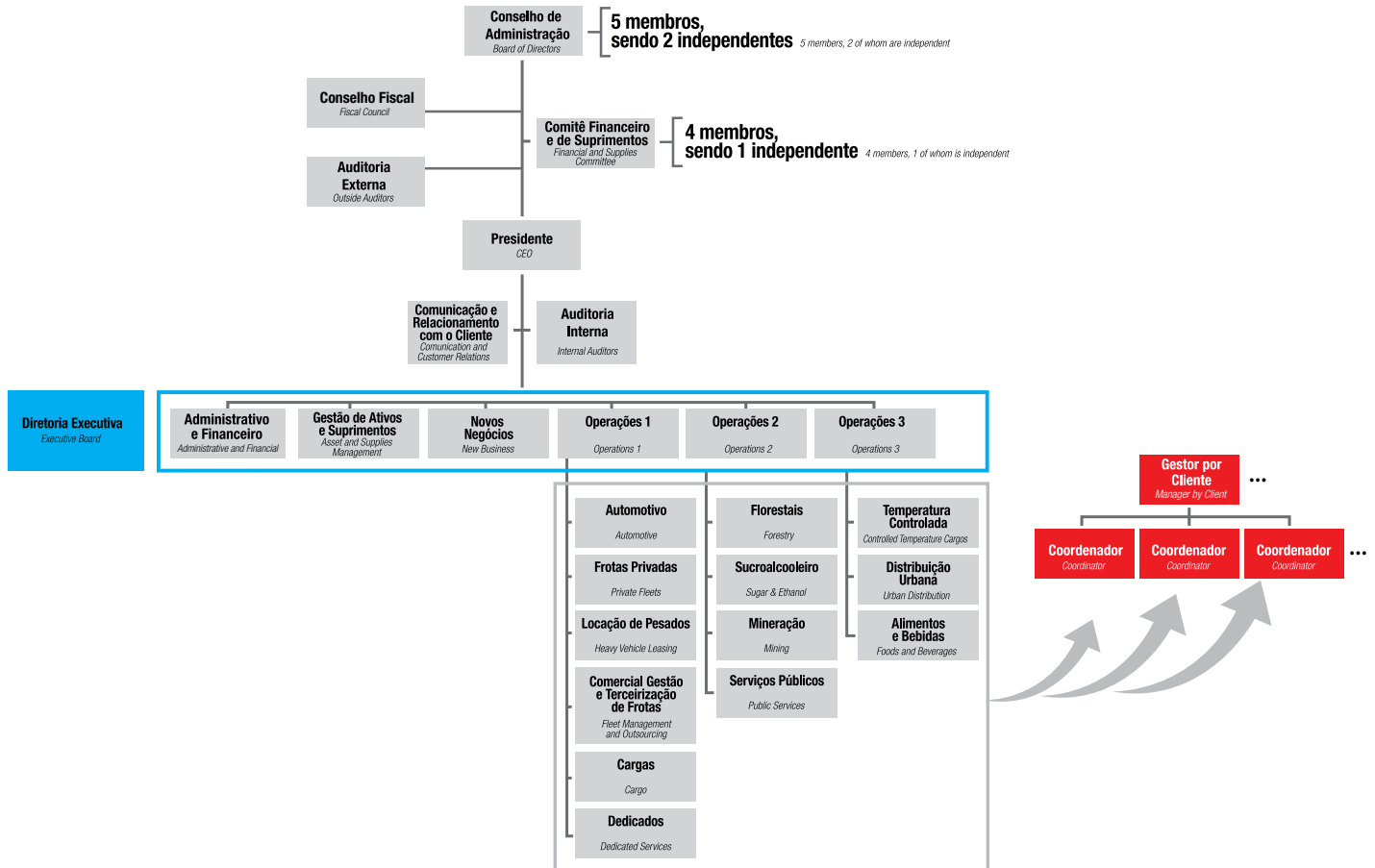
**“O FORTALECIMENTO DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA SE REFLETE NAS MEDIDAS TOMADAS”**

*The strengthening of the corporate governance structure is reflected in the steps taken*

# Estrutura de Governança Corporativa [GRI 4.1]

## Corporate Governance Structure

### Estrutura de Gestão - Management Structure



Movimentação Interna  
Internal Handling

## Instâncias de decisão e monitoramento

### Deliberative and oversight bodies

## Conselho de Administração

O **Conselho de Administração** [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] é responsável pela orientação geral dos negócios, assim como pelo controle e fiscalização do desempenho da Companhia, além de outras atribuições estabelecidas por lei ou pelo Estatuto Social. O diretor-presidente da **JSL** acumula o cargo de presidente do Conselho, composto por cinco membros, dos quais dois são conselheiros independentes. O organismo mantém reuniões ordinárias trimestrais e extraordinárias sempre que convocado. As decisões são tomadas por maioria dos votos. Compete ao Conselho autorizar as operações envolvendo qualquer tipo de instrumento financeiro derivativo, a emissão de valores mobiliários e a contratação de mecanismos financeiros atrelados à moeda estrangeira. Também cabe ao órgão definir as metas de desempenho da diretoria e a sua remuneração. [GRI 4.5]

### Board of directors

*JSL's Board of Directors [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] is responsible for establishing the guidelines for the company's general business, as well as controlling and monitoring its performance, in addition to other duties set down by law or the company's bylaws. The company's chief executive officer also serves as the chairman of its Board of Directors, which comprises five members, including two independent board members. The group meets ordinarily, on a quarterly basis, and extraordinarily whenever additional meetings are called. Decisions are made by majority vote. The Board of Directors has the authority to authorize operations involving any type of financial derivative instruments, issues of securities and taking on loans, financing or credit lines that are in any way pegged to or denominated in foreign currency. The Board also defines the targets for the performance of the Board of Executive Officers and its remuneration. [GRI 4.5]*

Nome <i>Name</i>	Cargo <i>Position</i>
Fernando Antonio Simões	Presidente <i>Chairman</i>
Fernando Antonio Simões Filho	Conselheiro <i>Director</i>
Adalberto Calil	Conselheiro <i>Director</i>
Alvaro Pereira Novis	Conselheiro Independente <i>Independent Director</i>
David Barioni Neto	Conselheiro Independente <i>Independent Director</i>

## Diretoria Executiva *Executive Officers*

Os membros da **Diretoria Executiva** [GRI 4.1/ 4.2] são responsáveis pela representação e condução geral dos negócios. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, os diretores executivos são eleitos e destituíveis pelo Conselho de Administração. Têm mandato de dois anos, sendo permitida a reeleição.

Alinhada às premissas da boa governança, a remuneração variável da diretoria (estatutária e não estatutária) leva em consideração as definições do planejamento estratégico. O cálculo abarca os resultados financeiros sob a responsabilidade dos administradores e os resultados financeiros globais da empresa, como faturamento e lucratividade. Também são cotejados indicadores operacionais, como

*Members of JSL's Board of Executive Officers [GRI 4.1/ 4.2] are responsible for representing the company and for the day-to-day management of its business. Under the Brazilian Corporation Law, the executive officers are elected by and may be removed by the Board of Directors. The executive officers are elected for a two-year term and may be reelected.*

*Consistent with good governance principles, the variable remuneration of members of the executive board (statutory and non-statutory) takes into consideration targets set as part of the strategic planning process. The calculation of remuneration includes the financial results for which these administrators are responsible and the company's overall financial performance, including revenue and profitability. Operating indicators, such*

o nível de satisfação dos clientes, controle de acidentes, índice de rotatividade de colaboradores, dentre outros. (Ver mais detalhes no Formulário de Referência 2011, item 13, no endereço [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).

Em 2011, as mudanças organizacionais realizadas na Diretoria Executiva, com a criação de duas diretorias, contribuíram para uma melhor divisão de responsabilidades e permitiram que as lideranças colocassem mais foco em suas áreas de atuação. A Diretoria de Novos Negócios tem como objetivo manter a Companhia atualizada com a evolução do setor de logística em todo o mundo, cada vez mais estratégica, e para capturar as oportunidades que asseguram a perenidade do negócio. Com a criação da Diretoria de Alimentos e Bebidas, que ficará sob a responsabilidade do ex-presidente da Schio e atual acionista da **JSL**, José Schio, a Companhia se credencia à pronta entrada em um dos segmentos mais estratégicos do mercado nacional com uma plataforma completa de serviços. **[GRI 2.9]**

*as customer satisfaction, accident control and employee turnover rates, among others, also factor into the calculation. (For more information, see item 13 of the 2011 Reference Form, available at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).*

*In 2011, organizational changes to the Board of Executive Officers, which resulted in the formation of two new boards, led to an improved division of duties and enabled the company's leaders to focus more on their respective areas. The objective of the New Business Board is to ensure that the company remains current with regard to changes in the logistics sector worldwide, which is playing an increasingly important strategic role, and to capitalize on opportunities to ensure the business's perpetuity. Through the creation of the Food and Beverages Board, which will be led by former Schio president and current **JSL** shareholder José Schio, the company is preparing a rapid entry into one of the most strategic segments of the Brazilian market, with a full platform of services. **[GRI 2.9]***

<b>Nome</b> <i>Name</i>	<b>Cargo</b> <i>Position</i>
Fernando Antonio Simões	<b>Diretor Presidente</b> <i>Chief Executive Officer</i>
Adriano Thiele	<b>Diretor Executivo</b> <i>Executive Officer</i>
Denys Marc Ferrez	<b>Diretor Executivo Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores</b> <i>CFO and Investor Relations Officer</i>
Fabio Albuquerque Marques Velloso	<b>Diretor Executivo</b> <i>Executive Officer</i>
José Pio X Schio	<b>Diretor Executivo</b> <i>Executive Officer</i>
Mauro Tomaz Postali	<b>Diretor Executivo</b> <i>Executive Officer</i>

## **Conselho Fiscal** *Fiscal Council*

O Conselho Fiscal é um órgão independente da Administração e da auditoria externa da Companhia. As principais atribuições do Conselho Fiscal são fiscalizar os atos dos administradores, examinar e opinar sobre as demonstrações financeiras do exercício social e reportar suas conclusões para os acionistas da Companhia.

*The Fiscal Council is a body which functions independently of the company's Board of Directors and external auditors. The primary responsibilities of the fiscal council are monitoring management activities, reviewing the company's annual financial statements and reporting its findings to the company's shareholders.*



Foi eleito pela Assembleia Geral Ordinária de 27 de abril de 2012, com um mandato de um ano, sendo composto por 3 membros e respectivos suplentes:

*The Fiscal Council was appointed at the General Shareholders' Meeting held on April 27, 2012. It comprises 3 members and their respective substitutes, who serve one-year terms:*

<b>Nome</b> <i>Name</i>	<b>Cargo</b> <i>Position</i>	<b>Indicado por</b> <i>Named by</i>
Luciano Douglas Colauto	<b>Conselheiro Efetivo</b> <i>Member</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Luiz Augusto Marques Paes	<b>Conselheiro Efetivo</b> <i>Member</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Susana Hanna Stiphan Jabra	<b>Conselheira Efetiva</b> <i>Member</i>	<b>Minoritários</b> <i>Minority Shareholders</i>
Marcio Alvaro Moreira Caruso	<b>Conselheiro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Marcos Sampaio de Almeida	<b>Conselheiro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Alexandre Luiz de Oliveira	<b>Conselheiro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Minoritários</b> <i>Minority Shareholders</i>

Para visualizar os currículos dos membros do Conselho de Administração, da Diretoria Executiva e do Conselho Fiscal acesse <http://www.jsl.com.br/ri>.  
*The resumé of the members of the Board of Directors, the Board of Executive Officers and the Fiscal Council are available at <http://www.jsl.com.br/ri>.*

## **Comitê Financeiro e de Suprimentos** *Financial and Procurement Committee*

Instituído em setembro de 2010, o **Comitê Financeiro e de Suprimentos** [GRI 4.1/ 4.11] desempenha a função de assessorar o Conselho na análise de decisões relacionadas às áreas de finanças e suprimentos. É formado por dois membros do Conselho de Administração, sendo um independente, que por sua vez possui o papel de coordenador, e por dois diretores executivos da Companhia.

*Set up in September of 2010, the **Financial and Procurement Committee** [GRI 4.1/ 4.11] advises the Board of Directors on decisions relating to matters involving the Finance and Procurement areas. It is composed of two members of the Board of Directors, one of whom is an independent member who also serves as the committees' coordinator, and two of the company's executive officers.*

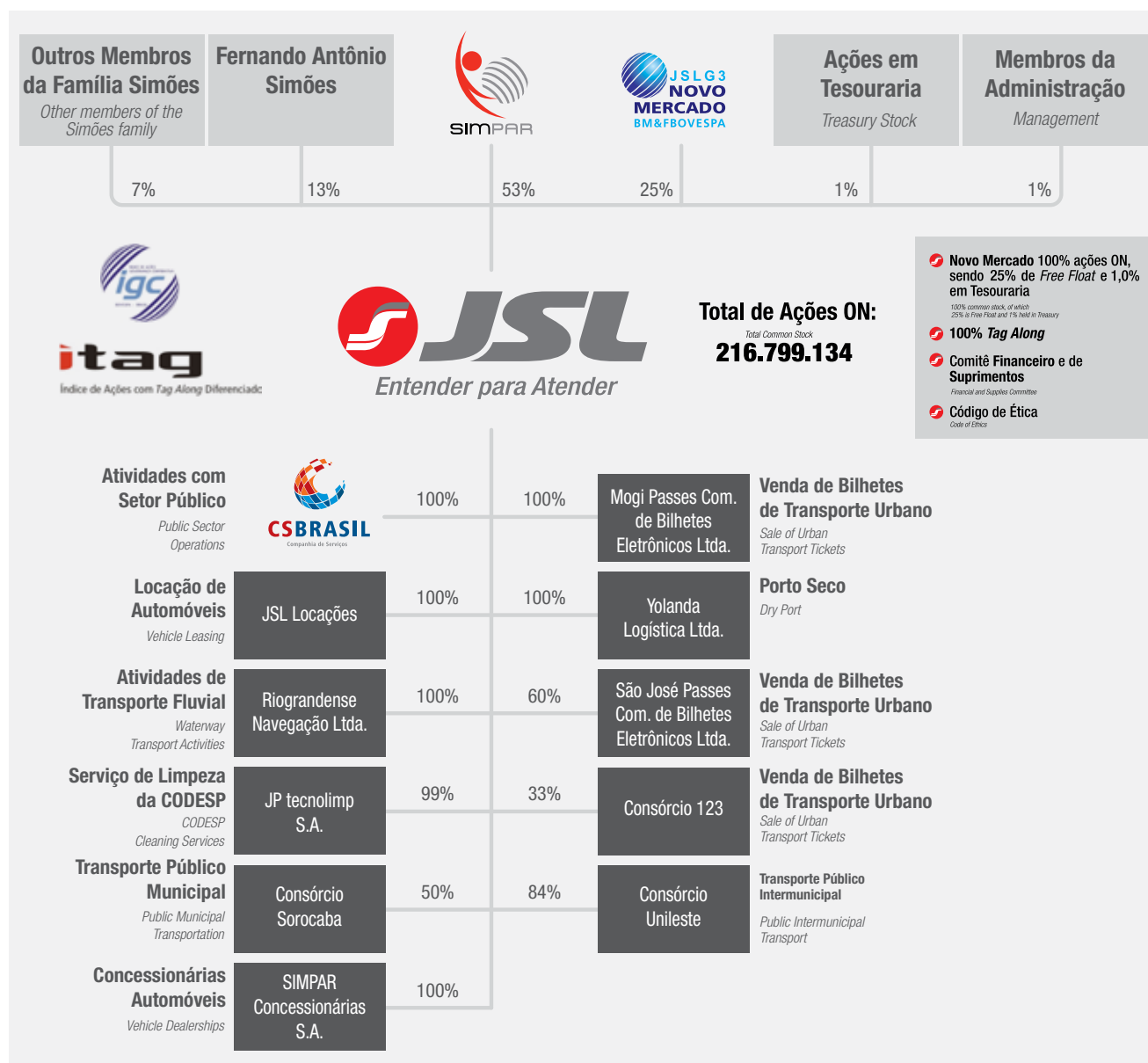
<b>Nome</b> <i>Name</i>	<b>Cargo</b> <i>Position</i>
Alvaro Pereira Novis	<b>Coordenador e membro independente</b> <i>Coordinator and Independent Member</i>
Denys Marc Ferrez	<b>Membro</b> <i>Member</i>
Fernando Antonio Simões Filho	<b>Membro</b> <i>Member</i>
Mauro Tomaz Postali	<b>Membro</b> <i>Member</i>

O Comitê representa também um meio para a supervisão da gestão do desempenho econômico da Companhia, pois seus membros assessoram o Conselho sobre tais temas. [GRI 4.9]

The committee also oversees the management of the company's economic performance, since its members advise the Board of Directors on such issues. [GRI 4.9]

## Organograma societário [GRI 2.3/ 2.8]

### Shareholding Structure



#### Data-base: 30/04/2012

(\*) A SIMPAR S.A. possui como acionistas o Sr. Fernando Antonio Simões com 47% do capital social, a Seta Participações S.A. (\*\*) com 25% do capital social e o Sr. Julio Eduardo Simões, a Sra. Jussara Elaine Simões, a Sra. Solange Maria Simões Reis e a Sra. Marita Simões, com 7,0% cada um do seu capital social.

(\*\*) A Seta Participações S.A. possui como acionistas o Sr. Fernando Antonio Simões, o Sr. Julio Eduardo Simões, a Sra. Jussara Elaine Simões, a Sra. Solange Maria Simões Reis e a Sra. Marita Simões, sendo que cada um deles detém 20% do seu capital social.

#### Reference date: 04/30/2012

(\*) The shareholders of SIMPAR S.A. are Fernando Antonio Simoes, who holds 47% of the capital stock, Seta Participacoes S.A. (\*\*), which holds 25%, as well as Julio Eduardo Simoes, Jussara Elaine Simoes, Solange Maria Simoes Reis and Marita Simoes, each holding 7.0%.

(\*\*) The shareholders of Seta Participacoes S.A. are Fernando Antonio Simoes, Julio Eduardo Simoes, Jussara Elaine Simoes, Solange Maria Simoes Reis and Marita Simoes, each holding a 20% stake.

## SUBSIDIÁRIAS

### SUBSIDIARIES

#### CS Brasil

Oferece serviços de transporte rodoviário de passageiros, coleta e transporte de lixo e limpeza pública em ruas e logradouros. Adicionalmente, atua com locação de veículos, máquinas e equipamentos de qualquer natureza, sua gestão e manutenção, bem como realiza a comercialização de contêineres plásticos, paleteiras plásticas, comercialização de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos novos e usados em geral.

#### SIMPAR Concessionárias

Maior rede do Brasil de concessionárias de automóveis novos e usados da marca Volkswagen, com 17 lojas, contando ainda com concessionárias Fiat (3 lojas) e Ford (2 lojas), todas localizadas entre a região da Grande São Paulo e o Vale do Paraíba (interior do Estado de São Paulo). Adicionalmente, trata-se ainda da maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus novos e usados Volkswagen/MAN do País (8 lojas), localizadas nos estados do Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. A SIMPAR Concessionárias também opera uma corretora de seguros. É uma holding que consolida as empresas Original Veículos Ltda., Avante Veículos Ltda., Ponto Veículos Ltda., Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores Ltda., Vintage Corretora e Administradora de Seguros Ltda..

#### JSL Locações

Constituída para operar com locação de veículos, caminhões, máquinas e equipamentos com ou sem condutor, prestação de serviços de gerenciamento, gestão e manutenção de frotas.

#### Yolanda

Empresa focada na atividade de armazéns gerais e na administração da distribuição de matérias primas, produtos semielaborados e todos os seus congêneres. Atualmente, opera o terminal alfandegário localizado em Recife.

#### CS Brasil

*CS Brasil provides passenger highway transportation services, collection and transportation of waste and cleaning of streets and public areas. It also leases, manages and carries out maintenance of vehicles and all kinds of machinery and equipment, and also sells plastic containers and bins, light and heavy vehicles and new and used machinery and equipment.*

#### SIMPAR Concessionárias

*SIMPAR Concessionárias is the largest dealer of new and used Volkswagen vehicles in Brazil, with 17 outlets, as well as 3 Fiat and 2 Ford dealerships, all located in the Greater São Paulo area and in the Paraíba Valley (to the east of São Paulo). It is also Brazil's largest dealership network for new and used Volkswagen/MAN trucks and busses, with 8 outlets in the states of Rio de Janeiro and Rio Grande do Sul. SIMPAR Concessionárias also operates an insurance brokerage. It is structured as a holding company for the following companies: Original Veículos Ltda., Avante Veículos Ltda., Ponto Veículos Ltda., Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores Ltda., and Vintage Corretora e Administradora de Seguros Ltda..*

#### JSL Locações

*Set up to handle vehicle, truck, machinery and equipment (with our without operators) leasing, management services and fleet management and maintenance.*

#### Yolanda

*Yolanda operates general warehouses and manages the distribution of raw materials, semi-finished products and related products. It currently operates the customs terminal located in Recife.*



## JP Tecnolimp

Realiza serviços de limpeza, coleta, transporte e destinação de resíduos para a Codesp (Companhia Docas do Estado de São Paulo) em decorrência da concorrência nº 22/97.

## Riograndense

Foi criada para a prestação de serviços de transporte fluvial de cargas, especialmente no que tange às operações de transporte hidroviário dedicado na Lagoa dos Patos. A Riograndense ainda não é operacional.

## MogiPasses

Desempenha atividades de emissão, venda e reemissão de vale-transporte e bilhete eletrônico de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

## São José Passes

Atua na emissão, venda e reemissão de vale-transportes e bilhete eletrônico de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo. Atualmente, não é operacional.

## Consórcio 123

Constituído para execução das atividades de emissão, venda e reemissão de vale-transporte e bilhete eletrônico de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo na cidade de São José dos Campos (SP).

## JP Tecnolimp

*This company provides cleaning and waste collection, transportation and disposal services for Codesp (Sao Paulo State Dock Company), after winning public tender no. 22/97.*

## Riograndense

*Riograndense was set up to provide waterway cargo transportation services, especially dedicated waterway transportation operations on the Lagoa dos Patos lagoon. It is not yet operational.*

## MogiPasses

*MogiPasses issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets for the automated public transport tariff collection system.*

## São José Passes

*This company issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets for the automated public transport tariff collection system. It is not currently operational.*

## Consórcio 123

*Consórcio 123 issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets for the automated public transport tariff collection system in the city of Sao Jose dos Campos (Sao Paulo state).*



Consórcio Unileste  
Consórcio Unileste

## Consórcio Unileste

Opera os serviços públicos de transporte urbano coletivo metropolitano, por ônibus e demais veículos de baixa e média capacidade, na Região Metropolitana de São Paulo, modalidade regular, compreendendo os municípios de Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Mogi das Cruzes, Itaquaquecetuba, Poá, Salesópolis, Suzano e São Paulo (Área Quatro).

## Consórcio Sorocaba

Constituído para execução dos serviços públicos de transporte urbano coletivo municipal, por ônibus e demais veículos de baixa e média capacidade na cidade de Sorocaba. A **JSL** possui 50% de participação neste consórcio.

## GESTÃO DE RISCOS [GRI 1.2/ 4.11]

### RISK MANAGEMENT

De modo contínuo, a **JSL** procura identificar, analisar e encontrar meios para mitigar os possíveis riscos aos seus negócios. O levantamento de riscos em diferentes esferas (operacionais, financeiras, de mercado, sociais, ambientais, entre outras) permite à Companhia planejar medidas preventivas e corretivas, assegurando agilidade e segurança na tomada de decisões.

Em relação ao seu capital humano, a Companhia reconhece que o sucesso dos negócios depende da habilidade de atrair, treinar e reter profissionais capacitados. Para tanto, procura controlar os riscos relacionados à atividade, investindo continuamente no desenvolvimento de seu pessoal, na seleção criteriosa e na formação de um banco de dados amplo e confiável de prestadores de serviço, além de oferecer benefícios e remuneração equiparados com o mercado.

Para minimizar impactos adversos à estratégia de crescimento e modelo de negócios, a **JSL** busca analisar cenários e perspectivas e manter um alto padrão de governança corporativa. Os cuidados com a perenidade da Companhia preveem a realização de um minucioso planejamento operacional, econômico-financeiro e socioambiental.

Os desafios advindos com os reflexos das mudanças climáticas motivaram a empresa a se alinhar à discussão do tema no âmbito da **Fundação Brasileira de Desenvolvimento Sustentável (FBDS)**, que congrega sociedade civil, academia e poder público. Embora o debate esteja em fase inicial no Brasil, a **JSL** procura se situar à frente do setor de logística, participando dos fóruns técnicos que discutem as alternativas e soluções para mitigação de impactos ambientais. [GRI EC2]

## Consórcio Unileste

*This company operates regular public urban transport services through buses and low- and medium-capacity vehicles in the Sao Paulo metropolitan area, covering the municipalities of Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Mogi das Cruzes, Itaquaquecetuba, Poa, Salesopolis, Suzano and Sao Paulo (Area Four).*

## Consórcio Sorocaba

*This company was established to provide municipal public urban transport services by bus and low- and medium-capacity vehicles in the city of Sorocaba. JSL holds a 50% stake in this consortium.*

*JSL constantly seeks to identify, analyze and mitigate the risks inherent to its business. In many cases, risk management in its various spheres – operational, financial, market, environmental, and others – enables the company to plan preventive and corrective measures, thus speeding up the decision-making process.*

*With regard to its human capital, the company recognizes that its success depends on its ability to attract, train and retain qualified professionals. JSL seeks to mitigate risks related to its human capital by continuously investing in the development of professionals and in forming a broad and reliable database of service providers, in addition to offering benefits and compensation that are in line with the market standards.*

*In order to minimize the negative impacts related to its growth strategy and business model, the company analyzes scenarios and prospects, maintaining high corporate governance standards. It also engages in detailed operational, financial and environmental planning, in addition to other elements essential to its perpetuity.*

*The challenges stemming from climate change have led the company to engage in debates on the issue with the **FBDS (Brazilian Foundation for Sustainable Development)**, which brings together civil society, the academic community and government. Though these debates are still in their early stages in Brazil, JSL is at the forefront of the logistics sector, participating in technical forums that discuss the alternatives and solutions to environmental issues. [GRI EC2]*

Sobre o tema Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEEs), um dos que têm recebido a atenção da Companhia, a **JSL** decidiu ampliar medidas (ver seção Meio ambiente) para mitigar os impactos de sua atividade no meio ambiente. Esta iniciativa procura se antecipar às possíveis restrições legais da regulamentação sobre mudanças climáticas. (Ver detalhamento sobre Fatores de Risco em Formulário de Referência, item 4, no endereço [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri))

*With regard to Greenhouse Gas (GGH) emissions, a topic the company has focused on, **JSL** has decided to expand the measures it uses to mitigate the impact of its operations on the environment (see Environment section). **JSL** has decided to take this initiative in advance of possible legal restrictions and climate change regulations that may be issued. (For further information regarding Risk Factors, see item 4 of the Reference Form, available at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri))*

## MERCADO DE CAPITAIS

### CAPITAL MARKETS

#### Performance das ações

Em 22 de abril de 2010, as ações da **JSL** começaram a ser negociadas na BM&FBOVESPA sob o código JSLG3, cotadas a R\$ 8,00 naquela data. Desde o IPO até 31 de dezembro de 2011, os papéis acumulavam valorização de 16,8%, cotadas a R\$ 9,34, enquanto no mesmo período o Ibovespa apresentou uma retração de 18,2%. O valor de mercado da Companhia ao final de 2011 era de R\$ 1,9 bilhão. Atualmente, apresenta um freefloat de 25,1%, já excluídas as ações em tesouraria.

A **JSL** faz parte do Novo Mercado e está presente na carteira do ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado) e do IGG (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada).

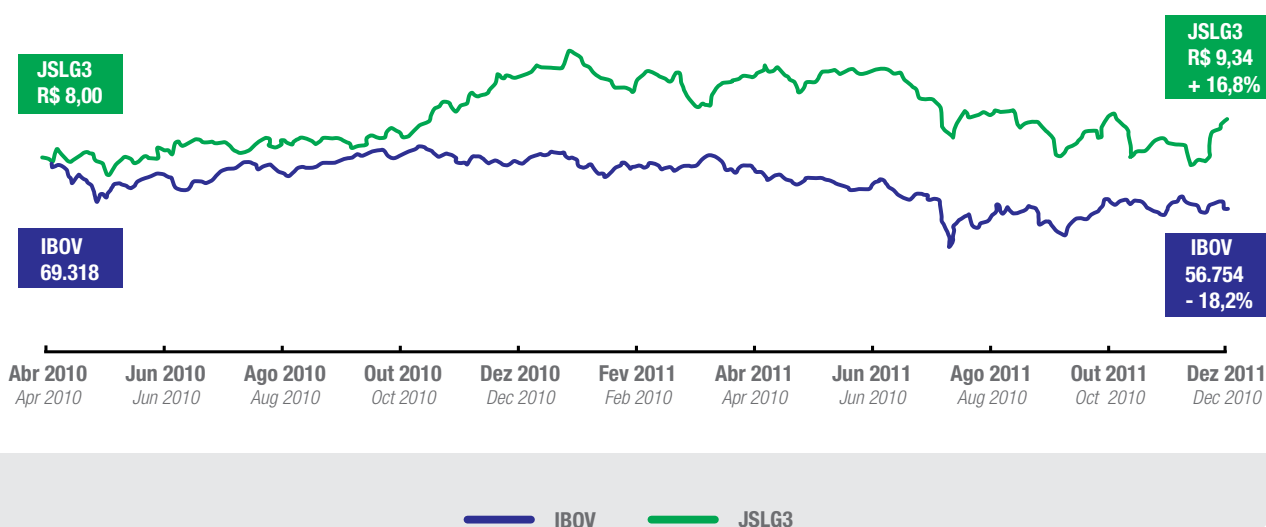
#### Stock performance

*On April 22, 2010, **JSL**'s shares (JSLG3) began trading on the BM&FBOVESPA under the ticker symbol JSLG3, at the opening price of R\$8.00. On December 31, 2011, JSLG3 shares were quoted at R\$ 9.34, appreciating 16.8% since the IPO, while during the same period the benchmark Ibovespa declined by 18.2%. At the end of 2011, the company's market value stood at R\$ 1.9 billion. Its current free float ratio is 25.1%, not counting the shares held in treasury.*

***JSL** is part of the Novo Mercado and is also included in the ITAG (Differentiated Tag Along Index) and the IGC (Differentiated Corporate Governance Index) portfolios.*

#### Comparativo de desempenho JSLG3 x Ibovespa (Desde o IPO até 31/12/2011) - Base 100

Share performance – JSLG3 vs. Ibovespa (base: 04/22/2010 to 12/31/2011) - Base 100



## Dividendos

Em maio de 2011, a **JSL** pagou dividendos no total de R\$ 22,1 milhões referentes aos resultados de 2010, respeitando o seu Estatuto Social que determina que pelo menos 25% do lucro líquido contábil da Companhia deve ser distribuído como dividendo anual obrigatório. Em dezembro de 2011, foi aprovada a distribuição de juros sobre o capital próprio, no valor bruto de R\$ 13,1 milhões, referentes ao lucro estimado para o exercício de 2011, pagos em janeiro de 2012. Em Assembleia Geral Ordinária realizada em abril de 2012, a **JSL** declarou dividendos complementares de 2011, no valor de R\$ 2,3 milhões, perfazendo, assim, um total de R\$ 15,4 milhões (valor bruto), correspondendo 100% ao dividendo mínimo obrigatório dos resultados apurados em 2011.

Em função da emissão de novas ações decorrente da proposta da incorporação da SIMPAR Concessionárias, empresa que possuía controlador em comum com a **JSL**, tais ações não fizeram jus aos proventos relativos ao exercício de 2011, de forma a beneficiar os acionistas minoritários em relação à diluição de capital proveniente da referida incorporação.

### Dividends

*In May of 2011, **JSL** paid out a total of R\$ 22.1 million in dividends on its 2010 results, consistent with its Bylaws, which state that at least 25% of the company's booked net income must be distributed as a mandatory annual dividend. In December, JSL approved the distribution of interest on equity in the gross amount of R\$ 13.1 million, corresponding to estimated profits for the 2011 financial year, which was paid out in January of 2012. At the General Shareholders' Meeting held in April of 2012, **JSL** declared a supplementary dividend of R\$ 2.3 million for 2011, bringing the total to R\$ 15.4 million (gross amount), corresponding to the full minimum mandatory dividend on the 2011 results.*

*With regard to the new shares issued in relation to the takeover of SIMPAR Concessionárias, which shares the same controlling shareholders as **JSL**, those shares are not entitled to the earnings relative to the 2011 financial year, with ensuing benefit to the minority shareholders, who have seen their capital diluted as a result of said takeover.*

## Recompra de ações

Com o objetivo principal de lastrear o plano de opções de compra de ações da Companhia, o Conselho de Administração havia autorizado em dezembro de 2010 a recompra de até 2 milhões de ações ordinárias de sua emissão. As recompras foram realizadas no período entre os dias 13/01/2011 e 20/04/2011 e as ações estão mantidas em tesouraria. Até 31 de dezembro de 2011, a Companhia já havia adquirido um total de 1.944.500 ações.

Adicionalmente, em razão do exercício do direito de retirada relativo à aquisição da Rodoviário Schio Ltda., a companhia adquiriu 123.900 ações, que representam 0,06% do total de ações (sem considerar as ações que foram emitidas para a incorporação da SIMPAR Concessionárias). O valor do recesso foi de R\$ 4,088428 por ação, correspondente ao valor patrimonial por ação, apurado com base nas demonstrações financeiras da **JSL** relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2010.

### Share buyback

*With the principal aim of underpinning the stock option plan, in December 2010 the Board of Directors authorized the repurchasing of up to 2 million common shares issued by the company. The buyback took place between January 13, 2011 and April 20, 2011 and these shares are held in treasury. By December 31, 2011, the company had purchased a total of 1,944,500 shares under this scheme.*

*Moreover, due to the exercising of the withdrawal right in relation to acquisition of Rodoviário Schio Ltda., the company acquired 123,900 shares, representing 0.06% of the capital stock (excluding the shares to be issued in relation to the SIMPAR Concessionárias takeover). The value of the withdrawal was equivalent to R\$ 4.088428 per share, which corresponded to the per share book value of the company, based on **JSL**'s financial statements for the financial year ended on December 31, 2010.*



Sebastião Melo  
Colaborador da área de Limpeza Urbana da CS Brasil  
*Urban Cleaning of CS Brasil Employee*



## CÓDIGO DE CONDUTA [GRI 4.6/ 4.8]

### CODE OF CONDUCT

Instrumento criado para balizar as práticas de gestão da empresa e nortear a conduta dos colaboradores por meio de preceitos éticos. A publicação contém orientações para o relacionamento transparente, justo e equilibrado entre os diversos públicos, incluindo os acionistas. O capítulo sobre ambiente interno aborda questões como identidade organizacional, ambiente de trabalho, conflitos de interesse (e maneiras de evitá-los), integridade das informações e legislação.

Na seção sobre ambiente externo, há regras para o relacionamento com clientes, acionistas, sindicatos, fornecedores, setor público, concorrentes, mídia, comunidade e meio ambiente. Entre as orientações, o código esclarece qual é o posicionamento da Companhia sobre contribuição à campanhas políticas, sobre o relacionamento com agentes públicos em questões relacionadas aos negócios e favorecimento a fornecedores, entre outros pontos. [GRI 4.6]

Além de estar disponível na intranet e no site da empresa, o Código de Conduta é parte do programa de integração para novos colaboradores. Eles recebem uma cópia impressa e assinam um termo de compromisso. No treinamento de integração, os recém-contratados também são preparados sobre aspectos relativos a direitos humanos, como combate ao trabalho forçado e infantil e à discriminação em todas as suas formas, e sobre procedimentos anticorrupção praticados pela organização. [GRI HR3]

Ainda, no âmbito do código, os 267 profissionais de segurança do trabalho da Companhia, profissionais, passaram em 2011 por treinamento nas políticas ou procedimentos relativos a aspectos de direitos humanos que sejam relevantes às operações. A capacitação foi estendida ao pessoal das empresas terceirizadas contratadas. [GRI HR8]

A aplicação desses preceitos éticos é complementada pelo Canal Alerta, um acesso exclusivo para os colaboradores relatarem irregularidades referente ao não cumprimento do Código ou para fazer recomendações aos órgãos de governança. O contato pode ser feito por telefone, correio ou e-mail e não exige a identificação da pessoa. [GRI 4.4/ HR3]

O Código de conduta encontra-se disponível no site de Relações com Investidores da Companhia, em [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri), na seção Governança Corporativa.

*This instrument was developed to underpin the company's management practices and guide the behavior of its employees according to ethical principles. The handbook contains guidance in maintaining transparent, fair and balanced relations between the various stakeholders, including the shareholders. The chapter on the internal environment addresses issues such as corporate identity, working environment, conflicts of interest (and how to avoid them), information integrity and legislation.*

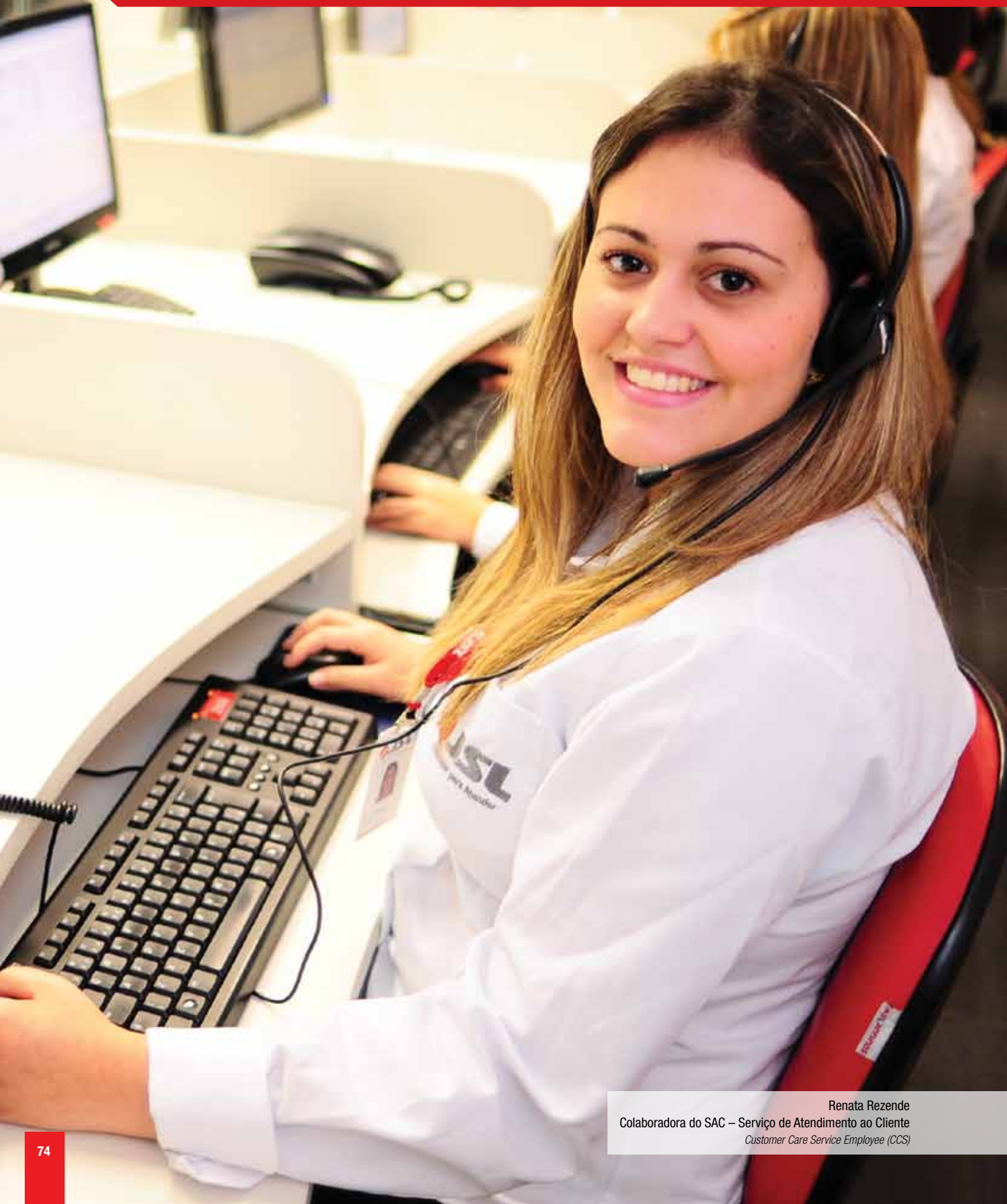
*In the section dealing with the external environment, there are rules governing relations with customers, shareholders, unions, suppliers, the public sector, competitors, the media, the community and the environment. Among other things, the code clarifies the company's position regarding contributions to political campaigns, relations with public agencies in business related matters and the favoring of suppliers. [GRI 4.6]*

*Although it is readily available on the company's intranet and website, the Code of Conduct is also part of the induction program for new employees, who all receive a printed copy and sign a commitment agreement. During their induction training, newcomers are also given orientation on aspects of human rights, such as combating forced and child labor and all forms of discrimination, as well as the anti-corruption procedures practiced by the organization. [GRI HR3]*

*Also within this context, in 2011 the company's 267 occupational safety professionals underwent training policies and procedures relating to human rights aspects that are relevant to its operations. This training was also extended to the employees of outsourced suppliers. [GRI HR8]*

*Application of these ethical principles is supplemented by the Canal Alerta (Warning Channel), which provides exclusive access for employees to report irregularities regarding non-compliance with the Code or to put forward suggestions to the corporate governance bodies. This contact may be by telephone, mail or e-mail and requires no identification. [GRI 4.4/ HR3]*

*The Code of Conduct is available on the company's Investor Relations website, at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri); in the section Corporate Governance.*



Renata Rezende  
Colaboradora do SAC – Serviço de Atendimento ao Cliente  
Customer Care Service Employee (CCS)

## CLIENTES [GRI 4.14]

### CUSTOMERS

A **JSL** construiu e solidificou uma cultura voltada para o cliente e para a prestação de serviços customizados. São 56 anos desenvolvendo relacionamentos comerciais de longo prazo, que hoje se somam em uma carteira com cerca de 300 clientes. A filosofia de trabalho - Entender as necessidades do cliente para Atender suas expectativas - expressa o seu jeito de atuar e fazer negócios, marcado pela capacidade de oferecer um atendimento ágil e descomplicado e, assim, proporcionar soluções de forma integrada, flexível e customizada, orientada pelas diferentes demandas das empresas.

O apoio aos clientes é ininterrupto. [GRI LA3] Todos os dias, durante as 24 horas, o Serviço de Atendimento ao Cliente está à disposição para todos os segmentos de negócios por meio de uma linha 0800. Em 2011, o SAC recebeu em média 13 mil telefonemas por mês, apresentando uma redução significativa em relação ao ano anterior. A equipe de atendimento, composta por 22 profissionais, recebe treinamento especializado.

Mensalmente, as manifestações são consolidadas por segmento e os relatórios de resultados ficam disponíveis para consulta, tendo se tornado uma importante ferramenta para orientar as melhorias. Em casos de reclamação, a área tem procedimentos para acompanhar e cobrar providências dos responsáveis e manter o cliente informado sobre o andamento dos chamados.

Para monitorar a qualidade do atendimento prestado por suas equipes, a **JSL** realiza pesquisas a cada 10 dias (por e-mail ou SMS) entre os clientes que abrem chamados no SAC. O objetivo é apurar as causas de eventuais falhas, buscando solucioná-las no menor prazo possível, e medir a satisfação em relação aos serviços efetuados (próprios ou por fornecedores e parceiros indicados).

Outro instrumento de comunicação é o serviço Ouvindo o Cliente, uma pesquisa realizada por telefone com os destinatários dos produtos transportados. Com as respostas às três perguntas básicas formuladas, a Companhia consegue dimensionar a reação ao serviço prestado. O resultado é utilizado para aprimorar os serviços e, quando indicam necessidade de melhoria, são adotados planos de ação acompanhados pela Diretoria Comercial. O índice de satisfação obtido em 2011 foi de 78,9%.

Além das consultas sobre o atendimento, a **JSL** realiza a cada 6 meses, por meio de empresa especializada, uma ampla pesquisa de satisfação com aproximadamente 200 contatos. A consulta procura avaliar a percepção do cliente em relação aos serviços prestados, incluindo os fatores operacionais, comerciais, faturamento, infraestrutura e imagem institucional da Companhia. Nas sondagens realizadas em 2011, o índice de satisfação obtido foi de 86,3%. A partir do resultado, é traçado um plano de ação pelos gestores, com o objetivo de minimizar as causas de insatisfação dos clientes e ampliar a qualidade dos serviços.

***JSL** has built and consolidated a culture that is devoted to the customer and the providing of tailored services. It has been 56 years of developing long term commercial relationships, which is translated today into a portfolio of around 300 customers. Our work philosophy - Understand the customer's needs to be able to Serve them according to their expectations - expresses the company's nature and way of doing business, which is notable for the ability to provide quick streamlined service and come up with integrated, flexible, customized solutions specially tailored to the companies' varied demands.*

*The customer support is continuous. [GRI LA3] Twenty-four hours a day, every single day, the Customer Care Service (CCS) is at the disposal of all the business segments, through a toll-free 0800 number. During 2011, the SAC received an average of 13,000 calls a month, a significant reduction in relation to the previous year. The call center team of 22 professionals receives specialized training.*

*Every month, the calls are organized according to segment and the reports on the results are made available internally. They have become an important tool directing improvements. In the case of a complaint, there are specific procedures to follow in noting the details, taking the appropriate steps and demanding results from those responsible, while all the time keeping the customer informed of the progress.*

*In order to assess the quality of the services being provided by its teams, every 10 days **JSL** conducts a survey (by e-mail or SMS) of the customers who have called the CCS, with the aim of discovering the cause of any failures, seeking to resolve them as quickly as possible and gauging their satisfaction with regard to the services performed (by the company or by recommended suppliers or partners).*

*Another communication tool is the Ouvindo o Cliente (Listening to the Customer) service, a telephone survey of the recipients of products transported by the company. From the responses to the three basic questions asked, the company is able to gauge the reaction to the service provided. The results are used to fine tune the services and, when they suggest a need for improvement, an action plan is drawn up and put into practice, monitored by the office of the Commercial Director. The satisfaction index in 2011 was 78.9%.*

*In addition to inquiries about the quality of its service, every six months, through a specialized firm, **JSL** conducts a broad satisfaction survey involving approximately 200 contacts. The survey seeks to assess the customer's opinion of the services provided, including operational and commercial factors, billing, infrastructure and the company's corporate image. The satisfaction index obtained in the surveys carried out in 2011 was 86.3%. Based on the results, the management draws up an action plan aimed at eliminating or minimizing the causes of customer dissatisfaction and enhancing the quality of the services.*

## COLABORADORES

### EMPLOYEES

Como uma empresa prestadora de serviços, a **JSL** tem em seu quadro profissional um pilar fundamental para assegurar o seu desenvolvimento. A consciência da operação segura no transporte e nas soluções logísticas, a atenção às necessidades do cliente e o respeito às pessoas motivam a dedicação e o envolvimento dos colaboradores com os objetivos da empresa. A Companhia procura transformar o compromisso assumido com este público em um diferencial competitivo no mercado em que atua e, assim, responder ao desafio de atrair, desenvolver e reter profissionais qualificados e comprometidos com os objetivos da organização. Em 2011, esta visão foi reafirmada ao assumir a integração dos quase 4 mil colaboradores da Schio, após a aquisição da operadora logística.

O aumento do quadro de colaboradores também foi motivado pelo crescimento orgânico das operações. Em 31 de dezembro de 2011, a **JSL** contava com 17.728 colaboradores, uma expansão de 36,7% em relação ao ano anterior. Cerca de 96,0% do quadro está vinculado às atividades operacionais.

*As a service provider, the professional staff at **JSL** are essential to ensuring the company's development. Awareness of the importance of safety in transport and logistics operations, meeting the customers' needs and respect for others is what motivates the employees' dedication to and engagement in the company's goals. **JSL** seeks to transform its own commitment to these stakeholders into a competitive advantage, thereby strengthening its ability to recruit, develop and retain qualified professionals who are committed to the organization. In 2011, this aim was reasserted through the integration of nearly 4,000 employees of Schio, after the company took over that logistics operator.*

*The increase in staff numbers was also driven by the organic growth of the company's operations. As at December 31, 2011, **JSL** had a total of 17,728 employees, an increase of 36.7% in relation to the end of the previous year. Approximately 96% are directly linked to the operational activities.*

## Remuneração e benefícios

A Companhia busca compensar adequadamente a competência e a responsabilidade dos profissionais, por meio da adoção de uma política de remuneração voltada ao crescimento dos valores individuais e coletivos. O salário dos colaboradores é calculado na forma da lei e com base nos acordos coletivos de sindicatos de classe com os quais mantemos relacionamento e sua remuneração é composta por salário base e, dependendo do cargo, bônus, baseado em um múltiplo de 0 a oito salários, que pode variar de acordo com a atividade desempenhada.

Para complementar a remuneração, a **JSL** oferece um pacote de benefícios adaptado ao nível funcional e à região em que o colaborador está alocado. Inclui: convênio médico, plano odontológico, vale-refeição, vale-transporte, cesta básica, seguro de vida. Entre os diferenciais praticados no dia a dia, há uma série de ações estendidas para a família dos colaboradores que prevê a entrega de kit escolar, kit bebê e brinquedos para os filhos e cesta de Natal.

Em 2011, a Companhia estabeleceu o modelo para o programa *stock options*, definido desde de 2010, com finalidade prioritária de contar com mecanismos para alinhar as ações dos executivos em cargos chave aos interesses de longo prazo do negócio. [GRI 4.5]

### Remuneration

*The company seeks to appropriately reward its professionals for their skills and the responsibilities assumed, by adopting a remuneration policy that fosters individual and collective development. The basic pay is calculated in accordance with legal provisions and collective labor agreements with the unions representing the employees and, depending on the position, there is also a bonus, ranging from 0 to 8 times the basic pay, according to performance.*

*To further supplement the basic pay, **JSL** offers a range of benefits that are adapted to job level and the region in which the employee works. They include: medical discounts, dental scheme, meal vouchers, transport vouchers, basket of basic food items and health insurance. Among the distinctive features is a range of benefits that reach out to employees' families, which includes a "school kit", a "baby kit", children's toys and a Christmas hamper.*

*In 2011, the company introduced its stock options program, which had been defined the previous year, in order to align the performance of the key executives with the long term interests of the business. [GRI 4.5]*

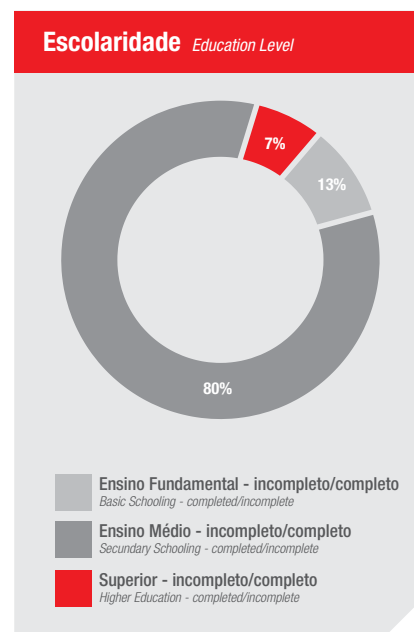
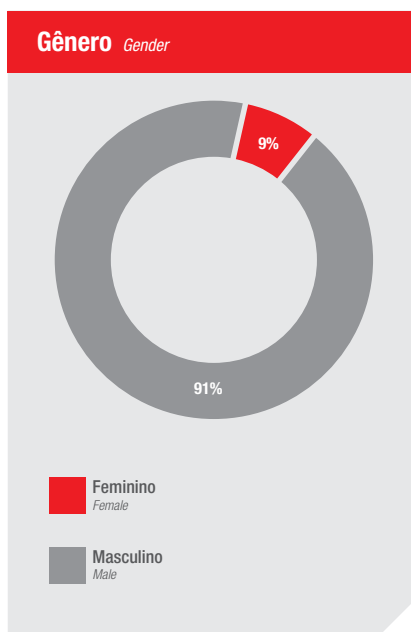
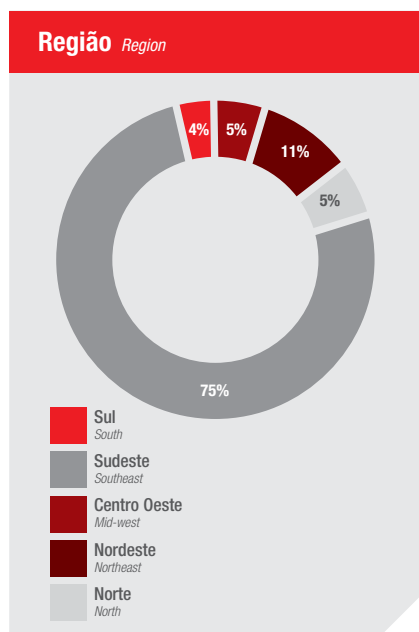
## Perfil do Quadro de Colaboradores [GRI LA1/LA2]

### Staff Profile

Ramo de atividade <i>Area of activity</i>	2010	2011	Var. 2010x2011 <i>Change</i>
<b>Administrativo</b> <i>Administrative</i>	443	635	43,3%
<b>Comercial</b> <i>Commercial</i>	80	121	51,3%
<b>Corporativo</b> <i>Corporate</i>	18	18	0,0%
<b>Seminovos</b> <i>Used vehicles</i>	62	103	66,1%
<b>Operacional</b> <i>Operational</i>	12.443	16.972	36,4%
<b>Serviços Dedicados</b> <i>Dedicated Services</i>	6.822	9.620	41,0%
<b>Gestão e Terceirização</b> <i>Management and Outsourcing</i>	1.958	2.760	41,0%
<b>Transporte de Passageiros</b> <i>Passenger Transportation</i>	2.591	3.450	33,2%
<b>Cargas Gerais</b> <i>General Cargo</i>	459	506	10,2%
<b>Outros Serviços</b> <i>Other Services</i>	613	636	3,8%
<b>Total</b> <i>Total</i>	12.966	17.728	36,7%

## Distribuição de Colaboradores por Região, Gênero e Escolaridade

### Employee regional distribution, gender and education





Valdir Rocha, Pedro Martins e Lucas Cardoso  
Colaboradores da área de Transporte de Passageiros da CS Brasil  
*Staff of Passenger Transportation of CS Brasil*

## Desenvolvimento e capacitação

A qualidade dos serviços prestados pela **JSL** está diretamente relacionada à capacitação das pessoas envolvidas em sua gestão e operação. A Companhia se mantém focada na formação contínua e no aprimoramento de seu capital humano, proporcionando aos colaboradores programas recorrentes e estruturados de treinamento, valorizando as habilidades e competências individuais e os atributos organizacionais. [GRI LA11] Na Sede Administrativa e Comercial instalada em Mogi das Cruzes, dispõe de um Centro de Treinamento com salas informatizadas, auditório e salas de suporte.

Esta estrutura está sob a coordenação da equipe de Gestão de Pessoas, formada por especialistas em recrutamento, seleção, treinamento e desenvolvimento, administração de pessoas, técnicos de segurança, médico do trabalho e instrutores técnicos especializados, entre outros profissionais. Os treinamentos, aplicados em todo o país, contam também com a participação de consultores de recursos humanos e especialistas, proporcionando agilidade e confiabilidade aos processos praticados em diferentes unidades. Todo recém-contratado participa do programa de integração, no qual toma conhecimento da cultura da organização, suas políticas, valores e procedimentos.

Para assegurar o cumprimento das diretrizes organizacionais estratégicas a todos os seus profissionais, independentemente da área e do nível hierárquico, a **JSL** estruturou a Política de Gestão Integrada. A iniciativa consiste em capacitar as equipes operacionais e administrativas nos processos e padrões de gestão de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente.

No Programa de Trainee, que em 2011 correspondeu ao segundo ano, foram selecionados 44 jovens recém-formados, com foco principal na preparação de talentos para atuar na área operacional.

Em 2011, 9.432 colaboradores (69,0% do quadro funcional) participaram dos treinamentos. No total, foram aplicadas mais de 125 mil horas destinadas ao desenvolvimento das equipes operacionais, administrativas, de supervisão e de gerência, sendo em média mais de 13 horas por colaborador. [GRI LA10]

## Development and training

*The quality of the services provided by **JSL** is directly related to the ability of the people involved in their operation and management. Consequently, the company maintains a constant focus on the ongoing training and development of its human capital, providing the employees with regular structured programs that enhance the knowledge and abilities of the individuals and of the organization as a whole. [GRI LA11] There is a fully equipped Training Center at the company's Administrative and Commercial headquarters in Mogi das Cruzes that also contains an auditorium and support areas.*

*This infrastructure is coordinated by the Personnel Management team, comprising specialists in recruitment, selection, training and development, and human resources administration, safety technicians, medical staff and highly qualified technical instructors, among other professionals. The training, which is given to employees all around the country and is also supported by human resources consultants and specialists, enhances the speed and reliability of the processes carried out at the various units. All new staff participate in the company's induction program, through which they learn about the corporate culture of the organization, its policies, values and procedures.*

*To ensure compliance with the corporate strategic guidelines by all its professionals, regardless of area or level in the hierarchy, **JSL** has developed an Integrated Management Policy that involves training the operational and administrative teams in quality, health, safety and environmental management procedures and standards.*

*Under the Trainee Program, which entered its second year in 2011, 44 young people who had recently graduated were selected for the purpose of developing talent for the company's operational area.*

*During 2011, 9,432 employees (69.0% of the workforce) participated in some form of training, receiving a total of over 125,000 hours of instruction for the development of the company's operational, administrative, supervisory and management teams, representing an average of over 13 hours per employee. [GRI LA10]*

## Treinamento de Colaboradores 2011

### Employee Training in 2011

Descrição Item	Operacional Operational	Administrativo Administrative	Supervisão Supervisory	Gerência Management	Direção Executive	Total Total
Número de colaboradores treinados por categoria funcional <i>Number of employees trained, by category</i>	7.368	1.729	212	117	6	9.432
Percentual em relação ao quadro funcional <i>Proportion of category total</i>	67,0%	82,4%	50,7%	73,6%	100,0%	69,0%
Horas de treinamento por categoria funcional <i>Hours of training, by category</i>	97.882	22.960	2.120	1.872	96	124.930
Média de horas de treinamento por colaborador <i>Average number of hours per employee</i>	13	13	10	16	16	13

## Número de colaboradores Treinados por Natureza

### Number of employees trained, by type of training

Tema Subject	Realizado em 2011 <i>In 2011</i>	Plano de Treinamento 2012 <i>Planned in 2012</i>
Atendimento ao cliente <i>Customer care</i>	7.861	8.650
Condução econômica de veículos <i>Economical driving techniques</i>	6.352	7.000
Diálogo diário de segurança (DDS) <i>Daily safety discussions (DDS)</i>	6.933	7.600
Direção defensiva <i>Defensive driving</i>	5.347	6.000
Liderança <i>Leadership</i>	849	750
Motivacional <i>Motivation</i>	948	1.000
Operação de equipamentos de acessibilidade em ônibus <i>Operating bus access equipment</i>	3.779	1.800
Qualificação de motoristas <i>Driver training</i>	1.052	1.700
Reciclagem de procedimentos e processos no retorno de férias <i>Post-vacation procedures and processes</i>	2.754	5.000
Relacionamento interpessoal <i>Interpersonal relations</i>	1.654	2.300
Segurança do trabalho <i>Occupational safety</i>	7.612	7.500
Treinamento operacional <i>Operational training</i>	9.714	9.550
Treinamento operacional in loco <i>Operational training in loco</i>	4.003	2.000
Escola de formação de motorista (*) <i>Driving school (*)</i>	508	900
Integração (*) <i>Induction (*)</i>	3.628	4.000

(\*) Iniciado em 2011

(\*) Started in 2011



## Saúde e segurança do trabalho

Em razão das características do negócio, em que grande parte das equipes trabalham em campo, nas estradas brasileiras ou no trânsito das grandes cidades, a **JSL** desenvolveu programas estruturados de capacitação e reciclagem de seu pessoal com foco em segurança, saúde e bem estar. As áreas de Gestão de Pessoas e de Segurança do Trabalho promovem diversas iniciativas de educação, treinamento, aconselhamento e prevenção, abrangendo temas como direção defensiva, segurança em procedimentos operacionais, combate ao uso de drogas, alcoolismo e uso indevido de estimulantes, atendimento a clientes portadores de necessidades especiais, doenças sexualmente transmissíveis, entre outros assuntos. [LA8]

Para apoiar o trabalho de prevenção e conscientização feito pela área de Recursos Humanos, a **JSL** organizou comitês formais de saúde e segurança entre os colaboradores, que contam com 64 membros. [LA6]

### Occupational health and safety

*Due to the nature of the business, whereby most of the teams are working in the field, on Brazilian roads or in city traffic, **JSL** has developed structured programs for the training and retraining of its personnel, focused on safety, health and well-being. The company's Personnel Management and Occupational Safety areas have introduced a variety of educational, training, counseling and prevention initiatives, covering subjects such as defensive driving, safety in operational procedures, combating drug use, alcoholism and the inappropriate use of stimulants, dealing with customers with special needs, and sexually transmitted diseases, among other topics. [LA8]*

*To support the preventive and awareness building efforts of the Human Resources department, **JSL** has set up formal health and safety committees among the employees, with a total of 64 members. [LA6]*

## Reconhecimento e retenção de talentos [GRI 4.16/ LA8]

Com o intuito de promover o reconhecimento e o desenvolvimento de seus colaboradores, ao mesmo tempo em que garante a atratividade como empregadora, a **JSL** procura adotar iniciativas de incentivo e valorização individual. Entre outras homenagens, o funcionário recebe gratificações por tempo de permanência e pelos cuidados com segurança e qualidade no cumprimento da jornada.

A valorização dos talentos conta com um programa de recrutamento entre os colaboradores, que informa as oportunidades para que se candidatem às vagas disponíveis. Em 2012, a iniciativa será ampliada para que eles possam indicar conhecidos e familiares para concorrer às vagas oferecidas pela área de recrutamento em todo o país. As informações sobre as oportunidades são comunicadas a todos os colaboradores por meio dos canais de comunicação disponíveis.

Por meio das iniciativas de reconhecimento, a **JSL** procura estimular a retenção no quadro de pessoal. Desafios permanentes para o setor de prestação de serviços, a rotatividade e o absenteísmo vêm recebendo cuidados intensivos. A Companhia desenvolveu um treinamento específico para os gestores que lidam diretamente com os colaboradores, com a finalidade de aprimorar tanto os processos de seleção quanto de desligamento. Há uma preocupação permanente em conhecer as causas de cada afastamento para aperfeiçoar a gestão de pessoas.

### Rewarding and retaining talent

*In order to develop and reward its employees, while at the same time ensuring its own attraction as an employer, **JSL** always seeks to provide incentives and show appreciation of individual achievements. Among other rewards, employees receive bonuses in relation to their length of service and care over safety and quality in the performing of their duties.*

*As part of the recognition of the talent on tap within the company, there is an internal recruitment program for the employees, informing them about any opportunity that may arise, so that they can apply for the post. In 2012, this initiative will be broadened, allowing them to put forward friends, acquaintances and family members to apply for vacancies that become available anywhere in the country. Information about such opportunities is communicated to all the employees through the existing channels.*

***JSL** seeks to promote staff retention through recognition initiatives. Staff turnover and absenteeism are a constant challenge for the service provision sector and are receiving close attention. The company has developed specific training for managers who deal directly with employees, in order to polish both the selection and rescission processes. The organization wants to know the reasons underlying every rescission, in order to be able to fine tune its personnel management.*

## Cuidados com qualidade de vida

A preocupação com a convivência em um ambiente de trabalho mais produtivo e humano inspirou a implantação de um programa dirigido ao bem estar dos colaboradores e seus familiares denominado “Ligado em Você”. A iniciativa tem em vista situações causadas por problemas diversos, e oferece suporte psicossocial, psicológico e clínico, de forma confidencial, buscando alternativas conjuntas, além de funcionar como canal de comunicação para assuntos do ambiente de trabalho.

Por meio de uma linha 0800, profissionais habilitados esclarecem questões que afetam diretamente os colaboradores. Entre os temas que recebem encaminhamento, estão: solicitações para visitas domiciliares, hospitalares e acompanhamento a consultas médicas de colaboradores, assistência social, psicológica e jurídica a pessoas com necessidades especiais, gestantes, vítimas de acidentes de trânsito, dependentes químicos e suas famílias. Com esta ação, além de demonstrar apoio aos colaboradores em todas as unidades de negócios, a Companhia busca aprofundar os vínculos com o quadro funcional.

No último ano tivemos mais de 1.300 ligações em diversas áreas de atendimento como podemos observar no quadro abaixo.

### Concern over quality of life

*The company's concern to provide the most productive and agreeable working environment led to the introduction of a program devoted to the well-being of the employees and their families, called Ligado em Você (Connected to You). The initiative addresses the situations caused by a wide variety of problems, providing confidential psychosocial, psychological and clinical support and together seeking a possible solution, as well as serving as a communication channel on matters relating to the working environment.*

*Through an 0800 toll-free line, skilled professionals help to clear up issues that directly affect the employees. Among the matters dealt with are: employee requests for home or hospital visits or escorting them to medical appointments and providing social, psychological or legal assistance to people with special needs, pregnant women, road accident victims, drug addicts and their families. As a result these efforts, in addition to showing its support for the employees at all its business units, the company is also deepening its relationship with its workforce.*

*Last year, there were over 1,300 calls in relation to a variety of matters, as can be seen in the table below.*

## Atendimento Realizados no Programa Ligado em Você

Assistance provided under the Connected to You Program



Ouvidoria <i>Office of the Ombudsman</i>	Orientação Financeira <i>Financial Guidance</i>	Acompanhamento Hospitalar <i>Hospital Escort</i>	Informações sobre Benefícios <i>Information about Benefits</i>	Acompanhamento Social e Pessoal <i>Social and Personal Assistance</i>	TOTAL <i>TOTAL</i>
222	87	328	548	164	1.349



## FORNECEDORES

### SUPPLIERS

Críteriosa com a conduta ética e legal de seus fornecedores, a **JSL** estimula boas práticas de mercado em sua cadeia de valor. Consciente da dimensão de seu negócio e da diversidade de sua cadeia de fornecedores, a **JSL** cultiva o diálogo como premissa e busca o aprimoramento constante deste relacionamento e a perpetuação de práticas responsáveis. Como maior compradora de veículos pesados do mercado brasileiro e com posição relevante na aquisição de pneus, combustíveis e acessórios, a **JSL** obtém condições de negociação e prioridade no recebimento dos ativos. Para obter a melhor relação custo-benefício para a prestação de serviços de qualidade, a Companhia se relaciona com uma ampla rede de parceiros.

O contato com este público está estritamente alinhado a princípios éticos, em respeito às leis e às normas que regem o setor, conforme determina o Código de Conduta vigente. **[GRI HR1]** O documento dedica uma seção específica aos fornecedores, e ressalta a importância de manter um relacionamento duradouro, sem prejuízo dos princípios da livre iniciativa e da lealdade na concorrência. De acordo com os procedimentos adotados pela Companhia, a contratação de produtos e serviços deve ser fundamentada em critérios técnicos, profissionais e éticos. Aqueles que apresentarem condutas inadequadas ou descumprirem normas e obrigações legais são passíveis de exclusão do quadro de relacionamentos comerciais. Entre as exigências prioritárias, a **JSL** repudia e coíbe as práticas que contrariam os direitos humanos, como utilização de mão de obra infantil e trabalho escravo ou análogo.

Desde 2009, a **JSL** mantém sistema de homologação de fornecedores. Antes composto por exigências trabalhistas e fiscais, o Questionário de Avaliação passou a aplicar itens vinculados a questões ambientais. A empresa em processo de contratação é questionada sobre o conhecimento da Política Ambiental da **JSL**, o cumprimento a leis ambientais, o destino de seus resíduos e outros dados que determinam a aprovação ou a reprovação da prestação de serviços. Também são exigidos o conhecimento da Política de Gestão Integrada (Qualidade, Saúde, Segurança e Meio Ambiente) adotada pela Companhia e a formalização do compromisso com a conduta requerida pelo documento.

Para a **JSL**, uma aliança responsável depende do engajamento dos fornecedores às questões de responsabilidade social e meio ambiente. Para formalizar este compromisso, incluiu em todos os contratos de prestação de serviços – novos e já existentes, por meio de aditivos – as cláusulas relacionadas à exigência de não utilização de mão de obra infantil e à adoção de medidas para prevenir, combater e reduzir os impactos ambientais provenientes de suas atividades.

Na contratação de serviços, a Companhia dá preferência aos fornecedores locais, como forma de movimentar a economia e assegurar o desenvolvimento local.

***JSL** is very demanding when it comes to the legal and ethical conduct of its suppliers and encourages best practices throughout its value chain. Fully aware of the scale of its business and the rich diversity of its supply chain, **JSL** cultivates dialogue and seeks to constantly refine these relationships and disseminate responsible practices. As the principal heavy vehicle buyer in the Brazilian market and a significant purchaser of tires, fuels and accessories, **JSL** is able to obtain favorable business terms and delivery priority. To achieve the best cost-benefit ratio in its provision of high quality services, the company deals with an extensive network of partners.*

*Dealings with these stakeholders is in strict alignment with ethical principles and compliance with all the rules and regulations governing the sector, as determined in the Code of Conduct, which dedicates an entire section to suppliers and emphasizes the importance of maintaining long term relationships, without jeopardizing the principles of free enterprise and fair competition.*

***[GRI HR1]** According to the company's adopted procedures, the engaging of services and procurement of products must be based on technical, professional and ethical criteria. Suppliers that demonstrate inappropriate behavior or fail to comply with rules and legal obligations may be excluded from commercial relations with the company. Among **JSL**'s most important requirements is the rejection and prevention of practices that contravene human rights, such as the use of child or forced labor.*

*In 2009, **JSL** introduced a new ratification system for its suppliers. The Assessment Questionnaire, which previously comprised only labor and fiscal requirements, now includes items relating to environmental issues. The prospective supplier has to answer questions about **JSL**'s Environmental Policy, compliance with environmental laws, the disposal of its waste and other information that is critical to approval or rejection as a service provider. The company also requires familiarity with its Integrated Management Policy (Quality, Health, Safety and the Environment) and a formal commitment to the standards of conduct laid down in the document.*

*In the opinion of **JSL**, a responsible alliance requires the commitment of the suppliers to the criteria of social and environmental responsibility. To make this commitment formal, the company includes in all its service contracts – both new and old (the latter by means of addenda) – clauses covering the requirement not to make use of child labor and to adopt measures to avoid, combat and minimize the environmental impact of their activities.*

*When hiring services, the company gives preference to local suppliers, as a means of stimulating the local economy and promoting local development.*

## IMPRENSA

### MEDIA

O relacionamento com a mídia faz parte das diretrizes de diálogo e transparência da **JSL**. Em 2011, a Diretoria de Comunicação Corporativa conduziu uma série de iniciativas voltada para estreitar as relações corporativas com este público - encontros com jornalistas, entrevistas exclusivas, visitas de formadores de opinião, coletivas de imprensa e palestras. Durante o ano, a **JSL** foi destaque em reportagens dos veículos de interesse geral e especializados. Os resultados da cobertura dedicada à empresa são monitorados e mensurados quanto ao público alcançado e ao retorno em relação à reputação e imagem da companhia. A política de comunicação vem sendo aprimorada e, a partir de 2012, a Companhia planeja ampliar seu posicionamento frente aos meios de comunicação e à opinião pública.

*Media relations are covered by **JSL**'s guidelines on dialogue and transparency. In 2011, the office of the Corporate Communication Director conducted a series of initiatives aimed at building closer relations with this audience, involving meetings with journalists, exclusive interviews, visits by individuals who shape public opinion, press conferences and talks. During the course of the year, **JSL** obtained broad coverage in media of general interest and specialized publications. Media coverage of the company is monitored and the results are measured, in terms of the audience reached and the impact on the company's reputation and public image. The company's communication policy is constantly being refined and, as from 2012, **JSL** intends to enhance its profile in the media and in the eyes of the public.*

## INVESTIDORES

### INVESTORS

No que tange ao relacionamento com os investidores, analistas e agentes do mercado em geral, a **JSL** procura manter o mesmo nível de cuidado e transparência que pauta seu histórico com os clientes. A diretoria encarregada da gestão da área foi implantada em abril de 2010, quando se realizou a oferta pública inicial de ações e, nestes dois anos de atividade, vem se sobressaindo pela qualidade da política de relacionamento e comunicação com investidores colocada em prática.

Além do cumprimento das obrigações legais pertinentes às companhias de capital aberto e do constante alinhamento às melhores práticas de governança corporativa, as atribuições da diretoria abrangem a preparação e divulgação de resultados operacionais e financeiros ao mercado, teleconferências trimestrais coletivas e reuniões individuais com acionistas e investidores, reuniões públicas anuais, diversificação e fidelização da base acionária, entre outras ações voltadas para os públicos estratégicos.

*In its relations with investors, analysts and market agents in general, **JSL** seeks to maintain the same level of care and transparency that has traditionally governed its relations with its customers. The executive office responsible for handling this area was set up in April 2010, when the company carried its initial public share offering, and in the two years that have followed, has been outstanding in the way it has put the company's policy on relating and communicating with investors into practice.*

*In addition to compliance with all the legal requirements pertaining to publicly listed companies and continual alignment with the best corporate governance practices, this area's duties include preparing and disclosing reports on the operational and financial results, holding quarterly teleconferences, individual meetings with shareholders and investors and annual public meetings, and diversifying and building the loyalty of the shareholder base, among other action aimed at strategic audiences.*

Grande parte destas informações encontra-se disponível no website da **JSL** dedicada ao investidor, organizado de modo a facilitar a localização dos dados e as ferramentas indispensáveis para a tomada de decisões de investimento. A qualidade dos serviços online prestados pela Companhia, assim como suas práticas de divulgação, foi reconhecida na recente premiação promovida pela *IR Magazine* em conjunto com a Revista RI e o Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI), conforme mencionado na seção Prêmios deste relatório.

Além do apoio do site, os investidores institucionais, pessoas físicas e analistas contam com uma equipe preparada para esclarecer dúvidas, disponibilizar materiais institucionais e sobre resultados, fornecendo informações precisas ao mercado em geral. Trimestralmente, a **JSL** contrata uma consultoria independente para realizar Estudos de Percepção, que visam acompanhar a opinião do mercado em relação ao seu desempenho no relacionamento e na comunicação com investidores, utilizada como subsídio para o aprimoramento contínuo deste processo.

Em 2011, a área de RI contabilizou 1.062 interações com estes stakeholders por meio dos canais de comunicação e eventos de divulgação. [GRI 4.16]

As informações sobre Relações com Investidores podem ser encontradas no endereço <http://www.jsl.com.br/ri>. Os contatos são feitos por e-mail ([ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)) ou telefone para +55 11 2377-7178. Estes canais também estão disponíveis para que acionistas e investidores encaminhem recomendações. [GRI 4.4]

*Much of this information is available in the section of the **JSL** website dedicated to investors, which is organized to facilitate the locating of specific data and tools that are vital to investment decision making. The quality of the online services provided by the company, together with its disclosure practices, was recognized in the recent awards by IR Magazine and the IBRI (Brazilian Investor Relations Institute), as mentioned in the Awards section of this publication.*

*Besides the support provided by the website, institutional investors, analysts and private individuals can count on a highly trained team to clear up any doubts, provide institutional materials and supply precise information about the company's results and about the market in general. Every quarter, **JSL** hires an independent consulting firm to conduct a Perception Study, in order to keep abreast of market opinion regarding its investor relations and communication performance. The study also serves as a basis for the continual fine tuning of these services.*

*During 2011, the IR department had a total of 1,062 exchanges with stakeholders through its communication channels and disclosure events. [GRI 4.16]*

*Further information about our Investor Relations can be obtained at: <http://www.jsl.com.br/ri>. Contact may be made by e-mail ([ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)) or telephone +55 11 2377-7178. These channels can also be used by shareholders and investors to forward their suggestions. [GRI 4.4]*



Reunião Pública realizada em São Paulo  
Public Meeting held in São Paulo

## RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

SOCIO-ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY



Milhares de crianças atendidas diariamente pelo Instituto Julio Simões  
*Thousands of children served daily by Julio Simões Institute*

# INSTITUTO JULIO SIMÕES

JULIO SIMÕES INSTITUTE

Desde 2007, a **JSL** concentra os seus investimentos sociais no Instituto Julio Simões, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), sem fins lucrativos. Mais de 80 mil pessoas foram beneficiadas em 2011 pelas iniciativas desenvolvidas ou apoiadas pela instituição, que tem como objetivo contribuir com o desenvolvimento socioambiental nas áreas em que a Companhia atua.

Entre inúmeras iniciativas, foram priorizadas as ações que beneficiam diretamente os públicos relacionados às atividades da **JSL**, como os motoristas de caminhão e as comunidades em que estão suas operações. Também coube ao Instituto coordenar as ações para motivar a participação voluntária dos colaboradores, de maneira a engajá-los nos projetos apoiados e estimular princípios e boas práticas de sustentabilidade.

*Since 2007, **JSL** has been channeling its social investments through the Julio Simões Institute, a not-for-profit Public Interest Non-Governmental Organization (Oscip). More than 80,000 people were benefited in 2011 by the initiatives developed or supported by the institute, which seeks to contribute towards socio-environmental development in areas where the company operates.*

*Among its many initiatives, priority has been given to action that directly benefits those who are related in some way to **JSL**'s activities, such as truck drivers and communities near where its operations are located. The Institute also coordinates activities to encourage voluntary action on the part of the employees and to engage them in the projects it supports, as well as fostering sustainability principles and best practices.*



## Missão

**Contribuir para o desenvolvimento socioeconômico sustentável do país, por meio de ações que promovam a segurança nas estradas, formação profissional para inserção no mercado de trabalho e preservação ambiental.**

### Mission

*Contribute to the country's sustainable socio-economic development, through action that will promote road safety, professional training for insertion in the job market and environmental conservation.*

## Em defesa da segurança nas estradas

Dirigido aos motoristas profissionais de caminhões e ônibus, colaboradores ou não, o **Programa Pela Vida** surgiu de uma preocupação constante na **JSL** de prevenir acidentes e aumentar a segurança nas rodovias a partir dos cuidados com a saúde e a segurança individual desses profissionais. As ações consistem em serviços prestados por equipes de enfermagem instaladas em trailers montados especialmente para a missão, com atendimento aberto para todos os que circulam naquela rodovia.

### In favor of road safety

*Directed at professional truck and bus drivers, whether or not they are company employees, **Pela Vida Program** arose from **JSL**'s constant concern to prevent accidents and augment road safety, starting with attention to the health and personal safety of these professionals. The activities under the program comprise services provided by health care teams, based in trailers set up in strategic locations, who will help anybody in need on that particular highway.*

A meta do programa é conquistar a adesão dos motoristas profissionais para o acompanhamento mensal do programa, identificada por uma carteira com os dados de saúde registrados. Além de fazer o atendimento, os profissionais de saúde coletam as informações dos participantes para um futuro painel de estatísticas epidemiológicas típicas da vida na estrada.

Para conscientizar os motoristas sobre a importância dos cuidados básicos com a saúde, o programa oferece serviços como a aferição da pressão arterial, testes de glicemia e acuidade visual e orientações sobre boa alimentação, atividades físicas simples e sono de qualidade, questões-chave para quem vive na estrada. O objetivo é minimizar os riscos à segurança desses profissionais, expostos a longas jornadas ao volante, maus hábitos alimentares, sono irregular e isolamento social.

Nos postos, os motoristas recebem também mapas e alertas sobre os locais com maior risco de acidentes e materiais educativos para reforçar a postura profissional, fundamental para a segurança nas estradas.

Desde o lançamento, em abril de 2011, até dezembro do mesmo ano, o programa atendeu mais de 4,6 mil motoristas nos cinco trailers em funcionamento. Cerca de 19% dos profissionais atendidos aderiram ao acompanhamento mensal. Para 2012, o instituto programou a instalação de mais cinco postos de atendimento.

*The aim of the program is to persuade professional drivers to participate in the monthly monitoring offered under the program, who will receive a card recording their health details. In addition to providing assistance, the healthcare professionals also collect information from the participants to build a future database of health problems typical of a life on the road.*

*To raise driver awareness of the importance of basic healthcare, the program offers services such as checking blood pressure and sugar level and eye tests, as well as guidance on nutrition, simple physical exercises and quality sleep, which are all key issues for people who spend much of their lives behind the wheel. The aim is to minimize the safety risks to which these professionals are exposed by their long working shifts, bad eating habits, irregular sleep patterns and social isolation.*

*At the service posts, drivers are also warned about locations with increased accident risk and given maps and educational materials designed to reinforce the professional attitude that is so important to road safety.*

*Between its launch date, in April 2011, and December of that same year, more than 4,600 drivers were assisted at the five trailers that were in operation. Approximately 19% of those professionals joined the monthly monitoring under the program. In 2012, the institute plans to set up another five service posts.*

## Programa Pela Vida

### Pela Vida Program

#### Programa Pela Vida

*Pela Vida Program*

<b>Postos em funcionamento</b> <i>Service posts in operation</i>	5
<b>Postos com implantação prevista em 2012</b> <i>New service posts planned for 2012</i>	5
<b>Atendimentos (de abril a dezembro de 2011)</b> <i>Attendance (April to December 2011)</i>	4,6 mil motoristas <i>4,600 drivers</i>
<b>Adesão ao acompanhamento mensal</b> <i>Participation in monthly monitoring</i>	19%

#### Dados coletados pelo programa em 2011:

*Data collected under the program in 2011:*

65%	<b>apresentam sobrepeso ou obesidade</b> <i>are overweight or obese</i>
44%	<b>apresentam dores no corpo</b> <i>experience body pain</i>
79%	<b>afirmam dirigir mais de 10 horas por dia</b> <i>say they drive for more than 10 hours a day</i>
16%	<b>afirmam utilizar substâncias inibidoras</b> <i>say these take sleep inhibitors</i>



Atendimento do Programa Pela Vida  
*Treatment of Pela Vida Program*



## Proteção às crianças

A realidade das rodovias brasileiras é alvo constante do instituto, apoiador de uma iniciativa-modelo no país, o programa Na Mão Certa. Organizado pela ONG Childhood Brasil, teve na **JSL** uma das primeiras signatárias do pacto empresarial contra a exploração sexual infantojuvenil nas estradas. Por meio do programa, o instituto desenvolve inúmeras ações de conscientização com os motoristas da Companhia para que assumam o papel de agentes de proteção nas rotas que utilizam. [GRI 4.12/ 4.13]

A entidade apoia, ainda, ações culturais e educacionais voltadas para a conscientização ambiental de crianças na fase escolar, como o Projeto Cereias, que reintegra animais selvagens à natureza em Aracruz (Espírito Santo). Incentiva também instituições que atendem aos mais diversos públicos e necessidades das comunidades onde a **JSL** atua, inclusive em situações emergenciais. O instituto mantém a instituição Estância Renascer, localizado em Mogi das Cruzes - SP, que abriga 40 idosos de baixa renda e apoia financeiramente instituições como a Apae em Mogi das Cruzes e Ipatinga.

### Child protection

*The situation on Brazil's roads is a constant concern of the institute, which supports the country's model initiative, the Na Mão Certa (In The Right Hands) program. Organized by the NGO Childhood Brasil, **JSL** was one of the first signatories to the corporate agreement to combat sexual exploitation of children and young adults along the country's roads. Under this program, the institute has developed numerous activities to raise the awareness of the company's drivers, who then assume the role of protection agents along the routes they use. [GRI 4.12/ 4.13]*

*The institute also supports cultural and educational activities aimed at developing environmental awareness among schoolchildren, such as the Cereias Project, which returns wild animals to their natural environment and is based in Aracruz (Espírito Santo state). Support is also given to institutions serving a wide variety of groups and needs in the communities where **JSL** operates, including in emergency situations. The institute maintains the institution Estância Renascer, in Mogi das Cruzes (São Paulo state), which provides a home for 40 low-income elderly people, and provides financial support to institutions such as APAE (Association of Parents and Friends of the Handicapped), in Mogi das Cruzes and Ipatinga.*

## MEIO AMBIENTE [GRI EN18/ EN26]

### ENVIRONMENT

As iniciativas da **JSL** para minimizar os impactos ambientais de suas atividades ocorrem em diferentes estágios - das ações de conscientização para envolver os colaboradores ao uso da tecnologia da informação para controlar o desperdício de materiais e combustível pela frota de veículos; dos estudos para quantificar as emissões de gases do efeito estufa causados pelas atividades da Companhia à implantação de sistema de gestão ambiental. Em 2011 os investimentos da **JSL** em ações de proteção ao meio ambiente totalizaram R\$ 853,1 mil. [GRI EN30]

***JSL**'s initiatives to minimize the environmental impact of its activities take place on different levels, ranging from awareness building to engage the employees to the use of information technology to curb materials and fuel waste, studies to quantify the greenhouse gas emissions generated by the company's activities and the introduction of an environmental management system. **JSL**'s investments during 2011 in environmental protection action amounted to R\$ 853,100. [GRI EN30]*

## Certificação ISO 14001

A **JSL** vem trabalhando para implantar em suas atividades os programas de gestão ambiental com certificação ISO 14001. Duas unidades localizadas no município de Mogi das Cruzes obtiveram o selo da norma internacional em 2011. Indiretamente, a Companhia passa pelo processo a cada vez que um cliente busca a certificação, já que é parte integrante de suas cadeias produtivas. Os programas em implantação envolvem a redução do consumo de pneus, a construção da central de resíduos e do separador de água e óleo e a implantação da coleta seletiva, entre outras medidas. Inicialmente, o foco está na difusão da cultura de controle dos indicadores para outras unidades, assim como na conscientização ambiental por parte dos colaboradores.

### ISO 14001 Certification

***JSL** has been working to get its activities certified according to ISO 14001 international standards. Two units in the municipality of Mogi das Cruzes obtained the seal in 2011. Indirectly, the company is evaluated under this process every time one of its customers seeks certification, since we are an integral part of their production chain. The environmental management programs currently being implemented involve reducing tire consumption, the building of a waste disposal center and an oil and water separator, as well as the introduction of selective waste collection, among other measures. The initial focus is on disseminating to the other units the importance of controlling the indicators and developing the environmental awareness of the employees.*

## Frota engajada

A Companhia trabalha para adequar sua frota de veículos leves e pesados, uma das maiores do país, às medidas para controle de impacto ambiental e redução do uso de insumos. Ao renovar sua frota em até três anos, contribui para a eficácia de seu desempenho, com consequente economia de combustível e materiais. Nas compras, tem dado preferência aos veículos com motores eletrônicos, que processam a mistura diesel e biodiesel, combustível de queima limpa. Conhecido como B5, o biodiesel é usado no composto na proporção de 5%.

Entre as medidas para reduzir o consumo de combustível de sua frota, está a adoção do equipamento de defletor de ar para uso nos caminhões com baús altos e nos cavalos mecânicos, mais propensos ao impacto dos ventos nas estradas. Com a diminuição da resistência do ar, o veículo dispense menos força e, portanto, gasta menos combustível. O resultado obtido equivaleu a uma média de 8 a 12% de economia, viabilizando os investimentos após três meses.

O uso de métodos de análise em laboratórios tem permitido à Companhia identificar com precisão oportunidades de economia de insumos. Após estudo do desempenho e consumo de lubrificante e filtros, os resultados demonstraram o limite de sua durabilidade e necessidade de troca, que pôde ser estendida de 15 mil km para 20 mil km. A segurança proporcionada pela análise técnica permitiu que uma significativa redução no consumo fosse realizada sem o risco de problemas mecânicos.

Desde 2006, a **JSL** adota um programa de telemetria em parte da frota de veículos pesados. Os caminhões são equipados com computador de bordo que coleta informações sobre uma série de parâmetros de condução do veículo, fornecendo uma avaliação detalhada dos pontos de direção inadequada. A tecnologia permite averiguar o impacto desses parâmetros sobre o consumo de diesel e o desgaste de equipamentos, com a correção do problema por meio de capacitação e reciclagem dos profissionais. A redução obtida nos últimos cinco anos foi de 17,9% no consumo de diesel (L/km) pelos caminhões que possuem este sistema, em relação ao consumo registrado anteriormente à adoção do programa.

A tecnologia também favoreceu a realização de manutenções preventivas mais rigorosas e frequentes da frota, levando a vantagens como uma maior eficiência operacional, melhor qualidade dos serviços e redução da emissão de poluentes, entre outros. Nesse processo, estão incluídos os testes anuais de opacidade e de ruído exigidos por lei.

Profissionais em posição estratégica para os projetos ambientais da **JSL**, os motoristas de ônibus e caminhões recebem atenção redobrada para contribuir com as metas da Companhia. Eles participam regularmente de capacitação em técnicas de direção voltadas para a redução do consumo de combustível, do desgaste de componentes mecânicos e do índice de manutenção por falhas operacionais. Estas medidas também promovem a conservação do veículo e ajudam no bem-estar físico e mental dos profissionais.

## Fleet onboard

*The company makes every effort to bring its fleet of light and heavy vehicles, which is one of the largest in the country, into alignment with the measures for limiting environmental impact and reducing the use of inputs. Renewing the fleet every three years or less adds to the performance efficiency, with consequent savings in fuels and materials. In its purchases, the company prefers vehicles equipped with electronic fuel injection that use a mixture of diesel and biodiesel, a cleaner burning fuel. Known as B5, the biodiesel represents 5% of the mixture.*

*Among the steps taken to reduce the fleet's fuel consumption is the equipping of its tractor units and high trucks with air deflectors, which reduce the air resistance, so the vehicle needs less power and consequently uses less fuel. The results show an average saving of 8 to 12%, which pays off the investment in three months.*

*Using laboratory analysis has enabled the company to identify with precision other opportunities to make savings on inputs. After studying the performance and consumption of lubricants and filters, the company was able to gauge the limit of their durability and need for replacement, which can comfortably be extended from 15,000 km to 20,000 km. The reliability provided by this sort of technical analysis has already led to a significant reduction in consumption, without any risk of mechanical problems.*

*In 2006, **JSL** introduced a telemetry program for part of its heavy vehicle fleet. The trucks are equipped with an onboard computer that collects information about a whole range of vehicle parameters and provides a detailed assessment of points revealing inappropriate driving. This technology makes it possible to ascertain the impact of such parameters on diesel consumption and wear and tear of equipment, while the problem can be corrected through training and retraining of the professionals. Over the last five years, the company has achieved a 17.9% reduction in diesel consumption (liters/km) by the trucks that are equipped with this technology, compared to their consumption prior to the adoption of the program.*

*The technology has also led to stricter and more frequent preventive maintenance of the fleet, resulting in enhanced operating efficiency, improved service quality and reduced pollution emissions, among other gains. The process also includes the annual opacity and noise tests required under the law.*

*Bus and truck drivers are professionals who are in a privileged strategic position when it comes to **JSL**'s environmental projects, and so they receive special attention in effort to meet the company's targets. They participate regularly in training in driving techniques aimed at reducing fuel consumption, the wear and tear of mechanical components and the rate of maintenance due to operational shortcomings. These measures also facilitate vehicle conservation and contribute to the physical and mental well-being of the professionals themselves.*

**“ JSL ADOTA UM PROGRAMA DE TELEMETRIA EM PARTE DA FROTA DE VEÍCULOS PESADOS ”**

*JSL has adopted a system of telemetry covering part of its heavy vehicle fleet*

## Emissões de Gases de Efeito Estufa

A **JSL** deu continuidade ao projeto, iniciado em 2009, de levantamento das emissões de gases de efeito estufa (GEEs) causadas por suas operações. Como uma empresa de logística, a maior parte das emissões da Companhia é referente a fontes móveis. Em 2011, o total de emissões atingiu 496.427,10 toneladas de CO<sub>2</sub>e. Em emissões diretas, o total chegou a 230.491,4 tCO<sub>2</sub>e (toneladas de CO<sub>2</sub> equivalente). Nas emissões indiretas (oriundas, por exemplo, da utilização de energia elétrica), o total foi de 265.935,7 tCO<sub>2</sub>e. O inventário está sendo conduzido por empresa externa e os cálculos foram realizados com base nas diretrizes e nos princípios do GHG Protocol. Em 2012, a Companhia direcionará o projeto para o levantamento de oportunidades de redução de emissão de gases de efeito estufa. [GRI EN16, EN17]

### Greenhouse Gas Emissions

*JSL also proceeded with the project, begun in 2009, to calculate the greenhouse gas (GHG) emissions (GEEs) generated by its operations. Being a logistics company, the vast majority of the emissions are from mobile sources. Total emissions in 2011 amounted to 496,427.1 tons of CO<sub>2</sub>e. Direct emissions came to 230,491.4 tCO<sub>2</sub>e (tons of CO<sub>2</sub> equivalent), while indirect emissions (such as in relation to electricity use) totaled 265,935.7 tCO<sub>2</sub>e. The inventory is carried out by an outside company and the calculations are based on the principles and guidelines of the GHG Protocol. In 2012, the company will conduct a project to investigate the opportunities to reduce its greenhouse gas emissions. [GRI EN16, EN17]*

## Consumo de energia

As atividades de racionalização de energia se concentraram nas campanhas de conscientização interna e treinamento aplicado na SIPATMAQ - Semana Interna de Prevenção de Acidentes (SIPAT), Meio Ambiente e Qualidade.

### Energy consumption

*Activities aimed at rationalizing energy use are focused mainly on campaigns to develop internal awareness and practical training during SIPATMAQ (Internal Week devoted to Accident Prevention [SIPAT], Quality and the Environment).*

## Consumo de água

Com o objetivo de promover a redução do consumo de água, a Companhia realiza campanhas internas de conscientização. Dois projetos de reuso de água estão em andamento na operação de transporte urbano. Na garagem de Poá, SP, foi obtido em 2011 a taxa de reuso de 70,3%, e na garagem do bairro de Ramos, no Rio de Janeiro, de 67,9%.

### Water consumption

*The company carries out internal awareness building campaigns aimed at bringing about reductions in water consumption. Two projects for the reutilization of water are in progress in urban transport operations. At the Poá (São Paulo state) garage, a reutilization rate of 70.3% was achieved in 2011, while at the garage in the Rio de Janeiro district of Ramos, at rate of 67.9% was obtained.*

## Disposição de resíduos

A **JSL** cumpre todas as regulamentações e legislações vigentes para o descarte adequado de materiais diversos, como pneus e lâmpadas. Os itens substituídos nas constantes manutenções de frota e as embalagens dos produtos são encaminhados para empresas especializadas e homologadas por órgãos ambientais como a Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo). [GRI EN22]

### Waste disposal

*JSL complies with all the prevailing legislation and regulations governing the suitable disposal of a wide range of materials, such as tires and light bulbs. Items replaced during ongoing fleet maintenance, and the product packaging, are sent to specialized companies ratified by environmental bodies such as Cetesb (São Paulo State Company for Environmental Sanitation Technology). [GRI EN22]*

# PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES [GRI 2.10]

AWARDS AND CERTIFICATIONS



CLI – Centro Logístico Intermodal, Itaquaquetuba – São Paulo  
Intermodal Logistic Center (ILC), Itaquaquetuba – São Paulo

## Prêmio ILOS de Logística



Instituto de Logística  
e Supply Chain

A premiação do Instituto de Logística e SupplyChain (ILOS) reflete o reconhecimento do mercado às empresas que mais se destacam pela qualidade na prestação de serviços logísticos, segundo pesquisas realizadas com especialistas das principais indústrias do País. A **JSL** foi eleita a melhor operadora brasileira, pelo terceiro ano consecutivo, entre as 250 empresas mais lembradas no mercado. É a única Companhia presente em todos os anos no ranking dos 10 Melhores Provedores de Serviços Logísticos (PSLs) desde o início da premiação.

### A JSL também foi destacada nas categorias:

- 1º Lugar no Setor de Papel e Celulose
- 1º Lugar no Setor de Siderurgia e Metalurgia
- 1º Lugar no Setor Automotivo e Autopeças
- 2º Lugar no Setor Químico e Petroquímico
- 2º Lugar no Setor de Alimentos e Bebidas com a Rodoviário Schio

### ILOS Logistics Awards

*The ILOS (Institute of Logistics and the Supply Chain) awards reflect market recognition of the companies that have stood out for the quality of the logistics services they provide, according to a survey carried out among specialists at the country's leading companies. **JSL** was elected best Brazilian operator, for the third year running, from among the 250 best known companies in the market. It is the only company that has been in the ranking of the 10 Best Logistics Service Providers in every year since these awards began.*

### **JSL was also highlighted in the categories:**

- 1st Place in the Pulp & Paper Sector*
- 1st Place in the Steel & Metallurgy Sector*
- 1st Place in the Automotive & Auto Parts Sector*
- 2nd Place in the Chemical & Petrochemical Sector*
- 2nd Place in the Food & Beverages Sector (through Rodoviário Schio)*

## Revista Transporte Moderno - 1º Lugar - Rodoviário de Cargas

### Revista Transporte Moderno (Transporte Moderno Magazine) - 1st Place - Road Cargo



O *ranking* é definido pela análise dos balanços financeiros de empresas de todos os modais de transporte de cargas e de passageiros, assim como operadores logísticos, companhias de comércio exterior e diversos fornecedores ligados a estas atividades. A **JSL** foi apontada como a maior empresa na categoria Rodoviário de Cargas, em termos de receita líquida, entre mais de mil empresas que tiveram os balanços analisados.

*The ranking is determined by analysis of the balance sheets of companies operating in all cargo and passenger transport modes, as well as logistics operators, international trading companies and various suppliers linked to these activities. **JSL** was chosen as the leading company in the Road Cargo category, in terms of net revenue, from among over a thousand companies that whose balance sheets were analyzed.*



## Instituto Ambiental Biosfera

### Biosphere Environmental Institute

Destaque Empresarial Brasileiro em Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável.

*Outstanding Brazilian company in relation to the Environment and Sustainable Development.*



## Prêmio de Fornecedor Destaque de 2011 – Grupo Fleury

### Outstanding Supplier of 2011 Award – Fleury Group

**JSL** reconhecida por sua criatividade e inovação, com 25 sugestões de melhorias implementadas ao processo logístico do Grupo Fleury.

*JSL is recognized for its creativity and innovation, with 25 suggested improvements incorporated into the Fleury Group's logistical processes.*



## Prêmio Fornecedor Cenibra – Destaque 2010 na Categoria Transporte de Madeira

### Cenibra Supplier Awards – 2010 Standout in the Wood Transportation Category

Premiação homenageia os fornecedores que se destacam nos aspectos de segurança, saúde ocupacional, qualidade, meio ambiente, recursos humanos, aspectos operacionais e recursos materiais.

*The awards honor suppliers that stand out in terms of safety, occupational health, quality, environment, human resources, operational factors and material resources.*



## Programa de Excelência Whirlpool

### Whirlpool Program of Excellence

1º Lugar na Categoria Transporte de Matéria-Prima

*1st Place in the Raw Materials Transportation Category*



## IR MAGAZINE BRAZIL AWARDS 2011

### IR MAGAZINE BRAZIL AWARDS 2011

A premiação da IR Magazine, a mais importante publicação internacional sobre relações com investidores, homenageia a excelência na comunicação com os acionistas e as boas práticas de RI. Promovido em associação com a Revista RI, o Instituto Brasileiro de Relações com Investidores – IBRI e agência PR Newswire, o prêmio destaca os melhores profissionais e as melhores empresas. A seleção é feita a partir de uma sondagem junto a 146 analistas e investidores institucionais e 462 investidores individuais, conduzida pelo Instituto Brasileiro de Economia da FGV.

A **JSL** obteve menção honrosa em três categorias destinadas a empresas com faturamento abaixo de R\$ 3 bilhões:

- Melhor programa de RI
- Melhor website de RI
- Maior evolução em RI

*The awards presented by IR Magazine, the most important international publication in the area of investor relations, honors excellence in communication with shareholders and best IR practices. Presented through an association between Revista RI magazine, the IBRI (Brazilian Investor Relations Institute) and the PR Newswire agency, the awards highlight the best professionals and best companies. The selection is based on a survey of 146 analysts and institutional investors and 462 individual investors, conducted by the Brazilian Economics Institute of the FGV (Getúlio Vargas Foundation).*

**JSL** earned an honorable mention in three categories aimed at companies with a turnover of less than R\$ 3 billion:

- Best IR program
- Best IR website
- Greatest progress in IR

## Certificações

### Certifications



#### ISO 14001:2004

Sistema de Gestão Ambiental – Preocupação com o Meio Ambiente

#### ISO 14001:2004

*Environmental Management System – concern for the Environment*



#### ISO 9001:2008

Sistema de Gestão da Qualidade – Transporte de cargas, transporte de passageiros, locação de veículos, serviços dedicados, operações florestais, movimentação interna, locação de máquinas e equipamentos e limpeza urbana – **JSL**

#### ISO 9001:2008

*Quality Management System – cargo transportation, passenger transportation, vehicle leasing, dedicated services, forestry operations, internal handling, machinery and equipment leasing and urban cleaning – JSL*



#### ISO 9001:2008

Sistema de Gestão da Qualidade – Transporte de passageiros, limpeza urbana e locação de veículos – CS Brasil

#### ISO 9001:2008

*Quality Management System – passenger transportation, urban cleaning and vehicle leasing – CS Brasil*

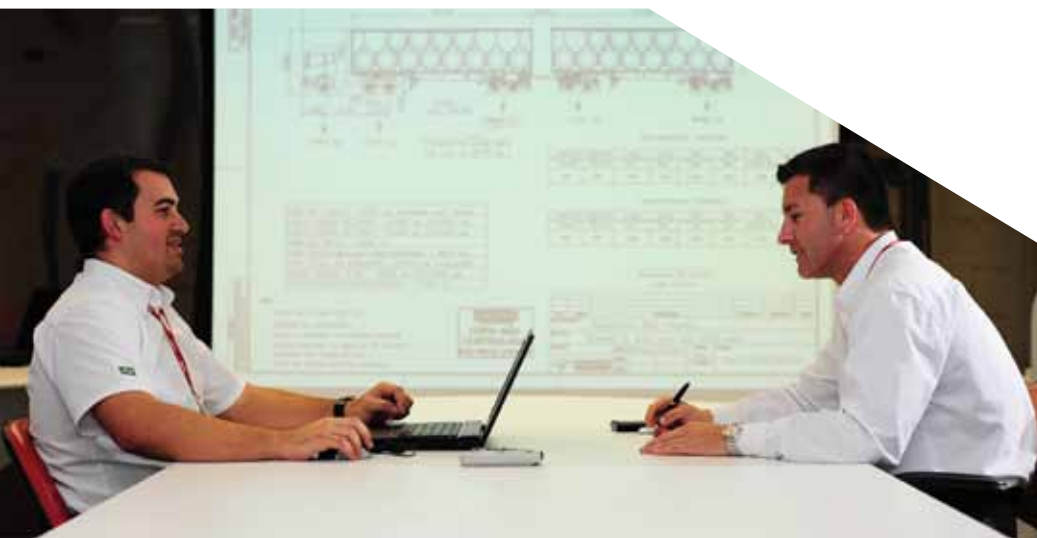


#### SASSMAQ

Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade – **JSL** - Transporte de produtos perigosos e não perigosos, em cargas fracionadas, com cobertura nacional e internacional.

#### SASSMAQ

*System of Safety, Health, Environment and Quality Assessment – JSL - transportation of hazardous and non-hazardous products, as break-bulk cargo, with full domestic and international coverage.*







## INFORMAÇÕES CORPORATIVAS

### CORPORATE INFORMATION

#### Diretoria de Relações com Investidores [GRI 3.4]

Telefone: +55 11 2377-7178

E-mail: [ri@jssl.com.br](mailto:ri@jssl.com.br)

Website: [www.jssl.com.br/ri](http://www.jssl.com.br/ri)

Endereço: Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas.

Mogi das Cruzes, SP, Brasil - CEP 08745-140.

#### Sede Social

Avenida Angélica, 2.346, 16º andar, escritório 161 – parte B.

Edifício New England, Consolação.

São Paulo, SP, Brasil - CEP 01228-200.

#### Sede Administrativa

Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas.

Mogi das Cruzes, SP, Brasil - CEP 08745-140

#### Banco Depositário

Bradesco S.A.

+55 11 3684-9441

[4010.acoes@bradesco.com.br](mailto:4010.acoes@bradesco.com.br)

Cidade de Deus s/n

Osasco, SP, Brasil - CEP 06029-900

#### Audidores Independentes para o exercício de 2011

Ernst & Young Terco Auditores Independentes

#### Office of the Investor Relations Director [GRI 3.4]

Telephone: +55 11 2377-7178

E-mail: [ri@jssl.com.br](mailto:ri@jssl.com.br)

Website: [www.jssl.com.br/ir](http://www.jssl.com.br/ir)

Address: Avenida Saraiva 400, Brás Cubas,

Mogi das Cruzes, SP, Brazil - CEP 08745-140.

#### Head Office

Avenida Angélica 2,346, 16th floor, suite 161 – part B.

Edifício New England, Consolação,

São Paulo, SP, Brazil - CEP 01228-200.

#### Administrative Office

Avenida Saraiva 400, Brás Cubas,

Mogi das Cruzes, SP, Brazil - CEP 08745-140

#### Depository Bank

Bradesco S.A.

Telephone: +55 11 3684-9441

E-mail: [4010.acoes@bradesco.com.br](mailto:4010.acoes@bradesco.com.br)

Address: Cidade de Deus s/n

Osasco, SP, Brazil - CEP 06029-900

#### Independent Auditors for the 2011 financial year

Ernst & Young Terco Auditores Independentes



**Área 4 da Região Metropolitana de São Paulo:** Compreende os municípios de Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Itaquaquecetuba, Mogi das Cruzes, Poá, Salesópolis, Suzano e São Paulo.

**Aslog:** Associação Brasileira de Logística.

**AVP:** Ajuste a valor presente. Aplicado a ativos e passivos monetários de forma a refletir seu valor presente, levando em consideração os fluxos de caixa contratuais, a taxa de juros explícita, e em certos casos implícita, dos respectivos ativos e passivos e as taxas praticadas no mercado para transações similares. Subsequentemente, tais efeitos são realocados nas linhas de receita e despesa financeira na demonstração de resultados, pelo prazo de fruição dos juros em relação aos fluxos de caixa contratuais.

**BNDES:** Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

**Cross-selling:** Prática que envolve a venda e prestação de produtos e serviços adicionais para clientes já existentes.

**Cross-docking:** Sistema no qual os bens entram e saem de um centro de distribuição, sem ali serem armazenados, permitindo o aumento de giro dos estoques. Pode também ser definido como o movimento simultâneo de materiais recebidos, das docas de recebimento para as docas de expedição.

**CPC 06:** Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis que regula as operações de arrendamento mercantil. Tal pronunciamento determina a classificação de arrendamentos mercantis baseada na extensão em que os riscos e benefícios inerentes a propriedade do ativo arrendado permaneçam no arrendador ou no arrendatário. Segundo a CPC 06, um arrendamento mercantil é classificado como financeiro se ele transferir substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes à propriedade. Dadas as condições da transação, alguns contratos de locação de ativos que a **JSL** detém junto a clientes foram contabilizados à luz do referido pronunciamento. Dessa forma, o fluxo de pagamentos destes contratos foi reconhecido a valor presente na receita bruta de Venda de Ativos no 3T10.

**EBITDA:** De acordo com o Ofício Circular CVM n.º 1/2005, são os lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas do imposto de renda e contribuição social, da participação de minoritários, depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida de acordo com as Práticas contábeis adotadas no Brasil, não representa o fluxo de caixa para os exercícios apresentados e não deve ser considerado como substituto para o lucro líquido ou como substituto do fluxo de caixa como indicador de liquidez da Companhia. O EBITDA não possui significado padronizado e a nossa definição de EBITDA pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

**EBITDA-A ou EBITDA Adicionado** - corresponde ao EBITDA acrescido do custo contábil residual da venda de ativos imobilizados, o qual não representa desembolso operacional de caixa, uma vez que se trata da mera representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação. Dessa forma, a Administração da Companhia acredita que o EBITDA-A é a medida prática mais adequada do que o EBITDA tradicional como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da Companhia de cumprir com suas obrigações financeiras.

**Full truckload:** Utilização da capacidade completa de carga de um caminhão

**Gestão e Terceirização (de frotas/ equipamentos):** Serviços de gestão e terceirização prestados por meio de frotas de veículos leves e pesadas, incluindo atividades de dimensionamento e serviços agregados.

**ILOS:** Instituto de Logística e Supply Chain.

**PIB ou Produto Interno Bruto:** Refere-se ao valor do conjunto de todos os bens e serviços produzidos dentro do território econômico de um país em um determinado período.

**Reclassificado:** Ajustes no exercício de 2009, através da reclassificação entre algumas contas de despesas e custos da demonstração de resultado, seguindo os mesmos critérios aplicados no exercício de 2010, de forma a proporcionar uma maior comparabilidade entre os períodos apresentados.

**Packing:** processo de embalagem e armazenamento de produtos.

**Picking:** Processo de retirada produtos dos estoques para consolidação de carga destinada a um determinado cliente.

**PSL:** Provedor de Serviços Logísticos.

**Proforma:** Considera a soma dos resultados dos 12 meses de 2011 para JSL e para a Schio.

**REFIS:** Programa de Recuperação Fiscal instituído pelo governo federal, que promoveu o parcelamento de débitos com a União, com redução de juros, multas e encargos sociais.

**RMC ou Receita com os Mesmos Contratos:** compreende as receitas provenientes dos contratos existentes em ambos os períodos de comparação.

**ROIC ou Return On Invested Capital:** retorno sobre o capital investido - quantia, expressa como uma porcentagem, ganha sobre o capital total de uma companhia – patrimônio líquido (EQUITY), mais a dívida líquida (DEBT), calculada dividindo os lucros operacionais líquidos antes do pagamento de juros, pelo capital total. O retorno sobre o capital investido é utilizado para comparar empresas ou divisões de uma empresa, em termos de eficiência administrativa, visto que se concentra no desempenho operacional efetivo.

**Serviços Dedicados (à cadeia de suprimentos):** Serviços oferecidos de forma integrada e customizada para cada cliente, que incluem a gestão do fluxo de insumos/matérias-primas e informações da fonte produtora até a entrada da fábrica (operações inbound), o fluxo de saída do produto acabado da fábrica até a ponta de consumo (operações outbound) e, a movimentação de produtos e gestão de estoques internos, Logística Reversa e Armazenagem.

**Schio ou Rodoviário Schio:** empresa incorporada à **JSL** em dezembro de 2011, sendo a líder em logística de produtos de temperatura controlada no país, com faturamento de R\$ 444,0 milhões em 2011.

**SIMPAR Concessionárias ou Concessionárias:** Incorporada à **JSL** em fevereiro de 2012, é uma holding detentora de uma rede de 30 concessionárias, sendo 22 de veículos leves e 8 de veículos pesados, e uma corretora de seguros. As concessionárias de veículos leves, estão sob as marcas Volkswagen, Fiat e Ford, e a de pesados, sob a marca MAN. Consolida as empresas Original Veículos Ltda., Avante Veículos Ltda., Ponto Veículos Ltda., Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores Ltda., Vintage Corretora e Administradora de Seguros Ltda..

**Transbordo:** Transferência de mercadorias/ produtos de um para outro meio de transporte ou veículo, no decorrer do percurso da operação de entrega.

**Transporte de Carga Geral:** Serviços de escoamento de produtos no sistema “ponto A” para “ponto B”, por meio de veículos de carga completa (full truckload).

**Transporte de Passageiros:** Serviços de fretamento, transporte público municipal e intermunicipal de passageiros.

**Venda de Ativos com Gestão:** Venda de veículos vinculada à prestação de serviço de gestão de frotas.

**Area 4 of the São Paulo Metropolitan Area:** Encompasses the municipalities of Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Itaquaquecetuba, Mogi das Cruzes, Poá, Salesópolis, Suzano and São Paulo.

**APV:** Adjusted to present value. Applied to monetary assets and liabilities in order to reflect their present value, taking into consideration contractual cash flows, an explicit or, in certain cases, implicit interest rate for the respective assets and liabilities, and the market rates for similar transactions. These effects are subsequently reallocated to financial income and expenses in the income statement, according to the period the interest will be earned and the contractual cash flows.

**Aslog:** Brazilian Logistics Association.

**BNDES:** Brazilian Development Bank.

**Cross-docking:** A system wherein goods enter and leave a distribution center without being stored there, which enables increased inventory turnover. It may also be defined as the immediate movement of materials from the receiving bays to the dispatch bays.

**Cross-selling:** A practice that involves the selling and provision of additional products and services to existing customers.

**CPC 06:** Guidelines handed down by the Accounting Rules Committee that regulate commercial leasing operations. This pronouncement determines the classification of commercial leasing arrangements according to the period during which the risks and benefits inherent to ownership of the leased asset pertain to the lessor or the lessee. According to CPC 06, a leasing arrangement is classified as financial if it transfers substantially all the inherent risks and benefits to the lessee. Under the terms of the transaction, some of JSL's asset leasing contracts with customers have been recorded in line with this pronouncement. Consequently, the flow of payments under these contracts was recognized at present value in the gross revenue from the sale of assets for the 3Q10.

**Dedicated (supply chain) Services:** Services that are provided in an integrated manner tailored to each customer. The services include managing the flow of inputs/raw materials and information from production source to the customer's door (inbound operations), the flow of finished products from the customer's installations to the point of consumption (outbound operations), and the internal handling of products and inventory management, reverse logistics and storage.

**EBITDA:** According to CVM Circular nº 1/2005, EBITDA represents earnings before net financial income (expenses), income tax and social contribution, minority interest, depreciation and amortization. EBITDA is not recognized as a valid measurement according to the Generally Accepted Accounting Principles adopted in Brazil, does not represent the cash flow for the financial years presented and should not be considered an adequate substitute for net income or cash flow as an indicator of a company's liquidity. Moreover, there is no standard definition of EBITDA and our definition may not be comparable with those used by other companies.

**EBITDA-A:** EBITDA Added - corresponds to EBITDA plus the residual book cost of the sale of fixed assets, which does not represent a operational cash disbursement, since it is merely an accounting representation of the writing off of assets at the time of their disposal. Hence, the management believes that EBITDA-A is a more suitable measurement than the traditional EBITDA as an approximate representation of cash flow generation that reflects a company's ability to honor its financial obligations.

**Full truckload:** Using a truck's full cargo capacity.

**GDP (Gross Domestic Product):** Refers to the value of all goods and services produced within a country's economic territory over a given period of time.

**General Cargo Transportation:** Services for transporting products from "point A" to "point B" on the full truckload basis.

**ILOS:** Logistics and Supply Chain Institute.

**LSP:** Logistics Services Provider.

**Management and Outsourcing (of fleet/equipment):** Management and Outsourcing services provided for fleets of light and heavy vehicles, including dimensioning and value-added services.

**Packing:** Process of packaging and storing products.

**Passenger Transportation:** Charter services and municipal or inter-city public transportation of passengers.

**Picking:** Process of removing products from inventory to complete a cargo shipment to a given customer.

**Pro-forma:** Considering the sum of the 12 months' results in 2011 for both JSL and Schio.

**Reclassified:** Adjustments to the figures for 2009, by reclassifying expense items to different accounts in the income statement, using the same criteria adopted for 2010, in order to facilitate comparison between the two financial years.

**REFIS:** Tax Refinancing Program, introduced by the federal government, allowing fiscal debt to be paid off in installments, with reduced interest rates, fines and payroll charges.

**Rodoviário Schio:** Taken over by JSL in December 2011, it is the market leader in logistics for temperature controlled products in Brazil, with a turnover of R\$ 444.0 million in 2011.

**ROIC (Return On Invested Capital):** The return on the capital that has been invested in a business - expressed as a percentage gain in relation to the company's total capital, including shareholders' equity and net debt. It is calculated by dividing the net income before interest payments by the total capital. Return on invested capital is used to compare companies or divisions within a company, in terms of administrative efficiency, since it focuses on the effective operational performance.

**Sale of Managed Assets:** Selling of vehicles linked to the provision of fleet management services.

**Same Contract Revenues:** revenue on existing contracts within the two periods being compared.

**SIMPAR Concessionárias:** Taken over by JSL in February 2012, it is the holding company for a network of 30 vehicle dealerships, 22 selling light vehicles and 8 for heavy vehicles, and an insurance brokerage. The light vehicle dealerships work with the makes Volkswagen, Fiat and Ford, while the heavy vehicle dealerships sell MAN products. The takeover merges the companies Original Veículos Ltda., Avante Veículos Ltda., Ponto Veículos Ltda., Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores Ltda., and Vintage Corretora e Administradora de Seguros Ltda..

**Transshipment:** The transferring of goods/products from one transport mode or vehicle to another during the course of a shipment.

## RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE 2011

### ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT 2011

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
<b>1. Estratégia e Análise</b>				
1.1	Declaração do detentor do cargo com maior poder de decisão sobre a relevância da sustentabilidade para a organização	4 a 9	Mensagem da Administração	
1.2	Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades	34 a 37; 42 a 47; 60 a 66; 69 a 70	Estratégia: Diferenciais competitivos; Análise de cenário e perspectivas; Governança: Gestão de riscos	
<b>2. Perfil Organizacional</b>				
2.1	Nome da organização	17	Perfil Organizacional	
2.2	Principais marcas, produtos e/ou serviços	22 a 29	Perfil: Linhas de negócios	
2.3	Estrutura operacional, incluindo principais divisões, unidades operacionais, subsidiárias e joint ventures	66 a 69	Governança corporativa: Subsidiários	
2.4	Localização da sede	32 a 33	Perfil: Abrangência geográfica	
2.5	Número e nome de países em que a organização opera	32 a 33	Perfil: Abrangência geográfica	
2.6	Tipo e natureza jurídica da propriedade	32 a 33	Perfil: Linhas de Negócios	
2.7	Mercados atendidos (incluindo discriminação geográfica, setores atendidos, tipos de clientes, beneficiários)	28; 32 a 33 75	Perfil: Abrangência geográfica; Relaciamentos: Clientes	
2.8	Porte da organização	61 a 69	Governança corporativa: Estrutura; Subsidiárias	
2.9	Principais mudanças durante o período coberto, referentes a porte, estrutura ou participação acionária	30 a 31	Perfil: Novas Atividades	
2.10	Prêmios recebidos no período	93 a 95	Prêmios e certificações	
<b>3. Parâmetros para o Relatório</b>				
3.1	Período coberto pelo relatório	13 a 15	Sobre o relatório	
3.2	Data do relatório anterior mais recente	13 a 15	Sobre o relatório	
3.3	Ciclo de emissão dos relatórios	13 a 15	Sobre o relatório	
3.4	Dados para contato	13 a 15; 97	Sobre o relatório; Informações corporativas	
3.5	Processo para definição do conteúdo do relatório	13 a 15	Sobre o relatório	
3.6	Limite do relatório	13 a 15	Sobre o relatório	
3.7	Declaração sobre quaisquer limitações específicas quanto ao escopo ou ao limite do relatório	13 a 15	Sobre o relatório	
3.8	Base para elaboração do relatório no que se refere a joint ventures, subsidiárias, instalações arrendadas, operações terceirizadas e outras organizações	13 a 15	Sobre o relatório	
3.9	Técnicas para medição de dados e as bases de cálculos, incluindo hipóteses técnicas, que sustentam as estimativas aplicadas à compilação dos indicadores e outras informações do relatório	13 a 15	Sobre o relatório e ao longo da publicação	
3.10	Explicação das consequências de quaisquer reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores	13 a 15	Sobre o relatório e ao longo do relatório	

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
3.11	Mudanças significativas em comparação com anos anteriores no que se refere a escopo, limite ou métodos de medição aplicados no relatório	13 a 15	Sobre o relatório e ao longo do relatório	
3.12	Tabela que identifica a localização das informações no relatório	13 a 15	Índice GRI	
3.13	Verificação externa dos dados	13 a 15		Não houve verificação externa
<b>4. Governança, Compromissos e Engajamento</b>				
4.1	Estrutura de governança	61 a 62	Governança corporativa: Estrutura em evolução contínua	
4.2	Indicação caso o presidente do mais alto órgão de governança também seja um diretor executivo	63 a 66	Governança corporativa	
4.3	Para organizações com uma estrutura de administração unitária, declaração do número de membros independentes ou não executivos do mais alto órgão de governança	63 a 66	Governança corporativa	
4.4	Mecanismos para que acionistas e empregados façam recomendações ou deem orientações ao mais alto órgão de governança	73 a 75; 75 a 82; 84 a 85	Governança corporativa: Código de conduta; Relacionamentos: Investidores e Colaboradores	
4.5	Relação entre remuneração para membros do mais alto órgão de governança, diretoria executiva e demais executivos e o desempenho da organização	76	Colaboradores	Mais detalhes: Formulário de Referência 2011 - Item 13 - <a href="http://www.jsl.com.br/ri">www.jsl.com.br/ri</a>
4.6	Processos em vigor no mais alto órgão de governança para assegurar que conflitos de interesse sejam evitados	73	Código de conduta	Estatuto Social, Art. 19
4.7	Processo para determinação das qualificações e conhecimento dos membros do mais alto órgão de governança para definir a estratégia da organização, para questões relacionadas a temas econômicos, sociais e ambientais	63	Governança corporativa;	Não há processo ou política neste sentido. Os currículos dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria Executivo podem ser acessados em <a href="http://www.jsl.com.br/ri">www.jsl.com.br/ri</a>
4.8	Declarações de missão e valores, códigos de conduta e princípios internos relevantes para o desempenho econômico, ambiental e social, assim como estágio de sua implementação	19	Perfil: Missão, Visão e Valores	
4.9	Procedimento do mais alto órgão de governança para supervisionar a identificação e gestão por parte da organização do desempenho econômico, ambiental e social	65 a 66; 73	Governança corporativa; Código de conduta	O Comitê de Serviços Financeiros e de Suprimentos trata de assuntos relacionados às áreas de finanças e suprimentos, aconselhando o Conselho de Administração em assuntos técnicos
4.10	Processos para a autoavaliação do desempenho do mais alto órgão de governança, especialmente com respeito ao desempenho econômico, ambiental e social	61 a 66; 76	Governança corporativa; Colaboradores	Não há processo com esta finalidade
4.12	Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente de caráter econômico, ambiental e social, que a organização subscreve ou endossa	87 a 91	Responsabilidade socioambiental	
4.13	Participação significativa em associações e/ou organismos nacionais/ internacionais de defesa em que a organização: possui assento em grupos responsáveis pela governança corporativa; integra projetos ou comitês; contribui com recursos de monta além da taxa básica como organização associada	87 a 91	Responsabilidade socioambiental	A Companhia não participa de associações e/ou organismos setoriais. A Schio participa da ABTI-Associação Brasileira de Transportes Internacionais
4.14	Relação de grupos de stakeholders engajados pela organização	13 a 15; 87 a 91	Sobre o relatório; Instituto Julio Simões; Meio Ambiente	

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
4.15	Base para identificação e seleção de stakeholders com os quais se engajar	13 a 15	Sobre o Relatório	
4.16	Abordagens para o engajamento dos stakeholders, incluindo sua frequência por tipo e grupo de stakeholders	13 a 15; 75 a 85	Sobre o relatório; Relacionamentos	
4.17	Principais temas e preocupações levantados por meio do engajamento dos stakeholders e medidas adotadas para tratá-los	13 a 15; 75 a 85	Sobre o relatório; Relacionamentos	
<b>ECONÔMICO</b>				
Aspecto: Desempenho Econômico				
EC1	Valor Econômico direto gerado e distribuído	59	Resultados	
EC2	Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido a mudanças climáticas	69	Governança corporativa	
EC3	Cobertura das obrigações do plano de pensão de benefício definido que a organização oferece	103		A empresa não oferece plano de pensão de benefício definido aos colaboradores
EC4	Ajuda financeira recebida do governo	103		A JSL não recebeu ajuda significativa do governo em 2011
Aspecto: Presença no Mercado				
EC5	Variação da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes	76 a 82	Colaboradores	Na JSL, a variação foi de 6,8%; na Schio, foi de 8,14%
EC6	Políticas, práticas e proporção de gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes	83	Fornecedores	Não há critérios específicos. Nossos fornecedores devem ter no mínimo preços competitivos, demonstrar saúde financeira, atendimento a legislação fiscal municipal, estadual e federal.
EC7	Procedimentos para contratação e proporção de membros de alta gerência recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes	76 a 82	Colaboradores	Nos cargos operacionais, a empresa dá preferência à contratação local. Não há procedimento para alta gerência
<b>MEIO AMBIENTE</b>				
Aspecto: Materiais				
EN1	Materiais usados por peso ou volume	89 a 91	Meio ambiente	
EN2	Percentual dos materiais usados provenientes de reciclagem	103		Em 2011, a empresa não utilizou materiais provenientes de reciclagem
EN6	Iniciativas para fornecer produtos e serviços com baixo consumo de energia ou que usem energia gerada por recursos renováveis e a redução na necessidade de energia resultante dessas iniciativas	103		A empresa está em conversações com fabricantes de motor para parcerias que utilizem energia renovável alternativa para avaliar custos e viabilidade
EN7	Iniciativas para reduzir o consumo de energia indireta e as reduções obtidas	89 a 91	Meio ambiente	
Aspecto: Água				
EN10	Iniciativas para reduzir o consumo de energia indireta e as reduções obtidas	89 a 91	Meio ambiente	
EN11	Localização e tamanho da área possuída, arrendada ou administrada dentro de áreas protegidas, ou adjacente a elas, e áreas de alto índice de biodiversidade fora das áreas protegidas	103		A JSL S/A possui uma área verde de 32.118 m <sup>2</sup> , localizada no Intermodal Pinheirinho situado na estrada do Pinheirinho, 1.500 - Itaquaquecetuba/SP

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
EN12	Descrição de impactos significativos na biodiversidade de atividades, produtos e serviços em áreas protegidas e em áreas com alto índice de biodiversidade fora das áreas protegidas	104		Empresa avalia como não aplicável
EN13	Habitats protegidos ou restaurados	104		A empresa não mantém habitats nestas condições
EN14	Estratégias, medidas em vigor e planos futuros para a gestão de impactos na biodiversidade	104		Embora não tenha ainda definido um plano futuro, a empresa tem como estratégia melhorar a gestão dos seus impactos na biodiversidade
Aspecto: Biodiversidade				
EN15	Número de espécies na Lista Vermelha da IUCN e em listas nacionais de conservação com habitats em áreas afetadas por operações, discriminadas pelo nível de risco de extinção	104		Não aplicável
Aspecto: Emissões, Efluentes e Resíduos				
EN16	Total de emissões diretas e indiretas de gases causadores do efeito estufa, por peso	89 a 91	Meio ambiente	
EN17	Outras emissões indiretas relevantes de gases de efeito estufa, por peso	89 a 91	Meio ambiente	
EN18	Iniciativas para reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa e as reduções obtidas	89 a 91	Meio ambiente	
EN19	Emissões de substâncias destruidoras da camada de ozônio, por peso	104		Emissões de Gases controlados pelo Protocolo de Montreal: HCFC = 1,4 kg Gás ou 2,1 tCO2eq
EN22	Peso total de resíduos, por tipo e método de disposição	89 a 91	Meio ambiente	
EN23	Número e volume total de derramamentos significativos	104		Empresa reportou três derramamentos externos (durante o transporte), equivalentes a 670 litros, e dois derramamentos internos (tanque de combustível), correspondente a 500 litros
EN24	Peso de resíduos transportados, importados, exportados ou tratados considerados perigosos nos termos da Convenção da Basileia <sup>13</sup> - Anexos I, II, III e VIII, e percentual de carregamentos de resíduos transportados internacionalmente	104		Peso de resíduos transportados: Frota - 462,90 toneladas Terceiros - 252,90 toneladas TOTAL: 715,80 toneladas
Aspecto: Produtos e serviços				
EN26	Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e a extensão da redução desses impactos	89 a 91	Meio ambiente	
EN27	Percentual de produtos e suas embalagens recuperados em relação ao total de produtos vendidos, por categoria de produto	104		Não aplicável
Aspecto: Conformidade				
EN28	Valor monetário de multas significativas e número total de sanções não-monetárias resultantes da não-conformidade com leis e regulamentos ambientais	104		Multa emitida pelo Ministério Público Federal contra JSL: Valor: R\$ 40.715,82
Aspecto: Transporte				
EN29	Impactos ambientais significativos do transporte de produtos e outros bens e materiais utilizados nas operações da organização, bem como do transporte de trabalhadores	104		São considerados impactos significativos das operações da JSL: emissão de fumaça, poluição sonora, geração de resíduos, consumo de Diesel. As ações para reduzir/minimizar estes aspectos estão relacionadas ao monitoramentos periódicos da frota



Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
Aspecto: Geral				
EN30	Total de investimentos e gastos em proteção ambiental, por tipo	89 a 91	Meio ambiente	
<b>PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE</b>				
Aspecto: Emprego				
LA1	Total de trabalhadores por tipo de emprego, contrato de trabalho e região	76 a 82	Colaboradores	
LA2	Número total e taxa de rotatividade de empregados por faixa etária, gênero e região	76 a 82	Colaboradores	
LA3	Benefícios oferecidos a empregados de tempo integral que não são oferecidos a empregados temporários ou em regime de meio período, discriminados pelas principais operações	76 a 82	Colaboradores	
Aspecto: Relações entre os Trabalhadores e a Governança				
LA4	Percentual de empregados abrangidos por acordos de negociação coletiva	105		97,15% dos 13.679 colaboradores
LA5	Prazo mínimo para notificação com antecedência referente a mudanças operacionais, incluindo se esse procedimento está especificado em acordos de negociação coletiva	105		O prazo mínimo é de 30 dias. O procedimento não está especificado
Aspecto: Segurança e Saúde no Trabalho				
LA6	Percentual de empregados representados em comitês formais de segurança e saúde, compostos por gestores e trabalhadores, que ajudam no monitoramento e aconselhamento sobre programas de segurança e saúde ocupacional	105		A Companhia não mantém comitês de segurança e saúde
LA8	Programas de educação, treinamento, aconselhamento, prevenção e controle de risco em andamento para dar assistência a empregados, seus familiares ou membros da comunidade com relação a doenças graves	76 a 82	Colaboradores	
Aspecto: Treinamento e Educação				
LA9	Temas relativos a segurança e saúde cobertos por acordos formais com sindicatos	76 a 82	Colaboradores	
LA10	Média de horas de treinamento por ano, por empregado, discriminadas por categoria funcional	76 a 82	Colaboradores	
LA11	Programas para gestão de competências e aprendizagem contínua que apoiam a continuidade da empregabilidade dos colaboradores e para gerenciar o fim da carreira	76 a 82	Colaboradores	
LA12	Percentual de empregados que recebem regularmente análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira	105		Cerca de 140 gestores, correspondente a 0,01% do corpo funcional são acompanhados no programa de avaliação de desempenho, resultados e incentivo de longo prazo

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
LA13	Composição dos grupos responsáveis pela governança corporativa e discriminação de empregados por categoria, de acordo com gênero, faixa etária, minorias e outros indicadores de diversidade	76 a 82	Colaboradores	
<b>DIREITOS HUMANOS</b>				
Aspecto: Não Discriminação				
HR2	Percentual de empresas contratadas e fornecedores críticos que foram submetidos a avaliações referentes a direitos humanos e as medidas tomadas	83	Fornecedores	Alguns contratos com fornecedores dispõem de cláusulas de compromisso com os direitos humanos
HR3	Total de horas de treinamento para empregados em políticas e procedimentos relativos a aspectos de direitos humanos relevantes para operações, incluindo o percentual de empregados que recebeu treinamento	76 a 82	Colaboradores	
HR4	Número total de casos de discriminação e as medidas tomadas	106		Não foram registrados casos de discriminação em 2011
HR5	Operações identificadas em que o direito de exercer a liberdade de associação e a negociação coletiva pode estar correndo risco significativo e as medidas tomadas para apoiar esse direito	106		Não houve ocorrência nesse sentido. A JSL assegura no Código de Conduta a liberdade de associação e negociação coletiva
HR6	Operações identificadas como de risco significativo de ocorrência de trabalho infantil e as medidas tomadas para contribuir para abolição do trabalho infantil	83	Fornecedores	
HR7	Operações identificadas como de risco significativo de ocorrência de trabalho forçado ou análogo ao escravo e as medidas tomadas para contribuir para erradicação do trabalho forçado ou análogo ao escravo	83	Fornecedores	
HR8	Percentual do pessoal de segurança submetido a treinamento nas políticas ou procedimentos da organização relativos a aspectos de direitos humanos que sejam relevantes às operações	61 a 66; 73	Governança corporativa; Código de conduta	
HR9	Número total de casos de violação de direitos dos povos indígenas e medidas tomadas	106		Não se aplica
<b>SOCIEDADE</b>				
Aspecto: Concorrência Desleal				
S02	Percentual e número total de unidades de negócios submetidas a avaliações de riscos relacionados a corrupção	106		Do número total de casos auditados, 86 são mais relevantes porque culminaram em providências severas. As outras ou não se confirmaram e/ou foram corrigidos por meio de procedimentos
S03	Percentual de empregados treinados nas políticas e procedimentos anticorrupção da organização	106		Os procedimentos relativos à coibição de corrupção estão contidos no Código de Conduta
S04	Medidas tomadas em resposta a casos de corrupção	106		Os procedimentos vão de suspensão à demissão por justa causa
S06	Valor total de contribuições financeiras e em espécie para partidos políticos, políticos ou instituições relacionadas, discriminadas por país	106		A JSL não realizou nenhuma contribuição financeira para partidos políticos, políticos ou instituições relacionadas
S07	Número total de ações judiciais por concorrência desleal, práticas de truste e monopólio e seus resultados	106		Não houve nenhuma ação judicial sobre esses tópicos em 2011

Indicadores GRI		Página	Capítulo	Observações
S08	Valor monetário de multas significativas e número total de sanções não-monetárias resultantes da não-conformidade com leis e regulamentos	107		Há seis autos de infração, por descumprimento da Lei 8.213/91 (Cota de Deficientes), em tramitação, e o valor das multas gira em torno de R\$ 150.000 cada. Pelo descumprimento do Artigo 429 da CLT (Cota de Aprendiz), foram recebidos sete autos de infração, ainda sem indicação do valor das multas
<b>RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO</b>				
Aspecto: Rotulagem de Produtos e Serviços				
PR1	Fases do ciclo de vida de produtos e serviços em que os impactos na saúde e segurança são avaliados visando melhoria, e o percentual de produtos e serviços sujeitos a esses procedimentos	107		A JSL ainda não possui procedimento formalizado para avaliação de impactos de saúde e segurança na fase de ciclo de vida do serviço
PR2	Número total de casos de não-conformidade com regulamentos e códigos voluntários relacionados aos impactos causados por produtos e serviços na saúde e segurança durante o ciclo de vida, discriminados por tipo e região	107		A Companhia registrou 180 não-conformidades relativos à área de saúde e segurança
PR3	Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por procedimentos de rotulagem, e o percentual de produtos e serviços sujeitos a tais exigências	107		Não se aplica
PR4	Número total de casos de não-conformidade com regulamentos e códigos voluntários relacionados a informação e rotulagem de produtos e serviços, discriminados por tipo de resultado	107		Não se aplica
PR5	Práticas relacionadas à satisfação do cliente, incluindo resultados de pesquisas que medem essa satisfação	75	Relacionamentos: Clientes	
PR6	Programas de adesão às leis, normas e códigos voluntários relacionados a comunicação de marketing, incluindo publicidade, promoção e patrocínio	107		As campanhas de publicidade para a rede de lojas de seminovos seguem as determinações do Conselho Executivo de Normas Padrão (CENP), do Conselho de Autorregulamentação Publicitária (CONAR) e o Termo de Ajuste de Conduta firmado com o Ministério Público para transmitir mensagem clara e adequada sobre os veículos ofertados
PR7	Número total de casos de não-conformidade com regulamentos e códigos voluntários relativos a comunicação de marketing, incluindo publicidade, promoção e patrocínio, discriminados por tipo de resultado	107		Não foi identificado nenhum caso de não conformidade com regulamentos relativos a comunicação de marketing em 2011
PR8	Número total de reclamações comprovadas relativas a violação de privacidade e perda de dados de clientes	107		Não houve reclamações comprovadas relativas a violação de privacidade e perda de dados de clientes em 2011
PR9	Valor monetário de multas significativas por não-conformidade com leis e regulamentos relativos ao fornecimento e uso de produtos e serviços	107		Não se aplica

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
<b>1. Strategy and Analysis</b>				
1.1	Statement from the organization's highest decision maker about the importance of sustainability to the organization	4 a 9	Message from the Management	
1.2	Description of key impacts, risks and opportunities	34 a 37; 42 a 47; 60 a 66; 69 a 70	Strategy: Competitive advantages; Analysis of the scenario and outlook; Corporate Governance: Risk management	
<b>2. Organization Profile</b>				
2.1	Name of the organization	17	Profile	
2.2	Primary brands, products and/or services	22 a 29	Profile: Business lines	
2.3	Operational structure of the organization, including main divisions, operational units, subsidiaries and joint ventures	66 a 69	Corporate Governance: Shareholding structure	
2.4	Location of organization's headquarters	32 a 33	Profile: Geographical coverage	
2.5	Number and names of countries where the organization operates	32 a 33	Profile: Geographical coverage	
2.6	Nature of ownership and legal format	32 a 33	Profile: Business lines	
2.7	Markets served (including geographical breakdown, sectors served and types of customers/beneficiaries)	28; 32 a 33 75	Profile: Geographical coverage; Relationships: Customers	
2.8	Scale of the reporting organization	61 a 69	Corporate Governance: Structure; Subsidiaries	
2.9	Significant changes during the reporting period regarding size, structure or ownership	30 a 31	Corporate Governance; Profile; Message from the Management	
2.10	Awards received in the reporting period	93 a 95	Awards and certification	
<b>3. Report Parameters</b>				
3.1	Reporting period	13 a 15	About this report	
3.2	Date of most recent previous report (if any)	13 a 15	About this report	
3.3	Reporting cycle	13 a 15	About this report	
3.4	Contact point for questions regarding the report or its contents	13 a 15; 97	About this report; Corporate Information	
3.5	Process for defining report content	13 a 15	About this report	
3.6	Boundary of the report	13 a 15	About this report	
3.7	State any specific limitations on the scope or boundary of the report	13 a 15	About this report	
3.8	Basis for reporting on joint ventures, subsidiaries, leased facilities, outsourced operations and other entities that can significantly affect comparability from period to period and/or between organizations	13 a 15	About this report	
3.9	Data measurement techniques and the bases of calculations, including assumptions and techniques underlying estimations applied to the compilation of the Indicators and other information in the report.	13 a 15	About this report; and throughout the publication	
3.10	Explanation of the effect of any re-statements of information provided in earlier reports, and the reasons for such re-statement	13 a 15	About this report; and throughout the publication	

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
3.11	Significant changes from previous reporting periods in the scope, boundary or measurement methods applied in the report	13 a 15	About this report; and throughout the publication	
3.12	Table identifying the location of the Standard Disclosures in the report	13 a 15	GRI Index	
3.13	Policy and current practice with regard to seeking external verification of the report	13 a 15		There was no external verification
<b>4. Governance, Commitments and Engagement</b>				
4.1	Governance structure of the organization	61 a 62	Corporate governance: structure in constant evolution	
4.2	Indicate whether the Chair of the highest governance body is also an executive officer	63 a 66	Corporate governance	
4.3	For organizations that have a unitary board structure, state the number of members of the highest governance body that are independent and/or non-executive members	63 a 66	Corporate governance	
4.4	Mechanisms for shareholders and employees to provide recommendations or direction to the highest governance body	73 a 75; 75 a 82; 84 a 85	Corporate governance: Code of Conduct; Relationships: Investors and Employees	
4.5	Linkage between remuneration for members of the highest governance body, senior executives and other management, and the organization's performance	76	Employees	For more details, see: Reference Form 2011 – Item 13 - <a href="http://www.jsl.com.br/ir">www.jsl.com.br/ir</a>
4.6	Processes in place for the highest governance body to ensure conflicts of interest are avoided	73	Code of Conduct	Bylaws, Article 19
4.7	Process for determining the qualifications and expertise of the members of the highest governance body for guiding the organization's strategy on economic, environmental and social topics	63	Corporate governance	There is no process or policy in this respect. The curricula of the Board of Directors and Executive Board members can be seen at: <a href="http://www.jsl.com.br/ir">www.jsl.com.br/ir</a>
4.8	Internally developed statements of mission or values, codes of conduct and principles relevant to economic, environmental and social performance, and the status of their implementation	19	Profile; Corporate governance; Relationships	
4.9	Procedures of the highest governance body for overseeing the organization's identification and management of economic, environmental and social performance	65 a 66; 73	Corporate governance; Code of Conduct	The Financial Services and Supplies Committee deals with matters relating to the finance and supplies and advises the Board of Directors on technical matters
4.10	Processes for evaluating the highest governance body's own performance, particularly with respect to economic, environmental and social performance	61 a 66; 76	Corporate governance; Employees	There are no processes for this purpose
4.12	Externally developed economic, environmental, and social charters, principles or other initiatives which the organization subscribes to or endorses	87 a 91	Socio-environmental responsibility	
4.13	Memberships in associations and/or national/international advocacy organizations in which the organization: has positions in governance bodies; participates in projects or committees; provides substantive funding beyond routine membership dues; or views membership as strategic	87 a 91	Socio-environmental responsibility	The company does not participate in any sectorial associations and/or organisms. Schio is a member of the ABTI (Brazilian International Transport Association)
4.14	List of stakeholder groups engaged by the organization	13 a 15; 87 a 91	About this report; Julio Simões Institute; Environment	

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
4.15	Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage	13 a 15	About this report	
4.16	Approaches to stakeholder engagement, including frequency of engagement by type and by stakeholder group	13 a 15; 75 a 85	About this report; Relationships	
4.17	Key topics and concerns that have been raised through stakeholder engagement, and how the organization has responded to those key topics and concerns	13 a 15; 75 a 85	About this report; Relationships	
<b>5. Management Approach and Performance Indicators</b>				
<b>ECONOMIC</b>				
<i>Aspect: Economic Performance</i>				
EC1	Direct economic value generated and distributed	59	Results	
EC2	Financial implications and other risks and opportunities for the organization's activities due to climate change	69	Corporate governance	
EC3	Coverage of the organization's defined benefit plan obligations	103		The company does not offer its employees a defined benefit plan
EC4	Significant financial assistance received from government	103		JSL did not receive significant government assistance in 2011
<i>Aspect: Market Presence</i>				
EC5	Range of ratios of standard entry level wage compared to local minimum wage at significant locations of operation	76 a 82	Employees	At JSL, the ratio was 6.8%; at Schio, it was 8.14%
EC6	Policy, practices and proportion of spending on locally-based suppliers at significant locations of operation	83	Suppliers	There are no specific criteria. Our suppliers must at least offer competitive prices, demonstrate financial soundness and comply with the municipal, state and federal fiscal legislation.
EC7	Procedures for local hiring and proportion of senior management hired from the local community at significant locations of operation	76 a 82	Employees	For operational posts, the company gives preference to local hiring. There is no such consideration for hiring senior management
<b>ENVIRONMENTAL</b>				
<i>Aspect: Materials</i>				
EN1	Materials used by weight or volume	89 a 91	Environment	
EN2	Percentage of materials used that are recycled input materials	103		The company did not use recycled materials in 2011
EN6	Initiatives to provide energy-efficient or renewable energy based products and services, and reductions in energy requirements as a result of these initiatives	103		The company is discussing with engine manufacturers the cost and feasibility of using renewable energy
EN7	Initiatives to reduce indirect energy consumption and reductions achieved	89 a 91	Environment	
<i>Aspect: Water</i>				
EN10	Percentage and total volume of water recycled and reused	89 a 91	Environment	
EN11	Location and size of land owned, leased or managed in, or adjacent to, protected areas and areas of high biodiversity value outside protected areas	103		JSL S/A owns a green area of 32,118 m <sup>2</sup> , located at the Pinheirinho Intermodal terminal, at Estrada do Pinheirinho 1,500 - Itaquaquecetuba - SP

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
EN12	Description of significant impacts of activities, products, and services on biodiversity in protected areas and areas of high biodiversity value outside protected areas	104		The company believes that this does not apply
EN13	Habitats protected or restored	104		The company does not maintain such habitats
EN14	Strategies, current actions and future plans for managing impacts on biodiversity	104		Although no plan has yet been devised, the company intends to improve the management of its impact on biodiversity
<i>Aspect: Biodiversity</i>				
EN15	Number of IUCN Red List species and national conservation list species with habitats in areas affected by operations, by level of extinction risk	104		Not applicable
<i>Aspect: Emissions, Effluents and Waste</i>				
EN16	Total direct and indirect greenhouse gas emissions, by weight	89 a 91	Environment	
EN17	Other relevant indirect greenhouse gas emissions, by weight	89 a 91	Environment	
EN18	Initiatives to reduce greenhouse gas emissions, and reductions achieved	89 a 91	Environment	
EN19	Emissions of ozone-depleting substances, by weight	104		Emissions of gases controlled under the Montreal Protocol: HCFC = 1.4 kg gas or 2.1 tCO <sub>2</sub> eq
EN22	Total weight of waste, by type and disposal method	89 a 91	Environment	
EN23	Total number and volume of significant spills	104		The company reported three external spills (during transportation), equivalent to 670 liters, and two internal spills (fuel tank), totaling 500 liters
EN24	Weight of transported, imported, exported, or treated waste deemed hazardous under the terms of the Basel Convention Annex I, II, III, and VIII, and percentage of transported waste shipped internationally	104		Weight of waste transported: Fleet - 462.90 tons Third parties - 252.90 tons TOTAL: 715.80 tons
<i>Aspect: Products and services</i>				
EN26	Initiatives to mitigate environmental impacts of products and services, and extent of impact mitigation	89 a 91	Environment	
EN27	Percentage of products sold and their packaging materials that are reclaimed, by category	104		Not applicable
<i>Aspect: Compliance</i>				
EN28	Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for non-compliance with environmental laws and regulations	104		A fine was issued against JSL by the Federal Public Prosecution Service: Amount: R\$ 40,715.82
<i>Aspect: Transport</i>				
EN29	Significant environmental impacts of transporting products and other goods and materials used for the organization's operations, and transporting members of the workforce	104		The following are considered significant impacts of JSL's operations: smoke emissions, noise pollution, waste generation, and diesel consumption. Action to reduce/minimize these relate to regular fleet inspections

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
<i>Aspect: Overall</i>				
EN30	Total environmental protection expenditures and investments, by type	89 a 91	Environment	
<b>LABOR PRACTICES AND DECENT WORK</b>				
<i>Aspect: Employment</i>				
LA1	Average hours of training per year per employee, by employee category	76 a 82	Employees	
LA2	Total number and rate of employee turnover, by age group, gender and region	76 a 82	Employees	
LA3	Benefits provided to full-time employees that are not provided to temporary or part-time employees, by major operation	76 a 82	Employees	
<i>Aspect: Labor/Management Relations</i>				
LA4	Percentage of employees covered by collective bargaining agreements	105		97.15% of the 13,679 employees
LA5	Minimum notice period(s) regarding significant operational changes, including whether it is specified in collective agreements	105		The minimum warning is 30 days. The procedure is not specified
<i>Aspect: Occupational Health and Safety</i>				
LA6	Percentage of total workforce represented in formal joint management-worker health and safety committees that help monitor and advise on occupational health and safety programs	105		The company does not have any health or safety committee
LA8	Education, training, counseling, prevention and risk-control programs in place to assist workforce members, their families or community members regarding serious diseases	76 a 82	Employees	
<i>Aspect: Training and Education</i>				
LA9	Health and safety topics covered in formal agreements with trade unions	76 a 82	Employees	
LA10	Average hours of training per year per employee, by employee category	76 a 82	Employees	
LA11	Programs for skills management and lifelong learning that support the continued employability of employees and assist them in managing career endings	76 a 82	Employees	
LA12	Percentage of employees receiving regular performance and career development reviews	105		Roughly 140 managers, representing 0.01% of the workforce, are monitored under the program of performance and results assessment and long term incentives



GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
LA13	Composition of governance bodies and breakdown of employees per category, according to gender, age group, minority group membership and other indicators of diversity	76 a 82	Employees	
<b>HUMAN RIGHTS</b>				
<i>Aspect: Non-Discrimination</i>				
HR2	Percentage of significant suppliers and contractors that have undergone screening on human rights, and actions taken	83	Suppliers	Some contracts with suppliers contain clauses involving human rights commitments
HR3	Total hours of employee training on policies and procedures concerning aspects of human rights that are relevant to operations, including the percentage of employees trained	76 a 82	Employees	
HR4	Total number of incidents of discrimination and actions taken	106		No cases of discrimination were recorded in 2011.
HR5	Operations identified in which the right to exercise freedom of association and collective bargaining may be at significant risk, and actions taken to support these rights	106		There were no occurrences of this kind. In its Code of Conduct, JSL guarantees freedom of association and collective bargaining rights
HR6	Operations identified as presenting significant risk of incidents of child labor, and measures taken to contribute to the elimination of child labor	83	Suppliers	
HR7	Operations identified as presenting significant risk of incidents of forced or compulsory labor, and measures to contribute to the elimination of forced or compulsory labor	83	Suppliers	
HR8	Percentage of security personnel trained in the organization's policies or procedures concerning aspects of human rights that are relevant to operations	61 a 66; 73	Corporate governance: Code of Conduct	
HR9	Total number of incidents of violations involving rights of indigenous people, and actions taken	106		Not applicable
<b>SOCIETY</b>				
<i>Aspect: Anti-Competitive Behavior</i>				
S02	Percentage and total number of business units analyzed for risks related to corruption	106		Of the total number of audited cases, 86 are more significant because they culminated in severe steps being taken. The others were either not confirmed and/or procedures were taken to correct them
S03	Percentage of employees trained in organization's anti-corruption policies and procedures	106		The procedures relating to preventing corruption are set out in the Code of Conduct
S04	Actions taken in response to incidents of corruption	106		The procedures range from suspension to dismissal with due cause
S06	Total value of financial and in-kind contributions to political parties, politicians and related institutions, by country	106		JSL has not made any financial contribution to a political party, politician or related institution
S07	Total number of legal actions for anti-competitive behavior, anti-trust and monopoly practices and their outcomes	106		There were no legal actions in this respect in 2011

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
S08	Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for non-compliance with laws and regulations	107		There are six notifications in course, for non-compliance with Law no 8,213/91 (Handicapped Quota), involving fines of about R\$ 150,000 each. And there are seven notifications in course, for non-compliance with Article 429 of the Labor Laws (Apprentice Quota), with no indication of the amount of the fines.
<b>PRODUCT RESPONSIBILITY</b>				
<i>Aspect: Product and Service Labeling</i>				
PR1	Life cycle stages in which health and safety impacts of products and services are assessed for improvement, and percentage of significant products and services categories subject to such procedures	107		JSL does not have yet any formal procedure for the assessment of the impacts on health and safety during the life cycle of its services.
PR2	Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning health and safety impacts of products and services during their life cycle, by type of outcome	107		The company recorded 180 incidents of non-compliance in relation to health and safety
PR3	Type of product and service information required by procedures, and percentage of significant products and services subject to such information requirements	107		Not applicable
PR4	Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning product and service information and labeling, by type of outcome	107		Not applicable
PR5	Practices related to customer satisfaction, including results of surveys measuring customer satisfaction	75	Relationships: Customers	
PR6	Programs for adherence to laws, standards and voluntary codes related to marketing communications, including advertising, promotion and sponsorship	107		The advertising campaigns for the used car network follows the rulings of CENP (Executive Council for Industry Standards) and CONAR (Advertising Regulatory Council) and the Conduct Adjustment Agreement with the Public Prosecution Service for the broadcasting of a clear and appropriate message about the vehicles on sale.
PR7	Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning marketing communications, including advertising, promotion and sponsorship, by type of outcome	107		No case of non-compliance with the regulations was identified in relation to JSL's marketing communication in 2011
PR8	Total number of substantiated complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data	107		There were no substantiated complaints about breaches of customer privacy or loss of customer data in 2011
PR9	Monetary value of significant fines for non-compliance with laws and regulations concerning the provision and use of products and services	107		Not applicable

## JSL S.A.

Balancos Patrimoniais em 31 de dezembro de 2010 e de 2011  
(Em milhares de Reais)

Ativo	Consolidado		Passivo e Patrimônio Líquido	Consolidado	
	31/12/10	31/12/11		31/12/10	31/12/11
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	371.119	399.084	Empréstimos e financiamentos	223.560	246.043
Títulos e valores mobiliários	105.096	44.226	Debêntures	20.503	703
Contas a receber	344.505	478.187	Arrendamento financeiro a pagar	128.631	188.869
Estoques	12.536	33.220	Fornecedores	54.461	57.478
Impostos a recuperar	49.893	82.297	Obrigações trabalhistas	71.037	98.213
Outros créditos	25.255	35.737	Obrigações tributárias	33.930	34.763
Despesas antecipadas	6.781	3.636	Contas a pagar e adiantamento de clientes	95.329	90.303
	<b>915.185</b>	<b>1.076.387</b>	Partes relacionadas	756	873
Bens disponibilizados para venda (renovação de frota)	31.238	66.648	Imposto de renda e contribuição social a pagar	12.704	584
				<b>640.911</b>	<b>717.829</b>
<b>Não circulante</b>			<b>Não circulante</b>		
Títulos e valores mobiliários	12.030	-	Empréstimos e financiamentos	735.842	1.334.790
Contas a receber	145.735	164.018	Debêntures	345.842	360.936
Impostos a recuperar	26.844	32.877	Arrendamento financeiro a pagar	101.448	236.586
Depósitos judiciais	18.838	44.228	Obrigações tributárias	44.180	47.317
Partes relacionadas	16	36	Provisão para demandas judiciais e administrativas	33.277	43.533
Outros créditos	8.932	20.838	Imposto de renda e contribuição social diferidos	142.288	166.644
	<b>212.395</b>	<b>261.997</b>	Contas a pagar e adiantamento de clientes	19.734	95.648
Investimentos	1.634	1.713		<b>1.422.611</b>	<b>2.285.454</b>
Imobilizado	1.590.686	2.190.155	<b>Patrimônio líquido</b>		
Intangível	125.596	247.949	Capital social	601.221	609.633
	<b>1.717.916</b>	<b>2.439.817</b>	Reserva de capital	-	60
<b>Total do ativo</b>	<b>2.876.734</b>	<b>3.844.849</b>	Ações em tesouraria	-	(21.580)
			Avaliação patrimonial	100.599	60.635
			Reservas de lucros	111.326	192.723
				<b>813.146</b>	<b>841.471</b>
			Participação de não controladores	66	95
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>813.212</b>	<b>841.566</b>
			<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>2.876.734</b>	<b>3.844.849</b>

## JSL S.A.

Balance Sheets as at December 31, 2010 and 2011

(In thousands of reais)

Assets	Consolidated		Liabilities and Shareholders' Equity	Consolidated	
	12/31/10	12/31/11		12/31/10	12/31/11
<b>Current Assets</b>			<b>Current liabilities</b>		
Cash and cash equivalents	371,119	399,084	Loans and financing	223,60	246,043
Marketable securities	105,096	44,226	Debentures	20,503	703
Accounts receivable	344,505	478,187	Financial leasing payable	128,631	188,869
Inventories / Supplies	12,536	33,220	Suppliers	54,461	57,478
Recoverable taxes	49,893	82,297	Labor liabilities	71,037	98,213
Other receivables	25,255	35,737	Tax liabilities	33,930	34,763
Prepaid expenses	6,781	3,636	Accounts payable and advances from customers	95,329	90,303
	<b>915,185</b>	<b>1,076,387</b>	Related parties	756	873
Assets available for sale (fleet renewal)	31,238	66,648	Income tax and social contribution payable	12,704	584
				<b>640,911</b>	<b>717,829</b>
<b>Non-current assets</b>			<b>Non-current liabilities</b>		
Marketable securities	12,030	-	Loans and financing	735,842	1,334,790
Accounts receivable	145,735	164,018	Debentures	345,842	360,936
Recoverable taxes	26,844	32,877	Financial leasing payable	101,448	236,586
Judicial escrow deposits	18,838	44,228	Tax liabilities	44,180	47,317
Related parties	16	36	Provision for judicial and administrative claims	33,277	43,533
Other receivables	8,932	20,838	Deferred income tax and social contribution	142,288	166,644
	<b>212,395</b>	<b>261,997</b>	Accounts payable and advances from customers	19,734	95,648
Investments				<b>1,422,611</b>	<b>2,285,454</b>
Property, Plant and Equipment (Fixed Assets)	1,634	1,713			
Intangible assets	1,590,686	2,190,155	<b>Shareholders' equity</b>		
	<b>1,717,916</b>	<b>2,439,817</b>	Capital stock	601,221	609,633
<b>Total assets</b>	<b>2,876,734</b>	<b>3,844,849</b>	Capital reserve	-	60
			Treasury stock	-	(21,580)
			Equity appraisal	100,599	60,635
			Revenue reserves	111,326	192,723
				<b>813,146</b>	<b>841,471</b>
			Minority Interest	66	95
			<b>Total shareholders' equity</b>	<b>813,212</b>	<b>841,566</b>
			<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>2,876,734</b>	<b>3,844,849</b>

## JSL S.A.

Demonstrações do Resultado para os Exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2011 (Em milhares de Reais)

Demonstrações do Resultado do Exercício	Consolidado	
	2010	2011
<b>Receita Bruta</b>	<b>2.259.674</b>	<b>2.678.249</b>
Receita Bruta de Serviços	1.877.898	2.267.250
Receita Bruta de Venda de Ativos	381.777	410.999
<b>(-) Deduções da Receita</b>	<b>(231.215)</b>	<b>(270.013)</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>2.028.459</b>	<b>2.408.236</b>
Receita Líquida de Serviços	1.653.614	2.006.907
Receita Líquida de Venda de Ativos	374.845	401.329
<b>(-) Custos Totais</b>	<b>(1.673.390)</b>	<b>(2.014.490)</b>
Custo de Serviços	(1.379.835)	(1.646.726)
Custo de Venda de Ativos	(293.555)	(367.764)
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>355.069</b>	<b>393.746</b>
<i>Margem Bruta</i>	17,5%	16,3%
Lucro Bruto de Serviços	273.779	360.181
<i>Margem Bruta de Serviços</i>	16,6%	17,9%
Lucro Bruto da Venda de Ativos	81.290	33.565
<i>Margem Bruta da Venda de Ativos</i>	21,7%	8,4%
<b>(-) Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro</b>	<b>(113.879)</b>	<b>(163.946)</b>
Despesas Administrativas e Comerciais	(119.680)	(157.720)
Despesas Tributárias	(2.362)	(3.388)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	8.163	(2.839)
<b>(+/-) Resultado Financeiro</b>	<b>(100.320)</b>	<b>(144.643)</b>
Rendimentos sobre aplicações financeiras	31.739	48.297
Juros sobre empréstimos e financiamentos	(127.356)	(196.372)
Outros itens financeiros	(4.703)	3.432
<b>(=) Lucro antes dos impostos</b>	<b>140.870</b>	<b>85.157</b>
Impostos e contribuições sobre o lucro	(47.857)	(28.249)
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>93.006</b>	<b>56.856</b>
<i>Margem Líquida Total</i>	4,6%	2,4%
<b>(=) Lucro Líquido recorrente<sup>1,2</sup></b>	<b>93.006</b>	<b>70.988</b>
<i>Margem Líquida recorrente<sup>1,2</sup></i>	4,6%	2,7%
<b>EBITDA-A recorrente<sup>1</sup></b>	<b>552.934</b>	<b>728.794</b>
<i>Margem EBITDA-A recorrente<sup>1</sup></i>	27,3%	30,3%
<b>EBITDA recorrente<sup>1</sup></b>	<b>330.106</b>	<b>444.415</b>
<i>Margem EBITDA recorrente<sup>1</sup></i>	16,3%	18,5%
<b>EBITDA de Serviços recorrente<sup>1</sup></b>	<b>248.816</b>	<b>410.850</b>
<i>Margem EBITDA de Serviços recorrente<sup>1</sup></i>	15,0%	20,5%
<b>EBITDA da Venda de Ativos recorrente<sup>1</sup></b>	<b>81.290</b>	<b>33.565</b>
<i>Margem EBITDA da Venda de Ativos recorrente<sup>1</sup></i>	21,7%	8,4%

<sup>1</sup> Exclui despesas não recorrentes no valor de R\$ 13,0 milhões em 2011, correspondente aos gastos com as aquisições da Schio e SIMPAR Concessionárias e com projetos especiais, conforme descrito na seção 6 deste documento.

<sup>2</sup> Exclui o impacto da reversão do imposto diferido vinculado ao prejuízo fiscal da Transportadora Grande ABC, em razão da incorporação pela JSL em dezembro de 2011, no valor de R\$ 5,5 milhões.

## JSL S.A.

### Income Statements for the years ended on December 31, 2010 and 2011

(In thousands of reais)

Income Statements	Consolidated	
	2010	2011
<b>Gross Revenue</b>	<b>2,259,674</b>	<b>2,678,249</b>
Gross Revenue from Services	1,877,898	2,267,250
Gross Revenue from Sales of Assets	381,777	410,999
<b>(-) Deductions from Revenue</b>	<b>(231,215)</b>	<b>(270,013)</b>
<b>(=) Net Revenue</b>	<b>2,028,459</b>	<b>2,408,236</b>
Net Revenue from services	1,653,614	2,006,907
Net Revenue from Sales of Assets	374,845	401,329
<b>(-) Total Costs</b>	<b>(1,673,390)</b>	<b>(2,014,490)</b>
Cost of services	(1,379,835)	(1,646,726)
Cost of assets of sales	(293,555)	(367,764)
<b>(=) Gross Profit</b>	<b>355,069</b>	<b>393,746</b>
<i>Gross Margin</i>	17.5%	16.3%
Gross Profit from Services	273,779	360,181
<i>Gross Margin from Services</i>	16.6%	17.9%
Gross Profit from Sale of Assets	81,290	33,565
<i>Gross Margin from Sale of Assets</i>	21.7%	8.4%
<b>(-) Operating expenses before financial results</b>	<b>(113,879)</b>	<b>(163,946)</b>
Administrative and Sales Expenses	(119,680)	(157,720)
Tax Expenses	(2,362)	(3,388)
Other Operating Revenues (Expenses)	8,163	(2,839)
<b>(+/-) Financial Results</b>	<b>(100,320)</b>	<b>(144,643)</b>
Income from financial investments	31,739	48,297
Loans and Financing interest	(127,356)	(196,372)
Others financial items	(4,703)	3,432
<b>(=) Income before tax</b>	<b>140,870</b>	<b>85,157</b>
Provision for income tax and social contribution	(47,857)	(28,249)
<b>(=) Net Income</b>	<b>93,006</b>	<b>56,856</b>
<i>Net Margin</i>	4.6%	2.4%

<b>(=) Recurring Net Income<sup>1,2</sup></b>	<b>93,006</b>	<b>70,988</b>
<i>Recurring Net Margin<sup>1,2</sup></i>	4.6%	2.7%
<b>Recurring EBITDA-A<sup>1</sup></b>	<b>552,934</b>	<b>728,794</b>
<i>Recurring EBITDA-A Margin<sup>1</sup></i>	27.3%	30.3%
<b>Recurring EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>330,106</b>	<b>444,415</b>
<i>Recurring EBITDA Margin<sup>1</sup></i>	16.3%	18.5%
<b>Recurring EBITDA from Services<sup>1</sup></b>	<b>248,816</b>	<b>410,850</b>
<i>Recurring EBITDA Margin from Services<sup>1</sup></i>	15.0%	20.5%
<b>Recurring EBITDA from Sale of Assets<sup>1</sup></b>	<b>81,290</b>	<b>33,565</b>
<i>Recurring EBITDA Margin from Sale of Assets<sup>1</sup></i>	21.7%	8.4%

<sup>1</sup> Excluding non-recurring expenses of R\$ 13.0 million in 2011 corresponding to the spending on the acquisitions of Schio and SIMPAR Concessionárias and special projects as detailed in Section 6 of this document.

<sup>2</sup> Excluding the impact of the reversal of deferred taxes totaling R\$ 5.5 million related to the tax loss in Transportadora Grande ABC, merged by JSL in December 2011.

## JSL S.A.

Demonstrações dos Fluxos de Caixa para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2011 (Em milhares de Reais)

Demonstrações dos Fluxos do Caixa	Consolidado	
	2010	2011
<b>Das atividades operacionais</b>		
Lucro líquido do exercício	(93.006)	(56.856)
<b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais</b>	<b>497.988</b>	<b>702.120</b>
Depreciações / Amortizações	88.916	201.284
Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - imobilizado	222.828	281.728
Realização de ágio de mais valia do imobilizado	-	1.678
Reversão de IR e CS diferidos	34.197	24.503
Provisão/reversão para demandas judiciais e administrativas	11.698	3.000
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	5.080	(4.067)
Provisão para perdas em veículos disponibilizados para venda	-	251
Participação de não controladores	18	29
Remuneração com base em ações	-	60
Juros e variações monetárias s/empréstimos	135.221	193.654
<b>Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes</b>	<b>(401.030)</b>	<b>(278.154)</b>
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos</b>		
Títulos e valores mobiliários	(90.126)	72.900
Contas a receber	(254.453)	(98.600)
Estoques	202	(17.385)
Impostos a recuperar	(21.136)	(19.267)
Partes relacionadas	59.328	(20)
Depósitos judiciais	(8.001)	(18.056)
Outros créditos	24.397	4.685
Despesas antecipadas	3.449	4.314
<b>(Decréscimo) acréscimo em passivos</b>		
Fornecedores	3.711	(8.003)
Obrigações trabalhistas e tributárias	25.490	(22.848)
Contas a pagar e adiantamentos	(24.074)	(7.563)
Partes relacionadas	(48)	117
Imposto de renda e contribuição social a pagar	10.777	(12.259)
Juros pagos s/empréstimos e financiamentos, debêntures e outros passivos	(130.546)	(156.169)
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	<b>189.934</b>	<b>480.822</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido	-	(161.184)
Investimentos de operações	(1.624)	(6)
Ativo imobilizado	(41.953)	(104.929)
Intangível	(179)	(3.783)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	<b>(43.756)</b>	<b>(269.902)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Aumento (Redução) de capital	453.912	(432)
Ações em tesouraria	-	(21.580)
Dividendos pagos	(105.414)	(22.089)
Aumento (Redução) em empréstimos e financiamentos, líquidos	(234.462)	(138.854)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>114.036</b>	<b>(182.955)</b>
<b>Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>260.214</b>	<b>27.965</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>		
No início do exercício	110.905	371.119
No fim do exercício	371.119	399.084
<b>Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>260.214</b>	<b>27.965</b>

## JSL S.A.

Statements of Cash Flow for the fiscal years ended on December 31, 2010 and 2011

(In thousands of reais)

Statements of Cash Flow	Consolidated	
	2010	2011
<b>From operating activities</b>		
Net income	(93,006)	(56,856)
<b>Reconciliation of net income to net cash from operating activities</b>	<b>497,988</b>	<b>702,120</b>
Depreciation / Amortization	88,916	201,284
Cost of disposal of assets used in rendering services	222,828	281,728
Realization of premium on fixed asset appreciation	-	1,678
Reversal of deferred income tax and social contribution	34,197	24,503
(Provision for)/reversal of legal and administrative claims	11,698	3,000
Estimated losses from doubtful debts	5,080	(4,067)
Provision for losses on vehicle disposal	-	251
Minority interest	18	29
Remuneration from stock option plan	-	60
Interest and monetary correction on loans	135,221	193,654
<b>Changes in current and non-current assets and liabilities</b>	<b>(401,030)</b>	<b>(278,154)</b>
<b>Decrease / (increase) in assets</b>		
Marketable securities	(90,126)	72,900
Accounts receivable	(254,453)	(98,600)
Inventories / Supplies	202	(17,385)
Recoverable taxes	(21,136)	(19,267)
Related parties	59,328	(20)
Judicial escrow deposits	(8,001)	(18,056)
Other receivables	24,397	4,685
Prepaid expenses	3,449	4,314
<b>(Decrease) / increase in liabilities</b>		
Suppliers	3,711	(8,003)
Labor and tax liabilities	25,490	(22,848)
Accounts payable and advances	(24,074)	(7,563)
Related parties	(48)	117
Income tax and social contribution payable	10,777	(12,259)
Interest paid on loans and financing, debentures and other liabilities	(130,546)	(156,169)
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>189,934</b>	<b>480,822</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Takeover of subsidiary, net of cash acquired	-	(161,184)
Operational investments	(1,624)	(6)
Fixed assets (property, plant and equipment)	(41,953)	(104,929)
Intangible assets (goodwill)	(179)	(3,783)
<b>Net cash from (invested in) investing activities</b>	<b>(43,756)</b>	<b>(269,902)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Capital increase (reduction)	453,912	(432)
Treasury stock	-	(21,580)
Dividends paid	(105,414)	(22,089)
Increase / (decrease) in loans and financing, net	(234,462)	(138,854)
<b>Net cash from (invested in) financing activities</b>	<b>114,036</b>	<b>(182,955)</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>260,214</b>	<b>27,965</b>
<b>Cash and cash equivalents</b>		
At the beginning of the period	110,905	371,119
At the end of the period	371,119	399,084
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>260,214</b>	<b>27,965</b>



## JSL S.A.

Demonstrações do Valor Adicionado para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2011 (Em milhares de Reais)

<b>Demonstrações do Valor Adicionado</b>	<b>Consolidado</b>	
	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Vendas e prestação de serviços	2.259.674	2.678.250
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(5.080)	4.067
Outras receitas operacionais	26.150	31.345
	<b>2.280.744</b>	<b>2.713.662</b>
<b>Insumos adquiridos de terceiros</b>		
Custos das vendas e prestação de serviços	966.835	1.047.344
Materiais, energia, serv. de terceiros e outrost	203.913	406.476
	<b>1.170.748</b>	<b>1.453.820</b>
<b>Valor adicionado bruto</b>	<b>1.109.996</b>	<b>1.259.843</b>
<b>Retenções</b>		
Depreciação e amortização	88.916	201.284
<b>Valor adicionado líquido produzido pela Companhia</b>	<b>1.021.080</b>	<b>1.058.559</b>
<b>Valor adicionado recebido em transferência</b>		
Receitas financeiras	48.483	74.123
	<b>48.483</b>	<b>74.123</b>
<b>Valor adicionado total a distribuir</b>	<b>1.069.563</b>	<b>1.132.681</b>
<b>Distribuição do valor adicionado</b>		
Pessoal e encargos	431.593	522.652
Tributos federais	233.788	259.678
Tributos estaduais	99.619	119.883
Tributos municipais	29.127	35.150
Juros e aluguéis	182.430	138.462
Juros sobre o capital próprio	-	13.142
Dividendos	22.089	361
Participação de não controladores	35	28
Lucros retidos do exercício	70.882	43.325
	<b>1.069.563</b>	<b>1.132.681</b>

## JSL S.A.

Statements of Value Added for the financial years ended on December 31, 2010 and 2011

(In thousands of reais)

Statements of Value Added	Consolidated	
	2010	2011
Sales and services rendered	2,259,674	2,678,250
Estimated losses from doubtful debts	(5,080)	4,067
Other operating revenue	26,150	31,345
	<b>2,280,744</b>	<b>2,713,662</b>
<b>Inputs acquired from third parties</b>		
Cost of sales and services rendered	966,835	1,047,344
Material, energy, outsourced services and others	203,913	406,476
	<b>1,170,748</b>	<b>1,453,820</b>
<b>Gross Added Value</b>	<b>1,109,996</b>	<b>1,259,843</b>
<b>Retentions</b>		
Depreciation / Amortization	88,916	201,284
<b>Net added value produced by the company</b>	<b>1,021,080</b>	<b>1,058,559</b>
<b>Added value received in transfers</b>		
Financial Income	48,483	74,123
	<b>48,483</b>	<b>74,123</b>
<b>Total value added for distribution</b>	<b>1,069,563</b>	<b>1,132,681</b>
<b>Distribution of value added</b>		
Personnel and payroll charges	431,593	522,652
Federal taxes	233,788	259,678
State taxes	99,619	119,883
Municipal taxes	29,127	35,150
Interest and rentals	182,430	138,462
Interest on own capital	-	13,142
Dividends	22,089	361
Minority Interest	35	28
Retained earnings for the year	70,882	43,325
	<b>1,069,563</b>	<b>1,132,681</b>



*Entender para Atender*





**JSL S.A.**

<http://www.jsl.com.br/ri>

<http://www.jsl.com.br/ir>

[ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)