

RELATÓRIO ANUAL 2012
2012 ANNUAL REPORT



Entender para Atender



ÍNDICE

INDEX

1	MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO <i>MESSAGE FROM THE MANAGEMENT</i>	04
2	DESTAQUES DE 2012 <i>2012 HIGHLIGHTS</i>	10
3	SOBRE O RELATÓRIO <i>ABOUT THE REPORT</i>	14
4	PERFIL ORGANIZACIONAL <i>CORPORATE PROFILE</i>	18
	Missão, Visão e Valores - <i>Mission, Vision and Values</i>	20
	Histórico - <i>Background</i>	22
	Portfólio de Soluções - <i>Portfolio of Solutions</i>	24
	Abrangência Geográfica - <i>Geographical Reach</i>	28
5	ESTRATÉGIA E GESTÃO <i>STRATEGY AND MANAGEMENT</i>	32
	Cenário Setorial - <i>Sector Scenario</i>	34
	Modelo de Negócios - <i>Business Model</i>	35
	Diferenciais Competitivos - <i>Competitive Advantages</i>	37
6	RESULTADOS <i>RESULTS</i>	42
	Desempenho Operacional – Receita Bruta - <i>Operational Performance – Gross Revenue</i>	44
	Destaque Financeiros - <i>Financial Highlights</i>	48
	Estrutura de Capital - <i>Capital Structure</i>	52
7	GOVERNANÇA CORPORATIVA <i>CORPORATE GOVERNANCE</i>	58
	Ética e transparência nas informações - <i>Ethics and transparency in releasing information</i>	60
	Bases de Decisão - <i>Decision Making Bodies</i>	61
	Subsidiárias - <i>Subsidiaries</i>	66
	Gestão de Riscos - <i>Risk Management</i>	68
	Mercado de Capitais - <i>Capital Markets</i>	69
	Código de Conduta - <i>Code of Conduct</i>	70
8	RELACIONAMENTOS <i>RELATIONSHIPS</i>	72
	Clientes - <i>Customers</i>	74
	Colaboradores - <i>Employees</i>	75
	Fornecedores - <i>Suppliers</i>	82
	Imprensa - <i>Media</i>	82
	Investidores - <i>Investors</i>	83
9	RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL <i>SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY</i>	84
	Sustentabilidade na JSL - <i>Sustainability at JSL</i>	86
	Gestão de Segurança e Saúde - <i>Health and Safety Management</i>	86
	Indicadores Ambientais - <i>Environmental Indicators</i>	88
	Instituto Julio Simões - <i>Julio Simões Institute</i>	90
	Centro de Memória e Cultura Julio Simões - <i>Julio Simões Memory and Culture Center</i>	94
10	PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES <i>AWARDS AND CERTIFICATIONS</i>	96
11	INFORMAÇÕES CORPORATIVAS <i>CORPORATE INFORMATION</i>	99
12	GLOSSÁRIO <i>GLOSSARY</i>	100
13	ÍNDICE GRI <i>GRI INDEX</i>	103
14	DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS <i>FINANCIAL STATEMENTS</i>	116

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO [GRI 1.1]

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT [GRI 1.1]

O COMPROMISSO DIÁRIO É ENTENDER
PARA ATENDER NOSSOS CLIENTES.

THE DAILY COMMITMENT IS TO UNDERSTAND IN ORDER TO SERVE OUR CLIENTS.



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

BOARD OF DIRECTORS

AUGUSTO MARQUES DA CRUZ FILHO

Conselheiro Independente

Independent Director

FERNANDO ANTONIO SIMÕES FILHO

Conselheiro

Director

FERNANDO ANTONIO SIMÕES

Presidente

Chairman

ADALBERTO CALIL

Conselheiro

Director

ALVARO PEREIRA NOVIS

Conselheiro Independente

Independent Director

O ano de 2012 é o **TERCEIRO ANO DE CAPITAL ABERTO** da Companhia, o qual mais uma vez ratifica o que a nossa administração vem apresentando: a capacidade da **JSL** em **AMPLIAR SUA ATUAÇÃO** em novos e atuais setores e clientes, incrementando serviços de maior valor agregado. De 2009 a 2012, a **JSL DOBROU sua receita de serviços logísticos**, de **R\$ 1,5 bilhão para R\$ 3,1 bilhões**, e o **EBTIDA** recorrente foi de **R\$ 234 milhões para R\$ 590 milhões**, mostrando um crescimento **2,5 vezes**. Atingimos em 2012 uma **RECEITA BRUTA consolidada** no valor de **R\$ 4,5 bilhões** e a **JSL Logística** registrou **CRESCIMENTO** de **35,6%** na receita bruta de serviços em relação a 2011, **CUMPRINDO O GUIDANCE** informado em 10 de fevereiro de 2012, como **OCORRIDO NOS ANOS ANTERIORES**.

O compromisso diário em **ENTENDER** para **ATENDER** nossos clientes, a disponibilidade em realizar serviços que agreguem valor à cadeia produtiva das empresas que nos confiam a prestação de serviços logísticos, e o alto grau de **PROFISSIONALISMO** e **COMPROMETIMENTO** de nossas equipes foram fundamentais para o **FECHAMENTO** de **R\$ 1,8 bilhão** em **NOVOS CONTRATOS**, o que mostra um ritmo de fechamento semelhante a 2011, evidenciando a **RESILIÊNCIA** do nosso **crecimento**. Assim, atrelados principalmente à expansão dos negócios, os **INVESTIMENTOS** do ano da logística totalizaram **R\$ 925 milhões**.

A incorporação da **JSL Concessionárias de Veículos**, antiga SIMPAR Concessionárias, realizada em fevereiro de 2012, foi norteada pelos princípios de governança corporativa e destacou-se pela posição do bloco de controle em delegar aos acionistas minoritários a decisão, aprovada com 96% dos votos. Esta unidade de negócios é **INDEPENDENTE** e **ALTAMENTE COMPLEMENTAR** às atividades da **JSL**, **REFORÇANDO** a **CAPILARIDADE** dos canais de revenda dos ativos, o que contribui para o **AUMENTO** da nossa **COMPETITIVIDADE**, nos diferenciando ainda mais, e fortalece nosso posicionamento diante do mercado, gerando valor agregado aos acionistas. [GRI 3.8]

Em setembro de 2012 realizamos o primeiro **"JSL DAY"**, evento no qual investidores conheceram o ciclo de nosso negócio e o Centro Administrativo da

The year of 2012 was the Company's **THIRD YEAR** as a **PUBLICLY HELD COMPANY**, which once again ratifies what our management has been presenting: JSL's capacity to **EXPAND ITS OPERATIONS** in current and new sectors and clients, increasing the share of value added services. From 2009 to 2012, JSL **DOUBLED** its revenue from logistics services from **R\$ 1.5 billion to R\$ 3.1 billion**, and recurring **EBITDA** increased by 2.5 times, from **R\$ 234 million to R\$ 590 million**. In 2012, **GROSS REVENUE CONSOLIDATED** totaled **R\$ 4.5 billion** and **JSL Logística's** gross revenue from services **GREW** by 35.6% over 2011, **COMPLYING WITH THE GUIDANCE** provided on February 10, 2012, **SIMILARLY TO WHAT HAPPENED IN PREVIOUS YEARS**.

The daily commitment to **UNDERSTAND** in order to **SERVE** our clients, the availability to perform services that add value to the production chain of the companies that trust us with the provision of logistics services, and the high level of **PROFESSIONALISM** and **COMMITMENT** of our teams were essential for the **SIGNING** of **NEW CONTRACTS** totaling **R\$ 1.8 billion**, a pace similar to the one recorded in 2011, evidencing our **RESILIENT** growth. As a result, 2012 logistics **CAPEX** totaled **R\$ 925 million**, most of which went to expanding the business.

The merger of **JSL Concessionárias de Veículos**, former **SIMPAR Concessionárias**, in February 2012, was guided by the principles of corporate governance and stood out because the controlling block delegated the decision to minority shareholders, who approved it with 96% of the votes. This business unit is **INDEPENDENT** and **HIGHLY COMPLEMENTARY** to JSL's activities, **REINFORCING** the **CAPILLARITY** of the asset resale channels, which contributes to **INCREASING** our **COMPETITIVENESS**, further distinguishing us, strengthening our market positioning, and creating more value to the shareholders.

In September 2012, we held the first **"JSL DAY"**, an event which investors met the cycle of our business and the Company's Administrative Center.

Companhia. Essa oportunidade proporcionou ampliar o nível de conhecimento sobre as atividades da JSL, desde como é realizado o contato comercial, a prospecção, a realização do projeto, a metodologia de precificação, implantação, acompanhamento e giro dos ativos. Além disso, houve a apresentação de case por parte de um de nossos clientes, onde o mesmo demonstrou o valor agregado em seus processos, acompanhado pela otimização e redução de custos.

Ainda em 2012, **TODOS OS RATINGS** corporativos e de nossas emissões foram elevados, de acordo com a *Fitch Ratings*, essa melhora “reflete a **eficiência da JSL em expandir seu fluxo de caixa das operações** nos últimos anos, apesar da desaceleração do crescimento econômico do País. As ações de rating também consideram a **melhora da posição competitiva da Companhia**, devido aos investimentos”, resultado de um maior entendimento dos nossos negócios.

Dar **PERENIDADE** às atividades da JSL é responsabilidade presente em nosso dia a dia. Com o **COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE**, nos apoiamos em pilares **ECONÔMICOS, SOCIAIS e AMBIENTAIS**, e garantimos o contínuo equilíbrio do desenvolvimento de nosso negócio, reforçando a **SEGURANÇA** como fator prioritário em nossas ações e decisões.

Através do **INSTITUTO JULIO SIMÕES**, que tem como missão promover ações que **FORTALEÇAM A SEGURANÇA NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO** e que **QUALIFIQUEM O CAPITAL HUMANO** no setor logístico, fomentamos o Programa **PELA VIDA**, que realizou testes e orientou sobre saúde e segurança gratuitamente, mais de 20 mil motoristas de ônibus e caminhões, em 10 pontos com maior índice de acidentes localizados em seis rodovias do Brasil.

O Projeto Educacional **VOCÊ QUER? VOCÊ PODE!**, criado e coordenado pelo **Centro de Memória e Cultura Julio Simões**, é voltado para alunos de 10 a 16 anos e objetiva despertar novas perspectivas através do resgate de valores tendo como base o exemplo de vida de nosso fundador, Sr. Julio Simões, e a **história da JSL**.

Este ano foi também importante devido ao foco do Governo Federal em diversas **AÇÕES** que **CONTRIBUEM** para a **PROFISSIONALIZAÇÃO** da **LOGÍSTICA**. O setor vem passando por mudanças que visam organizar e modernizar a atividade, sendo elas:

- A **NOVA LEI DO MOTORISTA** (Lei nº 12.619), que regulamentou a profissão e as horas de trabalho desse profissional. Nós nos adequamos a todos os artigos nela descritos e operamos de acordo com a lei, não havendo impactos operacionais relevantes em nossas atividades, uma vez que a maioria já se enquadrava nesses quesitos;

This opportunity provided the expansion of knowledge level about the activities of JSL, ranging from the sales contact, to prospecting, project execution, pricing methodology, implementation, follow-up and asset turnover. Moreover, one of our clients presented a case which he showed the value added to his processes, accompanied by cost optimization and reduction.

In 2012, ALL our corporate and issue RATINGS were upgraded by Fitch Ratings; this upgrades “reflect JSL’s efficiency in expanding its cash flow from operations during the past few years, despite sluggish economic growth. The rating actions also factor in the Company’s improved competitive position due to investments,” which results in a better understanding of our business.

Giving the LONGEVITY of JSL’s activities is part of our daily responsibilities. Therefore, with the SUSTAINABILITY COMMITTEE, which, based on SOCIAL, ECONOMIC and ENVIRONMENTAL pillars, aims to ensure the continuous balance of the development of our business, and reinforces SAFETY as a priority in our actions and decisions.

The JULIO SIMÕES INSTITUTE, whose mission is to promote initiatives that STRENGTHEN SAFETY IN HIGHWAY TRANSPORT and TRAIN PEOPLE in the logistics sector, is responsible for the PELA VIDA (For Life) program, which provided tests and health and safety tips to more than 20,000 bus and truck drivers at 10 points with high accident rates on six highways in Brazil, free of charge.

The VOCÊ QUER? VOCÊ PODE! (Do you want it? You can!) educational project, created and coordinated by the Julio Simões Memory and Culture Center, is focused on students age between 10 and 16 years old and aims to encourage reflection by reinforcing values based on the example of our founder, Mr. Julio Simões, and JSL’s history.

This year was also important because the federal government focused on several INITIATIVES that CONTRIBUTE to PROFESSIONALIZING LOGISTICS. The sector has been going through changes aimed at organizing and modernizing the activity, including:

- the **NEW DRIVERS’ LAW** (Brazilian Law 12,619), which regulated this professional’s activities and working hours. We are in compliance with all its articles, and there were no relevant operating impacts on our activities, as we had been already operating in compliance with most of its requirements;



RENATO FERREIRA, MARCIO OSHIRO, LAIS MAGRINI,
FLÁVIO SILVA, ERIKA FRANCO, HENRIQUE MARTES,
ALICE MAGALHÃES E GABRIELA JACQUES.

• A **EXTINÇÃO DA CARTA-FRETE**, que proporcionou maior formalização do pagamento dos motoristas profissionais. Assim, o **JSL Cartão**, lançado em janeiro de 2012, proporciona mais liberdade aos nossos terceiros e agregados em escolher o melhor modo de utilizá-lo, de maneira simples e segura, reduzindo o seu custo;

• Implantação do **Conhecimento de Transporte Eletrônico – CT-e**, que gerou rapidez no tempo de parada em postos fiscais e um controle efetivo na liberação da carga;

• A criação da **Empresa de Planejamento e Logística – EPL**, que visa ao desenvolvimento através da integração do sistema de logística no País contribuindo com a redução do custo Brasil.

Em 2012, a nossa atuação foi reconhecida por alguns importantes prêmios como: **TROFÉU TRANSPARÊNCIA**, concedido pela ANEFAC, FIPECAFI e Serasa Experian; a conquista do **1º LUGAR** no **SETOR DE TRANSPORTE** pelo Anuário 360º da revista Época Negócios; além de prêmios concedidos por nossos clientes como o Prêmio **VW SUPPLY AWARD** de melhor fornecedor de Logística 2011. Reiteramos que para a JSL o melhor dos prêmios é a **CONFIANÇA**, advinda da transparência, que possibilita **RELACIONAMENTOS** de **LONGO PRAZO** com clientes, acionistas, instituições, colaboradores e comunidade.

A JSL possui o **MAIS AMPLO PORTFÓLIO** de serviços logísticos do País. Através de atividades complexas, customizadas e únicas, integramos modais logísticos nas maiores e melhores empresas do País, grande parte líderes em seus mercados. Atuamos em mais de 16 setores, o que amplia a nossa diversificação e experiência nos mais diversos processos. Temos convicção de que a ampliação da base de clientes, bem como a expansão em novos se dará naturalmente, referenciada por um histórico de “entregas”, estabelecendo confiança e segurança aos que nos contratam. Estamos **PREPARADOS** para

• The **EXTINCTION OF THE FREIGHT LETTER**, which further formalized professional driver payments. **JSL Cartão (JSL Card)**, launched in January 2012, gives our independent contractors and third parties greater freedom of use in a simple and safe manner, reducing costs;

• Implementation of the **Electronic Road Waybill (Conhecimento de Transporte Eletrônico – CT-e)**, which reduced time spent at fiscal inspection posts and allowed effective cargo release control;

• Creation of **Planning and Logistics Company (Empresa de Planejamento e Logística – EPL)**, which focuses on development through the integration of the country's logistics system, contributing to reducing the Brazilian cost.

In 2012, our operations received some important awards, such as: the **TRANSPARENCY TROPHY**, granted by ANEFAC, FIPECAFI and Serasa Experian; **1st PLACE** in the **TRANSPORT SECTOR** by Época Negócios' Anuário 360º; and other awards granted by our clients, such as the **VW SUPPLY AWARD** of best provider of logistics services in 2011. We reiterate that for us the best award is the **TRUST** that stems from transparency, allowing us to build **LONG-TERM RELATIONSHIPS** with clients, shareholders, institutions, employees and the community.

JSL has the **BROADEST PORTFOLIO** of logistics services in the country. Through complex, customized and unique activities, we integrate logistics modals in the country's best and largest companies, most of which are leaders in their markets. We operate in more than 16 sectors, which expands our diversification and experience in a wide range of processes. We are confident that cross-selling and the expansion of our client base will happen naturally, supported by a track record of “delivery” and based on the trust and confidence of those who hire us. We are **PREPARED** for an increasingly competitive market, which requires logistics operators who are structured to meet the speed and complexity of demand.

um mercado cada vez mais competitivo, que exige operadores logísticos estruturados para atender à velocidade e à complexidade das demandas.

ACREDITAMOS no **CRESCIMENTO CONTÍNUO**, principalmente orgânico, e contamos com um importante diferencial que nos trouxe a liderança: oferecer soluções **INOVADORAS** e **DIVERSIFICADAS** de acordo com as necessidades de cada cliente, de forma única e altamente customizada.

Encerramos o ano **CONFIANTES** e **MOTIVADOS**. Contamos com mais de 21 mil **COLABORADORES** engajados com a nossa cultura de serviços, capacitados e envolvidos em um ambiente profissional onde existe diversidade de competências com respeito às diferenças, que trabalham com **SIMPLICIDADE** e **FOCO NO CLIENTE**, visando **LUCRATIVIDADE** e **PERPETUIDADE** do nosso negócio.

Contamos com **CLIENTES** que nos geram oportunidades e com os quais mantemos um relacionamento de longo prazo; **FORNECEDORES** que são referência no País e que suportam o nosso crescimento; e ainda com o apoio das **FAMÍLIAS** de todos os que congregam conosco dos mesmos valores e que se configuram em nosso alicerce.

O que vem pela frente é um desafio para o qual nos preparamos diariamente, acordando todos os dias como se fosse o primeiro. É isso que nos estimula a aprimorar as atividades e a nos **COMPROMETER** com a **SEGURANÇA** das operações dos nossos clientes.

Agradecemos a dedicação de nossos colaboradores, a confiança de nossos fornecedores, investidores e acionistas, e a todos os que, direta ou indiretamente, contribuem para que alcancemos nossos objetivos previstos. De forma especial, **AGRADECEMOS** a nossos **CLIENTES**, a razão maior de nossa existência e o referencial de nossos dias, pela **OPORTUNIDADE** e **CONFIANÇA** que nos são depositadas. Temos imenso **ORGULHO** em **SERVI-LOS**.

We **BELIEVE** in **CONTINUOUS GROWTH**, mainly organic, and we have an important differential that brought us leadership: offering **INNOVATIVE** and **DIVERSIFIED** solutions based on each client's needs, in a unique and highly customized manner.

We have closed the year feeling **CONFIDENT** and **MOTIVATED**. We have more than 21,000 **EMPLOYEES** engaged with our service culture, qualified and involved in a professional environment where there is a diversity of skills with respect to the differences, who work with **SIMPLICITY** and **FOCUS ON THE CLIENT**, aiming at the **PROFITABILITY** and **LONGEVITY** of our business.

We rely on our **CLIENTS** who create opportunities for us and with whom we maintain long-term relationships; our **SUPPLIERS** who are a reference in the country and support our growth; and the **FAMILIES** of all those who share our values.

Ahead of us, we have the challenge for which we have been preparing daily, waking up every morning as if it were our first; this is what drives us to improve our activities and **COMMIT** to the **SAFETY** of our clients' operations.

We thank our employees for their dedication and our suppliers, investors and shareholders for their trust; we also thank all those who directly or indirectly help us achieve our goals.

We would like to give special **THANKS** to our **CLIENTS**, the main reason for our existence and our daily reference, for the **OPPORTUNITY** and **TRUST** they have given us. We are immensely **PROUD** to **SERVE** them.



MUITO OBRIGADO,
Thank you very much,

Fernando Antonio 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 2012

2012 HIGHLIGHTS



CLI - CENTRO LOGÍSTICO INTERMODAL, ITAQUAQUECETUBA - SP
Intermodal Logistic Center (CLI), Itaquaquecetuba - SP

Receita bruta consolidada de R\$ 4,5 bilhões, **CRESCIMENTO** de 67,2% em comparação com 2011.

Consolidated gross revenue of R\$ 4.5 billion, 67.2% GROWTH over 2011.

A JSL Logística registrou **crecimento 35,6%** na receita bruta de Serviços, cumprindo o guidance informado em 10 de fevereiro de 2012.

JSL Logística's gross revenue from services increased by 35.6%, in line with the guidance provided on February 10, 2012.

ELEVAÇÃO em todos os **RATINGS** (corporativos e das emissões) pela Fitch Ratings.

UPGRADE of all (corporate and issue) RATINGS by Fitch Ratings.

Realização do Primeiro **"JSL DAY"**.

First "JSL Day".

EBITDA consolidado recorrente de R\$ 610,6 milhões, **ACRÉSCIMO** de 40,5% em relação a 2011 e margem EBITDA recorrente de 15,2%.

Consolidated recurring EBITDA of R\$ 610.6 million, a 40.5% INCREASE over 2011, accompanied by a recurring EBITDA margin of 15.2%.

LUCRO LÍQUIDO consolidado recorrente de R\$ 91,7 milhões, com margem líquida recorrente de 2,3%, elevação de 32,6% comparado com 2011.

Consolidated recurring NET INCOME of R\$ 91.7 million, accompanied by a recurring net margin of 2.3%, 32.6% up on 2011.

Remodelagem do **COMITÊ DE SUSTENTABILIDADE.**

Improvement of the SUSTAINABILITY COMMITTEE.

Foco do Governo Federal em atividades que contribuem para a **PROFISSIONALIZAÇÃO DO SETOR** e redução do custo Brasil.

Federal government focus on activities that contribute to PROFESSIONALIZING THE SECTOR and reducing the Brazil cost.

Fechamento de **R\$ 1,8 bilhão** em **NOVOS CONTRATOS.**

NEW CONTRACTS totaling R\$ 1.8 billion.

Incorporação da **JSL Concessionárias**, reforçando a **CAPILARIDADE** dos canais de revenda dos ativos.

Merger of JSL Concessionárias, increasing the CAPILLARITY of the asset resale channels.

PRÊMIO TROFÉU TRANSPARÊNCIA, da ANEFAC – FIPECAFI – Serasa Experian.

TRANSPARENCY TROPHY AWARD of ANEFAC – FIPECAFI – Serasa Experian.

1º LUGAR no **SETOR DE TRANSPORTE**

pelo Anuário 360º da revista Época Negócios.

1st place in the TRANSPORT SECTOR by Época Negócios magazine's Anuário 360º.

SOBRE O RELATÓRIO

ABOUT THE REPORT



PAULO REIS RAPHAEL E JAIME LEANDRO DE GODOI.
Colaboradores de Transporte de Passageiros
Staff of Passenger Transportation

A JSL APRESENTA AS ANÁLISES ECONÔMICO-FINANCEIRAS, E OS IMPACTOS SOCIAIS, AMBIENTAIS E ECONÔMICOS EXERCIDOS POR SUAS ATIVIDADES SOBRE AS COMUNIDADES DE ENTORNO.

*JSL PRESENTS ITS ECONOMIC AND FINANCIAL ANALYSES AND ASSESSMENT OF THE SOCIAL,
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC IMPACTS OF ITS ACTIVITIES ON NEIGHBORING COMMUNITIES.*

Em seu terceiro relatório anual, elaborado com base na versão G3 das diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI), a JSL expressa o compromisso corporativo de suas operações e empresas ao longo de 2012. O relatório anterior mais recente, com informações pertinentes ao ano de 2011, foi publicado em junho de 2012. [GRI 3.2/ 3.3]

As informações dos indicadores de desempenho econômico, social e ambiental referentes ao ano de 2012 foram levantadas durante o desenvolvimento do conteúdo aqui apresentado, que também levou em consideração os interesses de nossos *stakeholders* – colaboradores, comunidade, fornecedores, governo, clientes, entidades de classe, investidores e acionistas. [GRI 4.14/ 4.15]

A JSL apresenta as análises econômico-financeiras, e os impactos sociais, ambientais e econômicos exercidos por suas atividades sobre as comunidades de entorno. Todas as informações presentes foram avaliadas pela Companhia, que selecionou os temas presentes nesse relatório com base no grau de relevância para o seu funcionamento. [GRI 3.5]

Seguindo o padrão internacional de contabilidade (IFRS), as informações financeiras são apresentadas de forma consolidada e foram auditadas pela PricewaterhouseCoopers. Os dados operacionais referentes aos serviços, recursos humanos, governança corporativa, responsabilidade socioambiental, dentre outros, foram apurados através de controles gerenciais internos. Foram utilizados sistemas de medições específicas das áreas, os quais são periodicamente validados por suas respectivas Diretorias. As informações socioambientais foram captadas tendo como base os protocolos da GRI, porém, não foram submetidas à avaliação externa. [GRI 3.9/ 3.13]

Os indicadores aqui retratados referem-se ao desempenho da JSL no período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2012, abrangendo suas 166 filiais operacionais, e sua atuação em 18 estados brasileiros e quatro países da América

In its third annual report based on the G3 guidelines of the Global Reporting Initiative (GRI), JSL affirms the corporate commitment of its operations and business throughout 2012. The previous report, containing information pertaining to the year 2011, was published in June 2012. [GRI 3.2/ 3.3]

The information contained in the economic, social and environmental performance indicators for the year 2012 was compiled during the development of the content presented herein, which also took into account the interests of our stakeholders - employees, local community, suppliers, government, clients, trade associations, investors and shareholders. [GRI 4.14/ 4.15]

JSL presents its economic and financial analyses and assessment of the social, environmental and economic impacts of its activities on neighboring communities. All the information has been evaluated by the Company, which selected the topics in this report based on their relevance to its operations. [GRI 3.5]

In accordance with the international accounting standards (IFRS), the financial information is presented in consolidated format and has been audited by PricewaterhouseCoopers. The operational data for services, human resources, corporate governance, socio-environmental responsibility, and other facets were determined by means of internal management controls. Measurement systems specific to each area were used and these are periodically endorsed by the respective Board of Directors. The socio-environmental information was obtained on the basis of GRI protocols, but it has not been submitted to external assessment. [GRI 3.9/ 3.13]

The indicators used herein refer to JSL's performance during the period of January 1 to December 31, 2012, covering its 166 operational branches, in 18 Brazilian states and four other countries in Latin America (Venezuela, Argentina, Uruguay and Chile). [GRI 3.1/ 3.6/ 3.7/ 3.8]

Latina (Venezuela, Argentina, Uruguai e Chile). [GRI 3.1/ 3.6/ 3.7/ 3.8] Os dados apresentados levam em conta também o desempenho da JSL Concessionárias de Veículos, empresa incorporada em janeiro de 2012. Ao longo do conteúdo esclarecemos a influência de cada um desses negócios nos resultados da JSL em 2012. [GRI 3.10/ 3.11]

Foram coletados 117 indicadores, sendo 42 pertencentes à categoria perfil, que contextualizam o desempenho da organização com informações sobre estratégia, perfil e governança, e 75 da categoria desempenho, que permeiam os âmbitos econômico, ambiental e social.

Ao considerar a quantidade e a abrangência dos indicadores aqui apresentados, a Companhia entende que o relatório deste ano se enquadra no nível B (autodeclarado) da estrutura de relatórios da GRI, escala que vai de C até A e indica em que medida as diretrizes e orientações foram adotadas pelas organizações na estruturação de seu relatório.

Este relatório sintetiza o desempenho da JSL no ano de 2012. Foi produzido em versão bilíngue português inglês, e está disponível no endereço:

www.jsl.com.br/ri. Comentários e sugestões serão muito bem vindos.

The data also take into account the performance of JSL Concessionárias de Veículos, a Company that was taken over in January 2012. In this report, we clarify the effect of each of these businesses on JSL's 2012 results. [GRI 3.10/ 3.11]

A 117 indicators were compiled, of which 42 relate to the Company's profile, putting the organization's performance into perspective with information about strategy, profile and governance, while 75 relate to performance and cover the economic, environmental and social spheres.

Taking into consideration the quantity and scope of the indicators presented herein, the Company believes that this year's report is applicable to level B (self-declared) of the GRI reporting framework, on a scale that goes from C to A, which indicates the extent to which the policies and guidelines have been adopted by organizations in putting together their report.

The report is a summary of JSL's performance in 2012. It has been published in a bilingual Portuguese and English format, which is available at www.jsl.com.br/ri. Comments and suggestions are very welcome.

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

GRI application levels (version G3 of the Global Reporting Initiative guidelines, disclosed in 2006)

RELATÓRIO NÍVEIS DE APLICAÇÃO REPORT APPLICATION LEVELS		C	C+	B	B+	A	A+
CONTEÚDO DO RELATÓRIO - REPORT CONTENT	Perfil de G3 G3 Profile Disclosures Resultado Results	Responder aos itens: Report on: 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.		Responder a todos os critérios elencados para o Nível C mais: Report on all criteria listed for Level C plus: 1.2; 3.9, 3.13; 4.5 a 4.13, 4.16 a 4.17.		O mesmo exigido para o nível B The same as required for Level B	
	Informações sobre a Forma de Gestão da G3 G3 Management Approach Disclosures Resultado Results	Não exigido Not required		Informações sobre a Forma de Gestão para cada Categoria de Indicador Management Approach Disclosures for each indicator category		Forma de Gestão divulgada para cada Categoria de Indicador Management Approach disclosures for each indicator Category	
	Indicadores de Desempenho da G3 & Indicadores de Desempenho do Suplemento Setorial G3 and Sector Supplement Performance Indicators Resultado Results	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 Report on a minimum of 10 Performance Indicators, including at least one from each of the social, economic and environmental spheres		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. Report on a minimum of 20 Performance Indicators, including at least one from each of the economic, environmental, human rights, labor, society and product responsibility spheres		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. Report on each G3 and Sector Supplement Performance Indicator, showing due regard to the Materiality Principle by one of the following means: a) reporting on the indicator, or b) explaining the reason for its omission	
		COM VERIFICAÇÃO EXTERNA - REPORT EXTERNALLY ASSURED		COM VERIFICAÇÃO EXTERNA - REPORT EXTERNALLY ASSURED		COM VERIFICAÇÃO EXTERNA - REPORT EXTERNALLY ASSURED	
				Nível de adesão da JSL JSL application level			

* Suplemento Setorial em versão final.
* Final version of the Sector Supplement



TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS
General Cargo Transportation

PERFIL ORGANIZACIONAL

CORPORATE PROFILE



SERVIÇOS DEDICADOS - MOVIMENTAÇÃO INTERNA
Dedicated Services - Internal Handling

A **JSL S.A.** (BM&FBOVESPA: JSLG3) é a **maior operadora de logística rodoviária do Brasil com o mais amplo portfólio de serviços**. Destaca-se por sua atuação diversificada em mais de 16 setores da economia e é líder em seu segmento em termos de receita líquida. Com 57 anos de história, ela atua em todo o território nacional, e em mais quatro países da América Latina. [GRI 2.1/2.6/2.8]

A Companhia presta serviços de alto valor agregado em toda cadeia do processo produtivo, desde o transporte de cargas até a terceirização total das cadeias logísticas. De forma **integrada, flexível e customizada**, a JSL desempenha suas atividades através de quatro linhas de negócios: **Serviços Dedicados** à Cadeia de Suprimentos, **Gestão e Terceirização de Frotas**, **Transporte de Passageiros** e **Transporte de Cargas Gerais**. Com o foco na inovação e na praticidade, a Companhia comercializa seus ativos pelas lojas da **Seminovos JSL** e pela **JSL Concessionárias de Veículos**, o que permite a manutenção de uma das frotas mais jovens do país.

A partir do relacionamento personalizado, a fidelização de clientes é caracterizada por relações comerciais de longo prazo. Oferecendo soluções específicas para as necessidades pontuais de cada empresa, a vantagem competitiva da Companhia é essencial em seu setor de atuação, justificada pela carteira de mais de 350 clientes que configuram as maiores empresas do país. O conjunto de serviços diversificados e complementares permite identificar oportunidades de *cross-selling*, contribuindo de forma recorrente para o crescimento da JSL, principalmente orgânico.



JSL S.A. (BM&FBOVESPA stock ticker symbol: JSLG3) is Brazil's biggest road logistics operator, offering the broadest range of services. The Company stands out for its diversified activities in more than 16 economic sectors and it is the leader in its own sector, in terms of net revenue. JSL was founded 57 years ago and has expanded throughout Brazil and into four other Latin American countries. [GRI 2.1/2.6/2.8]

The Company provides high value added services throughout the entire production chain, from cargo transportation to the complete outsourcing of the logistics chain. JSL performs its activities, in an integrated, flexible and customized manner, through four business lines: Dedicated Supply Chain Services, Fleet Management and Outsourcing, Passenger Transportation and General Cargo Transportation. With the focus on innovation and practicality, the Company recycles its assets through its Seminovos JSL stores and JSL Concessionárias de Veículos dealerships, which enables it to maintain one of the country's newest vehicle fleets.

Client loyalty tends to strong, with the Company able to build long-term business relationships, due to the personalized way in which these are handled. Competitive advantages are essential within this sector and the Company offers tailored solutions to the specific needs of each customer, with the result that it has a portfolio of more than 350 clients, including some of the country's largest companies. The set of diversified and complementary services also provides opportunities for cross-selling, which has further boosted the Company's growth, mainly in an organic form.

MISSÃO, VISÃO E VALORES [GRI 4.8]

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 e 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, VISION AND VALUES [GRI 4.8]

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.



BRUNO BENEDEZZI, SAMIRA MORAES E DEBORA FUKUOKA.
Colaboradores da Área Administrativa - Staff of Administrative Area

HISTÓRICO

BACKGROUND

JSL was founded in 1956, as a general cargo transportation Company, and accompanied the evolution of the Brazilian market, offering new services in response to the needs of the economy that is in development process and demanding the search for efficiency and costs optimization. Thus, the Company expanded its portfolio of services, providing passenger transportation, fleet outsourcing and dedicated supply chain services, and by 2002 the Company was the leader of the country's road logistics sector, in terms of net revenue, a position it has held until now. JSL went public in April 2010, with its shares traded at the São Paulo stock exchange (BM&FBovespa). At the beginning of 2012, the Company took over JSL Concessionárias de Veículos, thereby strengthening its market position.

50

• **Início das atividades de transporte de Cargas Gerais da Julio Simões, em Mogi das Cruzes (SP).**

• *Julio Simões begins his general cargo transportation operations in Mogi das Cruzes (São Paulo state).*

1952

Em fevereiro de 1952, o imigrante Julio Simões chega ao Brasil. Atua como mecânico e motorista de caminhão.

In February 1952, Portuguese immigrant Julio Simões arrives in Brazil. He works as a truck mechanic and driver.

1956

Em julho de 1956, criada a Transportadora Julio Simões.

In July 1956, he establishes Transportadora Julio Simões.

1959

A empresa contava com 8 caminhões.

The company has 8 trucks.

Fundada como uma empresa de transporte de cargas gerais em 1956, a JSL acompanhou a evolução do mercado brasileiro e respondeu com novos serviços às necessidades de uma economia em processo de desenvolvimento e 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, terceirização de frotas, serviços dedicados à cadeia de suprimentos e, no ano de 2002, conquistou a liderança no setor de logística rodoviário no país¹ em termos de receita líquida, posição que mantém até hoje. A JSL abriu seu capital em abril de 2010, passando a negociar suas ações na BM&FBovespa. No início de 2012, a Companhia incorporou a JSL Concessionárias de Veículos, fortalecendo sua posição no mercado.

60

1962

Adquire o primeiro veículo 0 Km, um Scania.

He buys his first brand new vehicle, a Scania truck.

1964

Primeira filial - Santos agiliza o transporte para exportação.

The first branch - in Santos - to handle transportation for exports.

1965

Em 1965, são inauguradas as unidades de São Paulo e Rio de Janeiro.

In 1965, branches are inaugurated in São Paulo and Rio de Janeiro.

70

• **A Julio Simões figura entre as melhores empresas do país, com a 22ª posição no ranking das Melhores e Maiores da Revista Transporte Moderno.**

• **Atua fortemente no transporte de carga pesada.**

• *Julio Simões is ranked among the country's top companies, in 22nd place on Modern Transport Magazine's list of "Biggest and Best".*

• *Strong involvement in heavy cargo transportation.*

1970

A empresa conta com 42 veículos novos.

The company has 42 new vehicles.

1972

Aquisição da Transcofer, empresa especializada em transporte de produtos siderúrgicos.

Acquisition of Transcofer, a company specializing in the transportation of steel industry products.

80

• **Diversificação dos serviços para fretamento turístico e corporativo, além de locação de veículos leves.**

• *Diversification into tourist and corporate charter services and the leasing of light vehicles.*

1987

Início da diversificação com a criação da área de Fretamento e Turismo.

The start of diversification, with the setting up of the Chartering and Tourism department.

1989

Foi criada a Locação de Veículos Leves.

The introduction of Light Vehicle Leasing.

90

• **Começa um novo ciclo de crescimento da empresa, quando se cria a unidade de serviços dedicados.**

• *Begin a new company growth cycle, by setting up the Dedicated Services department.*

1993

Iniciam-se os serviços de transporte de madeira.

The start of wood transportation.

1994

Iniciam-se as operações de transporte urbano de passageiros.

The start of urban passenger transportation.

1995

Início dos Serviços Dedicados à Volkswagen.

The start of dedicated services for Volkswagen.

1997

Certificação ISO 9001.

The company obtains ISO 9001 certification.

1998

Iniciam-se as atividades na cidade do Rio de Janeiro.

Operational start up in the city of Rio de Janeiro.

1999

Aquisição da Transcel, especializada no transporte de celulose.

Acquisition of Transcel, which specializes in pulp transportation.

2000-09

• **Desenvolvimento integrado de novos serviços.**

• **Conquista da liderança no setor de transporte rodoviário.**

• *Integrated development of new services.*

• *The company leads the road transportation sector.*

2004

Certificação SASSMAQ.

The company obtains SASSMAQ certification.

2006

Fundação do Instituto Julio Simões.

Founding of the Julio Simões Institute.

2007

Aquisição da Lubiani Logística, empresa especializada em transporte pesado.

Acquisition of Lubiani Logística, a company specializing in the transportation of heavy cargos.

2008

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

Acquisition of Transportadora Grande ABC, which is heavily involved in the automotive sector.

2009

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

CS Brasil is set up to handle activities arising from public tendering concessions.

Início das operações no segmento Sucroalcooleiro.

Start up of operations in the sugar & ethanol sector.

2010

• **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.**

• *The company goes public, with its shares listed in the BM&FBovespa New Market, which requires the highest standards of corporate governance, through a 100% primary share offering that yielded a gross return of R\$ 477.9 million.*

Mudança da marca para JSL, integrando as operações das empresas Julio Simões, Lubiani e Grande ABC.

The company's name is changed to JSL, with integration of the activities of Julio Simões, Lubiani and Grande ABC.



Início das Atividades de Distribuição Urbana.

Start up of urban distribution activities.

Empresa com diferencial também pelo seu ganho de escala.

The company also stands out for its gains in scale.

2011-12

2011
Aquisição do Rodoviário Schio, empresa especializada em logística de cargas de temperatura controlada.

Acquisition of Rodoviário Schio, a company specializing in logistics for temperature controlled cargos.

Criação da JSL Aluguel de Caminhões.

Founding of JSL Aluguel de Caminhões.

Aumenta a produtividade no setor de mineração.

Increase productivity in the mining sector.

2012

Com a visão de ampliar o canal de revenda dos ativos utilizados, a JSL incorporou a SIMPAR Concessionárias.

To expand the retail channel of the used assets, JSL has incorporated SIMPAR dealerships.

Lançamento JSL CARTÃO

Launch of JSL Cartão.

Recebimento do Troféu Transparência ANEFAC – FIPECAFI – SERASA EXPERIAN

Receiving of Transparency Trophy, granted by ANEFAC – FIPECAFI – SERASA EXPERIAN.

¹ Fonte: Revista Transporte Moderno – Novembro de 2012

¹ Source: Transporte Moderno Magazine - November 2012

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES

[GRI 2.2/ 2.7]

A JSL possui um portfólio diversificado de clientes onde oferece os mais variados serviços logísticos, com as quais mantém sólidos relacionamentos, estando presente em diferentes setores da economia, que, combinado aos contratos de longo prazo, corrobora com a resiliência do negócio. Sempre incrementando a sua diversificação setorial, mas sem dependência de nenhum deles, a JSL Logística vem entregando um crescimento consistente, o que amplia a participação em linhas de negócios de maior valor agregado, como Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização (aumento de 4,7 p.p. em relação a 2011). Essa estratégia de diversificação de receitas contribui para a mitigação de riscos e ampliam as oportunidades para um crescimento sustentável.

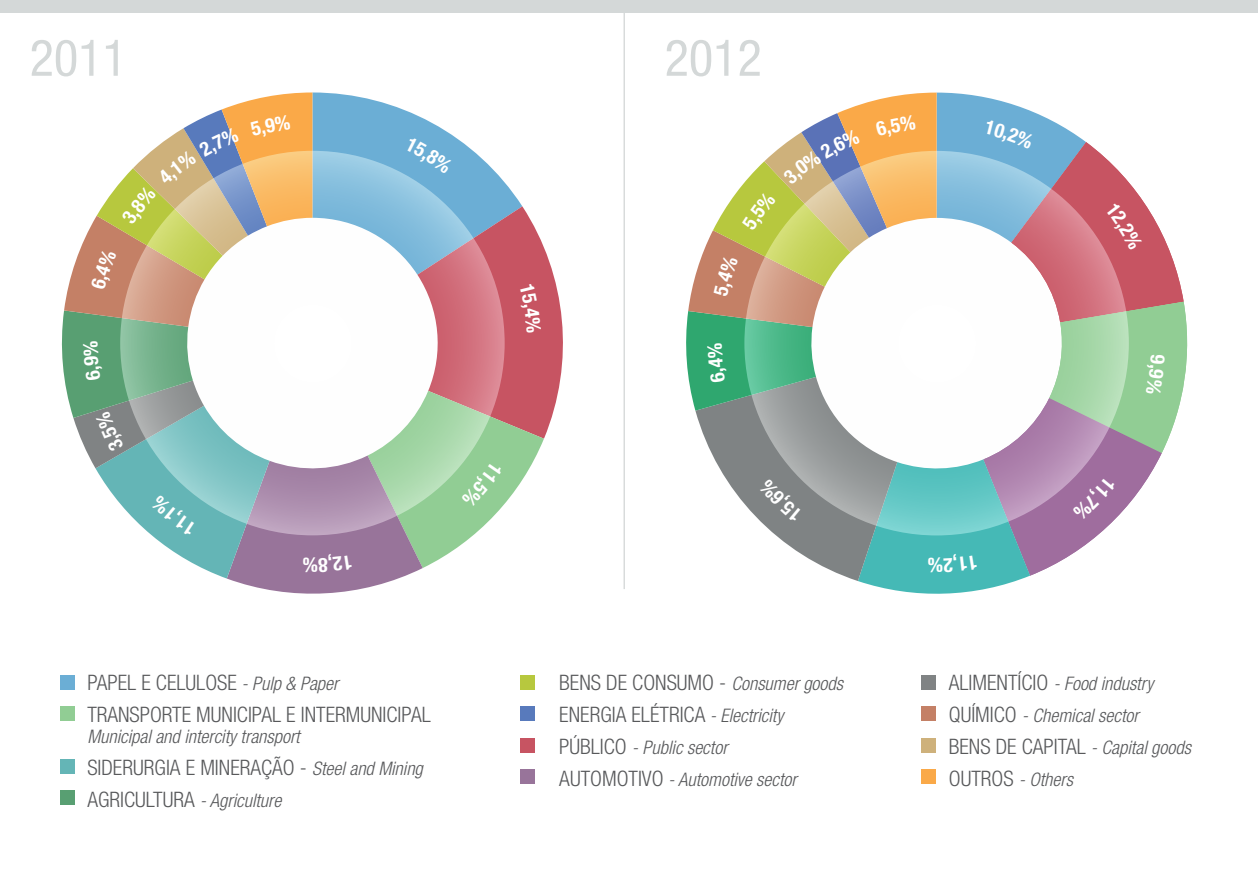
PORTFOLIO OF SOLUTIONS [GRI 2.2/ 2.7]

JSL has a diversified client portfolio, to whom it provides a wide variety of logistics services and with whom it maintains a strong relationship. The Company serves several different economic sectors and this, along with its long-term contracts, confirms the resilience of the business. By continually increasing its sectorial diversification, but without depending on any of them, JSL Logística has been able to deliver consistent growth, what expands the participation of the higher value added business lines, such as Dedicated Services and Management and Outsourcing (4.7 percentage points up in comparison with 2011). This strategy of revenue diversification helps to mitigate risk and increase the opportunities for sustainable growth.

LOGÍSTICA - LOGISTICS

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS POR SETORES DA ECONOMIA NO ANO DE 2012

BREAKDOWN OF GROSS REVENUE FROM SERVICES IN 2012, BY ECONOMIC SECTOR



A JSL Logística concentra suas operações em quatro principais linhas de negócios:

SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS

A JSL está presente em todas as etapas logísticas do processo de produção e oferece um portfólio de soluções completas, desde a gestão do fluxo de insumos (*inbound*), logística interna (movimentação de produtos e gestão de estoques), até a saída do produto acabado para o consumidor final (*outbound*), além de logística reversa e armazenagem. A Companhia também desenvolve projetos de logística integrada e faz a gestão da informação da cadeia logística do cliente.

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS E EQUIPAMENTOS

Gerencia e terceiriza frotas, compostas por veículos leves e pesados, e também aluga máquinas e equipamentos de acordo com as necessidades de cada cliente. O diferencial se dá ao adicionar atividades de dimensionamento de frotas e serviços agregados a locação, que englobam a adição de motoristas, manutenção, garantia de disponibilidade, reposição de veículos e equipamentos, além da gestão da informação. Com estas soluções, a JSL agrega mais valor aos serviços prestados, dando todo o suporte na documentação e adaptação dos ativos, disponibilizando relatórios gerenciais online que conferem transparência e agilidade ao processo.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Fretamento de ônibus para transporte de funcionários de clientes, além do transporte público municipal e intermunicipal oriundos de licitações públicas com características contratuais de longo prazo, com sinergias nas diversas aptidões da JSL, como escala, *know-how* na gestão de ativos e insumos e treinamento de pessoal. Vale ressaltar que tais atividades públicas geram benefícios para o desenvolvimento da comunidade local. [GRI EC8] O fretamento é muitas vezes a porta de entrada em vários clientes, e posteriormente resulta na prestação de outros serviços para a mesma empresa contratante, ou pode também ser utilizado como mais um serviço agregado à atividade em clientes já existentes.

TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

Realiza o transporte rodoviário de insumos ou produtos acabados do “ponto A” para o “ponto B”, sempre acompanhados por um sistema de rastreamento que gera informações seguras para motoristas e clientes 24 horas por dia, a partir de uma central de operações própria. Dada a variedade da demanda e da variação de volumes desta linha de negócio, a Companhia utiliza principalmente motoristas terceiros e agregados para desempenhar estas atividades, garantindo flexibilidade, menores custos fixos e menor índice de reposição de ativos.

The operations of JSL Logística are concentrated in four main lines of business:

DEDICATED SUPPLY CHAIN SERVICES

*JSL participates in all stages of logistics within the production process and provides a portfolio of integral solutions, ranging through managing the flow of inputs (*inbound*) and internal logistics (product handling and inventory management) to shipment of the finished product to the end consumer (*outbound*), as well as reverse logistics and storage. The Company also develops integrated logistics projects and manages logistics chain data for its clients.*

MANAGEMENT AND OUTSOURCING FLEET AND EQUIPMENT

The Company manages fleets comprising a mix of light and heavy vehicles, and also rents machinery and equipment, according to the needs of each client. What is more, JSL provides additional value added services, such as fleet dimensioning, supplying drivers, carrying out maintenance, guaranteeing vehicle availability, replacing vehicles and equipment, and data management. With these solutions, JSL enhances the value of the services provided, including full documentation support and asset adaptation, and issues its management reports online, thereby contributing transparency and agility to the process.

PASSENGER TRANSPORTATION

The Company provides chartered buses to transport clients' employees, as well as municipal and intercity public transport under concessions obtained in public tendering processes. These are long-term contracts that derive synergies from JSL's various attributes, such as scale, asset and input management expertise and personnel training. It is worth noting that these public activities generate benefits for the development of the local community. [GRI EC8] One should bear in mind that chartering is often a door to further business with a number of clients, or it can be an additional service to offer to existing clients.

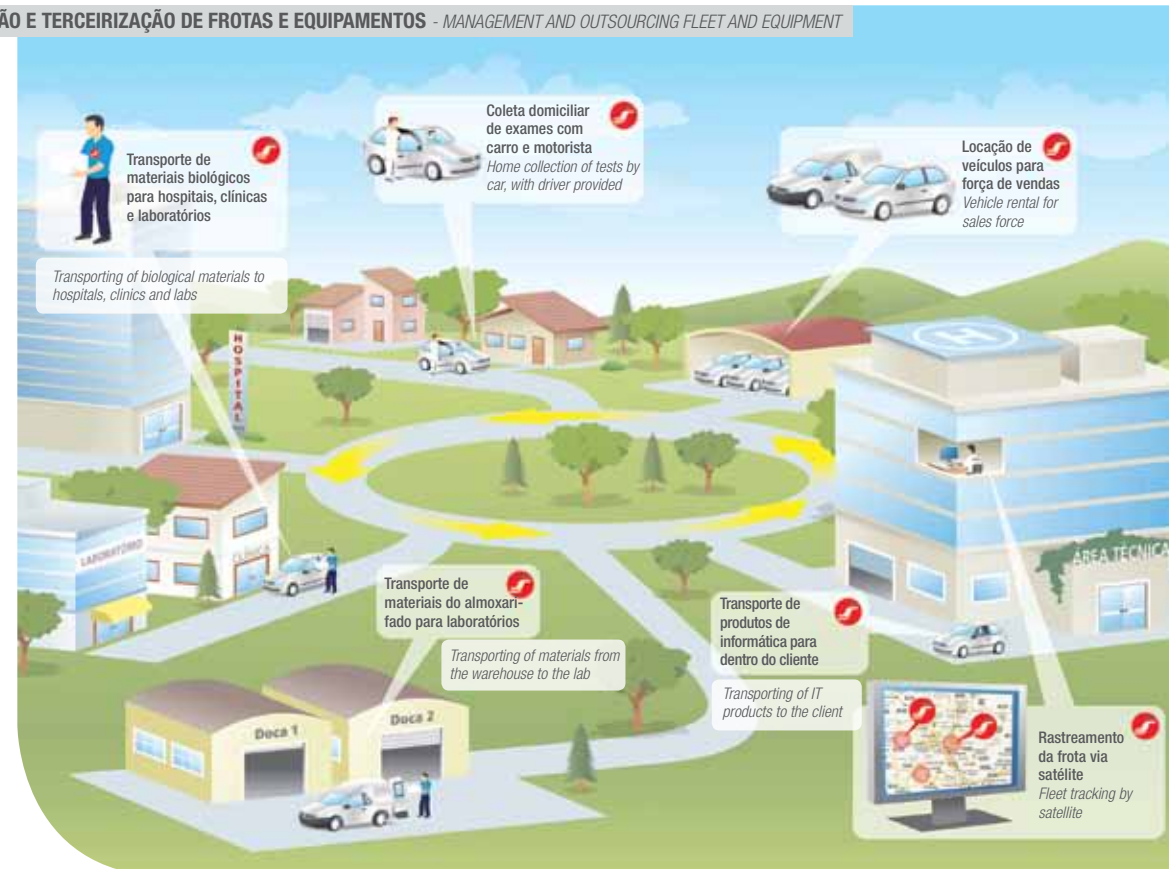
GENERAL CARGO TRANSPORTATION

The Company provides transportation of inputs and finished products from "point A" to "point B", always monitored by a tracking system that produces reliable information for both drivers and clients 24 hours a day, from the Company's own operations center. Given the variety of demand and volume involved in this line of business, the Company mainly uses independent truckers and other third parties to perform these activities, thereby ensuring flexibility, lower fixed costs and a lower rate of asset replacement.

SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS - DEDICATED SUPPLY CHAIN SERVICES



GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS E EQUIPAMENTOS - MANAGEMENT AND OUTSOURCING FLEET AND EQUIPMENT



VENDA DE ATIVOS

Ao término de cada contrato ou no período de renovação, os ativos utilizados nas operações são vendidos no mercado secundário, completando a última etapa do modelo de negócio da JSL. A Companhia comercializa seus ativos através das 16 lojas da Seminovos JSL e por meio da JSL Concessionárias de Veículos.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Essa operação amplia a capilaridade na distribuição de ativos, e contribui com a estratégia da Companhia, uma vez que identifica o melhor momento para venda do usado e compra do novo, proporcionando um melhor valor residual no momento da revenda dos ativos. A JSL Concessionárias conta com uma rede de 29 concessionárias autorizadas que vendem automóveis e caminhões novos e usados.

Vale salientar que o foco da Companhia continua sendo a prestação de serviços logísticos, porém a rede de concessionárias possui uma operação independente e importante à complementaridade do negócio, que reforça a capilaridade dos canais de revenda dos ativos, contribuindo para o aumento da competitividade e fortalece o posicionamento da JSL no mercado, visando à contínua geração de valor para o acionista.

It should be pointed out that the Company's focus continues to be the provision of logistics services, while the dealer network has an independent operation and is important to the complementary of the business that enhances the capillarity of the asset resale channels, thus helping to increase JSL's competitiveness and strengthening its market positioning, with a view to the continual generation of value for the shareholders.

SALES OF ASSETS

As contracts expire or are set to renew, the assets used in the operations are sold in the secondary market, completing the final stage of the JSL business model. The Company sells its assets through 16 Seminovos JSL stores and through JSL Concessionárias de Veículos.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

This business increases the capillarity of the Company's asset recycling, as well as furthering JSL's strategy, since it helps to identify the best time to sell used vehicles and to buy new ones and yields an improved residual value when the asset is sold. JSL Concessionárias has a network of 29 authorized dealerships that sell new and used cars and trucks.

NOVAS ATIVIDADES

JSL CARTÃO

Com a mudança da carta frete, lançamos em janeiro de 2012 o **JSL Cartão**, onde depositamos o valor do frete em nosso cartão bandeirado e nossos motoristas terceiros e agregados, que atuam tanto nas operações de Serviços Dedicados, quanto nas de Transporte de Cargas Gerais, podem escolher a melhor maneira e local para utilizá-lo, de forma simples e segura, reduzindo o seu custo. Com o **JSL Cartão**, passamos a fazer a gestão do frete em tempo real, ganhando assim eficiência financeira e maior frequência operacional, pois ao comprovar a entrega da carga em uma de nossas filiais, oferecemos um novo carregamento ao carreteiro. Ao utilizar o cartão, os motoristas passaram a ter benefícios, como uma rede de postos credenciados com diesel a valores diferenciados. **Em um ano de atividade, 11.912 cartões foram ativados.**

NEW ACTIVITIES

JSL CARTÃO

With the changes affecting the carta frete (type of letter of credit for advancing payment to independent truckers), in January 2012 the Company launched the JSL Cartão, whereby the freight transportation fee is credited to the card and the independent truckers and other third parties working in Dedicated Services or General Cargo Transportation can choose where and how to spend it, simply and safely, while reducing their own costs. With the JSL Cartão, we are able to manage the freight in real time, improving financial efficiency and operating turnaround, as the cargo delivery is confirmed at one of our branches, we can offer the trucker a new load. The drivers can obtain benefits when using the card, such as a network of accredited service stations selling diesel fuel at competitive prices. During its first year in operation, 11,912 cards were activated.



ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

[GRI 2.4/ 2.5/ 2.7]

Com sede social localizada na capital paulista e sede administrativa em Mogi das Cruzes – SP, as 166 filiais da JSL estão em 18 estados do Brasil e a Companhia também conta com pontos de apoio na Argentina, Uruguai e Chile, além de ter a permissão de transitar na Venezuela. Até dezembro de 2012, a JSL contava com 45 pontos de venda, sendo 16 lojas da rede da Seminovos JSL, presentes em oito estados; e 29 lojas da JSL Concessionárias, sendo 21 de veículos leves, com marcas Volkswagen (16), Fiat (3) e Ford (2), e 8 de veículos pesados MAN.

GEOGRAPHICAL REACH [GRI 2.4/ 2.5/ 2.7]

With its headquarters in the São Paulo state capital and its administration center in Mogi das Cruzes, in the same state, JSL has 166 branches in 18 Brazilian states and strategic support in Argentina, Uruguay and Chile, as well as authorization to travel in Venezuela. Until December 2012, JSL had 45 sales outlets, comprising 14 stores belonging to the Seminovos JSL chain, located in eight different states, and 29 JSL Concessionárias stores, 21 of which selling Volkswagen (16), Fiat (3) and Ford (2) light vehicles and 8 selling MAN heavy vehicles.

ATUAÇÃO EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL E NA AMÉRICA LATINA

Activities nationwide and in Latin America

 166 filiais em 18 estados e 4 países
166 branches in 18 Brazilian states and 4 countries

 14 Centros de Distribuição pelo Brasil
14 distribution centers in Brazil

 1 (CLI) Centro Logístico Intermodal e 1 Porto Seco
1 Intermodal Logistics Center and 1 Dry Port

 Concessionárias leves
JSL Concessionárias light vehicle dealerships

 Concessionárias pesados
JSL Concessionárias heavy vehicle dealerships

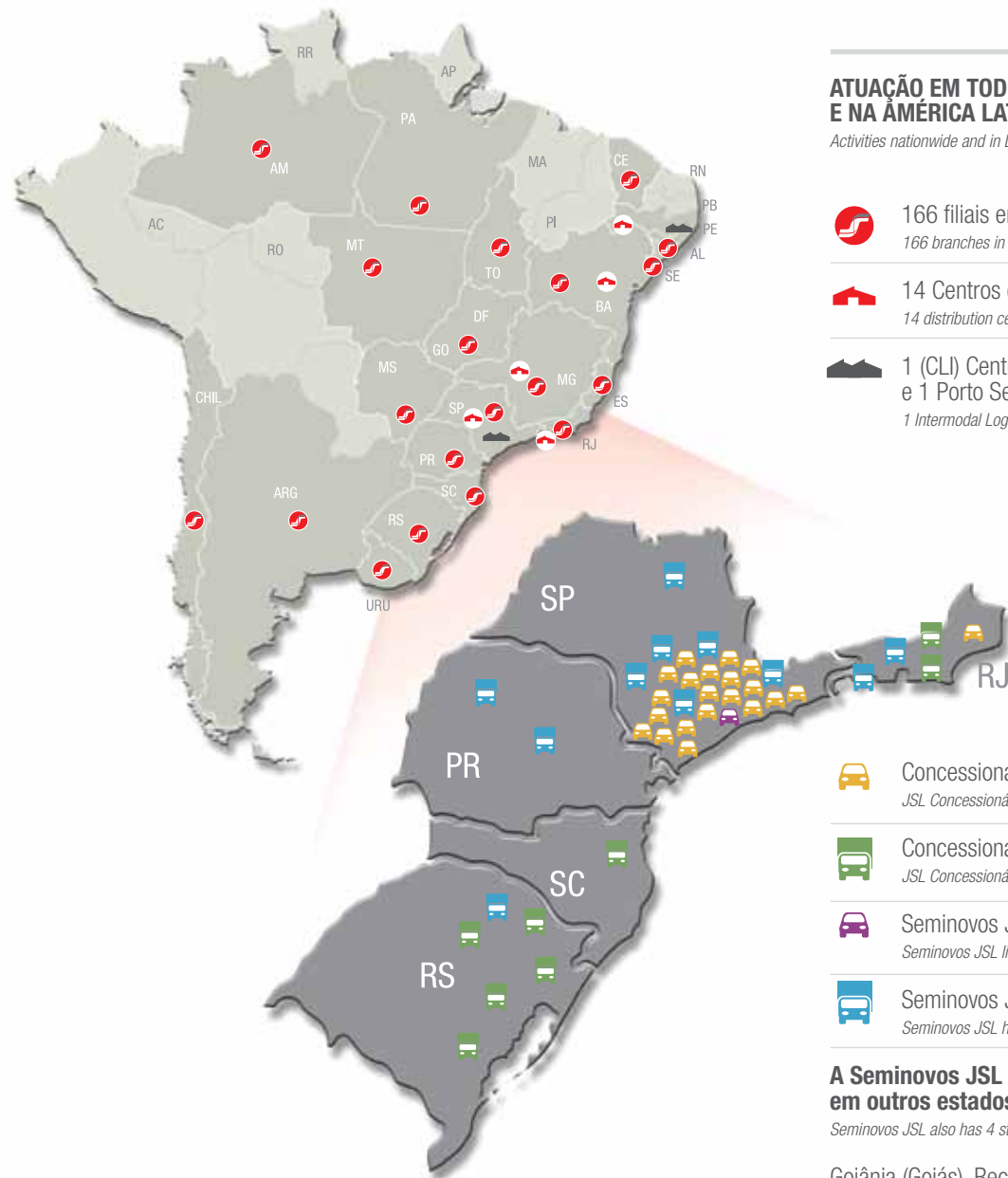
 Seminovos JSL leves
Seminovos JSL light vehicle

 Seminovos JSL pesados
Seminovos JSL heavy vehicle

A Seminovos JSL ainda conta com 4 lojas em outros estados

Seminovos JSL also has 4 stores in other states

Goiânia (Goiás), Recife (Pernambuco), Betim (Mina Gerais), Parauapebas (PA)



DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS FILIAIS JSL

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF JSL BRANCHES

ALAGOAS

Maceió (2)
Marechal Deodoro

AMAZONAS

Manaus

BAHIA

Belmonte
Barreiras
Camaçari (2)
Eunápolis
Feira de Santana
Mucuri
Salvador
Simões Filho (2)

CEARÁ

Fortaleza

ESPÍRITO SANTO

Aracruz
Serra

GOIÁS

Alexânia
Goiânia (2)
Cachoeira Alta
Mineiros
Aparecida de Goiânia

MATO GROSSO

Alto Taquari
Cuiabá

MATO GROSSO DO SUL

Angélica
Corumbá
Ladário
Três Lagoas

MINAS GERAIS

Belo Horizonte (2)
Belo Oriente
Betim (2)
Contagem (3)
Extrema
Governador Valadares
Igarapé
Ipatinga
Itabira
Itajubá
Juiz de Fora (2)
Montes Claros
Três Corações
Uberaba
Uberlândia

PARÁ

Ananindeua
Canãa dos Carajás
Parauapebas
Tucumã

PARANÁ

Araucária
Curitiba
Campo Mourão
Marialva
São José dos Pinhais (2)

PERNAMBUCO

Ipojuca (2)
Jaboatão dos Guararapes
Recife
Cabo de Santo Agostinho (2)

RIO DE JANEIRO

Angra dos Reis
Barra Mansa
Cabo Frio
Campo Grande
Campos dos Goytacazes
Duque de Caxias (2)
Fazenda Santa Rosa
Itaboraí
Nova Friburgo
Petrópolis
Resende
Rio de Janeiro (3)

RIO GRANDE DO SUL

Eldorado do Sul
Garibaldi
Gravataí
Guaíba (2)
Igrejinha
Triunfo
Uruguaiana (2)
Porto Alegre
Vacaria (2)

SANTA CATARINA

Barra Velha
Itajaí
Joinville (2)

SÃO PAULO

Alumínio
Andradina
Araçatuba
Araçatuba
Araraquara
Arujá
Caçapava
Campinas (2)
Cubatão (2)
Embu
Gavião Peixoto
Guararema
Guarulhos (4)
Indaiatuba
Itaquaquecetuba (3)
Jacaré (2)
Jandira
Limeira
Luiz Antônio
Mogi das Cruzes (5)
Osasco
Pederneiras
Pindamonhangaba
Piracicaba (4)
Poá
Queiroz
Regente Feijó
Registro
Ribeirão Preto
Rio Claro
Santo André
Santos (2)
S. Bernardo do Campo (4)
S. José dos Campos (4)
São Paulo (5)
Sorocaba
Sumaré (2)
Suzano (2)
Taubaté

SERGIPE

Laranjeiras

TOCANTINS

Palmas

ARGENTINA

Buenos Aires

CHILE

Los Andes

URUGUAI

Montevideu

**DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DA REDE DE SEMINOVOS JSL
E JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS**

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF THE SEMINOVOS JSL AND JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS NETWORK

GOIÁS

Goiânia
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

MINAS GERAIS

Betim
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

PARÁ

Parauapebas
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

PARANÁ

Marialva
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

São José dos Pinhais
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

PERNAMBUCO

Recife
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

Nova Friburgo
1 loja Transrio
1 Transrio store

Pavuna
1 loja Transrio
1 Transrio store

Rio de Janeiro
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

RIO GRANDE DO SUL

Caxias do Sul
1 loja Transrio
1 Transrio store

Eldorado do Sul
1 loja Transrio
1 Transrio store

Garibaldi
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

Pelotas
1 loja Transrio
1 Transrio store

São Leopoldo
1 loja Transrio
1 Transrio store

SANTA CATARINA

Caçador
1 loja Transrio
1 Transrio store

SÃO PAULO

Arujá
1 loja Original
1 Original store

Caçapava
1 loja Original
1 Original store
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

Diadema
1 loja Original
1 Original store

Guarulhos
3 lojas Original
3 Original stores
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store
1 loja Ponto
1 Ponto store

Jacareí
1 loja Original
1 Original store

Mogi das Cruzes
1 loja Original
1 Original store

Ribeirão Preto
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

São Bernardo do Campo
1 loja Original
1 Original store
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

São José dos Campos
2 lojas Original
2 Original stores

São Paulo
2 lojas Avante
2 Avante stores
3 lojas Original
3 Original stores
2 lojas Ponto
2 Ponto stores
2 lojas Seminovos JSL
2 Seminovos JSL stores

Sumaré
1 loja Seminovos JSL
1 Seminovos JSL store

Suzano
1 loja Original
1 Original store

Taubaté
1 loja Original
1 Original store



ESTRATÉGIA E GESTÃO

STRATEGY AND MANAGEMENT



SANDRO LIMA.
Colaborador de Serviços Dedicados - Staff of Dedicated Services

CENÁRIO SETORIAL [GRI 1.2]

O setor de logística ocupa posição cada vez mais estratégica nos planos de desenvolvimento nacional. Segundo estimativas do Instituto de Logística – ILOS, os custos com atividades logísticas representam 10,6% do PIB brasileiro, sendo que 10% deste faturamento são gerados pelos Provedores de Serviços Logísticos – PSL. Em 2011, a receita média anual por PSL totalizou R\$ 340 milhões dentre os 142 principais operadores logísticos do país. Percebe-se que o setor continua pulverizado, onde pequenas transportadoras, caminhoneiros autônomos e *players* focados em apenas uma ou poucas etapas da cadeia logística ocupam a maior parte da receita.

De acordo com o estudo realizado pela Fundação Dom Cabral – FDC, as empresas destinam 13% de suas receitas brutas em gastos com logística. As indústrias têm buscado Companhias estruturadas que ofereçam soluções estratégicas para suas operações, logo, a terceirização desse tipo de serviço é uma tendência no mercado brasileiro. Os clientes estão cada vez mais exigentes quanto à eficiência dos serviços prestados, levando em conta a qualidade do serviço, a redução do passivo trabalhista e fiscal, o risco de desabastecimento do produto, a integração e sincronização das informações.

O cenário econômico favorável fez com que a venda de veículos atingisse números recordes nos últimos anos, fato que foi intensificado em 2012 com a queda do IPI, onde 3,6 milhões de carros foram emplacados. A Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores – Fenabrave espera um crescimento de 2,6% nas vendas de automóveis e comerciais leves em 2013, 15% nas vendas de caminhões e 15% nas vendas de ônibus. Certamente, o mercado brasileiro aquecido repercute diretamente no setor logístico, contudo, ao considerar um cenário adverso, as companhias reavaliam seus processos, repensam as possibilidades e utilizam a terceirização logística como forma de melhorar a sua competitividade. Dessa forma, a JSL percebe que o cenário está cada vez mais amadurecido às necessidades da terceirização de serviços, e vê isso como uma oportunidade de crescimento de suas atividades tanto em clientes já existentes (cross-selling), quanto em novos clientes, pois está apta a acompanhar esse crescimento do mercado, e responder a estas demandas de maneira eficaz e eficiente, posicionando-se em locais estratégicos e inovando nas soluções logísticas oferecidas.

A Companhia está preparada para suportar as mudanças que a Empresa de Planejamento e Logística (EPL), a Lei do Motorista, o Conhecimento de Transporte

SECTOR SCENARIO [GRI 1.2]

The logistics sector occupies an increasingly important strategic position in the country's development plans. According to ILOS (Logistics and Supply Chain Institute) estimates, the cost of logistics activities is equivalent to 10.6% of Brazil's GDP, with 10% of the revenue generated by Logistics Services Providers (LSPs). In 2011, the average annual revenue per PSL across the 142 leading logistics operators in the country amounted to R\$ 340 million. It can be seen that the sector remains diffuse, with small carriers, owner-operators and other small-scale participants focused on just one or a few steps in the logistics chain accounting for the greater part of the revenue.

According to a study by the FDC (Dom Cabral Foundation), companies direct 13% of their gross revenues into logistics. And as outsourcing this type of service is a growing trend in the Brazilian market, they seek out well-structured providers that are able to offer strategic solutions for their operations. Clients are increasingly demanding with regard to the efficiency of the services, as well as taking into account the service quality, the reduced labor and tax liabilities, the risk of supply shortages, and the integration and synchronization of information.

The favorable economic scenario has seen vehicle sales attain record levels in recent years, and this was boosted still further in 2012, with the reduction in the IPI tax on manufactured products, when 3.6 million new cars were licensed. Fenabrave (National Federation for Motor Vehicle Distribution) expects 2.6% growth in car and light commercial vehicle sales in 2013, 15% in truck sales and 15% in bus sales. The strong Brazilian market has a direct impact on the logistics sector, but even when contemplating an adverse scenario, companies tend to review their processes, rethink their options and use logistics outsourcing as a way of improving their competitiveness. Hence, JSL is aware that the scenario is ever more ripe for the outsourcing of services and sees this as an opportunity to expand its activities both at existing customers (cross-selling) and at new clients, because it is able to keep pace with this growing market and responds effectively and efficiently to the demands, positioning itself in strategic locations and innovating in its logistics solutions.

The Company is ready for the changes that the EPL (Planning and Logistics Company), the Driver's Law, the CT-e (Electronic Road Waybill),

Eletrônico (CT-e), e a extinção da carta frete vão gerar na infraestrutura da logística do país, e vê estas ações do Governo Federal como uma contribuição para a organização e profissionalização do segmento e a consequente redução do custo Brasil.

MODELO DE NEGÓCIOS

O modelo de negócio da JSL consiste em Entender as necessidades de seus clientes para Atender de forma customizada e integrada. Cada projeto é desenhado de maneira exclusiva, levando em consideração as premissas operacionais que vão fazer parte do contrato, e os custos fixos e variáveis são apresentados aos clientes, para que eles tenham um claro entendimento da precificação.

Todo contrato faz parte de um ciclo, que começa com a precificação de projetos, seguido da compra financiada de ativos específicos e posterior implantação da operação. Os recursos necessários para o desempenho da operação (como os colaboradores, a estrutura física e os ativos específicos equipados) são implantados e inicia-se a prestação de serviços, a qual gerará fluxo de caixa ao longo do prazo contratual, que pode variar de 2 a 10 anos. Ao término do contrato, o ativo utilizado é revendido, cujo valor residual estimado é levado em conta na precificação e, portanto, compõe o retorno esperado da operação.

ETAPAS DO CICLO OPERACIONAL

1. PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DO CONTRATO

É a área comercial que entende a necessidade do cliente e leva a oportunidade para a equipe de projetos, que desenvolve a oportunidade e realiza visitas técnicas, com suporte da área operacional, que auxilia no dimensionamento da atividade. A partir dessa cooperação é realizada a precificação, que considera diversos fatores, como o preço de aquisição do ativo e sua depreciação, custos operacionais, ou as despesas administrativas, garantindo a margem e o retorno do contrato. As premissas para compor a proposta são validadas pelo cliente e o preço junto a Diretoria, e após negociações, o contrato é assinado.

2. FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DO ATIVO

Após a aprovação do projeto e paralelamente à implantação da operação acontece a aquisição dos ativos operacionais. O ciclo de implantação de um projeto varia de 90 a 120 dias, período em que a Companhia foca em alocar os

and the extinction of the carta frete will bring about in the country's logistics infrastructure, and sees these actions by the federal government as a contribution towards the organization and professionalization of the sector and the consequent reduction of the Brazilian cost.

BUSINESS MODEL

The JSL business model is based on Understanding the needs of the client in order to be able to Serve them in a customized and integrated manner. Each project is designed exclusively for that client, taking into consideration the operational parameters that will be set out in the contract, and the fixed and variable costs are shown to the client, so they have a clear understanding of the pricing.

Every contract is part of a cycle that begins with the pricing of the project, followed by the installment purchase of the specific assets and subsequent setting up of the operation. The resources necessary for performing the operation (such as employees, physical structure and specific fully-equipped assets) are put into place and the service provision is begun. This will generate a cash flow over the course of the contractual period, which may vary from 2 to 10 years. At the end of the contract, the used assets are sold, with the estimated residual value taken into account in the pricing and therefore forming part of the expected return on the operation.

PHASES OF THE OPERATIONAL CYCLE

1. PRICING AND CONTRACT CLOSURE

It is the commercial area that gets to know the customer's needs and presents the opportunity to the project team, which develops the proposal and performs technical visits, supported by the operational area, which facilitates the dimensioning of the activities. Through this cooperation, the pricing is assessed, taking into consideration a variety of factors, such as the asset acquisition price, depreciation, operating costs and administrative costs, guaranteeing the margin and the return of the contract. The assumptions for composing the proposal are validated by the customer and the price at the Executive Board, and after negotiations, the contract is signed. The assumptions underlying the proposal and the price are endorsed by the client, along with the Company's Executive Board, and following final negotiations, the contract is signed.

2. FUNDING AND ACQUISITION OF ASSETS

Following the approval of the project, the operational assets are purchased and the operations are implemented. The period for implementing a project can vary from 90 to 120 days, during which time the Company focuses on allocating the necessary resources for the performing of the operations, even though the corresponding revenues are not yet being generated.



recursos necessários para o desempenho operacional, mesmo sem dispor da respectiva geração de receita. Para a compra de veículos pesados ou máquinas e equipamentos, a JSL utiliza o FINAME; e leasing financeiro ou linhas de capitais de giro para veículos leves.

Os ativos utilizados têm alta liquidez e são adquiridos com preços menores do que os de mercado, uma vez que a recorrência e a quantidade de ativos comprados proporcionam ganhos de escala à JSL em relação a seus concorrentes. Vale lembrar que os investimentos estão vinculados a contratos de prestação de serviços de longo prazo, o que garante segurança na futura geração de caixa.

3. PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Com o início das atividades customizadas e diferenciadas, os indicadores da operação passam a ser monitorados mensalmente, e a Companhia foca em melhorias contínuas, propondo maneiras para aperfeiçoar o seu desempenho e gerar ganhos de eficiência para seus clientes, que resulta na fidelização e no retorno dos contratos. Até dezembro de 2012, mais de 41.000 ativos operacionais estavam alocados, efetuando diferentes atividades de acordo com a necessidade do contratante.

Ao começar uma operação nova, a JSL aproveita oportunidades de *cross-selling*, pois avalia suas operações logísticas de forma sinérgica, valoriza relacionamentos de longo prazo com o cliente e confia em seu portfólio de soluções logísticas, uma vez que atua em diferentes setores da economia e nas mais diferentes etapas de uma cadeia logística.

4. REVENDA DO ATIVO

Ao final do contrato, a Companhia realiza a revenda dos ativos por suas lojas da Seminovos JSL ou através da JSL Concessionárias de Veículos, otimizando o valor da revenda dos ativos, possibilitando a redução da diferença entre o preço de aquisição e o preço final do veículo.

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

[GRI 1.2/ EC9]

A JSL atua em um setor altamente competitivo e fragmentado. Ao priorizar as necessidades dos clientes, criando valor para seus negócios por meio da prestação de serviços de forma integrada, flexível e customizada, a Companhia apresenta posição consolidada a partir de um crescimento orgânico e aquisições

For the purchasing of heavy vehicles or machinery and equipment, JSL resorts to FINAME's facilities. The Company takes out financial leasing or uses lines of credit against working capital to purchase light vehicles. The assets the Company uses are highly liquid and are acquired with lower prices than the market, because the frequency and volume of the JSL asset purchases yield economies of scale in relation to its competitors.

It should also be remembered that the investments are tied to long-term service provision contracts, which ensures security of future cash generation.

3. RENDERING OF SERVICES

With the start of the distinctive customized activities, the operational indicators are monitored on a monthly basis and the Company seeks continual improvement, suggesting ways to improve the performance and generate efficiency gains for the client, which in turn helps to generate customer loyalty and repeat contracts. Up to December 2012, more than 41,000 operational assets had been allocated to a variety of different activities, according to the clients' necessities.

When starting a new operation, JSL leverages opportunities for cross-selling, as it takes advantage of the synergies between its logistics operations. This helps to develop long-term relationships with clients, which have confidence in the Company's portfolio of logistics solutions, given its broad experience in different economic sectors and different stages of the logistics chain.

4. RESELLING OF ASSETS

At the end of the contract, the Company resells the assets through its Seminovos JSL used vehicle stores or the JSL Concessionárias de Veículos network of dealers, thereby optimizing the resale value of the assets and making it possible to minimize the difference between the vehicle purchase and resale prices.

COMPETITIVE ADVANTAGES [GRI 1.2/ EC9]

JSL operates in a highly competitive and fragmented industry. By giving priority to the needs of the client, creating value for their business by providing integrated, flexible and customized services, the Company has consolidated its position through organic growth and selected strategic acquisitions, seeking sustainable development and to earn the trust of its shareholders, employees and the community at large.

¹ Porcentagem da Receita Bruta da JSL em 2012. O 1,4% restante refere-se a Outros.
² % of Gross Revenue from services of JSL in 2012. The remaining 1.4% refers to Others.

estrategicamente selecionadas, buscando o desenvolvimento sustentável e a constante confiança de seus acionistas, colaboradores e comunidade. Apta a continuar a expansão dos negócios no segmento de serviços logísticos, a JSL ocupa uma posição de liderança a partir de seus diferenciais competitivos. Esta posição tem como alicerce a capacidade de diálogo com o cliente para entender suas necessidades, sem limites de local ou segmento de atuação, sempre com eficácia operacional e controle de custos.

PONTOS FORTES

LIDERANÇA E FORTE HISTÓRICO DE CRESCIMENTO

A JSL é a maior provedora de serviços logísticos (PSL) no Brasil, em termos de receita líquida. As oportunidades da entrada em novos mercados, o crescimento do *cross-selling* e os ganhos de escala contribuíram para o crescimento médio consolidado, primordialmente orgânico, de 26,3%, de 2000 a 2012.

COLABORADORES COM EXPERTISE PARA DESENVOLVER E IMPLEMENTAR SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS

A Companhia envolve suas equipes em ambiente de segurança, seja interno ou externo, e elas são preparadas e especializadas para desenvolver projetos e dialogar de forma contínua com o cliente para entender as suas necessidades e atendê-los com soluções customizadas, estando atenta às tendências do mercado. Assim, a JSL atua fortemente na retenção e capacitação de sua gente.

DIVERSIDADE DE SERVIÇOS E DE CLIENTES

A diversidade do portfólio de serviços e da sua base de clientes gera oportunidades de *cross-selling*, ganhos de escala, maior fidelização, atuação em diferentes setores da economia, melhor poder de negociação junto a fornecedores e mitigação de riscos.

COMPETÊNCIA OPERACIONAL

Eficiente e eficaz na capacitação do capital humano e no desenvolvimento de projetos, a JSL tem proporcionado ganhos de produtividade expressivos na cadeia logística de seus clientes. Com foco no desempenho eficiente e na segurança do trabalho, gerencia seus ativos com competência, o que engloba a constante renovação da frota e garante o baixo custo de manutenção e a alta qualidade dos serviços. O *know-how* operacional e os ganhos de escala contínuos contribuem para melhores condições de negociação em compras, maximizando o retorno de suas operações, beneficiando o cliente e estreitando o relacionamento entre as partes envolvidas.

Ready to continue expanding its business in the logistics services sector, JSL occupies a leading position in the sector, as a result of its competitive advantages, underpinned by its ability to maintain an ongoing dialogue with the client, in order to more deeply understand their needs, without limitation as to location or industry, but always seeking operational efficiency and firm cost control.

STRENGTHS

LEADERSHIP AND A TRACK RECORD OF STRONG GROWTH

JSL is Brazil's largest logistics services provider (LSP), in terms of net revenue. Capitalizing on the opportunities for entry into new markets, growth in cross-selling and gains in scale have led to primarily organic average consolidated growth of 26.3% between 2000 and 2012.

EXPERTISE TO DEVELOP AND IMPLEMENT CUSTOMIZED SOLUTIONS

The Company provides its teams with a secure environment, both inside and outside its installations, and they are trained and have the expertise to develop projects and continually interact with the clients, in order to understand their needs and serve them with customized solutions, while remaining attentive to market trends. JSL invests strongly in training and retaining its personnel.

DIVERSIFIED RANGE OF SERVICES AND CUSTOMER BASE

The diversity of the service portfolio and customer base creates opportunities for cross-selling, economies of scale, greater customer loyalty, operating in different economic sectors, enhanced bargaining power with suppliers, and risk mitigation.

OPERATIONAL EXCELLENCE

Efficient and effective in its personnel training and project development, JSL has brought significant productivity gains to its clients' logistics chain. With its focus on performance efficiency and work safety, the Company skillfully manages the assets, which involves continual fleet renewal and ensuring low maintenance costs and high quality services. JSL's operational know-how and gains in scale help it to obtain better negotiating terms on its purchases, which in turn maximize the return on the operations, bringing benefits to the client and strengthening the relationship between the parties involved.

EXPOSIÇÃO AO CRESCIMENTO DO MERCADO INTERNO BRASILEIRO E OPORTUNIDADES NO MERCADO EXISTENTE

A constante necessidade das empresas ampliarem sua competitividade em seus setores de atuação no Brasil faz com que elas busquem novas opções que otimizem seus custos, sendo a terceirização de suas cadeias logísticas e da alocação de capital uma alternativa interessante uma vez que permite que tenham o maior foco em seu *core business*.

A JSL está posicionada de forma privilegiada em diversos setores da economia, e se beneficia e contribui com o crescimento de seus clientes, pois compartilha com eles uma intensa integração nas operações. O Brasil é um país promissor e muito ainda se pode investir em logística e demais processos, e buscar por empresas que tenham a capacidade de absorver os investimentos futuros em infraestrutura logística.

EXCELENTE REPUTAÇÃO E RECONHECIMENTO NO MERCADO

O seu 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 fizeram com que a JSL conquistasse uma reputação de destaque e hoje é reconhecida nos mercados em que atua.

VENDAS DE ATIVOS VIA LOJAS DA SEMINOVOS JSL OU ATRAVÉS DA JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

A alta capilaridade na distribuição de ativos através das lojas da Seminovos JSL ou da JSL Concessionárias de Veículos reforça os canais de venda dos ativos, contribui na renovação da frota e aumenta a competitividade da Companhia no mercado.

ESTRATÉGIAS

AMPLIAR A GAMA DE SERVIÇOS NOS CLIENTES ATIVOS

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

EXISTING MARKET OPPORTUNITIES AND EXPOSURE TO DOMESTIC MARKET GROWTH

The constant need for companies in Brazil to increase their competitiveness in their sector leads them to seek new options that will optimize their costs, and outsourcing their logistics chains and capital allocation is an interesting alternative, since it allows them to focus more on their core business.

JSL is in a privileged position in various sectors of the economy, which enables it to benefit from and contribute to the growth of its clients, since the operations are closely integrated. Brazil offers much promise for the future and there are plenty of opportunities for investment in logistics and other processes, seeking out companies that have the ability to absorb future investments in logistics infrastructure.

EXCELLENT REPUTATION AND MARKET RECOGNITION

The Company's entrepreneurial background, the quality and safety of the services provided, and its ability to anticipate and analyze its clients' logistical challenges and come up with flexible tailored solutions have earned JSL an outstanding reputation and the Company is well-known and respected in the markets in which it operates.

ASSET SALES THROUGH THE SEMINOVOS JSL AND JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS STORES

The Company's extensive reach, through the Seminovos JSL stores and JSL Concessionárias de Veículos dealerships, provides it with convenient channels for selling its assets, facilitating fleet renewal and increasing its market competitiveness.

STRATEGIES

EXPAND THE RANGE OF SERVICES OFFERED TO CUSTOMER

JSL maximizes the possibilities at existing clients for cross-selling and expanding its services and to tailor the innovative solutions available in its portfolio. The nature of the services provided by the Company creates many opportunities to offer new services, derived from its analyses and the planning of integrated logistics solutions, and the Company is attentive to any potential within its customer base that has been only partially exploited.



JOELSON SIMAS E ANTÔNIO MATHIAS.
Colaboradores de Operações Dedicadas
Staff of Dedicated Operation

EXPANDIR E DIVERSIFICAR A CARTEIRA DE CLIENTES

Inúmeras são as oportunidades de oferecer soluções inovadoras de terceirização dos serviços logísticos, tanto para novas empresas, quanto para setores ainda pouco explorados. A JSL sabe dos diferenciais que oferece, e sua atuação diversificada em mais de 16 setores da economia proporciona a entrada em novas atividades.

INTRODUZIR NOVOS SERVIÇOS NO PORTFÓLIO ATUAL

Em linha com sua estratégia de customizar soluções logísticas, a Companhia desenvolve novos serviços que possam integrar o portfólio existente, pois assim, é possível utilizar sua experiência e oferecer soluções sob demanda e aumentar a integração logística.

DIVERSIFICAÇÃO SETORIAL

Incrementar a sua diversificação setorial, mas sem gerar uma dependência de nenhum deles, amplia a oportunidade para um crescimento sustentável e mitiga possíveis riscos. Com base nessa estratégia de diversificação de receitas, a JSL vem entregando um crescimento consistente, e que amplia a participação em linhas de negócios de maior valor agregado, como Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização.

ACCELERAR O CRESCIMENTO POR MEIO DE AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

O crescimento da JSL decorre principalmente de maneira orgânica, mas a sua trajetória é marcada por aquisições pontuais, que possibilitaram ampliar sua atuação em importantes setores da economia e incrementar seu portfólio de serviços. Em 2012, a JSL fez a incorporação da JSL Concessionárias de Veículos, que muito contribuiu para o giro dos ativos. A Companhia 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*.

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.

EXPAND AND DIVERSIFY THE CUSTOMER PORTFOLIO

There are numerous opportunities to deliver innovative solutions for the outsourcing of logistics services, both for new companies and for sectors that are yet to be explored. JSL is well aware of the distinctive features it can offer and its diversified operations in more than 16 different economic sectors makes it easier to enter new areas of activity.

ADD NEW SERVICES TO THE EXISTING PORTFOLIO

In line with its strategy of customized logistics solutions, the Company develops new services that can be added to the existing portfolio, which is a way of drawing on its experience to provide solutions on demand and increase the logistics integration.

SECTORIAL DIVERSIFICATION

The Company seeks to increase its sectorial diversification, without becoming dependent on any one of them, thereby increasing the probability of achieving sustainable growth and mitigating potential risks. Based on this strategy of diversified revenue sources, JSL has been delivering consistent growth and increasing its participation in higher value added business lines, such as Dedicated Services and Management and Outsourcing.

ACCELERATE GROWTH THROUGH STRATEGIC ACQUISITIONS

JSL's growth has largely been organic, but it has also taken the opportunity to make specific acquisitions that have amplified its activities in important economic sectors and expanded its service portfolio. In 2012, JSL took over the car dealers JSL Concessionárias de Veículos, which has made a significant contribution to asset turnover. And the Company may make further acquisitions that increase its participation in strategically important segments and regions, as a way of supplementing its organic growth and opening up new opportunities for cross-selling.

INCREASE THE VALUE ADDED BY SERVICES

In giving priority to dedicated supply chain services, JSL aims to maximize the return on the capital invested and provide greater value to the shareholders. Meanwhile, Management and Outsourcing increases the possibilities for growth by adding new services on top of vehicle rental, enabling JSL to increase the return on the contract, with the potential to generate more revenue from the same level of assets employed. The General Cargo Transportation business model, based on long-term contracts (36 to 60 months), uses a high degree of outsourcing and therefore requires little investment in asset replacement and expanding the operation.

RESULTADOS

RESULTS



SERVIÇOS DEDICADOS - MOVIMENTAÇÃO INTERNA
Dedicated Services - Internal Handling

DESEMPENHO OPERACIONAL – RECEITA BRUTA

OPERATIONAL PERFORMANCE – GROSS REVENUE

RECEITA BRUTA (R\$ milhões) GROSS REVENUE (R\$ million)	2011	2012	Var. 2012 x 2011 Chg. 2012X2011
JSL Consolidada¹ JSL Consolidada ¹	2.678,3	4.478,5	67,2%
JSL Logística JSL Logística	2.678,3	3.349,6	25,1%
Serviços Services	2.267,3	3.075,5	35,6%
Venda de Ativos Sale of Assets	411,0	274,2	-33,3%
JSL Concessionárias de Veículos JSL Concessionárias de Veículos	-	1.163,0	n.a.

¹Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística e da JSL Concessionárias de Veículos, já considerando as eliminações entre os negócios
¹Includes the consolidation of the financial results of JSL Logística and JSL Concessionárias de Veículos, already considering the eliminations between the business

Em 2012, a JSL registrou **receita bruta Total de R\$ 4,5 bilhões, crescimento de 67,2%** na comparação anual, o qual já considera as eliminações entre a JSL Logística e JSL Concessionárias de veículos, esta última, um novo segmento incorporado em fevereiro de 2012. A **JSL Logística** apresentou receita bruta Total de **R\$ 3,3 bilhões, composta de R\$ 3,1 bilhões de Serviços, com expansão de 35,6%**, cumprindo com o *guidance* informado em 10/02/2012, e **R\$ 274,2 milhões de Venda de Ativos**, que apresentou redução de 33,3% devido a realização de venda de ativos com Gestão em 2011 e que não ocorreu em 2012.

A **JSL Concessionárias de Veículos** registrou **receita bruta Total de R\$ 1,2 bilhão**.

Vale salientar que **o foco da Companhia continua sendo a prestação de serviços logísticos**, porém a **rede de concessionárias** possui uma **operação independente e altamente complementar, reforçando a capilaridade dos canais de revenda dos ativos**, contribuindo para o **aumento da competitividade** do negócio, **fortalecendo o posicionamento** da JSL no mercado, visando à contínua **geração de valor** para o acionista.

In 2012, Total gross revenue stood at R\$ 4.5 billion, 67.2% up on 2011, already considering the eliminations between JSL Logística and JSL Concessionárias de Veículos, the latter, a new segment incorporated in February 2012. JSL Logística's Total gross revenue came to R\$ 3.3 billion, comprising R\$ 3.1 billion from Services, 35.6% up, in line with the guidance disclosed on February 10, 2012, and R\$ 274.2 million from the Sale of Assets, 33.3% down, due to the sale of assets with Management in 2011, which did not occur in 2012.

JSL Concessionárias' Total gross revenue stood at R\$ 1.2 billion.

It is worth emphasizing that the Company remains focused on the provision of logistics services, though its dealership network has an independent and highly complementary operation, increasing the capillarity of the asset resale channels, contributing to boosting the competitiveness of the business, strengthening JSL's positioning in the market, with the aim of continuing to create value to the shareholders.

JSL LOGÍSTICA JSL LOGÍSTICA

RECEITA BRUTA (R\$ milhões) GROSS REVENUE (R\$ million)	2011	2012	Var. 2012 x 2011 Chg. 2012 X 2011
Receita Bruta de Serviços Gross Revenue from Services	2.267,3	3.075,5	35,6%
Serviços Dedicados Dedicated Services	1.101,5	1.603,9	45,6%
Gestão e Terceirização Management and Outsourcing	569,2	807,5	41,9%
Transporte de Passageiros Passenger Transportation	315,2	378,0	19,9%
Cargas Gerais General Cargo Transportation	240,1	242,1	0,8%
Outros Others	41,3	43,9	6,4%
Receita Bruta de Venda de Ativos Gross Revenue from Sales of Assets	411,0	274,2	-33,3%
Revenda usual de ativos Resale of Assets used to provide services	283,5	274,2	-3,3%
Venda de Ativos com Gestão Sale of Assets with Management	123,5	-	n.a.
Aluguel de Máquinas e Equipamentos (Valor Presente) - CPC06 Machinery and Equipment Rental (Present Value) - CPC 06	4,0	-	n.a.
Receita Bruta Total Total Gross Revenue	2.678,3	3.349,6	25,1%

Em 2012, a **JSL** registrou **recorde** de receita bruta de **Serviços de R\$ 3,1 bilhões, crescimento** de 35,6% na comparação com 2011, apresentando **expansão em todas as linhas de negócios**. As linhas de negócios de maior valor agregado para a Companhia, que são **Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização**, representaram, em conjunto, 78,4% do seu total, crescimento de 4,7 p.p. em relação a 2011.

As Receitas com os Mesmos Contratos - RMC (que considera as receitas provenientes dos mesmos serviços prestados relativos apenas a contratos existentes em ambos os períodos de comparação) cresceu 15,2%, aproximadamente três vezes mais que o crescimento do PIB do período, e os novos contratos negociados pela JSL contribuíram com R\$ 193,5 milhões ao final de 2012, com destaque para os setores automobilístico, químico e papel e celulose, além de R\$ 494,0 milhões provenientes da Schio, empresa incorporada em dezembro de 2011.

In 2012, JSL posted record gross revenue from Services of R\$ 3.1 billion, 35.6% up on 2011, with growth in all the business lines. The business lines with the highest value added, namely Dedicated Services and Management and Outsourcing, jointly accounted for 78.4% of the total, 4.7 p.p. up on 2011.

Revenue from Same Contracts - RSC (revenue from contracts existing in both comparison periods) increased by 15.2%, around two times period GDP growth, while new contracts contributed R\$ 193.5 million in 2012, led by the automotive, chemical, and pulp and paper sectors, besides the R\$ 494.00 million added by Schio, a company that was merged into JSL in December 2011.



CARLOS SANTOS, JORDANE ROCHA E ROCINO SOUZA.
Colaboradores de Serviços Dedicados - Staff of Dedicated Services

A Receita com a Venda de Ativos foi de R\$ 274,2 milhões, redução de 33,3% em relação a 2011, devido principalmente à redução de venda de ativos com Gestão. Estas vendas de ativos com gestão ocorrem pontualmente, com volumes elevados e que contribuíram com R\$ 123,5 milhões em 2011 e não ocorreram em 2012. A revenda usual se manteve em linha com 2011.

Revenue from the Sale of Assets totaled R\$ 274.2 million, 33.3% down on 2011, chiefly due to the decline in the sale of assets with Management. Such sales occur on specific occasions and involve significant volumes, which contributed R\$ 123.5 million to the 2011 figures but did not occur in 2012. Normal asset sales remained in line with 2011.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

RECEITA BRUTA (R\$ milhões) GROSS REVENUE (R\$ million)	2011 Proforma ¹	2012 Proforma ¹	Var. 2012 x 2011 Chg. 2012 x 2011	2012 REPORTADO (fev a dez) 2012 Reported (feb to dec)
Leves Light vehicles	765,1	760,4	-0,6%	713,0
Vendas Varejo Retail Sales	756,2	752,1	-0,5%	705,3
Vendas Diretas Direct Sales	8,9	8,3	-6,5%	7,7
Pesados Heavy vehicles	264,2	296,4	+12,2%	266,4
Vendas Varejo Retail Sales	250,6	286,7	+14,4%	257,4
Vendas Diretas Direct Sales	13,7	9,7	-29,2%	9,0
F&I F&I	34,1	33,7	-1,1%	30,9
Pós-Vendas After Sales	151,0	166,1	+9,9%	152,7
Receita Bruta Total Total Gross Revenue	1.214,5	1.256,5	+3,5%	1.163,0

¹Números proforma, apenas para efeito de comparação. Não compuseram os resultados consolidados da JSL.
¹Proforma numbers, just for comparison. Not composed the consolidated results of JSL.

Os dados de 2011 e 2012 são apenas para efeito de comparabilidade, visto que os resultados da JSL Concessionárias de Veículos foram incorporados a JSL Consolidada a partir de fevereiro de 2012.

2011 and 2012 data are presented for comparative purposes only, as JSL Concessionárias de Veículos' results were incorporated into JSL's consolidated results as of February 2012.

Em 2012, a receita bruta Total apresentou crescimento de 3,5% em relação a 2011, derivado principalmente do aumento de vendas varejo de veículos pesados, devido ao crescimento de 19,5% na quantidade de ativos vendidos, além do aumento de 9,9% de Pós-Vendas, oriundos de peças de reposição e serviços para clientes.

In 2012, Total gross revenue moved up by 3.5% over 2011, chiefly due to the increase in retail sales of heavy vehicles, due to the 19.5% increase in sold assets and the 9.9% upturn in After Sales, from replacement parts and client services.

DESTAQUES FINANCEIROS

FINANCIAL HIGHLIGHTS

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões) FINANCIAL RESULTS (R\$ millions)	2011	2012	Var. 2012x2011 Chg. 2012x2011
RECEITA BRUTA TOTAL¹ TOTAL GROSS REVENUE¹	2.678,3	4.478,5	67,2%
JSL Logística - JSL Logística	2.678,3	3.349,6	25,1%
Serviços - Services	2.267,3	3.075,5	35,6%
Venda de Ativos - Sales of Assets	411,0	274,2	-33,3%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	1.163,0	n.a.
RECEITA LÍQUIDA TOTAL¹ TOTAL NET REVENUE¹	2.408,2	4.021,6	67,0%
CUSTO TOTAL¹ TOTAL COSTS¹	(2.014,5)	(3.316,0)	64,6%
JSL Logística - JSL Logística	(2.014,5)	(2.441,0)	21,2%
Serviços - Services	(1.646,7)	(2.168,5)	31,7%
Venda de Ativos - Sales of Assets	(367,8)	(272,4)	-25,9%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	(909,2)	n.a.
LUCRO BRUTO TOTAL¹ TOTAL GROSS PROFIT¹	393,7	705,6	79,2%
JSL Logística - JSL Logística	393,7	534,5	35,8%
Serviços - Services	360,2	532,8	47,9%
Venda de Ativos - Sales of Assets	33,6	1,7	-94,8%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	171,0	n.a.
MARGEM BRUTA¹ GROSS MARGIN¹	16,3%	17,5%	+1,2 P.P.
JSL Logística - JSL Logística	16,3%	17,9%	+1,6 p.p.
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	15,8%	n.a.
Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro Operating Expenses before the Financial Result	(164,0)	(401,9)	145,2%
Resultado Financeiro Líquido Net Financial Result	(144,6)	(186,7)	29,1%
Lucro antes das provisões tributárias Income before tax	85,1	117,0	37,4%
Impostos e contribuições sobre o lucro Provision for income tax and social contribution	(28,2)	(39,2)	38,9%
LUCRO LÍQUIDO NET INCOME	56,9	77,7	36,7%
Efeitos não recorrentes ao lucro líquido ² Non-recurring effects in net income ²	6,7	14,0	109,0%
Efeitos não recorrentes ao EBITDA ³ Non-recurring in EBITDA ³	3,3	16,4	397,0%
LUCRO LÍQUIDO TOTAL RECORRENTE RECORRING NET INCOME	69,1	91,7	32,7%
JSL Logística - JSL Logística	69,1	90,8	31,5%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	0,9	n.a.
MARGEM LÍQUIDA TOTAL RECORRENTE RECORRING NET MARGIN	2,9%	2,3%	-0,6 P.P.
JSL Logística - JSL Logística	2,9%	3,1%	+0,2 p.p.
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	0,1%	n.a.
EBITDA TOTAL RECORRENTE RECORRING EBITDA	434,6	610,6	40,5%
JSL Logística - JSL Logística	434,6	589,6	35,7%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	21,0	n.a.
MARGEM EBITDA TOTAL RECORRENTE RECORRING EBITDA TOTAL	18,0%	15,2%	-2,9 p.p.
JSL Logística - JSL Logística	18,0%	19,8%	+1,8 p.p.
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos	-	1,9%	n.a.

¹Resultados Consolidados, considera a eliminação entre os negócios de Logística e Concessionárias. ²Relacionada às aquisições da Schio e JSL Concessionárias de Veículos (antiga SIMPAR Concessionárias), projetos especiais, REFIS, reversão do imposto diferido vinculado ao prejuízo fiscal da Transportadora Grande ABC, dentre outros. ³Relacionada às aquisições da Schio e JSL Concessionárias de Veículos (antiga SIMPAR Concessionárias), projetos especiais, REFIS, dentre outros.

¹Consolidated Results, considering the elimination of the operations between JSL Logística e JSL Concessionárias.

² Related to the acquisitions of Schio and JSL Concessionárias de Veículos (former SIMPAR Concessionárias), special projects, REFIS, deferred income tax of TGABC, among others.

³ Related to the acquisitions of Schio and JSL Concessionárias de Veículos (former SIMPAR Concessionárias), special projects, REFIS, among others.

RECEITA LÍQUIDA

Em 2012, a JSL Consolidada registrou uma expansão de 67,0% em termos de sua receita líquida Total, que foi de R\$ 4,0 bilhões no período, composta de R\$ 3,0 bilhões da JSL Logística e R\$ 1,1 bilhão da JSL Concessionárias de Veículos, sendo que este valor já contempla as eliminações das operações entre JSL Logística e JSL Concessionárias de Veículos.

CUSTOS

Os custos Totais da Companhia em 2012 foram de R\$ 3,3 bilhões, aumento de 64,6% na comparação com 2011, o qual contempla as eliminações das operações entre JSL Logística e JSL Concessionárias de Veículos, composto de R\$ 2,4 bilhões da JSL Logística e R\$ 909,2 milhões da JSL Concessionárias de Veículos.

Com isto, o lucro bruto Total foi de R\$ 705,6 milhões em 2012, com crescimento de 79,2% em relação ao ano anterior. A margem bruta foi de 17,5%, com significativa melhora na margem bruta de Serviços Logísticos que passou de 16,3% em 2011 para 17,9% em 2012.

JSL LOGÍSTICA

Os custos de Serviços foram de R\$ 2,2 bilhões em 2012 ou 80,3% da receita líquida de Serviços no período, melhora de 1,8 p.p. em relação a 2011, influenciados principalmente pela redução nos custos com agregados e terceiros (-1,4 p.p.) e outros (-0,8 p.p.), parcialmente compensado pelo aumento no custo com pessoal (+0,5 p.p.), os quais foram impactados positivamente pelo aumento de Gestão e Terceirização no mix de negócios da Companhia, que geralmente possui uma margem maior.

Os custos com a Venda de Ativos normalmente acompanham a tendência de suas receitas. Desta forma, estes custos reduziram 25,9%, principalmente relacionado com a redução de venda de ativos com Gestão, as quais não foram contabilizadas em 2012, conforme explicado anteriormente.

NET REVENUE

In 2012, JSL Consolidated recorded a 67.0% upturn in its Total net revenue, which came to R\$ 4.0 billion, comprising R\$ 3.0 billion from JSL Logística and R\$ 1.1 billion from JSL Concessionárias, already considering the eliminations of the operations between JSL Logística e JSL Concessionárias de veículos.

COSTS

Total costs stood at R\$ 3.3 billion in 2012, 64.6% up on 2011, already considering the eliminations of the operations between JSL Logística e JSL Concessionárias de veículos, comprising R\$ 2.4 billion from JSL Logística and R\$ 909.2 million from JSL Concessionárias.

Total gross profit came to R\$ 705.6 million in 2012, 79.2% higher than the previous year. The gross margin came to 17.5%, thanks to a significant improvement in the gross margin from Logistics Services, from 16.3% in 2011 to 17.9% in 2012.

JSL LOGÍSTICA

Costs from Services stood at R\$ 2.2 billion in 2012, or 80.3% of net revenue from Services of the year, a 1.8 p.p. improvement over 2011, chiefly due to the decline in costs from independent contractors and third parties (-1.4 p.p.) and other (-0.8 p.p.), partially offset by the increase in personnel costs (+0.5 p.p.), which were positively impacted by the higher share of Management and Outsourcing of the Company's mix, which usually has a higher margin.

Costs from the Sale of Assets usually follow revenue trends. As a result, these costs fell by 25.9%, mainly due to the decline in the sale of assets with Management, which did not occur in 2012, as explained earlier.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Os custos das Concessionárias foram de R\$ 978,5 milhões em 2012 ou 84,0% da receita líquida no período, melhora de 0,6 p.p. em relação a 2011, derivado principalmente da redução dos custos de venda de veículos leves (-1,8 p.p.).

DESPESAS OPERACIONAIS ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO

As Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro consolidadas aumentaram R\$ 237,9 milhões, passando de R\$ 164,0 milhões em 2011 para R\$ 401,9 milhões em 2012. Em relação à receita líquida de Serviços, estas despesas representaram 10,0%, um aumento de 3,2 p.p. em relação a 2011.

Este aumento está relacionado principalmente à contabilização de R\$ 160,0 milhões das Concessionárias de Veículos, R\$ 34,2 milhões da Schio, além do aumento de R\$ 48,0 milhões de Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro da JSL, este último oriundo principalmente do aumento de Contingências Trabalhistas e de Salários e Encargos Sociais devido ao aumento de 10,7% do quadro médio de colaboradores visando ao desenvolvimento de sistemas operacionais; reforço da equipe de recrutamento e seleção para suportar as contratações necessárias às novas operações; desenvolvimento da área de meios de pagamento eletrônico, com objetivo de adequar a Companhia a legislação que colocou o fim da “carta-frete”, instituindo o novo sistema de pagamentos eletrônicos de frete e também para desenvolver novas oportunidades para explorar a cadeia de valor na qual a JSL está inserida.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

Em 2012, o resultado financeiro líquido consolidado correspondeu a uma despesa financeira líquida (receita financeira “menos” despesa financeira) de R\$ 186,7 milhões, aumento de 29,1% em relação ao exercício anterior, principalmente devido ao aumento de 38,6% do maior saldo médio da dívida líquida, em função principalmente dos investimentos, parcialmente compensado pela redução dos juros sobre empréstimos e financiamentos, impactados pela redução do CDI e da TJLP, além do FINAME PSI que possui taxas mais baixas. Em 2012 o custo médio da dívida líquida foi de 9,8%.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Dealerships' costs totaled R\$ 978.5 million in 2012, or 84.0% of net revenue of the year, a 0.6 p.p. improvement over 2011, chiefly due to the reduction in the costs from light vehicle sales (-1.8 p.p.).

OPERATING EXPENSES BEFORE THE FINANCIAL RESULT

Consolidated Operating Expenses before the Financial Result increased by R\$ 237.9 million, from R\$ 164.0 million in 2011 to R\$ 401.9 million in 2012. Regarding the net revenue from Services, these expenses stood at 10.0%, a 3.2 p.p. upturn over 2011.

This increase was chiefly due to the booking of R\$ 160.0 million from the Concessionárias de Veículos dealerships; R\$ 34.2 million from Schio; a R\$ 48.0 million increase in JSL's Operating Expenses before the Financial Result due to the upturn in labor contingencies and payroll and related taxes following the 10.7% increase in the average number of employees focused on the development of operating systems; hiring of personnel for the recruitment and selection team to support the hires necessary for the new operations; creation of the means of payment area to adapt the Company to the legislation that abolished the freight letter and introduced the new electronic freight payment system, as well as create new opportunities to explore the JSL's value chain.

NET FINANCIAL RESULT

In 2012, the consolidated net financial result (financial income less financial expenses) was an expense of R\$ 186.7 million, 29.1% up on 2011, mainly driven by the 38.6% upturn in average net debt, chiefly due to investments, partially offset by lower interest on loans and financing, impacted by the reduction in the CDI interbank rate and the TJLP long-term interest rate, in addition to FINAME PSI, which has lower rates. In 2012, the average cost of net debt stood at 9.8%.

LUCRO LÍQUIDO, EBITDA E EBITDA-A

O lucro líquido recorrente da Companhia em 2012 foi de R\$ 91,7 milhões, com margem líquida de 2,3%, pelos motivos mencionados ao longo desta seção. O EBITDA tradicional recorrente totalizou R\$ 610,6 milhões, com margem de 15,2%, o que representou uma redução de 2,8 p.p. na comparação com o ano anterior, principalmente em função da incorporação das Concessionárias, a qual possui margens mais baixas em função das características desse negócio. Já o EBITDA tradicional recorrente da Logística apresentou um aumento de 1,8 p.p. na mesma comparação, devido principalmente a redução de custos operacionais.

O “EBITDA-A ou EBITDA Adicionado” recorrente, que é o 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, totalizou R\$ 883,1 milhões com aumento de 22,8% na comparação com 2011.

INVESTIMENTOS

O plano de investimentos da Companhia incluiu a aquisição de ativos móveis (veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos) utilizados na renovação e/ou expansão das suas operações. A JSL Logística investiu R\$ 924,9 milhões em 2012, onde R\$ 606,9 milhões representam a expansão dos negócios, R\$ 267,0 milhões a renovação e R\$ 51,0 milhões em TI e benfeitorias. A receita com revenda usual de ativos totalizou R\$ 274,2 milhões, perfazendo um capex líquido de R\$ 650,7 milhões. As linhas de negócios de Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização receberam 84,8% do total investido no período, operações consideradas estratégicas devido seu alto valor agregado.

É importante ressaltar que a contribuição plena dos contratos fechados em um determinado ano acontece somente no ano seguinte, pois os mesmos contratos possuem um período de implantação que envolve gastos sem qualquer receita, podendo distorcer as margens e retornos da Companhia quando comparado a uma situação onde todos os volumes de contratos operam em regime pleno. Assim, o capex de expansão contribui parcialmente para a receita e geração de caixa do ano em que é executado pois depende do momento em que os novos contratos são fechados.

NET INCOME, EBITDA AND EBITDA-A

Recurring net income totaled R\$ 91.7 million in 2012, accompanied by a net margin of 2.3%, due to the reasons explained throughout this section.

Recurring traditional EBITDA totaled R\$ 610.6 million, with a margin of 15.2%, 2.8 p.p. down on 2011, chiefly due to the merger of the dealerships, which have lower margins due to the nature of their business. Recurring traditional EBITDA from the logistics business increased by 1.8 p.p. in the same comparison, chiefly due to lower operating costs. Recurring EBITDA-A or EBITDA Added, which represents EBITDA plus the residual costs associated with the sales of fixed assets, which do not represent operational cash disbursements, as they are merely an accounting representation of the write off of assets at the time of sale, totaled R\$ 883.1 million, 22.8% up on 2011.

INVESTMENT

The Company's investment plan includes the acquisition of movable assets (light and heavy vehicles, machinery and equipment) used in the renewal and/or expansion of its operations. JSL Logística invested R\$ 924.9 million in 2012, R\$ 606.9 million of which in business expansion, R\$ 267.0 million in renewals and R\$ 51.0 million in IT and improvements. Revenue from the usual resale of assets totaled R\$ 274.2 million, totaling a net capex of R\$ 650.7 million. Dedicated Services and Management and Outsourcing jointly absorbed 84.8% of total period investments as they are considered to be strategic operations thanks to their high value added.

Note that contracts closed in a given year will only reach their full contribution in the following year, as they have an implementation period in which they incur expenses without generating revenue, which may distort the Company's margins and returns compared with a situation in which contract volumes are fully operational. As a result, expansion capex only partially contributes to revenue and cash flow in the year it is executed as it depends on the moment at which the new contracts are entered into.

ESTRUTURA DE CAPITAL

CAPITAL STRUCTURE

ENDIVIDAMENTO - INDEBTEDNESS

ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões) Indebtedness (R\$ million)	2011	2012	Var. 2012x2011 Chg. 2012x2011
Caixa e aplicações financeiras Cash and Investments	(443,3)	(407,0)	- 8,2%
Dívida Bruta - curto prazo - Gross debt - Short Term	435,6	538,1	23,5%
Dívida Bruta - longo prazo - Gross debt - Long Term	1.932,3	2.092,4	8,3%
Dívida Bruta Total Gross debt	2.367,9	2.630,6	11,1%
Dívida Líquida Net debt	1.924,6	2.223,6	15,5%

Ao final do exercício de 2012, o endividamento líquido da JSL Consolidada totalizou R\$ 2,2 bilhões, aumento de 15,5% em relação ao ano anterior, intimamente ligado aos investimentos em ativos operacionais, que totalizaram R\$ 941,0 milhões, sendo R\$ 924,3 milhões da Logística, dos quais 65,7% foram para expansão dos negócios, e R\$ 16,7 milhões das Concessionárias, o que foi parcialmente compensado pela evolução da geração operacional de caixa que cresceu 42,4% no período, oriunda da maturação dos contratos ligados aos investimentos em expansão de períodos anteriores. Do total da dívida líquida ao final de 2012, 73,8% são provenientes de financiamentos operacionais (direta e indiretamente), sendo, em sua grande maioria, atrelados à TJLP, em virtude do volume de financiamentos para a aquisição de veículos pesados, máquinas e equipamentos, 13,5% para aquisição de empresas e 12,7% de dívida corporativa.

Importante destacar que parte das despesas financeiras está vinculada a financiamentos de ativos que ainda estão abaixo de 12 meses de faturamento, cujos contratos ainda não atingiram o nível ótimo de geração de caixa. Em 31/12/2012, cerca de 52% da dívida líquida da Logística estava alocada nas operações com faturamento abaixo de 12 meses ou naquelas que estavam sendo descontinuadas.

No mês de dezembro, a *Fitch Ratings* elevou todos os *ratings* (corporativo e das emissões), com o seguinte destaque “o aumento das classificações reflete a eficiência da JSL em expandir seu fluxo de caixa das operações nos últimos anos, apesar da desaceleração do crescimento econômico do País. As ações de rating também consideram a melhora da posição competitiva da Companhia, devido aos investimentos. [...] O compromisso da Companhia em manter forte posição de liquidez frente às suas obrigações de curto prazo também é uma consideração importante para os ratings”.

In December, Fitch Ratings upgraded all our (corporate and issue) ratings; “The upgrades reflect JSL’s efficiency in expanding its cash flow from operations during the past few years, despite sluggish economic growth. The rating actions also factor in the Company’s improved competitive position due to investments. [...] The Company’s commitment to a strong liquidity position vis-a-vis its short term obligations is also a key consideration for the ratings.”

JSL’s consolidated net debt closed 2012 at R\$ 2.2 billion, 15.5% more than in 2011, closely related to investments in operating assets, which totaled R\$ 941.0 million, R\$ 924.3 million of which in logistics, 65.7% of which went to expanding the business, and R\$ 16.7 million in dealerships, partially offset by the 42.4% upturn in operating cash flow, arising from contracts connected with investments in expansion from previous periods. Of total net debt at the close of 2012, 73.8% came from operating loans (directly or indirectly), most of which referring to financing for the acquisition of heavy vehicles, machinery and equipment pegged to the TJLP long-term interest rate, 13.5% from company acquisitions and 12.7% from corporate debt.

Note that financial expenses are mostly linked to financing of assets that still have less than 12 months of revenue and whose contracts have not yet reached the optimum level of cash generation. On December 31, 2012, around 52% of JSL Logística’s net debt was allocated to operations with less than 12 months of revenue or which were being discontinued.

INDICADORES DE ALAVANCAGEM (FIM DO PERÍODO)

A Companhia possui títulos de dívida emitidos, os quais contêm limitação à sua alavancagem, com base no índice “Dívida Líquida sobre o EBITDA-A” e “EBITDA-A sobre os juros líquidos”, sendo que tais limites destes indicadores são, respectivamente, de menor ou igual a 3,0 vezes e maior ou igual a 2,0 vezes. Como é possível verificar na tabela a seguir, este índice, ajustado com as despesas não recorrentes com aquisições e projetos especiais, fechou o período, respectivamente em 2,5 vezes e 4,6 vezes, patamar que permite a Companhia continuar crescendo com níveis prudentes de alavancagem.

LEVERAGE INDICATORS (YEAR-END)

The Company has issued debt securities with covenants that limit its leverage ratio based on a “Net Debt-to-EBITDA-A” and a “EBITDA-A-to-Net Interest” the respective limits being less than or equal to 3.0 and greater than or equal to 2.0. As the following table shows, these ratios, after adjustments for non-recurring expenses related to acquisitions and special projects, ended the period at 2.5x and 4.6x, respectively, allowing the Company to grow with prudent leverage levels.

SALDOS Balance - end of period	2011	2012
Dívida líquida / EBITDA-A ² Net Debt / EBITDA-A ²	2,7x	2.5x
Dívida líquida / EBITDA ² Net Debt / EBITDA ²	4,4x	3.7x
EBITDA-A ² / Juros líquidos EBITDA-A ² / Net Interest expenses	4,9x	4,6x
EBITDA ² / Juros líquidos EBITDA ² / Net Interest expenses	2,9x	3,2x
Imobilizado ¹ / Dívida líquida Imobilizado ¹ / Net Debt	1,3x	1,2x
Caixa / Dívida bruta de curto prazo Caixa / Short Term Debt	1,0x	0,8x

*JSL + Schio para os últimos 12 meses.

¹Imobilizado + Recebível e Estoques “venda a prazo” (Venda de Ativos com Gestão / CPC 06) + Seminovos.

²Período acumulado dos últimos 12 meses, recorrente.

*JSL + Schio over the last 12 months.

¹Fixed assets + Receivable and Inventory “forw and sale” (Sale of assets with management / CPC 06) + used vehicle.

²Accumulated over the last 12 months.



FLUXO DE CAIXA LIVRE ANTES DO INVESTIMENTO DE EXPANSÃO

Mesmo com a dinâmica de forte crescimento, em 2012 a JSL Logística apresentou uma geração de um fluxo de caixa livre para a Companhia de R\$ 29 milhões, conforme apresentado abaixo:

FLUXO DE CAIXA LIVRE ANTES DO INVESTIMENTO DE EXPANSÃO <i>FREE CASH FLOW BEFORE EXPANSION CAPEX</i>	2008	2009	2010	2011	2012	
EBITDA Recorrente¹ <i>Recurring EBITDA¹</i>	220	234	330	435	590	FLEXIBILIDADE NA GESTÃO DO INVESTIMENTO DE RENOVACÃO PELA BAIXA IDADE MÉDIA DOS ATIVOS <i>Flexibility in the management of Renewal Capex due to the low average asset age</i>
Custo da Venda dos Ativos não caixa ² <i>Non-cash Cost of Sales of Assets²</i>	85	134	223	284	272	
Impostos + Capital de Giro <i>Taxes + Working Capital</i>	(16)	(76)	(180)	(195)	92	GERAÇÃO DE CAIXA DO NEGÓCIO SEM CRESCIMENTO <i>Cash flow without growth</i>
Geração Operacional de Caixa <i>Operational Cash Flow</i>	290	292	373	524	954	RETORNO DO INVESTIMENTO GARANTIDO COM BASE NOS CONTRATOS FECHADOS. FLEXIBILIDADE NO GERENCIAMENTO DA ADIÇÃO DE NOVOS CONTRATOS <i>Guaranteed return on investments based on executed contracts. Flexibility in the management of addition of new contracts</i>
Investimento de Renovação ³ <i>Renewal Capex³</i>	(94)	(148)	(158)	(216)	(267)	
Caixa Gerado Antes do Capex de Expansão <i>Cash Generated before expansion Capex</i>	196	144	214	308	687	DINÂMICA DE CRESCIMENTO <i>Growth dynamics</i>
Investimento de Expansão ³ <i>Expansion³</i>	(402)	(108)	(641)	(645)	(658)	
Fluxo de Caixa Livre para Firma <i>Free Cash Flow to Firm</i>	(206)	36	(427)	(337)	29	

¹EBITDA recorrente – desconsidera os efeitos de despesa não recorrentes.

²Considera o custo não caixa da revenda usual de ativos e CPC06.

³Considera investimento total, ou seja, o montante efetivamente pago com o caixa da companhia mais a porção financiada.

¹Recurring EBITDA – without non-recurring expenses.

²Includes only the non-cash of the usual resale of assets.

³Considers total Capex, the amount effectively paid with the Company's cash, plus the financed position.

• Vale ressaltar que os EBITDAs observados nos períodos também estão impactados pelos efeitos do crescimento, uma vez que os novos contratos demandam custos pré-operacionais enquanto ainda não estão gerando receitas, e possuem uma curva gradual até atingir sua plena capacidade;

• Outro fator relevante é a flexibilidade na gestão do investimento. 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 Companhia 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.

FREE CASH FLOW BEFORE EXPANSION CAPEX

Even with the strong growth momentum in 2012, JSL Logística generated a free cash flow to the Company of R\$ 29 million, as shown below:

• Note that EBITDA in the periods was also impacted by the effects of growth, since new contracts involve pre-operating costs while they are still not generating revenue, with a gradual curve until they reach full capacity.

• Another relevant factor is flexibility in managing capex. The Company's business model assumes that investments are necessarily tied to contracts signed, which assure 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

Esta dinâmica também pode ser verificada pelo retorno sobre o capital investido (ROIC). Na tabela a seguir, apresentamos o ROIC atual da JSL Logística, o qual contempla os efeitos dos contratos com mais de 12 meses de faturamento versus os outros contratos (menos de 12 meses de faturamento).

ROIC LTM 31/12/2012 (R\$ MILHÕES) (R\$ million)	TOTAL Total	OPERAÇÕES COM + DE 12 MESES DE FATURAMENTO Generated Revenue for more than 12 months	OUTRAS OPERAÇÕES COM – DE 12 MESES DE FATURAMENTO Others Operations (less than 12 months of revenue)
Receita Líquida <i>Net revenue</i>	2.975,5	2.771,4	204,1
Lucro Bruto <i>Gross Profit</i>	534,5	575,9	(41,4)
(-) Despesas Administrativas e de Vendas <i>(-) Administrative and Sales Expenses</i>	(207,4)	(168,6)	(35,5)
(+) Despesas Extraordinárias (M&A e Consultoria de Processos) <i>(+) Extraordinary expenses (M&A and process consulting)</i>	12,0	-	-
(-) Outros Receitas (Despesas) Operacionais <i>(-) Others Operating Revenues (Expenses)</i>	(34,6)	(10,7)	(16,9)
EBIT <i>EBIT</i>	304,5	396,6	(93,8)
(-) Impostos ¹ <i>(-) Taxes¹</i>	(91,4)	(119,0)	27,6
(=) Lucro Operacional Líquido menos Impostos (NOPLAT) (A) <i>(=) NOPLAT (A)</i>	213,2	277,6	(66,2)
Dívida Líquida Média (dez/11 + dez/12)/2 <i>Average Net Debt (dec/11 + dec/12)/2</i>	1.861,5	1.237,1	624,4
(+) Valor Presente das Operações (CPC 06) <i>(+) Present Value operations (CPC 06)</i>	(93,0)	(93,0)	-
(=) Dívida Líquida Média (dez/11 + dez/12)/2 "menos" efeito CPC06 <i>(=) Average Net Debt (Dec/11 + Dec/12)/2 "without" CPC06 Effect</i>	1.954,5	1.330,1	624,4
(+) Patrimônio Líquido Médio (dez/11 + dez/12)/2 <i>(+) Average Shareholders' equity (dec/11 + dec/12)/2</i>	874,7	874,7	-
(=) Capital Investido (B) - (=) Invested Capital (B)	2.829,2	2.204,8	624,4
ROIC (A/B) ROIC (A/B)	7,5%	12,6%	-10,6%
Lucro Operacional Líquido menos Impostos (NOPLAT) <i>NOPLAT</i>	213,2	277,6	(66,2)
(+) Custo não Caixa: Custo da Venda de Ativos ² <i>(+) Non Cash Cost: Cost of Sale of Assets²</i>	272,4	231,0	41,5
(=) NOPLAT incluindo o Custo da Venda de Ativos (C) <i>(=) NOPLAT including cost of sale of assets (C)</i>	485,6	508,6	(24,7)
ROIC (C/B) ROIC (C/B)	17,2%	23,1%	-4,0%

¹Considera alíquota efetiva de 30% - ¹Considers effective tax rate of 30%.

²Custo Residual da Venda de Ativos - ²Residual Cost of sales of assets - non cash.

ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

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 contracts generating revenue for more than 12 months versus other contracts (less than 12 months of revenue).

DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (EM 2012) [GRI EC1] BREAKDOWN OF VALUE ADDED (IN 2012) [GRI EC1]

	CONTROLADORA CONTROLLER		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2011
DEMONSTRAÇÕES DO VALOR ADICIONADO CONSOLIDADAS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31/12/ 2012 (EM MILHARES DE REAIS) <i>STATEMENTS OF VALUE ADDED FOR THE FINANCIAL YEARS ENDED ON DECEMBER 31, 2011 AND 2012 (IN THOUSANDS OF REAIS)</i>				
Vendas e prestação de serviços <i>Sales and Services Rendered</i>	2.688.890	1.829.895	4.478.503	2.678.250
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa <i>Estimated losses from doubtful debts</i>	(5.548)	2.988	(1.627)	4.067
Outras receitas operacionais <i>Other operating revenue</i>	28.337	31.086	26.201	31.345
	2.711.679	1.863.969	4.503.077	2.713.662
INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS - INOUTS ACQUIRED FROM THIRD PARTIES				
Custos das vendas e prestação de serviços <i>Costs of sales and services rendered</i>	982.738	715.644	2.169.076	1.047.344
Materiais, energia, serv. de terceiros e outros <i>Materials, energy, outsourced services and others</i>	261.856	307.543	364.008	406.475
	1.244.594	1.023.187	2.533.084	1.453.819
Valor adicionado bruto <i>Gross Added Value</i>	1.467.085	840.782	1.969.993	1.259.843
RETENÇÕES - RETENTIONS				
Depreciação e amortização <i>Depreciation / Amortization</i>	244.601	176.347	290.461	201.284
Valor adicionado líquido produzido pela Companhia <i>Net added value produced by the Company</i>	1.222.484	664.435	1.679.532	1.058.559
VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA - ADDED VALUE RECEIVED IN TRANSFERS				
Resultado de equivalência patrimonial <i>Equity Income Result</i>	36.011	65.121	-	-
Receitas financeiras <i>Financial Income</i>	47.903	42.175	83.840	74.123
	83.914	107.296	83.840	74.123
Valor adicionado total a distribuir <i>Total value added for distribution</i>	1.306.398	771.731	1.763.372	1.132.682
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO - DISTRIBUTION OF VALUE ADDED				
Pessoal e encargos - <i>Personnel and payroll charges</i>	512.409	342.976	775.451	522.652
Federais - <i>Federal taxes</i>	255.934	142.662	372.500	259.678
Estaduais - <i>State taxes</i>	140.397	92.721	180.338	119.883
Municipais - <i>Municipal taxes</i>	25.640	17.296	53.616	35.150
Juros e aluguéis - <i>Interest and rentals</i>	294.305	119.220	303.754	138.463
Juros sobre o capital próprio - <i>Interest and own capital</i>	17.044	13.142	17.044	13.142
Dividendos - <i>Dividends</i>	3.689	2.281	3.689	2.281
Participação de não controladores - <i>Minority Interest</i>	-	-	22	29
Lucros retidos do período - <i>Retained earnings for the year</i>	56.980	41.433	56.958	41.404
	1.306.398	771.731	1.763.372	1.132.682

GOVERNANÇA

CORPORATIVA

CORPORATE GOVERNANCE



SERVIÇOS DEDICADOS - MINERAÇÃO, PARAUAPEBAS - PA
Dedicated Services - Mining, Parauapebas - PA

ÉTICA E TRANSPARÊNCIA NAS INFORMAÇÕES [GRI 2.9]

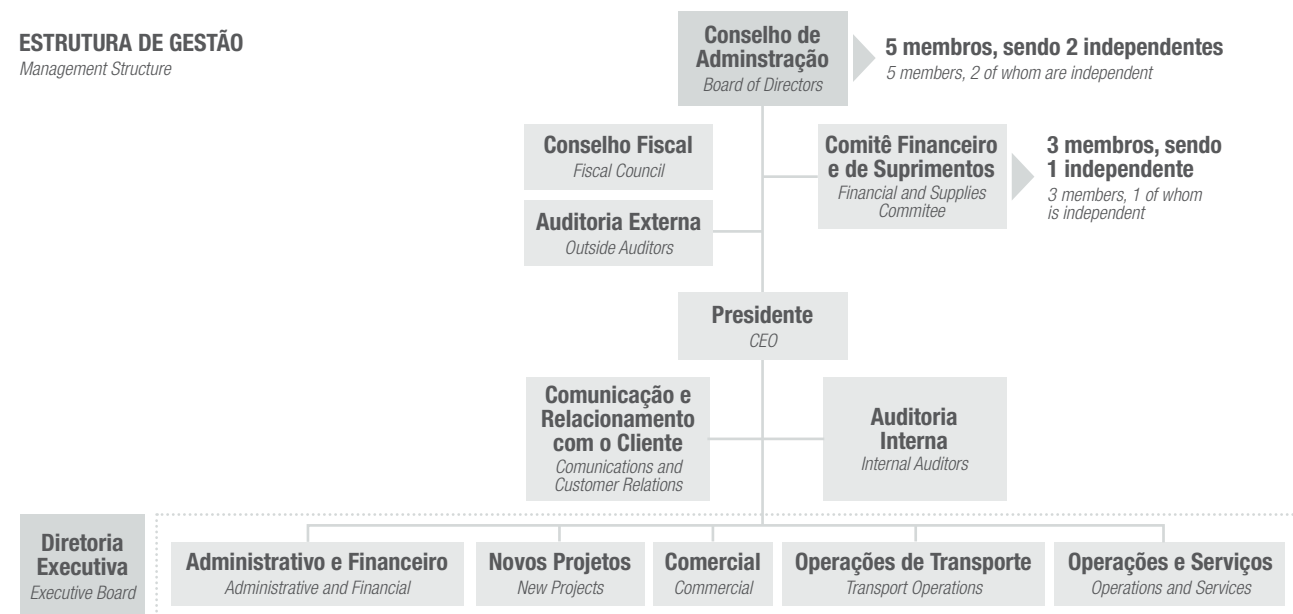
A **JSL** faz parte do Novo Mercado da BM&FBovespa desde abril de 2010, segmento com o mais alto nível de governança corporativa da Bolsa de Valores Brasileira, e conduz suas atividades com base nas melhores práticas. A governança da **JSL** se mostra cada vez mais forte, aprimorada e focada no crescimento equilibrado a partir de práticas sustentáveis, aperfeiçoando a divulgação de seus resultados e entrega dos guidances.

Em Assembleia Geral de acionistas realizada em janeiro de 2012, o bloco de controle da Companhia delegou aos acionistas minoritários a decisão sobre a incorporação da **JSL Concessionárias de Veículos**, uma vez que esta última tratava-se de uma empresa de controle comum à **JSL**. 96% dos minoritários presentes aprovaram a operação, validando sua aderência estratégica ao modelo de negócios da Companhia.

A clareza e a qualidade das informações divulgadas ao mercado foram fundamentais para que a **JSL** recebesse, com destaque, o Troféu Transparência (ver Prêmios e Certificações, página 96), tal reconhecimento é resultado do trabalho, dedicação e comprometimento em estruturar e aprimorar a contínua profissionalização de sua gestão.

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA [GRI 4.1] CORPORATE GOVERNANCE STRUCTURE [GRI 4.1]

ESTRUTURA DE GESTÃO Management Structure



ETHICS AND TRANSPARENCY IN RELEASING INFORMATION [GRI 2.9]

JSL has been listed with the BM&FBovespa's New Market, the Brazilian stock market segment that requires the highest standards of corporate governance, since April 2010 and conducts its activities on the basis of best market practices. The Company's corporate governance is constantly being strengthened and refined, while focusing on balanced growth based on sustainable practices and fine tuning the disclosure of results and provision of regular market guidance.

At a General Meeting of the shareholders held in January 2012, the Company's controlling block delegated to the minority shareholders the final decision on the takeover of JSL Concessionárias de Veículos, since JSL already held a majority stake in that business. Fully 96% of the minority shareholders present approved the transaction, thereby endorsing its strategic adherence to the Company's business model.

The clarity and quality of information disclosed to the market were key to JSL being awarded, with distinction, the Troféu Transparência (see Awards and Certifications, on page XX). This recognition is the result of hard work, dedication and commitment to structuring and enhancing the ongoing professionalization of the management.



TRANSPORTE DE PASSAGEIROS
Passenger Transportation

BASES DE DECISÃO

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O **Conselho de Administração da JSL** é composto por cinco membros, dos quais o Diretor-Presidente da Companhia acumula o cargo de presidente do Conselho e dois são conselheiros independentes. [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] O Órgão se reúne mensalmente e cabe ao Conselho a orientação geral dos negócios da Companhia, assim como, controlar e fiscalizar o seu desempenho. Dentre suas principais atribuições, destacamos: autorizar as operações envolvendo qualquer tipo de instrumento financeiro derivativo e a contratação de mecanismos financeiros atrelados à moeda estrangeira; a emissão de valores mobiliários; a definição das metas de desempenho da diretoria e a sua remuneração. As decisões são tomadas por maioria dos votos.

No final do ano de 2012, David Barioni Neto renunciou ao cargo de membro independente do **Conselho de Administração**, e em Assembleia Geral Extraordinária, realizada em 14 de janeiro de 2013, Augusto Marques da Cruz Filho foi eleito para completar o seu mandato. Na Assembleia Geral Ordinária de 2013, todos os membros foram reeleitos.

NOME Name	CARGO Position
Fernando Antonio Simões	Presidente Chairman
Fernando Antonio Simões Filho	Conselheiro Board member
Adalberto Calil	Conselheiro Board member
Alvaro Pereira Novis	Conselheiro Independente Independent Board member
Augusto Marques da Cruz Filho	Conselheiro Independente Independent Board member

DECISION MAKING BODIES

BOARD OF DIRECTORS

The Board of Directors at JSL comprises five members, one of whom is the Company CEO (Chief Executive Officer), who also holds the post of chairman of the Board, while two are independent directors. [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] The Board meets on a monthly basis and is responsible for setting out the general guidelines of the Company's business, as well as controlling and monitoring the Company's performance. Among its main tasks, we highlight: authorizing transactions involving any kind of financial derivative instrument and entering into financial transactions linked to foreign currency, issuing securities, the defining of performance goals for the Executive Board and its remuneration. Decisions are taken by majority vote.

At the end of the year 2012, David Barioni Neto resigned from his post as an independent member of the Board of Directors and at an Extraordinary General Meeting held on January 14, 2013, Augusto Marques da Cruz Filho was elected to complete the remainder of his term. At the 2013 Annual General Meeting, all the Board members were reelected.

DIRETORIA

Eleitos e destituíveis pelo Conselho de Administração, a **Diretoria da JSL** [GRI 4.1/ 4.2] é responsável pela representação e condução geral dos negócios da Companhia.

Algumas mudanças organizacionais na Diretoria foram realizadas em 2012. Visando a maior gestão do desempenho junto aos clientes, foi instituída a Diretoria Comercial. Para a Companhia, mudanças organizacionais contribuem para a melhor divisão de responsabilidades e permitem que as lideranças se dediquem com mais afinco a suas áreas de atuação, focando em resultados com base nos aspectos econômicos, sociais e ambientais. [GRI 2.9].

A remuneração variável da diretoria considera as definições do planejamento estratégico, onde resultados financeiros sob a responsabilidade dos administradores e resultados financeiros globais da empresa, como faturamento e lucratividade, influenciam no cálculo. Fatores como indicadores operacionais, consumo de combustível, nível de satisfação dos clientes, controle de acidentes, ou índice de rotatividade de colaboradores também são levados em consideração. [GRI 4.5] (Para saber mais detalhes, consulte o Formulário de Referência 2012, item 13, em www.jsl.com.br/ri).

NOME Name	CARGO Position
Fernando Antonio Simões	Diretor Presidente e Diretor Vice-Presidente Chairman and CEO
Denys Marc Ferrez	Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores CFO and Investor Relations Officer
Adriano Thiele	Diretor (responsável pelas Operações e Serviços) Executive Officer (responsible for Operations and Services)
Eduardo Pereira	Diretor (responsável pela área Comercial) Executive Officer (responsible for the Commercial area)
Fabio Albuquerque Marques Velloso	Diretor (responsável pelo Desenvolvimento de Novos Negócios) Executive Officer (responsible for the Development of New Business)
José Pio X Schio	Diretor (responsável pelas Operações de Transporte) Executive Officer (responsible for Transport Operations)

EXECUTIVE BOARD

JSL's Executive Board members are elected and removed by the Board of Directors [GRI 4.1/ 4.2], and they are responsible for representing the Company and for the day-to-day management of the business.

Some Executive Board organizational changes were made in 2012. With a view to closer management of performance on behalf of clients, the office of the Commercial Director was set up. For the Company, such organizational changes contribute to a more effective division of responsibilities and allow leaders to devote themselves more steadfastly to their areas of activity, focusing on results based on economic, social and environmental factors. [GRI 2.9]

The variable remuneration of the executive officers takes into consideration the definitions of the Company's strategic planning, where financial results under the responsibility of the management and the Company's overall financial results, such as turnover and profitability, influence the calculation. Factors such as operational indicators, fuel consumption, customer satisfaction level, accident control, or employee turnover rate are also taken into consideration. [GRI 4.5] (For more details, see the 2012 Reference Form, item 13, at www.jsl.com.br/ri).

CONSELHO FISCAL

O **Conselho Fiscal** foi instalado em Assembleia Geral Ordinária de 27 de abril de 2012, a pedido dos acionistas minoritários. Este órgão tem como principais atribuições fiscalizar os atos dos administradores, examinar e opinar sobre as demonstrações financeiras do exercício social, e reportar suas conclusões para os acionistas da Companhia.

O **Conselho Fiscal** é composto por três membros e seus respectivos suplentes e o mandato atual vigorará até a próxima Assembleia Geral Ordinária a se realizar em 2014.

NOME Name	CARGO Position	INDICADO POR Named by
Luciano Douglas Colauto	Membro Titular Member	Controlador Controlling shareholders
Luiz Augusto Marques Paes	Membro Titular Member	Controlador Controlling shareholders
Susana Hanna Stiphan Jabra	Membro Titular Member	Minoritários Minority shareholders
Marcio Alvaro Moreira Caruso	Membro Suplente Substitute	Controlador Controlling shareholders
Marcos Sampaio de Almeida	Membro Suplente Substitute	Controlador Controlling shareholders
Artur Carlos das Neves	Membro Suplente Substitute	Minoritários Minority shareholders

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

COMITÊ FINANCEIRO E DE SUPRIMENTOS

Formado por dois membros do Conselho de Administração, sendo um independente que possui o papel de coordenador, e por um diretor executivo da Companhia, o **Comitê Financeiro e de Suprimentos** [GRI 4.1/ 4.11] não tem competência deliberativa, cabendo-lhe dar apoio ao Conselho de Administração na análise e decisões relacionadas às áreas de finanças e suprimentos. [GRI 4.9]

NOME Name	CARGO Position
Alvaro Pereira Novis	Coordenador e membro independente Coordinator and independent member
Denys Marc Ferrez	Membro Member
Fernando Antonio Simões Filho	Membro Member

FISCAL COUNCIL

The Fiscal Council was established at the Annual General Meeting of April 27, 2012, at the request of the minority shareholders. The main functions of this body are to oversee the activities of the management, examine and express an opinion about the financial statements for the fiscal year, and to report their findings to the Company's shareholders.

The Fiscal Council comprises three members and their respective substitutes, and the current term will be serving until the next Annual General Meeting to be held in 2014.

FINANCIAL AND PROCUREMENT COMMITTEE

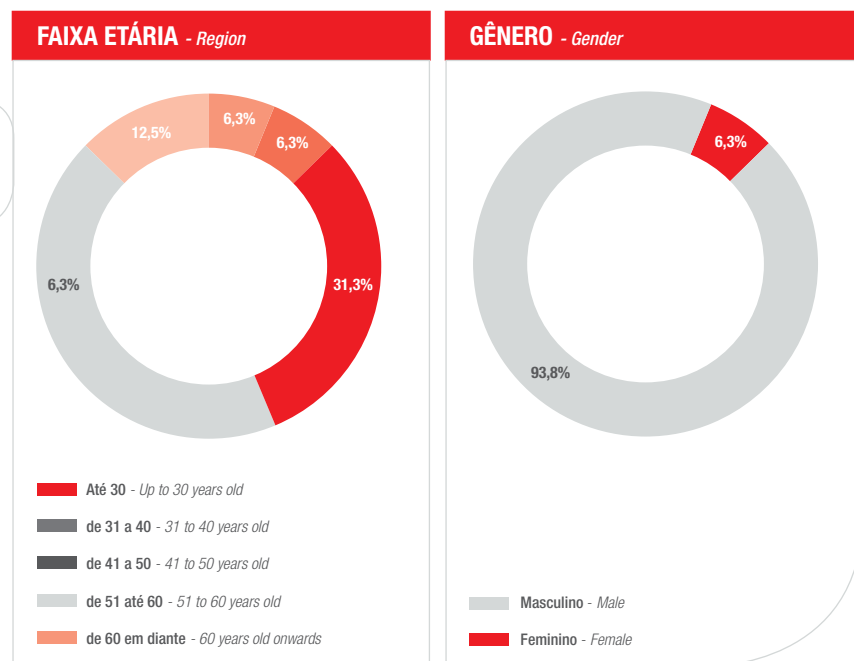
Comprising two members of the Board of Directors, one of whom is an independent member, who acts as the coordinator, plus an executive officer, the Financial and Procurement Committee [GRI 4.1/ 4.11] does not have decision-making powers, and shall support the Board of Directors in the analysis and decisions related to the areas of finance and supplies. [GRI 4.9]



ADAUTO JOSÉ, WAGNER OLIVEIRA E MAURO MOSENA.
Colaboradores de Operações Dedicadas
Staff of Dedicated Operation

COMPOSIÇÃO DOS MEMBROS DA GOVERNANÇA CORPORATIVA
DA JSL DE ACORDO COM GÊNERO E FAIXA ETÁRIA [GRI LA13]

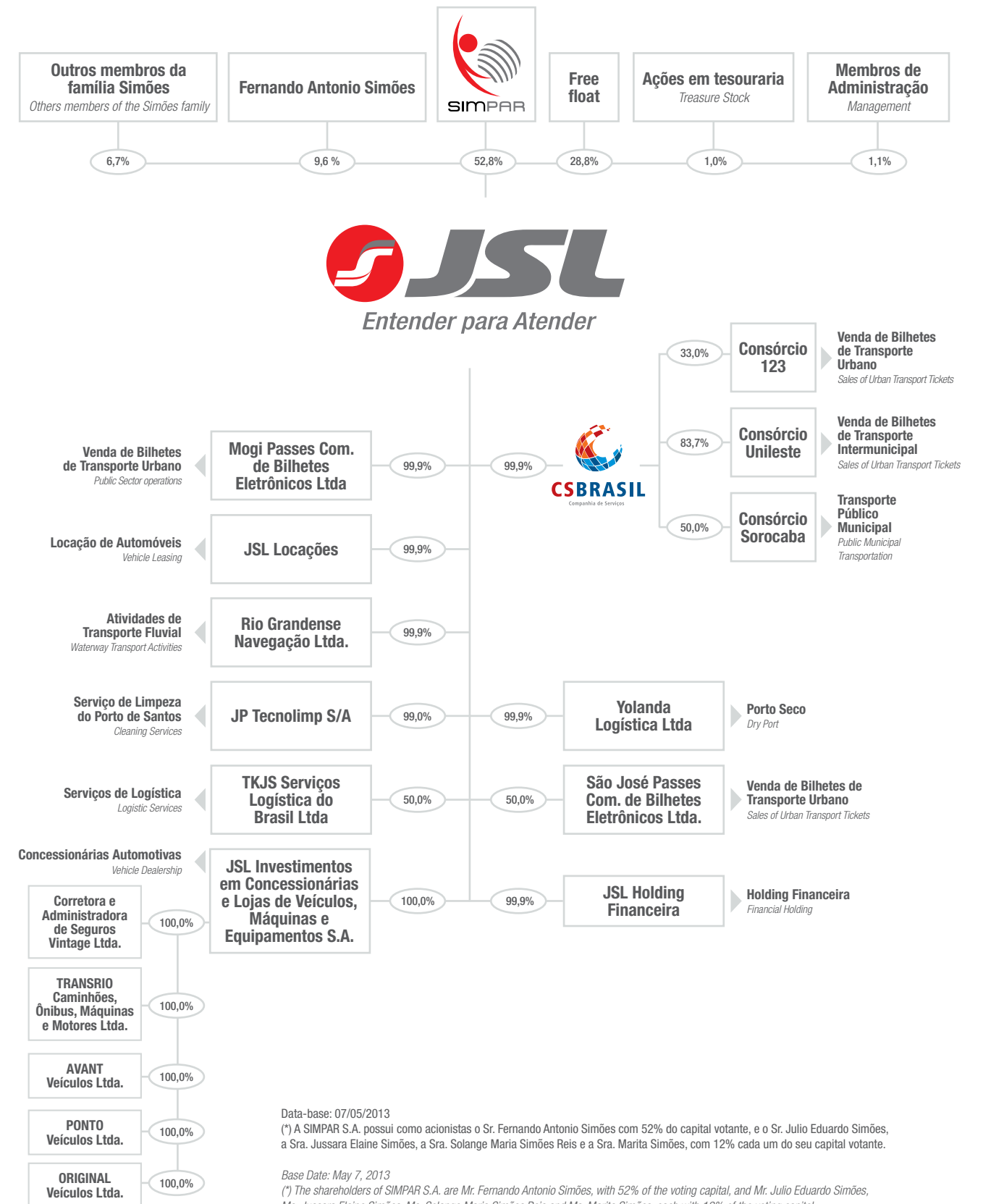
MEMBERSHIP OF JSL CORPORATE GOVERNANCE ACCORDING TO GENDER AND AGE [GRI LA13]



*Inclui o Conselho da Administração, Diretoria e Conselho Fiscal.
*Includes the Board of Directors, Executive Board and Fiscal Council.

ORGANOGRAMA SOCIETÁRIO [GRI 2.3/ 2.8 / 2.9]

SHAREHOLDING STRUCTURE [GRI 2.3/ 2.8 / 2.9]



Data-base: 07/05/2013

(*) A SIMPAR S.A. possui como acionistas o Sr. Fernando Antonio Simões com 52% do capital votante, e o Sr. Julio Eduardo Simões, a Sra. Jussara Elaine Simões, a Sra. Solange Maria Simões Reis e a Sra. Marita Simões, com 12% cada um do seu capital votante.

Base Date: May 7, 2013

(*) The shareholders of SIMPAR S.A. are Mr. Fernando Antonio Simões, with 52% of the voting capital, and Mr. Julio Eduardo Simões, Ms. Jussara Elaine Simões, Ms. Solange Maria Simões Reis and Ms. Marita Simões, each with 12% of the voting capital.

SUBSIDIÁRIAS SUBSIDIARIES

CS BRASIL

Vinculada a serviços de transporte rodoviário de passageiros, limpeza pública municipal, coleta e transporte de lixo. Atua também com locação, gestão e manutenção de veículos, máquinas e equipamentos de qualquer natureza, e comercializa contêineres plásticos, papeleiras plásticas, veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos novos e usados em geral.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Antiga SIMPAR Concessionárias, a rede de concessionárias de automóveis novos e usados conta com 16 lojas da marca Volkswagen, três lojas da marca Fiat e duas da marca Ford. É a maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus novos e usados Volkswagen/MAN do Brasil, com oito lojas. A JSL Concessionárias de Veículos consolida as empresas Original Veículos Ltda., Avante Veículos Ltda., Ponto Veículos Ltda., Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores Ltda.; e a Vintage Corretora e Administradora de Seguros Ltda.

JSL LOCAÇÕES

Focada na locação de veículos leves, caminhões, máquinas e equipamentos com ou sem condutor, também faz o gerenciamento, a gestão e a manutenção de frotas.

YOLANDA

Opera o terminal alfandegário localizado em Recife, denominado Porto Seco. A empresa realiza atividades de armazenamento geral e administra a distribuição de materiais.

JP TECNOLIMP

Serviços de limpeza, coleta, transporte e destinação de resíduos para a CODESP (Companhia Docas do Estado de São Paulo).

RIOGRANDENSE

Empresa não operacional que presta serviços de transporte fluvial de cargas, relacionado especialmente às operações de transporte hidroviário dedicado na Lagoa dos Patos.

CS BRASIL

CS Brasil provides passenger highway transportation, municipal cleaning and waste collection and transportation services. 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.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

The former SIMPAR Concessionárias, this network of new and used vehicle dealerships has 16 Volkswagen outlets, as well as 3 Fiat and 2 Ford dealerships. It is also Brazil's largest dealership network for new and used Volkswagen/MAN trucks and buses, with 8 outlets. JSL Concessionárias de Veículos is a holding Company for the following business: 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

With the main focus on light vehicle, truck, machinery and equipment (with or without operators) leasing, it also performs fleet management and maintenance.

YOLANDA

Yolanda operates a customs terminal located in Recife, known as a dry port. The Company also performs general warehousing activities and manages the distribution of raw materials.

JP TECNOLIMP

This Company provides cleaning and waste collection, transportation and disposal services for Codesp (Sao Paulo State Dock Company).

RIOGRANDENSE

Riograndense is not yet operational, but was set up to provide waterway cargo transportation services, especially dedicated waterway transportation operations on the Lagoa dos Patos lagoon, in Rio Grande do Sul state.

MOGIPASSES

Emite, vende e reemite vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

SÃO JOSÉ PASSES

Empresa não operacional que emite, vende e reemite vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

CONSÓRCIO 123

Emite, vende e reemite vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo na cidade de São José dos Campos – SP.

CONSÓRCIO UNILESTE

Serviços públicos de transporte urbano coletivo metropolitano com ônibus e demais veículos de baixa e média capacidade, na área quatro da Região Metropolitana de São Paulo.

CONSÓRCIO SOROCABA

Serviços de transporte urbano coletivo municipal na cidade de Sorocaba.

TKJS

Serviços de recebimento, armazenagem, expedição de peças e acessórios, e atividades de *milk run* em duas unidades da Toyota localizadas no interior do estado de São Paulo (Votorantim e Sorocaba).

JSL HOLDING FINANCEIRA

Participação, como sócia ou acionista, no capital de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

MOGIPASSES

MogiPasses issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets for automated public transport fare collection systems.

SÃO JOSÉ PASSES

This Company is not currently operational, but its purpose is to issue, sell and reissue transport vouchers and electronic tickets for automated public transport fare collection systems.

CONSÓRCIO 123

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

CONSÓRCIO UNILESTE

This Company operates public urban transport services using buses and low- and medium-capacity vehicles in Area Four of the Sao Paulo metropolitan area.

CONSÓRCIO SOROCABA

This Company was established to provide municipal public urban transport services in the city of Sorocaba.

TKJS

The Company performs reception and storage services, the shipping of parts and accessories and milk run activities at two Toyota facilities located in the countryside of São Paulo state (Votorantim and Sorocaba).

JSL HOLDING FINANCEIRA

This Company takes stakes, as a partner or shareholder, in the capital of financial and other institutions that hold a Brazilian Central Bank operating license.

GESTÃO DE RISCOS [GRI 1.2/ 4.11/ EC2]

É voltada para a continuidade e o crescimento dos negócios fundamentados nos aspectos econômico, social e ambiental, que a JSL mapeia os riscos significativos e identifica e analisa meios para mitigar esses possíveis impactos adversos à estratégia do seu modelo de negócios. O levantamento de riscos em diferentes esferas (operacionais, financeiras, de mercado, sociais, ambientais, entre outras) permite planejar medidas preventivas e corretivas, assegurando agilidade e segurança na tomada de decisões.

A Companhia investe sempre no desenvolvimento do seu pessoal, pois o sucesso das atividades diárias está relacionado com a habilidade de atrair, treinar e motivar os profissionais. Para não haver impactos nos resultados corporativos, a JSL incentiva a cultura de segurança entre os colaboradores que estão no trânsito, no escritório ou junto aos clientes, sendo parte fundamental da estratégia da gestão de risco.

A sistemática de seleção, avaliação e reavaliação de fornecedores faz parte da dinâmica da gestão de risco da Companhia. Relacionada com a estratégia do negócio, a identificação e organização dessas informações contribui para o atendimento da política de compra da JSL, minimizando o risco e otimizando, assim, o custo.

A JSL sabe dos riscos ambientais atrelados às suas atividades e sua maior emissão é proveniente de gases resultantes da queima de combustíveis fósseis, em particular o diesel, a qual faz parte das medidas mitigatórias dos impactos de suas ações no meio ambiente. A Companhia procura se prevenir e atender as possíveis restrições legais regulamentadoras relacionadas ao efeito estufa e ao aquecimento global.

Apesar das restrições legais a serem implementadas em relação às mudanças climáticas ainda não abordarem o setor de logística especificamente, todas as empresas de atividades potencialmente emissoras de GEE (como empresas de transporte) serão direta ou indiretamente afetadas pelas regulamentações. A implantação de políticas de regulamentação de emissões traz a oportunidade do comércio de permissões de emissões, visto que a empresa visa implantar medidas de redução de emissões. Essa oportunidade ainda é uma perspectiva, uma vez que não há um mercado regulado de emissões implementado no Brasil.

RISK MANAGEMENT [GRI 1.2/ 4.11/ EC2]

The Company's risk management is focused on the continuity and growth of the business, based on economic, social and environmental factors. JSL maps out the significant risks and identifies and analyzes ways to mitigate the potential adverse impacts on its business strategy. The identification of risk in different spheres (operational, financial, market, social, environmental, etc.) makes it possible to plan preventive and corrective measures, thus ensuring flexibility and security in the decision making process.

The Company is constantly investing in the development of its personnel, because the success of the day-to-day activities is related to its ability to attract, train and motivate its professionals. JSL encourages a culture of safety among the employees when they are in transit, in the office or with clients, and this is a fundamental part of the risk management strategy, to preserve the well-being of the staff and avoid any negative impact on the corporate results.

The system of selection, assessment and review of suppliers forms part of the dynamics of the Company's risk management. The identification and organization of this information is closely related to the business strategy and contributes to the fulfilling of JSL's purchasing policy, minimizing risk and optimizing costs.

JSL is aware of the environmental risks involved in its activities and its major emissions are gases from the burning of fossil fuels, particularly diesel fuel, and this is addressed in the mitigation measures adopted to minimize the impact of its activities on the environment. The Company always seeks to anticipate and take appropriate steps regarding possible regulatory restrictions in relation to the greenhouse effect and global warming.

Although the legal restrictions that are to be implemented in relation to climate change do not specifically relate to the logistics sector, all companies whose activities have the potential for emitting greenhouse gases (such as transport companies) will be directly or indirectly affected by the regulations. The introduction of policies governing emissions presents an opportunity for emissions permit trading, as the Company seeks to implement measures to reduce emissions. This remains a possibility, for the time being, since there is currently no regulated emissions related market in Brazil.

MERCADO DE CAPITAIS

CAPITAL MARKETS

SHARE PERFORMANCE

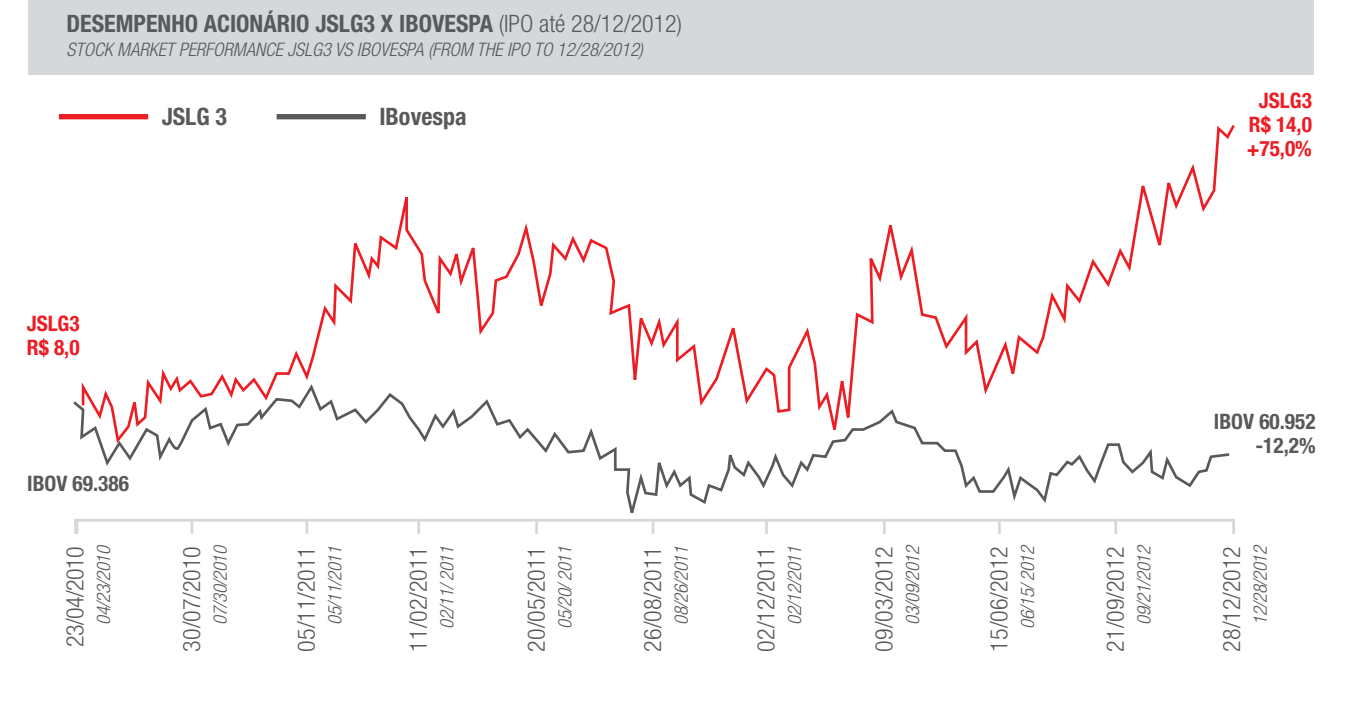
An important step towards perpetuating the Company's growth, the initial public offering (IPO), entirely in the primary market, brought in gross funding of R\$ 477.9 million. The JSL shares traded on the BM&FBovespa were quoted at R\$ 14.0 on December 28, 2012, an appreciation of 75.0% since the IPO (on April 22, 2010), giving the Company a market value of R\$ 3.0 billion. The free float is equivalent to 28.8% of the issued stock.

JSL is listed on the New Market and has been included in the ITAG (Differentiated Tag Along Index) and IGC (Differentiated Corporate Governance Index) portfolios.

PERFORMANCE DAS AÇÕES

Importante passo para a perpetuação do crescimento da Companhia, a oferta pública inicial (IPO), 100% primária, resultou na captação bruta de R\$ 477,9 milhões. As ações da JSL negociadas na BM&FBovespa estavam cotadas a R\$ 14,0 em 28 de dezembro de 2012, o que mostra uma valorização de 75,0% desde o IPO (em 22 de abril de 2010) com valor de mercado de R\$ 3,0 bilhões. A JSL apresentou um *freefloat* de 28,8%.

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



DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

O valor do dividendo mínimo obrigatório relativo aos resultados de 2012 totalizou R\$ 18,5 milhões, equivalente a R\$ 0,0861 por ação. Em janeiro de 2013, a Companhia pagou um JCP (juros sobre capital próprio) de R\$ 14,8 milhões (valor líquido), e os R\$ 3,7 milhões remanescentes serão pagos em 25 de maio de 2013, conforme deliberado em Assembleia Geral Ordinária, realizada em 26 de abril de 2013.

DIVIDENDS AND INTEREST ON SHAREHOLDERS' EQUITY

The amount of the minimum mandatory dividend in relation to the 2012 results came to a total of R\$ 18.5 million, equivalent to R\$ 0.0861 per share. In January 2013, the Company paid interest on shareholders' equity (ISE) of R\$ 14.8 million (net) and the remaining R\$ 3.7 million will be paid on May 25, 2013, as approved at the Annual General Meeting held on April 26, 2013.

CÓDIGO DE CONDUTA [GRI 4.6/ 4.8]

O Código de Conduta da JSL reflete as práticas de gestão da Companhia e norteia, a partir da ética, o comportamento dos colaboradores diretos ou indiretos, dentro ou fora da empresa. A publicação contém orientações para o relacionamento transparente, justo e equilibrado entre os seus diversos públicos de interesses.

Questões como identidade organizacional, ambiente de trabalho, conflitos de interesse e as maneiras de evitá-los, bem como a integridade das informações e legislação estão presentes no capítulo voltado ao ambiente interno.

O código esclarece o posicionamento da JSL quanto ao relacionamento com agentes públicos em questões relacionadas aos negócios, ao favorecimento a fornecedores, dentre outros. [GRI 4.6] Regras para o relacionamento com clientes, acionistas, sindicatos, fornecedores, setor público, concorrentes, mídia, comunidade e meio ambiente também fazem parte do conteúdo da seção sobre ambiente externo.

Em 2012, 301 profissionais da área de Segurança do Trabalho e Patrimonial passaram por treinamento sobre direitos humanos. Desses, 171 faziam parte de empresas terceirizadas. [GRI HR8]

Em paralelo, a JSL oferece aos seus colaboradores o Canal Alerta para o recebimento de relatos sobre irregularidades referentes ao não cumprimento do Código de Conduta ou de recomendações aos órgãos de governança. O contato com a ouvidoria pode ser feito por telefone, correio ou e-mail e não exige identificação. [GRI 4.4/ HR3]

O Código de Conduta está disponível na intranet e no site da JSL e é aplicável a todos os colaboradores. Ele faz parte do programa de integração para novos colaboradores, que recebem uma cópia do documento e assinam um termo de compromisso. Durante o treinamento de integração, os recém-contratados recebem orientações sobre direitos humanos, como combate ao trabalho forçado e infantil e à discriminação, e sobre procedimentos anticorrupção praticados pela organização. [GRI HR3/ SO3]

Acesse o site www.jsl.com.br/ri e faça download do Código de Conduta da JSL. Ele está disponível na seção Governança Corporativa.

CODE OF CONDUCT [GRI 4.6/ 4.8]

The JSL Code of Conduct reflects the Company's management principles and its ethical guidelines provide a compass for the behavior of direct and indirect employees inside and outside the Company. The publication provides guidelines for transparent, equitable and balanced relations between the various stakeholders.

Matters such as organizational identity, the working environment, conflicts of interest and ways to avoid them, as well as the confidentiality of information and current legislation are presented in the chapter dealing with the internal environment.

The code also clarifies the position of JSL in relation to government officials on matters relating to business, the favoring of suppliers, and other situations. [GRI 4.6] Rules governing relations with clients, shareholders, labor unions, suppliers, the public sector, competitors, the media, the general community and the environment are contained in the section dealing with the external environment.

In 2012, 301 professionals from the Company's Security department, 171 of whom work for contractors, underwent human rights training. [GRI HR8]

JSL also makes the Warning Channel available to its employees to report irregularities in relation to infringement of the Code of Conduct or submit recommendations to the management bodies. The Company ombudsman may be contacted by phone, mail or e-mail and this may be done anonymously. [GRI 4.4/ HR3]

The Code of Conduct is available on the Company's intranet and website and applies to all employees. It forms part of the integration program for new employees, who receive a copy of the document and sign an agreement to be bound by it. During the integration training, new employees receive guidance on human rights, such as combating forced labor, child labor and discrimination, and on the organization's anti-corruption procedures. [GRI HR3/ SO3]

Visit the JSL website at www.jsl.com.br/ri and download the Company's Code of Conduct. It can be found in the Corporate Governance section.

AVALIAÇÕES DE RISCOS RELACIONADOS À CORRUPÇÃO [GRI SO2/ SO4]

A Companhia destaca que os procedimentos tomados em resposta a casos de corrupção vão desde uma advertência formal à demissão por justa causa e, se for o caso, apresentação de queixa crime em delegacias de polícia. [GRI SO4] É importante observar que em 2012 houve 69 solicitações provenientes de todas as unidades de negócios da Companhia que foram submetidas a avaliações de riscos relacionados à corrupção. [GRI SO2]

ASSESSMENT OF CORRUPTION RISK [GRI SO2/ SO4]

The procedures taken by the Company in response to cases of corruption range from a formal warning to dismissal with good cause and, if appropriate, reporting the crime to the police. [GRI SO4] It should be noted that in 2012 there were 69 inquiries across all the Company's business units, which have been submitted to corruption risk assessment. [GRI SO2]



RODRIGO GOES E CINTIA PEREIRA.
Colaboradores do Gerenciamento de Risco
Staff of Risk Management

RELACIONAMENTOS

[GRI 4.14/ 4.16]

RELATIONSHIPS [GRI 4.14/ 4.16]

A JSL trabalha a fim de aprimorar diariamente o relacionamento com seus diversos públicos de interesse, com base no diálogo cada vez mais aberto. Com o intuito de fortalecer o valor agregado à suas atividades, a Companhia prioriza relacionamentos de transparência e longo prazo com seus *stakeholders*.

JSL works on a daily basis to improve its relations with the various stakeholders, based on increasingly open dialogue. In order to reinforce the value added to its activities, the Company makes it a priority to develop transparent long term relationships with its stakeholders.



GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS E EQUIPAMENTOS
Management and Outsourcing of Fleets and Equipment

CLIENTES

Os 57 anos de experiência nos mais variados setores da economia evidenciam a cultura da JSL voltada a Entender para Atender o cliente. Prestando serviços customizados, a Companhia investe em relacionamentos de longo prazo com seus clientes, que ao final de dezembro de 2012, havia mais de 350 em sua carteira. Com eles, o contato cotidiano é caracterizado pela ampla capacidade de oferecer um atendimento ágil, fortalecendo os vínculos da Companhia com aqueles que contratam seus serviços.

A JSL entende que um bom relacionamento com o cliente depende também de sua resposta a reclamações e dúvidas, comunicando sempre de forma simples e objetiva. Assim, o Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) está disponível todos os dias do ano, durante as 24 horas, dando apoio constante aos clientes em todos os serviços da Companhia. Ao longo de 2012, a equipe do SAC, composta por 20 profissionais especializados, atendeu cerca de 19 mil ligações por mês. Em casos de reclamação, que representaram 1% do total de ligações mensais, a área acompanha e cobra providências dos responsáveis, mantendo o cliente informado. Separados por segmentos, os relatórios de resultados obtidos ficam disponíveis para consulta, sendo uma eficiente ferramenta para melhorias. A JSL entra em contato (por e-mail ou SMS) com o cliente que abriu chamado no SAC a fim de monitorar o atendimento, apurar eventuais falhas, solucioná-las, e medir a satisfação em relação aos serviços prestados. [GRI PR5]

As atividades habituais da JSL são intensificadas com análises sobre a qualidade do serviço e a satisfação do cliente. [GRI 4.17/ PR5] A partir da pesquisa "Ouvindo o Cliente", realizada por telefone com os destinatários dos produtos transportados, é possível dimensionar a reação ao serviço prestado. O resultado alcançado em 2012 foi positivo: atingiu-se o índice de satisfação de 98,7%.

Semestralmente, uma empresa externa especializada é contratada e realiza uma ampla pesquisa com os clientes da JSL (cerca de 350 contatos), onde se avalia a percepção do cliente em relação aos fatores operacionais, comerciais, faturamento, infraestrutura e imagem institucional da JSL. A companhia obteve 83,6% de índice de satisfação no primeiro semestre de 2012.

Os resultados dessas ações são base para aprimorar as atividades diárias da JSL, e quando indicam necessidade de melhoria, são traçados planos de ação e todas as medidas são tomadas para assegurar que a necessidade do cliente seja atendida. As Diretorias Comercial e Operacional se envolvem e acompanham os procedimentos realizados, a fim de reduzir as causas de insatisfação dos clientes e ampliar a qualidade dos serviços prestados pela Companhia. [GRI PR5]

CLIENTS

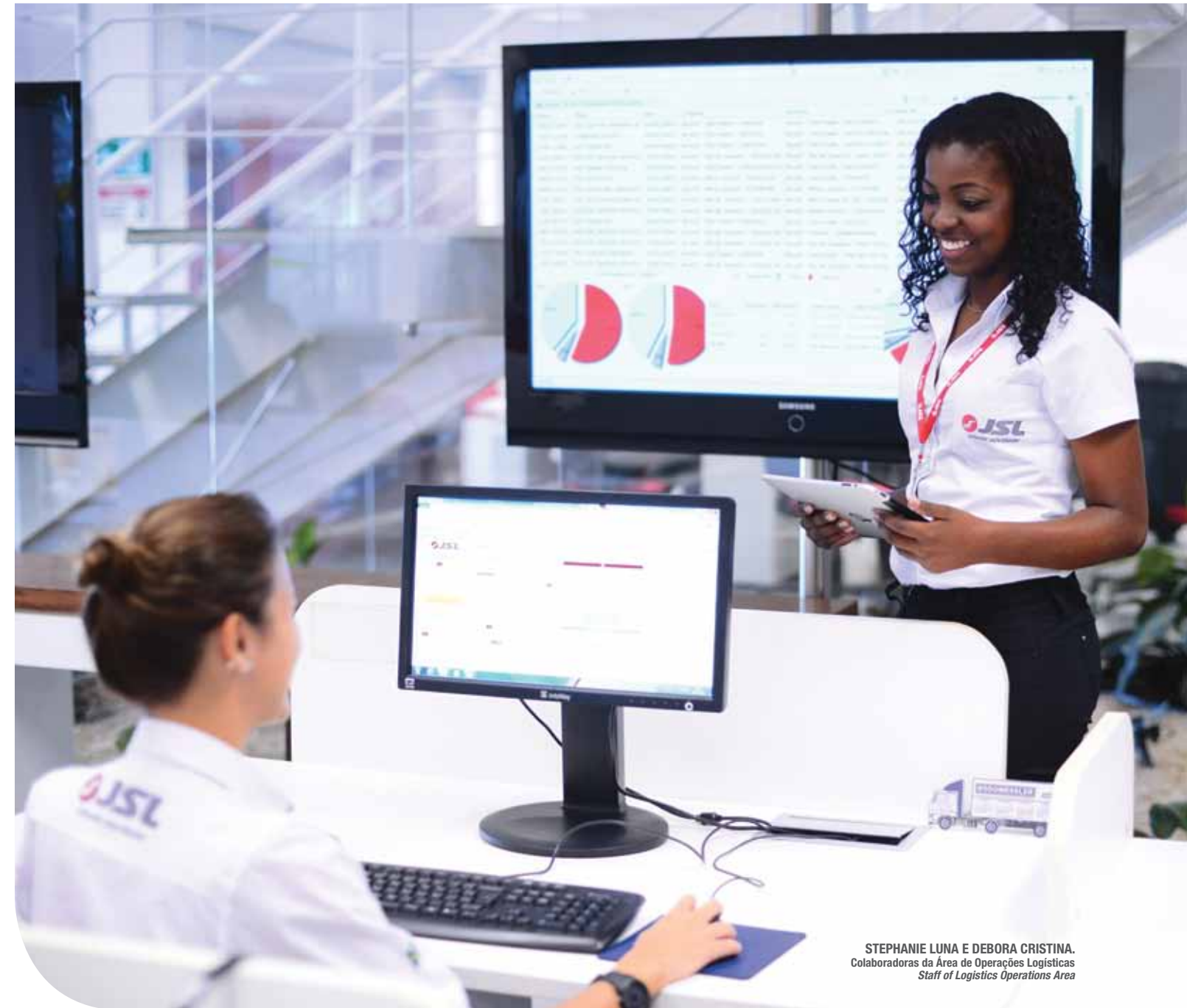
JSL's 57 years' experience in a variety of different economic sectors have provided ample evidence of the JSL culture of Understanding in order to Serve the client. In providing its customized services, the Company invests in long-term relationships with its clients, which numbered over 350 at the end of December 2012. A feature of the day-to-day contact is agile service provision, which helps to strengthen the ties between the Company and those who engage its services.

JSL is aware that good customer relations also depend on their response to questions and complaints, which it always communicates simply and objectively. The Customer Care Service (SAC) is available 24 hours a day, every day of the year, thereby providing constant support to all the clients in all services of the Company. During 2012, the SAC team, comprising 20 highly trained professionals, handled an average of roughly 19,000 calls per month. In the case of a complaint, which represents 1% of the total calls, the SAC demands and monitors an appropriate response from those responsible, while keeping the client informed. The reports of the results, separated by segment, are available for reference and represent an efficient tool for making improvements. JSL also gets in touch (by e-mail or SMS) with clients that contact the SAC, in order to monitor the quality of the service, investigate possible shortcomings, sort them out and quantify the client's satisfaction with the service provided. [GRI PR5]

JSL's normal activities are reinforced by analysis of the service quality and client satisfaction. [GRI 4.17/ PR5] From the "Listening to the Client" survey, conducted over the phone with the recipients of the goods transported, it is possible to gauge the response to the service. The result in 2012 was positive: with a satisfaction rate of 98.7%.

Every six months, an independent specialized Company is hired to carry out an extensive customer survey among JSL's 350 plus clients, which assesses their perceptions of operational and commercial factors, billing, infrastructure and JSL's institutional image. The Company obtained an 83.6% satisfaction rating in the first half of 2012.

The results of these surveys are used as a basis for fine tuning the daily activities of JSL and when they indicate a need for improvement, action plans are drawn up and every step is taken to ensure that the client's needs are met. The Commercial and Operational directors engage in and follow the procedures carried out, in order to minimize any cause of client dissatisfaction and improve the quality of the services provided by the Company. [GRI PR5]



STEPHANIE LUNA E DEBORA CRISTINA.
Colaboradoras da Área de Operações Logísticas
Staff of Logistics Operations Area

COLABORADORES

A JSL acredita em sua gente com sua habilidade criativa em apresentar soluções na dinâmica da prestação de serviço. Este importante pilar assegura o desenvolvimento da Companhia, e é junto de seus colaboradores que a JSL encara os desafios diários e aprende com as conquistas ao fazer mais do mesmo e melhor para trazer constantemente resultados.

EMPLOYEES

JSL has faith in the creative ability of its personnel to present dynamic solutions in their service delivery. This is an important pillar that ensures the development of the Company. JSL and its employees together face the daily challenges and learn from the successes to do more of the same, and better, in order to consistently achieve good results.

Fundamentais para o negócio, a JSL baseia o relacionamento com seus colaboradores em respeito mútuo, ética e confiança, a fim de somar valor agregado. A Companhia envolve seus colaboradores em um ambiente de atenção às necessidades do cliente e segurança para com as atividades realizadas em todas as operações, seja no transporte ou nas soluções logísticas, ao mesmo tempo em que atrai, desenvolve e retém seus profissionais, para torná-los cada vez mais qualificados e comprometidos. Este compromisso da JSL com a sua gente é um diferencial competitivo no mercado da terceirização de serviços em que atua.

Durante o ano de 2012, 1.607 colaboradores da JSL Concessionárias de Veículos foram integrados ao quadro de colaboradores da JSL, de tal maneira que em dezembro desse mesmo ano, a Companhia contava com 21.417 profissionais, um aumento de 20,8% em relação a 2011, influenciado também pelas novas operações. É importante ressaltar que cerca de 91% deste quadro refere-se às atividades operacionais.

REMUNERAÇÃO E BENEFÍCIOS

A JSL valoriza e reconhece o desempenho de seus colaboradores. A fim de estimular a competência e o crescimento de seus profissionais, a Companhia faz uso de uma política de remuneração composta por salário base e, dependendo da função ocupada, bônus, que podem variar de acordo com a atividade desempenhada. Vale lembrar que em 2012 o menor salário da Companhia foi equivalente ao salário mínimo vigente, uma vez que o salário dos colaboradores é calculado conforme a legislação trabalhista, garantindo o salário mínimo por hora de trabalho, e tem base nos acordos coletivos de sindicatos de classe com os quais a Companhia mantém relacionamento. [GRI EC5]

Além da remuneração, todos os colaboradores da Companhia contam com convênio médico, plano odontológico, vale-transporte, vale-refeição (ou refeitório), seguro de vida, PLR, kit escolar, kit bebê, entrega de brinquedos e cesta no Natal. Benefícios como cesta básica são oferecidos de acordo com o acordo coletivo de cada operação. [GRI LA3/ LA9]

A remuneração variável dos executivos é atrelada a metas de desempenho de suas respectivas áreas. Eles contam também com um plano de *stock options*, que alinha as suas ações aos interesses de longo prazo da Companhia. [GRI 4.5]

Fundamental to the business, JSL bases the relationship with its employees on mutual respect, ethics and trust, so as to be able to bring in added value. The Company involves its employees in an environment of attention to customer needs and safety with the activities carried out in all operations, whether in transport or in logistics solutions, while attracts, develops and retains its employees, to make them increasingly skilled and committed. JSL's commitment to its staff provides a competitive edge in the market for outsourced services in which it operates.

During 2012, 1,607 JSL Concessionárias de Veículos employees were integrated into the JSL workforce, with the result that, at the end of December, the Company had a total of 21,417 professionals, an increase of 20.8% over the end of 2011. This expansion was also influenced by new operations and it is important to emphasize that about 91% of the staff are directly involved in operational activities.

REMUNERATION AND BENEFITS

JSL values and shows recognition of the performance of its employees. In order to encourage skill building and growth on the part of its employees, the Company has a remuneration policy comprising a basic salary and, depending on the post that is held, bonuses that may vary according to the activity performed. It should be pointed out that the lowest wage paid out in 2012 was equivalent to the prevailing minimum wage, since the employees' wages are calculated in accordance with the labor legislation, thereby ensuring a minimum wage per hour of work, and is based on collective agreements labor unions with which the Company maintains relationships. [GRI EC5]

In addition to their remuneration, all the Company's employees have the benefits of medical and dental plans, transport and meal vouchers, life insurance, profit sharing, school materials and baby materials kits, children's toys and a Christmas hamper. Benefits such as a basket of basic food items are provided in accordance with the collective agreement governing each operation. [GRI LA3/ LA9]

The variable remuneration for executives is tied to the performance goals for their respective areas. They also have a stock option plan, which aligns their activities with the long-term interests of the Company. [GRI 4.5]

PERFIL DO QUADRO DE COLABORADORES [GRI LA1/ LA2]

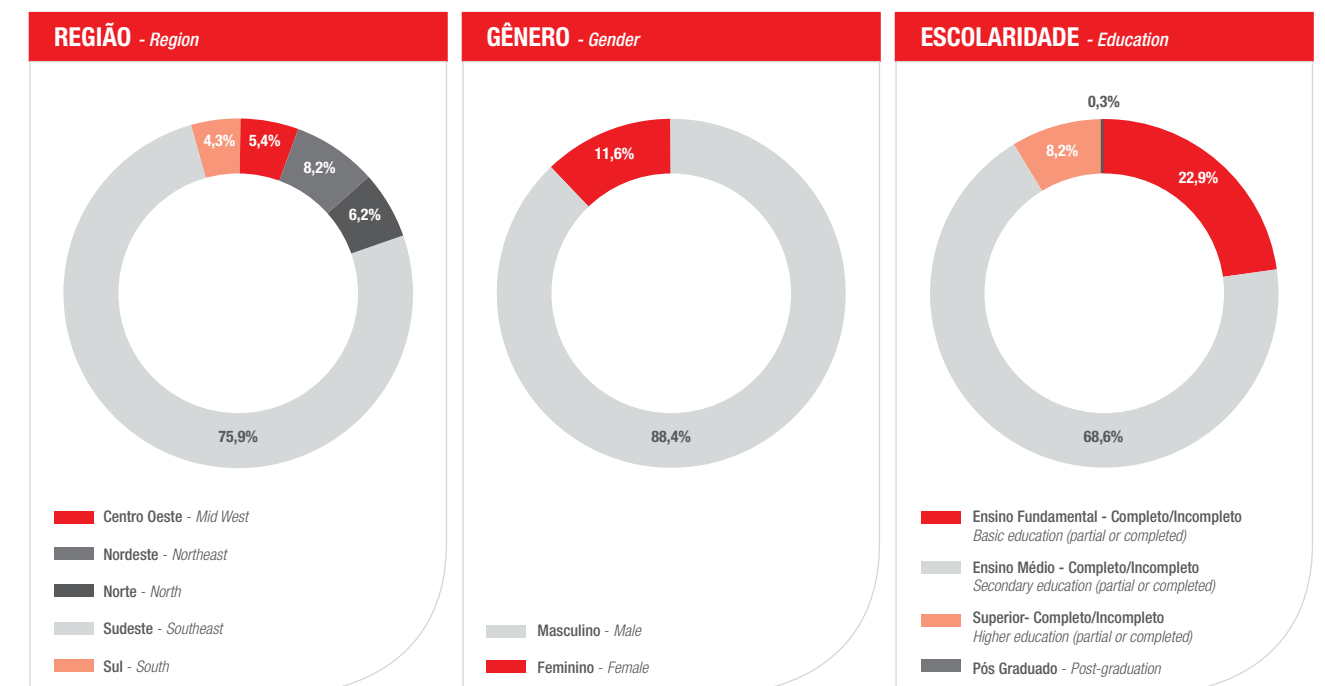
STAFF NUMBERS [GRI LA1/ LA2]

RAMO DE ATIVIDADE <i>Area of activity</i>	2011	2012	VAR.2011X2012 <i>Change</i>
Administrativo - Administrative	635	971	52,9%
Comercial - Commercial	121	134	10,7%
Corporativo - Corporate	18	28	55,6%
Seminovos - Used vehicles	103	106	2,9%
Operacional - Operational	16.972	18.869	11,2%
Serviços Dedicados - Dedicados Services	9.620	10.497	9,1%
Gestão e Terceirização - Management and Outsourcing	2.760	3.550	28,6%
Transporte de Passageiros - Passenger Transportation	3.450	3.527	2,2%
Cargas Gerais - General Cargo	506	511	1,0%
Outros Serviços - Others services	636	784	23,3%
JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos		1.443	n/a
Administrativo - Administrative		376	n/a
Comercial - Commercial		544	n/a
Operacional - Operational		523	n/a
Total - Total	17.728	21.417	20,8%

Total de Colaboradores por tipo de emprego - Total Employees by job status	2012
CLT - Company employees	21.408
Estagiários - Interns	9
Terceiros - Outsourced staff	521

DISTRIBUIÇÃO DOS COLABORADORES POR REGIÃO, GÊNERO E ESCOLARIDADE

EMPLOYEES BY GEOGRAPHICAL REGION, GENDER AND EDUCATION





TREINAMENTO
Colaboradores do Alto Taquari - MT – Staff Training in Alto Taquari - MT

DESENVOLVIMENTO E CAPACITAÇÃO

Os mais de 21 mil colaboradores dão suporte ao crescimento da JSL, e a performance dos serviços prestados pela Companhia está diretamente relacionada à capacitação das pessoas envolvidas na gestão e na operação.

Todo novo colaborador participa do Programa de Integração, sendo o primeiro contato com a cultura JSL. É nesse momento que ele recebe o Código de Conduta e conhece os valores, as políticas, e os procedimentos da Companhia.

Para disseminar as diretrizes organizacionais da Companhia de forma simples e objetiva, a JSL divulga a Política de Gestão Integrada, com o intuito de capacitar as equipes operacionais e administrativas nos processos e padrões de gestão de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente.

Preparar novos talentos e oferecer a oportunidade de adquirir conhecimento das áreas de apoio e operações da Companhia são atrativos do Programa Trainee da JSL, voltado para recém-formados com visão de mercado. Em 2012, 18 profissionais participaram do Programa, dentre 10.045 inscritos. [GRI LA11]

Com centros de treinamentos próprios e Programas de Treinamentos, a JSL foca a formação e o aprimoramento de seus colaboradores, terceiros e agregados. Sob a coordenação da equipe de Gestão de Gente, a Companhia oferece a toda sua gente, equipes multifuncionais e especializadas a fim de estimular o desenvolvimento interno e reforçar a cultura da JSL entre os colaboradores. Assim, aproximadamente 133 mil horas foram destinadas ao desenvolvimento das equipes operacionais e administrativas, uma média de 12 horas de treinamento por colaborador, conforme tabela da página ao lado: [GRI LA10]

TRAINING AND DEVELOPMENT

The more than 21,000 employees support the growth of JSL and the performance of the Company's services is directly related to the training of those involved in managing and carrying out the operations. Every new employee participates in the Company's Integration Program, which is their first contact with the JSL culture. This is when they receive the Code of Conduct and learn about the Company's values, policies and procedures.

To disseminate the corporate guidelines in a simple and objective manner, JSL discloses its Integrated Management Policy, aimed at training the operational and administrative teams in the processes and standards required in relation to quality management, health, safety and the environment.

Skills development and offering new talent the opportunity to acquire knowledge of the Company's different areas and operations are some of the attractions of the JSL Trainee Program, aimed at recent graduates with an eye on the market. In 2012, 18 professionals, chosen from amongst 10,045 candidates, participated in the program. [GRI LA11]

With its own training centers and training programs, JSL focuses on the training and development of its employees, outsourced staff and independent truckers. Under the coordination of the Personnel Management team, the Company offers all its staff training by specialized multi-functional teams, in order to encourage internal development and strengthen the JSL culture among the employees. Consequently, approximately 133,000 hours were devoted during the year to the development of the Company's operational and administrative teams, representing an average of 12 hours of training per employee, as shown in the following table: [GRI LA10]

TREINAMENTO DE COLABORADORES EM 2012

EMPLOYEE TRAINING IN 2012

CATEGORIA Item	OPERADOR Operational	ADMINISTRATIVO Administrative	SUPERVISÃO Supervisors	GERÊNCIA Managers	DIREÇÃO Directors	TOTAL TOTAL
Número de colaboradores treinados por categoria funcional <i>Number of employees trained per functional category</i>	7.692	2.782	254	330	12	11.070
Horas de treinamento por categoria funcional <i>Hours of training per functional category</i>	92.304	27.820	2.540	3.960	144	132.840
Média de horas de treinamento por colaborador <i>Average number of hours of training per employee</i>	12	10	10	12	12	12

NÚMERO DE COLABORADORES TREINADOS POR NATUREZA

NUMBER OF EMPLOYEES TRAINED, BY TYPE OF COURSE

TEMA Subject	REALIZADO EM 2012 Conducted in 2012	PLANO DE TREINAMENTO PARA 2013 Training Scheme for 2013
Atendimento ao Cliente <i>Customer Care</i>	9.011	10.715
Condução Econômica de Veículos <i>Driving economically</i>	6.847	8.443
Diálogo Diário de Segurança (DDS) <i>Daily Safety Discussions (DDS)</i>	15.451	11.934
Direção Defensiva <i>Defensive Driving</i>	7.589	8.201
Liderança <i>Leadership</i>	879	938
Motivacional <i>Motivation</i>	1.617	1.813
Operação de equipamentos de acessibilidade em ônibus <i>Operating bus access equipment</i>	2.591	2.309
Qualificação de motoristas <i>Driver evaluation</i>	3.014	2.693
Escola de formação de motorista <i>Driving school</i>	914	900
Reciclagem de procedimentos e processos no retorno de férias <i>Post-holiday recycling of processes and procedures</i>	8.057	8.750
Relacionamento Interpessoal <i>Interpersonal Relations</i>	2.916	2.875
Segurança do Trabalho <i>Occupational Safety</i>	8.127	9.375
Treinamento Operacional <i>Operational Training</i>	10.513	11.939
Treinamento Operacional in loco <i>Operational training on site</i>	3.117	2.500
Integração Institucional <i>Institutional integration</i>	5.296	5.000

SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

A consciência da operação segura e saudável, tanto no transporte quanto nas soluções logísticas, fazem dos colaboradores da JSL profissionais dedicados e comprometidos com os objetivos da Companhia. A característica do negócio da JSL ligado a diversos setores da economia faz com que a maioria de sua equipe trabalhe alocada em clientes ou nas estradas.

Preocupada com a saúde, segurança e o desempenho de seus colaboradores, a JSL oferece programas estruturados de capacitação e reciclagem de seu pessoal, e com o apoio das áreas de Gestão de Gente e de Saúde, Segurança e Meio Ambiente, promove iniciativas de educação, treinamento, aconselhamento e prevenção, como campanhas e programas que focam dentre outros assuntos, direção defensiva, segurança em procedimentos operacionais, combate ao uso de drogas, alcoolismo, uso indevido de estimulantes, atendimento a clientes portadores de necessidades especiais, doenças sexualmente transmissíveis. [GRI LA8] Em 2012, 130 colaboradores eram membros da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA, comitê de saúde e segurança que apoia o trabalho de prevenção e conscientização feito pela área de Recursos Humanos. [GRI LA6]

RECONHECIMENTO E RETENÇÃO DE TALENTOS [GRI 4.16]

A fim de motivar e preparar sua equipe para que eles encontrem realização profissional em seu ambiente de trabalho, a JSL incentiva e valoriza o seu pessoal.

Além de receber gratificações pelo tempo de permanência na Companhia e pelos cuidados com segurança e qualidade na realização das atividades diárias, o colaborador conta com um programa de recrutamento interno, que a partir dos canais de comunicação, informa as oportunidades para que se candidatem às vagas disponíveis. Seus familiares e conhecidos também podem ser indicados para concorrer às vagas oferecidas em todo o país, caso passem em todas as etapas, eles têm preferência a ocupar a vaga.

Aprimorar os processos de seleção e de desligamento faz parte da estratégia da área de Gestão de Pessoas, pois a preocupação em saber as causas de cada afastamento é permanente. Dessa forma, os gestores são treinados a fim de aperfeiçoar a sua maneira de gestão, uma vez que são eles quem lidam

OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY

Awareness of the importance of healthy and safe operations, both in transportation and logistics solutions, means that JSL's employees are dedicated and committed to the Company's goals. Because of the nature of the Company's business, linked as it is to a variety of different economic sectors, most of the staff work on allocation to clients or on the road.

As a result of its concern over the health, safety and performance of its employees, JSL provides its staff with structured training and retraining programs, supported by the Personnel Management and Health, Safety and the Environment departments, promoting educational, training and prevention initiatives, and counseling, with campaigns and programs that focus on, among other issues, defensive driving, safety in operational procedures, combating drug use, alcoholism, sexually transmitted diseases and the abuse of stimulants, and care for individuals with special needs. [GRI LA8] In 2012, 130 employees served as members of the In-House Accident Prevention Committee - CIPA, a health and safety committee that supports the work to develop awareness and prevention by the Human Resources department. [GRI LA6]

REWARDING AND RETAINING TALENT [GRI 4.16]

In order to motivate and develop its team so that they can achieve professional fulfillment in their work environment, JSL encourages and shows appreciation of its employees.

In addition to receiving rewards for their length of service at the Company and for their dedication to safety and quality in their daily activities, the employees also have the support of an in-house recruitment program that, through the internal communication channels, informs them of opportunities that are arising, so they can apply for the available vacancies. Relatives and acquaintances can also be recommended as candidates for positions that are available throughout the country, and if they pass all the qualifying stages they will have preference in filling the vacancy.

Improving the selection and rescission processes is part of the personnel management strategy, and understanding the reason behind each individual leaving the Company is a constant concern.

diretamente com os colaboradores. Tais iniciativas de reconhecimento são um alicerce para a JSL, que estimula a constante retenção e cuidado de seu quadro de pessoal.

Os colaboradores podem participar do programa “Café JSL”, o qual conta com a participação da diretoria e/ou presidência, sendo esta uma oportunidade para falarem suas dúvidas, críticas e anseios ao mais alto órgão da Companhia. [GRI 4.4/ LA11]

QUALIDADE DE VIDA [GRI LA8]

A JSL preza pelo bem estar dos colaboradores e seus familiares, e sabe que esse fator é essencial para um ambiente de trabalho saudável e produtivo. Assim, os profissionais de todas as unidades de negócio da Companhia contam com a equipe do programa “Ligado em Você”.

Pelo telefone 0800, ou pelo encaminhamento do gestor, os colaboradores podem tirar dúvidas sobre questões que os afetem diretamente; solicitar suporte psicossocial e psicológico; buscar alternativas conjuntas; além de contar com um canal de comunicação para assuntos sobre o ambiente de trabalho.

A equipe do programa também recebe o encaminhamento de solicitações para visitas domiciliares, hospitalares, acompanhamento de consultas médicas, assistência social, psicológica e jurídica a pessoas com necessidades especiais, gestantes, vítimas de acidentes de trânsito, dependentes químicos e suas famílias.

Em 2012, 957 colaboradores entraram em contato com o “Ligado em Você”. Confira no quadro abaixo:

ATENDIMENTOS REALIZADOS NO PROGRAMA LIGADO EM VOCÊ <i>Assistance provided under the "Ligado em Você" program</i>	
	NÚMERO DE COLAB./FAMILIARES ATENDIDOS 2012 <i>Number of employees/family members assisted in 2012</i>
Assuntos ligados ao trabalho / ouvidoria <i>Matters relating to work / Ombudsman's office</i>	142
Informações sobre benefícios e orientação financeira <i>Information about benefits or financial advice</i>	285
Orientações pessoais e sociais <i>Social or personal assistance</i>	195
Acompanhamento de saúde <i>Health-related visits</i>	335

The managers are trained to develop their management style, since they are the ones who deal directly with the employees. Such initiatives are fundamental for JSL, which stimulates the retention and care of its staff.

Employees may participate in the program "Café JSL", which involves executive officers and/or the CEO and is an opportunity to bring doubts, criticisms and concerns to the Company's highest executive body. [GRI 4.4/ LA11]

QUALITY OF LIFE [GRI LA8]

JSL gives great importance to the welfare of its employees and their families and knows that this is a vital ingredient in creating a healthy and productive working environment. Hence, all the professionals at all the Company's business units can count on support from the "Ligado em Você (Connected to You)" team.

Using a toll-free 0800 number, or through their manager, employees can ask questions about issues that directly affect them; request psychosocial and psychological support; or seek alternatives jointly, in addition to having a communication channel to discuss matters relating to the working environment.

The team also receives requests for home and hospital visits, to escort them to medical appointments, or to provide social, psychological and legal assistance for people with special needs, pregnant women, victims of traffic accidents, drug addicts and their families. In 2012, 957 employees contacted the "Ligado em Você" program (see the table below).

FORNECEDORES

Os fornecedores são parte inerente às atividades da JSL. Maior compradora de veículos pesados e insumos no segmento rodoviário, a Companhia sabe da dimensão de seu negócio e da amplitude da rede de fornecedores que alimenta sua prestação de serviços, bem como, dos riscos e impactos derivados de determinadas ações.

Esse relacionamento é pautado pelos princípios éticos e legais, onde a JSL estimula boas práticas de mercado em sua cadeia de valor. O constante respeito às leis e às normas que regem o setor é determinado pelo Código de Conduta vigente, documento que destaca a importância de uma relação duradoura, sem prejuízo aos princípios da livre iniciativa e da lealdade na concorrência, e ratifica que a JSL repudia e coíbe práticas contrárias aos direitos humanos. [GRI HR1]

As ações do Comitê de Sustentabilidade no ano de 2012 voltadas a avaliar as boas práticas da Companhia revisaram os critérios socioambientais do sistema de homologação de seus fornecedores críticos. Além das exigências trabalhistas e fiscais, os fornecedores ainda atestam não utilizar mão de obra infantil, não assediar moralmente seus colaboradores, tampouco fisicamente. [GRI 4.11]

A JSL aprimora constantemente este relacionamento e a propagação de práticas responsáveis. Com base em seus procedimentos internos, contrata fornecedores de produtos ou serviços fundamentada em critérios técnicos, profissionais e éticos. Aqueles que apresentam condutas contrárias a essas são passíveis de exclusão do quadro de relacionamentos. A fim de movimentar a economia e assegurar o desenvolvimento regional, a Companhia dá preferência aos fornecedores locais na contratação de serviços.

IMPRENSA

A comunicação transparente e objetiva com aqueles capazes de influenciar a percepção de pessoas sobre os negócios da JSL faz parte das diretrizes da Diretoria de Comunicação Corporativa. Para ampliar seu posicionamento frente aos meios de comunicação e estreitar as relações com a opinião pública, a Companhia toma iniciativas que relatam para a comunidade ações que acontecem dentro da JSL, desde seus resultados financeiros, até o início de uma operação nova, tendo como base o diálogo direto em encontros com jornalistas.

SUPPLIERS

The suppliers are inherent to JSL's activities. As the largest buyer of heavy vehicles and supplies in the road transportation segment, the Company is fully aware of the scale of its business and the extent of the supply chain feeding its services, as well as the risks and impacts involved in certain activities.

This relationship is governed by ethical and legal principles, while JSL encourages good market practices within its value chain. Full compliance with the laws and regulations governing the sector is one of the requirements of the Company's Code of Conduct, a document that emphasizes the importance of an enduring relationship, without impairment to the principles of free enterprise and fair competition, and clearly states that JSL repudiates and seeks to eliminate any practices that are in violation of human rights. [GRI HR1]

The activities of the Sustainability Committee in 2012, aimed at evaluating the Company's best practices, reviewed the socio-environmental criteria of the system for the accreditation of critical suppliers. In addition to the tax and labor requirements, suppliers must state that they do not make use of child labor and do not permit harassment of their employees, morally or physically. [GRI 4.11]

JSL is constantly refining this relationship and fosters the spreading of responsible practices. Using its internal procedures as a basis, the Company hires product or service suppliers according to technical, professional and ethical criteria. Anyone whose conduct is in violation of these criteria is liable to be excluded from JSL's list of suppliers. With a view to promoting the economy and regional development, the Company gives preference to local suppliers when engaging third-party services.

MEDIA

Transparent and objective communication with those who can influence people's perceptions of JSL's business is one of the guidelines of the office of the Corporate Communications director. To gain a higher profile in the media and develop closer relations with the public, the Company takes the initiative by informing the community about activities taking place within the Company, ranging from disclosure of the financial results to the start-up of a new operation, through direct dialogue in meetings with journalists.



O bom relacionamento com a mídia envolve entrevistas exclusivas, visitas de formadores de opinião e palestras.

Em 2012, a JSL foi destaque em reportagens, na grande maioria, em artigos e matérias que fazem parte de editoriais relacionadas a temas econômicos e logísticos.

INVESTIDORES

A estratégia de relacionamento da JSL com os investidores, analistas e agentes do mercado em geral, leva em consideração práticas de transparências, mantendo o mesmo nível de cuidado que pauta com seus clientes, a fim de gerar valor agregado às partes envolvidas.

Em setembro de 2012 a JSL realizou o primeiro “JSL Day”, onde os profissionais do mercado convidados tiveram a oportunidade de entender como funciona o ciclo de negócios da Companhia. Foi disponibilizado também aos participantes a apresentação de um *case* de um dos clientes da JSL, que demonstrou as iniciativas que geraram valor agregado à suas atividades, otimização e redução do seu custo. Todos os membros da Diretoria Executiva estavam presentes no evento e esclareceram às dúvidas. [GRI 4.17]

Os investidores institucionais, pessoas físicas e analistas contam com o apoio diário de uma equipe preparada para explicar o negócio da Companhia, fornecer informações precisas, responder dúvidas e disponibilizar materiais. Durante o ano de 2012, a área de RI realizou 929 interações com estes *stakeholders*, via reuniões, eventos de divulgação, telefone e e-mail, sendo estes dois últimos também disponíveis para que acionistas e investidores encaminhem recomendações à JSL. Também é possível encaminhá-las pelo site do Departamento de Relações com Investidores (www.jsl.com.br/ri), que possui uma seção exclusiva “Fale com RI”. Dúvidas e perguntas registradas neste canal são respondidas em até 48 horas úteis. [GRI 4.4/ 4.16]

The good relationship with the media involves exclusive interviews, visits by people who help shape public opinion and talks.

During 2012, JSL featured mainly in news reports, as well as in articles and features that are part of editorials relating to economic and logistics topics.

INVESTORS

JSL's strategy for its relations with investors, analysts and other market participants is based on transparency, while adopting the same level of care as it does with its clients, so as to generate added value for the parties involved.

In September 2012, JSL held its first “JSL Day”, when market professionals were given the opportunity to get to know how the Company's business cycle works. A case study of one of JSL's clients was also presented to the participants, showing the sort of initiatives that generate value added to their activities, while optimizing and reducing their costs. All the members of the Executive Board were present at the event and helped to clear up doubts. [GRI 4.17]

Institutional investors, individuals and analysts enjoy daily support from a team that can explain the Company's business, provide accurate information, answer questions and provide materials. During 2012, the IR department responded to 929 contacts with these stakeholders, through meetings, disclosure events, by phone and by email, and the last two can also be used by shareholders and investors to forward recommendations to JSL. It is also possible submit them through the website of the Department of Investor Relations (www.jsl.com.br/ir), which has an exclusive section, “Contact IR”. Doubts and questions posted through this channel are answered within 48 business hours. [GRI 4.4/ 4.16]

RESPONSABILIDADE

SOCIOAMBIENTAL

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY



MACIEL SOUZA.
Atleta da bocha adaptada, que recebe apoio da JSL, foi ganhador da medalha de ouro na Paraolimpíada de Londres 2012.
London Paralympics 2012 athlete receives support from JSL, winner of gold medal in bocce adapted.

SUSTENTABILIDADE NA JSL

Para a JSL, sustentabilidade é sinônimo de processos integrados entre as áreas operacionais e administrativas da Companhia, visando o equilíbrio do desenvolvimento do negócio nos aspectos econômicos, sociais e ambientais. A Companhia entende que na mesma proporção que pode gerar emprego e distribuir renda, deve fazer a gestão da compra, tendo como base as boas práticas de governança corporativa, além de usar e descartar adequadamente os resíduos, como pneus e óleo. Da mesma maneira, tem consciência sobre a necessidade de proporcionar segurança aos seus colaboradores, terceiros e agregados, bem como às comunidades onde está presente.

Ciente dos impactos inerentes às suas atividades, a JSL acredita que investir em ações de responsabilidade socioambiental é a melhor forma de colaborar com a sociedade. Para mensurar e gerenciar tais impactos, a Companhia remodelou, em 2012, o Comitê de Sustentabilidade. Formado por cinco membros, dos quais um é Diretor da Companhia, o objetivo deste Comitê é desenvolver, de forma organizada e prioritária, as ações de caráter econômico, ambiental e social. [GRI 4.7]

A preocupação em crescer e se desenvolver de forma sustentável é contínua. Considerando que a Companhia cresce em média 26,3% ao ano, gera mais de 21 mil empregos diretos, demanda expressivo volume de compra (em especial de pneu, óleo e diesel) e movimenta uma robusta cadeia de fornecedores, o principal desafio do Comitê é assegurar bases para a gestão sustentável do desenvolvimento e crescimento da JSL nos próximos anos.

Além disso, é importante destacar que o Comitê tem por responsabilidade zelar pela qualidade do investimento sociocultural e esportivo da JSL, via Instituto Julio Simões e Centro de Memória e Cultura Julio Simões, bem como pela efetividade das ações de treinamento e campanhas de conscientização sobre segurança. Neste contexto, a expectativa da JSL é de agregar cada vez mais valor junto a sua cadeia de negócio.

GESTÃO DE SEGURANÇA E SAÚDE

A segurança para a JSL é princípio norteador de suas atividades, seja no âmbito interno ou externo. A Companhia está sempre alerta e, justamente por isso, atua fortemente em campanhas de prevenção e educação de trânsito, bem como em

SUSTAINABILITY AT JSL

For JSL, sustainability is synonymous with process integration between the Company's operational and administrative areas, with the aim of balancing the development of business, in economic, social and environmental terms. The Company knows that, just as it can generate employment and income distribution, it must also manage its purchases, applying the best corporate governance practices, as well as making suitable disposal of its waste, such as tires and oil. Similarly, it is aware of the need to provide adequate safety for its employees, independent truckers and other third-parties it employs, as well as for the communities where it operates.

Knowing the potential impacts inherent to its activities, JSL believes that investing in activities that are socially and environmentally responsible is the best way to help society. To assess and manage these impacts, in 2012 the Company has improved the Sustainability Committee. With five members, one of whom is a Company director, the purpose of this committee is to develop, as a priority and in an organized manner, activities of an economic, environmental and social nature. [GRI 4.7]

The desire to grow and develop in a sustainable manner is a constant. Given that the Company is growing on average by 26.3% per year, creating more than 21,000 direct jobs and significant demand for purchases (especially of tires, oil and diesel fuel) through a robust supply chain, the committee's main challenge is to ensure a sound basis for managing JSL's sustainable development and growth over the coming years.

Furthermore, it must be pointed out that the committee is responsible for ensuring the quality of JSL's socio-cultural and sports investment through the Julio Simões Institute and the Julio Simões Memory and Culture Center, as well as the effectiveness of the training activities and awareness building safety campaigns. In this context, JSL expects to add even more value to its business chain.

HEALTH AND SAFETY MANAGEMENT

Safety is the guiding principle for JSL's activities, both inside and outside the Company, which maintains full alertness and conducts powerful campaigns for accident prevention and traffic education, as well as investing in modern equipment and vehicles in order to preserve operational safety.

um constante investimento em veículos e equipamentos modernos visando à segurança na operação.

Nada é tão urgente que não possa ser feito com segurança. Essa concepção, da cultura de segurança da JSL, age na conscientização do risco para a prevenção e redução de acidentes dentro da Companhia, onde os investimentos na capacitação das equipes são constantes como, por exemplo, os treinamentos realizados com motoristas, que têm uma carga horária média de 16 horas/ano. Foi em 2012 que a nova Lei do Motorista (Lei nº 12.619) e a nova Lei Seca (Lei nº 12.760) entraram em vigor. A adequação a essas novas Leis foi natural, visto que a JSL já operava de acordo com os artigos nelas descritos, não havendo impactos operacionais relevantes.

RENOVAÇÃO DA FROTA

A JSL possui a frota rodoviária mais nova do Brasil, com idade média de 2,1 anos, o que muito contribui para o desempenho de suas atividades de maneira eficiente, com menor consumo de combustível, materiais e consequente redução de emissões. Ao renovar sua frota em até três anos, a Companhia se propõe a adequar seus veículos leves e pesados às medidas de controle de impacto ambiental.

Até dezembro de 2012, cerca de dois mil veículos Euro 5 já faziam parte da frota da JSL. Esses veículos emitem 8,3 vezes menos gases de efeito estufa, 50 vezes menos material particulado e 7,6 vezes menos óxidos de nitrogênio que a frota média nacional, que tem 16,6 anos de idade. [GRI EN26]

Para maior eficiência operacional, melhor qualidade dos serviços e redução da emissão de poluentes, a Companhia realiza manutenções preventivas frequentes na frota, que incluem os testes anuais de opacidade e de ruído. Além disso, parte da frota de veículos pesados da JSL é equipada com telemetria, que coleta informações precisas sobre uma série de parâmetros de condução do veículo, permitindo verificar o impacto desses parâmetros sobre o consumo de combustível e o desgaste de equipamentos. Com essa avaliação detalhada dos pontos de direção inadequada, realiza-se a capacitação e reciclagem dos profissionais, a fim de corrigir o problema. Assim, são constantemente oferecidos treinamentos e programas com vistas à 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. Programas, como o de *Segurança nas Estradas*, fez a veiculação de vídeos para motoristas terceiros e agregados para disseminar conhecimento e reforçar a importância do respeito às leis de trânsito e de outras boas práticas das estradas.

Nothing is so urgent that it doesn't need to be done safely. This concept of JSL's safety culture helps to develop risk awareness and contributes to the prevention and reduction of accidents within the Company, where there is continual investment in training the teams, such as the training of drivers, which amounts to an average of 16 hours/year. In 2012, the new Drivers' Law (Brazilian Law nº 12,619) and Drink & Drive Law (Brazilian Law nº 12,760) came into force. Adopting the new laws was a smooth process, since JSL was already operating in accordance with their provisions, so there was no significant operational impact.

FLEET RENEWAL

JSL has the youngest road vehicle fleet in Brazil, with an average age of 2.1 years, which strongly contributes to the efficient performance of its activities, with lower consumption of fuel, materials and consequent reduction in emissions. By renewing the fleet within three years, the Company intends to bring its light and heavy vehicles into line with environmental control measures.

By December 2012, around two thousand Euro 5 vehicles had been added to JSL's fleet. These vehicles emit 8.3 times less greenhouse gases, 50 times less particulate matter and 7.6 times less nitrogen oxides than the average of the Brazilian fleet, which is 16.6 years old. [GRI EN26]

To attain greater operational efficiency, better service quality and reduced pollution emissions, the Company carries out frequent preventive fleet maintenance, including annual noise and smoke opacity tests. Moreover, some of the JSL truck fleet is equipped with onboard computers that collect accurate information about a whole range of vehicle parameters, making it possible to check the impact on the fuel consumption and equipment wear. Based on this detailed assessment revealing points of inadequate driving, suitable training and retraining of the professionals can be carried out, in order to correct the problems. So, training programs are continually being offered for the improvement of driving techniques, with a view to reducing fuel consumption, wear of mechanical components and the rate of maintenance due to operational failures. Programs, such as "Road Safety", made the transmission of videos to independent truckers and other third parties in order to spread know-how and reinforce the importance of respecting the traffic laws and other good practices on the road.

INDICADORES AMBIENTAIS

A fim de minimizar os impactos ambientais de suas atividades, a Companhia investiu R\$ 2,0 milhões em 2012. Esse aumento significativo comparado a 2011 se deve às adequações civis das filiais a fim de atender os requisitos legais aplicáveis ao negócio da Companhia, assim como, às ações voltadas à proteção ambiental que abrangem diferentes aspectos, por exemplo, a realização de estudos que quantifica as emissões de gases do efeito estufa; ou a instalação de equipamentos de reuso de água em filiais da Companhia; iniciativas que caracterizam um sistema de gestão ambiental. [GRI EN18/ EN26/ EN29/ EN30]

CERTIFICAÇÃO ISO 14001 [GRI EC2]

A JSL obteve a Certificação ISO 14001 em 2009 em duas unidades localizadas no município de Mogi das Cruzes - SP, e mantém o sistema de gestão ambiental através das auditorias internas e externas, além da definição de novos Programas de Gestão Ambiental, como a redução do consumo de pneus. As atividades da Companhia são parte integrante das cadeias produtivas daquele que contrata seus serviços prestados, assim, a JSL passa indiretamente por esse processo a cada vez que um cliente busca por essa certificação.

EMISSÕES DE GASES DE EFEITO ESTUFA

A maior parte das emissões de gases de efeito de estufa (GEEs) da Companhia é devido a fontes móveis, e em 2012, o total de emissões foi de 299.247,87 toneladas de CO₂e (toneladas de CO₂ equivalente). Em emissões diretas, o total chegou a 298.009,58 t CO₂e, e nas emissões indiretas (procedentes, por exemplo, da utilização de energia elétrica), o total atingiu 1.238,28 t CO₂e. Este inventário foi realizado pela FBDS (Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável), com base nas diretrizes e nos princípios do GHG Protocol. Em 2012, a Companhia individualizou a emissão de cada ativo, separando-os por operação, ramo de negócio e cliente. Tal conduta gerou um panorama comparativo que ajudará a nortear as tomadas de decisões da Companhia. [GRI 3.13/ 3.9/ EN16/ EN17]

CONSUMO DE ÁGUA

O sistema de tratamento e reuso de água foi expandido no ano de 2012. Além das garagens de Poá – SP e a do bairro de Ramos, no Rio de Janeiro, a água das lavagens de ônibus e caminhões da garagem de Parauapebas – PA também passou a ser reaproveitada. Em 2013, a JSL espera monitorar indicadores

ENVIRONMENTAL INDICATORS

The Company invested R\$ 2.0 million in 2012 for the purpose of minimizing the environmental impacts of its activities. This significant increase in relation to 2011 is due to the adjustments being made at Company's branches in order to meet the legal requirements applicable to the Company's business and to action aimed at environmental protection, covering a variety of different facets, such as developing employee awareness of the importance of the environment and of driving economically, studies to quantify the Company's greenhouse gas emissions, the installation at the Company's branches of water reutilization equipment, and initiatives that are typical of an environmental management system. [GRI EN30/ EN18/ EN26/ EN29]

ISO 14001 CERTIFICATION [GRI EC2]

JSL obtained ISO 14001 certification in 2009, covering two units in the city of Mogi das Cruzes, and maintains the environmental management system through internal and external audits, as well as defining new environmental management programs, such as the Reduction of Tire Consumption. Since the Company's activities are an integral part of the production chains of the clients that engage its services, JSL goes through this process, indirectly, every time a client seeks this certification.

GREENHOUSE GAS EMISSIONS

Most of the Company's greenhouse gas (GHGs) emissions are from mobile sources and, in 2012, the total emissions amounted to 299,247.87 tons of CO₂e (CO₂ equivalent). The total direct emissions were 298,009.58 tons of CO₂e and the indirect emissions (e.g.: from electricity use) were 1,238.28 tons of CO₂e. This inventory was carried out by the FBDS (Brazilian Foundation for Sustainable Development), based on the guidelines and principles of the GHG Protocol. In 2012, the Company calculated the individual emissions of each asset and separated them by operation, line of business and client, which provided a comparative overview that will help guide the Company's decision making. [GRI 3.13/ 3.9/ EN16/ EN17]

WATER CONSUMPTION

The system for the treatment and reutilization of water was enlarged in 2012. In addition to water reutilization at the garages in Poá (São Paulo) and Ramos (Rio de Janeiro), the water from washing buses and trucks at the garage in Parauapebas (Pará state) is now also reutilized.

de reuso de água de lavagem e captação de água de chuva, uma vez que hidrômetros foram encomendados e serão instalados em suas oficinas. Com a consolidação desses dados, metas de eficiência hídrica serão fixadas e a equipe de SSMA da Companhia estudará a viabilidade de expansão desses sistemas para outras filiais. Além dessa iniciativa, a Companhia realiza campanhas internas de conscientização com o objetivo de promover a redução do consumo de água. [GRI EN8/ EN10]

DISPOSIÇÃO DE RESÍDUOS

A JSL está de acordo com as regulamentações e legislações vigentes referentes ao descarte adequado de materiais diversos. A Companhia está ciente de que pneu e óleo são seus resíduos mais relevantes, tanto em quantidade gerada, quanto em potencial poluidor, assim, está trabalhando na melhoria contínua do processo de descarte para garantir maior rastreabilidade de dados. Vale ressaltar que os itens substituídos nas manutenções da frota e as embalagens de produtos utilizados são encaminhados para empresas especializadas e homologadas por órgãos ambientais, como por exemplo, a Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo). [GRI EN22]

MATERIAIS UTILIZADOS [GRI EN1]

Para o desenvolvimento das atividades da JSL ao longo do ano de 2012, a Companhia utilizou mais de 89 milhões de litros de combustível, 44 mil pneus e mais de 1 milhão de peças.

In 2013, JSL intends to monitor indicators for the reutilization of water used in washing and for the harvesting of rain water. The water meters have been ordered and are due to be installed in the workshops. With the consolidation of these data, water efficiency targets will be set and the Company's HSE team will examine the feasibility of expanding these systems to other branches. Besides this initiative, the Company conducts internal awareness campaigns aimed at reducing water consumption. [GRI EN8/ EN10]

WASTE DISPOSAL

JSL is in compliance with the prevailing laws and regulations regarding the proper disposal of materials. The Company knows that its tires and oil are the most significant items, in terms of both the amount of waste generated and its pollution potential, and it is working to continually improve the disposal process, to ensure better data traceability. It should be pointed out that the items replaced during fleet maintenance, along with the packaging of the products used, are sent to specialized companies that have been approved by environmental agencies such as Cetesb (São Paulo State Company for Environmental Sanitation Technology). [GRI EN22]

MATERIALS UTILIZED [GRI EN1]

In order to perform its activities in 2012, JSL used more than 89 million liters of fuel, 44,000 tires and more than 1 million components.



RESÍDUOS INDUSTRIAIS
Industrial Residuals



ATENDIMENTO NO TRAILER PELA VIDA EM ROSEIRA - SP
Assistance inside the "Pela Vida" trailer in Roseira - SP

INSTITUTO JULIO SIMÕES

Seguindo a vocação da JSL de Entender para Atender, o Instituto Julio Simões – IJS aprimora a natureza de apoio social da Companhia e avança na direção de ações que contribuam principalmente para a segurança nas estradas. O Instituto foi criado com objetivo de fortalecer o trabalho social nas comunidades ao entorno das operações da JSL. Por meio de suas ações, o IJS beneficiou mais de 60.000 pessoas em 2012.

A sua maturidade institucional é refletida em sua nova missão: "promover ações e conhecimento que fortaleçam a segurança no transporte rodoviário e que qualifiquem o capital humano no setor logístico". Ao estabelecer a visão "tornar-se referência em boas práticas de segurança no transporte rodoviário profissional e no desenvolvimento sustentável", o Instituto melhor direciona os seus recursos, ações e estratégias.

JULIO SIMÕES INSTITUTE

Following JSL's motto of Understanding to Serve, the Julio Simões Institute - IJS enhances the Company's social support and promotes activities that will make a social contribution, particularly towards road safety. The Institute was established in order to reinforce the social work being carried out in the communities near JSL's operations. Through its activities, the IJS was able to benefit more than 60,000 people in 2012.

Its institutional maturity is reflected in its new mission: "to promote actions and know-how that reinforce road transport safety and human capital qualifications in the logistics sector." In setting out its vision "to become a benchmark for good safety practices in professional road transportation and sustainable development", the Institute is better able to direct its resources, actions and strategies.



PELA VIDA Em defesa da segurança nas estradas [GRI 4.12 / 4.14/ S01]

Voltado aos motoristas profissionais de caminhões e ônibus, o Programa "Pela Vida" reforça as boas práticas de saúde e segurança entre os profissionais de transporte rodoviário que visitam as unidades do programa.

O "Pela Vida" tem como objetivo aumentar a segurança nas estradas brasileiras a partir do cuidado com o bem-estar do motorista profissional de veículos pesados. É oferecido atendimento gratuito a todos os motoristas profissionais que transitam pelas rodovias atendidas pelo programa, a fim de valorizar o dia a dia e a vida deste profissional. Suas unidades são localizadas em todo o país, onde profissionais realizam a aferição de pressão arterial e acuidade visual, medição de IMC e circunferência abdominal. O motorista recebe um mapa de risco das rodovias brasileiras, orientação sobre saúde e alimentação, além de cartilha orçamentária para compartilhar com sua família.

Em 2012, mais de 18 mil motoristas foram atendidos e 21,9% deles retornaram às unidades do "Pela Vida". Por meio de um banco de dados único, os indicadores de saúde são monitorados, permitindo o contínuo acompanhamento dos motoristas em qualquer unidade, garantindo comodidade, facilidade e atendimento adequado às necessidades do participante.

O principal resultado atingido até o momento foi poder contribuir para a melhora de saúde de 10% dos motoristas monitorados, o que indica a adesão aos serviços oferecidos pelo "Pela Vida". Essa iniciativa reforça, multiplica e perpetua a crença da JSL em transportar com qualidade e segurança nas estradas.

NÚMEROS "PELA VIDA" "PELA VIDA" STATISTICS	
Unidades em funcionamento <i>Units in operation</i>	10
Atendimentos (de jan. de 2012 a dez. 2012) <i>Number of beneficiaries (Jan/2012 to Dec/2012)</i>	18.469 motoristas 18.469 drivers
Adesão ao acompanhamento mensal <i>Participation in the monthly monitoring</i>	21,9 %
	3.317 motoristas retornaram aos atendimentos 3.317 drivers returned for further assistance

DADOS COLETADOS PELO PROGRAMA EM 2012 DATA COLLECTED UNDER THE PROGRAM IN 2012	
64,6%	Apresentaram circunferência abdominal entre os níveis moderados à altíssimos de risco cardíaco <i>with waist measurement ranging from moderate to extremely high heart disease risk</i>
38,6%	Apresentaram obesidade <i>showed levels of obesity</i>
39,1%	Apresentaram dores na coluna, pernas e braços <i>suffered from pain in their back, legs or arms</i>
41,8%	Dirigiam de 10 a 12 horas por dia <i>drove for between 10 and 12 hours a day</i>
10,0%	Dormiram menos que 4 horas por dia <i>slept for less than 4 hours a day</i>
11,3%	Afirmaram ter causado acidente em função do sono <i>confirmed they have caused an accident due to sleepiness</i>

PELA VIDA PROMOTING ROAD SAFETY [GRI 4.12 / 4.14/ S01]

The program "Pela Vida – In Favor of Life", aimed at professional truck and bus drivers, reinforces good health and safety practices among the road transport professionals that visit the program's units.

"Pela Vida" aims to increase the level of safety on Brazilian roads by caring for the welfare of professional heavy vehicle drivers. Free care is offered to all professional drivers using the roads covered by the program, in an effort to show appreciation of the day to day activities and lives of these professionals. The units are located across the country and professionals can have their blood pressure checked, their eyes tested, their BMI (body mass index) calculated and their waist measured. Drivers receive a map showing the most hazardous locations on Brazil's highways and guidance on health and nutrition, as well as a budgeting handbook to share with the family.

In 2012, more than 18,000 drivers were assisted and 21.9% of them repeated their visit to the "Pela Vida" units. Using a single database, the health indicators are monitored, allowing continuous monitoring of drivers from any unit, thus making it easier to provide care that is appropriate to the needs of the participant.

The main result achieved so far is to have contributed to the improved health of 10% of the drivers monitored, which is an indication that they have followed the guidance provided under the "Pela Vida" program. This initiative reinforces, multiplies and perpetuates JSL's faith in safe and quality road transport.

NA MÃO CERTA

Proteção às crianças [GRI HR6/ HR7]

A JSL foi uma das primeiras signatárias do programa “Na Mão Certa”, uma iniciativa modelo no país, organizada pela ONG Childhood Brasil. Esse pacto empresarial é contra a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas. A realidade das rodovias brasileiras é alvo do Instituto, apoiador dessa iniciativa, que desenvolve ações de conscientização com os motoristas da Companhia para que façam a interface da causa do programa nas rotas que transitam, além disso, corrobora com a realização de workshops regionais para divulgação e conscientização de outras empresas para a causa. [GRI 4.12/ 4.13]

EM BENEFÍCIO DA COMUNIDADE

Juntos por um melhor amanhã

A fim de beneficiar a comunidade do entorno de suas operações, o IJS incentiva os colaboradores da JSL a realizarem a prática do trabalho voluntário, de forma que, o empenho, a solidariedade e a criatividade de cada um somam-se às iniciativas do Instituto.

Em parceria com a ONG Canto Cidadão, o IJS desenvolveu o programa “Julio Cidadão” que, baseado nas ideias do Dr. Patch Adams, incentiva o voluntariado empresarial e o exercício da cidadania por meio da formação de “doutores palhaços”. Os voluntários contribuem para a melhoria do bem-estar das pessoas atendidas em asilos e hospitais públicos ou filantrópicos, especialmente adultos e idosos, sejam eles pacientes, acompanhantes, visitantes ou funcionários. [GRI 4.12]

Em 2012, o Instituto lançou a primeira “Gincana Social JSL”, que em três meses de duração, motivou o voluntariado empresarial, fomentou a interação dos colaboradores entre si e com a comunidade, e permitiu o mapeamento das iniciativas locais e do perfil do voluntário JSL. Focando crianças, idosos e a comunidade, atingiu-se o resultado de 26.737 itens arrecadados (como brinquedos, material escolar, leite em pó e fraldas geriátricas), 37 instituições beneficiadas, 14 espaços públicos restaurados e mais de 200 voluntários envolvidos nas atividades. [GRI EC8]

A organização também apoia projetos assistenciais como a Estância Renascer, localizada em Mogi das Cruzes - SP, que abriga 37 idosos de baixa renda; as

NA MÃO CERTA

CHILD PROTECTION [GRI HR7]

JSL was one of the first companies to sign on to the “Na Mão Certa – In The Right Hands” program, a model initiative in the country, organized by the NGO Childhood Brazil. This business pact was set up to fight the sexual exploitation of children and adolescents on the country’s roads. The situation on Brazil’s roads is the target of the Institute, which supports this initiative and promotes awareness among the Company’s drivers, so that they can work on behalf of the program’s interests on the routes they travel, as well as holding regional workshops to disseminate and build awareness of the cause at other companies. [GRI 4.12/ 4.13]

BENEFITING THE COMMUNITY

WORKING TOGETHER FOR A BETTER TOMORROW

In order to benefit the communities in the vicinity of its operations, the Julio Simões Institute - IJS encourages JSL’s employees to undertake voluntary work, so that their efforts, solidarity and creativity can add their weight to the IJS initiatives.

In partnership with the NGO Canto Cidadão (Citizen’s Corner), the IJS developed the “Julio Cidadão” program, based on the ideas of Dr. Patch Adams, which encourages corporate volunteer work and citizenship by training “clown doctors”. These volunteers help to improve the well-being of people in public or philanthropic nursing homes and hospitals, especially adults and the elderly, whether they be patients, companions, visitors or staff. [GRI 4.12]

In 2012, the Institute launched its first “JSL Social Festival” that, over a period of three months, motivated the volunteers, promoted the interaction amongst the employees and with the community at large, and enabled the mapping of the local initiatives and JSL volunteer profile. Focusing on children, the elderly and the community, the event attracted 26,737 donated items (such as toys, school supplies, milk powder and geriatric diapers), benefited 37 institutions, restored 14 public spaces and involved over 200 volunteers in the activities. [GRI EC8]

The organization also supports welfare projects like the Estância Renascer (Rebirth Resort), in Mogi das Cruzes (São Paulo), which provides a home for 37 low-income senior citizens; the APAEs (Associations of Parents and Friends of the Handicapped) in Mogi



APAEs de Mogi das Cruzes - SP e Ipatinga - MG, entidades de assistência social a pessoas com deficiência intelectual; a Associação SOS Vida que acompanha e proporciona o desenvolvimento de crianças de 0 a 6 anos que apresentam disfunção nutricional; e projetos ambientais como o Projeto Cereias, que reintegra animais selvagens à natureza em Aracruz - ES. [GRI 4.12]

Além disso, o IJS incentiva os colaboradores da JSL a destinarem 6% do seu Imposto de Renda para projetos em defesa aos direitos das crianças e adolescentes aprovados pelo Conselho Municipal da Criança e do Adolescente. Em 2012, o montante arrecadado foi de R\$ 130.718,95 que beneficiará projetos sociais de Parauapebas - PA, Barra do Riacho - ES e Curitiba - PR.

das Cruzes (São Paulo) and Ipatinga (Minas Gerais), providing social assistance for people with intellectual disabilities; the SOS Life Association, which monitors and assists the development of children aged 0-6 years who suffer from nutrition disorder; and environmental projects such as the Cereias Project, in Aracruz (Espírito Santo), which reintegrates wildlife into the natural environment. [GRI 4.12]

Moreover, the IJS encourages JSL employees to allocate 6% of their income tax for projects in defense of the rights of children and adolescents, approved by the Municipal Council for Children and Adolescents. In 2012, the sum allocated was R\$ 130,718.95, which will benefit social projects in Parauapebas (Pará), Barra do Riacho (Espírito Santo) and Curitiba (Paraná).

APOIO À CULTURA E AO ESPORTE [GRI 4.12]

Dentre as atividades do Instituto está a função de aconselhar a JSL sobre a destinação das verbas de Leis de Incentivo Fiscal em prol de projetos culturais e esportivos. Em 2012, a JSL investiu R\$ 1.151.928,29 em projetos culturais e esportivos com base no ICMS do Estado de São Paulo e R\$ 158.000,00 em projetos culturais, esportivos e sociais abatidos do Imposto de Renda da JSL.

CENTRO DE MEMÓRIA E CULTURA JULIO SIMÕES

Você quer? Você pode! [GRI EC9]

Com objetivo de incentivar as crianças e adolescentes da rede pública municipal de ensino de Mogi das Cruzes - SP a acreditarem em suas ideias, assim como, reforçar o valor do trabalho, foi lançado em 15 de agosto de 2012 o Projeto "Você quer? Você pode!".

SUPPORT FOR CULTURE AND SPORT [GRI 4.12]

Among the Institute's activities is the task of advising JSL on the allocation of funds in relation to the tax incentive laws favoring cultural and sports projects. In 2012, JSL invested R\$ 1,151,928.29 in cultural and sports projects based on the ICMS tax in the state of São Paulo and R\$ 158,000.00 in cultural, sports and social projects that was deductible from JSL's corporate income tax.

JULIO SIMÕES MEMORY AND CULTURE CENTER VOCÊ QUER? VOCÊ PODE! [GRI EC9]

With the aim of encouraging the children and adolescents in the Mogi das Cruzes (São Paulo) public municipal school network to believe in their ideas, as well as reinforce the value of hard work, the "Você Quer? Você Pode! - You want it? You can!" project was launched on August 15, 2012.

Por meio de visitas ao Centro de Memória e Cultura Julio Simões – CMCJS, os alunos conhecem os episódios mais representativos da história do empresário e fundador da JSL, Julio Simões, e são estimulados a aprimorarem habilidades e competências que ampliem suas possibilidades de conquistas. Durante a visita, eles assistem a um vídeo que mostra depoimentos de colaboradores da JSL contando suas histórias de desenvolvimento pessoal e profissional, recebem materiais com linguagem apropriada com assuntos sobre superação, feitos exclusivamente para este projeto e que está alinhado à disciplina de empreendedorismo tratada na rede pública de ensino mogiana.

Em 2012, 678 alunos, acompanhados dos professores, foram recebidos no CMCJS. As visitas são realizadas em parceria com a Secretaria de Educação de Mogi das Cruzes - SP, e o transporte é realizado pelos ônibus da Companhia.

Com estrutura de 960 m², o CMCJS conta com materiais de exposição, como fotos, documentos da família Simões, auditório audiovisual e a réplica do primeiro caminhão que o empresário Julio Simões comprou na década de 50.

Through visits to the Julio Simões Memory and Culture Center - CMCJS, students learn about the most significant episodes in the history of the entrepreneur and founder of JSL, Julio Simões, and are encouraged to hone the skills and abilities that will increase their chances of success.

During the visit, they watch a video that shows statements by JSL employees telling their stories of personal and professional development, receive materials that use language suitable for discussing excellence, prepared exclusively for this project and aligned with the subject of entrepreneurship being taught in Mogi's state schools.

In 2012, 678 students, accompanied by their teachers, were received at the CMCJS. Visits are conducted in partnership with the Mogi das Cruzes Department of Education, and transportation is provided by Company buses.

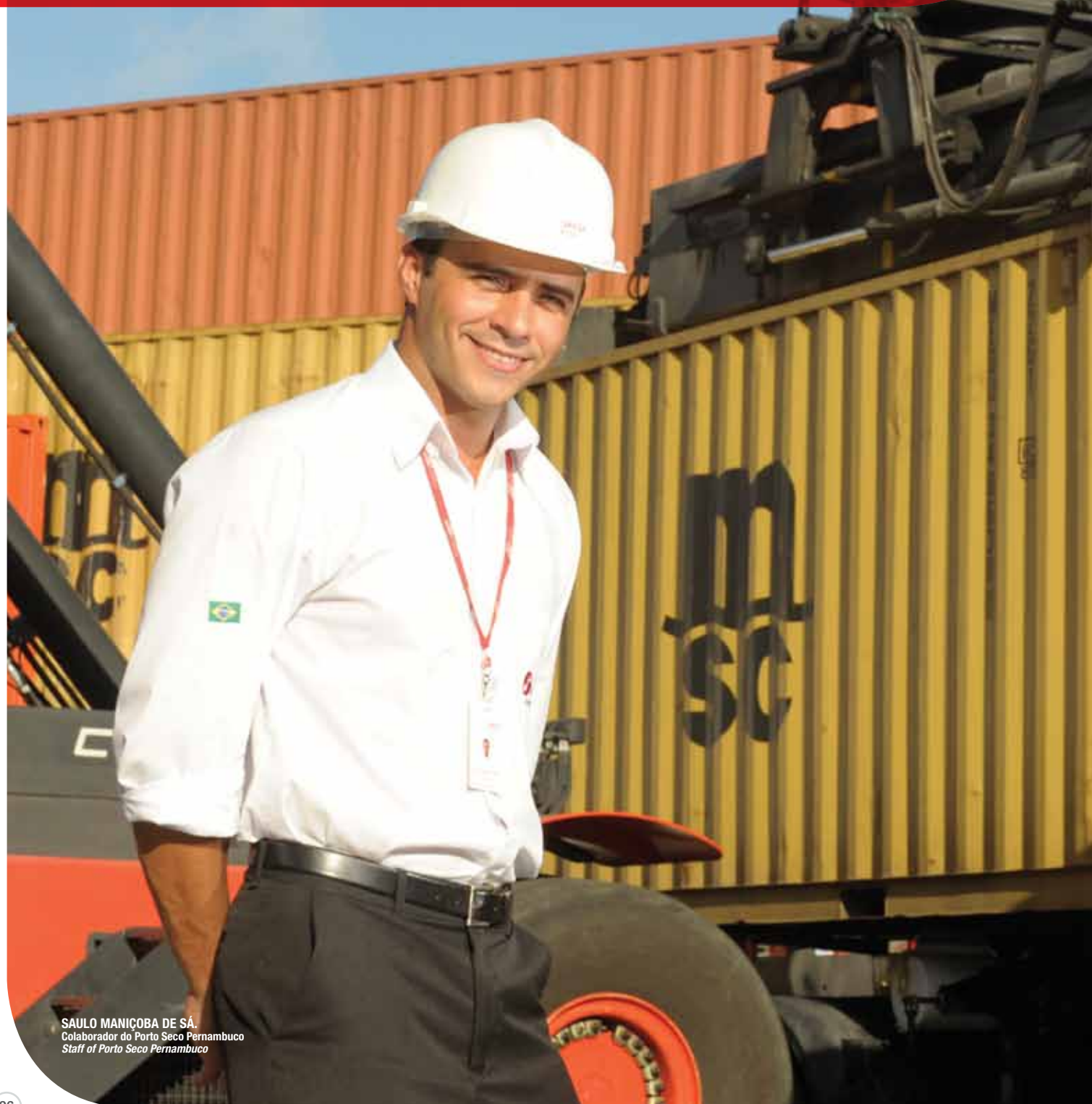
With an area of 960 m², the CMCJS has exhibition materials, such as photos, Simões family documents, an audiovisual auditorium and a replica of the first truck that the businessman Julio Simões bought, back in the 1950s.



CRIANÇAS QUE PARTICIPARAM DO PROJETO VOCÊ QUER? VOCÊ PODE!
Children that participated at Project "Você Quer? Você Pode!"

PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES [GRI 2.10]

AWARDS AND CERTIFICATIONS [GRI 2.10]



SAULO MANIÇOBA DE SÁ
Colaborador do Porto Seco Pernambuco
Staff of Porto Seco Pernambuco



PRÊMIO TROFÉU TRANSPARÊNCIA 2012 – ANEFAC / FIPECAFI / SERASA EXPERIAN

JSL eleita uma das 20 empresas com maior transparência na divulgação de suas demonstrações financeiras, a partir de análise de mais de 2.000 balanços, a primeira na categoria “Faturamento até R\$ 5 bilhões”.

TRANSPARENCY TROPHY 2012 AWARDS – ANEFAC / FIPECAFI / SERASA EXPERIAN

JSL was chosen as one of the 20 companies that show the greatest transparency in disclosing their financial statements, based on the study of more than 2,000 balance sheets, and was the 1st in the “Revenues of up to R\$ 5 billion” category.



ANUÁRIO DA ÉPOCA NEGÓCIOS 360º

JSL é classificada no 1º lugar no Setor de Transportes, entre mais de 200 empresas analisadas.

ÉPOCA MAGAZINE'S BUSINESS 360º YEARBOOK

JSL took 1st place in the Transport Sector, from among over 200 companies that were evaluated.



Instituto de Logística
e Supply Chain

PRÊMIO ILOS DE LOGÍSTICA

A Companhia é a Melhor Operadora Logística brasileira pelo quarto ano consecutivo (2º Lugar Geral).

1º Lugar no Setor de Papel e Celulose;

1º Lugar no Setor Automotivo e Autopeças;

1º Lugar no Setor de Siderurgia e Metalurgia;

2º Lugar no Setor de Eletroeletrônicos.

ILOS LOGISTICS AWARDS

Best Brazilian Logistics Operator, for the fourth year running (2nd place overall).

1st place in the Pulp & Paper sector.

1st place in the Automotive and Auto Parts sector.

1st place in the Steel and Metallurgy sector.

2nd place in the Electrical & Electronic Goods sector.



REVISTA TRANSPORTE MODERNO

- JSL é 1ª no Rodoviário de Cargas;
- CS Brasil é 1ª no Transporte de Cargas e Serviços.

TRANSPORTE MODERNO MAGAZINE

JSL is the 1st in Road Cargo Transportation.

CS Brasil is the 1st in Cargo Transportation and Services.



PRÊMIO VOLKSWAGEN SUPPLY AWARD

Melhor Fornecedor do ano, na categoria de transportes.

VOLKSWAGEN SUPPLY AWARD

Best Supplier of the year, in the transportation category.



PROGRAMA DE EXCELÊNCIA WHIRLPOOL

1º Lugar na Categoria Transporte de Matéria-Prima.

WHIRLPOOL EXCELLENCE PROGRAM

1st place in the Raw Materials Transportation category.



PRÊMIO NEGÓCIO DO ANO - IG/INSPER

3º colocada na categoria Melhor Retorno ao Acionista, pela aquisição da Rodoviário Schio.

BUSINESS OF THE YEAR AWARD - IG/INSPER

3rd place in the Best Return to the Shareholders category, for the acquisition of Rodoviário Schio.



PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE 2012

Eleita como empresa Top do Transporte 2012 junto a clientes da indústria automotiva.

TOP TRANSPORT AWARD 2012

Chosen by automotive industry clients as the 2012 Top Transport Company of the year.



IR GLOBAL RANKINGS

Um dos melhores websites de Relações com Investidores na América Latina.

IR GLOBAL RANKINGS

One of the best Investor Relations websites in Latin America.



IR MAGAZINE BRAZIL AWARDS 2012 – MENÇÕES HONROSAS:

- Melhor website de relações com investidores (Empresas abaixo de R\$ 3 BI);
- Melhor empresa por setor (Empresas abaixo de R\$ 3 BI).

IR MAGAZINE BRAZIL AWARDS 2012 – HONORABLE MENTIONS:

- *Best investor relations website (Companies with a revenue of less than R\$ 3 billion);*
- *Best Company in the sector (Companies with a revenue of less than R\$ 3 billion).*

CERTIFICAÇÕES [GRI 4.9] - CERTIFICATIONS [GRI 4.9]



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 – Transporte de produtos perigosos e não perigosos, em cargas fracionadas, com cobertura nacional e internacional – JSL.

SASSMAQ – Safety, Health, Environmental and Quality Evaluation System – Transportation of hazardous and non-hazardous products, as break-bulk cargo, with full domestic and international coverage – JSL.

INFORMAÇÕES

CORPORATIVAS [GRI 3.4]

CORPORATE INFORMATION [GRI 3.4]



SERVIÇOS DEDICADOS – REDEX, Santos - SP
Dedicated Service – Redex, Santos - SP

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7438
ri@jsl.com.br
www.jsl.com.br/ri
Avenida Saraiva, 400
Brás Cubas, Mogi das Cruzes - SP
CEP 08745-140

SEDE SOCIAL

HEAD OFFICE

+55 (11) 3154-4000
Avenida Presidente Juscelino
Kubitschek, nº 1.327, conjunto 221
Edifício International Plaza II
Vila Nova Conceição
São Paulo - SP
CEP 04543-011

SEDE ADMINISTRATIVA

ADMINISTRATIVE OFFICE

+55 (11) 2377-7000
www.jsl.com.br
Avenida Saraiva, 400
Brás Cubas, Mogi das Cruzes - SP
CEP 08745-140

BANCO DEPOSITÁRIO

DEPOSITARY BANK

Bradesco S.A.
+55 (11) 3684-9441
4010.acoes@bradesco.com.br
Cidade de Deus s/n
Osasco - SP
CEP 06029-900

AUDITORES INDEPENDENTES EM 2012

INDEPENDENT AUDITORS IN 2012

PricewaterhouseCoopers

GLOSSÁRIO

GLOSSARY

ANEFAC: Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade.

Área quatro 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.

Carta frete: Proibida pela legislação federal desde 2010, esse era o antigo sistema de pagamentos de fretes de transporte rodoviário de cargas.

CDI: Certificado de Depósito Interbancário.

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.

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

CT-e ou Conhecimento de Transporte Eletrônico: Documento digital, emitido e armazenado eletronicamente, que documenta, para fins fiscais, a prestação de serviço de transporte de cargas realizada por qualquer modal (Rodoviário, Aéreo, Ferroviário, Aquaviário e Dutoviário).

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.

Eliminações: Compensação dos valores inerentes às operações realizadas entre a JSL Logística e SIMPAR Concessionárias, tendo assim, efeito nulo nos números da JSL Consolidada.

EPL ou Empresa de Planejamento e Logística: Empresa criada pelo Governo Federal cuja finalidade é estruturar e

qualificar o processo de planejamento integrado da logística no Brasil.

FDC ou Fundação Dom Cabral: Centro de desenvolvimento de executivos, empresários e gestores públicos.

FENABRAVE: Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores.

FIPECAFI: Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras.

FINAME: Destinado para financiar a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, com condições atrativas.

IPI: Imposto Sobre Produtos Industrializados.

JCP ou Juros sobre Capital Próprio: É um instrumento de remuneração dos sócios atrelado ao capital investido na sociedade. Permite que a sociedade remunere o acionista não só com a distribuição de dividendos como também com o pagamento de juros, em contrapartida pelo custo de oportunidade dos recursos nela mantidos, dado o tratamento tributário que recebe – despesa financeira

dedutível na apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) com base no lucro real.

JSL Concessionárias de Veículos (ex-SIMPAR Concessionárias) ou Concessionárias: Incorporada à JSL em fevereiro de 2012, é uma holding detentora de uma rede de 29 concessionárias, sendo 21 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.

JSL Logística: Contempla os resultados das operações logísticas da JSL, bem como da Schio.

JSL Consolidada ou resultados consolidados da JSL: Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística e da JSL Concessionárias de veículos (ex-SIMPAR Concessionárias), já considerando as eliminações entre os negócios.

REFIS: Programa de Recuperação Fiscal. Instituído pelo governo federal, 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.

TJLP: Taxa de Juros de Longo Prazo.

Venda de Ativos com Gestão: Venda de veículos vinculada aos contratos de prestação de serviço de gestão de frotas.

ANEFAC: National Association of Executives in Finance, Administration and Accounting.

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.

CDI: Interbank Deposit Certificate.

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.

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

Dom Cabral Foundation (FDC): Development center for executives, entrepreneurs and public administrators.

Electronic Road Waybill (CT-e): Digital document issued and stored electronically, which documents, for tax purposes, the provision of cargo transportation service performed by any modal (Road, Air, Rail, Waterway and Pipeline).

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 or EBITDA Added: Corresponds to EBITDA plus the residual book cost of the sale of fixed assets, which does not represent an 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.

Exclusions: Offsetting of the amounts inherent in the operations between JSL Logística and SIMPAR Concessionárias, with a null effect on JSL's consolidated figures.

FENABRAVE: National Federation for Motor Vehicle Distribution.

FINAME: Financing of the acquisition of new machinery and equipment made in Brazil, under attractive terms.

FIPECAFI: Institute for Accounting, Actuarial and Financial Research Foundation.

Freight Letter (carta frete): Forbidden by federal law since 2010, this was the old payment system to independent road truckers.

IPI: Tax on Industrialized Products.

Interest on Equity (IOE): One method of remunerating shareholders, tied to capital invested in the corporation. It allows the Company to compensate shareholders not just with the distribution of dividends, but also with interest, to compensate for the opportunity cost of funds held by the Company, given the tax treatment it receives – financial expense deductible while calculating Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution (CSLL) on Net Income based on the taxable income method.

JSL Concessionárias (former SIMPAR Concessionárias) or Dealerships: merged with JSL in February 2012, it is a holding company that owns 30 dealerships, 22 of which selling light vehicles and 8 selling heavy vehicles and an insurance brokerage. The light vehicle dealerships pertain to the Volkswagen, Fiat and Ford brands and the heavy vehicle dealership is of the MAN brand. It consolidates 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 Logística: Comprises the results of JSL's and Schio's logistics operations.

JSL's Consolidated Results or Consolidated JSL: The consolidation of the financial results of JSL Logística and JSL Concessionárias (former SIMPAR Concessionárias), considering the exclusions between the businesses.

Planning and Logistics Company (EPL): Created by the Brazilian Federal Government, the purpose of the Planning and Logistics Company is to structure and qualify the process of integrated planning of logistics in Brazil.

REFIS: Tax Recovery Program. Created by the federal government, it allows the payment of federal tax obligations in installments, with lower interest costs, fines and charges.

ROIC or Return On Invested Capital: Amount expressed as a percentage gained on the Company's total capital – shareholders' equity, plus net debt, calculated by dividing net operating income before the payment of interest, by total capital. The return on invested capital is utilized to compare companies or divisions of a company, in terms of administrative efficiency, given that it is focused on effective operational performance.

RSC or Revenue from Same Contracts: Revenue from contracts effective in both comparison periods.

Sale of Assets with Management: Sale of vehicles associated with fleet management contracts.

TJLP: Brazil Long Term Interest.

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE
ESTRATÉGIA E ANÁLISE - Strategy and Analysis		
1.1	Declaração do Diretor-Presidente. <i>Statement from the President Director.</i>	4
1.2	Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades. <i>Description of key impacts, risks, and opportunities.</i>	34 / 37 / 68
PERFIL ORGANIZACIONAL - Organizational Profile		
2.1	Nome da organização. <i>Name of the organization.</i>	19
2.2	Principais marcas, produtos e/ou serviços. <i>Primary brands, products, and/or services.</i>	24
2.3	Estrutura operacional da organização. <i>Operational structure of the organization.</i>	65
2.4	Localização da sede da organização. <i>Location of organization's headquarters.</i>	28 / 29
2.5	Número de países em que a organização opera. <i>Number of countries where the organization operates.</i>	28 / 29
2.6	Tipo e natureza jurídica da propriedade. <i>Nature of ownership and legal form.</i>	19
2.7	Mercados atendidos. <i>Markets served.</i>	24 / 28 / 29
2.8	Porte da organização. <i>Scale of the reporting organization.</i>	19 / 65
2.9	Principais mudanças referentes a porte, estrutura ou participação acionária. <i>Significant changes during the reporting period regarding size, structure, or ownership.</i>	60 / 62 / 65
2.10	Prêmios recebidos. <i>Awards received.</i>	96
PARÂMETROS DO RELATÓRIO - Report Parameters		
3.1	Período coberto pelo relatório. <i>Reporting period.</i>	16
3.2	Data do relatório anterior mais recente. <i>Date of most recent previous report.</i>	15
3.3	Ciclo de emissão de relatórios. <i>Reporting cycle.</i>	15
3.4	Dados para contato em caso de perguntas relativas ao relatório ou seu conteúdo. <i>Contact point for questions regarding the report or its contents.</i>	100
3.5	Processo para definição do conteúdo do relatório. <i>Process for defining report content.</i>	15
3.6	Limite do relatório. <i>Boundary of the report.</i>	16
3.7	Declaração sobre quaisquer limitações específicas quanto ao escopo ou ao limite do relatório. <i>State any specific limitations on the scope or boundary of the report.</i>	16
3.8	Base para o relatório no que se refere a outras instalações que possam afetar significativamente a comparabilidade entre períodos e/ou entre organizações. <i>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.</i>	16
3.9	Técnicas de mediação de dados e as bases de cálculos. <i>Data measurement techniques and the bases of calculations.</i>	15 / 88
3.10	Explicação das consequências de quaisquer reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores. <i>Explanation of the effect of any re-statements of information provided in earlier reports.</i>	16
3.11	Mudanças significativas em comparação com anos anteriores no que se refere a escopo, limite ou métodos de medição aplicados no relatório. <i>Significant changes from previous reporting periods in the scope, boundary, or measurement methods applied in the report.</i>	16

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
3.12	Tabela que identifica a localização das informações no relatório. <i>Table identifying the location of the Standard Disclosures in the report.</i>	Índice Remissivo	<i>Cross Referenced Index</i>
3.13	Política e prática atual relativa à busca de verificação externa para o relatório. <i>Policy and current practice with regard to seeking external assurance for the report.</i>	15 / 88	
GOVERNANÇA, COMPROMISSO E ENGAJAMENTO - Governance, Commitments and Engagement			
4.1	Estrutura de governança da organização. <i>Governance structure of the organization.</i>	60 / 61 / 62 / 63	
4.2	Indicação caso o presidente do mais alto órgão de governança também seja um diretor executivo. <i>Indicate whether the Chair of the highest governance body is also an executive officer.</i>	61 / 62	
4.3	Para organizações com uma estrutura de administração unitária, declaração de número de membros independentes ou não executivos do mais alto órgão de governança. - <i>For organizations that have a unitary board structure, state the number of members of the highest governance body.</i>	61	
4.4	Mecanismos para que acionistas e empregados façam recomendações ou deem orientações ao mais alto órgão de governança. <i>Mechanisms for shareholders and employees to provide recommendations or direction to the highest governance body.</i>	70 / 81 / 83	
4.5	Relação entre remuneração para membros do mais alto órgão de governança, diretoria executiva e demais executivos (incluindo acordos rescisórios) e o desempenho da organização (incluindo desempenho social e ambiental). <i>Linkage between compensation for members of the highest governance body, senior managers and executives (including departure arrangements) and the organization's performance (including social and environmental performance).</i>	62 / 76	
4.6	Processos em vigor no mais alto órgão de governança para assegurar que conflitos de interesse sejam evitados. <i>Processes in place for the highest governance body to ensure conflicts of interest are avoided.</i>	70	
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, ambientais e sociais. <i>Process for determining the composition, qualifications, and expertise of the members of the highest governance body and its committees, including any consideration of gender and other indicators of diversity.</i>	86	
4.8	Declarações de missão e valores, códigos de conduta e princípios internos. <i>Internally developed statements of mission or values, codes of conduct, and principles.</i>	20 / 70	
4.9	Procedimentos do mais alto órgão de governança para supervisionar a identificação e gestão por parte da organização do desempenho econômico, ambiental e social. <i>Procedures of the highest governance body for overseeing the organization's identification and management of economic, environmental and social performance.</i>	63	
4.10	Processos para a auto-avaliação do desempenho do mais alto órgão de governança, especialmente com respeito ao desempenho econômico, ambiental e social. <i>Processes for evaluating the highest governance body's own performance, particularly with respect to economic, environmental and social performance.</i>	Não há auto-avaliação desses órgãos, porém cabe ao Conselho da Administração definir as metas de desempenho da Diretoria e sua remuneração. A JSL não conta com processos, formais ou não formais, que avaliem os membros do Conselho, mas a Companhia leva em consideração o desempenho das atividades do mesmo durante o ano. <i>There is no self-assessment of these bodies. The Board of Directors determines the performance targets and remuneration of the Executive Board. There are no formal or informal processes in place at JSL to assess the members of the Board of Directors, but the Company does look at the performance of their duties during the year.</i>	
4.11	Explicação de se e como a organização aplica o princípio da precaução. <i>Explanation of whether and how the precautionary approach or principle is addressed by the organization.</i>	63 / 68 / 82	
4.12	Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente de caráter econômico, ambiental e social que a organização subscreve ou endossa. <i>Externally developed economic, environmental and social charters, principles, or other initiatives to which the organization subscribes or endorses.</i>	91 / 92 / 93 / 94	

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
4.13	Participação em associações (como federações de indústrias) 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; • considera estratégica sua atuação como associada. Isso se refere principalmente à participação como associada do ponto de vista da organização. <i>Memberships in associations (such as industry associations) and/or national/international advocacy organizations in which the organization:</i> • Has positions in governance bodies; • Participates in projects or committees; • Provides substantive funding beyond routine membership dues; or • Views membership as strategic. <i>This refers primarily to memberships maintained at the organizational level.</i>	92 A Companhia contribui com recursos além da taxa básica como organização associada do Programa "Na mão certa", promovido pela World Childwood Foundation; faz parte da ABRASCA - Associação Brasileira das Companhias Abertas e é membro da ABTI - Associação Brasileira de Transportes Internacionais. <i>The Company contributes resources additional to the basic fee as a participant in the World Childhood Foundation's "Na Mão Certa - On The Right Track" program, and is a member of ABRASCA (Brazilian Association of Publicly Listed Companies) and ABTI (Brazilian International Transport Association)</i>	92
4.14	Relação de grupos de <i>stakeholders</i> engajados pela organização. <i>List of stakeholder groups engaged by the organization.</i>	15 / 72 / 91	
4.15	Base para a identificação e seleção de <i>stakeholders</i> com os quais se engajar. <i>Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage.</i>	15 A JSL identifica todos aqueles em que interage de forma recorrente e dos quais o seu negócio e operações dependem como seu público de interesse, quais sejam clientes, fornecedores, colaboradores e comunidades em que está presente. <i>JSL considers all those with whom it regularly interacts and upon whom its business depends to be stakeholders, independent of whether they are clients, suppliers, employees, contractors or local communities.</i>	15
4.16	Abordagens para o engajamento dos <i>stakeholders</i> , incluindo a frequência do engajamento por tipo e por grupos de <i>stakeholders</i> . <i>Approaches to stakeholder engagement, including frequency of engagement by type and by stakeholder group.</i>	72 / 80 / 83	
4.17	Principais temas e preocupações que foram levantados por meio do engajamento dos <i>stakeholders</i> e que medidas a organização tem adotado para tratá-los. <i>Key topics and concerns that have been raised through stakeholder engagement, and how the organization has responded to those key topics and concerns, including through its reporting.</i>	74 / 83	
DESEMPENHO ECONÔMICO - Economic Performance			
EC1	Valor econômico direto gerado e distribuído, incluindo receitas, custos operacionais, remuneração de empregados, doações e outros investimentos na comunidade, lucros acumulados e pagamentos para provedores de capital e governos. <i>Direct economic value generated and distributed, including revenues, operating costs, employee compensation, donations and other community investments, retained earnings, and payments to capital providers and governments.</i>	57	
EC2	Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido a mudanças climáticas. <i>Financial implications and other risks and opportunities for the organization's activities due to climate change.</i>	68 / 88	
EC3	Cobertura das obrigações do plano de pensão de benefício definido que a organização oferece. <i>Coverage of the organization's defined benefit plan obligations.</i>	A Companhia não oferece plano de pensão de benefício e não há metas correlatas. <i>The Company does not offer a defined benefit pension plan.</i>	
EC4	Ajuda financeira significativa recebida do governo. <i>Significant financial assistance received from government.</i>	A Companhia não recebeu ajuda significativa do governo em 2012. <i>The Company did not receive any significant government assistance in 2012.</i>	
EC5	Variação da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes. <i>Range of ratios of standard entry level wage, by gender, compared to local minimum wage at significant locations of operations.</i>	76	

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE
EC6	Políticas, práticas e proporção de gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes. <i>Policy, practices and proportion of spending on locally-based suppliers at significant locations of operation.</i>	O item 4 da Política de Compras da JSL menciona a importância de "privilegiar o fornecedor local em caso de igualdade de condições". Até o presente momento, a Companhia não afere a proporção de gastos com fornecedores locais em relação ao total de fornecedores. <i>Item 4 of the JSL Purchasing Policy mentions the importance of "giving priority to local suppliers, when the terms are the same." Up till now, the Company has not calculated the proportion of spending on local suppliers in relation to total suppliers.</i>
EC7	Procedimentos para contratação local e proporção de membros de alta gerência recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes. <i>Procedures for local hiring and proportion of senior management hired from the local community at locations of significant operation.</i>	Não há procedimentos específicos para a contratação local de membros da alta gerência e a Companhia não contabiliza a proporção de tais profissionais recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes. Ainda assim, a JSL considera a mão de obra local para recrutamento e seleção com anúncios em postos de atendimento ao trabalhador, Prefeituras, bancos de emprego, sites especializados de busca profissional e outros meios de comunicação. <i>There are no specific procedures for the local hiring of senior management and the company does not record the proportion of such professionals recruited from the local community at its significant operational locations. Nevertheless, JSL opens up recruitment and selection to the local workforce through ads placed in a variety of strategic locations, specialized professional search sites and other media.</i>
EC8	Desenvolvimento e impacto de investimentos em infra-estrutura e serviços oferecidos, principalmente para benefício público, por meio de engajamento comercial, em espécie ou atividades pro bono. <i>Development and impact of infrastructure investments and services provided primarily for public benefit through commercial, in-kind or pro bono engagement.</i>	25 / 92
EC9	Identificação a descrição de impactos econômicos indiretos significativos, incluindo a extensão dos impactos. <i>Understanding and describing significant indirect economic impacts, including the extent of impacts.</i>	37 / 94
DESEMPENHO AMBIENTAL - Environmental Performance		
EN1	Materiais usados por peso ou volume. <i>Materials used by weight or volume.</i>	89
EN2	Percentual dos materiais usados provenientes de reciclagem. <i>Percentage of materials used that are recycled input materials.</i>	A JSL não utiliza materiais provenientes de reciclagem em suas operações. <i>JSL does not use recycled materials in its operations.</i>
EN3	Consumo de energia direta discriminado por fonte primária. <i>Direct energy consumption by primary energy source.</i>	As emissões de Fontes Móveis do Escopo 1 somaram 297.899,79 tCO ₂ e em 2012, representando 99,59% das emissões totais reportadas nesse inventário e 99,96% das emissões do Escopo 1 da Companhia. O Diesel B5 foi o combustível mais utilizado, representando 94,65% do consumo energético por fontes móveis. O GLP foi responsável por 4,07% do consumo energético nessas fontes, a Gasolina C por 0,87% e o Etanol Hidratado por apenas 0,41%. Apesar da ainda pequena participação quando comparado aos combustíveis fósseis, este ano houve um aumento do consumo de etanol hidratado pela JSL. <i>Emissions from Scope 1 Mobile Sources totaled 297,899.79 tCO₂e in 2012, representing 99.59% of total emissions reported in the inventory and 99.96% of the Company's Scope 1 emissions. Diesel B5 was the most commonly used fuel, accounting for 94.65% of energy consumption by mobile sources. LPG accounted for 4.07% of energy consumption by these sources, Gasoline C for 0.87% and Hydrated Ethanol for just 0.41%. Despite its still small share compared to fossil fuels, this year saw an increase in ethanol consumption by JSL.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE
EN4	Consumo de energia indireta discriminado por fonte de energia primária. <i>Indirect energy consumption by primary source.</i>	As emissões associadas à geração de energia elétrica comprada e utilizada pela JSL em suas operações somaram 1.238,28 tCO ₂ e em 2012. Foram utilizados os dados do MCT sobre as emissões associadas ao Sistema Integrado Nacional para estimar as emissões de energia elétrica comprada do SIN. Por falta de envio de dados primários, o cálculo das emissões foi feito pelo valor pago nas contas de energia elétrica da empresa, utilizando-se uma média mensal do valor do KWh do Brasil no ano de 2012, com dados da ANEEL. Tais emissões representaram 0,41% das emissões totais de 2012 da JSL. <i>Emissions associated with the generation of the electricity used by JSL in its operations totaled 1,238.28 tCO₂e in 2012. The MCT data on emissions associated with the Brazilian national grid (SIN) were used to estimate the emissions from electricity purchased from the SIN. For lack of primary data, the calculation of emissions was based on the amount paid on the Company's electricity bills, using a Brazilian monthly average KWh value in 2012, based on ANEEL data. Such emissions represented 0.41% of the total JSL emissions in 2012.</i>
EN5	Energia economizada devido a melhorias em conservação e eficiência. <i>Energy saved due to conservation and efficiency improvements.</i>	Em dezembro de 2012, cerca de dois mil veículos EURO 5 faziam parte da frota da JSL. Ao utilizar o EURO 5, emite-se 8,3 vezes menos CO ₂ , 50 vezes menos material particulado e 7,6 vezes menos óxidos de nitrogênio que a frota média nacional (16,6 anos de idade). <i>In December 2012, there were around two thousand EURO 5 vehicles in JSL's fleet. The EURO 5 emits 8.3 times less CO₂, 50 times less particulate matter and 7.6 times less nitrogen oxides than the average Brazilian fleet (16.6 years old).</i>
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. <i>Initiatives to provide energy-efficient or renewable energy based products and services, and reductions in energy requirements as a result of these initiatives.</i>	Vide resposta ao indicador EN5. <i>See EN5 indicator response.</i>
EN7	Iniciativas para reduzir o consumo de energia indireta e as reduções obtidas. <i>Initiatives to reduce indirect energy consumption and reductions achieved.</i>	Durante o ano de 2012, foram instalados sensores de presença para iluminação no prédio da Sede Administrativa da Companhia (Mogi das Cruzes). Além disso, as luzes do terminal intermodal em Itaquaquecetuba - SP só são acendidas depois das 18hs. A JSL não possui os dados de redução obtidos. <i>In 2012, motion detectors were installed for the lighting at the Company's administration center (Mogi das Cruzes). And the lights at the intermodal terminal in Itaquaquecetuba (São Paulo state) are only turned on after 6pm. JSL does not have data for the reductions obtained.</i>
EN8	Total de retirada de água por fonte. <i>Total water withdrawal by source.</i>	A partir de 2012 - com as ações do Comitê de Sustentabilidade - passamos a monitorar com maior critério indicadores para controle de uso de água em nossas oficinas. A Companhia espera, com isso, estabelecer bases sólidas de controle para posterior fixação de metas de redução de consumo e outras medidas de eficiência hídrica. (p. 89) <i>From 2012 - through the activities of the Sustainability Committee - we are more carefully monitoring the indicators for water use in our workshops. The Company expects to thereby establish a sound basis for the setting of targets for reducing consumption and other water efficiency measures. 89</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
EN9	Fontes hídricas significativamente afetadas por retirada de água. <i>Water sources significantly affected by withdrawal of water.</i>	A JSL não possui controle de dados para afirmar que não afeta significativamente nenhum corpo d'água. Porém, sua maior retirada mensal de um poço artesiano foi de 1.251m³ em São Bernardo do Campo, na Rua dos Vianas, e seu maior uso de água pública foi 2.007m³ no Rio de Janeiro, filial de Ramos.	<i>JSL has no control data on whether it significantly affects any body of water. However, its biggest monthly withdrawal from an artesian well was 1,251 m³ at Rua dos Vianas, São Bernardo do Campo, and its greatest use of the public water supply was 2,007 m³ at the Ramos branch, in Rio de Janeiro.</i>
EN10	Percentual e volume total de água reciclada e reutilizada. <i>Percentage and total volume of water recycled and reused.</i>	A Companhia conta com três oficinas dotadas de sistemas de reuso e captação de água. Durante o ano de 2013, espera monitorar indicadores de reuso de água de lavagem e captação de água de chuva em oficinas, uma vez que já foram encomendados hidrômetros para todas as oficinas com foco no início do monitoramento. Com a consolidação desses dados, fixará metas de eficiência hídrica e estudará a viabilidade de expansão dos sistemas para outras filiais (p.89).	<i>The Company has three workshops equipped with systems for harvesting and reutilizing water. In 2013, we intend to monitor indicators for the water reutilization and rainwater harvesting at the workshops, and water meters have been ordered for all the workshops, for this purpose. Once the data has been compiled, we can set water efficiency targets and study the feasibility of extending the system to other branches. 89</i>
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. <i>Location and size of land owned, leased, managed in, or adjacent to, protected areas and areas of high biodiversity value outside protected areas.</i>	A JSL possui uma área verde de 32.118 m², localizada no terminal Intermodal situado em Itaquaquecetuba - SP. Essa área possui uma significativa função paisagística, com inúmeros benefícios a população, tais como: redução da poluição devido aos processos de oxigenação, neutralizando seus efeitos na população; diminuição da poluição sonora; diminuição das temperaturas externas, absorvendo parte dos raios solares; redução na velocidade dos ventos; sombreamento; abrigo à fauna local; influência positiva no balanço hídrico; valorização visual e ornamental do espaço urbano.	<i>JSL has an area of greenery, covering 32,118 m², at the Intermodal Terminal in Itaquaquecetuba (São Paulo state). This area has a significant landscape function, with numerous benefits to the population, such as: reduction of pollution through the oxygenation processes, thereby neutralizing its effect on the population; reduction of noise pollution; reduction of outside temperature, by absorbing the sun's rays; reduced wind speed; shade; shelter for local fauna; positive influence on the water balance; ornamental value and visual enhancement of the urban area.</i>
EN12	Descrição de impactos significativos na biodiversidade de atividades, produtos e serviços em áreas protegidas e em áreas de alto índice de biodiversidade fora das áreas protegidas. <i>Description of significant impacts of activities, products, and services on biodiversity in protected areas and areas of high biodiversity value outside protected areas.</i>	Em 2012 a JSL não causou impactos significativos que afetasse a biodiversidade.	<i>In 2012, JSL did not cause any significant impact that would affect biodiversity.</i>
EN13	Habitats protegidos ou restaurados. <i>Habitats protected or restored.</i>	Vide resposta ao indicador EN11.	<i>See the EN11 indicator response.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
EN14	Estratégias, medidas em vigor e planos futuros para a gestão de impactos na biodiversidade. <i>Strategies, current actions, and future plans for managing impacts on biodiversity.</i>	Para preservar o desenvolvimento das árvores é necessário fazer o controle fitossanitário, que corresponde aos cuidados que devem ser tomados na defesa dos vegetais contra a pragas e doenças, podendo ser, preventivo ou corretivo. O monitoramento das formigas cortadeiras resultará em economia de insumos, mão de obra e na preservação ambiental podendo ser efetuado de várias maneiras, dentre elas: controle mecânico, que consiste na simples escavação de seus ninhos na área infestada, aplicação de inseticida e aplicação de feromônios. A operação de limpeza consiste na retirada dos resíduos que por ventura possam atrapalhar os plantios. A roçada deve ser feita manualmente e utilizando ferramentas adequadas (penados ou foices), visando eliminar o excesso de vegetação herbácea/ invasora próximo às covas de plantio, a qual exerce significativa competição às mudas plantadas.	<i>To preserve the development of trees it is necessary to adopt plant protection measures against pests and diseases, which may be preventive or corrective. The monitoring of leafcutter ants has led to savings of labor and other inputs in environmental preservation. This can be accomplished in several ways, including: mechanical control, which involves simply digging up their nests in the infested area, spraying insecticide or laying down pheromones. The cleaning process involves the removal of any waste that might interfere with the plants. Cutting back should be done manually, using suitable equipment (scythes or sickles), to remove excess vegetation near the plant, so it does not have to compete for light and nutrients.</i>
EN15	Número de espécies na Lista Vermelha da International Union for Conservation of Nature (IUCN) e em listas nacionais de conservação com habitats em áreas afetadas por operações, discriminadas pelo nível de risco de extinção. <i>Number of IUCN Red List species and national conservation list species with habitats in areas affected by operations, by level of extinction risk.</i>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
EN16	Total de emissões diretas e indiretas de gases de efeito estufa, por peso. <i>Total direct and indirect greenhouse gas emissions by weight.</i>	88	
EN17	Outras emissões indiretas relevantes de gases causadores do efeito estufa, por peso. <i>Other relevant indirect greenhouse gas emissions by weight.</i>	"A JSL não mensura outras emissões indiretas. (p. 88)"	<i>JSL does not measure other indirect emissions. 88</i>
EN18	Iniciativas para reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa e as reduções obtidas. <i>Initiatives to reduce greenhouse gas emissions and reductions achieved.</i>	88	
EN19	Emissões de substâncias destruidoras da camada de ozônio, por peso. <i>Emissions of ozone-depleting substances by weight.</i>	Emissões de gases controlados pelo Protocolo de Montreal: 19 kg do gás HCFC 141b, o que equivale a 13,78 t CO ₂ e.	<i>Emissions of gases listed under the Montreal Protocol: 19 kg of HCFC-141b, equivalent to 13.78 tons of CO₂e.</i>
EN20	NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas, por tipo e peso. <i>NOx, SOx, and other significant air emissions by type and weight.</i>	HFC134a: 0,08 t; N2O: 15,04 t; CH4: 25,50 t.	<i>HFC-134a: 0.08 tons; N2O: 15.04 tons; CH4: 25.50 tons</i>
EN21	Descarte total de água, por qualidade e destinação. <i>Total water discharge by quality and destination.</i>	A JSL ainda não possui este controle.	<i>JSL does not yet have this control.</i>
EN22	Peso total de resíduos, por tipo e método de disposição. <i>Total weight of waste by type and disposal method.</i>	89	
EN23	Número e volume total de derramamentos significativos. <i>Total number and volume of significant spills.</i>	Em 2012 a JSL não teve derramamentos significativos.	<i>JSL had no significant spills in 2012.</i>
EN24	Peso de resíduos transportados, importados, exportados ou tratados considerados perigosos nos termos da Convenção da Basileia - Anexos I, II, III e VIII, e percentual de carregamentos de resíduos transportados internacionalmente. <i>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.</i>	Resíduos perigosos transportados em 2012: 1.651,799 toneladas.	<i>Hazardous waste transported in 2012: 1,651.80 tons.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
EN26	Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e a extensão da redução desses impactos. <i>Initiatives to mitigate environmental impacts of products and services, and extent of impact mitigation.</i>	87 / 88	
EN27	Percentual de produtos e suas embalagens recuperados em relação ao total de produtos vendidos, por categoria de produto. <i>Percentage of products sold and their packaging materials that are reclaimed by category.</i>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
EN28	Valor monetário de multas significativas e número total de sanções não-monetárias resultantes da não conformidade com leis e regulamentos ambientais. <i>Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for non-compliance with environmental laws and regulations.</i>	Não houve sanções não monetárias no período coberto por este Relatório.	<i>There were no non-monetary sanctions during the reporting period.</i>
EN29	Impactos ambientais significativos do transporte de produtos e outros bens e materiais utilizados nas operações da organização, bem como do transporte dos trabalhadores. <i>Significant environmental impacts of transporting products and other goods and materials used for the organization's operations, and transporting members of the workforce.</i>	88	
EN30	Total de investimentos e gastos em proteção ambiental, por tipo. <i>Total environmental protection expenditures and investments by type.</i>	Total investido: R\$ 2.020.263,32. (p. 88)	<i>Total invested: R\$ 2,020,263.32. (88)</i>
DESEMPENHO SOCIAL - PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE - Social Performance - Labor Practices and Decent Work			
LA1	Total de trabalhadores por tipo de emprego, contrato de trabalho e região. <i>Total workforce by employment type, employment contract.</i>	77	
LA2	Número total e taxa de rotatividade de empregados por faixa etária, gênero e região. <i>Total number and rate of new employee hires and employee turnover by age group, gender, and region.</i>	77	
LA3	Benefícios oferecidos a empregados de tempo integral que não são oferecidos a empregados temporários ou em regime de meio período, discriminados por operações em lugares significativos. <i>Benefits provided to full-time employees that are not provided to temporary or part-time employees, by significant locations of operation.</i>	76	
LA4	Percentual de empregados abrangidos por acordos de negociação coletiva. <i>Percentage of employees covered by collective bargaining agreements.</i>	Total de empregados e prestadores em 2012: 21944 (6 estatutários + 521 prestadores) Representados: 21417 - Percentual: 97,6%	<i>Total number of Company and outsourced staff in 2012: 21,944 (6 statutory + 521 contractors) Represented: 21,417 Percentage: 97.6%</i>
LA5	Prazo mínimo para notificação com antecedência referente a mudanças operacionais, incluindo se esse procedimento está especificado em acordos de negociação coletiva. <i>Minimum notice period(s) regarding operational changes, including whether it is specified in collective agreements.</i>	O prazo mínimo é de 30 dias e este procedimento não está especificado.	<i>The minimum period is 30 days, but this procedure is not specified.</i>
LA6	Percentual dos 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. <i>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.</i>	80 Total de empregados e prestadores em 2012: 21.417. Representados: 130 Percentual: 0,61%	<i>80 Total number of Company and outsourced staff in 2012: 21,417. Represented: 130 Percentage: 0.61%</i>
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. <i>Education, training, counselling, prevention and risk-control programs in place to assist workforce members, their families or community members regarding serious diseases.</i>	80 / 81	
LA9	Temas relativos a segurança e saúde cobertos por acordos formais com sindicatos. <i>Health and safety topics covered in formal agreements with trade unions.</i>	76	
LA10	Média de horas de treinamento por ano, por empregado, discriminadas por categoria funcional e por gênero. <i>Average hours of training per year per employee, by gender and by employee category.</i>	78	

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
LA11	Programas para gestão de competências e aprendizagem contínua que apoiam a continuidade da empregabilidade dos funcionários e para gerenciar o fim da carreira. <i>Programs for skills management and lifelong learning that support the continued employability of employees and assist them in managing career endings.</i>	78 / 81	
LA12	Percentual de empregados que recebem regularmente análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira, por gênero. <i>Percentage of employees receiving regular performance and career development reviews, by gender.</i>	0,11% do total de colaboradores da JSL recebem análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira regularmente.	<i>0.11% of JSL's staff received regular performance and career development reviews.</i>
LA13	Composição dos grupos responsáveis pela governança corporativa e discriminação de empregados por categoria, de acordo com gênero, categoria funcional, faixa etária, minorias e outros indicadores de diversidade. <i>Composition of governance bodies and breakdown of employees per category, according to gender, age group, minority group membership and other indicators of diversity.</i>	64	
DESEMPENHO SOCIAL - DIREITOS HUMANOS - Social Performance - Human Rights			
HR1	Percentual e número total de acordos e contratos de investimento significativos que incluam cláusulas referentes a preocupações com direitos humanos ou que foram submetidos a avaliações referentes a direitos humanos. <i>Percentage and total number of significant investment agreements and contracts that include clauses incorporating human rights concerns, or that have undergone human rights screening.</i>	82 No momento a Companhia atua com o Código de Conduta.	<i>82 At present, the Company addresses this through its Code of Conduct.</i>
HR2	Percentual de empresas contratadas e fornecedores e outros parceiros de negócio significativos que foram submetidos a avaliações referentes a direitos humanos e as medidas tomadas. <i>Percentage of significant suppliers, contractors and other business partners that have undergone human rights screening, and action taken.</i>	Dentre os fornecedores críticos da Companhia, todos informaram não infringir a legislação vigente. Atualmente, a JSL insere nos contratos cláusulas relacionadas a Responsabilidade Social e Ambiental, além da inclusão da política de compras em todos os pedidos emitidos. Adicionalmente, o item 1 desta política menciona: "Trabalhar com fornecedores idôneos, que não façam uso de trabalho infantil ou força escrava, pré-selecionados, de acordo com as melhores condições de mercado e que estejam regulares com a legislação Municipal, Estadual e Federal".	<i>All the company's key suppliers report that they do not infringe the law. Currently, JSL inserts clauses in its contracts relating to social and environmental responsibility, as well as inclusion of its Purchasing Policy with all orders issued. Furthermore, item 1 of that policy states, "Work with reliable suppliers, who do not use child or forced labor, that have been selected according to the best market conditions and are compliant with the municipal, state and federal legislation."</i>
HR3	Total de horas de treinamento para empregados em políticas e procedimentos relativos a aspectos de direitos humanos relevantes para as operações, incluindo o percentual de empregados que recebeu treinamento. <i>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.</i>	70	
HR4	Número total de casos de discriminação e as medidas corretivas tomadas. <i>Total number of incidents of discrimination and corrective actions taken.</i>	Não foi registrada nenhuma reclamação/ação judicial que contrarie a Declaração Universal dos Direitos Humanos.	<i>No complaint or legal case has been registered in relation to anything that contravenes the Universal Declaration of Human Rights.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
HR5	Operações e fornecedores significativos identificados em que o direito de exercer a liberdade de associação e a negociação coletiva pode estar sendo violado ou estar correndo risco significativo e as medidas tomadas para apoiar esse direito. <i>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.</i>	Não há operações nesse sentido, pois todos os colaboradores têm o direito de exercer a liberdade de associação e negociação coletiva. No próprio Código de Conduta da Companhia fica claro que os colaboradores tem total direito ao livre arbítrio, como na liberdade de associação e negociação coletiva.	<i>There are no operations of that kind, because all the employees have the right to exercise freedom of association and collective bargaining. In the Company's Code of Conduct, it is clear that employees have every right to freedom of choice, such as in free association and collective bargaining.</i>
HR6	Operações e fornecedores significativos identificados como de risco significativo de ocorrência de trabalho infantil e as medidas tomadas para contribuir para a efetiva abolição do trabalho infantil. <i>Operations and suppliers identified as having significant risk for incidents of child labor, and measures taken to contribute to the effective abolition of child labor.</i>	92 A JSL trabalha na conscientização de seus colaboradores. A Companhia é signatária no Programa na Mão Certa, cujo foco de atuação é a proteção da infância contra ao abuso e a exploração sexuais. Dentro do Código de Conduta, há um item que estabele que os fornecedores devem ter conduta adequada diante a exploração infantil/escravo. Além do Código de Conduta, no processo de avaliação dos fornecedores há uma declaração que estes devem fornecer, afirmando que possuem conduta adequada.	92 <i>JSL works on developing the awareness of its employees. The Company is a signatory to the "Na Mão Certa - On The Right Track" program, whose focus is to protect children against sexual abuse and exploitation. Within the Code of Conduct, there is an item determining that suppliers should act in a suitable manner regarding child/ slave exploitation. In addition to the Code of Conduct, the supplier evaluation process includes a statement that they conduct themselves in a fitting manner.</i>
HR7	Operações e fornecedores significativos identificados como de risco significativo de ocorrência de trabalho forçado ou análogo ao escravo e as medidas tomadas para contribuir para a erradicação de todas as formas de trabalho forçado ou análogo ao escravo. <i>Operations and suppliers identified as having significant risk for incidents of forced or compulsory labor, and measures to contribute to the elimination of all forms of forced or compulsory labor.</i>	92 Além do processo de seleção, onde todos os colaboradores são CLT e garante-se o salário mínimo vigente, no Código de Conduta, na parte de Diretrizes Gerais, a JSL afirma ser avessa ao uso de "trabalho compulsório ou forçado", e proíbe qualquer descumprimento dessa norma dentro da empresa ou qualquer benefício indireto advindo da adoção de tais práticas ilegais por colaboradores, clientes, fornecedores ou prestadores de serviços. Em sua Política de Compras, a Companhia declara que deve-se trabalhar com fornecedores idôneos, que não façam uso do trabalho infantil ou força escrava.	92 <i>In addition to the selection process, whereby all employees come under the country's Consolidated Labor Laws (CLT) and are ensured the minimum wage, in the General Guidelines of the Code of Conduct, JSL states that it is against the use of forced or compulsory labor and prohibits any violation of this requirement within the Company or any indirect benefit arising from the adoption of such illegal practices by employees, clients, suppliers or service providers. In its Purchasing Policy, the Company declares that it must work with reliable suppliers who do not use child or forced labor.</i>
HR8	Porcentagem do pessoal de segurança submetido a treinamento nas políticas ou procedimentos da organização relativos a aspectos de direitos humanos que sejam relevantes às operações. <i>Percentage of security personnel trained in the organization's policies or procedures concerning aspects of human rights that are relevant to operations.</i>	100% do pessoal de segurança é submetido a treinamento sobre as políticas ou procedimentos da organização relativos a aspectos de direitos humanos que sejam relevantes às operações. (p. 70)	<i>All the Company's security personnel receive training on the organization's policies and procedures regarding human rights aspects that are relevant to the operations. 70</i>
HR9	Número total de casos de violação de direitos dos povos indígenas. <i>Total number of incidents of violations involving rights of indigenous people and actions taken.</i>	Não foram identificados casos de violação de direitos dos povos indígenas.	<i>No cases of violation of the rights of indigenous peoples have been identified.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE	
DESEMPENHO SOCIAL - SOCIEDADE - Social Performance - Society			
S01	Natureza, escopo e eficácia de quaisquer programas e práticas para avaliar e gerir os impactos das operações nas comunidades, incluindo entrada, operação e saída. <i>Nature, scope, and effectiveness of any programs and practices that assess and manage the impacts of operations on communities, including entering, operating, and exiting.</i>	91	
S02	Percentual e número total de unidades de negócios submetidas a avaliações de riscos relacionados a corrupção. <i>Percentage and total number of business units analyzed for risks related to corruption.</i>	71	
S03	Percentual de empregados treinados nas políticas e procedimentos anticorrupção. <i>Percentage of employees trained in organization's anti-corruption policies and procedures.</i>	70	
S04	Medidas tomadas em resposta a casos de corrupção. <i>Actions taken in response to incidents of corruption.</i>	71	
S05	Posições quanto a políticas públicas e participação na elaboração de políticas públicas e lobbies. <i>Public policy positions and participation in public policy development and lobbying.</i>	A JSL não possui nenhuma formalização jurídica em relação à essas posição da companhia.	<i>The Company has taken no formal legal position on this matter.</i>
S07	Número total de ações judiciais por concorrência desleal, práticas de truste e monopólio e seus resultados. <i>Total number of legal actions for anti-competitive behavior, anti-trust and monopoly practices and their outcomes.</i>	Não houve nenhuma ação judicial sobre esses tópicos em 2012.	<i>There were no legal cases in relation to such matters in 2012.</i>
S08	Valor monetário de multas significativas e número total de sanções não monetárias resultantes da não-conformidade com as leis e regulamentos. <i>Monetary value of significant fines and total number of non-monetary sanctions for non-compliance with laws and regulations.</i>	Até o momento, a JSL recebeu 8 autos de infração por descumprimento a Lei 8.213/91 – Cota de Deficientes e 19 autos de infração por descumprimento ao artigo 429 da CLT – Cota de Aprendizizes. O valor médio destas multas é de R\$ 150.000,00 para o caso do descumprimento da cota de deficientes e de R\$ 2.000,00 para o descumprimento da cota de aprendizizes. Essas informações referem-se a todas as empresas da JSL (JSL, CS Brasil, Concessionárias e Consórcio) e está atualizado até a presente data. Vale ressaltar que o descumprimento decorre do fato de determinados cargos existentes serem incompatíveis com a aprendizagem e com a inserção de pessoas com deficiência. Isso porque muitas funções, a exemplo dos cargos de motorista, cobrador, operadores de empilhadeira/colhedora, não podem ser ocupados por deficientes ou aprendizizes. A Companhia já ingressou com medida judicial a fim de excluir estes cargos da base de cálculo para preenchimento destas cotas e aguarda a decisão de primeira instância.	<i>JSL has received eight notifications of violation of Law No. 8,213/91 - Handicapped Quota, and 19 notifications of violation of Article 429 of the CLT - Apprentice Quota. The average amount of the fines is R\$ 150,000 for non-compliance with the handicapped quota and R\$ 2,000 for non-compliance with the apprentice quota. This information refers to all the JSL companies (JSL, CS Brasil, Concessionárias and Consórcio) and is updated to the present date. It should be pointed out that the problem stems from the fact that certain positions are incompatible with apprenticeship and the integration of people with disabilities. Examples are the positions of driver, conductor, forklift/harvester operators, which cannot be occupied by the handicapped or apprentices. The Company has filed a lawsuit seeking exclusion of such positions from the calculation base for these quotas and is awaiting the lower court decision.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE
DESEMPENHO SOCIAL - RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO - Social Performance - Product Responsibility		
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. <i>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.</i>	As fases do ciclo de vida do serviço em que são feitas avaliações visando melhoria nos impactos na saúde e segurança são: elaboração do projeto inicial, implantação, contratação de pessoal, execução diária do serviço, reunião de feedback com o cliente, reunião mensal da diretoria e melhoria contínua. <i>Phases of the life cycle of the services in which assessments are made for improvements in their impact on health and safety are: preparing the initial project, implementation, hiring, performing the daily service, meetings for client feedback, monthly board meetings and ongoing improvement.</i>
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. <i>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 outcomes.</i>	Em 2012, foram emitidas 174 não conformidades em 17 áreas administrativas e 41 filiais da Companhia, relacionadas a saúde e segurança que possam impactar nas atividades da JSL, levantadas durante as auditorias internas e externas do Sistema Integrado de Gestão. <i>In 2012, 174 cases of non-compliance in 17 administrative areas and 41 subsidiaries were notified in relation to health and safety, which could affect JSL's activities and were raised during internal and outside auditing of the Integrated Management System.</i>
PR3	Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por procedimentos de rotulagem, e o percentual de produtos e serviços sujeitos a tais exigências. <i>Type of product and service information required by procedures, and percentage of significant products and services subject to such information requirements.</i>	Não aplicável à JSL. <i>Does not apply to JSL.</i>
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. <i>Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning product and service information and labeling, by type of outcomes.</i>	Não aplicável à JSL. <i>Does not apply to JSL.</i>
PR5	Práticas relacionadas à satisfação do cliente, incluindo resultados de pesquisas que medem essa satisfação. <i>Practices related to customer satisfaction, including results of surveys measuring customer satisfaction.</i>	74
PR6	Programas de adesão às leis, normas e códigos voluntários relacionados a comunicações de marketing, incluindo publicidade, promoção e patrocínio. <i>Programs for adherence to laws, standards, and voluntary codes related to marketing communications, including advertising, promotion, and sponsorship.</i>	A JSL, por meio de sua rede de lojas de seminovos, desenvolve campanhas publicitárias e anúncios em jornais, revistas, tv, rádios, internet e painéis rodoviários, sempre dentro das Normas-Padrão do CENP - Conselho Executivo de Normas Padrão, além dos códigos de conteúdo do CONAR - Conselho de autorregulamentação Publicitária e o TAC - Publicidade Termo de Ajustamento, acordo firmado entre os diversos Ministérios Públicos, afim de garantir que seja transmitida uma mensagem clara e adequada sobre as características, quantidade, qualidade e preços dos veículos ofertados através de publicidade. A análise da conformidade do material é feita antes da publicação. <i>Through its network of used vehicle dealerships, JSL prepares advertising campaigns and advertisements for newspapers, magazines, television, radio, internet and hoardings, always in accordance with CENP (Executive Council for Industry Standards) rules and CONAR (Council for the Self-Regulation of Advertising) and TAC (Advertising Conduct Adjustment Agreement) content codes, the last being an agreement between the various public prosecution services, in order to ensure that a clear and suitable message is transmitted regarding the characteristics, quantity, quality and prices of vehicles offered through advertising. The material is analyzed for compliance before publication</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA PAGE
PR7	Número total de casos de não-conformidade com regulamentos e códigos voluntários relativos a comunicações de marketing, incluindo publicidade, promoção e patrocínio, discriminados por tipo de resultado. <i>Total number of incidents of non-compliance with regulations and voluntary codes concerning marketing communications, including advertising, promotion and sponsorship by type of outcomes.</i>	Não foi identificado nenhum caso de não conformidade com regulamentos relativos a comunicação de marketing em 2012. <i>No case of non-compliance with the regulations governing marketing communications was identified in 2012</i>
PR8	Número total de reclamações comprovadas relativas a violação de privacidade e perda de dados de clientes. <i>Total number of substantiated complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data.</i>	No ano de 2012 não houve nenhuma violação comprovada por parte de cliente. <i>There were no substantiated violations with regard to clients in 2012.</i>
PR9	Valor monetário de multas significativas por não-conformidade com leis e regulamentos relativos ao fornecimento e uso de produtos e serviços. <i>Monetary value of significant fines for non-compliance with laws and regulations concerning the provision and use of products and services.</i>	Não aplicável à JSL. <i>Does not apply to JSL.</i>

DEMONSTRAÇÕES

FINANCEIRAS

FINANCIAL STATEMENTS



SERVIÇOS DEDICADOS – TRANSPORTE DE CARGA DE TEMPERATURA CONTROLADA
Dedicated Service – Controlled Temperature Cargo Transportation

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO PERÍODO (R\$ milhões)	JSL - CONSOLIDADA		
	2011	2012 ¹	Var. 2012x2011
Receita Bruta	2.678,2	4.478,5	67,2%
(-) Deduções da Receita	(270,0)	(456,9)	69,2%
(=) Receita Líquida	2.408,2	4.021,6	67,0%
(-) Custos Totais	(2.014,5)	(3.316,0)	64,6%
(=) Lucro Bruto	393,7	705,6	79,2%
Margem Bruta	16,3%	17,5%	+1,2 p.p.
(-) Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro	(164,0)	(401,9)	145,2%
Despesas Administrativas e Comerciais	(156,1)	(359,1)	130,0%
Despesas Tributárias	(3,4)	(5,6)	66,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(4,5)	(37,2)	733,5%
EBIT	229,8	303,6	32,1%
Margem EBIT	9,5%	7,6%	-2,0 p.p.
(+-) Resultado Financeiro	(144,6)	(186,7)	29,1%
(=) Lucro antes dos impostos	85,2	117,0	37,4%
Impostos e contribuições sobre o lucro	(28,2)	(39,2)	38,9%
(=) Lucro Líquido	56,9	77,7	36,6%
Margem Líquida Total	2,4%	1,9%	-0,4 p.p.
EBITDA-A	715,8	882,9	23,4%
Margem EBITDA-A	29,7%	22,0%	-7,8 p.p.
EBITDA	431,4	594,2	37,7%
Margem EBITDA	17,9%	14,8%	-17,5%

¹ Fevereiro a Dezembro para JSL Concessionárias

INCOME STATEMENT – JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

INCOME STATEMENT (R\$ million)	JSL - CONSOLIDADA		
	2011	2012 ¹	Chg. 2012x2011
Gross Revenue	2,678.2	4,478.5	67.2%
(-) Deductions from Revenue	(270.0)	(456.9)	69.2%
(=) Net Revenue	2,408.2	4,021.6	67.0%
(-) Total Costs	(2,014.5)	(3,316.0)	64.6%
(=) Gross Profit	393.7	705.6	79.2%
Gross Margin	16.3%	17.5%	+1.2 p.p.
(-) Operating expenses before financial results	(164.0)	(401.9)	145.2%
Administrative and Sales Expenses	(156.1)	(359.1)	130.0%
Tax Expenses	(3.4)	(5.6)	66.6%
Other Operating Revenues (Expenses)	(4.5)	(37.2)	733.5%
EBIT	229.8	303.6	32.1%
EBIT Margin	9.5%	7.6%	-2.0 p.p.
(+-) Financial Results	(144.6)	(186.7)	29.1%
(=) Income before tax	85.2	117.0	37.4%
Provision for income tax and social contribution	(28.2)	(39.2)	38.9%
(=) Net Income	56.9	77.7	36.6%
Net Margin	2.4%	1.9%	-0.4 p.p.
EBITDA-A	715.8	882.9	23.4%
EBITDA-A Margin	29.7%	22.0%	-7.8 p.p.
EBITDA	431.4	594.2	37.7%
EBITDA Margin	17.9%	14.8%	-17.5%

¹February to December for JSL Concessionárias

BALANÇO PATRIMONIAL – JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

BALANCE SHEET – JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

ATIVO Em R\$ milhões	JSL - CONSOLIDADA		ASSETS R\$ million	JSL - CONSOLIDADA	
	31/12/11	31/12/12		12/31/11	12/31/12
ATIVO CIRCULANTE					
Caixas e equivalentes de caixa	399,1	322,5	Cash and cash equivalents	399.1	322.5
Títulos e valores mobiliários	44,2	74,3	Securities	44.2	74.3
Contas a receber	478,2	571,5	Accounts receivables	478.2	571.5
Estoque / Almojarifado	33,2	173,0	Inventory	33.2	173.0
Impostos a recuperar	82,3	111,4	Recoverable taxes	82.3	111.4
Outros créditos	35,7	60,4	Other credits	35.7	60.4
Despesas antecipadas	3,6	16,8	Prepaid Expenses	3.6	16.8
Bens disponibilizados para venda (renovação de frota)	66,6	48,9	Assets available for sales (fleet renewal)	66.6	48.9
Total do Ativo Circulante	1.143,0	1.378,9	Current Assets - Total	1,143.0	1,378.9
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
Não Circulante					
Títulos e valores mobiliários	-	10,2	Securities	-	10.2
Contas a receber	164,0	80,2	Accounts receivables	164.0	80.2
Impostos a recuperar	32,9	37,0	Recoverable taxes	32.9	37.0
Depósitos judiciais	44,2	48,3	Deposit in court	44.2	48.3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	24,2	Deferred income tax and Social Contribution	-	24.2
Partes relacionadas	0,0	0,2	Related parties	0.0	0.2
Outros créditos	20,8	69,0	Other credits	20.8	69.0
Total do Realizável a Longo Prazo	262,0	269,1	Long-term Assets - Total	262.0	269.1
Investimentos	1,7	0,1	Investments	1.7	0.1
Imobilizado	2.190,2	2.626,5	Property, plant and equipment	2,190.2	2,626.5
Intangível	247,9	294,4	Intangible	247.9	294.4
	2.439,8	2.921,0		2,439.8	2,921.0
Total do Ativo Não Circulante	2.701,8	3.190,1	Noncurrent Assets - Total	2,701.8	3,190.1
Total do Ativo	3.844,8	4.568,9	Total Assets	3,844.8	4,568.9

PASSIVO	JSL - CONSOLIDADA		LIABILITIES	JSL - CONSOLIDADA	
	31/12/11	31/12/12		12/31/11	12/31/12
PASSIVO CIRCULANTE			CURRENT LIABILITIES		
Empréstimos e financiamentos	246,0	352,4	Loans and financing	246,0	352,4
Debêntures	0,7	1,5	Debentures	0,7	1,5
Arrendamento financeiro a pagar	188,9	184,3	Leasing payable	188,9	184,3
Fornecedores	57,5	184,9	Suppliers	57,5	184,9
Floor Plan	-	78,7	Floor Plan	-	78,7
Obrigações trabalhistas	98,2	144,2	Salaries and charges payable	98,2	144,2
Obrigações tributárias	34,8	48,6	Taxes payable	34,8	48,6
Contas a pagar e adiantamentos	90,9	108,2	Accounts payable and advances from customers	90,9	108,2
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	18,6	Dividends and JCP payable	-	18,6
Partes relacionadas	0,9	0,7	Related parties	0,9	0,7
Imposto de renda e contribuição social a pagar	0,6	0,2	Income tax and Social Contribution payable	0,6	0,2
Total do passivo circulante	718,4	1.122,1	Current liabilities - total	718,4	1.122,1
NÃO CIRCULANTE			NONCURRENT LIABILITIES		
Empréstimos e financiamentos	1.334,8	1.354,9	Loans and financing	1,334,8	1,354,9
Debêntures	360,9	560,6	Debentures	360,9	560,6
Arrendamento financeiro a pagar	236,6	176,9	Leasing payable	236,6	176,9
Floor Plan	-	1,1	Floor Plan	-	1,1
Obrigações tributárias	47,3	45,7	Taxes payable	47,3	45,7
Provisões para perdas em investimentos	-	-	Provisions for investment loss	-	-
Provisão para demandas judiciais e administrativas	43,5	52,5	Provision for litigation and administrative demands	43,5	52,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	166,6	199,9	Deferred Income tax and Social Contribution	166,6	199,9
Contas a pagar e adiantamentos	95,6	105,2	Accounts payable and advances from customers	95,6	105,2
Total do passivo não circulante	2.285,5	2.496,9	Noncurrent liabilities - total	2,285,5	2,496,9
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital social	609,6	660,5	Capital stock	609,6	660,5
Ações em tesouraria	(21,6)	(22,1)	Treasury Shares	(21,6)	(22,1)
Avaliação patrimonial	60,6	46,8	Equity Appraisal	60,6	46,8
Reservas de lucros	192,7	263,6	Reserves of earnings	192,7	263,6
Reservas de Capital	0,1	1,1	Reserves of capital	0,1	1,1
Participação de não controladores	0,1	0,1	Minority interest	0,1	0,1
Total do patrimônio líquido	841,6	949,9	Non-controlling interest	841,6	949,9
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.844,8	4.568,9	Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,844,8	4,568,9

FLUXO DE CAIXA – JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ MILHÕES)	2011	2012	VAR. 2012X2011
DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro líquido	56,9	77,7	36,7%
AJUSTES PARA CONCILIAR O RESULTADO ÀS DISPONIBILIDADES GERADAS PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	702,1	836,6	19,2%
Depreciações / Amortizações	201,3	290,5	44,3%
Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - imobilizado	281,7	271,8	-3,5%
Reversão de IR e CS diferidos	24,5	26,3	7,4%
Provisão/reversão para demandas judiciais e administrativas	3,0	4,8	60,5%
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(4,1)	1,6	-140,0%
Provisão para perdas em veículos disponibilizados para venda	0,3	-	-100,0%
Provisão para perdas em estoques	-	1,1	n.a.
Participação de não controladores	0,0	0,0	-22,5%
Remuneração com base em ações	0,1	1,0	1642,5%
Juros e variações monetárias s/empréstimos	193,7	239,4	23,6%
Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes	(278,2)	(229,5)	-17,5%
DECRÉSCIMO (ACRÉSCIMO) EM ATIVOS			
Títulos e valores mobiliários	72,9	(40,3)	n.a.
Contas a receber	(98,6)	27,3	-127,7%
Estoques	(17,4)	(15,6)	-10,2%
Impostos a recuperar	(19,3)	(27,6)	43,4%
Partes relacionadas	(0,0)	0,2	-973,4%
Depósitos judiciais	(18,1)	(2,6)	-85,5%
Outros créditos	4,7	(21,9)	-567,5%
Despesas antecipadas	4,3	(13,1)	-404,6%
(DECRÉSCIMO) ACRÉSCIMO EM PASSIVOS			
Fornecedores	(8,0)	95,4	-1292,3%
Veículos floor plan	-	(6,9)	n.a.
Obrigações trabalhistas e tributárias	(22,8)	22,5	-198,6%
Contas a pagar e adiantamentos	(7,6)	3,7	-149,0%
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	-	5,0	n.a.
Partes relacionadas	0,1	(13,6)	n.a.
Imposto de renda e contribuição social a pagar	(12,3)	(0,6)	-95,5%
Provisões tributárias	-	-	-
Juros pagos s/empréstimos e financiamentos, debêntures e outros passivos	(156,2)	(241,3)	54,5%
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	480,8	684,8	42,4%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS			
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido	(161,2)	7,0	n.a.
Investimentos de operações	(0,0)	1,6	-27133,3%
Ativo imobilizado	(104,9)	(216,6)	106,5%
Intangível	(3,8)	(4,3)	12,6%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento	(269,9)	(212,3)	-21,3%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS			
Aumento (Redução) de capital	(0,4)	-	-100,0%
Ações em tesouraria	(21,6)	(0,5)	-97,7%
Dividendos pagos	(22,1)	(2,3)	-89,7%
Juros sobre o capital próprio pagos	-	(11,2)	n.a.
Aumento (Redução) em empréstimos e financiamentos, líquidos	(138,9)	(535,1)	285,4%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(183,0)	(549,1)	200,1%
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	28,0	(76,6)	-373,8%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA (INCLUSIVE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS)			
No início do período	371,1	399,1	7,5%
No final do período	399,1	322,5	-19,2%
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	28,0	(76,6)	-373,8%

CASH FLOW – JSL CONSOLIDADA (JSL LOGÍSTICA + JSL CONCESSIONÁRIAS)

CASH FLOW STATEMENT (R\$ MILLION)	2011	2012	Chg. 2012X2011
FROM OPERATING ACTIVITIES			
Net Income	56.9	77.7	36.7%
ADJUSTMENTS FOR CONCILIATING PROFIT WITH CASH GENERATED BY OPERATING ACTIVITIES	702.1	836.6	19.2%
Depreciation/amortization	201.3	290.5	44.3%
Cost of sale of assets used in service rendering - property, plant and equipment	281.7	271.8	-3.5%
(Recording)/reversal of deferred Income Tax and Social Contribution	24.5	26.3	7.4%
Provision/reversal for litigation and administrative demands	3.0	4.8	60.5%
Provision for doubtful accounts	(4.1)	1.6	-140.0%
Provision for losses from vehicles available for sale	0.3	-	-100.0%
Provision for inventory	-	1.1	n.a.
Non-controlling interest	0.0	0.0	-22.5%
Share-based compensation (stock options)	0.1	1.0	1642.5%
Provisioned interest	193.7	239.4	23.6%
Changes in Current and Noncurrent Assets and Liabilities	(278.2)	(229.5)	-17.5%
DECREASE (INCREASE) IN ASSETS			
Securities	72.9	(40.3)	n.a.
Accounts receivable	(98.6)	27.3	-127.7%
Inventory	(17.4)	(15.6)	-10.2%
Recoverable taxes	(19.3)	(27.6)	43.4%
Related parties	(0.0)	0.2	-973.4%
Deposit in court	(18.1)	(2.6)	-85.5%
Other credits	4.7	(21.9)	-567.5%
Forward Expenses	4.3	(13.1)	-404.6%
(DECREASE) INCREASE IN LIABILITIES			
Suppliers	(8.0)	95.4	-1292.3%
Floor Plan	-	(6.9)	n.a.
Tax and labor liabilities	(22.8)	22.5	-198.6%
Accounts payable	(7.6)	3.7	-149.0%
Dividends and interest on own capital	-	5.0	n.a.
Related parties	0.1	(13.6)	n.a.
Income tax and social contribution	(12.3)	(0.6)	-95.5%
Tax provisions	-	-	-
Paid interest	(156.2)	(241.3)	54.5%
Net cash generated in operating activities	480.8	684.8	42.4%
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES			
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	(161.2)	7.0	n.a.
Operational Investments	(0.0)	1.6	-27133.3%
Fixed asset	(104.9)	(216.6)	106.5%
Intangible asset	(3.8)	(4.3)	12.6%
Net cash generated (used) in investment activities	(269.9)	(212.3)	-21.3%
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES			
Increase of capital	(0.4)	-	-100.0%
Treasury Shares	(21.6)	(0.5)	-97.7%
Dividends paid	(22.1)	(2.3)	-89.7%
Interest on capital - paid	-	(11.2)	n.a.
Reduction in loans and financing, net	(138.9)	(535.1)	285.4%
Net cash generated (used) in financing activities	(183.0)	(549.1)	200.1%
Net increase (reduction) in cash and cash equivalents	28.0	(76.6)	-373.8%
CASH AND CASH EQUIVALENTS (INCLUDING SECURITIES)			
Beginning of the period	371.1	399.1	7.5%
End of the period	399.1	322.5	-19.2%
Net increase (reduction) in cash and cash equivalents	28.0	(76.6)	-373.8%





www.jsl.com.br/ri