

# RELATÓRIO ANUAL 2013

2013 ANNUAL REPORT



*Entender para Atender*



# ÍNDICE

INDEX

<b>1</b>	<b>MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO</b> <i>MESSAGE FROM THE MANAGEMENT</i>	<b>04</b>
<b>2</b>	<b>DESTAQUES DE 2013</b> <i>2013 HIGHLIGHTS</i>	<b>09</b>
<b>3</b>	<b>SOBRE O RELATÓRIO</b> <i>ABOUT THE REPORT</i>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>PERFIL ORGANIZACIONAL</b> <i>CORPORATE PROFILE</i>	<b>14</b>
	Missão, Visão e Valores - <i>Mission, Vision and Values</i>	16
	Histórico - <i>Background</i>	18
	Portfólio de Soluções - <i>Portfolio of Solutions</i>	20
	Abrangência Geográfica - <i>Geographical Reach</i>	25
<b>5</b>	<b>ESTRATÉGIA E GESTÃO</b> <i>STRATEGY AND MANAGEMENT</i>	<b>26</b>
	Cenário Setorial - <i>Sector Scenario</i>	27
	Modelo de Negócios - <i>Business Model</i>	28
	Diferenciais Competitivos - <i>Competitive Advantages</i>	30
<b>6</b>	<b>RESULTADOS</b> <i>RESULTS</i>	<b>34</b>
	Desempenho Operacional – Receita Bruta - <i>Operational Performance – Gross Revenue</i>	35
	Destaque Financeiros - <i>Financial Highlights</i>	38
	Estrutura de Capital - <i>Capital Structure</i>	42
<b>7</b>	<b>GOVERNANÇA CORPORATIVA</b> <i>CORPORATE GOVERNANCE</i>	<b>48</b>
	Relacionamento pautado na ética e transparência <i>Relationship Guided by Ethics and Transparency</i>	49
	Bases de Decisão - <i>Decision Making Bodies</i>	50
	Subsidiárias - <i>Subsidiaries</i>	55
	Gestão de Riscos - <i>Risk Management</i>	57
	Mercado de Capitais - <i>Capital Markets</i>	58
	Código de Conduta - <i>Code of Conduct</i>	59
<b>8</b>	<b>RELACIONAMENTOS</b> <i>RELATIONSHIPS</i>	<b>61</b>
	Clientes - <i>Customers</i>	62
	Colaboradores - <i>Employees</i>	64
	Fornecedores - <i>Suppliers</i>	69
	Imprensa - <i>Media</i>	70
	Investidores - <i>Investors</i>	71
<b>9</b>	<b>RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL</b> <i>SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY</i>	<b>72</b>
	JSL na rota da sustentabilidade - <i>JSL on the Path to Sustainability</i>	73
	Principais impactos do negócio - <i>Key Impacts From the Business</i>	75
	Investimentos ambientais - <i>Environmental Investments</i>	78
	Instituto Julio Simões - <i>Julio Simões Institute</i>	79
	Centro de Memória e Cultura Julio Simões - <i>Julio Simões Memory and Culture Center</i>	84
<b>10</b>	<b>PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES</b> <i>AWARDS AND CERTIFICATIONS</i>	<b>85</b>
<b>11</b>	<b>INFORMAÇÕES CORPORATIVAS</b> <i>CORPORATE INFORMATION</i>	<b>88</b>
<b>12</b>	<b>GLOSSÁRIO</b> <i>GLOSSARY</i>	<b>89</b>
<b>13</b>	<b>ÍNDICE GRI</b> <i>GRI INDEX</i>	<b>91</b>
<b>14</b>	<b>DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS</b> <i>FINANCIAL STATEMENTS</i>	<b>104</b>

1

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO <sup>[GRI 1.1]</sup>

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT <sup>[GRI 1.1]</sup>



## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO BOARD OF DIRECTORS

AUGUSTO MARQUES DA CRUZ FILHO  
Conselheiro Independente - *Independent Director*

FERNANDO ANTONIO SIMÕES  
Presidente - *Chairman*

ADALBERTO CALIL  
Conselheiro - *Director*

FERNANDO ANTONIO SIMÕES FILHO  
Conselheiro - *Director*

ALVARO PEREIRA NOVIS  
Conselheiro Independente - *Independent Director*

É com imenso prazer que apresentamos o **Relatório Anual da JSL S.A.**, referente ao ano de 2013. A nossa determinação em **DESENVOLVER CONTINUAMENTE** a Companhia contribuiu para que, desde a abertura de capital, em abril de 2010, quando apresentamos os números de **2009, até 2013**, a **Receita de Serviços Logísticos expandisse de R\$ 1,5 bilhão para R\$ 3,7 bilhões**, mostrando um **crescimento de 144%**, e **2,9 vezes maior o EBITDA, de R\$ 233,5 milhões para R\$ 676,9 milhões**. Alcançamos em 2013 uma **Receita Bruta consolidada Recorde de R\$ 5,2 bilhões**, 17,1% maior que 2012, um **EBITDA consolidado de R\$ 705,0 milhões**, acréscimo de 18,7% em relação ao ano anterior, e o **Lucro Líquido** do período foi **R\$ 93,6 milhões**.

Conforme os anos anteriores, a **JSL Logística atingiu o GUIDANCE**, registrando **CRESCIMENTO de 19,0% na Receita Bruta de Serviços** em relação ao ano de 2012, o que acreditamos reafirmar nossa **ENTREGA RECORRENTE** e evidenciar que o **negócio e o crescimento da JSL são resilientes e não estão vinculados ao crescimento da economia brasileira**, mesmo em um cenário econômico em desaceleração.

A JSL se orgulha do seu mercado de atuação, que é historicamente competitivo e fragmentado no Brasil. **Nos diferenciamos a partir do desejo verdadeiro de servir e contribuir com a competitividade de nossos clientes**, além da **capacidade de absorver os investimentos em logística permitindo que eles possam focar seus recursos humanos e de capital em seu negócio principal**, sempre com objetivo de oferecer o **melhor custo benefício**.

Em 2013, a **JSL investiu R\$ 1,4 bilhão**, sendo 65,4% em expansão, 33,6% em renovação de ativos e 1,1% em aquisições de empresas, voltados principalmente ao **atendimento dos atuais clientes, que têm buscado consolidar o maior número de serviços em empresas que lhe assegurem confiança, e à inclusão de novos clientes**, lembrando ser o investimento em ativos que gera receitas adicionais no ano corrente e principalmente para os próximos anos. Tal dinâmica está **em linha com as estratégias** da Companhia de expandir e diversificar a carteira de clientes, introduzindo novos serviços em seu portfólio e acelerando seu crescimento por meio de aquisições pontuais. Mesmo com esse investimento, mantivemos nossos níveis de **ALAVANCAGEM estáveis quando comparado com 2009**, salientando a **RESILIÊNCIA da nossa capacidade de geração e liberação de fluxo de caixa através da manutenção dos indicadores de endividamento**. Lembramos que o **FECHAMENTO DE NOVOS CONTRATOS** mostra a **CONSISTÊNCIA das nossas atividades ao construir o DESENVOLVIMENTO** da Companhia, contribuindo não só com o ano vigente, mas principalmente para os próximos anos.

*We are very pleased to present the **Annual Report of JSL S.A.** referring to 2013. Our determination to **CONTINUOUSLY DEVELOP** the Company contributed to our **Revenue from Logistics Services to grow from R\$1.5 billion in our April 2010 IPO, when we disclosed the 2009 figures, to R\$3.7 billion in 2013, posting a 144% increase, and our EBITDA to grow 2.9 times, from R\$233.5 million to R\$676.9 million. In 2013, we generated record Consolidated Gross Revenue of R\$5.2 billion, 17.1% up on 2012, consolidated EBITDA of R\$705.0 million, an 18.7% year-on-year increase, and Net Income of R\$93.6 million.***

*As in previous years, **JSL Logística met the guidance**, recording **19.0% GROWTH in Gross Revenue from Services** over 2012, which we believe reiterates our **RECURRING DELIVERY** and evidences that **JSL's business and growth are resilient and are not dependent on the growth of the Brazilian economy, even within a scenario of economic slowdown.***

*JSL is proud of its market, which is historically competitive and fragmented in Brazil. We **stand apart** because of our **true wish to serve and contribute to the increase of the competitiveness of our clients**, in addition to our **ability to absorb investments in logistics, allowing them to focus their human and capital resources on their core business**, with the aim of offering **the best cost-benefit.***

*In 2013, **JSL invested R\$1.4 billion**, of which 65.4% was invested in expansion, 33.6% in renovation, and 1.1% in company acquisitions, mainly focused on the **service provided to current clients, who have sought to consolidate the largest possible number of services in companies in which they can trust, and on the addition of new clients**, reminding being the investment in assets that generates additional revenue for the current year and principally for the coming years. This dynamics is **in line with the Company's strategies** of expanding and diversifying its client portfolio, introducing new services and accelerating its growth through specific acquisitions. Even with this investment, we have maintained our **LEVERAGE levels stable compared to 2009, emphasizing the RESILIENCE of our ability to release and generate cash through maintaining covenants.** We emphasize that the **SIGNING OF NEW CONTRACTS** demonstrates the **CONSISTENCY of our activities** to build the **Company's DEVELOPMENT**, contributing not only in the current year, but mainly for the next years.*

Essa **dinâmica** da JSL foi **reconhecida** pelas **agências de ratings**, e em abril de 2013, a Standard and Poor's **atribuiu a classificação da Companhia para 'brAA-'** devido "ao foco na **melhora na estrutura de capital** da companhia e do perfil de endividamento", e a Fitch **reafirmou a classificação 'A+(bra)'** destacando o "**forte perfil dos negócios da JSL**, sustentados por sua **liderança no setor brasileiro de logística**".

Em linha com a política de **alongamento de dívida**, em julho de 2013 a JSL fez a sua **1ª emissão de dívida pública de debêntures** no montante de **R\$ 400,0 milhões** com prazo médio de **5,2 anos**.

Em novembro de 2013 a JSL **finalizou o processo de aquisição da Movida** e da **APTA**, dando início à **modalidade de locação de veículos leves, diário, mensal e anual, para pessoas físicas e jurídicas (Rent a Car)**, empresa que **amplia o nosso portfólio de serviços e aumenta a capilaridade das nossas atividades**, ao estar posicionada de forma estratégica e diferenciada, **mitigando o risco ao ampliar o maior portfólio de serviços logísticos do país**.

As **SINERGIAS** entre as operações de **Logística e Concessionárias de Veículos foram notáveis** ao longo do ano, e **quatro novas lojas foram abertas em diferentes regiões do país**, sendo três em Tocantins, e a outra em Sergipe, todas compreendendo a totalidade da venda de seus respectivos estados, expandindo a **capilaridade dos canais de revenda dos ativos** utilizados na prestação de serviços. É interessante ressaltar que a JSL tem construído o seu canal de venda, preparando-se para o futuro, devido ao seu desenvolvimento e crescimento.

A **QUALIDADE das demonstrações financeiras da JSL foi NOVAMENTE PREMIADA com o Troféu Transparência** na categoria Empresas de Capital Aberto com faturamento até R\$ 5 bilhões, da ANEFAC, FIPECAFI e Serasa Experian. A JSL entende que esta é a melhor forma de se comunicar e respeitar todos os que avaliam o negócio. Os **resultados da Companhia** também foram **RECONHECIDOS** por estarmos no **1º lugar no setor de transportes do Anuário da Época Negócios 360°**, e citada pela revista **Exame** como uma das **empresas que mais cresceram no Brasil**, e o **site de Relações com Investidores foi eleito o melhor site de RI do mundo entre as empresas do setor de serviços** e o **melhor site de RI da América Latina** pela **IR Global Rankings**.

Temos orgulho de contar com a **determinação, a dedicação, a simplicidade** e o **comprometimento** da **equipe da JSL com os RESULTADOS da Companhia**, e não alcançaríamos esses reconhecimentos se não tivéssemos **pessoas alinhadas com nossos valores e cultura**, pois sabemos que **gente é fundamental para o desenvolvimento do nosso negócio**.

*This JSL dynamics was recognized by the ratings agencies, and in April 2013 Standard & Poor's assigned its 'brAA-' rating to the Company, due to the "focus on improving the company's capital structure and indebtedness profile", and Fitch affirmed its 'A+(bra)' rating, pointing out JSL's "strong business profile, supported by a leading position in the Brazilian logistics industry".*

*In line with the Company's policy of extending its debt, in July 2013 JSL conducted its 1st public debenture issue, in the amount of R\$400.0 million, with a 5.2-year average maturity.*

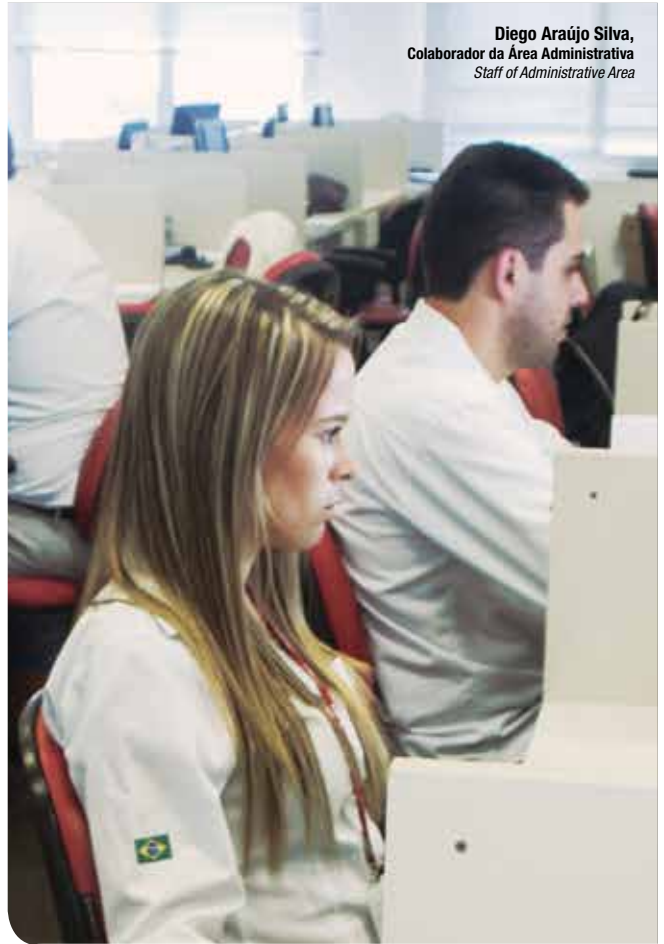
*In November 2013, JSL concluded the process of acquisition of Movida and APTA, starting operations in light vehicle daily, monthly and annual rentals, for both individuals and corporations (Rent a Car). Movida will expand our services portfolio and increase the capillarity of our activities, as it is strategically and uniquely positioned, mitigating risk by expanding the country's largest logistics service portfolio.*

*The SYNERGIES between JSL Logística and JSL Concessionárias were significant during the year, and four new stores were opened in different regions of the country, three in Tocantins and one in Sergipe, all of which comprise all the sales in their respective states, expanding the capillarity of the asset resale channels used in service provision. It is important to highlight that JSL has built its sales channel, preparing for the future, due to its development and growth.*

*The QUALITY of JSL's financial statements was once again awarded the Transparency Trophy in the category Publicly-held Companies with revenues of up to R\$5 billion, granted by ANEFAC, FIPECAFI and Serasa Experian. JSL understands this is the best way to communicate and respect all who evaluate the business. The Company's results were also RECOGNIZED, with the Company ranking 1st in the transportation industry in Época Negócios magazine's 360° Yearbook, among the 10 best in transportation (including all modals), referenced by Exame magazine's as one of the Companies that grew the most in Brazil, and the Investor Relations website was elected by IR Global Rankings the world's best IR website among the companies in the service industry and the best IR website in Latin America.*

*We are proud to rely on the determination, dedication, simplicity and commitment of the JSL team toward the Company's RESULTS, and we would not have achieved these recognitions if we didn't have people who are aligned with our values and culture, as we know that these people are fundamental to the development of our business.*

**Diego Araújo Silva,**  
Colaborador da Área Administrativa  
*Staff of Administrative Area*



Ao mesmo tempo em que desenvolvemos soluções logísticas, temos cuidado com as pessoas do entorno de nossas operações. Focado na questão social, o **Instituto Julio Simões avança nas ações que contribuem para a segurança nas estradas**, e em 2013, o **Programa Pela Vida recebeu o Prêmio Whirlpool de Sustentabilidade no âmbito Social**.

A **JSL** está inserida em mais de 16 setores da economia e conta com mais de 350 clientes, **participando ativamente na produção e na economia do país**. Acreditamos que nos próximos anos, a **Companhia tem muito mais a fazer do que foi feito nos anos anteriores**, pois sabemos que as necessidades logísticas estão em constante evolução e nossos clientes cada vez mais necessitam de otimização em seus processos e aumento de sua competitividade. Estes fatores são extremamente importantes para a nossa perpetuação, pois mostram nossa capacidade e disposição para reinvestimento no nosso negócio, absorvendo investimentos logísticos, para que o cliente possa focar no seu negócio chave. Estamos **CAPACITADOS** para **APROVEITAR AS OPORTUNIDADES** que estão por vir, com **RESPOSTAS EFICIENTES E CUSTOMIZADAS**, contribuindo para os resultados de **nossos clientes**, e ampliando nosso portfólio de serviços em operações cada vez mais personalizadas e focadas em suas necessidades.

**Começamos 2014 trabalhando forte**, com **foco em não perder as oportunidades, preparados para superar os obstáculos, vencer as dificuldades**, a fim de **oferecer segurança e melhor custo benefício** aos nossos clientes, e ter, como consequência, **o desenvolvimento da JSL e um maior retorno aos nossos acionistas**.

**AGRADECEMOS** o apoio dos **fornecedores**, a competência e dedicação dos colaboradores e a confiança dos **acionistas e investidores**, por acreditarem em nosso trabalho e darem suporte à perpetuidade da **JSL**.

Nossos **agradecimentos se estendem principalmente aos nossos clientes**, que são a **verdadeira razão da nossa existência e de nosso desenvolvimento**, a quem **ENTENDEMOS** para **ATENDER** diariamente, **sem medir esforços** para **merecer a confiança** depositada, **oferecendo o melhor serviço pelo melhor preço**, a fim de gerar o **melhor custo benefício**. É assim que entendemos ser a **melhor forma de perpetuar nosso relacionamento**.

**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.*

*At the same time we develop logistics solutions, we are careful of the people who live around our operations. Focusing on the social issue, the **Julio Simões Institute has made headway in the actions that contribute to highway safety**, and in 2013 the **Pela Vida (For Life) program received the Whirlpool Sustainability Award for its social sustainability aspect**.*

*JSL operates in more than 16 sectors of the economy and has more than 350 clients, **taking active part in the country's production and economy**. We believe that in the next years the **Company will have to do a great deal more than what it did in previous years**, as we know that logistics needs are always evolving and that our clients need to streamline their processes and increase their competitiveness. These factors are extremely important for our perpetuity as they show our ability and willingness to reinvest in our business, absorbing logistics investments, while the client can focus on their core business. We are **ABLE to BENEFIT FROM THE OPPORTUNITIES** that lie ahead, with **EFFICIENT, CUSTOMIZED RESPONSES**, contributing to the result of our clients, and expanding our service portfolio in operations that are increasingly more personalized and focused on our clients' needs.*

*We began 2014 working hard, focusing on not missing any opportunities, prepared to overcome our hurdles and difficulties, in order to **provide our clients with safety and a better cost-benefit ratio**, and having as a consequence **JSL's development and a greater return to our shareholders**.*

***WE WISH TO THANK our suppliers** for their support, **our employees** for their competence and dedication and **our shareholders** for their trust, for believing in our work and giving support to **JSL's perpetuity**.*

*We also want to **thank our clients**, who are the **true reason for our existence and our development**, who we **UNDERSTAND** in order to **SERVE** every day, **sparing no efforts to deserve the confidence they place in us**, offering them the **best service at the best price**, in order to provide them with **the best cost-benefit ratio**. That's what we believe to be **the best way in which to perpetuate our relationship**.*



# DESTAQUES 2013 <sup>[GRI 2.9]</sup>

2013 HIGHLIGHTS <sup>[GRI 2.9]</sup>



**Thais de Paula,**  
Colaboradora de Serviços Dedicados  
*Staff of Dedicated Services*



- **Crescimento de 19,0%** na Receita Bruta de Serviços Logísticos, atingindo o *guidance* informado no começo de 2013;

- **19.0% growth** in Gross Revenue from Logistics Services, reaching the *guidance* released at the start of 2013;

- **Receita Bruta consolidada de R\$ 5,2 bilhões**, uma **alta de 17,1%** em comparação com 2012, **98,8% orgânica**;

- **Consolidated Gross Revenue of R\$ 5.2 billion**, a **17.1% increase** over 2012, **98.8% organic**;

- **Atribuição de rating 'brAA-'** pela Standard & Poor's e **manutenção dos ratings** (corporativos e das emissões) pela Fitch Ratings;

- **Assignment of 'brAA-' ratings** by Standard & Poor's and **affirmation of the corporate and issuer ratings** by Fitch Ratings;

- **EBITDA consolidado de R\$ 705,0 milhões**, crescimento de **18,7%** comparado com 2012;

- **Consolidated EBITDA of R\$ 705.0 million**, **18.7% up** on 2012;

- **Lucro Líquido consolidado de R\$ 93,6 milhões**, **20,4% maior que 2012**;

- **Consolidated Net Income** came to R\$93.6 million, an **20.4% upturn year on year**;

- **Investimento Bruto de R\$ 1,4 bilhão**, apresentando estabilidade nos índices de endividamento devido a forte liberação e geração de caixa;

- **Gross Capex of R\$1.4 billion**, with covenant stability due to the extensive cash generation and release;

- Aquisição da **Movida Rent a Car**, empresa extremamente complementar às nossas atividades em um **segmento de grande oportunidade de crescimento, inovação e lucratividade**;

- **Acquisition of Movida Rent a Car**, a company highly complementary to our activities, in a **segment of great opportunity for growth, innovation and profitability**;

- **6ª Emissão de Debêntures**, 1ª pública, no valor de **R\$ 400,0 milhões** com prazo médio de 5,2 anos;

- **6th Debenture Issue**, the 1st public one, in the amount of **R\$400.0 million** with a 5.2-year average maturity;

• Abertura de **quatro novas lojas** da **JSL Concessionárias de Veículos** da marca **MAN**, sendo uma no Nordeste e três no Centro-Oeste do país, ampliando a **capilaridade** dos canais de revenda dos ativos;

• *Opening of four new stores of JSL Concessionárias de Veículos of the MAN brand, one of which in the Northeast and three in the Mid-West of Brazil, increasing the capillarity of the asset resale channels;*

• **Programa Pela Vida**, promovido pelo **Instituto Julio Simões**, recebe o **Prêmio Whirlpool de Sustentabilidade** no âmbito Social;

• *Pela Vida (For Life) Program implemented by the Julio Simões Institute receives the Whirlpool Sustainability Award for its social sustainability aspect;*

• **Pelo segundo ano consecutivo**, recebemos o **Prêmio Troféu Transparência**, da ANEFAC – FIPECAFI – Serasa Experian;

• *For the second consecutive year, we were awarded the Transparency Trophy granted by ANEFAC – FIPECAFI – Serasa Experian;*

• Eleito o **melhor website de RI do mundo na indústria de serviços**, pelo segundo ano consecutivo, e o **melhor da América Latina** em 2013, pela *IR Global Rankings*;

• *For the second consecutive year, the Company's IR website was elected by IR Global Rankings the world's best IR website in the service industry and the best in Latin America in 2013;*

• **Consolidação das atividades** da **JSL Logística** com a **JSL Concessionárias de Veículos** através da comercialização de 42,7% dos veículos disponíveis para a venda, **evidenciando a complementaridade dos negócios**;

• *Consolidation of the JSL Logística and the JSL Concessionárias de Veículos activities, with the sale of 42.7% of the vehicles available for sale, evidencing these businesses' complementarity;*

• **CEO do ano** com o Prêmio ANEFAC Profissionais;

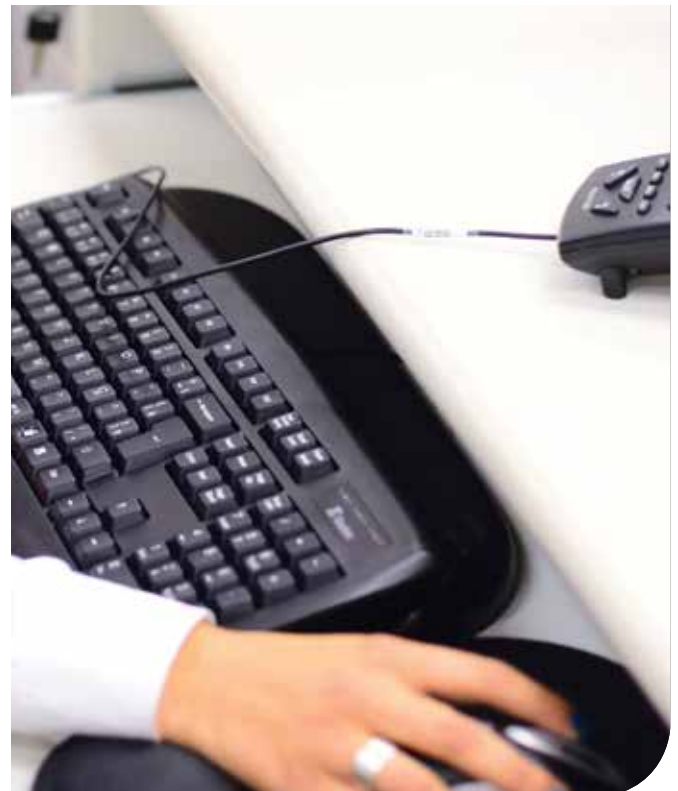
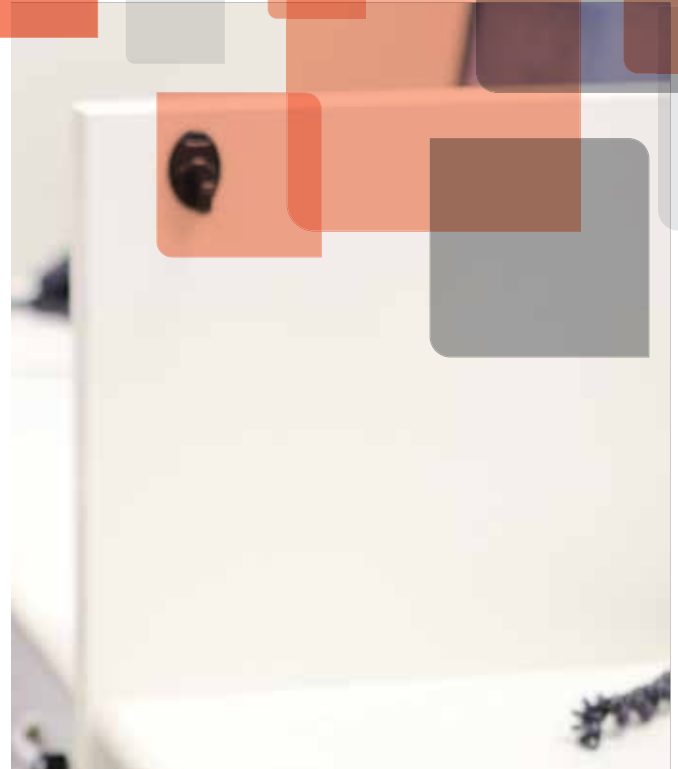
• *CEO of the Year with the ANEFAC Professionals Award;*

• JSL Holding Financeira Ltda. firma contrato para aquisição de **empresa de leasing, que está condicionada, e assim aguarda, a autorização do Banco Central**; empresa que **permitirá** à Companhia **aproveitar oportunidades comerciais** ligadas à cadeia de atividades desenvolvidas, como a **venda de ativos da logística**, melhorando a qualidade de nossos prestadores de serviços e aumentando o giro dos ativos; **oferta de leasing para clientes que não procuram por locação**; e também na **venda em nossas concessionárias**.

• *JSL Holding Financeira Ltda. signed a contract to acquire a leasing company, which is subject, and so awaits, the approval of the Brazilian Central Bank, a company that will allow the Company to benefit from business opportunities associated with the chain of activities it develops, such as the sale of logistics assets, improving the quality of our service providers and increasing the assets' turnover; the offering of leasing to clients that do not wish to rent; and sales in our dealers.*

# SOBRE O RELATÓRIO

ABOUT THE REPORT



**Adrielle Dias,**  
Colaboradora do SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente  
Staff of Customer Care Service - (CCS)

Com o objetivo de demonstrar o nosso desempenho e avanços no aprimoramento das práticas de gestão, apresentamos o quarto relatório anual da JSL seguindo as diretrizes da *Global Reporting Initiative* (GRI), onde a Companhia expressa o compromisso corporativo de suas empresas ao longo de 2013. [GRI 3.3]

O conteúdo deste relatório é referente às análises econômico-financeiras, e os impactos sociais, ambientais e econômicos exercidos pelas filiais operacionais da JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida Rent a Car, esta última adquirida em dezembro de 2013. Ao longo do texto e nas tabelas, esclarecemos a influência de cada um desses negócios nos resultados da JSL em 2013. [GRI 3.6/ 3.7/ 3.8/ 3.10/ 3.11]

A Companhia selecionou os temas presentes com base no grau de relevância para o seu funcionamento e os interesses de seus *stakeholders* – colaboradores, comunidade, fornecedores, governo, clientes, entidades de classe, investidores e acionistas. [GRI 3.5/ 4.14/ 4.15]

Os indicadores de desempenho econômico, social e ambiental são referentes ao período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2013, e destacamos que o relatório anterior mais recente, com informações pertinentes ao ano de 2012, foi divulgado em julho de 2013. [GRI 3.1/ 3.2]

Elaborado segundo a versão G3.1 da GRI, a JSL entende que o relatório deste ano se enquadra no nível B (autodeclarado) da estrutura de relatórios desta mesma organização, uma vez que 125 indicadores foram reportados, sendo 42 pertencentes à categoria perfil, e 83 da categoria desempenho.

As informações financeiras são apresentadas de forma consolidada seguindo o padrão internacional de contabilidade (IFRS), e foram auditadas pela PricewaterhouseCoopers. Com base em nossos controles gerenciais internos e nos sistemas de medições específicos das áreas, os quais são periodicamente validados por suas respectivas Diretorias, apresentamos os dados operacionais referentes aos serviços, relacionamentos, recursos humanos, governança corporativa e responsabilidade socioambiental. Vale lembrar que as informações socioambientais foram captadas em linha com os protocolos da GRI, sem, no entanto, serem submetidas à verificação externa. [GRI 3.9/ 3.13]

De forma concisa, este relatório consolida o desempenho da JSL no ano de 2013. Produzido em versão bilíngue português inglês, está disponível no endereço [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri). Para comentários, dúvidas e sugestões, envie e-mail para [ri@jst.com.br](mailto:ri@jst.com.br).

*With the aim to show our performance and advances made to improve management practices, we present JSL's fourth annual report, based on the guidelines of the Global Reporting Initiative (GRI), in which the Company affirms the corporate commitment of its businesses throughout 2013. [GRI 3.3]*

*The content of this report refers to economic and financial analyses and social, environmental and economic impacts from the operational branches of JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos and Movida Rent a Car, the latter acquired in December 2013. Through text and charts, we report the accounting of each business for JSL's 2013 results. [GRI 3.6/ 3.7/ 3.8/ 3.10/ 3.11]*

*The Company selected the topics in this report based on their relevance of its operations, as well as on the interests of its stakeholders — employees, the community, suppliers, government, clients, industry associations, investors and shareholders. [GRI 3.5/ 4.14/ 4.15]*

*The economic, social and environmental performance indicators used herein refer to the period of January 1 to December 31, 2013, and we would like to point out that the last report, with information pertaining to 2012, was disclosed in July 2013. [GRI 3.1/ 3.2]*

*Prepared in accordance with GRI's G3.1 version, JSL believes that this year's report is applicable to level B (self-declared) of the reporting framework, since 125 indicators were compiled, of which 42 relate to the Company's profile, and 83 to performance.*

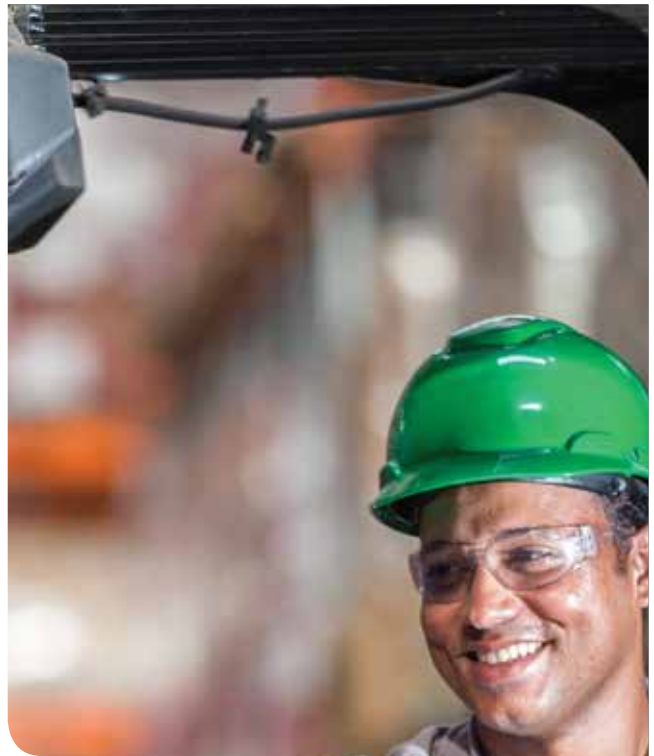
*The financial information is presented in consolidated format and in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS), and has been audited by PricewaterhouseCoopers. Based on our internal management controls and measurement systems specific to each area, which are periodically endorsed by their respective Boards, we present the operational data for services, human resources, corporate governance and social and environmental responsibility. It is worth noting that the social and environmental information was obtained in accordance with the GRI protocols, but it has not been submitted to external assurance. [GRI 3.9/ 3.13]*

*This report is a summary of JSL's performance in 2013. It has been published in a bilingual Portuguese and English format, which is available at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri). To send any comments, questions or suggestions, please email us at [ri@jst.com.br](mailto:ri@jst.com.br).*

# 4

## PERFIL ORGANIZACIONAL

CORPORATE PROFILE



**Thiago Maniçoba,**  
Colaborador do Porto Seco Pernambuco  
Staff of Dry Port Pernambuco



A **JSL S.A.** (BM&FBOVESPA: JSLG3) presta serviços de alto valor agregado em toda cadeia do processo produtivo, desde o transporte de cargas até a terceirização total das cadeias logísticas. Com 58 anos de história, a **maior operadora de logística rodoviária do Brasil com o mais amplo portfólio de serviços** está presente em todo o território nacional, e em mais quatro países da América Latina. [GRI 2.1/ 2.6/ 2.8]

A partir do relacionamento personalizado, a JSL oferece soluções específicas para as necessidades de seus clientes, sugerindo inovações e melhorias contínuas em seus processos logísticos, o que leva à relações comerciais de longo prazo. Essa integração com o cliente e o conjunto de serviços diversificados e complementares oferecidos, permitem à Companhia identificar oportunidades de *cross-selling*, contribuindo de forma recorrente para o crescimento orgânico da JSL.

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 e Equipamentos, **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 contribui para a manutenção de uma das frotas mais jovens do país. No ano de 2013, a Companhia aumentou seu portfólio de serviços oferecidos ao adicionar a locação de veículos leves *rent a car* em suas atividades por meio da **Movida**, com pontos situados nas principais cidades e aeroportos do País.

A vantagem competitiva da Companhia é essencial em seu setor de atuação, justificada pela carteira com mais de 350 clientes composta pelas principais empresas do país. A Companhia tem como diferencial sua atuação diversificada em mais de 16 setores da economia e é líder em seu segmento, em termos de receita líquida.

*JSL S.A. (BM&FBOVESPA: JSLG3) provides high value added services throughout the entire production chain, from cargo transportation to the complete outsourcing of the logistics chain. With 58 years of history, **Brazil's leading road logistics operator, with the broadest range of services**, is present in the entire Brazilian territory and another four Latin American countries. [GRI 2.1/ 2.6/ 2.8]*

*Based on a personalized relationship, the Company offers specific solutions to the needs of each customer, suggesting innovating solutions and continual improvements to their logistics processes, which enables JSL to build long-term business relationships. This integration with clients, combined with a set of diversified and complementary services offered, provide opportunities for cross-selling, which has further boosted the Company's growth, especially in an organic form.*

*JSL performs its activities in an **integrated, flexible and customized** manner, through four business lines: **Dedicated Services** to the Supply Chain, Fleet and Equipment **Management and Outsourcing, Passenger Transportation** and **General Cargo Transportation**. With a focus on innovation and practicality, the Company sells its assets through its **Seminovos JSL** and **JSL Concessionárias de Veículos** stores, which enables it to maintain one of the country's newest vehicle fleets. In 2013, the Company expanded its portfolio by adding rent a car services to it through **Movida**, with locations in Brazil's major cities and airports.*

*The Company's competitive advantage is essential in its business sector, justified by the fact that JSL has a portfolio of more than 350 clients, including some of the country's largest companies. The Company stands out for its diversified activities in more than 16 sectors of the economy, and it is a leader in its segment in terms of net revenue.*



# MISSÃO, VISÃO E VALORES<sup>[GRI 4.8]</sup>

*MISSION, VISION AND VALUES* <sup>[GRI 4.8]</sup>

## NEGÓCIO

Soluções e serviços de integração industrial e social.

## 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.





Hugo Horta, Dandara Teixeira,  
Leonardo Chaves e Antonio Macchiarulo,  
Trainees 2014  
Trainees 2014

## MISSION, VISION AND VALUES [GRI 4.8]

### BUSINESS

*Industrial and social integration services and solutions*

### MISSION

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

### VISION

*Maintain our position as the leading logistics operator in the market, offering the broadest range of services and innovative solutions, which are recognized for their excellence and are aligned with the customers' needs;*

- *To be recognized for the professionalism of our management;*
- *To become a benchmark in the utilization and commercialization of assets.*

### VALUES

**Customers:** *Understand in order to serve, to ensure a long term relationship.*

**People:** *they all make a difference in our business.*

**Hard Work:** *You don't build anything without it.*

**Simplicity:** *Objectivity in our actions, to ensure agility.*

**Profit:** *Indispensable for growth and perpetuation.*

# HISTÓRICO

## BACKGROUND

1950

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.*

1960

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.*

1970

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.*

1980

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.*

Fundada em 1956 como uma empresa de transporte de cargas gerais, a JSL acompanhou a evolução do mercado brasileiro e a necessidade de seus clientes, respondendo com novos serviços às requisições de uma economia em desenvolvimento e exigente na busca da eficiência e otimização de custos. Dessa maneira, a Companhia expandiu seu portfólio de serviços e passou a atuar com o transporte de passageiros, terceirização de frotas, serviços dedicados à cadeia de suprimentos e em 2002, conquistou a liderança no setor de logística rodoviário no país em termos de receita líquida, posição que mantém até hoje<sup>1</sup>. Em abril de 2010, a JSL abriu seu capital, passando a negociar suas ações na BM&FBovespa. No início de 2012, a Companhia incorporou a JSL Concessionárias de Veículos e em 2013, adicionou a locação de veículos leves *rent a car* em suas atividades, através da aquisição da Movida, aumentando seu portfólio de serviços oferecidos e fortalecendo sua posição no mercado.

*Founded in 1956 as a general cargo transportation company, JSL accompanied the evolution of the Brazilian market and its clients' demand, 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. Consequently, 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<sup>1</sup>. 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, and in 2013 it expanded its service portfolio with the inclusion of light vehicle rental through the acquisition of Movida, thereby strengthening its market position.*

1990

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  
2009

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 do Serviço de Distribuição Urbana.

*Start up of urban distribution services.*

Empresa com diferencial também pelo seu ganho de escala.

*The company also stands out for its gains in scale.*

2011  
2013

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.*

2013

Aquisição da Movida Rent a Car, empresa de locação de veículos leves por diária.

*Acquisition of Movida Rent a Car, daily car rental company.*

# PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES [GRI 2.2/ 2.7]

## PORTFOLIO OF SOLUTIONS [GRI 2.2/ 2.7]

### LOGÍSTICA

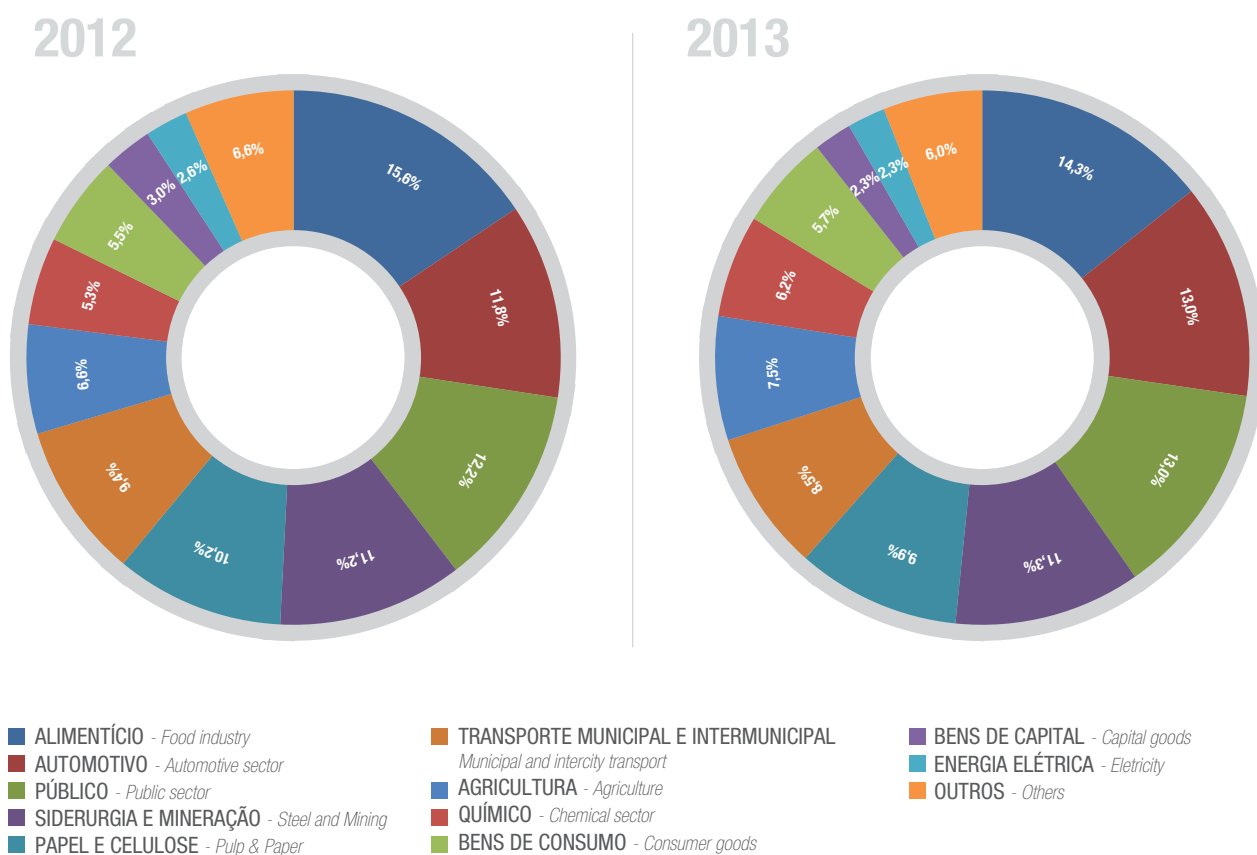
A JSL oferece os mais variados serviços logísticos e possui um portfólio diversificado de clientes de vários setores da economia, sem ter dependência de nenhum deles, que, em conjunto aos contratos de longo prazo, corrobora para a resiliência do negócio. Essa estratégia de diversificação de receitas contribui para a mitigação de riscos e amplia as oportunidades para um crescimento sustentável, conforme gráfico abaixo:

### LOGISTICS

JSL has a diversified portfolio of clients to whom it offers a wide range of logistics services, without becoming dependent on any of them. Its presence in different economic sectors, combined with long-term contracts, contributes to the resilience of the business. This strategy of diversifying revenue helps mitigate risks and expand opportunities for sustainable growth, as presented in the following graph:

#### COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS POR SETORES DA ECONOMIA DO ANO DE 2013

BREAKDOWN OF GROSS REVENUE FROM SERVICES IN 2013, BY ECONOMIC SECTOR



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

**Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos:** desenvolve projetos de logística integrada e faz a gestão da informação da cadeia logística do cliente. Presente nas etapas logísticas do processo de produção, a JSL opera a gestão do fluxo de insumos (*inbound*), a logística interna (movimentação de produtos e gestão de estoques), e a saída do produto acabado para o consumidor final (*outbound*), contando com logística reversa e armazenagem.

**Gestão e Terceirização de Frotas e Equipamentos:** gerencia e terceiriza frotas de veículos leves e pesados, aluga máquinas e equipamentos. Ao adicionar atividades de dimensionamento de frotas e serviços agregados, como motorista, manutenção, garantia de disponibilidade, reposição de veículos e equipamentos, a JSL diferencia e personaliza seus serviços.

**Transporte de Passageiros:** com sinergias nas diversas habilidades da JSL (escala, *know-how* na gestão de ativos e insumos, e treinamento de pessoal), essa linha de negócio envolve o fretamento de ônibus para transporte de funcionários de clientes, transporte público municipal e intermunicipal oriundo de licitações públicas com características contratuais de longo prazo.

**Transporte de Cargas Gerais:** transporte de matérias-primas ou produtos acabados de “ponto a ponto”. Devido à variedade de demanda desta linha de negócio e para garantir flexibilidade, menores custos fixos e menor índice de reposição de ativos, a Companhia utiliza principalmente motoristas terceiros e agregados para desempenhar estas atividades.

**Services: JSL Logística operates through four main business lines:**

**Dedicated Services to the Supply Chain:** it develops integrated logistics projects and manages the client's entire logistics chain information. Operating in the logistics stages of the production process, JSL manages the flow of inputs / raw materials (*inbound operations*), internal logistics (the movement and management of inventory) and the outflow of products to the end consumer (*outbound operations*), as well as reverse logistics and warehousing.

**Fleet and Equipment Management and Outsourcing:** it manages and outsources light and heavy vehicle fleets and leases machinery and equipment. By adding management of the size of fleets and additional services such as drivers, maintenance, availability guarantees, and replacement of vehicles and equipment, JSL customizes its services, giving them competitive edge.

**Passenger Transportation:** with synergies with the Company's several areas, including scale, expertise in the management of assets and inputs and staff training, this line of business involves bus charter services for the transportation of employees of client companies, in addition to public municipal and intercity transportation resulting from public bids with long-term contractual characteristics.

**General Cargo Transportation:** point-to-point transportation of inputs or finished products. Given the extreme variation in demand inherent in this line of business and to ensure flexibility, lower fixed costs and a reduced asset replacement rate, the Company uses mainly independent contractor and third-party drivers to execute these activities.

# movida

rent a car



Loja Movida em Congonhas  
Movida's Store in Congonhas



## VENDA DE ATIVOS

No período de renovação ou no final do contrato, os ativos utilizados nas operações da Companhia são encaminhados para uma das 16 lojas da Seminovos JSL, ou para a JSL Concessionárias de Veículos, para serem vendidos, sendo esta a última etapa do modelo de negócio da JSL.



## JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

A JSL Concessionárias de Veículos terminou o ano de 2013 com 23 lojas em sua rede de concessionárias autorizadas de veículos leves, das marcas Volkswagen (18), Fiat (3) e Ford (2), e 12 lojas em sua rede de concessionárias de veículos pesados da marca MAN, e todas elas comercializam veículos novos e usados. Essa operação amplia a capilaridade na distribuição de ativos e proporciona melhor valor residual no momento da revenda ao identificar o melhor momento para venda do usado e compra do novo, contribuindo com a estratégia da Companhia.



## MOVIDA RENT A CAR

A Movida Rent a Car presta serviços de locação de veículos leves, diário, mensal e anual, para pessoas físicas e jurídicas, contando com 32 lojas em todo o Brasil e frota de aproximadamente quatro mil veículos. A empresa valoriza a prestação de serviço e oferece a todos os clientes, diferenciais como diária de 27 horas, locação *Carbon Free* (que neutraliza a emissão de carbono da locação por meio do plantio de árvores), frota equipada com *CD player* ou entrada USB em todas as categorias, sistema GPS, diárias com proteções incluídas e quilometragem livre. Para reservas, além do atendimento nos balcões, disponibiliza um *call center* especializado, site e aplicativo para celular. A empresa está posicionada de forma estratégica e diferenciada, completando o portfólio da JSL ao aumentar os serviços oferecidos pela Companhia e a abrangência de suas atividades.

## SALE OF ASSETS

*At the end of each contract or at the time of renewal, the assets used in the operations are sent to be sold at one of the 16 Seminovos JSL or JSL Concessionárias de Veículos stores, completing the last stage of JSL's business model.*

## JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

*JSL Concessionárias de Veículos closed 2013 with 23 stores in its network of light vehicle dealerships of the brands Volkswagen (18), Fiat (3) and Ford (2), and 12 stores in its network of heavy vehicle dealerships of the brand MAN, and all these stores sell both new and used vehicles. This operation increases the penetration in the distribution of assets and contributes to the Company's strategy, as it identifies the best moment to sell used vehicles and buy new vehicles, leading to increased residual value at the moment of resale of the assets.*

## MOVIDA RENT A CAR

*With a fleet of 4,000 vehicles, Movida Rent a Car provides daily, monthly and annual car rental services for individuals and companies through 32 stores located across Brazil. In line with its vision of valuing services, the company offers special advantages to all clients, including 27-hour daily period contracts, carbon free rental (planting trees to neutralize carbon emissions), entire fleet equipped with CD players or USB connection, GPS system, car rental contracts with insurance included and free mileage. Movida Rent a Car also has a specialized call center, a website, and a mobile app through which clients can make reserves. The company is positioned in a strategic and unique manner, complementing JSL's portfolio by widening the range of services offered by the Company and the reach of its operations.*

*JSL activities focus mainly on logistics services, but JSL Concessionárias de Veículos and Movida Rent a Car contribute to boosting the competitiveness of the business and strengthen the Company's positioning in the market. The dealership network and Movida are independent and highly complementary operations that meet the needs of the Company's clients, as the former strengthens the asset resale channels and the latter expands the service portfolio and increases the penetration of JSL's activities, as it is strategically positioned, mitigating risks by expanding the country's broadest portfolio of logistics services.*

As atividades da JSL focam principalmente a prestação de serviços logísticos, porém a JSL Concessionárias de Veículos e a Movida Rent a Car contribuem para o aumento da competitividade do negócio e fortalecem o posicionamento da Companhia no mercado. A rede de concessionárias e a Movida são operações independentes e altamente complementares, vindo de encontro com as necessidades dos clientes da Companhia, uma vez que a primeira reforça os canais de revenda dos ativos; e a segunda amplia o portfólio de serviços e aumenta a capilaridade das atividades da JSL, pois está posicionada estrategicamente, mitigando o risco ao ampliar o maior portfólio de serviços logísticos do país.



## JSL LEASING

Em 16 de abril de 2013 a JSL Holding Financeira Ltda. firmou contrato para aquisição da totalidade das ações de emissão da BGN Leasing S.A. – Arrendamento Mercantil, **que está condicionada, e assim aguarda, a autorização do Banco Central;** empresa que permitirá à Companhia aproveitar oportunidades comerciais ligadas à cadeia de atividades desenvolvidas, como a venda de ativos da logística ou das concessionárias, mediante a oferta de leasing financeiro e/ou operacional para a aquisição de veículos e equipamentos.



## JSL CARTÃO

Alinhados com a regulamentação do pagamento do valor do frete referente à prestação dos serviços de transporte rodoviário de cargas, disponibilizamos em 2012 o JSL Cartão para nossos motoristas terceiros e agregados, que atuam tanto nas operações de Serviços Dedicados, quanto nas de Transporte de Cargas Gerais, onde depositamos o valor do frete em nosso cartão bandeirado e eles podem escolher a melhor maneira e local para utilizá-lo, de forma simples e segura, sendo também um aliado em sua redução de custo. Ao utilizar o cartão, os motoristas têm acesso a benefícios, como uma rede de postos credenciados com diesel a valores diferenciados e serviço de consulta de saldo gratuito via SMS.

Com o JSL Cartão, a Companhia ganha eficiência financeira e maior frequência operacional, uma vez que faz a gestão do frete em tempo real e, com a comprovação de entrega da carga em uma de nossas filiais, um novo carregamento é oferecido ao carreteiro. Até dezembro de 2013, 23.849 cartões foram ativados. Neste ano, a Companhia iniciou o processo de digitalização de comprovantes de entrega nas filiais, garantindo maior rastreabilidade dos documentos e agilidade no faturamento. Para facilitar este processo, criamos terminais de autoatendimento (totens) que, além de reunir benefícios aos motoristas, como roteirizador de viagens, informações do JSL Cartão, localização de filiais e postos conveniados, consultas de saldo e/ou extrato, facilita a baixa de comprovantes digitalizados e liberação de saldo. Até o final do ano, 20 totens estavam localizados em 18 filiais da Companhia e 2 postos em pontos estratégicos.

Ainda em 2013, a Companhia lançou o Aplicativo JSL, onde é possível localizar as filiais da JSL, e as redes da Seminovos JSL, Concessionárias, Movida e os postos conveniados; saber mais sobre o JSL Cartão; roteirizar sua viagem; e para o ano de 2014, as cargas disponíveis da Companhia poderão ser visualizadas, para que os motoristas se ofereçam para realizar os fretes.

## JSL LEASING

*On April 16, 2013 JSL Holding Financeira Ltda. signed a contract to acquire 100% of the shares issued by BGN Leasing S.A. – Arrendamento Mercantil, **which is subject, and so awaits, the approval of the Brazilian Central Bank;** a company that will enable JSL to take advantage of commercial opportunities related to the chain of activities developed, including sale of assets by logistics area or by the dealerships, through the offering of financial and/or operating leasing for the acquisition of vehicles and equipment.*

## JSL CARTÃO

*In line with the regulation on the payment of the freight fee due to the provision of services of cargo road transportation, in 2012 the Company launched the JSL Cartão for independent truckers and other third parties working in Dedicated Services or General Cargo transportation, whereby the freight transportation fee is credited to the card and they can choose where and how to spend it, simply and safely, while reducing their own costs. The drivers can obtain benefits when using the card, such as a network of accredited service stations selling diesel fuel at competitive price, and they can also check their balance through SMS, free of charge.*

*With JSL Cartão, the Company is able to improve financial efficiency and operating turnaround, since it manages the freight in real time, and as the cargo delivery is confirmed at one of our branches, we can offer the trucker a new load. By December 2013, 23,849 cards had been activated. This year, the Company began the digitizing process of receipts of delivery at branches, improving traceability and increasing agility in the billing process. We created self-service terminals (kiosks) which, in addition to proving drivers with benefits such as route planner, JSL Cartão data, location of branches and accredited service stations, balance checking and/or statement, facilitates the billing process by simplifying write-off of digitalized receipts and release of payment. By the end of the year, 20 kiosks were located in 18 branches of the Company and 2 service stations in strategic points.*

*Also in 2013, the Company launched the Aplicativo JSL, an app through which users can locate JSL branches, as well as Seminovos JSL, Concessionárias, and Movida stores and accredited service stations, find out more about JSL Cartão, plan their route, and in 2014, users will be able to visualize the Company's freights, so that driver will offer to make the transportation.*

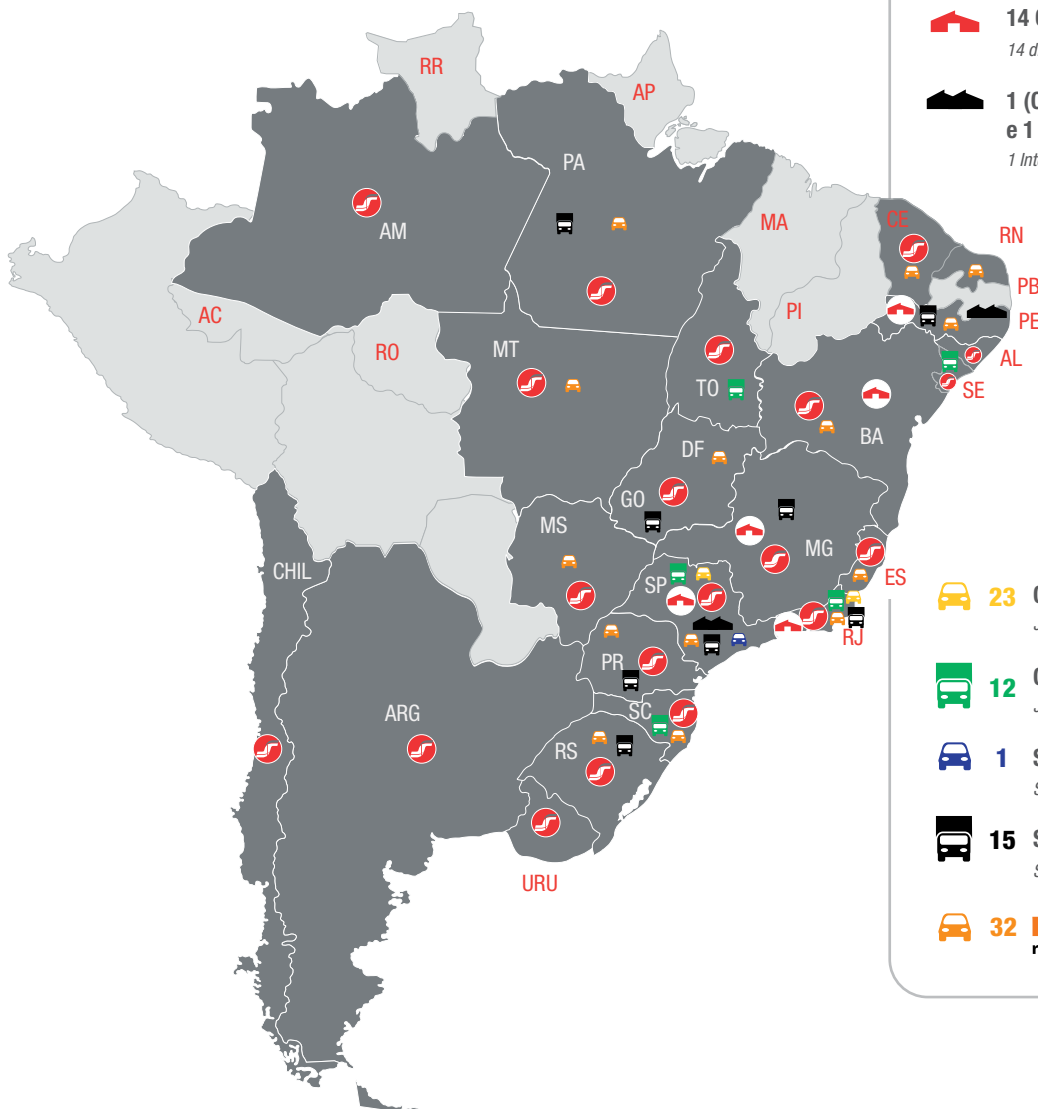


## ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA [GRI 2.4/ 2.5/ 2.7]

GEOGRAPHICAL REACH [GRI 2.4/ 2.5/ 2.7]

Com mais de 170 filiais, a **JSL Logística** está presente em 18 estados brasileiros e conta com pontos de apoio na Argentina, Uruguai e Chile. No ano de 2013, a Companhia comercializou seus ativos tanto pelas 35 lojas da **JSL Concessionárias de Veículos** quanto pelas 16 lojas da **Seminovos JSL**, e a **Movida Rent a Car** expandiu o portfólio de serviços oferecidos por meio de suas 32 lojas situadas nas principais cidades e aeroportos do País.

With over 170 branches, **JSL Logística** is present in 18 Brazilian states and has support points in Argentina, Uruguay and Chile. In 2013, the Company sold its assets through 35 **JSL Concessionárias de Veículos** and 16 **Seminovos JSL** stores, and **Movida** expanded the Company's service portfolio through 32 **Movida** stores located in the main cities and airports in Brazil.



### ATUAÇÃO EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL E NA AMÉRICA LATINA

Activities nationwide and in Latin America



**170 filiais em 18 estados e 4 países**  
170 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



**23 Concessionárias leves**  
JSL Concessionárias light vehicle dealerships



**12 Concessionárias pesados**  
JSL Concessionárias heavy vehicle dealerships



**1 Seminovos JSL leves**  
Seminovos JSL light vehicle



**15 Seminovos JSL pesados**  
Seminovos JSL heavy vehicle



**32 movida**  
rent a car



Cesar Malena,  
Colaborador da Área de Relações com Investidores  
Staff of Investor Relation Area

## CENÁRIO SETORIAL [GRI 1.2]

### SECTOR SCENARIO [GRI 1.2]

Os operadores logísticos brasileiros, mais maduros, estão se beneficiando de novos investimentos nacionais e internacionais e já oferecem serviços mais sofisticados e de maior valor agregado.

Segundo estimativas feitas por institutos especializados<sup>1</sup>, a fragmentação da terceirização das atividades do setor ainda é alta, onde as empresas buscam operadores distintos para diferentes atividades e, por exemplo, 90% delas terceirizam apenas parte da operação, em geral, o transporte, mantendo para si atividades como estoque e armazenagem. Isto acontece também por conta da escassez de operadores logísticos que possam oferecer uma solução completa.

É importante destacar que fatores como a busca por maior eficiência operacional e por maior know-how para geração de novas soluções logísticas visando incremento da competitividade e a redução na alocação de capital passaram a influenciar ainda mais as empresas que optam pela terceirização. Entre 2010 e 2013, 36% das indústrias do país ampliaram o índice de terceirização das atividades logísticas, impulsionadas principalmente por conta de seu próprio crescimento, o que representou, para as empresas brasileiras, um gasto com logística equivalente a 8,7% de sua receita líquida.

Ainda de acordo com esses estudos, até 2016, mais de 40% das empresas instaladas no Brasil pretendem ampliar o nível de terceirização das atividades logísticas e outros 44% esperam manter os níveis registrados em 2013. Os gastos com logística representaram 11,5% do PIB em 2012.

Espera-se um crescimento acentuado nos serviços logísticos ligados ao agronegócio, pois grande parte das indústrias deste segmento almeja ampliar a terceirização das suas atividades logísticas até 2016. É grande também o número de empresas no segmento de Higiene, Limpeza, Cosmético e Farmacêutico, Comunicações, Mineração, Eletroeletrônico, Automotivo e Autopeças, Comércio Varejista e Alimentos e Bebidas com interesse em aumentar a participação em suas operações logísticas.

Com relação ao mercado automobilístico, a Anfavea<sup>2</sup> está com expectativa de um crescimento de 0,7% na produção e 1,1% no licenciamento para 2014, e segundo a ABLA<sup>3</sup>, o setor de locação de veículos teve uma participação nas vendas do setor automobilístico de 7,8% em 2012, totalizando um faturamento de R\$ 6,2 bilhões das locadoras de automóveis do país.

A penetração da terceirização de frota no Brasil é de aproximadamente 11,5% o que é relativamente baixo quando comparado a outros países desenvolvidos. O mesmo acontece com o mercado de aluguel de carros.

*The Brazilian logistics operators, which are more mature, are taking benefits from national and international investments, and already provide more sophisticated and higher value-added services.*

*According to estimates of specialized institutes<sup>1</sup>, the sector is still highly fragmented, with companies hiring distinct operators for different activities. For example, 90% of them outsource only part of the operation, usually transport, and insource activities, including such as inventory and warehousing. This also happens because of the lack of logistics providers that could offer a complete solution.*

*It is important to note that factors such as the pursuit of greater operational efficiency and expertise to generate new logistics solutions aiming increasing the competitiveness and reduction of capital allocation, started to influence companies that choose to outsource. From 2010 to 2013, 36% of Brazil's industries increased outsourcing of logistics activities, mainly driven by their own expansion, that represented 8.7% of the net revenue spent on logistics costs in the case of Brazilian companies.*

*Also in accordance with these studies, more than 40% of the companies operating in Brazil plan to increase outsourcing of logistics activities by 2016, and another 44% expect to maintain the current levels. In 2012, expenses with logistics represented 11.5% of Brazil's GDP.*

*In relation to agribusiness, a higher growth in logistic services is expected, since a large part of the industries in this sector aims to extend their outsourced logistics activities by 2016. There is also a large number of companies operating in the personal hygiene, cleaning, cosmetic and pharmaceutical, communications, mining, electrical and electronic, automotive and auto parts, retail and food and beverage segments which are interested in increasing the outsourcing in their logistics operations.*

*Concerning the auto market, Anfavea<sup>2</sup> expects growth of 0.7% in production and 1.1% in vehicle licensing in 2014. According to ABLA<sup>3</sup>, the vehicle rental sector accounted for 7.8% of sales in the car industry in 2012, with car rental companies recording revenue of R\$6.2 billion.*

*The penetration of outsourcing fleet in Brazil is approximately 11.5%, which is relatively low compared to developed countries. The same happens with the car rental market.*

<sup>1</sup> ILOS: Especialistas em Logística e Supply Chain

<sup>2</sup> Anfavea: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores

<sup>3</sup> ABLA: Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis

<sup>1</sup>ILOS: Logistic and Supply Chain Specialists

<sup>2</sup>Anfavea: Brazilian Vehicle Manufacturers' Association

<sup>3</sup>ABLA: Brazilian Car Rental Association

A Companhia acredita que sua atuação diversificada em soluções logísticas, com presença em mais de 16 setores da economia, e o mais amplo portfólio de serviços, vai ao encontro com as expectativas das empresas contratantes, que buscam operadores logísticos mais experientes e robustos em suas operações, com propostas inovadoras e sofisticadas. A atenção às exigências dos clientes quanto à eficiência dos serviços prestados continuará contribuindo para o crescimento sustentável da JSL, tanto em tempos crescentes de ciclos econômicos, quanto em períodos de baixa atividade, que demandam a necessidade de otimização logística das companhias.

## MODELO DE NEGÓCIOS

De forma customizada e integrada, o modelo de negócio da JSL consiste em um somatório de contratos. Cada projeto é dimensionado 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. Cada 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 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 por meio da área comercial que as necessidades dos clientes são entendidas e levadas 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 e despesas administrativas, garantindo a margem e o retorno do contrato. As premissas que compõem a planilha de preços são validadas pelo cliente e a Diretoria da JSL, e após as 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 tempo de implantação de um projeto varia de 60 a 120 dias, período em que a Companhia enfatiza a alocação de recursos necessários para o desempenho operacional, mesmo sem dispor da respectiva geração de receita.

*The Company believes its diversified operations in logistics solutions, presence in more than 16 sectors of the economy, and the broadest service portfolio are in line with the expectations of contracting companies, which seek more experienced and robust logistics providers with sophisticated and innovative proposals. Attention to clients' requirements regarding the efficiency of services will continue contributing to the sustainable growth of JSL, both in times of increasing economic cycles and in periods of low activity, when logistics optimization is necessary for the companies.*

### BUSINESS MODEL

*JSL's business model consists of a number of contracts in a customized and integrated way. Each project is sized in a unique manner, taking into consideration the operating assumptions that will be part of the contract. The fixed and variable costs are presented to the client, so that he may have a clear understanding of the pricing process. Each contract is part of a cycle that begins with the pricing of the project, followed by the leasing of specific assets and then the implementation of the operation. The funds necessary to develop the operation are implemented and the provision of services begins, which will generate cash flow throughout the life of the contract, with terms ranging from 2 to 10 years. When the contract ends, the asset used is sold, and the estimated residual value is taken into consideration when negotiating the contract price, hence it is included in the expected return on the operation.*

### PHASES OF THE OPERATIONAL CYCLE

#### 1. Pricing and signing of contract

*It is the commercial area that seeks to understand the customer's needs, subsequently taking them to the project development team, which works on the proposal and makes technical visits, with the planning of activities supported by the operational department. Through these joint efforts, the pricing is carried out, taking into consideration a variety of factors, such as the asset acquisition price and depreciation, operating and administrative costs, thus ensuring the contract's return and margin. The assumptions that make up the spreadsheet prices are validated by the customer and the Board of Executive Officers, and after negotiations, the contract is signed.*

#### 2. Funding and acquisition of assets

*Following the approval of the project, the operational assets are purchased. The period for implementing a project can vary from 60 to 120 days, during which time the Company focuses on allocating the resources necessary to perform the operations, although revenues are not being generated yet.*

"ENTENDER PARA ATENDER"  
"UNDERSTAND TO SERVE"

# 1 PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DE CONTRATO

PRICING AND SIGNING OF CONTRACT

• **FORMAÇÃO DO PREÇO:**

- Preço de aquisição do ativo
- Depreciação
- Remuneração de capital
- Valor residual do ativo ao final do contrato
- Custos operacionais
- Rateio despesas
- Impostos
- Margem esperada

• **PRICING:**

- Asset acquisition price
- Depreciation
- Return on capital
- Residual value of asset at the end of the contract
- Operational costs
- Apportionment of expenses
- Taxes
- Expected margin

• **STRUCTURE OF CONTRACTS:**

- Contracts of 2 to 10 years
- Annual price readjustment
- Guaranteed minimum volume
- Penalty for cancellation
- Specific assets: obligation of sale in case of early termination

• **ESTRUTURA DOS CONTRATOS:**

- Contratos de 2 a 10 anos
- Reajustes anuais de preços
- Volume mínimo garantido
- Multa por cancelamento
- Ativos específicos: obrigatoriedade de compra em caso de rescisão antecipada

• **REDE DE SEMINOVOS**

- 16 Lojas em 8 Estados
- USED VEHICLE STORES  
16 stores in 8 states



• **REDE DE CONCESSIONÁRIAS**

- 35 Lojas em 5 estados
- NETWORK OF CONCESSIONAIRES  
35 STORES IN 5 STATES



• **MELHORIA DO PROCESSO DE COMPRA E VENDA**

IMPROVEMENT OF THE BUYING AND SELLING PROCESS

• **MENOR DEPRECIAÇÃO**

LOWER DEPRECIATION

# 4 REVENDA DO ATIVO AO FINAL DO CONTRATO

RESALE OF ASSET AT THE END OF THE CONTRACT

MAXIMIZAÇÃO DO VALOR DE VENDA  
MAXIMIZATION OF THE SALE VALUE

FORTE PODER DE NEGOCIAÇÃO  
STRONG BARGAINING POWER

# 2 FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DOS ATIVOS

FINANCING AND ACQUISITION OF ASSETS

• **CAPEX ATRELADO AO CONTRATO**

CAPEX PEGGED TO CONTRACTS

• **SEGURANÇA NA GERAÇÃO DE CAIXA**

SECURITY IN CASH GENERATION

• **GANHOS DE ESCALA NA AQUISIÇÃO**

SCALE GAINS IN ACQUISITION

• **USO DE LINHAS ESPECÍFICAS:**

USE OF SPECIFIC LINES:

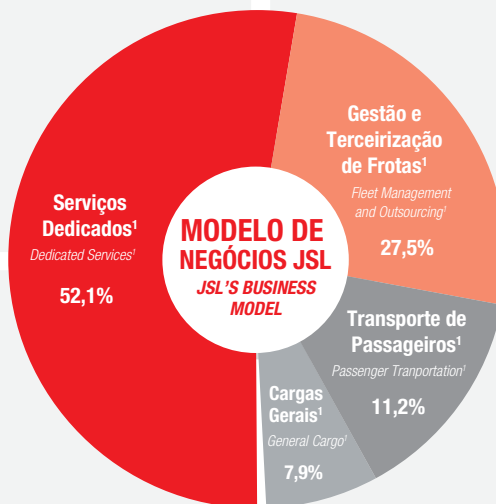
**BNDES FINAME**  
BNDES FINAME

**Caminhões**  
Trucks  
**Ônibus**  
Buses  
**Máquinas e Equipamentos**  
Machinery and Equipment

**LEASING FINANCEIRO**  
FINANCIAL LEASING

**Veículos leves**  
Light Vehicles  
**Equipamentos Importados**  
Imported Equipment

**BANCO PAGA DIRETO AO FORNECEDOR**  
BANK DIRECTLY PAYS THE SUPPLIER



**MODELO DE NEGÓCIOS JSL**  
JSL'S BUSINESS MODEL

• **DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES E SETORES**

DIVERSIFICATION OF CLIENTS AND SECTORS

• **OPORTUNIDADES DE CROSS-SELLING:**

CROSS-SELLING OPPORTUNITIES:

**SERVIÇOS DEDICADOS**  
DEDICATED SERVICES



**GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO**  
MANAGEMENT AND OUTSOURCING



**CARGAS GERAIS**  
GENERAL CARGO



**TRANSPORTE DE PASSAGEIROS**  
PASSENGER TRANSPORTATION



**movida**  
rent a car

# 3 PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

RENDERING OF SERVICES

MAIOR PORTFÓLIO DE SERVIÇOS  
BROADEST SERVICE PORTFOLIO

<sup>1</sup> Porcentagem da receita bruta de serviços da JSL Logística nos últimos 12 meses. O 1.3% restante refere-se a Outros.  
<sup>1</sup> Percentage of gross revenue from services of JSL Logística in the LTM. The remaining 1.3% refers to Others.

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, devido à recorrência e à quantidade de ativos comprados, que proporcionam ganhos de escala à JSL. 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, os indicadores financeiros e operacionais são monitorados periodicamente, e a Companhia passa a focar em melhorias contínuas, propondo maneiras para aperfeiçoar o seu desempenho e gerar ganhos de eficiência para seus clientes, o que resulta na fidelização e no retorno dos contratos. Em dezembro de 2013, mais de 49 mil ativos operacionais estavam alocados em operações, efetuando diferentes atividades de acordo com a necessidade do contratante. Dado seu amplo portfólio de soluções logísticas, a JSL avalia suas atividades de forma sinérgica, aproveitando oportunidades de *cross-selling* em suas operações e valorizando relacionamentos de longo prazo, uma vez que atua em diferentes setores da economia e nas mais diferentes etapas da cadeia logística.

Ao encontro com as necessidades de seus clientes, em 2013 a JSL iniciou a prestação de serviços de locação de veículos leves, diário, mensal e anual, para pessoas físicas e jurídicas, por meio da Movida Rent a Car, aumentando o portfólio de serviços oferecidos da Companhia.

### 4. REVENDA DO ATIVO

O final do contrato caracteriza o término do ciclo, onde a Companhia realiza a revenda dos ativos por suas lojas da Seminovos JSL ou através da JSL Concessionárias de Veículos, buscando sempre otimizar o valor da revenda, a fim de reduzir a diferença entre o preço de aquisição e o preço final do veículo.

## DIFERENCIAIS COMPETITIVOS [GRI 1.2]

A fragmentação da terceirização das atividades do setor de logística ainda é alta, e a elevada competitividade também caracteriza o setor. Dado seu modelo de negócio, a JSL ocupa um diferenciado posicionamento no mercado, e tem como grande diferencial a capacidade de diálogo com o cliente a fim de entender suas necessidades, sem restrições de localização ou segmento de atuação, sempre com eficácia operacional e controle de custos, o que justifica a posição de liderança da Companhia, e sua competência de, a partir de seus diferenciais competitivos, continuar a expansão dos negócios no segmento de serviços logísticos. Ao priorizar as necessidades dos clientes, a Companhia cria valor para seus negócios por meio da prestação de serviços de forma integrada, flexível e customizada. A Companhia apresenta posição de destaque a partir de um crescimento orgânico e aquisições estrategicamente selecionadas, buscando o desenvolvimento sustentável e a constante confiança de seus acionistas, colaboradores e comunidade.

*To purchase heavy vehicles or machinery and equipment, JSL avails itself of FINAME's facilities, and to purchase light vehicles, financial leasing or working capital lines. The assets the Company uses are highly liquid and purchased at prices lower than market price, since JSL purchases them frequently and in large number, which enables gains of scale. It is worth to note that investments are tied to long-term service agreements, thus ensuring security of future cash generation.*

### 3. Service provision

*After activities begin, the financial and operational indicators are monitored regularly, and the Company continuously seeks to improve, proposing ways to enhance performance and generate gains of efficiency to clients, which results in customer loyalty and return on contracts. In December 2013, more than 49,000 operating assets were allocated to a variety of activities in accordance with the contracting party's needs. Given its broad portfolio of logistics solutions, JSL evaluates its activities from the synergy standpoint, taking advantage of cross-selling opportunities in its operations and valuing long-term relationships, since the Company operates in various business sectors and diverse stages of the logistics chain.*

*To meet the needs of its clients, in 2013, JSL started operations in light vehicle daily, monthly and annual rentals, for both individuals and corporations, through Movida Rent a Car, thus broadening the portfolio of services offered by the Company.*

### 4. Sale of assets

*At the end of the contract, the cycle also comes to an end, and the Company sells the assets through its Seminovos JSL or JSL Concessionárias de Veículos stores, always seeking to optimize the resale price by reducing the difference between the acquisition and final prices of the vehicle.*

### COMPETITIVE ADVANTAGES [GRI 1.2]

*The fragmentation of outsourcing activities of the logistics sector is still high, and the highly competitive also features the sector. JSL has a privileged position in the market, thanks to its business model. This positioning has also been supported by dialogue with customers, which aims to understand their needs, without limitations in terms of location or segment, always striving for operational efficiency and cost control. The Company's current leadership position is also explained by its ability, based on its competitive advantages, to continue expanding its business as logistics operator.*

*By focusing on the needs of its customers, JSL creates value for their businesses through the provision of services in an integrated, flexible and customized manner. The Company's has consolidated its outstanding position through organic growth and strategically chosen acquisitions, seeking sustainable development and the constant trust of its shareholders, employees and communities.*

## 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. De 2000 a 2013, a JSL Logística apresentou crescimento médio de 26,0%, primordialmente orgânico, devido ao crescimento do *cross-selling* e os ganhos de escala, além das oportunidades de entrada em novos mercados.

### • COLABORADORES COM EXPERTISE PARA DESENVOLVER E IMPLEMENTAR SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS

A Companhia envolve suas equipes em ambiente de segurança, seja interno ou externo, e atua fortemente na retenção e capacitação de sua gente, a fim de deixá-los preparados e especializados para desenvolver projetos e dialogar de forma contínua com o cliente para entender as suas necessidades e atender com soluções customizadas, sempre atenta às tendências do mercado, procurando se diferenciar frente à concorrência.

### • 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

Disciplinada e comprometida com a capacitação do capital humano e com o 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, a Companhia gerencia seus ativos com competência, o que engloba a constante renovação da frota, garantindo 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.

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

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

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 focar em seu *core business*.

## STRENGTHS

### • Leadership and track record of strong growth

*JSL is Brazil's largest logistics services provider in terms of net revenue, having recorded an average annual growth of 26,0% between 2000 and 2013, primarily organic, capitalizing on the opportunities to enter new markets, increased cross-selling (new services provided to existing clients) and gains of scale.*

### • Employees with expertise to develop and implement customized solutions

*The Company provides its teams with a safe environment, both internally and externally, striving to retain and train its employees so that they are prepared and specialized in developing projects and maintaining a dialogue with clients to understand their needs and provide customized solutions, constantly alert to the latest market trends in order to stay ahead of its competitors.*

### • Diversity of services and clients

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

### • Operational excellence

*With tenacity and commitment to training human capital and project development, JSL has enabled significant increase in productivity of its clients' logistics chains. Focused on operational excellence and occupational safety, JSL manages its assets efficiently, which involves the constant renewal of its fleet, thus ensuring low maintenance costs and high quality services. The Company's operational know-how and continuous gains of scale have contributed for better bargaining conditions during purchases, which translate into opportunities for maximizing the return from its operations, benefiting clients and building a closer relationship between the parties involved.*

### • Exposure to the growth of the Brazil's domestic market and opportunities in the existing market

*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 highly integrated. The Company believes 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.*

*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.*

### • EXCELENTE RECONHECIMENTO NO MERCADO

A JSL conquistou grande reconhecimento e destaque, sendo hoje reconhecida nos mercados em que atua graças ao seu histórico de empreendedorismo que envolve fatores como 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.

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

A competitividade da Companhia no mercado é reforçada pela alta capilaridade na distribuição de ativos, através das lojas de Seminovos JSL ou da JSL Concessionárias de Veículos, que reforçam os canais de revenda dos ativos e contribuem na renovação da frota.

### • ALUGUEL DE VEÍCULOS LEVES, DIÁRIO, MENSAL E ANUAL

As atividades da Movida Rent a Car fortalecem o posicionamento da Companhia no mercado, ampliam o portfólio de serviços oferecidos e aumentam a capilaridade das atividades da JSL, uma vez que prestar serviços de locação de veículos, completa e gera sinergias entre as linhas de negócios da Companhia, mitigando o risco ao ampliar o maior portfólio de serviços logísticos do país.

## ESTRATÉGIA

### • AMPLIAR A GAMA DE SERVIÇOS NOS CLIENTES ATIVOS

A natureza dos serviços prestados pela JSL cria diversas 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.

A Companhia 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.

### • EXPANDIR E DIVERSIFICAR A CARTEIRA DE CLIENTES

Para a JSL, são inúmeras 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, abrindo inúmeras possibilidades de agregar novas competências.

### • INTRODUIZIR NOVOS SERVIÇOS NO PORTFÓLIO ATUAL

Em linha com sua estratégia de customizar soluções logísticas, a Companhia desenvolve novos projetos que possam integrar o portfólio existente, utilizando sua experiência ao oferecer soluções sob demanda e aumentando a integração logística.

### • Excellent market recognition

*JSL has earned a wide recognition and prominence, being recognized in the markets where it operates thanks to its track record of entrepreneurship, involving factors such as the quality and safety of the services provided, ability to anticipate and analyze its clients' logistical challenges and come up with flexible customized solutions.*

### • Asset sales through the Seminovos JSL or JSL Concessionárias de Veículos stores

*The Company's market competitiveness is strengthened by its extensive reach in selling assets through its Seminovos JSL and JSL Concessionárias de Veículos stores, which provides JSL with convenient channels for the sale of assets, thus contributing to fleet renewal.*

### • Daily, monthly and annual light vehicle rental

*The activities of Movida Rent a Car strengthen the Company's position in the market, as well as expand JSL's service portfolio and reach of its operations, since it provides complete vehicle rental solutions and generates synergies among the Company's business lines, also mitigating its risks by expanding Brazil's broadest logistics service portfolio.*

## STRATEGIES

### • Expanding the range of services offered to active customers

*The nature of the services provided by the Company creates many opportunities to offer new services, by conducting analyses and planning integrated logistics solutions, with potential within its current customer base that has been only partially exploited.*

*The Company acts so as to maximize cross-selling opportunities with companies currently served, expanding service provision and customizing the innovative solutions already present in its portfolio.*

### • Expanding and diversifying the customer portfolio

*JSL believes 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, opening many possibilities to add new competences.*

### • Introducing new services in its current 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.*



### • DIVERSIFICAÇÃO SETORIAL

A fim de ampliar a oportunidade para um crescimento sustentável e mitigar possíveis riscos, a JSL incrementa a sua diversificação setorial, mas sem gerar dependência de nenhum deles. Com base nessa estratégia de diversificação de receitas, a Companhia 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 de Frotas.

### • ACELERAR 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 à Companhia ampliar sua atuação em importantes setores da economia e incrementar seu portfólio de serviços. 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*, como feito em 2013 com a Movida.

### • AUMENTAR O VALOR AGREGADO DOS SERVIÇOS

A JSL tem como objetivo maximizar o retorno sobre o capital investido, proporcionando maior valor ao acionista, ampliando as possibilidades de crescimento por adicionar novos serviços, com os quais a JSL aumenta o valor agregado do contrato, apresentando potencial de gerar mais receita com o mesmo nível de ativos empregados ou mesmo, dependendo da linha de negócio, uma baixa necessidade de investimento para reposição de ativos para expansão da operação.

### • Sector diversification

*Seeking to grow with sustainability and mitigate risks, JSL has increased its sector diversification without becoming dependent on any specific business sector. 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 Fleet Management and Outsourcing.*

### • Accelerating growth through strategic acquisitions

*JSL's growth has largely been organic, but its history is marked by important acquisitions that enabled the Company to expand its operations in key business sectors and increase its service portfolio. The Company may make further acquisitions that increase its participation in strategic segments and geographical regions, as a way of complementing its organic growth and generating new cross-selling opportunities, like it was done in 2013 through the acquisition of Movida.*

### • Increasing the added value of services provided

*JSL aims to maximize the return on the capital invested and provide greater value to shareholders, maximizing opportunities for growth by adding new services to its portfolio, which enables JSL to increase its contracts' valued added, with the potential to generate more revenue from the same level of assets employed or even, depending on the business sector, very little need for investments in asset replacement to expand the operation.*



Rafael Alves,  
Colaborador da Área de Almoarifado  
Staff of Warehouse Area.



# RESULTADOS

RESULTS



Erick Bonfim dos Santos  
Colaborador de Serviços Dedicados  
Staff of Dedicated Services



# DESEMPENHO OPERACIONAL – RECEITA BRUTA

## OPERATING PERFORMANCE - GROSS REVENUE

Em 2013 a Companhia atingiu o *guidance* de Serviços e de EBITDA divulgado no começo do ano, confirmando a resiliência do negócio e a capacidade de entrega da JSL, conforme informações a seguir.

*In 2013, the Company met the Service and EBITDA guidance disclosed at the beginning of the year, confirming the resilience of its business and its ability to deliver, as presented below.*

RECEITA BRUTA (R\$ milhões) GROSS REVENUE (R\$ million)	2012 2012	2013 2013	Var. 2012 x 2013 Chg. 2013x2012
<b>JSL Consolidada<sup>1</sup></b> <i>JSL Consolidada<sup>1</sup></i>	<b>4.478,5</b>	<b>5.242,8</b>	<b>17,1%</b>
<b>JSL Logística</b> <i>JSL Logística</i>	<b>3.349,6</b>	<b>4.071,4</b>	<b>21,5%</b>
Serviços <i>Services</i>	3.075,5	3.659,8	19,0%
Venda de Ativos <i>Sale of Assets</i>	274,2	411,6	50,1%
<b>JSL Concessionárias de Veículos</b> <i>JSL Concessionárias de Veículos</i>	<b>1.163,0</b>	<b>1.230,7</b>	<b>5,8%</b>
<b>Movida</b> <i>Movida</i>	<b>-</b>	<b>7,1</b>	<b>n.a</b>

<sup>1</sup>Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida, já considerando as eliminações entre os negócios

<sup>1</sup>*Consolidated results, considering the elimination of the operations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos and Movida.*

A JSL registrou em 2013 uma **Receita Bruta Consolidada recorde de R\$ 5,2 bilhões**, apresentando um **crescimento de 17,1%** comparado com 2012, o qual já considera as eliminações entre a JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida, salientando que esta última é um novo segmento incorporado em dezembro de 2013.

A **JSL Logística** apresentou Receita Bruta Total de **R\$ 4,1 bilhões**, sendo **R\$ 3,7 bilhões de Serviços**, a **Receita Bruta Total da JSL Concessionárias de Veículos** foi de **R\$ 1,2 bilhão, 5,8%** maior que 2012, e a **Movida contribuiu com R\$ 7,1 milhões** de Receita Bruta em dezembro de 2013.

*In 2013, JSL posted record Consolidated Gross Revenue of R\$ 5.2 billion, 17.1% up on 2012, already considering the eliminations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos and Movida, the latter being a new segment merged into the company in December 2013.*

*JSL Logística's Total gross revenue came to R\$ 4.1 billion, comprising R\$ 3.7 billion from Services. JSL Concessionárias' Total gross revenue stood at R\$ 1.2 billion, 5.8% up on 2012, while Movida contributed R\$ 7.1 million to gross revenue in December 2013.*

Vale salientar que **o foco da Companhia é a prestação de serviços logísticos**, porém a **rede de concessionárias e a Movida** possuem **operações independentes e altamente complementares**, contribuindo para o **aumento da competitividade** do negócio e **fortalecendo o posicionamento** da JSL no mercado, visando à contínua **geração de valor** ao acionista.

*JSL activities focus mainly on logistics services, but the dealership network and Movida are independent and highly complementary operations that contribute to boosting the competitiveness of the business and strengthen the company's positioning in the market, in order to continue creating value for shareholders.*

<b>RECEITA BRUTA (R\$ milhões)</b> <i>GROSS REVENUE (R\$ million)</i>	<b>2012</b> <i>2012</i>	<b>2013</b> <i>2013</i>	<b>Var. 2013 x 2012</b> <i>Chg. 2013X 2012</i>
<b>Receita Bruta de Serviços</b> <i>Gross Revenue from Services</i>	<b>3.075,5</b>	<b>3.659,8</b>	<b>19,0%</b>
Serviços Dedicados <i>Dedicated Services</i>	1.603,9	1.905,5	18,8%
Gestão e Terceirização <i>Management and Outsourcing</i>	807,5	1.007,6	24,8%
Transporte de Passageiros <i>Passenger Transportation</i>	378,0	408,4	8,1%
Cargas Gerais <i>General Cargo Transportation</i>	242,1	290,0	19,8%
Outros <i>Others</i>	43,9	48,4	10,1%
<b>Receita Bruta de Venda de Ativos</b> <i>Gross Revenue from Sales of Assets</i>	<b>274,2</b>	<b>411,6</b>	<b>50,1%</b>
Revenda usual de ativos <i>Resale of Assets used to provide services</i>	274,2	411,6	50,1%
Venda de Ativos com Gestão <i>Sale of Assets with Management</i>	-	-	n.a.
Aluguel de Máquinas e Equipamentos (Valor Presente) - CPC06 <i>Machinery and Equipment Rental (Present Value) - CPC 06</i>	-	-	n.a.
<b>Receita Bruta Total</b> <i>Total Gross Revenue</i>	<b>3.349,6</b>	<b>4.071,4</b>	<b>21,5%</b>

Em 2013, a **JSL Logística** apresentou uma **Receita Bruta de Serviços de R\$ 3,7 bilhões, cumprindo com o guidance** informado no começo de 2013 ao registrar um **crescimento de 19,0%**, evidenciando o contínuo crescimento da Companhia, mesmo com a desaceleração do crescimento no PIB em 2013. **As linhas de negócios de maior valor agregado** para a Companhia **continuaram mais expressivas**, e juntas, Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização representaram **79,6% na Receita Bruta de Serviços**, um **aumento de 1,2 p.p.** em relação a 2012.

Em relação às **Receitas com os Mesmos Contratos – RMC<sup>1</sup>**, o **crescimento foi de 16,6%**, e **os novos contratos** contribuíram com **R\$ 150,0 milhões** em 2013, com destaque para os setores de siderurgia e mineração, agricultura e automotivo.

A **Receita com a Venda de Ativos** totalizou **R\$ 411,6 milhões**, um **aumento de 50,1%** em relação a 2012, ocasionado principalmente pela maior disponibilização de ativos para venda e pelo aumento dos canais de venda que vieram através da rede de Concessionárias.

*In 2013, JSL Logística posted gross revenue from Services of R\$ 3.7 billion, representing growth of 19.0%, meeting the guidance announced at the beginning of 2013 and confirming the Company's constant growth, despite the lower GDP growth in 2013. The business lines with the highest value added remained robust, with Dedicated Services and Management and Outsourcing jointly representing 79.6% of gross revenue from Services, 1.2 p.p. up on 2012.*

*Revenue from Same Contracts – RSC<sup>1</sup> increased by 16.6%, and the new contracts contributed R\$ 150.0 million in 2013, led by the steel and mining, agribusiness and automotive sectors.*

*Revenue from the Sale of Assets totaled R\$ 411.6 million, 50.1% up on 2012, chiefly due to the higher availability of assets for sale and the new sales channels that came with the Dealership network.*

<sup>1</sup> Considera receitas relativas apenas a contratos existentes em ambos os períodos de comparação - <sup>1</sup>Includes revenue from contracts existing in both comparison periods



## JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

### JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

RECEITA BRUTA (R\$ milhões) GROSS REVENUE (R\$ million)	2012 Reportado (fev a dez) 2012 Reported (Feb to Dec)	2013 2013	Var. 2013 x 2012 <sup>1</sup> Chg. 2013 x 2012
<b>Leves</b> Light vehicles	<b>713,0</b>	<b>738,4</b>	<b>+3,6%</b>
Vendas Varejo Retail Sales	705,3	721,6	+2,3%
Vendas Diretas <sup>#</sup> Direct Sales	7,7	16,8	+118,6%
<b>Pesados</b> Heavy vehicles	<b>266,4</b>	<b>278,7</b>	<b>+4,6%</b>
Vendas Varejo Retail Sales	257,4	267,7	+4,0%
Vendas Diretas <sup>#</sup> Direct Sales	9,0	11,0	+22,9%
<b>F&amp;I</b> F&I	<b>30,9</b>	<b>27,9</b>	<b>-9,9%</b>
<b>Pós-Vendas</b> After Sales	<b>152,7</b>	<b>185,6</b>	<b>+21,5%</b>
<b>Receita Bruta Total</b> Total Gross Revenue	<b>1.163,0</b>	<b>1.230,6</b>	<b>+5,8%</b>

<sup>1</sup>Considera os meses de fevereiro a dezembro de 2012. <sup>1</sup>Considers the months from February to December 2012.

<sup>#</sup>Considera apenas a comissão como receita. <sup>#</sup>Considers only the commission as revenue.

Em 2013, a Receita Bruta Total da **JSL Concessionárias** foi de R\$ 1,2 bilhão, sendo R\$ 738,4 de Leves e R\$ 278,7 de Pesados, aumento de 5,8% em relação à Receita Bruta Total reportada no ano anterior. A receita de Pós-Venda apresentou crescimento de 21,5%, provenientes de peças de reposição e serviços para clientes.

Vale lembrar que a JSL Concessionárias foi incorporada em fevereiro de 2012, e impactaram os resultados da JSL Consolidada a partir da incorporação.

## MOVIDA

### MOVIDA

Junto aos negócios da Companhia, a **Movida** ainda é considerada uma empresa pré-operacional, uma vez que sua viabilidade passa pela expansão da base de ativos e pontos de venda, para consequente diluição dos custos fixos, além do tempo necessário para usufruir das sinergias com a operação da JSL. Em dezembro de 2013, a sua receita bruta total foi de R\$ 7,1 milhões, sendo R\$ 5,2 milhões de Aluguel e Franchising e R\$ 1,9 milhão de vendas de Ativos.

In 2013, **JSL Concessionárias** recorded total gross revenue of R\$ 1.2 billion, comprising R\$ 738.4 from light vehicles and R\$ 278.7 from heavy vehicles, 5.8% up on the total gross revenue of the prior year. The gross revenue of After Sales presented an upturm of 21.5%, derived from replacement parts and client services

Is worth noting that JSL Concessionárias de Veículos was incorporated in February 2012, and starting from the merger, had impacted the results of JSL Consolidated.

JSL considers **Movida** to be pre-operational as its feasibility depends on the expansion of its asset base and points of sale, dilution of fixed costs and the necessary time to take advantage of the synergies arising from its operation with JSL. In December 2013, Movida posted total gross revenue of R\$ 7.1 million, comprising R\$ 5.2 million from Rental and Franchising and R\$ 1.9 million from Asset Sales.

**RECEITA BRUTA (R\$ milhões)**

GROSS REVENUE (R\$ million)

**2013 Reportado (dez)**

2013 Reported (dec)

Receita Bruta de Aluguel e Franchising <i>Retail Sales</i>	5,2
Receita Bruta de Vendas de Ativos <i>Direct Sales</i>	1,9
<b>Receita Bruta Total</b> <i>Total Gross Revenue</i>	<b>7,1</b>

**DESTAQUES FINANCEIROS****FINANCIAL HIGHLIGHTS****DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ milhões)**

FINANCIAL RESULTS (R\$ millions)

**2012**

2012

**2013**

2013

**Var. 2013x2012**

Chg. 2013x2012

<b>RECEITA BRUTA TOTAL<sup>1</sup></b> <i>TOTAL GROSS REVENUE<sup>1</sup></i>	<b>4.478,5</b>	<b>5.242,8</b>	<b>17,1%</b>
Logística - <i>Logística</i>	<b>3.349,6</b>	<b>4.071,4</b>	<b>21,5%</b>
Serviços - <i>Service</i>	3.075,5	3.659,8	19,0%
Venda de Ativos - <i>Sales of Assets</i>	274,2	411,6	50,1%
<b>Concessionárias de Veículos</b> - <i>Concessionárias de Veículos</i>	<b>1.163,0</b>	<b>1.230,7</b>	<b>5,8%</b>
Movida - <i>Movida</i>	-	7,1	n.a
<b>RECEITA LÍQUIDA TOTAL<sup>1</sup></b> <i>TOTAL NET REVENUE<sup>1</sup></i>	<b>4.021,6</b>	<b>4.746,5</b>	<b>18,0%</b>
<b>CUSTO TOTAL<sup>1</sup></b> <i>TOTAL COSTS<sup>1</sup></i>	<b>(3.316,0)</b>	<b>(3.985,8)</b>	<b>20,2%</b>
Logística - <i>Logística</i>	<b>(2.441,0)</b>	<b>(3.100,9)</b>	<b>27,0%</b>
Serviços - <i>Service</i>	(2.168,5)	(2.696,2)	24,3%
Venda de Ativos - <i>Sales of Assets</i>	(272,4)	(404,7)	48,5%
<b>Concessionárias de Veículos</b> - <i>Concessionárias de Veículos</i>	<b>(909,2)</b>	<b>(945,9)</b>	<b>4,0%</b>
Movida - <i>Movida</i>	-	(5,3)	n.a
<b>LUCRO BRUTO TOTAL<sup>1</sup></b> <i>TOTAL GROSS PROFIT<sup>1</sup></i>	<b>705,6</b>	<b>760,7</b>	<b>7,8%</b>
Logística - <i>Logística</i>	<b>534,5</b>	<b>561,7</b>	<b>5,1%</b>
Serviços - <i>Service</i>	532,8	554,8	4,1%
Venda de Ativos - <i>Sales of Assets</i>	1,7	6,9	294,9%
<b>Concessionárias de Veículos</b> - <i>Concessionárias de Veículos</i>	<b>171,0</b>	<b>197,5</b>	<b>15,5%</b>
Movida - <i>Movida</i>	-	1,5	n.a
<b>MARGEM BRUTA<sup>1</sup></b> <i>GROSS MARGIN<sup>1</sup></i>	<b>17,5%</b>	<b>16,0%</b>	<b>-1,5 p.p.</b>
Logística - <i>Logística</i>	17,9%	15,1%	-2,8 p.p.
Concessionárias de Veículos - <i>Concessionárias de Veículos</i>	15,8%	17,3%	+1,4 p.p.
Movida - <i>Movida</i>	-	22,6%	n.a
<b>Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro</b> <i>Operating Expenses before the Financial Result</i>	<b>(401,9)</b>	<b>(405,9)</b>	<b>1,0%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b> <i>Net Financial Result</i>	<b>(186,7)</b>	<b>(218,0)</b>	<b>16,8%</b>
<b>Lucro antes das provisões tributárias</b> <i>Income before tax</i>	<b>117,0</b>	<b>136,8</b>	<b>17,0%</b>
<b>Impostos e contribuições sobre o lucro</b> <i>Provision for income tax and social contribution</i>	<b>(39,2)</b>	<b>(43,2)</b>	<b>10,2%</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO TOTAL</b> <i>TOTAL NET INCOME</i>	<b>77,7</b>	<b>93,6</b>	<b>20,4%</b>
Logística - <i>Logística</i>	80,6	89,1	10,6%
Concessionárias de Veículos - <i>Concessionárias de Veículos</i>	(2,9)	4,4	-254,2%
Movida - <i>Movida</i>	-	(0,0)	n.a
<b>MARGEM LÍQUIDA TOTAL</b> <i>TOTAL NET MARGIN</i>	<b>1,9%</b>	<b>2,0%</b>	<b>+0,0 p.p.</b>
Logística - <i>Logística</i>	2,7%	2,4%	-0,3 p.p.
Concessionárias de Veículos - <i>Concessionárias de Veículos</i>	-0,3%	0,4%	+0,7 p.p.
Movida - <i>Movida</i>	-	-0,3%	n.a
<b>EBITDA TOTAL</b> <i>TOTAL EBITDA</i>	<b>594,1</b>	<b>705,0</b>	<b>18,7%</b>
JSL Logística - <i>JSL Logística</i>	577,7	675,7	17,0%
JSL Concessionárias de Veículos - <i>JSL Concessionárias de Veículos</i>	16,4	28,1	70,9%
Movida - <i>Movida</i>	-	1,2	n.a
<b>MARGEM EBITDA TOTAL</b> <i>TOTAL EBITDA MARGIN</i>	<b>14,8%</b>	<b>14,9%</b>	<b>+0,1 p.p.</b>
Logística - <i>Logística</i>	19,4%	18,4%	-1,0 p.p.
Concessionárias de Veículos - <i>Concessionárias de Veículos</i>	1,5%	2,5%	+0,9 p.p.
Movida - <i>Movida</i>	-	17,6%	n.a

<sup>1</sup>Resultados Consolidados, considera a eliminação entre os negócios de Logística, Concessionárias e Movida.<sup>1</sup>Consolidated Results, considering the elimination of the operations between JSL Logística, Concessionárias and Movida.

## RECEITA LÍQUIDA [GRI 2.8]

A JSL Consolidada registrou um crescimento de 18,0% em sua Receita Líquida Total em 2013, que foi de R\$ 4,7 bilhões no período, composta por R\$ 3,7 bilhões da JSL Logística, R\$ 1,1 bilhão da JSL Concessionárias de Veículos e R\$ 6,8 milhões da Movida, sendo que o valor total já contempla as eliminações das operações entre JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida.

## CUSTOS

Considerando as eliminações das operações entre JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida, os Custos Totais da Companhia aumentaram 20,2% no ano, totalizando R\$ 4,0 bilhões, sendo R\$ 3,1 bilhões da JSL Logística, R\$ 945,9 milhões da JSL Concessionárias e R\$ 5,3 milhões da Movida.

Assim, o Lucro Bruto Total de 2013 foi de R\$ 760,7 milhões, uma expansão de 7,8% em relação ao ano anterior. A margem bruta foi de 16,0%, com significativa melhora na margem bruta das Concessionárias, que passou de 15,8% em 2012 para 17,3% em 2013, um aumento de 1,4 p.p..

## JSL LOGÍSTICA

Em 2013, os Custos de Serviços foram de R\$ 2,7 bilhões, ou 82,9% da Receita Líquida de Serviços do ano, apresentado um aumento de 2,7 p.p. em relação a 2012, influenciado principalmente por operações de Serviços Dedicados, que ao longo do ano incrementaram a utilização de terceiros e agregados, como por exemplo, no segmento alimentício, sendo parcialmente compensado pela redução no Custo de Combustíveis e Lubrificantes. Como de costume, os Custos com a Venda de Ativos acompanham a tendência de suas receitas, e em 2013 totalizaram R\$ 404,7 milhões, aumento de 48,5% na comparação com 2012.

## JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Os Custos das Concessionárias foram de R\$ 945,9 milhões em 2013, ou 82,7% da receita líquida no período, melhora de 1,4 p.p. em relação a 2012 devido principalmente ao aumento da participação das vendas diretas de leves no mix em 2013.

## MOVIDA

Os Custos da Movida em dezembro de 2013 totalizaram R\$ 5,3 milhões, dos quais 31,1% do valor referem-se ao Custo com Vendas, e a maior parte refere-se ao Custo com Aluguel e Franchising, que representaram 68,9%, sendo dentro deste valor, o Custo com Depreciação o mais relevante.

## NET REVENUE [GRI 2.8]

*In 2013, JSL Consolidada recorded an 18.0% upturn in its Total net revenue, which came to R\$ 4.7 billion, comprising R\$ 3.7 billion from JSL Logística, R\$ 1.1 billion from JSL Concessionárias de Veículos and R\$ 6.8 million from Movida, already considering the eliminations of the operations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos and Movida.*

## COSTS

*Total costs stood at R\$ 4.0 billion in 2013, 20.2% up on 2012, already considering the eliminations of the operations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos and Movida, comprising R\$ 3.1 billion from JSL Logística, R\$ 945.9 million from JSL Concessionárias and R\$ 5.3 million from Movida.*

*Total gross profit came to R\$ 760.7 million in 2013, 7.8% higher than the previous year. The gross margin stood at 16.0%, thanks to a significant improvement of 1.4 p.p. in the gross margin from the Dealerships, from 15.8% in 2012 to 17.3% in 2013.*

## JSL LOGÍSTICA

*Costs from Services stood at R\$ 2.7 billion in 2013, or 82.9% of net revenue from Services, a 2.7 p.p. improvement over 2012, chiefly due to the growth in Dedicated Services, which have increased the use of independent contractors and third parties during the year, especially the operations in the food sector, offset by the reduction in Fuel and Lubricant Costs. Costs from the Sale of Assets usually follow revenue trends, and as a result, these costs increased by 48.5% over 2012 to R\$ 404.7 million.*

## JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

*Dealerships' costs totaled R\$ 945.9 million in 2013, or 82.7% of net revenue, a 1.4 p.p. improvement over 2012, chiefly due to the increase in the share of Direct Sales of light vehicle sales in the mix in 2013.*

## MOVIDA

*Movida's costs came to R\$ 5.3 million in December 2013, comprising 31.1% from Cost of Sales, and the Cost of Rental and Franchise accounted for 68.9%, within this value, the cost with depreciation is the most relevant.*

## DESPESAS OPERACIONAIS ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO

As Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro consolidadas apresentaram uma redução de 1,4 p.p. na comparação com 2012, totalizando R\$ 405,9 milhões, frente uma receita líquida de R\$ 4,7 bilhões. Ainda na comparação entre os períodos, houve uma variação positiva de 1,0%, o que mostra que o valor foi praticamente estável, apresentando uma diluição perante a receita líquida no ano.

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido consolidado correspondeu a uma despesa financeira líquida de R\$ 218,0 milhões no ano (receita líquida financeira “menos” despesa financeira), aumento de 16,8% em relação a 2012, reflexo do aumento de 19,2% do maior saldo médio da dívida líquida, devido à expansão dos negócios.

## LUCRO LÍQUIDO, EBITDA E EBITDA-A

Em 2013, o Lucro Líquido da JSL Consolidada foi de R\$ 93,6 milhões, crescimento de 20,4% em relação a 2012, com margem líquida de 2,0%, confirmando o crescimento sustentável da Companhia, conforme destacado acima.

O EBITDA tradicional totalizou R\$ 705,0 milhões, um crescimento de 18,7% na comparação entre os anos. O “EBITDA-A ou EBITDA Adicionado”, 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 representação contábil da baixa dos ativos no momento de sua alienação 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 cumprir com suas obrigações financeiras, totalizou R\$ 1,1 bilhão em 2013, com aumento de 29,4% na comparação com 2012.

### OPERATING EXPENSES BEFORE THE FINANCIAL RESULT

*Consolidated Operating Expenses before the Financial Result fell by 1.4 p.p. over 2012 to R\$ 405.9 million, versus a net revenue of R\$ 4.7 billion. These expenses recorded a positive variation of 1.0% in the comparison period, with the amount remaining stable, presenting a dilution in relation to net revenue in the year.*

### NET FINANCIAL RESULT

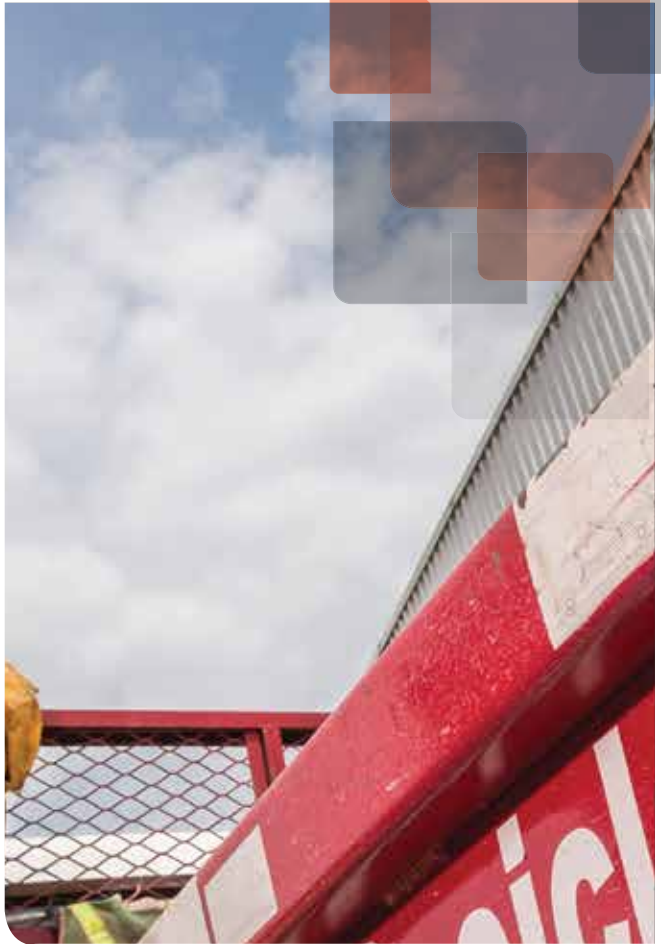
*In 2013, the consolidated net financial result (financial income less financial expenses) was an expense of R\$ 218.0 million, 16.8% up on 2012, mainly driven by the 19.2% upturn in the average net debt balance, reflecting the business expansion.*

### NET INCOME, EBITDA AND EBITDA-A

*JSL Consolidada recorded net income of R\$ 93.6 million in 2013, 20.4% up on 2012, with a margin of 2.0%, confirming the Company's sustainable growth, as explained earlier.*

*Traditional EBITDA totaled R\$ 705.0 million, 18.7% up on 2012. 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, is a more accurate representation of cash flow than traditional EBITDA and more accurately represents the Company's capacity to meet its financial obligations, having totaled R\$ 1.1 billion in 2013, 29.4% more than in 2012.*





Romário Martins Rodrigues,  
Colaborador de Serviços Dedicados  
*Staff of Dedicated Services*

## ESTRUTURA DE CAPITAL

### CAPITAL STRUCTURE

<b>ENDIVIDAMENTO (R\$ milhões)</b> <i>Indebtedness (R\$ million)</i>	<b>2012</b> <i>2012</i>	<b>2013</b> <i>2013</i>	<b>Var. 2013x2012</b> <i>Chg. 2012x2011</i>
<b>Caixa e aplicações financeiras</b> <i>Cash and Investments</i>	<b>(407,0)</b>	<b>(764,2)</b>	<b>87,8%</b>
Dívida Bruta - curto prazo - <i>Gross debt - Short Term</i>	538,1	531,2	-1.3%
Dívida Bruta - longo prazo - <i>Gross debt - Long Term</i>	2.092,4	2.955,2	41.2%
<b>Dívida Bruta Total</b> <i>Gross debt</i>	<b>2.630,6</b>	<b>3.468,5</b>	<b>32,5%</b>
<b>Dívida Líquida</b> <i>Net debt</i>	<b>2.223,6</b>	<b>2.722,3</b>	<b>22,4%</b>

## ENDIVIDAMENTO

O endividamento líquido da Companhia totalizou R\$ 2,7 bilhões ao final de 2013, 22,4% maior que o apresentado em 2012, intimamente ligado aos investimentos, que somaram R\$ 1,4 bilhão.

Do total da dívida líquida ao final de 2013, 77,5% são provenientes de financiamentos operacionais, em sua maioria atrelada à TJLP, 10,9% para aquisição de empresas e 11,6% de dívida corporativa. O caixa disponível equivale a 1,4x da dívida de curto prazo e a relação entre a dívida líquida e o EBITDA-A é de 2,4x.

Vale destacar que parte das despesas financeiras está vinculada a financiamentos de ativos que ainda estão abaixo de 12 meses de faturamento, cujos contratos não atingiram o nível ótimo de geração de caixa, e em 31/12/2013, cerca de 33,1% da dívida líquida da Logística estava alocada nas operações com faturamento abaixo de 12 meses ou naquelas que estavam sendo descontinuadas.

Em julho de 2013, a JSL fez a sua 1ª emissão de dívida pública de debêntures no montante de R\$ 400,0 milhões com prazo médio de 5,2 anos, estando em linha com a sua política de alongamento de dívida.

As atividades da Companhia foram reconhecidas pelas agências de ratings, e em abril de 2013, a Standard and Poor's atribuiu a classificação da Companhia para 'brAA-' devido "ao foco na melhora na estrutura de capital da companhia e do perfil de endividamento", e a Fitch reafirmou a classificação 'A+(bra)' destacando o "forte perfil dos negócios da JSL, sustentados por sua liderança no setor brasileiro de logística".

## INDEBTEDNESS

JSL's consolidated net debt closed 2013 at R\$ 2.7 billion, 22.4% more than in 2012, closely related to investments, which totaled R\$ 1.4 billion.

Of total net debt at the close of 2013, 77.5% came from operating loans, most of which pegged to the TJLP long-term interest rate, 10.9% from company acquisitions and 11.6% from corporate debt. Cash and cash equivalents were equivalent to 1.4x the short-term debt and the net debt/EBITDA-A ratio stood at 2.4x.

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, 2013, around 33.1% of JSL Logística's net debt was allocated to operations with less than 12 months of revenue or which were being discontinued.

In line with its debt extension policy, in July 2013 JSL carried out its first public debenture issue, worth R\$ 400.0 million and with average term of 5.2 years.

The Company's activities have been recognized by rating agencies. In April 2013, Standard and Poor's assigned a 'brAA-' rating to the Company, due to "its focus on improving its capital structure and debt profile", and Fitch reaffirmed its 'A+(bra)' rating, considering "JSL's solid business profile, supported by its leading position in the Brazilian logistics sector".

## INVESTIMENTOS

Para melhor atender seus atuais clientes, que buscam consolidar o maior número de serviços em empresas que lhe assegurem confiança, e com a inclusão de novos clientes, em 2013, a JSL investiu R\$ 1,4 bilhão sendo 65,4% em expansão e 33,6% em renovação de frotas. O plano de investimentos da Companhia inclui a aquisição de ativos móveis utilizados na renovação e/ou expansão das suas operações, e no período, a JSL Logística investiu R\$ 1,3 bilhão, destes, R\$ 786,9 milhões foram para a expansão dos negócios, R\$ 447,7 milhões para renovação e R\$ 60,6 milhões em TI e benfeitorias. A Receita com Revenda Usual de Ativos totalizou R\$ 411,6 milhões, totalizando um capex líquido de R\$ 883,7 milhões. As operações de Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização receberam 80,3% do valor investido no período, linhas de negócios consideradas estratégicas devido seu alto valor agregado. Já a JSL Concessionárias, investiu R\$ 57,2 milhões no ano, sendo 61,3% relacionados com a expansão das lojas e a Movida investiu R\$ 32,3 milhões no mês de dezembro, relacionados principalmente com a expansão do negócio.

Mesmo com esses investimentos, a Companhia manteve estáveis seus níveis de alavancagem quando comparado com 2009, o que mostra a capacidade de geração e liberação de fluxo de caixa da Companhia através da manutenção dos *covenants*. Vale lembrar que a contribuição plena dos contratos fechados acontece somente no ano posterior, visto que tais contratos passam por 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.

## INDICADORES DE ALAVANCAGEM (FIM DO PERÍODO)

A Companhia possui títulos de dívida emitidos, os quais contém 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 fechou o período, respectivamente em 2,4 e 5,2 vezes, patamar que permite a Companhia continuar crescendo com níveis prudentes de alavancagem, e dentro do planejado.

## INVESTMENTS

*To better serve its current clients, who aim to concentrate the highest number of services on the companies they trust, and given the new clients added to its portfolio, JSL invested R\$ 1.4 billion in 2013, 65.4% of which in business expansion and 33.6% in fleet renewal. The Company's investment plan includes the acquisition of movable assets used in the renewal and/or expansion of its operations. JSL Logística invested R\$ 1.3 billion, R\$ 786.9 million of which in business expansion, R\$ 447.7 million to renewals and R\$ 60.6 million in IT and improvements. Revenue from the usual resale of assets totaled R\$ 411.6 million, totaling a net capex of R\$ 883.7 million. Dedicated Services and Management and Outsourcing jointly absorbed 80.3% of total period investments as they are considered to be strategic operations thanks to their high value added. JSL Concessionárias invested R\$ 57.2 million in the year, 61.3% of which in store expansion, while Movida invested R\$ 32.3 million in December, most of which in business expansion.*

*Despite these investments, leverage levels remained stable in relation to 2009, confirming the Company's ability to release cash flow through the maintenance of covenants. 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.*

## LEVERAGE INDICATORS (END OF PERIOD)

*The Company has issued debt securities with covenants that limit its leverage ratio based on a “Net Debt-to-EBITDA-A” ratio of up to 3.0x and an “EBITDA-A-to-Net Interest” ratio of 2.0x or more. As the following table shows, these ratios ended the period at 2.4x and 5.2x, respectively, allowing the Company to grow with prudent leverage levels and in line with its plans.*

<b>SALDOS</b> <i>Balance - end of period</i>	<b>2012</b> <i>2012</i>	<b>2013</b> <i>2013</i>
Dívida líquida / EBITDA-A <sup>2</sup> <i>Net Debt / EBITDA-A<sup>2</sup></i>	2,5x	2,4x
Dívida líquida / EBITDA <sup>2</sup> <i>Net Debt / EBITDA<sup>2</sup></i>	3,7x	3,9x
EBITDA-A <sup>2</sup> / Juros líquidos <i>EBITDA-A<sup>2</sup>/ Net Interest expenses</i>	4,3x	5,2x
EBITDA <sup>2</sup> / Juros líquidos <i>EBITDA<sup>2</sup>/ Net Interest expenses</i>	2,9x	3,3x
Imobilizado <sup>1</sup> / Dívida líquida <i>Operating assets<sup>1</sup>/ Net Debt</i>	1,3x	1,3x
Caixa / Dívida bruta de curto prazo <i>Cash/ Short Term Debt</i>	0,8x	1,4x

<sup>1</sup>Imobilizado + Receível e Estoques "venda a prazo" (Venda de Ativos com Gestão / CPC 06) + Seminovos.  
<sup>2</sup>Período acumulado dos últimos 12 meses, recorrente.

<sup>1</sup>Fixed assets + Receivable and Inventory "for and sale"  
(Sale of assets with management / CPC 06) + used vehicle.  
<sup>2</sup>Accumulated over the last 12 months.

## FLUXO DE CAIXA LIVRE ANTES DO INVESTIMENTO DE EXPANSÃO

A seguir, apresentamos a geração de caixa livre da Companhia antes do crescimento e do pagamento de juros e dividendos. 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.

### FREE CASH FLOW BEFORE EXPANSION CAPEX

As shown below, we present the free cash flow of the Company before growth and payment of interest and dividends. 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.

<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE ANTES DO INVESTIMENTO DE EXPANSÃO</b> <i>FREE CASH FLOW BEFORE EXPANSION CAPEX</i>	<b>2010</b> <i>2010</i>	<b>2011</b> <i>2011</i>	<b>2012</b> <i>2012</i>	<b>2013</b> <i>2013</i>
<b>EBITDA Recorrente<sup>1</sup></b> <i>Recurring EBITDA<sup>1</sup></i>	<b>330</b>	<b>431</b>	<b>594</b>	<b>705</b>
Custo da Venda dos Ativos não caixa <sup>2</sup> <i>Non-cash Cost of Sales of Assets<sup>2</sup></i>	223	282	272	420
Impostos + Capital de Giro <i>Taxes + Working Capital</i>	(180)	(195)	50	77
<b>Geração Operacional de Caixa</b> <i>Operational Cash Flow</i>	<b>373</b>	<b>518</b>	<b>916</b>	<b>1.202</b>
Investimento de Renovação <sup>3</sup> <i>Renewal Capex<sup>3</sup></i>	(158)	(216)	(280)	(470)
<b>Caixa Gerado Antes do Capex de Expansão</b> <i>Cash Generated before expansion Capex</i>	<b>215</b>	<b>302</b>	<b>636</b>	<b>732</b>
Investimento de Expansão <sup>3</sup> <i>Expansion<sup>3</sup></i>	(641)	(645)	(662)	(915)
<b>Fluxo de Caixa Livre para Firma</b> <i>Free Cash Flow to Firm</i>	<b>(426)</b>	<b>(343)</b>	<b>(26)</b>	<b>(184)</b>

FLEXIBILIDADE NA GESTÃO DO INVESTIMENTO DE RENOVAÇÃO PELA BAIXA IDADE MÉDIA DOS ATIVOS

*Flexibility in the management of Renewal Capex due to the low average asset age*

GERAÇÃO DE CAIXA DO NEGÓCIO SEM CRESCIMENTO

*Cash flow without growth*

RETORNO DO INVESTIMENTO GARANTIDO COM BASE NOS CONTRATOS FECHADOS. FLEXIBILIDADE NO GERENCIAMENTO DA ADIÇÃO DE NOVOS CONTRATOS

*Guaranteed return on investments based on executed contracts. Flexibility in the management of addition of new contracts*

DINÂMICA DE CRESCIMENTO

*Growth dynamics*

<sup>1</sup>EBITDA recorrente – desconsidera os efeitos de despesa não recorrentes.

<sup>2</sup>Considera o custo não caixa da revenda usual de ativos e CPC06.

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

<sup>1</sup>Recurring EBITDA – without non-recurring expenses.

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

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

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.

*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

Na tabela a seguir, apresentamos o Retorno sobre o Capital Investido – ROIC atual da JSL Consolidada, a qual contempla a JSL Logística e os efeitos dos contratos com mais de 12 meses de faturamento versus os outros contratos (menos de 12 meses de faturamento); e a JSL Concessionárias.

### ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL

*The following table presents the JSL Consolidada current Return on Invested Capital – ROIC, which includes the JSL Logística and the effects of contracts generating revenue for more than 12 months versus other contracts (less than 12 months of revenue); and JSL Concessionárias.*



<b>ROIC 2103 (R\$ MILHÕES)</b> <i>ROIC 2103 (R\$ Millions)</i>	<b>JSL CONSOLIDADA</b> <i>JSL Consolidada</i>	<b>JSL LOGÍSTICA</b> <i>JSL Logística</i>	<b>OPERAÇÕES COM + DE 12 MESES DE FATURAMENTO</b> <i>Generated revenue for More than 12 months</i>	<b>OUTRAS OPERAÇÕES COM - DE 12 MESES DE FATURAMENTO</b> <i>Others Operations (less than 12 months of revenue)</i>	<b>JSL CONCESSIONÁRIAS</b> <i>JSL Concessionárias</i>
<b>Receita Líquida</b> <i>Net revenue</i>	<b>4.746,5</b>	<b>3.662,6</b>	<b>3.188,0</b>	<b>474,7</b>	<b>1.143,4</b>
<b>Lucro Bruto</b> <i>Gross Profit</i>	<b>760,7</b>	<b>561,8</b>	<b>560,2</b>	<b>1,6</b>	<b>197,5</b>
(-) Despesas Administrativas e de Vendas <i>(-) Administrative and Sales Expenses</i>	(397,5)	(218,0)	(159,4)	(50,5)	(176,8)
(+) Despesas Extraordinárias (M&A e Consultoria de Processos) <i>(+) Extraordinary expenses (M&amp;A and process consulting)</i>	12,3	8,5	-	-	3,9
(-) Outros Receitas (Despesas) Operacionais <i>(-) Others Operating Revenues (Expenses)</i>	(8,4)	(8,7)	4,5	(12,7)	0,0
<b>EBIT</b> <i>EBIT</i>	<b>367,2</b>	<b>343,5</b>	<b>405,2</b>	<b>(61,7)</b>	<b>24,6</b>
(-) Impostos <sup>1</sup> <i>(-) Taxes<sup>1</sup></i>	(110,1)	(103,1)	(121,6)	18,5	(7,4)
<b>(=) Lucro Operacional Líquido menos Impostos (NOPLAT) (A)</b> <i>(=) NOPLAT (A)</i>	<b>257,0</b>	<b>240,5</b>	<b>283,6</b>	<b>(43,2)</b>	<b>17,2</b>
<b>Dívida Líquida Média (dez/12 + dez/13)/2</b> <i>Average Net Debt (dec/12 + dec/13)/2</i>	<b>2.472,9</b>	<b>2.398,2</b>	<b>1.430,2</b>	<b>968,0</b>	<b>154,6</b>
(+) Valor Presente das Operações (CPC 06) <i>(+) Present Value operations (CPC 06)</i>	-	(59,7)	(59,7)	-	-
<b>(=) Dívida Líquida Média (dez/12 + dez/13)/2 "menos" efeito CPC06</b> <i>(=) Average Net Debt (Dec/12 + Dec/13)/2 "without" CPC06 Effect</i>	<b>2.472,9</b>	<b>2.338,5</b>	<b>1.370,5</b>	<b>968,0</b>	<b>154,6</b>
(+) Patrimônio Líquido Médio (dez/12 + dez/13)/2 <i>(+) Average Shareholders' equity (dec/12 + dec/13)/2</i>	982,2	948,2	948,2	-	28,7
<b>(=) Capital Investido (B) - (=) Invested Capital (B)</b>	<b>3.455,2</b>	<b>3.346,4</b>	<b>2.378,5</b>	<b>968,0</b>	<b>183,3</b>
<b>ROIC (A/B)</b> <i>ROIC (A/B)</i>	<b>7,4%</b>	<b>7,2%</b>	<b>11,9%</b>	<b>-4,5%</b>	<b>9,4%</b>

\*Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística, JSL Concessionárias, Movida e despesas de empresas pré-operacionais já considerando as eliminações entre os negócios, considera somente o mês de Dezembro da Movida. <sup>1</sup>Considera alíquota efetiva de 30%. <sup>2</sup>Custo Residual da Venda de Ativos - Não caixa.

\*Contemplates the consolidation of the financial results of JSL Logística, JSL Concessionárias, Movida and expenses from non-operational companies and the eliminations among business. <sup>1</sup> Considers effective tax rate of 30%. <sup>2</sup> Residual Costs of sales assets - Non cash

Algumas das afirmações e considerações aqui contidas constituem informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que podem ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros, inflação e de câmbio, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em bases global, regional ou nacional). Dessa forma, a administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e precisão das informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria discutidas no presente relatório, as quais devem ser analisadas e interpretadas de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre os resultados aqui divulgados.

Some of the statements contained herein constitute additional information that has not been audited or reviewed by the auditors and is based on Management's current opinion and prognoses. Consequently, there may be material differences between said statements and the Company's actual future results, performance and events. Actual results, performance and events may differ substantially from those expressed or implied by said statements as a result of various factors, including the general and economic situation in Brazil and other countries; interest, inflation and exchange rates; changes in laws and regulations; and general competitive factors (at global, regional or national level). Consequently, Management accepts no responsibility for the conformity or accuracy of the additional information in this report that has not been audited or reviewed by the auditors. Said information should be examined and interpreted in an independent manner by shareholders and market agents who should carry out their own analyses and reach their own conclusions regarding the results disclosed herein.

## DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (EM 2013) [GRI EC1]

### BREAKDOWN OF VALUE ADDED (IN 2013) [GRI EC1]

#### DEMONSTRAÇÕES DO VALOR ADICIONADO CONSOLIDADAS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31/12/ 2013 (EM MILHARES DE REAIS)

STATEMENTS OF VALUE ADDED FOR THE FINANCIAL YEARS ENDED ON DECEMBER 31, 2013 (IN THOUSANDS OF REAIS)

	CONTROLADORA PARENT COMPANY		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2012
Vendas e prestação de serviços <i>Sales and Services Rendered</i>	3.258.240	2.688.890	5.242.808	4.478.503
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa <i>Estimated losses from doubtful debts</i>	(6.446)	(5.548)	(7.003)	(1.627)
Outras receitas operacionais <i>Other operating revenue</i>	84.965	28.337	87.422	26.201
	<b>3.336.759</b>	<b>2.711.679</b>	<b>5.323.227</b>	<b>4.503.077</b>
<b>INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS - INPUTS ACQUIRED FROM THIRD PARTIES</b>				
Custos das vendas e prestação de serviços <i>Costs of sales and services</i>	1.320.724	982.738	2.512.186	2.169.076
Materiais, energia, serv. de terceiros e outros <i>Materials, electricity, outsourced services and others</i>	322.079	261.856	464.955	364.008
	<b>1.642.803</b>	<b>1.244.594</b>	<b>2.977.141</b>	<b>2.533.084</b>
<b>Valor adicionado bruto</b> <i>Gross Added Value</i>	<b>1.693.956</b>	<b>1.467.085</b>	<b>2.346.086</b>	<b>1.969.993</b>
<b>RETENÇÕES - RETENTIONS</b>				
Depreciação e amortização <i>Depreciation and Amortization</i>	263.500	244.601	350.174	290.461
<b>Valor adicionado líquido produzido pela Companhia</b> <i>Net added value produced by the Company</i>	<b>1.430.456</b>	<b>1.222.484</b>	<b>1.995.912</b>	<b>1.679.532</b>
<b>VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA - ADDED VALUE RECEIVED IN TRANSFERS</b>				
Resultado de equivalência patrimonial <i>Equity in the Results Investees</i>	54.265	36.011	38	-
Receitas financeiras <i>Financial Income</i>	71.289	47.903	96.024	83.840
	<b>125.554</b>	<b>83.914</b>	<b>96.062</b>	<b>83.840</b>
<b>Valor adicionado total a distribuir</b> <i>Total value added for distribution</i>	<b>1.556.010</b>	<b>1.306.398</b>	<b>2.091.974</b>	<b>1.763.372</b>
<b>DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO - DISTRIBUTION OF VALUE ADDED</b>				
Pessoal e encargos - <i>Personnel and social charges</i>	634.283	512.409	937.074	775.451
Federais - <i>Federal taxes</i>	293.692	255.934	434.216	372.500
Estaduais - <i>State taxes</i>	152.356	140.397	197.499	180.338
Municipais - <i>Municipal taxes</i>	34.424	25.640	63.952	53.616
Juros e aluguéis - <i>Interest and rentals</i>	347.670	294.305	365.648	303.754
Juros sobre o capital próprio - <i>Remuneration of own capital</i>	21.883	17.044	21.883	17.044
Dividendos - <i>Dividends</i>	3.143	3.689	3.143	3.689
Participação de não controladores - <i>Non-controlling interests</i>	-	-	(15)	22
Lucros retidos do período - <i>Retained earnings for the year</i>	68.559	56.980	68.574	56.958
<b>VALOR ADICIONADO TOTAL DISTRIBUÍDO</b> <i>TOTAL VALUE ADDED DISTRIBUTED</i>	<b>1.556.010</b>	<b>1.306.398</b>	<b>2.091.974</b>	<b>1.763.372</b>



**Carlos Eduardo da Silva**  
Colaborador de Serviços Dedicados  
Staff of Dedicated Services



## RELACIONAMENTO PAUTADO NA ÉTICA E TRANSPARÊNCIA [GRI 2.9]

Comprometida em manter os altos padrões de governança corporativa, a JSL conduz o relacionamento com seus colaboradores, clientes, fornecedores, acionistas e comunidades do entorno de suas operações com base no diálogo, ética e transparência.

Desde abril de 2010, a JSL faz parte do Novo Mercado da BM&FBovespa, segmento com o mais alto nível de governança corporativa. Focada na evolução contínua, no crescimento equilibrado da Companhia a partir de práticas sustentáveis, no aperfeiçoamento da divulgação de seus resultados e na recorrente entrega dos guidances, a estrutura de governança da JSL está ainda mais forte e aprimorada.

Pelo segundo ano consecutivo, a clareza e a qualidade das informações divulgadas ao mercado foram fundamentais para que a JSL recebesse, em 2013, o Troféu Transparência, resultado do trabalho, dedicação e comprometimento dos profissionais da Companhia.

A JSL é administrada por um Conselho de Administração e uma Diretoria Executiva, e conta ainda com um Conselho Fiscal, instalado a pedido dos acionistas minoritários.

## RELATIONSHIP GUIDED BY ETHICS AND TRANSPARENCY [GRI 2.9]

Committed to maintaining high standards of corporate governance, JSL's relationship with employees, customers, suppliers, shareholders and the communities in which it operates is based on dialogue, transparency and respect.

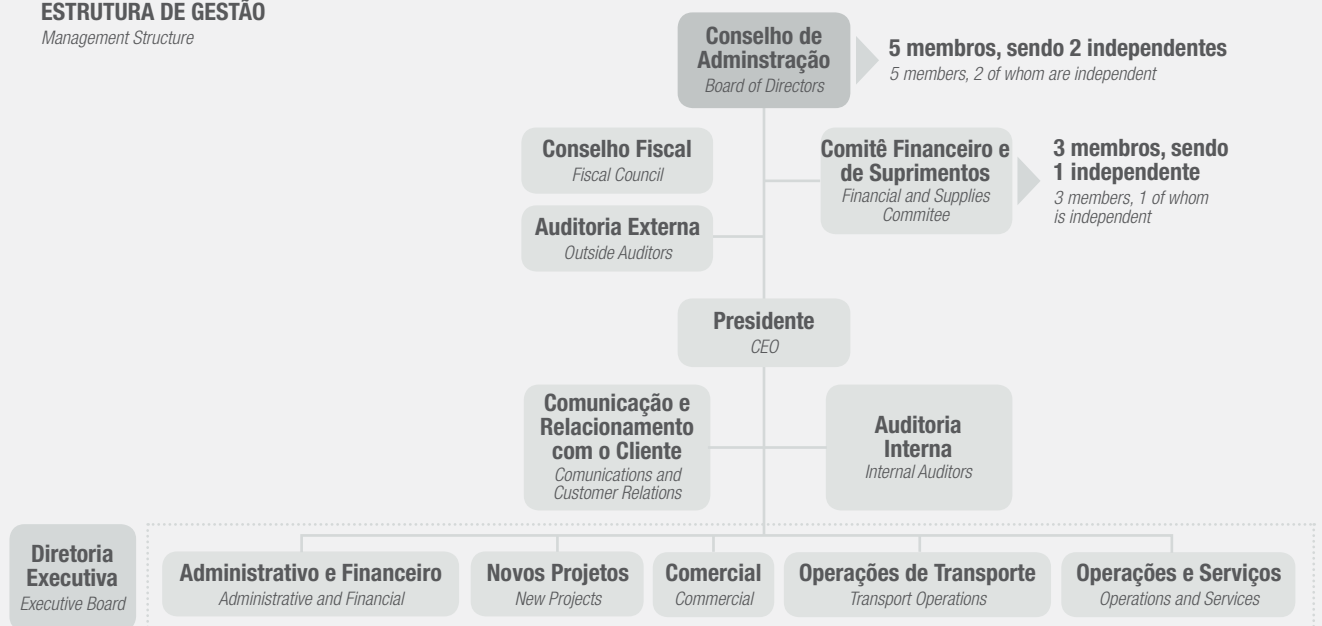
In April 2010, JSL joined the Novo Mercado listing segment of BM&FBovespa, the highest corporate governance level. Focusing on continuous improvement, balanced growth of the Company based on sustainable practice, fine tuning of the disclosure of results and provision of regular market guidance, JSL's governance structure has grown even stronger and refined.

For the second consecutive year, JSL was recognized by the clarity and quality of information disclosed to the market through the 2013 Troféu Transparência award, reflecting the hard work, dedication and commitment from the Company's staff.

JSL is managed by its Board of Directors and Board of Executive Officers, also relying on the supervision of the Fiscal Council, established by request of the minority shareholders.

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

### ESTRUTURA DE GESTÃO Management Structure





João Vitor Nunes,  
Colaborados de Serviços Dedicados  
Staff of Dedicated Services

## BASES DE DECISÃO

DECISION-MAKING BODIES

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O **Conselho de Administração** da JSL é responsável pela orientação geral dos negócios da Companhia, assim como, controlar e fiscalizar o seu desempenho, sendo composto por cinco membros, dos quais dois são conselheiros independentes. [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] O Órgão se reúne ordinariamente, quatro vezes por ano, ao final de cada trimestre e, extraordinariamente, sempre que convocado, e 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.

### BOARD OF DIRECTORS

The **Board of Directors** of JSL is responsible for defining its general business policies and overall guidelines, including long-term strategies, and for controlling and monitoring its performance, and it is comprised by five members, of which two are independent. [GRI 4.1/ 4.2/ 4.3] The Board meets ordinarily, on a quarterly basis, and extraordinarily whenever additional meetings are called, and its duties include: authorizing transactions involving any kind of financial derivative instrument, entering into financial transactions linked to foreign currency, issuing securities, and defining performance goals for the Executive Board and its compensation. Decisions are taken by majority vote.

Nome* Name*	Cargo Position
Fernando Antonio Simões	Presidente Chairman
Adalberto Calil	Conselheiro Director
Alvaro Pereira Novis	Conselheiro Independente Independent Director
Augusto Marques da Cruz Filho	Conselheiro Independente Independent Director
Fernando Antonio Simões Filho	Conselheiro Director

\*Data-Base: 31/12/2013

\*Base-Date: 12/31/2013

## DIRETORIA EXECUTIVA

A **Diretoria** da JSL [GRI 4.1/ 4.2] é responsável pela representação e gestão geral dos negócios da Companhia. Formada por um Diretor-Presidente e quatro Diretores, os membros são eleitos e destituíveis pelo Conselho de Administração, tendo mandato de dois anos com reeleição permitida.

As mudanças organizacionais realizadas na Diretoria contribuem para a melhor condução das atividades e responsabilidades da gestão executiva, permitindo que as lideranças foquem em resultados, considerando aspectos econômicos, sociais e ambientais. [GRI 2.9]

A remuneração variável da diretoria é estabelecida independentemente para cada membro e condicionada ao cumprimento de determinadas metas de sua(s) área(s) e da própria Companhia e 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 2013, item 13, em [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).

## EXECUTIVE BOARD

The **Board of Executive Officers** of JSL [GRI 4.1/ 4.2] is responsible for representing the Company and for the day-to-day management of its business, being composed of one Chief Executive Officer and four executive officers, who are elected — and may be removed — by the Board of Directors, for a two-year term of office, reelection allowed.

Some Executive Board organizational changes implemented recently have contributed to the improvement of processes and a more effective division of responsibilities, allowing 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 executive officers is established on an individual basis, being conditioned to the attainment of targets set for their respective areas or the Company, and 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 revenue 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 2013 Reference Form, item 13, at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).

<b>Nome*</b> Name*	<b>Cargo</b> Position
Fernando Antonio Simões	<b>Diretor Presidente</b> Chief Executive Officer
Adriano Thiele	<b>Diretor (Responsável pelas Operações e Serviços)</b> Executive Officer (responsible for Operations and Services)
Denys Marc Ferrez	<b>Diretor Executivo Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores</b> CFO and Investor Relations Officer
Eduardo Pereira	<b>Diretor (Responsável pela Área Comercial)</b> Executive Officer (responsible for the Commercial area)
Fabio Albuquerque Marques Velloso	<b>Diretor (Responsável pela Área de Novos Negócios)</b> Executive Officer (responsible for Development of New Business)

\*Data-Base: 13/03/2014

\*Base-Date: 03/13/2014



## CONSELHO FISCAL

Atendendo pedido dos acionistas minoritários, o Conselho Fiscal da JSL foi instalado pela primeira vez em Assembleia Geral Ordinária de 27 de abril de 2012, com mandato de um ano, e instalado no exercício seguinte, sendo composto por três membros e respectivos suplentes.

Este órgão independente da Administração e da auditoria externa da Companhia 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.

## FISCAL COUNCIL

*The Fiscal Council was established at the Annual Shareholders' Meeting of April 27, 2012, by request of the minority shareholders. It is composed of three members and their respective substitutes, being elected for a term of office of one year.*

*The Fiscal Council is independent from the Company's Management and external audit, and its main duties are to oversee the activities of the management, examine and express an opinion on the financial statements for the fiscal year, and to report their findings to the Company's shareholders.*

<b>Nome*</b> <i>Name*</i>	<b>Cargo</b> <i>Position</i>	<b>Indicado por</b> <i>Named by</i>
Luciano Douglas Colauto	<b>Membro Titular</b> <i>Member</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Luiz Augusto Marques Paes	<b>Membro Titular</b> <i>Member</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Susana Hanna Stiphan Jabra	<b>Membro Titular</b> <i>Member</i>	<b>Minoritários</b> <i>Minority Shareholders</i>
Artur Carlos das Neves	<b>Membro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Minoritários</b> <i>Minority Shareholders</i>
Marcio Alvaro Moreira Caruso	<b>Membro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>
Marcos Sampaio de Almeida	<b>Membro Suplente</b> <i>Substitute</i>	<b>Controlador</b> <i>Controller</i>

\*Data-Base: 31/12/2013

\*Base-Date: 12/31/2013

## COMITÊ FINANCEIRO E DE SUPRIMENTOS

Desde agosto de 2010, a JSL conta com o **Comitê Financeiro e de Suprimentos**, o qual é formado por dois membros do Conselho de Administração, sendo um independente que possui o papel de coordenador, e por um diretor executivo da Companhia. Este órgão não possui competência deliberativa, cabendo-lhe dar apoio ao Conselho de Administração nas análises e decisões sobre assuntos relacionados às áreas de finanças e suprimentos. [GRI 4.9]

## FINANCIAL AND PROCUREMENT COMMITTEE

*The Financial and Procurement Committee was created in August 2010, comprising two members of the Board of Directors, one of whom is an independent member, who acts as the coordinator, plus an executive officer. It does not have decision-making powers, and its main duty is to support the Board of Directors in the analysis and decisions related to the areas of finance and supplies. [GRI 4.9]*

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

\*Data-Base: 31/12/2013

\*Base-Date: 12/31/2013

Para visualizar os currículos dos membros do Conselho de Administração, Diretoria Executiva, Conselho Fiscal e Comitê Financeiro e de Suprimentos, acesse [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri).

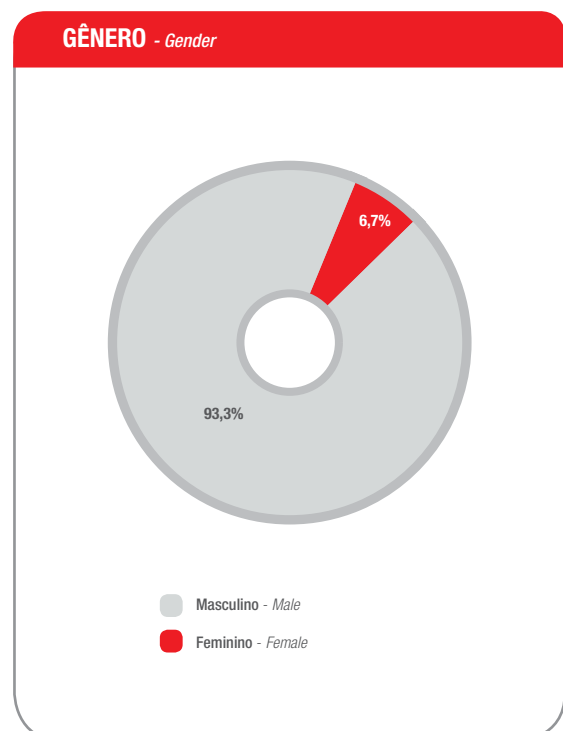
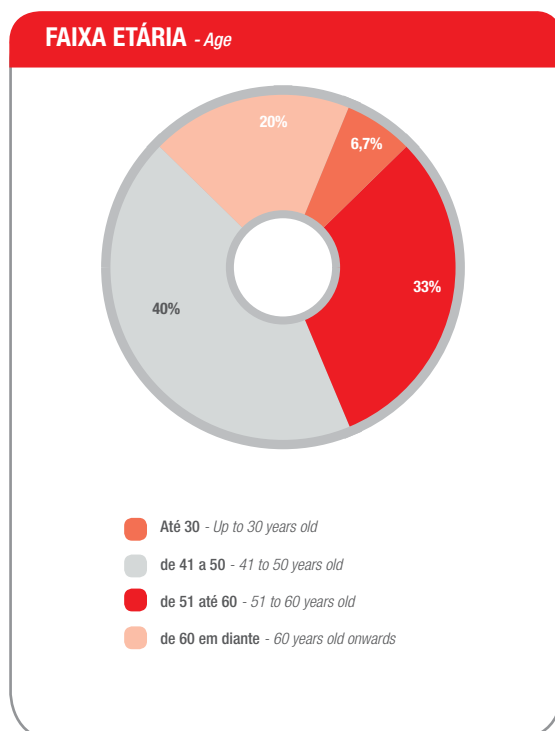
*The resumes of the members of the Board of Directors, Executive Board, Fiscal Council and Financial and Procurement Committee are available at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri).*

Serviços Dedicados  
Dedicated Services



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

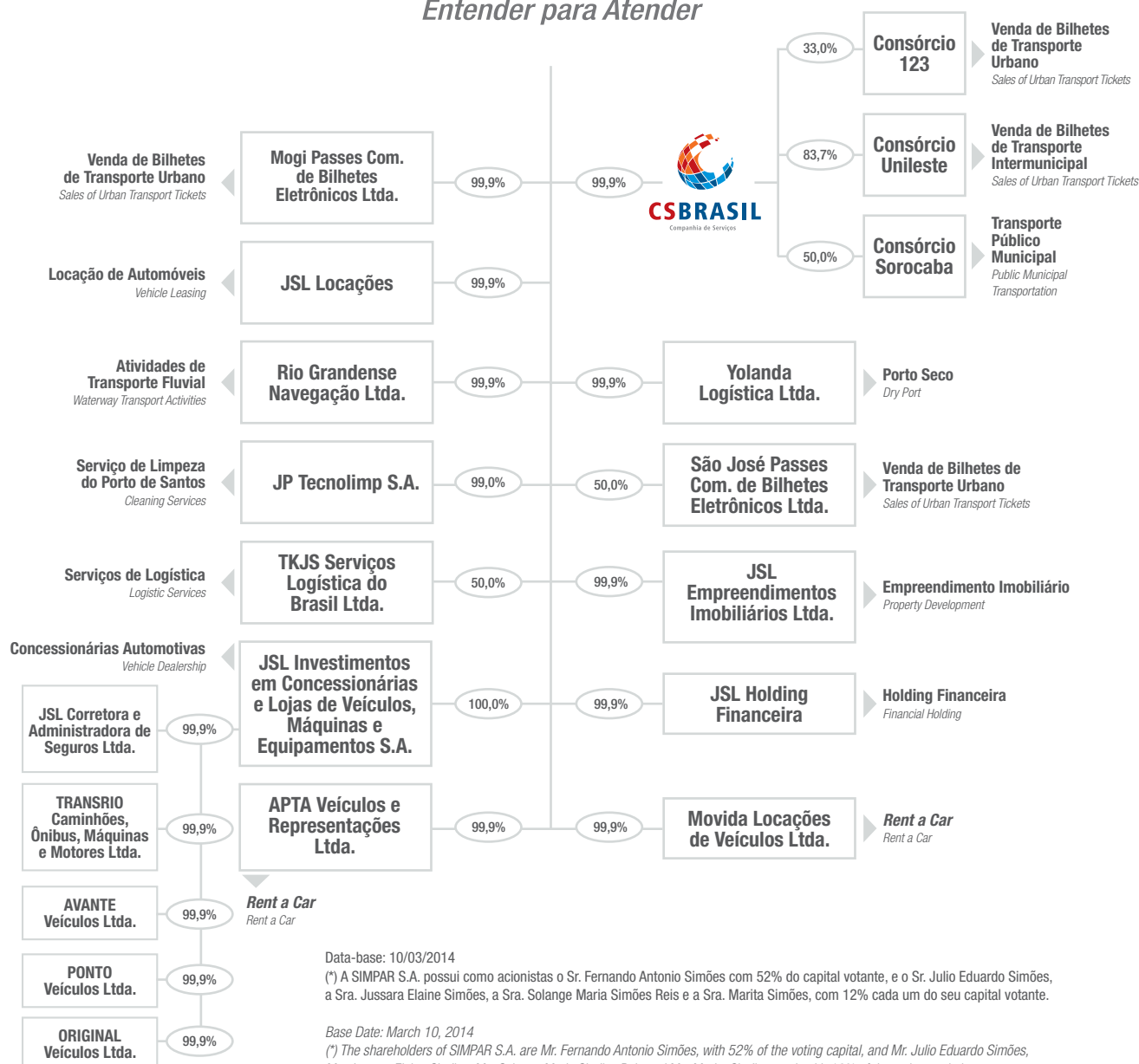
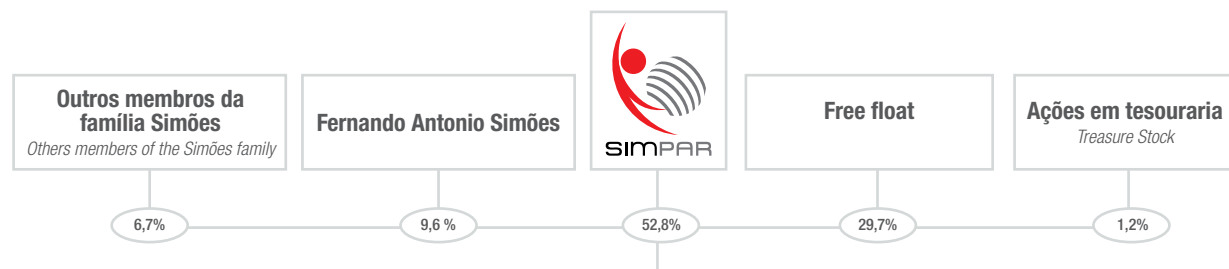
MEMBERSHIP\* OF JSL CORPORATE GOVERNANCE ACCORDING TO GENDER AND AGE [GRI LA13]



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

# ORGANOGRAMA SOCIETÁRIO [GRI 2.3 / 2.9]

## SHAREHOLDING STRUCTURE [GRI 2.3 / 2.9]



Data-base: 10/03/2014

(\*) 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: March 10, 2014

(\*) 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

### CS BRASIL

Vinculada a serviços de transporte urbano e 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 veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos novos e usados em geral.

### JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Rede de concessionárias de veículos leves que conta com 18 lojas da marca Volkswagen, três lojas da marca Fiat e duas da marca Ford. É a maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus Volkswagen/MAN do Brasil, com 12 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, administra a distribuição de materiais, embalagem, acondicionamento de cargas, transporte aéreo, rodoviário e marítimo de cargas.

### 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 com finalidade de prestar serviços de transporte fluvial de pessoas e cargas.

## SUBSIDIARIES

### 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 light and heavy vehicles and new and used machinery and equipment.*

### JSL Concessionárias de Veículos

*Network of vehicle dealerships has 18 Volkswagen outlet, as well as three Fiat and two Ford dealerships. It is also Brazil's largest dealership network for Volkswagen/MAN trucks and buses, with 12 stores. 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, packaging and cargo securing, and air, road and sea transportation.*

### JP Tecnolimp

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

### Riograndense

*Riograndense is not operational yet, but was set up to provide waterway cargo transportation services.*

## MOGIPASSES / SÃO JOSÉ PASSES / CONSÓRCIO 123 / CONSÓRCIO METROPOLITANO DE TRANSPORTES

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

## CONSÓRCIO UNILESTE

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

## CONSÓRCIO SOROCABA

Serviços de transporte coletivo urbano municipal na cidade de 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.

## 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 EMPREENDIMENTOS

Compra e venda de bens móveis e imóveis, locação a administração de bens móveis, imóveis próprios e participação em empreendimentos imobiliários e desenvolvimento imobiliário.

## MOVIDA LOCAÇÃO DE VEÍCULOS LTDA. / APTA VEÍCULOS E REPRESENTAÇÕES LTDA.

Locação de veículos automotores, com e sem motorista.

### **MogiPasses / São José Passes / Consórcio 123 / Consórcio Metropolitano de Transportes**

*These companies issue, sell and reissue transport vouchers and electronic tickets for automated public transport fare collection systems.*

### **Consórcio Unileste**

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

### **Consórcio Sorocaba**

*This company provides municipal public urban transport services in the city of Sorocaba.*

### **JSL Holding Financeira**

*This company holds stakes — as a partner or shareholder — in the capital of financial and other institutions that hold a Brazilian Central Bank operating license.*

### **TKJS**

*This 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 Empreendimentos**

*Purchase and sale of movable and immovable property, leasing and management of movable property, own real estate properties and interest in real estate projects and developments.*

### **Movida Locação de Veículos Ltda. / APTA Veículos e Representações Ltda.**

*Leasing of motor vehicles, with or without operators.*



## GESTÃO DE RISCOS

[GRI 1.2/ 4.11/ EC2]

A gestão de risco da JSL é pautada na continuidade e crescimento dos negócios fundamentados nos aspectos econômico, social e ambiental, a fim de identificar e analisar meios para mitigar esses possíveis impactos adversos à estratégia do modelo de negócio da Companhia. 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 entende que o sucesso de suas atividades diárias está relacionado com a habilidade de atrair, treinar e motivar os profissionais, e por isso, investe sempre no desenvolvimento do seu pessoal. Parte fundamental da estratégia da gestão de risco, a JSL incentiva a cultura de segurança entre os colaboradores que estão no trânsito, no escritório ou junto aos clientes, a fim de não ter impactos nos resultados corporativos.

O processo de seleção, avaliação e reavaliação de fornecedores faz parte da dinâmica da Companhia, contribuindo para o atendimento da política de compra da JSL, minimizando o risco e otimizando o custo.

A Companhia procura se prevenir e atender as possíveis restrições legais regulamentadoras relacionadas ao efeito estufa e ao aquecimento global uma vez que sabe dos riscos ambientais atrelados às suas atividades e que 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 implantação de políticas de regulamentação de emissões traz a oportunidade do comércio de créditos de carbono, visto que a empresa visa implantar melhorias na eficiência de suas emissões. Essa oportunidade ainda é uma perspectiva, uma vez que ainda não há um mercado regulado de emissões implementado no Brasil. 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.

(Para saber mais detalhes, consulte o Formulário de Referência 2013, item 4, em [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).

### RISK MANAGEMENT [GRI 1.2/ 4.11/ EC2]

*The Company's risk management is guided by the continuity and growth of the business, based on economic, social and environmental factors, aiming to identify and analyze ways of mitigating potentially adverse impacts on the Company's business model 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 professionals, because it is aware that the success of the day-to-day activities is linked to its ability to attract, train and motivate its staff. As a fundamental part of its risk management strategy, JSL encourages a culture of safety among the employees when they are in transit, in the office or with clients to preserve the well-being of the staff and avoid negative impacts on the Company's results.*

*The process of selection, evaluation and revaluation of suppliers is part of the Company's dynamics, contributing to compliance with JSL's procurement policy, thus minimizing risks and optimizing costs.*

*The Company takes measures to prevent regulatory restrictions related to greenhouse gas emissions and global warming, since it is aware of the environmental risks linked to its activities, as well as that its emissions result mainly from gases from the burning of fossil fuels, particularly diesel, and this is addressed in the mitigation measures adopted to minimize the impact from JSL's activities on the environment.*

*The introduction of policies governing emissions presents an opportunity for emissions permit trading, as the Company seeks to implement measures to reduce greenhouse gas (GHG) emissions. For the time being, this remains a possibility, since currently there is not a GHG emission-regulated market in Brazil. Although the legal restrictions that are to be implemented in relation to climate change do not relate specifically to the logistics sector, all companies whose activities have the potential for emitting GHG (such as transport companies) will be directly or indirectly affected by the regulations.*

*(For more details, see the 2013 Reference Form, item 4, at [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)).*

## MERCADO DE CAPITAIS

### PERFORMANCE DAS AÇÕES

As ações da JSL são negociadas na BM&FBovespa (JSLG3), e em 31 de dezembro de 2013 estavam cotadas a R\$ 15,96, praticamente o dobro do valor do IPO em 22 de abril de 2010. Em 2013, a JSL apresentou uma valorização de 14,0%, enquanto o IBOV fechou o período em queda de 15,5%. No encerramento do ano, o valor de mercado da Companhia foi de R\$ 3,4 bilhões. 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).

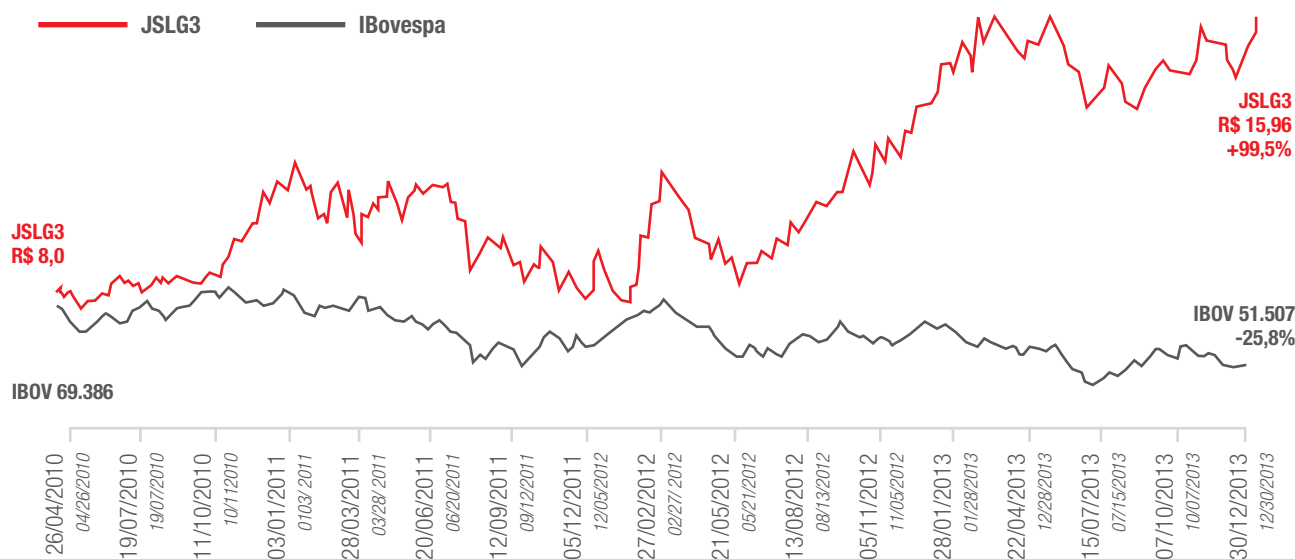
## CAPITAL MARKET

### SHARE PERFORMANCE

JSL's shares were traded at R\$15.96 on BM&FBovespa (JSLG3) on December 31, 2013, virtually twice as much as the price at the IPO, which took place on April 22, 2010. In 2013, the Company's shares appreciated 14.0%, while the Ibovespa index declined 15.5%. The Company's market capitalization came to R\$3.4 billion at the close of the year. JSL's shares are listed on the Novo Mercado segment of the BM&FBovespa and are also included in the ITAG (Special Tag Along Stock Index) and the IGC (Special Corporate Governance Stock Index) portfolios.

#### DESEMPENHO ACIONÁRIO JSLG3 X IBOVESPA (IPO até 31/12/2013)

STOCK MARKET PERFORMANCE JSLG3 VS IBOVESPA (FROM THE IPO TO 12/31/2013)



### DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

A Companhia propõe, ad referendum da Assembleia Geral Ordinária, o pagamento de dividendo mínimo obrigatório referente aos resultados de 2013 no valor de R\$ 22,2 milhões, sendo R\$ 0,0931 por ação. Em 13 de janeiro de 2014, a Companhia pagou JCP (juros sobre capital próprio) no valor líquido de R\$ 19,1 milhões, a ser imputado aos dividendos, restando a pagar ainda um valor de R\$ 3,1 milhões.

### DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY

The Company has proposed, subject to approval at the Annual Shareholders' Meeting, the payment of minimum mandatory dividends related to the 2013 results in the amount of R\$22.2 million, representing R\$ 0.0931 per share. On January 13, 2014, the Company paid interest on equity in the net amount of R\$19.1 million, to be included in the dividends, with the remaining portion of R\$3.1 million yet to be paid.



Gestão e Terceirização de Frotas e Equipamentos  
Fleet Management and Outsourcing

## CÓDIGO DE CONDUTA [GRI 4.6/ 4.8]

Em 2013 a JSL apresentou seu novo Código de Conduta, que, pautado nos valores da Companhia, exprime as práticas de gestão e norteia, a partir da ética, a conduta dos colaboradores diretos ou indiretos. O Código contém orientações para o relacionamento transparente, justo e equilibrado entre os diversos públicos de interesses da JSL.

### **A JSL tem como diretrizes gerais de seu Código de Conduta, seu posicionamento:**

- Contra trabalho infantil
- Contra trabalho compulsório ou forçado
- Contra assédio moral, sexual e prática de discriminação
- Contra corrupção
- Promoção e defesa da igualdade e dos direitos trabalhistas

## CODE OF CONDUCT [GRI 4.6/ 4.8]

*In 2013, JSL presented its new Code of Conduct, which, guided by its values, reflects the Company's management principles and provide a compass for the behavior of direct and indirect employees. The Code contains orientations to maintain transparent, fair and balanced relations between the various stakeholders of JSL.*

### **JSL has as general guideline of its Code of Conduct its position:**

- *Against child labor*
- *Against forced or compulsory labor*
- *Against moral and sexual harassment, and discrimination*
- *Against corruption*
- *Promoting and defending equal and labor rights*

O Código de Conduta apresenta a identidade organizacional da Companhia, com diretrizes sobre o ambiente interno de trabalho, segurança, assédio, conflitos de interesse e as maneiras de evitá-los, bem como a integridade das informações e legislação.

A publicação fornece orientações para o relacionamento com clientes, acionistas, sindicatos, fornecedores, setor público, concorrentes, mídia, mídias sociais, meio ambiente e comunidade, esclarecendo o posicionamento da JSL quanto a corrupção, relacionamento com agentes públicos, favorecimento a fornecedores, dentre outros. [GRI 4.6]

No âmbito do código, 311 profissionais (100% do quadro) da área de Segurança do Trabalho e Patrimonial participaram por treinamento sobre direitos humanos em 2013, destes, 171 faziam parte de empresas terceirizadas. [GRI HR8]

O Código de Conduta é aplicável a todos os colaboradores e está disponível na intranet e nos sites da JSL. Novos colaboradores participam do programa de integração, que orienta sobre direitos humanos, como combate ao trabalho forçado e infantil e à discriminação, e sobre os procedimentos anticorrupção praticados pela organização. Durante o treinamento, uma cópia do Código é entregue e cada recém-contratado assina o termo de compromisso. [GRI HR3/ SO3]

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

Acesse os sites [www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br) e [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri) e faça download do Código de Conduta da JSL.

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

Segundo o Código de Conduta da JSL, a Companhia não admite o envolvimento direto ou indireto dos seus colaboradores em práticas ou comportamentos relacionados à corrupção.

Para isso, possui procedimentos tomados em resposta a casos de corrupção, que vão desde uma advertência verbal e formal, suspensão, até a demissão por justa causa e, se for o caso, apresentação de queixa crime em delegacias de polícia. [GRI SO4] O Canal Alerta é também o canal de comunicação para recebimento de denúncias, que são registradas e tratadas, e recebeu 65 solicitações provenientes de todas as unidades de negócios da Companhia que foram submetidas a avaliações de riscos relacionados à corrupção. [GRI SO2]

O Canal Alerta está disponível na intranet, consta no Código de Conduta da Companhia, e além do 0800, endereços de email, fax e caixa postal também são disponibilizados e divulgados para recebimento de denúncias.

*The Code of Conduct sets forth JSL's organizational identity, with guidelines on the working environment, safety, harassment, conflicts of interest (and how to avoid them), information integrity and legislation.*

*The publication also provides guidelines for relationship with customers, shareholders, unions, suppliers, the public sector, competitors, the media, social media, the environment and communities, and clarifies JSL's position regarding corruption, relations with public agencies, favoring of suppliers, among other issues. [GRI 4.6]*

*Within the scope of the Code, 311 professionals (100% of the team) from the Company's Occupational Safety and Property Security area, 171 of whom work for contractors, underwent human rights training in 2013. [GRI HR8]*

*The Code of Conduct applies to all employees and is available on the Company's intranet and website. Recently-hired employees participate in the integration program, which provides guidance on human rights, such as combating forced labor, child labor and discrimination, and on the Organization's anti-corruption procedures. As part of the program, employees receive a copy of the Code of Conduct and sign an agreement to be bound by it. [GRI HR3/ SO3]*

*JSL also makes the Alert Channel available to its employees to report any irregularities related to the infringement of the Code of Conduct or submit recommendations to the management bodies. The Company may be contacted by phone, mail or e-mail, and anonymity is granted. [GRI 4.4/ HR3]*

*Visit the JSL website at [www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br) or [www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri) to download the Company's Code of Conduct.*

## ASSESSMENT OF CORRUPTION RISK [GRI SO2/ SO4]

*In accordance with JSL's Code of Conduct, the Company does not tolerate direct or indirect involvement of its employees in corruption-related practices or behavior.*

*For that, the Company has procedures in response to cases of corruption range from a formal warning to dismissal with cause and, if appropriate, reporting the crime to the police. [GRI SO4] The Alert Channel also receives reports of corruption-related cases, which are then investigated. In 2013, 65 cases were reported across all the Company's business units, which have been submitted to corruption risk assessment. [GRI SO2]*

*The Alert Channel is available on the Company's intranet, and is included in the Code of Conduct. In addition, a toll-free number (0800), email addresses, fax number and PO box are also available to receive irregularity reports.*



# RELACIONAMENTO [GRI 4.14/4.16]

RELATIONSHIP [GRI 4.14/4.16]



**Wedson Borges**  
Colaborador de Serviços Dedicados  
*Staff of Dedicated Services*



Com o propósito de aperfeiçoar o relacionamento com os seus diversos públicos de interesse, a JSL trabalha com base na comunicação cada vez mais aberta, priorizando relacionamentos de longo prazo e transparência com seus *stakeholders*, a fim de aumentar o valor agregado à suas atividades.

*To further improve its relationship with its various stakeholders, JSL works on a more open dialogue and increased transparency, always prioritizing long-term relationships, thereby adding more value to its activities.*

## CLIENTES

Com 58 anos de experiência, a JSL conta com mais de 350 clientes dos mais variados setores da economia e investe em relacionamentos de longo prazo com eles, tendo como prioridade oferecer um atendimento ágil e fortalecer os vínculos da Companhia com aqueles que contratam seus serviços. De forma integrada, flexível e customizada, a JSL proporciona soluções para as diferentes demandas de seus clientes, expressando seu jeito de atuar a partir da cultura de “Entender para Atender”.

A estrutura de atendimento exclusivo tem como objetivo superar as expectativas do cliente referente aos serviços contratados, onde os colaboradores da Companhia entendem as suas necessidades, que contam com atendimento rápido, gestor por contrato e coordenador por tipo de serviço, além de uma estrutura administrativa para suportar toda a base operacional. Para que o relacionamento e o diálogo aconteçam de maneira eficiente, o apoio aos clientes é contínuo, uma vez que a JSL sabe da importância das respostas às dúvidas e reclamações de seus clientes. A equipe do Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) da JSL Logística recebeu em média 24 mil ligações por mês em 2013. Os casos de reclamação, que representaram 0,1% do total de ligações, são encaminhados para as áreas responsáveis e acompanhados pelo SAC, que solicita providências a fim de manter o cliente informado. Para monitorar o atendimento, a JSL entra em contato (por e-mail, SMS ou telefone) com o cliente. [GRI PR5]

As análises sobre a qualidade do serviço e a satisfação do cliente auxiliam nas atividades da JSL. [GRI 4.17/ PR5] Realizada com os destinatários dos produtos transportados, a pesquisa “Ouvindo o Cliente” dimensiona a opinião ao serviço prestado, e atingiu índice de satisfação de 96% em 2013. A fim de avaliar a percepção dos clientes da JSL Logística em relação aos fatores operacionais, comerciais, faturamento, infraestrutura e imagem institucional da Companhia, uma ampla pesquisa é realizada por uma empresa externa especializada, e no ano de 2013, registrou 76% de índice de satisfação. Com base nas atividades da JSL Concessionárias de Veículos Leves, 28.500 clientes foram contatados ao longo de 2013 e o percentual de satisfação totalizou em 92%.

Com os resultados dessas pesquisas, planos de ação são traçados a fim de ampliar a qualidade dos serviços, e quando indicam necessidade de melhoria, medidas são tomadas para atender a necessidade do cliente, com acompanhamento direto das Diretorias Comercial e Operacional. [GRI PR5]

## CLIENTS

*With 58 years of experience, JSL has more than 350 clients from a variety of different sectors of the economy, and invests in long-term relationships, having agile service provision as a priority, which helps to strengthen the ties between the Company and those who engage its services. In an integrated, flexible and customized manner, JSL offers solutions to its clients' diverse needs, expressing its way of operating based on the Company's culture of “Understanding in order to Serve”.*

*JSL's customer service structure aims to exceed client's expectations related to the services contracted. Within this structure, the Company's employees seek to understand the client's needs, so that he may benefit from a fast service, having one manager responsible for each contract and one coordinator for each type of service. There is also an administrative structure to support the entire operational base. For the relationship and dialogue to take place in an efficient manner, the support to clients is continuous, as JSL is aware of the importance of responding to inquiries and complaints from clients. In 2013, the Customer Care Service (CCS) of JSL Logística received an average of 24,000 calls per month. In the case of complaints, which represent 0.1% of the total calls, the SAC demands and monitors an appropriate response from the responsible areas, while it keeps the client informed. To monitor the quality of the service, JSL also gets in touch with clients by e-mail, phone or SMS. [GRI PR5]*

*JSL's activities are assisted by analysis of the service quality and client satisfaction. [GRI 4.17/ PR5] From the “Listening to the Client” survey, conducted among the recipients of the goods transported, it is possible to gauge the response to the service. In 2013, satisfaction rate stood at 96%. And to assess the perception of the Company's clients regarding its operational and commercial factors, billing, infrastructure and institutional image, an independent specialized company is hired to carry out an extensive customer survey. In 2013, the Company obtained a 76% satisfaction rating. Based on the activities of JSL Concessionárias de Veículos Leves, 28,500 clients were contacted during 2013 and the satisfaction rate reached 92%.*

*In accordance with the survey results, the Company outlines plans of action to improve the quality of its services and, when applicable, takes measures to ensure that the client's needs are met, always with the assistance and supervision of the Commercial and Operational departments. [GRI PR5]*



Talita Nascimento e Suelen Santos  
Colaboradoras da Área Administrativa  
Staff of Administrative Area



## COLABORADORES

O empenho e a dedicação dos colaboradores da JSL são componentes efetivos no desenvolvimento das atividades da Companhia, sempre destacada pela qualidade de seus serviços. Importante pilar e fundamental para o negócio, a relação com os colaboradores é baseada em respeito mútuo, ética e confiança. Este compromisso da JSL com a sua gente é um diferencial no mercado de atuação.

É com seus colaboradores que a JSL encara os desafios diários e aprende com as conquistas, estimulando a criatividade de sua gente em apresentar soluções na dinâmica da prestação de serviço, a fim de trazer resultados constantemente para a Companhia.

Ao final de dezembro de 2013, 22.839 profissionais faziam parte da equipe da JSL, número que já integra os 421 colaboradores da Movida. Esse crescimento de 6,6% em relação a 2012 destaca a eficiência dos processos da Companhia ao acompanhar o crescimento do negócio, ressaltando que 89% deste quadro referem-se às atividades operacionais.

É primordial para a JSL atrair, desenvolver e reter seus profissionais, para torná-los cada vez mais qualificados e comprometidos, assim como, envolvê-los em um ambiente de atenção às necessidades do cliente e segurança nas atividades realizadas em todas as operações, seja no transporte ou nas soluções logísticas.

## REMUNERAÇÃO E BENEFÍCIOS

A JSL estimula o desempenho de seus profissionais valorizando o crescimento individual e coletivo com base em sua política de remuneração, que considera o valor da remuneração dos colaboradores a partir de um salário base e dependendo da função ocupada, um bônus adicional, que pode variar de acordo com a atividade desempenhada. A partir dos acordos coletivos de sindicatos de classe com os quais a Companhia mantém relacionamento e conforme a legislação trabalhista, o salário mínimo por hora de trabalho é garantido, e em 2013, o menor salário da JSL foi equivalente ao mínimo vigente. [GRI EC5]

A remuneração variável dos diretores 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]

Todos os colaboradores da JSL contam com uma série de benefícios trabalhistas, como convênio médico, plano odontológico, seguro de vida, vale-transporte, vale-refeição (ou refeitório), PLR, kit escolar, kit nascimento, entrega de brinquedos e cesta no Natal. Com base no acordo coletivo de cada operação, cestas básicas também podem ser oferecidas aos colaboradores. [GRI LA3/ LA9]

### EMPLOYEES

*The efforts and commitment of JSL's employees are essential to the development of the activities of the Company, which stands out for the quality of its services. Being an important pillar, and fundamental for JSL's business, the Company's relationship with its employees is based on mutual respect, ethics and trust. JSL's commitment to its staff is a competitive advantage in the market.*

*It is together with its employees that JSL faces the daily challenges and learns from its achievements, encouraging the creative ability of its personnel to present dynamic solutions in their service delivery, in order to constantly bring results to the Company.*

*At the end of December 2013, JSL's staff was composed of 22,847 employees, including Movida's 421 employees. This increase of 6.6% in relation to 2012 underlines the efficiency of the Company's processes while accompanying business growth, and it is important to emphasize that 89% of the staff is directly involved in operational activities.*

*It is primordial for JSL attract, develop and retain its professionals, so as to make them increasingly qualified and committed, as well as to involve them in an environment that cares for clients' needs and safety in the activities carried out in all operations, be it transportation or logistics solutions.*

### Remuneration and benefits

*JSL encourages the good performance of its employees by valuing individual and collective development through its compensation policy, which comprises a basic salary and, depending on the post that is held, an additional bonuses that may vary according to the activity performed. Based on the collective bargaining agreements with labor unions with which the Company maintains relationships, and in compliance with the labor laws, a minimum wage per hour of work is guaranteed, and the lowest wage paid out in 2013 was equivalent to the prevailing minimum wage. [GRI EC5]*

*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]*

*All the Company's employees have the benefits of medical and dental plans, life insurance, transport and meal vouchers, 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 bargaining agreement governing each operation. [GRI LA3/ LA9]*



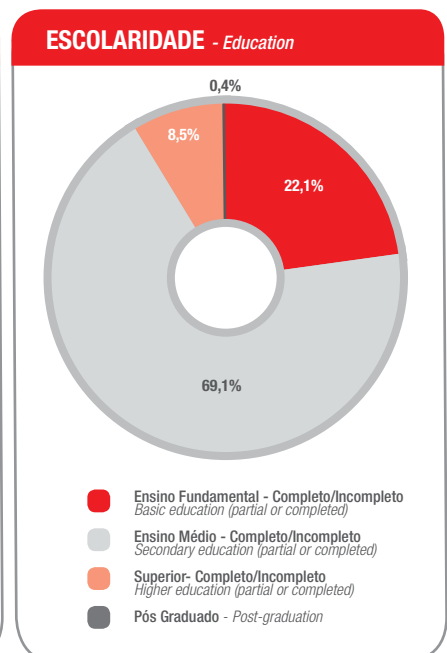
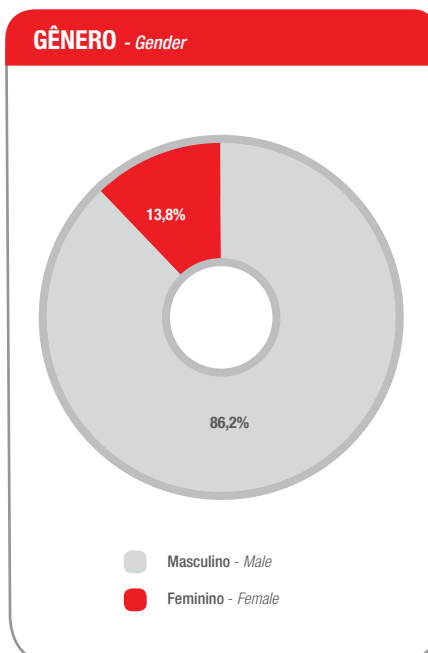
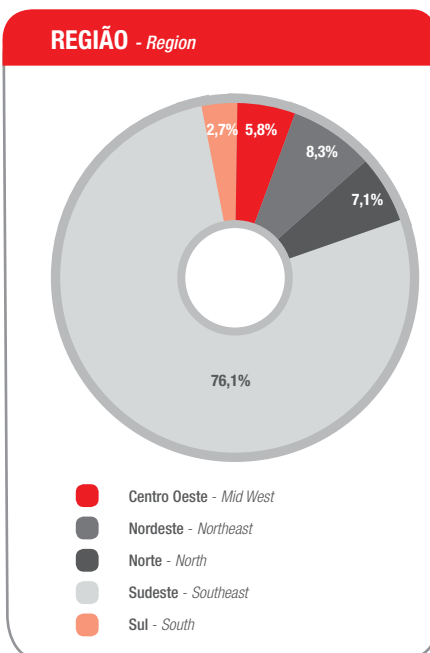


## PERFIL QUADRO DE COLABORADORES [GRI LA1/ LA2] STAFF NUMBERS [GRI LA1/ LA2]

RAMO DE ATIVIDADE <i>Area of activity</i>	2012 <i>2012</i>	2013 <i>2013</i>	VAR.2012X2013 <i>Change</i>
<b>JSL Logística - JSL Logística</b>	<b>19.974</b>	<b>20.725</b>	<b>3,8%</b>
Administrativo - Administrative	971	901	-7,2%
Comercial - Commercial	180	161	-10,6%
Corporativo - Corporate	74	73	-1,4%
Seminovos - Used vehicles	106	88	-17,0%
<b>Operacional - Operational</b>	<b>18.823</b>	<b>19.663</b>	<b>4,5%</b>
Serviços Dedicados - Dedicados Services	10.497	10.982	4,6%
Gestão e Terceirização - Management and Outsourcing	3.504	3.307	-5,6%
Transporte de Passageiros - Passenger Transportation	3.527	4.183	18,6%
Cargas Gerais - General Cargo	511	572	11,9%
Outros Serviços - Others services	784	619	-21,0%
<b>JSL Concessionárias de Veículos - JSL Concessionárias de Veículos</b>	<b>1.443</b>	<b>1.693</b>	<b>17,3%</b>
Administrativo - Administrative	376	891	137,0%
Comercial - Commercial	544	523	-3,9%
Operacional - Operational	523	279	-46,7%
<b>Movida - Movida</b>	<b>-</b>	<b>421</b>	<b>n.a</b>
Administrativo - Administrative	-	77	n.a
Comercial - Commercial	-	28	n.a
Operacional - Operational	-	316	n.a
<b>Total - Total</b>	<b>21.417</b>	<b>22.839</b>	<b>6,6%</b>

Total de Colaboradores por tipo de emprego <i>Total Employees by job status</i>	2012 <i>2012</i>	2013 <i>2013</i>	VAR.2012X2013 <i>Change</i>
CLT - Company employees	21.408	22.831	6,6%
Estagiários - Interns	9	8	-11,1%
Terceiros - Outsourced staff	521	638	22,5%

## DISTRIBUIÇÃO DOS COLABORADORES POR REGIÃO, GÊNERO E ESCOLARIDADE EMPLOYEES BY GEOGRAPHICAL REGION, GENDER AND EDUCATION



## DESENVOLVIMENTO E CAPACITAÇÃO

A JSL sabe que o desempenho de seus serviços está relacionado à capacitação das pessoas envolvidas em sua gestão e operação. A fim de estimular o desenvolvimento interno e reforçar a cultura da JSL entre a sua gente, a Companhia oferece aos seus colaboradores, equipes multifuncionais e especializadas que fazem parte do Programa de Treinamento da JSL, que foca na formação e no aprimoramento dos colaboradores, terceiros e agregados. [GRI LA10]

O primeiro contato com a cultura da JSL acontece no Programa de Integração Institucional, onde todo novo colaborador conhece os valores, as políticas, e os procedimentos da Companhia e cada um recebe o Código de Conduta.

As diretrizes organizacionais da Companhia são disseminadas com a divulgação da Política de Gestão Integrada, que tem como finalidade alinhar os processos e padrões de gestão de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente entre as equipes operacionais e administrativas.

Para proporcionar o desenvolvimento interno, 95,3% do quadro funcional do ano participaram de treinamentos em 2013, sendo aproximadamente 260 mil horas destinadas ao aperfeiçoamento das equipes operacionais e administrativas, uma média de 12 horas de treinamento por colaborador. O resultado se dá em uma equipe coesa e consciente da operação segura no transporte e nas soluções logísticas.

Voltado para recém-formados com visão de mercado, a Companhia oferece o Programa Trainee JSL, que tem como objetivo formar futuros líderes e especialistas logísticos para a empresa, a partir do desenvolvimento de novos talentos, conhecimento das áreas de apoio e operações da Companhia, garantindo qualidade na formação e plano de desenvolvimento consistente. Em 2013, nove profissionais ingressaram no Programa, dentre 10.045 inscritos. [GRI LA11]

### Training and development

*JSL is aware that the performance of its services is directly related to the training of those involved in managing and carrying out the operations. In order to encourage the professional development of its employees and strengthen JSL's culture among them, the Company offers all its staff training by specialized multi-functional teams as part of JSL's Training Program, which focuses on the qualification and updating of employees, independent contractors and third parties. [GRI LA10]*

*The first contact with the Company's culture takes place through the Integration Program, where recently-hired employees learn about the Company's values, policies and procedures and receive a copy of the Code of Conduct.*

*Corporate guidelines are disseminated through the disclosure of the Integrated Management Policy, which aims to align the quality management, health, safety and environmental processes and standards between the operational and administrative teams.*

*Aiming to provide internal development, 95.3% of employees participated in training programs in 2013, with approximately 260,000 hours 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. The result is one cohesive team that is aware of its role in maintaining safety in transportation and logistics solutions.*

*Targeted at recent graduates with an eye on the market, the Company offers the JSL Trainee Program, which aims to prepare future leaders and logistics specialists for the Company, based on the development of new talents, knowledge of the Company's different areas and operations, ensuring quality in the training and a consistent development plan. In 2013, nine professionals took part in the Program, which had 10,045 applicants. [GRI LA11]*



Serviços Dedicados  
Dedicated Services

## TREINAMENTO DE COLABORADORES EM 2013

### EMPLOYEE TRAINING IN 2013

CATEGORIA <i>Item</i>	OPERADOR <i>Operational</i>	ADMINISTRATIVO <i>Administrative</i>	SUPERVISÃO <i>Supervisors</i>	GERÊNCIA <i>Managers</i>	DIREÇÃO <i>Directors</i>	TOTAL <i>TOTAL</i>
Número de colaboradores treinados por categoria funcional <i>Number of employees trained per functional category</i>	17.015	3.951	418	266	15	21.655
Horas de treinamento por categoria funcional <i>Hours of training per functional category</i>	160.284	39.510	4.180	3.192	180	259.980
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 <i>Subject</i>	REALIZADO EM 2013* <i>Conducted in 2013*</i>	PLANO DE TREINAMENTO PARA 2014 <i>Training Scheme for 2014</i>
Atendimento ao Cliente <i>Customer Care</i>	10.822	13.300
Condução Econômica de Veículos <i>Driving economically</i>	8.611	10.500
Diálogo Diário de Segurança (DDS) <i>Daily Safety Discussions (DDS)</i>	30.385	35.000
Direção Defensiva <i>Defensive Driving</i>	11.425	10.200
Liderança <i>Leadership</i>	1.007	1.100
Motivacional <i>Motivation</i>	2.476	2.200
Operação de equipamentos de acessibilidade em ônibus <i>Operating bus access equipment</i>	2.612	2.800
Qualificação de motoristas <i>Driver evaluation</i>	3.596	3.300
Escola de formação de motorista <i>Driving school</i>	904	700
Reciclagem de procedimentos e processos no retorno de férias <i>Post-holiday recycling of processes and procedures</i>	8.822	11.000
Relacionamento Interpessoal <i>Interpersonal Relations</i>	3.158	3.500
Segurança do Trabalho <i>Occupational Safety</i>	9.908	11.700
Treinamento Operacional <i>Operational Training</i>	12.713	13.000
Treinamento Operacional in loco <i>Operational training on site</i>	2.607	2.600
Integração Institucional <i>Institutional integration</i>	8.334	7.100
Integração Técnica Movida <i>Technical Integration of Movida</i>	58	800

\*Considera todas as empresas da JSL S.A., incluindo o mês de dezembro da Movida.  
\*Includes all companys of JSL S.A., and the month of December of Movida.

## SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

O negócio da JSL é ligado a diversos setores da economia e a maioria de sua equipe trabalha alocada em clientes ou nas estradas. Essa característica faz a Companhia estimular a necessidade da consciência da operação segura e saudável entre seus colaboradores, a fim de torná-los profissionais dedicados e comprometidos com os objetivos da Companhia, tanto no transporte quanto nas soluções logísticas.

O foco em saúde e segurança no desempenho dos colaboradores é constante na JSL, que oferece programas estruturados de capacitação e reciclagem de seu pessoal, e promove iniciativas de educação, treinamento, aconselhamento e prevenção, como campanhas e programas que abordam, 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 e doenças sexualmente transmissíveis. [GRI LA8] Aliados ao trabalho de prevenção e conscientização feito pela área de Recursos Humanos, 227 colaboradores eram membros da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA em 2013. [GRI LA6]

## RECONHECIMENTO E RETENÇÃO DE TALENTOS [GRI 4.16]

A JSL adota iniciativas de valorização e reconhecimento de seus colaboradores, visando preparar sua equipe e envolvê-la em um ambiente de trabalho de motivação, para que encontrem realização profissional.

A Companhia oferece aos seus colaboradores gratificações pelo tempo de permanência e pelos cuidados com segurança e qualidade na realização das atividades diárias. A valorização dos profissionais conta com um programa de recrutamento interno, que informa as oportunidades para que se candidatem às vagas disponíveis. Os colaboradores também podem indicar familiares e conhecidos para concorrer às vagas oferecidas em todo o país, e caso passem em todas as etapas, eles têm preferência a ocupar a vaga.

Com a participação da Diretoria e/ou Presidência, o programa “Café JSL” convida os colaboradores a exporem suas dúvidas, críticas, sugestões e anseios ao mais alto órgão da Companhia. Por meio dessa iniciativa, a Companhia identifica demandas e realiza diversas ações, uma vez que os colaboradores relatam assuntos e sugestões de melhorias durante os encontros com a alta liderança da JSL. Como exemplo, podemos mencionar a abertura do Centro de Memória e Cultura Julio Simões para visitação dos familiares dos colaboradores aos sábados. [GRI 4.4/ 4.17 / LA11]

Além de estimular o desenvolvimento de seus colaboradores, a JSL disponibiliza canais de comunicação como a intranet corporativa, a JSL TV (TV corporativa transmitida em áreas de grande circulação) e e-mails de comunicação interna, a fim de mantê-los informados sobre os acontecimentos da Companhia.

### **Occupational health and safety**

*JSL's business is linked to a variety of different economic sectors, and most of its staff works allocated in the client or on the road. As a result, the Company raises awareness of the importance of healthy and safe operations among its employees, also aiming to promote their dedication and commitment to the Company's goals, both in transportation and logistics solutions.*

*JSL cares about the health and safety of its employees, therefore it provides its staff with structured training and retraining programs. The Company also develops educational, training, counseling and prevention initiatives, and campaigns and programs that focus on, among other issues, defensive driving, safety in operational procedures, combating drug use, alcoholism, abuse of stimulants, care for individuals with special needs, and sexually transmitted diseases. [GRI LA8] Parallel to the work carried out by the Human Resources department related to awareness and prevention, 227 employees served as members of the In-House Accident Prevention Committee - CIPA in 2013. [GRI LA6]*

### **Rewarding and retaining talents [GRI 4.16]**

*JSL develops valuing and recognition initiatives, aiming to prepare its professionals and involve them in an environment where they can find motivation and professional fulfillment.*

*The Company offers its employees rewards for their length of service at the Company, as well as for their dedication to safety and quality in their daily activities. The valuing of professionals includes 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.*

*Employees are invited to take part in the “Café JSL” program, which includes the participation of executive officers and/or the CEO, being an opportunity for employees to ask questions, make criticisms and suggestions to the Company's highest executive body. Through this initiative, the Company identifies demands and performs some activities, once the employees report subject and suggestions for improvements during the meetings with the management of JSL. For example, it is worth to mention the opening of the Julio Simões Memory and Culture Center for visitation of families of employees on Saturdays. [GRI 4.4/ 4.17/ LA11]*

*In addition to encouraging employee development, JSL also makes available channels of communication such as the intranet, JSL TV (a corporate network broadcast in high traffic areas) and emails of internal communication, aiming to keep them informed on any developments related to the Company.*

Tais iniciativas de reconhecimento são ferramentas para a JSL, que estimula a constante retenção e cuidado de seu quadro de pessoas, uma vez que a rotatividade e o absenteísmo são desafios para o setor de prestação de serviços que recebem atenção intensa da Companhia. Em 2013, a JSL apresentou um *turn over* médio de 2,8% por mês, indicador acompanhado com regularidade e atenção, diretamente pelo Comitê de Sustentabilidade e pela Diretoria da Companhia. [GRI LA2]

*These recognition initiatives are an important tool for JSL, which stimulates the retention and care of its staff, since turnover and absenteeism are big challenges faced by the service provision sector, requiring a lot of attention from the management. In 2013, JSL had an average turnover of 2.8% per month. This indicator is monitored regularly and closely by the Sustainability Committee and Board of Executive Officers. [GRI LA2]*

## QUALIDADE DE VIDA [GRI LA8]

O bem estar dos colaboradores e seus familiares é ação primordial do Programa “Ligado em Você”, que se propõe a oferecer um ambiente de trabalho saudável e produtivo.

### Quality of life [GRI LA8]

*The well-being of its employees and their families is one of the main objectives of “Ligado em Você”(Connected to You), a program that aims to promote a healthy and productive working environment.*

Os colaboradores e seus dependentes de todas as unidades de negócio da Companhia contam com uma equipe à disposição para tirar dúvidas sobre questões pessoais e sociais que os afetem diretamente; oferecendo suporte psicossocial e psicológico; além de auxiliar em assuntos sobre o ambiente de trabalho.

*The professionals and its relatives of all the Company's business units and subsidiaries can rely on the support from a team in order to clarify their doubts related to personal and social issues affecting them directly, request psychosocial and psychological support, in addition to having a communication channel to discuss matters relating to the working environment.*

A equipe do programa também está à disposição para receber encaminhamentos de solicitações para visitas domiciliares, hospitalares, acompanhamento de consultas médicas, assistência social, psicológica e jurídica às pessoas com necessidades especiais, gestantes, vítimas de acidentes de trânsito, dependentes químicos e suas famílias.

*This team is also available to receive 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.*

Tanto pelo telefone 0800, e-mail canalgente@jsl.com.br e pelo encaminhamento do gestor, 1.513 colaboradores entraram em contato com o “Ligado em Você” em 2013, conforme o quadro abaixo:

*Through the program's toll-free number (0800) or from the forwarding of the manager, 1,513 employees contacted the “Ligado em Você” program in 2013, as shown in the table below:*

### ATENDIMENTOS REALIZADOS NO PROGRAMA LIGADO EM VOCÊ

*Assistance provided under the “Ligado em Você” program*

### NÚMERO DE COLAB./FAMILIARES ATENDIDOS 2013

*Number of employees/family members assisted in 2013*

<b>Assuntos ligados ao trabalho / ouvidoria</b> <i>Matters relating to work / Ombudsman's office</i>	<b>538</b>
<b>Informações sobre benefícios e orientação financeira</b> <i>Information about benefits or financial advice</i>	<b>21</b>
<b>Orientações pessoais e sociais</b> <i>Social or personal assistance</i>	<b>370</b>
<b>Acompanhamento de saúde</b> <i>Health-related visits</i>	<b>584</b>

## FORNECEDORES

Como 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. Deste modo, a JSL estimula práticas mais responsáveis em sua cadeia de valor, pautada em princípios éticos e legais, adotados e praticados pela Companhia.

### SUPPLIERS

*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. Consequently, JSL encourages good market practices in its value chain by working on the dissemination of responsible practices and guiding its relationship with suppliers by ethical and legal principles.*

Conforme determinado pelo Código de Conduta da Companhia, a relação duradoura com seus fornecedores se dá a partir do constante respeito às leis e às normas que regem o setor, sem prejuízo aos princípios da livre iniciativa e da lealdade na concorrência, ratificando que a JSL repudia e coíbe práticas contrárias aos direitos humanos. De acordo com seus procedimentos internos, aqueles que apresentam condutas contrárias a essas são passíveis de exclusão do quadro de fornecedores. [GRI HR1]

Consciente de sua responsabilidade junto a sua cadeia e no intuito de agregar valor na prestação de serviços junto aos seus clientes, a JSL estabeleceu critérios socioambientais para homologação de seus fornecedores, que abrangem questões como certificações de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente e/ou práticas similares, não utilização de mão de obra infantil (incluindo a cadeia de fornecimento), compromisso contra assédio moral/ sexual e discriminação sob qualquer forma.

Neste processo de homologação, os fornecedores são convidados a preencher um formulário de compromisso, atender aos critérios estabelecidos conforme o nível de criticidade, além de apresentar as respectivas evidências. As principais categorias de fornecedores contempladas em 2013 foram: ativos, óleo lubrificante e combustível, peças e acessórios e prestadores de serviços.

Como reflexo das ações do Comitê de Sustentabilidade, em 2013, a JSL iniciou o processo de homologação de seus principais fornecedores sob critérios socioambientais, considerando o faturamento, o impacto direto do negócio, e o impacto social e ambiental de cada um deles. Dessa forma, em fevereiro de 2014, 100% deles foram homologados, uma vez que atingiram índice de qualidade ideal (de 75% a 98%) frente aos critérios exigidos pela Companhia, o que representa 70% das compras da JSL Logística (produtos e serviços). [GRI 4.11/ HR1/ HR2/ HR5/ HR6/ HR7]

Os fornecedores são parte inerente às atividades da JSL, e no intuito de fomentar a economia e assegurar o desenvolvimento regional, a Companhia dá preferência aos fornecedores locais na contratação de serviços. Em 2013, 28% das compras da Companhia foram realizadas com fornecedores locais. [GRI EC6]

## IMPRENSA

A JSL reconhece e respeita o papel fundamental daqueles capazes de influenciar a percepção pública sobre os seus negócios, e faz parte das diretrizes da Diretoria de Comunicação Corporativa estimular o diálogo construtivo e o relacionamento claro e transparente da JSL com a mídia.

Por meio de iniciativas como entrevistas exclusivas, visitas de formadores de opinião e palestras, a JSL compartilha com a comunidade ações que acontecem dentro da Companhia, como seus resultados financeiros ou o início de uma operação nova, a fim de ampliar seu posicionamento frente aos meios de comunicação e estreitar as relações com a opinião pública.

*The Company's Code of Conduct states that an enduring relationship with suppliers is based on full compliance with the laws and regulations governing the sector, without impairment to the principles of free enterprise and fair competition. Additionally, it clearly states that JSL repudiates and seeks to eliminate any practices that are in violation of human rights. In accordance with JSL's internal procedures, anyone whose conduct is in violation of these criteria is liable to be excluded from JSL's list of suppliers. [GRI HR1]*

*Aware of its responsibilities within the chain and aiming to add value to the services provided to its clients, JSL requires that suppliers undergo a screening process based on social and environmental criteria related to quality certifications, health, safety, environment and/or similar practices, non-use of child labor (including the supply chain) and commitment to the elimination of moral/sexual harassment and all forms of discrimination.*

*During the screening, suppliers are invited to fill out a form stating their commitment, meet the criteria established in accordance with the the critical nature of the product/service supplied, and to produce evidence. The main categories of suppliers that undergo screening are: assets, lubricants and fuel, parts and accessories, and service providers.*

*As a reflection of the actions taken by the Sustainability Committee, in 2013, JSL started the process of approval of its main suppliers based on social and environmental criteria, including revenue, direct impacts of the business, and social and environmental impacts. As a result, in February 2014, 100% of them were approved, since they achieved an ideal quality index (75% to 98%) in relation to the Company's requirements, representing 70% of the purchases of JSL Logística (products and services). [GRI 4.11/ HR1/ HR2/ HR5/ HR6/ HR7]*

*The suppliers are inherent to JSL's activities, and in order to contribute to the local economy and development, the Company prioritizes local suppliers when hiring services. In 2013, 28% of the Company's purchases were made from local suppliers. [GRI EC6]*

## MEDIA

*JSL acknowledges and respects the fundamental role played by those who are able to influence the community's perception of its activities. In view of that, it is one of the Corporate Communications department's goals to encourage a constructive dialogue and an open and transparent relationship of JSL with the media.*

*Through initiatives such as exclusive interviews, visits by people who help shape public opinion and lectures, JSL informs the community about activities taking place within the Company, including the disclosure of the financial results and the start-up of a new operation, aiming to gain a higher profile in the media and develop closer relations with the public.*

## INVESTIDORES

Facilidade no alcance das informações e prática de transparência em suas divulgações é estratégia de relacionamento da JSL com os seus investidores, analistas e agentes do mercado em geral.

A fim de gerar valor agregado às partes envolvidas, o objetivo é oferecer informações consistentes e completas sobre o desempenho da Companhia, considerando todos os aspectos ligados ao negócio, com o mesmo nível de cuidado que pauta a relação com seus clientes.

Para aproximar o relacionamento com os investidores institucionais, pessoas físicas e analistas, a JSL realiza trimestralmente reuniões da APIMEC com a presença da Diretoria, onde debate e detalha questões sobre o desempenho da Companhia. Além disso, os investidores e analistas contam com o apoio diário de uma equipe preparada para esclarecer o negócio da JSL, responder dúvidas, fornecer informações e disponibilizar materiais. Em 2013, a área de RI realizou 1.271 interações via reuniões, eventos de divulgação, telefone e e-mail. A partir desse contato, informações adicionais, que elaboram um pouco mais sobre o modelo de negócio da Companhia e seu retorno passaram a ser fornecidas, como um informe adicional às Demonstrações Financeiras, onde a Companhia debate e discute dados operacionais e financeiros, apresenta informações como Capital de Giro e Capital Investido, a fim de detalhar e esclarecer questões levantadas regularmente. [GRI 4.17]

O site de Relações com Investidores da JSL ([www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)) possui a seção “Fale com RI”, também acessível para que acionistas e investidores enviem sugestões voltadas ao Conselho de Administração da JSL. As dúvidas e perguntas registradas são respondidas em até 24 horas úteis. [GRI 4.4/ 4.16]

## INVESTORS

*JSL's strategy for its relations with investors, analysts and other market participants is based on providing easy access to information and transparency in its disclosure.*

*Aiming to generate added value for the parties involved, the Company strives to provide consistent and complete information on its performance, considering all aspects related to its business, and adopting the same level of care as it does with its clients.*

*To improve the relationship with institutional investors, individuals and analysts, JSL conducts quarterly APIMEC public meetings, with the presence of the Board, where is an opportunity to discuss and detail questions about the Company's performance. In addition, investors and analysts rely on the daily support of a trained team to clarify any doubts related to the Company's operations, answer questions, provide information and provide materials. In 2013, the IR department responded to 1,271 contacts through meetings, disclosure events, by phone and by email. From this contact, additional information, which shows more in-depth facts about the Company's business model and its return began to be provided, for example, an additional report to the Financial Statements, where the Company debate and discuss operational and financial data, presents information as Working Capital and Capital Invested in order to detail and clarify issues raised regularly. [GRI 4:17]*

*In addition, JSL's Investor Relations website ([www.jsl.com.br/ri](http://www.jsl.com.br/ri)) has the “Contact IR” section, through which shareholders and investors can send suggestions to the Board of Directors of JSL. Doubts and questions posted through this channel are answered within 24 business hours. [GRI 4.4/ 4.16]*



Serviços Dedicados  
Dedicated Services



# RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY



Trailer Pela Vida - Roseira/SP  
Trailer Pela Vida - Roseira/SP



O Natal de Todos Nós - Mogi das Cruzes/SP  
Project "O Natal de todos Nós" (Christmas for all),  
developed in Mogi das Cruzes



# JSL NA ROTA DA SUSTENTABILIDADE

## JSL ON THE PATH TO SUSTAINABILITY



As atividades da JSL em 2013 foram marcadas pelo fortalecimento das ações com enfoque da logística sustentável. O comprometimento da Companhia em se desenvolver, cada vez mais, com base na gestão dos aspectos econômicos, sociais e ambientais envolve soluções voltadas para otimização de rotas, menor consumo de combustível, controle de emissões, eficiência no uso da água, descarte adequado de resíduos, maior segurança para as pessoas e para as cargas, eficiência econômica e práticas de responsabilidade social, a fim de ter maior competitividade.

O transporte no Brasil é predominantemente realizado via modal rodoviário. Neste sentido a JSL tem consciência da importância de sua contribuição para as discussões dos rumos da sustentabilidade logística. Exemplo disso foi sua participação, em 2013, pelo segundo ano consecutivo no Seminário Internacional Frotas e Fretes Verdes, encontro que reuniu os principais representantes dos setores público e privado para debater sobre os desafios, tecnologias e práticas que podem contribuir para a melhoria do desempenho do transporte e logística brasileira.

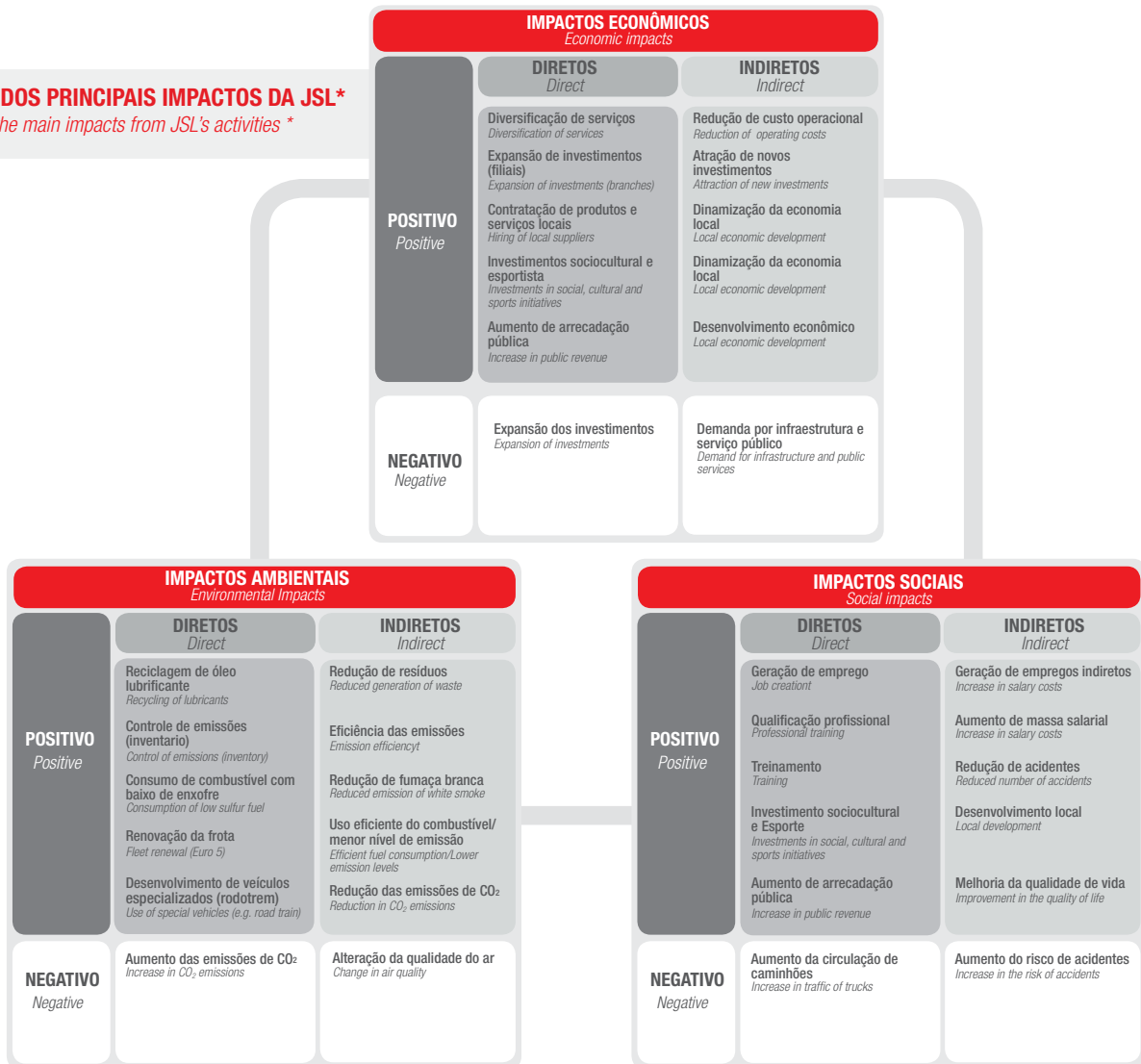
*In 2013, JSL's activities were marked by the strengthening of sustainable logistics initiatives. The Company's commitment to developing its business based on social, economic and environmental initiatives involves proactive solutions related to route optimization, reduced fuel consumption, control of emissions, efficient use of water, proper waste disposal, more safety for people and cargo, economic efficiency and social responsibility practices in order to boost competitiveness.*

*Brazil's transportation matrix is characterized by the predominance of the highway modal. JSL is aware of the importance of their contribution to the discussions on the evolution of sustainable logistics. A good example of that was the Company's participation, in 2013 — for the second consecutive year — in the International Green Fleet and Freight Seminar, which gathered key representatives of the sector to discuss technologies and practices that improve logistics performance in Brazil.*

Construir bases para a gestão sustentável do desenvolvimento e crescimento da Companhia nos próximos anos é objetivo principal do Comitê de Sustentabilidade da JSL. Em 2012, as ações do Comitê estiveram voltadas ao mapeamento dos impactos diretos e indiretos da Companhia, com a consequente construção de indicadores chave desses impactos, conforme quadro abaixo: [GRI EC9 / SO9]

To build the bases for the sustainable management of the Company's development and growth in the coming years is the main goal of JSL's Sustainability Committee. In 2012, the Committee initiatives focused on mapping direct and indirect impacts from the Company's activities, with the consequent creation of key indicators to measure these impacts, as shown in the table below: [GRI EC9 / SO9]

**MATRIZ DOS PRINCIPAIS IMPACTOS DA JSL\***  
Matrix of the main impacts from JSL's activities \*



\*A Companhia entende que a matriz acima mapeia os principais impactos que todas as operações da JSL estão sujeitas de gerar na comunidade local, nos aspectos econômicos, sociais e ambientais.  
\* The Company understands that the above matrix maps the main impacts that JSL operations are subject to generate on the local community in economic, social and environmental aspects.

O objetivo de estabelecer indicadores é controlar e monitorar o desempenho da JSL, no que tange aos aspectos sociais, ambientais e econômicos mais sensíveis para o negócio. Ao todo foram selecionados oito indicadores principais<sup>1</sup> (acidentes pessoais e materiais, turnover, descarte adequado de pneus, reciclagem de óleo lubrificante, consumo de água por tipo de fonte - rede pública, poço, reuso e captação da chuva - homologação de fornecedores sob critérios socioambientais e frota Euro 5) e dois adicionais (consumo de diesel e nível de emissões).

Dessa forma, durante o ano de 2013, a agenda de atividades do Comitê foi pautada no monitoramento dos indicadores e alinhamento dos processos e procedimentos da Companhia.

Establishing indicators aim to control and monitor JSL's performance when it comes to the social, environmental, and economic aspects that are more sensitive to the business. The Company selected a total of eight key indicators<sup>1</sup> (accidents with personal injury and material damage, turnover ratio, appropriate disposal of tires, lubricant recycling, water consumption by type of source - public water supply, water well, water reuse and collection of rainwater - approval of suppliers under social and environmental criteria and Euro 5 fleet), and another two indicators (diesel consumption and emission level).

Consequently, the Committee's agenda in 2013 was guided by the monitoring of indicators and alignment of the Company's processes and procedures.

<sup>1</sup> Para saber sobre os indicadores de turnover e homologação de fornecedores, consulte as páginas 69 e 70 do Capítulo "Relacionamento".

<sup>1</sup> To learn more about the turnover ratio and approval of suppliers, please see pages 69 and 70 under the section "Relationship".

## PRINCIPAIS IMPACTOS DO NEGÓCIO KEY IMPACTS FROM THE BUSINESS



### GESTÃO DE SEGURANÇA [GRI SO10]

Com o lema “Nada é tão urgente que não possa ser feito com segurança”, a JSL tem investido cada dia mais em segurança, seja no âmbito interno ou externo. Prova disso são as inúmeras campanhas realizadas de conscientização sobre o risco para a prevenção e redução de acidentes, o que ocasionou a redução de 34% da taxa de acidentes com afastamento<sup>2</sup>.

O monitoramento dos acidentes na JSL é diário e seu controle é mensal, onde o Comitê de Sustentabilidade analisa em todas as operações os indicadores com danos pessoais e materiais, dentro e fora das dependências da empresa.

A Companhia conta com uma equipe totalmente dedicada e comprometida com as questões da segurança, que analisam as causas e planejam as ações preventivas e corretivas adequadas a cada situação.

Neste sentido, afirmamos que a Companhia está sempre alerta e, justamente por isso, atua fortemente em campanhas de prevenção e educação de trânsito, bem como em um constante investimento em veículos e equipamentos modernos visando à segurança na operação. Com foco na redução de acidentes, os investimentos na capacitação das equipes são constantes como, por exemplo, os treinamentos realizados com motoristas e operadores, que têm uma carga horária média de 16 horas/ano.

### SAFETY MANAGEMENT [GRI SO10]

*Under the motto “Nothing is so urgent that it doesn’t need to be done safely”, JSL has continuously invested in safety, both inside and outside the Company. An evidence of that is the fact that the Company has conducted many campaigns to raise awareness of risks, thus contributing to the prevention and reduction of accidents, and it resulted in a 34% reduction in the rate of lost time accidents<sup>2</sup>.*

*The monitoring of accidents by JSL takes place on a daily basis, being also controlled on a monthly basis by the Sustainability Committee, which analyzes the number of accidents with personal injury and material damage in each operation, both inside and outside the Company.*

*The Company relies on a team that is fully dedicated and committed to safety that analyzes the causes and plans preventive and corrective measures in accordance to each situation.*

*In this context, the Company maintains full alertness, and intensively conducts campaigns for accident prevention and traffic education, as well as continuously invests in modern equipment and vehicles in order to preserve operational safety. Focused on reducing the number of accidents, the Company makes continuous investments in training programs, such as training for drivers, totaling an average of sixteen hours per year.*

<sup>2</sup> Quantidade de acidentes com afastamento para cada um milhão de horas trabalhadas. Dados referentes à JSL Logística.

<sup>2</sup> Number of lost time accidents for every million hours worked. Data relating to JSL Logística.

## DESCARTE ADEQUADO DE RESÍDUOS

Consciente dos impactos dos principais insumos consumidos em suas operações, a JSL Logística controla e monitora mensalmente, o consumo de pneu, óleo lubrificante e combustível de todas as suas atividades, em quantidade gerada e em potencial poluidor. Dessa forma, durante o ano de 2013, a JSL Logística consumiu: [GRI EN1]

- 24,5 mil pneus de veículos pesados – Onde 100% desses foram descartados adequadamente e certificados pela Reciclanip (entidade oficial dos fabricantes de pneus e responsável pela logística reversa deste resíduo);
- 78,6 mil litros de óleo lubrificante – Onde 100% do óleo lubrificante descartado, pelas garagens da JSL Logística e rede de Concessionárias foram destinados para reciclagem via a empresa Lwart. O próximo desafio é aumentar a eficiência do consumo nas operações;
- 85,2 milhões litros de diesel – Onde 80% da compra de diesel é com baixo teor de enxofre, que reduz emissão de fumaça branca e aumenta a vida útil do óleo lubrificante. [GRI EN22]

Desta maneira, a empresa visa o aumento da eficiência do processo de descarte adequado de pneus e óleo lubrificante para garantir maior controle e menor impacto ambiental.

## PROPER WASTE DISPOSAL

Aware of the impacts from the main materials used in its operations, JSL Logística controls and monitors, on a monthly basis, its consumption of tires, lubricants and fuel in all its activities, both in terms of the amount of waste generated and pollution potential. Consequently, in 2013, JSL Logística consumed: [GRI EN1]

- 24,500 tires from heavy vehicles – 100% of these were disposed of properly, certified by Reciclanip (a tire recycling initiative of Brazil's leading tire manufacturers, responsible for the reverse logistics of this material);
- 78,600 liters of lubricant – 100% of the volume of lubricants disposed of by JSL Logística's garages and dealerships was recycled via the Lwart company. The next challenge is to increase consumption efficiency in the Company's operations;
- 85,2 million liters of diesel – 80% of the volume of fuel purchased is low sulfur diesel, which reduces white smoke and increases the useful life of lubricants. [GRI EN22]

Therefore, JSL strives to increase efficiency in the process of disposal of tires and lubricants to ensure better data traceability.



Transporte de Passageiros  
Passengers Transportation

## CONSUMO DE ÁGUA

As atividades da JSL que apresentam maior consumo de água devido ao tipo de operação, são as garagens que fazem manutenção. Dessa maneira, foi registrado em 2013 um consumo médio mensal de água pública de 18 milhões de litros, o que representa uma média de 373m<sup>3</sup> por oficina/mês.

Em junho de 2013 foi intensificado o monitoramento do sistema de reuso nas garagens de Poá – SP, Ramos – RJ e Parauapebas – PA, operações onde o consumo é mais significativo, o que possibilitou identificar que atualmente 15% da água consumida nessas operações é proveniente de reuso.

Além dessa iniciativa, a Companhia faz uso de seus canais de comunicação internos a fim de conscientizar os colaboradores e terceiros sobre o uso eficiente da água em campanhas que tem como objetivo promover a redução do consumo de água. [GRI EN8/ EN10]

## EFICIÊNCIA ENERGÉTICA - RENOVAÇÃO DA FROTA

Segundo estudos da CNT<sup>3</sup>, o transporte consome de 23% a 25% de toda energia produzida no planeta, 28% de toda a energia do Brasil, sendo que 90% da energia utilizada no transporte vem do petróleo. Dessa forma, a JSL acredita que estimular a eficiência energética na área de transporte é algo fundamental no contexto da sustentabilidade.

Consciente dos impactos ambientais inerentes as atividades de seu negócio e das vantagens que a eficiência energética traz, a Companhia tem desenvolvido algumas iniciativas importantes, como frota Euro 5; utilização de combustível com baixo teor de enxofre (reduz emissão de fumaça branca, aumenta a vida útil do óleo lubrificante); uso de Defletores; treinamento para direção segura e condução econômica; orientação para melhor manutenção e conservação dos pneus; sistema de Telemetria; utilização de veículos especiais, visando a melhor ocupação e capacidade de carga do veículo e redução na emissão de CO<sub>2</sub>.

É importante destacar que a condução do veículo deve seguir parâmetros técnicos, que exigem do condutor conhecimento sobre direção adequada ao melhor funcionamento do veículo, maior segurança do serviço e menor impacto ambiental. Assim, a Companhia oferece treinamentos e programas visando a 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 a fim de disseminar conhecimento e reforçar a importância de boas práticas nas estradas.

Adicionalmente a JSL realiza outras iniciativas que se somam a estratégia de eficiência energética da empresa, como a reciclagem de óleo lubrificante e o inventário de emissões, que auxilia no monitoramento das emissões nas diferentes operações da empresa. A Companhia acredita que com estas medidas, é possível fazer uso cada vez mais racional do combustível, melhorar a eficiência das emissões, contribuindo para minimizar o impacto ambiental e como consequência, reduzir custos.

## WATER CONSUMPTION

*In JSL's operations, garages have the highest rate of water consumption, due to the nature of their activities. In 2013, they recorded an average monthly consumption of 18 million liters of public water, representing an average of 373m<sup>3</sup> per shop/month.*

*In June 2013, the Company intensified the monitoring of the system of water reutilization at the garages in Poá – SP, Ramos – RJ and Parauapebas – PA, where consumption is high, which led to the finding that currently 15% of the water consumed by these operations is reused.*

*In addition, the Company uses its internal communication channels to raise awareness among employees and outsourced workers of the efficient use of water through campaigns aimed at reducing water consumption. [GRI EN8/ EN10]*

## ENERGY EFFICIENCY – FLEET RENEWAL

*According to studies conducted by CNT<sup>3</sup>, transport operations consume between 23% and 25% of all energy generated in the world, 28% of all energy in Brazil, while 90% of the energy used comes from oil. In view of that, JSL believes that encouraging energy efficiency in the segment of transportation is imperative within the context of sustainability.*

*Aware of the environmental impacts from the activities inherent to its business, as well as the benefits from energy efficiency, the Company has developed some important initiatives such as the Euro 5 fleet, use of low sulfur fuel (which reduces emission of white smoke, and increases the useful life of lubricants), use of deflecting mirror, training program on safe and economic driving, guidance on how to maintain and conserve tires, use of onboard computers, use of special vehicles, aimed at the best occupation and capacity of the vehicle and the reduction in CO<sub>2</sub> emissions.*

*It is important to note that driving must follow technical parameters, which require knowledge on driving adequately to the best functioning of the vehicle, greater safety in the service and lower environmental impact. Consequently, the Company offers training programs on 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, aiming to spread knowledge and reinforce the importance of good practices on the highways.*

*In addition, JSL develops other initiatives that add to the Company's energy efficiency strategy, such as lubricant recycling and inventory of emissions, which help monitoring emissions in JSL's various operations. The Company believes that, through these measures, it is possible to use fuel in a conscious manner, improving the emission efficiency, thus minimizing environmental impacts and reducing costs.*

<sup>3</sup> Confederação Nacional de Transporte

<sup>3</sup> Brazilian Transport National Confederation

A JSL Logística possui uma frota de caminhões e cavalos mecânicos com idade média de 2,3 anos, o que contribui para o desempenho de suas operações de maneira eficiente, com menor consumo de combustível e consequente redução de emissões. Em dezembro de 2013, 44% da frota de caminhões e ônibus eram de veículos com tecnologia Euro 5. Ao utilizar o Euro 5, emite-se menos CO<sub>2</sub>, menos material particulado e menos óxidos de nitrogênio que as demais tecnologias disponíveis no país. [GRI EN5/ EN6/ EN26]

## EMISSÕES DE GASES DE EFEITO ESTUFA

[GRI 3.9/ EN16/ EN17]

Considerando as particularidades do negócio, as quais são marcadas pelo portfólio diversificado de atividades, a JSL Logística individualizou o controle de suas emissões, separando-os por ativo, operação, ramo de negócio e cliente. Tal iniciativa visa intensificar o compromisso, controle e monitoramento da Companhia sobre a eficiência das emissões de suas operações.

Assim, em 2013, a JSL Logística realizou pelo 4º ano consecutivo o Inventário de Emissões de todas as suas operações. Realizado pela FBDS<sup>4</sup>, com base nas diretrizes e nos princípios do GHG Protocol, o total de emissões no período foi de 363.632,11 t CO<sub>2</sub>e. A maior parte das emissões de gases de efeito de estufa (GEEs) da JSL Logística é devido a fontes móveis e as emissões diretas totalizaram 361.964,51 t CO<sub>2</sub>e; e as emissões indiretas resultaram 1.667,61 t CO<sub>2</sub>e.

Com a perspectiva de crescimento da empresa nos próximos anos, a JSL aposta na melhoria da eficiência das emissões de suas operações, como forma de contribuição efetiva para a questão do aquecimento global e desenvolvimento sustentável do setor em que atua.

## INVESTIMENTOS AMBIENTAIS

A preocupação em crescer e se desenvolver de forma sustentável é contínua. Considerando que a Companhia cresceu 26,0% nos últimos 13 anos, gera mais de 22 mil empregos diretos, demanda expressivo volume de compra (em especial de pneu e diesel) e movimenta uma robusta cadeia de fornecedores, investir em ações de responsabilidade socioambiental é a melhor forma de colaborar com a sociedade. Em 2013, a JSL Logística e a JSL Concessionárias investiram R\$ 4,1 milhões em ações voltadas à proteção ambiental que abrangem diferentes aspectos, por exemplo, a conscientização dos colaboradores sobre a importância ambiental e da condução econômica; instalação de equipamentos de reuso de água em filiais da Companhia; e o cumprimento das condicionantes das licenças a fim de atender os requisitos legais aplicáveis ao negócio da Companhia. [GRI EN18/ EN26/ EN29/ EN30]

*JSL Logística has a trucks and tractors fleet with average age of 2.3 years, which contributes for the development of its operations in an efficient manner, with less fuel consumption and, consequently, reduction in emissions. In December 2013, 44% of the trucks and buses fleet were of Euro 5 vehicles. These vehicles emit less carbon dioxide, atmospheric particulate matter, and nitrogen oxides than the other technologies available in Brazil. [GRI EN5/ EN6/ EN26]*

### GREENHOUSE GAS EMISSIONS [GRI 3.9/ EN16/ EN17]

*Given the particularities of its business, which are marked by the diversified portfolio of activities, JSL Logística calculated the individual emissions of each asset and separated them by operation, line of business and client. This initiative aims to intensify the commitment, control and monitoring by the Company in relation to the efficiency of emissions from its operations.*

*In 2013, JSL Logística prepared its fourth inventory, carried out by FBDS<sup>4</sup>, based on the guidelines and principles of the GHG Protocol, and the total emissions in the year amounted to 363,632.11 tons of carbon dioxide equivalents (CO<sub>2</sub>e). The vast majority of the Company's emissions are from mobile sources, and direct emissions totaled 361.964,51 tons of CO<sub>2</sub>e, while indirect emissions totaled 1,667.61 tons of CO<sub>2</sub>e.*

*With the perspective of the Company's growth in the coming years, JSL focus on improving the efficiency of emissions from its operations, as an effective contribution to the issue of global warming and sustainable development of the sector in which it operates*

### ENVIRONMENTAL INVESTMENTS

*The Company's desire to grow and develop in a sustainable manner is a constant. Given that the Company grew 26.0% in the last 13 years, creating more than 22,000 jobs, and demanding an expressive volume of supplies (especially tires and diesel) through a robust supply chain, investing in social and environmental responsibility initiatives is the best way to contribute to society. In 2013, JSL Logística and JSL Concessionárias invested R\$ 4.1 million in initiatives geared towards environmental protection that encompass several aspects, for example, raising awareness among employees of the importance of environmental conservation and fuel-efficient driving, installation of water reuse equipment at Company's branches, and compliance with the conditions established in licenses, in order to meet the legal requirements applicable to the Company's business. [EN18/ EN26/ EN29/ GRI EN30]*

<sup>4</sup>Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável

<sup>4</sup>Brazilian Foundation for Sustainable Development



Alunos da Escola Municipal Dr. Álvaro de Campos Carneiro  
Students of Municipal School Dr. Álvaro de Campos Carneiro

## INSTITUTO JULIO SIMÕES JULIO SIMÕES INSTITUTE

O Instituto Julio Simões é responsável pelo investimento social privado da JSL, junto as comunidades onde a Companhia atua. Como forma de prevenir e minimizar os impactos gerados pela empresa, o Instituto realiza projetos próprios e em parceria com a perspectiva de maximizar os benefícios nas comunidades, em especial próximas das operações da JSL ligadas a prestação de Serviços Dedicados, Gestão e Terceirização de Frotas, Transporte de Passageiros e Transporte de Cargas Gerais. [GRI S09/ S10] Fortalecer a segurança no transporte rodoviário faz parte de sua missão, e como reconhecimento das ações desenvolvidas ao longo do ano, o Instituto recebeu o Prêmio Whirlpool de Sustentabilidade, pelo Programa “Pela Vida”. O ano de 2013 foi especial para o Instituto, pois as ações realizadas beneficiaram mais de 79.000 pessoas em todo o Brasil.

*The Julio Simões Institute is responsible for JSL's private social investment, benefiting, through its initiatives, the communities where the Company operates, by means of own projects and partnerships, aiming to prevent and mitigate the impacts from the Company's activities, especially in relation to Dedicated Services provision, Fleet Management and Outsourcing, Passenger and General Cargo Transportation. [GRI S09/ S10] To increase safety in highway transport is part of the Institute's mission, and as recognition for its initiatives developed in 2013, particularly the “Pela Vida” (For life) program, the Institute received the Sustainability Whirlpool Award. The year 2013 was special for the Institute, as the actions taken have benefited more than 79,000 people throughout Brazil.*



## PROGRAMA PELA VIDA

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

Desde seu lançamento, em abril de 2011, o Programa “Pela Vida” vem oferecendo atendimento a motoristas profissionais que circulam nas principais rodovias do país. Durante o ano de 2013, o Programa realizou 25.235 atendimentos, totalizando 49.221 desde seu lançamento.

Com 10 trailers localizados em pontos estratégicos de rodovias brasileiras, o “Pela Vida” oferece atendimento gratuito de aferição de pressão arterial e acuidade visual, medição de IMC e circunferência abdominal. Durante os atendimentos, reforça a importância de cuidados básicos de saúde e alimentação para a melhoria da qualidade de vida. Adicionalmente, o Programa oferece aos motoristas o mapa de risco de acidentes das principais rodovias brasileiras, a fim conscientizar e minimizar os riscos à segurança desses profissionais.

O Programa monitora os indicadores de saúde por meio de um banco de dados, que permite o contínuo acompanhamento dos motoristas em qualquer unidade, garantindo comodidade, facilidade e atendimento adequado às necessidades do participante.

Além dos atendimentos diários, o “Pela Vida” participou da Festa do Carreiteiro 2013 (em Aparecida – SP) e realizou ações de segurança na Semana Nacional do Trânsito.

### PELA VIDA PROGRAM

**For safer Brazilian roads [GRI 4.12 / 4.14 / S01]**

*Since its launch in April 2011, the “Pela Vida” (For life) program has offered free care to professional drivers that travel on Brazil’s major highways. In 2013, “Pela Vida” assisted 25,235 drivers, totaling 49,221 since its launch.*

*At the program’s ten units situated in strategic locations on Brazilian roads, drivers can have their blood pressure checked, their eyes tested, their BMI (body mass index) calculated and their waist measured. They also receive guidance on health and nutrition for better quality of life, a map pointing out the most dangerous points on Brazilian highways, and a budgeting handbook.*

*The program monitors the health indicators through a single database, which allows the continuous monitoring of drivers from any unit, thus ensuring comfort, facility and service in line with the needs of participants.*

*In addition to assistance provided on a daily basis, the “Pela Vida” program participated in Festa do Carreiteiro 2013 (Aparecida – SP) and conducted safety actions during the National Week of Traffic.*





## NÚMEROS "PELA VIDA"

"PELA VIDA" STATISTICS

### Unidades em funcionamento

Units in operation

10

### 25.235 atendimentos, sendo:

(de jan. de 2013 a dez. 2013)

25,235 attendances which:  
(January to December 2013)

### 14.434 Novos motoristas

cadastrados

14,434 new drivers registered

### 10.801 retornos

10,801 returns

### 41,7% Apresentaram obesidade

41,7% showed levels of obesity

### 69,1% Apresentaram circunferência abdominal entre os níveis moderados a altíssimos de risco cardíacos

69,1% with waist measurement ranging from moderate to extremely high heart disease risk

## DADOS PESQUISA SOCIODEMOGRÁFICA REALIZADA EM 2013 COM 7.599 MOTORISTAS

DATA FROM SOCIO-DEMOGRAPHIC SURVEY CONDUCTED IN 2013 AMONG 7,599 DRIVERS

### 66,8% Têm idade acima dos 35 anos

are over 35 years old

### 26,5% Dirigem caminhão com mais de 10 anos de uso

drive trucks with over 10 years of use

### 75,5% Dirigem acima de 10 horas por dia

drive more than 10 hours a day

### 6,8% Dormem menos de 4 horas por dia

sleep less than 4 hours a day

### 30,4% Reclamam de dores na coluna, pernas e pés

suffer from pain in their back, legs or feet

### 16,5% Nunca fizeram curso de direção defensiva

never attended a defensive driving program

### 31,3% Já se envolveram em acidente de trânsito

have been involved in a traffic accident

## SELO EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA [GRI HR7]

Em abril de 2013 a JSL obteve o Selo Empresa Amiga da Criança, por seu apoio a ações sociais para o público interno e externo em benefício de crianças e adolescentes.

Promovido pela Fundação Abrinq, o Programa Empresa Amiga da Criança mobiliza e reconhece empresas que realizam ações sociais para a promoção e defesa dos direitos das crianças e adolescentes.



## EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA [GRI HR7]

In April 2013, JSL obtained the Empresa Amiga da Criança (Child Friendly Company) seal, for its support to social actions targeting employees and the community, benefiting children and adolescents.

Organized by Abrinq Foundation, the program mobilizes and recognizes companies that develop social initiatives promoting and defending the rights of children and adolescents.



# Na mão certa

## NA MÃO CERTA Proteção às crianças [GRI HR7/ S010]

Desde 2007, a JSL é signatária do Pacto Na Mão Certa, organizado pela ONG Childhood Brasil, que busca envolver empresas a assumir publicamente o compromisso de se engajar em ações que combatam a exploração sexual de crianças e adolescentes nas rodovias brasileiras. Neste contexto, cabe ao Instituto Julio Simões gerenciar os recursos e planejar as ações para o cumprimento desse compromisso.

## NA MÃO CERTA - CHILD PROTECTION [GRI HR7/ S010]

Since 2007, JSL has been a signatory to the Na Mão Certa (In the right hands) pact, organized by the NGO Childhood Brazil, which seeks to encourage companies to publically make the commitment to fighting the sexual exploitation of children and adolescents on Brazilian roads, and the Julio Simões Institute is responsible for managing the funds and planning the actions to fulfill this commitment.

A cada treinamento de integração para novos colaboradores e anualmente, no dia 18 de Maio (Dia Nacional do Combate ao Abuso e à Exploração Sexual contra Crianças e Adolescentes), a JSL realiza campanhas de conscientização, junto ao público interno, sobre o Pacto Na Mão Certa. Em 2013, a Companhia apoiou o 7º Encontro Empresarial *Childhood Na Mão Certa*, que reuniu 64 empresas signatárias do Pacto, a fim de divulgar ações realizadas.

Dentre as ações de conscientização, destacamos também o projeto “Causos de Caminhoneiro”, peça teatral itinerante, onde uma carreta do Instituto Julio Simões circulou por quatro cidades do estado de São Paulo. O enredo da peça, além de retratar o cotidiano do caminhoneiro, abordou temas como segurança e combate à exploração sexual de crianças e adolescentes.

## EM BENEFÍCIO DA COMUNIDADE [GRI 4.12/ 4.13]

Valorizar as relações da JSL com a comunidade faz parte das atividades do Instituto Julio Simões. A fim de somar empenho, solidariedade e criatividade às iniciativas do Instituto, os colaboradores da JSL são estimulados à prática do trabalho voluntário.

A partir da parceria com a ONG Canto Cidadão, o Instituto realiza o programa “Julio Cidadão” que, com o exemplo de Dr. Patch Adams, incentiva o voluntariado empresarial e o exercício da cidadania por meio da formação de “doutores palhaços”. Em 2013, 4.496 pessoas foram atendidas nos hospitais Santa Casa de Misericórdia e Dr. Arnaldo Pezzuti Cavalcanti, ambos em Mogi das Cruzes – SP.

A segunda edição da Gincana Social contou com 30 equipes inscritas, 457 colaboradores envolvidos nas ações, os quais conseguiram arrecadar 10.699 brinquedos e 13 toneladas de alimentos, e realizaram 38 ações voluntárias (palestras, reformas, atividades recreativas), beneficiando 54 instituições em 2013. A ação tem como objetivo fomentar a cultura de voluntariado na Companhia, contribuindo para a integração entre colaboradores, empresa e comunidade, por meio de atividades de arrecadação, doação e ações em ONGs e/ou espaços públicos. [GRI EC8]

A organização também manteve os compromissos firmados com projetos assistenciais como a Estância Renascer, localizada em Mogi das Cruzes – SP, que abriga 37 idosos de baixa renda; as APAEs de Mogi das Cruzes – SP e Ipatinga – MG; o Centro de Cultura Judaica, em São Paulo – SP; e o Projeto Cereias, que reintegra animais selvagens à natureza, localizado em Aracruz – ES. [GRI 4.12]

Além dos investimentos já realizados, em 2013 o Instituto apoiou uma importante causa da Creche Leonísia Margarida de Oliveira, localizada em Cachoeira Alta – MT. Por meio do apoio a reforma do espaço, foi possível ampliar o atendimento de crianças de baixa renda. A prefeitura local custeou a mão de obra enquanto o Instituto doou o material para a construção de mais duas salas e banheiros. [GRI EC8]

*During each training program for integrating new employees and informative campaigns of May 18 (national day of fight against sexual abuse and exploitation of children and adolescents), the Na Mão Certa pact is promoted among JSL's employees. In 2013, the Company supported the 7th Childhood Na Mão Certa Corporate Meeting, which gathered 64 companies signatories to the pact, whose purpose is to disclose the actions implemented.*

*The actions to raise awareness include the “Causos de Caminhoneiro” (Stories of a truck driver) project, a theater play that traveled, on a truck that belongs to the Julio Simões Institute, around four cities in the state of São Paulo. The plot, besides depicting the routine of a truck driver, addressed topics such as safety and combating the sexual exploitation of children and young adults.*

## BENEFITING THE COMMUNITY [GRI 4.12/ 4.13]

*To value JSL's relation with the community is part of the activities of the Julio Simões Institute. In order to add efforts, solidarity, creativity to the Institute's initiatives, the Company's employees are encouraged to undertake voluntary work.*

*In partnership with the NGO Canto Cidadão (Citizen's Corner), the Institute developed the “Julio Cidadão” program, based on the ideas of Dr. Patch Adams, which encourages corporate volunteer work and citizenship by training “clown doctors”. In 2013, 4,496 people were reached out at the hospitals Santa Casa de Misericórdia and Dr. Arnaldo Pezzuti Cavalcanti, located in Mogi das Cruzes – SP.*

*The second edition of Gincana Social (Social Festival) had the participation of 30 teams, 457 employees, and received the donation of 10,699 toys and 13 tons of food, with 38 voluntary actions carried out (lectures, renovation, leisure activities), benefiting 54 charities in 2013. This initiative aims to promote volunteering among the Company's employees, thus contributing to the integration among employees, the Company and community through campaigns, donations, and events held in NGOs and/or public spaces. [GRI EC8]*

*The Organization also maintained its commitments to charities such as Estância Renascer, located in Mogi das Cruzes – SP, which houses 37 low-income senior citizens; APAEs de Mogi das Cruzes – SP and Ipatinga – MG; Centro de Cultura Judaica, in São Paulo – SP; and Projeto Cereias, which reintegrates wildlife into the natural environment, in Aracruz – ES. [GRI 4.12]*

*In addition to the usual allocation of funds, the Company received requests for support, including the renovation of Creche Leonísia Margarida de Oliveira, a daycare located in Cachoeira Alta – MT whose capacity needed to be expanded. The city paid for the labor while the Institute donated materials for the construction of another two rooms and restrooms. [GRI EC8]*

O Instituto incentiva os colaboradores da JSL a destinarem 6% do seu IR para projetos em defesa aos direitos das crianças e adolescentes aprovados pelo Conselho Municipal da Criança e do Adolescente, de Parauapebas – PA e Curitiba – PR. Em 2013, o montante arrecadado foi de R\$ 106 mil, dos quais R\$ 86 mil foram destinados a projetos sociais de Parauapebas – PA. [GRI S09]

O final do ano foi marcado pela ação “O Natal de Todos Nós”, realizada em Mogi das Cruzes – SP e em Parauapebas – PA com objetivo de sensibilizar a população local a doar brinquedos novos e livros infantis. Mais de 5 mil brinquedos e 4 mil livros foram arrecadados e enviados a instituições e bairros de menor renda dessas cidades.

*The Institute encourages the Company's employees to donate 6% of their income tax to projects defending the rights of children and adolescents approved by the Municipal Council for Children and Adolescents of Parauapebas – PA and Curitiba – PR. In 2013, donations amounted to R\$106,000, of which R\$86,000 were allocated to social projects in Parauapebas – PA. [GRI S09]*

*The end of 2013 was marked by the “O Natal de Todos Nós” (Christmas for all) project, developed in Mogi das Cruzes – SP and Parauapebas – PA, aiming to encourage the donation of new toys and children books. More than 5,000 toys and 4,000 books were collected and sent to charities and low-income neighborhoods of these cities.*



## LEIS DE INCENTIVO FISCAL

### Apoio à cultura e ao esporte <sup>[GRI 4.12]</sup>

Faz parte das atividades do Instituto Julio Simões aconselhar a JSL sobre o gerenciamento das verbas de Leis de Incentivo Fiscal dedicadas a projetos esportivos e culturais.

Em 2013, foram patrocinados 16 projetos via PROAC – Programa de Ação Cultural e PIE – Lei Paulista de Incentivo ao Esporte, para os quais foram destinados R\$ 1,9 milhão.

Neste mesmo ano, com o patrocínio da JSL e da Scania, e em parceria com a Bellini Cultural, o Instituto realizou o projeto “Causos de Caminhoneiro”, peça teatral itinerante que circulou por quatro cidades paulistas, retratando o dia a dia do caminhoneiro e temas como segurança e combate à exploração sexual de crianças e adolescentes.

Além disso, ainda em 2013, o Instituto iniciou processo de inscrição da JSL em outras leis municipais e estaduais, e no segundo semestre deste ano foi aprovado pelo município do Rio de Janeiro a destinação de R\$ 586 mil para projetos culturais, aprovados pela Secretaria Municipal de Cultura.

## CENTRO DE MEMÓRIA E CULTURA JULIO SIMÕES

### Projeto Você quer? Você pode!

O Centro de Memória e Cultura Julio Simões retrata a história da JSL. Com estrutura de 960m<sup>2</sup>, conta com fotos e documentos da família Simões, acontecimentos importantes da Companhia, a réplica do primeiro caminhão que o empresário Julio Simões comprou na década de 50 e auditório com equipamentos audiovisuais. O espaço é frequentado por colaboradores e seus familiares, clientes, investidores e fornecedores da JSL, e em 2013, firmou parceria com o projeto Mogi para Mogianos, da Secretaria de Turismo de Mogi das Cruzes – SP, a fim de divulgar a cultura local entre os moradores do município.

Realizado pelo Centro de Memória e Cultura Julio Simões e apoiado pelo Instituto e pela JSL, o Projeto “Você Quer? Você Pode!” se propõe a incentivar crianças e adolescentes a acreditarem em suas ideias e reforçar o valor do trabalho, a partir de visitas ao Centro de Memória e Cultura e do acesso aos episódios mais representativos da história do empresário e fundador da JSL, Julio Simões.

Em 2013, 4.112 crianças participaram do Projeto, que, além das escolas municipais, passou a atender as escolas estaduais localizadas no município de Mogi das Cruzes – SP, e que também passou a incluir estudantes do 9º ano na visita ao Centro de Memória e Cultura Julio Simões. Os estudantes que fizeram parte desse projeto nesse ano participaram do 1º Concurso de Redação “Você Quer? Você Pode!”, onde tivemos mais de 4 mil trabalhos inscritos.

## TAX INCENTIVE LAWS

### Support for culture and sports [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 2013, JSL invested R\$1.9 million in 16 projects via PROAC – Programa de Ação Cultural (Cultural Action Program) and PIE – Lei Paulista de Incentivo ao Esporte (Sports Incentive Law of the state of São Paulo).*

*Also in 2013, sponsored by JSL and Scania, and in partnership with Bellini Cultural, the Institute implemented the “Causos de Caminhoneiro” (Stories of a truck driver) project, a theater play that traveled around four cities in the state of São Paulo, depicting the routine of a truck driver and addressing topics such as safety and combating the sexual exploitation of children and young adults.*

*In addition, in 2013, the Institute began the process to register JSL under other municipal and state laws, and in the second half it was approved by the city of Rio de Janeiro the allocation of R\$586,000 to cultural projects accredited by the Municipal Secretary of Culture.*

## JULIO SIMÕES MEMORY AND CULTURE CENTER

### Você quer? Você pode!

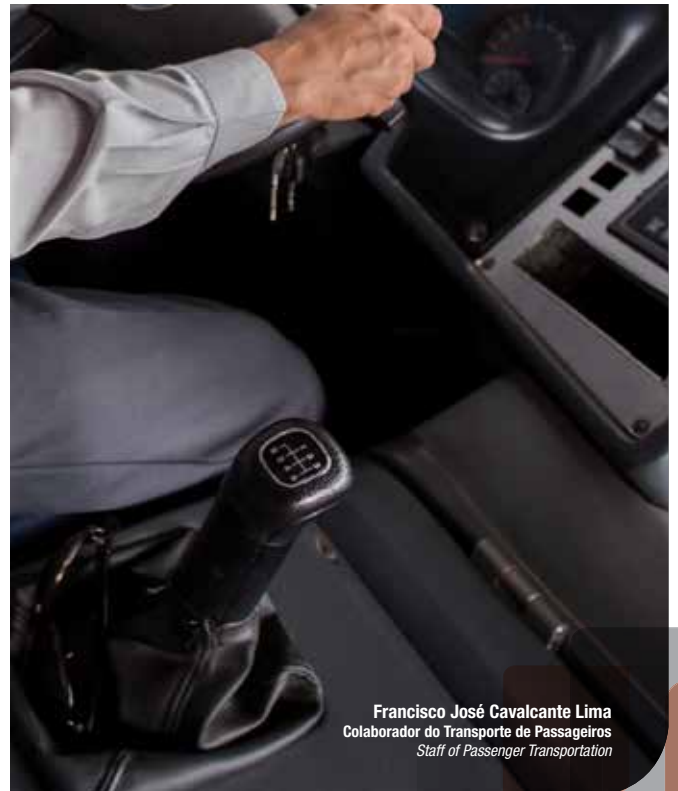
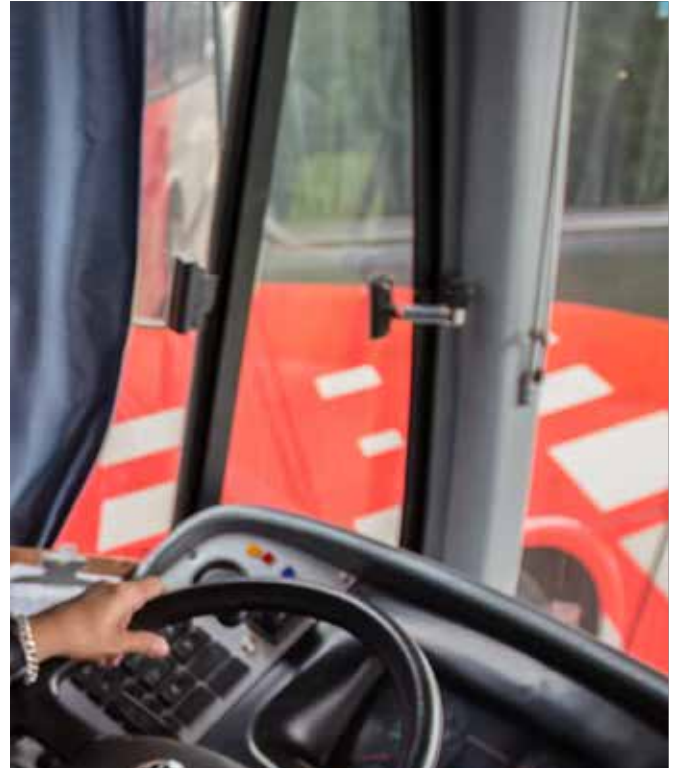
*The Julio Simões Memory and Culture Center tells JSL's history. With an area of 960m<sup>2</sup>, the Center showcases pictures and documents of the Simões family, as well as important events of the Company, a replica of the first truck bought by entrepreneur Julio Simões in the 50s, and it includes a conference hall equipped with audio-visual equipment. The Center receives visits from employees and their family members, clients, investors and suppliers of JSL, and in 2013 it established a partnership with the “Mogi para Mogianos” project, organized by the Secretary of Tourism of Mogi das Cruzes – SP, aiming to promote the local culture among the members of the community.*

*Carried out by the Julio Simões Memory and Culture Center and supported by the Institute and JSL, the “Você Quer? Você Pode!” (You want it? You can!) Project aims to encourage children and adolescents to believe in their ideas and reinforce the value of work through visits to Memory and Culture Center and access to the most significant episodes in the history of the entrepreneur and founder of JSL, Julio Simões.*

*In 2013, 4,112 children participated in the Project, which, in addition to municipal schools, now also benefits children from state schools in Mogi das Cruzes – SP. Students of 9th grade can also participate in the visits to Julio Simões Memory and Culture Center. The students who benefited from this project in 2013 participated in the 1st “Você Quer? Você Pode!” Writing Contest, which had more than 4,000 participants.*

# PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES <sup>[GRI 2.10]</sup>

AWARDS AND CERTIFICATIONS <sup>[GRI 2.10]</sup>



**Francisco José Cavalcante Lima**  
Colaborador do Transporte de Passageiros  
*Staff of Passenger Transportation*



### PRÊMIO TROFÉU TRANSPARÊNCIA 2013 – ANEFAC / FIPECAFI / SERASA EXPERIAN

JSL eleita uma das 20 empresas com mais transparência na divulgação de suas demonstrações financeiras, a partir de análise de mais de 2.000 balanços pela segunda vez consecutiva.

Eleita a primeira na categoria “Faturamento até R\$ 5 bilhões” em 2012.

#### ANEFAC / FIPECAFI / SERASA EXPERIAN 2013 TRANSPARENCY TROPHY AWARD

*JSL made the list of the top 20 most transparent companies with regard to the financial statement reporting, based on the analysis of more than 2,000 balance sheets, for the second time in a row.*

*Ranked number 1 in the “Revenues of up to R\$ 5 billion” category in 2012.*



### ANUÁRIO DA ÉPOCA NEGÓCIOS 360° 2013

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

#### ÉPOCA NEGÓCIOS 360° YEAR BOOK 2013

*Best place in Transportation segment, among more than 200 companies analyzed.*



Instituto de Logística  
e Supply Chain

### PRÊMIO ILOS DE LOGÍSTICA 2013

Tradicional premiação que reconhece os prestadores de serviços logísticos de maior destaque no mercado brasileiro.

#### ILOS LOGISTICS AWARD 2013

*Traditional award that honors outstanding logistics services providers in Brazil.*



### EXAME - MELHORES E MAIORES 2013

- Entre as 10 melhores em transporte (incluindo todos modais).
- Entre as 20 empresas que mais cresceram.

#### EXAME MAGAZINES' BEST AND BIGGEST

*Among the top 10 in transport (including all modes).*

*Among the 20 fastest growing companies.*



### PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE 2013

2º lugar - Indústria Metalúrgica/Siderúrgica.

#### TOP TRANSPORT AWARD 2013

*2nd in Steel/Metallurgical segment.*



### IR GLOBAL RANKINGS

Melhor site de RI do mundo na indústria de serviços, e o melhor da América Latina em 2013.

#### IR GLOBAL RANKINGS

*Best Ranked IR Websites in the service industry and the best in Latin America in 2013.*

## CERTIFICAÇÕES [GRI 4.9] - CERTIFICATIONS [GRI 4.9]



**ISO 14001:2004** – Sistema de Gestão Ambiental – Transporte Rodoviário de Produtos Não Perigosos, com frota própria e agregados.

*ISO 14001:2004 – Environmental Management System - Transportation of non-hazardous products, with own fleet and third parties and contractors.*



**ISO 9001:2008** – Sistema de Gestão da Qualidade

*ISO 9001:2008 – Quality Management System*

- **JSL** – Transporte de Cargas, transporte de passageiros, gestão e terceirização de frota, serviços dedicados, armazenagem, movimentação interna, operações florestais e de sucroalcooleiro.

*• JSL - Cargo transportation, passenger transportation, vehicle leasing, dedicated services, internal handling, machinery and equipment leasing, forestry operations and sugar ethanol industry.*

- **CS Brasil** – Transporte de Passageiros, gestão e terceirização de frota, locação de caminhões e equipamentos e limpeza urbana.

*• CS Brasil - Passenger transportation, vehicle leasing, machinery and equipment leasing and urban cleaning.*



**SASSMAQ** – Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade – Transporte rodoviário nacional de produtos químicos, sólidos e líquidos, perigosos e não perigosos, embalados.

*SASSMAQ – Safety, Health, Environmental and Quality Evaluation System - Road National Transportation of chemicals, solids and liquids products, hazardous and non-hazardous, packaged.*



Serviços Dedicados  
Dedicated Services

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

### INVESTOR RELATIONS

+55 (11) 2377-7178  
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 2013

### INDEPENDENT AUDITORS IN 2013

PricewaterhouseCoopers



**ABLA:** Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis.

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

**ANFAVEA:** Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

**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.

**CNT:** Confederação Nacional do Transporte.

**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.

**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.

**ABLA:** Brazilian Association of Car Rental.

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

**ANFAVEA:** Brazilian National Association of Automotive Vehicle Manufacturers.

**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.

**CNT:** Brazilian Transport National Confederation

**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.

**EBITDA:** According to CVM Circular n.º 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 a operational cash disbursement, since it is merely an accounting representation of the writing off of assets at the time of their disposal. Hence, the management believes that EBITDA-A is a more suitable measurement than the traditional EBITDA as an approximate representation of cash flow generation that reflects a company's ability to honor its financial obligations.

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

**FBDS:** Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável.

**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.

**Gestão e Terceirização ou Gestão e Terceirização de Frotas/ Equipamentos:** Serviços de gestão e terceirização prestados pela JSL por meio de frotas compostas por veículos leves e pesadas, incluindo atividades de dimensionamento e serviços agregados à frota, máquinas e equipamentos.

**GHG Protocol:** Ferramenta utilizada para entender, quantificar e gerenciar emissões de gases de efeito estufa (GEE).

**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 Consolidada ou resultados consolidados da JSL:** Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos e Movida, já considerando as eliminações entre os negócios.

**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.

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

**FBDS:** Brazilian Foundation for Sustainable Development.

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

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

**Management and Outsourcing or Management and Outsourcing of Fleets / Equipment:** management and outsourcing services provided by JSL through fleets of both light and heavy vehicles, including aggregated services for the fleet, as well as machinery and equipment.

**GHG Protocol:** Tool used to understand, quantify and manage emissions of greenhouse gases (GHG).

**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's Consolidated Results or Consolidated JSL:** The consolidation of the financial results of JSL Logística, JSL Concessionárias and Movida, considering the exclusions between the businesses.

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

**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.

**TJLP:** Brazil Long Term Interest.

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



INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS
<b>ESTRATÉGIA E ANÁLISE - Strategy and Analysis</b>		
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>	27 / 30 / 57
<b>PERFIL ORGANIZACIONAL - Organizational Profile</b>		
2.1	Nome da organização. <i>Name of the organization.</i>	15
2.2	Principais marcas, produtos e/ou serviços. <i>Primary brands, products, and/or services.</i>	20
2.3	Estrutura operacional da organização. <i>Operational structure of the organization.</i>	54
2.4	Localização da sede da organização. <i>Location of organization's headquarters.</i>	25 / 88
2.5	Número de países em que a organização opera. <i>Number of countries where the organization operates.</i>	25
2.6	Tipo e natureza jurídica da propriedade. <i>Nature of ownership and legal form.</i>	Sociedade anônima de capital aberto. (p. 15) <i>Publicly-held Company. (p. 15)</i>
2.7	Mercados atendidos. <i>Markets served.</i>	20 / 25
2.8	Porte da organização. <i>Scale of the reporting organization.</i>	15 / 39
2.9	Principais mudanças referentes a porte, estrutura ou participação acionária. <i>Significant changes during the reporting period regarding size, structure, or ownership.</i>	9 / 49 / 51 / 54
2.10	Prêmios recebidos. <i>Awards received.</i>	85
<b>PARÂMETROS DO RELATÓRIO - Report Parameters</b>		
3.1	Período coberto pelo relatório. <i>Reporting period.</i>	13
3.2	Data do relatório anterior mais recente. <i>Date of most recent previous report.</i>	13
3.3	Ciclo de emissão de relatórios. <i>Reporting cycle.</i>	13
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>	88
3.5	Processo para definição do conteúdo do relatório. <i>Process for defining report content.</i>	13
3.6	Limite do relatório. <i>Boundary of the report.</i>	13
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>	13
3.8	Base para o relatório no que se refere a outras instalações que possa 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>	13
3.9	Técnicas de mediação de dados e as bases de cálculos. <i>Data measurement techniques and the bases of calculations.</i>	13 / 78
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>	13
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>	13

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
3.12	Tabela que identifica a localização das informações no relatório. <i>Table identifying the location of the Standard Disclosures in the report.</i>	91 até 103	91 to 103
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>	13	
<b>GOVERNANÇA, COMPROMISSO E ENGAJAMENTO</b> - <i>Governance, Commitments and Engagement</i>			
4.1	Estrutura de governança da organização. <i>Governance structure of the organization.</i>	49 / 50 / 51	
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>	50 / 51	
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>	50	
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>	60 / 68 / 71	
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>	51 / 64	
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>	59 / 60	
4.7	Processo para determinação de composição, qualificações e conhecimento dos membros do mais alto órgão de governança e de seus comitês, inclusive com consideração de gênero e outros indicadores de diversidade. <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>	Não existe processo ou política formal nesse sentido. Contudo, a JSL tem por prática contratar profissionais que tenham construído carreira em empresas de grande porte, com sólido conhecimento na área em que vão atuar.	<i>There is no formal process or policy in this sense. Nevertheless, JSL prioritize hiring of professionals who built their careers in major companies and with vast know how.</i>
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>	16 / 17 / 59	
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>	A Companhia possui o Comitê de Serviços Financeiros e de Suprimentos, que trata de assuntos relacionados às áreas de finanças e suprimentos, aconselhando o Conselho de Administração em assuntos técnicos e o Comitê de Sustentabilidade, formado por um diretor executivo, para supervisionar e gerir os desempenhos ambientais e sociais. (p. 52 / 87)	<i>The Company has a Financial Services and Procurement Committee that deals with finance and procurement issues, providing advice to the Board of Directors on technical matters, and the Sustainability Committee, formed by an executive director who oversees and manages environmental and social performance. (p. 52 / 87)</i>
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 processos formais de auto-avaliação desses órgãos, porém cabe ao Conselho da Administração, ao Comitê Financeiro e de Suprimentos e ao Comitê de Sustentabilidade monitorar o desempenho das referidas áreas.	<i>There is no formal self-evaluation process in those bodies. The Board of Directors, the Financial and Procurement Committee and the Sustainability Committee monitor the performance of those areas.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
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>	57 / 70	
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>	80 / 82 / 84	
4.13  associada;	Participação em associações (como federações de indústrias) e/ou organismos nacionais/ internacionais de defesa em que a organização: <ul style="list-style-type: none"> <li>• possui assento em grupos responsáveis pela governança corporativa;</li> <li>• integra projetos ou comitês;</li> <li>• contribui com recursos de monta além da taxa básica como organização</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• considera estratégica sua atuação como associada.</li> </ul> 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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Has positions in governance bodies;</li> <li>• Participates in projects or committees;</li> <li>• Provides substantive funding beyond routine membership dues; or</li> <li>• Views membership as strategic.</li> </ul> <i>This refers primarily to memberships maintained at the organizational level.</i>	A Companhia contribui com recursos além da taxa básica como organização associada do Programa "Na mão certa", promovido pela World Childhood Foundation. Também faz parte da ABRASCA - Associação Brasileiras das Companhias Abertas e da ABTI - Associação Brasileira de Transportes Internacionais. A JSL Concessionárias participa da ACAV - Associação Brasileira dos Concessionários MAN Latin America e a Movida participa da ANAV - Associação Nacional de Empresas de Aluguel de Veículos e Gestão de Frotas. (p. 82)	<i>The Company contributes resources beyond basic membership related to the Na mão certa Program (In the right hand), sponsored by the World Childhood Foundation. It is also part of ABRASCA - Brazilian Association of Listed Companies and ABTI - Brazilian Association of International Transport. JSL Concessionárias is part of the ACAV - Brazilian Association of Dealers MAN Latin America and Movida participates in ANAV - National Association of Rental Vehicles and Fleet Management. (p. 82)</i>
4.14	Relação de grupos de <i>stakeholders</i> engajados pela organização. <i>List of stakeholder groups engaged by the organization.</i>	13 / 61 / 80	
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>	Por meio da estratégia das Diretorias e de acordo com a Política de Comunicação e Marketing da JSL, a Companhia promove uma discussão anual para definir quais <i>stakeholders</i> serão foco de interação no ano vigente. (p.13)	<i>Through the Executive Board's strategy and in accordance with JSL's Communication and Marketing Policy, the Company promotes an annual discussion to define which stakeholders will be the focus of interaction in the year. (p.13)</i>
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>	61 / 68 / 71	
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>	62 / 68 / 71	
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO</b> - <i>Economic Performance</i>			
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>	47	
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>	57	
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 pension plans and there are no related targets.</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 2013.	<i>The Company did not receive significant government aid in 2013.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
EC5	<p>Varição da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes.</p> <p><i>Range of ratios of standard entry level wage, by gender, compared to local minimum wage at significant locations of operations.</i></p>	64	
EC6	<p>Políticas, práticas e proporção de gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes.</p> <p><i>Policy, practices and proportion of spending on locally-based suppliers at significant locations of operation.</i></p>	<p>O item 4 da Política de Compras da JSL menciona a importância de “privilegiar o fornecedor local em caso de igualdade de condições”.</p> <p>(p.70)</p>	<p><i>Item 4 of JSL's Procurement Policy emphasizes the importance of “prioritizing local suppliers in case of equal conditions.”</i></p> <p>(p.70)</p>
EC7	<p>Procedimentos para contratação local e proporção de membros de alta gerência recrutados na comunidade local em unidades operacionais importantes.</p> <p><i>Procedures for local hiring and proportion of senior management hired from the local community at locations of significant operation.</i></p>	<p>Não há procedimentos específicos para a contratação local de membros da alta gerência. 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. Em 2013, a proporção de membros da alta gerência recrutados na comunidade local foi de 66,67%.</p> <p><i>There are no specific procedures for hiring local senior management. Nevertheless, JSL considers local labor recruitment and selection through ads at worker service centers, municipalities, job banks, specialized job search websites and other media. In 2013, 66.67% of the top executives were hired from the local community.</i></p>	
EC8	<p>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.</p> <p><i>Development and impact of infrastructure investments and services provided primarily for public benefit through commercial, in-kind or pro bono engagement.</i></p>	<p>Foi realizado o Estudo de Impacto Ambiental (EIA) e o Estudo de Impacto de Vizinhança (EIV) relativo ao Projeto do Centro Logístico Intermodal, abordando-se as futuras fases do empreendimento e ampliações previstas. É um instrumento que deve contemplar os efeitos positivos e negativos do empreendimento no que diz respeito aos aspectos urbanos. Em função do porte, das características e da localização do empreendimento foram examinados, entre outros elementos, os aspectos relacionados à topografia e ao relevo do imóvel, a predominância de uso e ocupação do solo em sua área de influência direta, os serviços regulares de transporte coletivo, estrutura e as condições viárias regionais, o posicionamento dos acessos e sua articulação com a malha urbana, com acréscimo de tráfego previsto e a sua distribuição na rede de vias e impacto no sistema viário, bem como aspectos sociais, econômicos e demográficos do município, do bairro e da área de influência do empreendimento.</p> <p>(p. 82 / 83)</p>	<p><i>An Environmental Impact Survey (EIA, in the Portuguese acronym) and a Neighborhood Impact Survey (EIV) were carried out within the Intermodal Logistics Center Project, which addressed future phases of the project and estimated expansion works. It consists of an instrument that must present the project's positive and negative effects regarding urban aspects. In view of the size, characteristics and location of the project, among other aspects, the analysis covered aspects related to the property's topography and relief, main use and occupation of the soil in its direct influence area, regular public transport services, different local structure and conditions, positioning of accesses and their connection to the urban network, with an estimated increase in traffic and its distribution in the transport network and impact on the transport system, as well as social, economic and demographic aspects of the municipality, neighborhood and catchment area of the project.</i></p> <p>(p. 82 / 83)</p>
EC9	<p>Identificação a descrição de impactos econômicos indiretos significativos, incluindo a extensão dos impactos.</p> <p><i>Understanding and describing significant indirect economic impacts, including the extent of impacts.</i></p>	74	

**INDICADOR**  
INDICATOR

**DESCRIÇÃO**  
DESCRIPTION

**PÁGINA / RESPOSTA**  
PAGE / ANSWERS

**DESEMPENHO AMBIENTAL - Environmental Performance**

EN1	Materiais usados por peso ou volume. <i>Materials used by weight or volume.</i>	76	
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 material in its operations.</i>
EN3	Consumo de energia direta discriminado por fonte primária. <i>Direct energy consumption by primary energy source.</i>	O Diesel B5 foi o combustível mais utilizado em 2013, somando 4.389.857,55 GJ. O de Etanol Hidratado foi de 19.566,29 GJ e o de Gasolina C de 360.109,57 GJ. Por sua vez, o consumo de GLP foi de 253.526,43 no último ano.	<i>Diesel B5 was the most common source of fuel in 2013, totaling 4,389,857.55 GJ. Consumption of hydrous ethanol totaled 19,566.29 GJ, of Gasoline C, 360,109.57 GJ, and of GLP, 253,526.43 last year.</i>
EN4	Consumo de energia indireta discriminado por fonte de energia primária. <i>Indirect energy consumption by primary source.</i>	A JSL consome energia do SIN e o cálculo foi feito com base no valor pago, que totalizou 20.082,60 MWh em 2013, referente a JSL e JSL Concessionárias.	<i>JSL uses energy provided by the SIN - National Interconnected System. The energy consumed was calculated based on the amount paid, which totaled 20,082.60 MWh in 2013 for JSL and JSL Concessionárias.</i>
EN5	Energia economizada devido a melhorias em conservação e eficiência. <i>Energy saved due to conservation and efficiency improvements.</i>	De 2012 a 2013, houve um aumento de 30,3% para 44% da frota composta por veículos EURO 5. Ao utilizar o EURO 5, emite-se 8,3 vezes menos CO, 50 vezes menos material particulado e 7,6 vezes menos óxidos de nitrogênio que a frota média nacional (16,6 anos de idade). (p.78)	<i>From 2012 to 2013, the fleet comprising EURO 5 vehicles increased from 30,3% to 44%. With EURO 5, the emissions of CO, particulate matter and nitrogen oxides decline compared to the other technologies available in Brazil. (p.78)</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>	A JSL está em fase de conversações com fabricantes de motor, com vistas a possíveis parcerias em desenvolvimento de motores que utilizem energia renovável alternativa – de forma a avaliar o custo e a viabilidade para suas operações. (p.78)	<i>JSL is holding talks with engine manufacturers with a view to establishing potential partnerships to develop engines using alternative renewable energy – to assess the cost and feasibility of its operations. (p.78)</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>	A JSL possui campanhas para redução de consumo de eletricidade e instalação de sensores de presença em algumas instalações. Em relação a JSL Concessionárias, no ano de 2013 houve uma economia de 6,2% nas despesas com energia elétrica. Essa energia economizada foi resultado da divulgação do Programa Ambiental de Economia de Energia, envolvendo ações voltadas para a conscientização dos funcionários, instalação de sensores de presença para iluminação, além do maior aproveitamento de luz natural pelo uso de telhas translúcidas em algumas oficinas.	<i>JSL launches campaigns to reduce use of electricity and install occupancy sensors in certain facilities. JSL Concessionárias's electricity costs declined 6.2% in 2013. The energy saved was a result of the disclosure of the Energy Saving Environment Program, involving awareness-raising initiatives among the employees, installation of occupancy sensors for lighting, in addition to greater use of natural light through the use of translucent tiles in certain automotive repair shops.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
EN8	Total de retirada de água por fonte. <i>Total water withdrawal by source.</i>	77	
EN9	Fontes hídricas significativamente afetadas por retirada de água. <i>Water sources significantly affected by withdrawal of water.</i>	O consumo de água mais significativo está nas garagens de Mogi das Cruzes (SP), Poá (SP), São José dos Campos (SP), Parauapebas (PA) e Ramos (RJ). Em todas elas, o consumo maior é da retirada de poços artesanais.	<i>The garages of Mogi das Cruzes (SP), Poá (SP), São José dos Campos (SP), Parauapebas (PA) and Ramos (RJ) present the highest water consumption rates, most of which from artisan wells.</i>
EN10	Percentual e volume total de água reciclada e reutilizada. <i>Percentage and total volume of water recycled and reused.</i>	77	
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 S.A. possui uma área verde de 32.118 m <sup>2</sup> , 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, reduzindo ruídos das grandes cidades; diminuição das temperaturas externas, absorvendo parte dos raios solares; redução na velocidade dos ventos; sombreamento; abrigo à fauna existente; influência no balanço hídrico; valorização visual e ornamental do espaço urbano.	<i>JSL S.A. has a green area of 32,118 m<sup>2</sup>, located in Intermodal Terminal, in Itaquaquecetuba - SP. This area has a significant landscape feature, with numerous benefits to the population, including reducing pollution due to the oxygenation processes, neutralizing its effects on the population; reducing noise pollution by mitigating noise in big cities; decreasing external temperatures, absorbing some of the sun's rays; reducing wind speed; providing shade; providing shelter to the existing fauna; influencing the water balance; visual and ornamental value of urban areas.</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>	2013 a JSL não causou impactos significativos que afetasse a biodiversidade.	<i>In 2013 JSL did not cause significant impacts on 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>	
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 carry out fitosanitary control, i.e. the protect plants against pests and diseases, which can be a preventive or corrective measure. Monitoring leaf-cutting ants will result in savings of inputs, labor and environmental preservation, and it can be conducted in several ways, including: mechanical control, which consists of simple digging their nests in the infested area, insecticide spraying and application of pheromones. The cleaning operation consists of removing the waste that can disrupt plantings. Mowing should be done manually and using appropriate tools (reaper or sickles), to eliminate the excess of grass/weed near the planting hole, which has significant competition with planted seedlings.</i>



INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
EN15	<p>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.</p> <p><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></p>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
EN16	<p>Total de emissões diretas e indiretas de gases de efeito estufa, por peso. <i>Total direct and indirect greenhouse gas emissions by weight.</i></p>	78	
EN17	<p>Outras emissões indiretas relevantes de gases causadores do efeito estufa, por peso. <i>Other relevant indirect greenhouse gas emissions by weight.</i></p>	A JSL não possui outras emissões indiretas relevantes além do que já foi relatado no indicador EN16. (p.78)	<i>JSL has no relevant indirect emissions other than those reported under indicator EN16. (p.78)</i>
EN18	<p>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></p>	78	
EN19	<p>Emissões de substâncias destruidoras da camada de ozônio, por peso. <i>Emissions of ozone-depleting substances by weight.</i></p>	A JSL emitiu 117,55 tCO <sub>2</sub> e de gases controlados pelo protocolo de Montreal.	<i>JSL's gas emissions controlled by the Montreal protocol totaled 117.55 tCO<sub>2</sub>e.</i>
EN20	<p>NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas, por tipo e peso. <i>NOx, SOx, and other significant air emissions by type and weight.</i></p>	NOx e SOx não estão englobados no escopo do inventário de emissões da JSL. Todas as emissões relevantes foram relatadas na resposta ao indicador EN16.	<i>NOx and SOx are not included in JSL's emission inventory. All relevant emissions have been reported in the reply to indicator EN16.</i>
EN21	<p>Descarte total de água, por qualidade e destinação. <i>Total water discharge by quality and destination.</i></p>	Atualmente são quantificados os volumes de consumo e descarte apenas nos pontos considerados mais relevantes pela companhia, que são as 44 garagens da JSL (onde há manutenção e, possivelmente, lavador de veículos). A JSL tem como objetivo expandir este controle.	<i>Currently, consumption and disposal volumes are quantified only at the points deemed more relevant by the company, i.e. JSL's garages used for maintenance and to wash vehicles. JSL plans to expand this control.</i>
EN22	<p>Peso total de resíduos, por tipo e método de disposição. <i>Total weight of waste by type and disposal method.</i></p>	76	
EN23	<p>Número e volume total de derramamentos significativos. <i>Total number and volume of significant spills.</i></p>	Em 2013, não ocorreu na JSL nenhum derramamento dignificativo.	<i>JSL had no significant spills in 2013.</i>
EN24	<p>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></p>	Resíduos perigosos transportados em 2013: 1.919,29 toneladas.	<i>Hazardous waste transported in 2013: 1,919.29 tons.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
EN25	<p>Identificação, tamanho, status, de proteção e índice de biodiversidade de corpos d'água e habitats relacionados significativamente afetados por descartes de água e drenagem realizados pela organização relatora.</p> <p><i>Identification, size, protection status and biodiversity index of related bodies of water and habitats materially affected by water disposal and drainage carried out by the reporting organization.</i></p>	<p>O terminal Intermodal situado em Itaquaquetuba - SP é a de maior complexidade de fauna e flora dentre as demais filiais da JSL, pois essas últimas estão localizadas em Centros Urbanos ou dentro de clientes. A APP (Área de Preservação Permanente), que está em fase de restauração, é localizada à margem do córrego existente na filial é composta por 32.183,69 m<sup>2</sup>, na qual foram plantadas 5.364 espécies de árvores selecionadas em função da ocorrência natural e capacidade de se desenvolver nas condições do ambiente e em função dos seus atributos naturais e paisagísticos. A biodiversidade do local é composta por fauna e flora típica da região com base na resolução da SSMA 08/2008 que descreve os tipos de árvores nativas do local. O empreendimento está situado na Bacia de Esgotamento do Ribeirão Perová que esta inserido na região urbana de Itaquaquetuba, bacia hidrográfica do Alto do Tietê. Essa região recebe contribuição de áreas rurais e periurbanas em pequenos cursos d'água que drenam para o Rio Tietê. Para minimizar o impacto no curso d'água foram instaladas as ETA (Estação de Tratamento e Reuso de Água) que têm o objetivo de tratar o efluente oriundo dos processos de manutenção e lavagem dos veículos. Após o efluente passar pelo tratamento é realizada a análise do efluente final para verificar se o efluente que está sendo despejado no corpo d'água está dentro dos padrões aceitáveis pelos órgãos ambientais.</p>	<p><i>The Intermodal Terminal, located in Itaquaquetuba - SP is the most complex in terms of flora and fauna compared to the other JSL branches, as the latter are located in urban centers or at the clients' offices. The PPA (Permanent Preservation Area), which is undergoing restoration, is located on the bank of the stream in the branch, comprising an area of 32,183.69 m<sup>2</sup> where 5,364 tree species selected based on naturally occurrence and their capacity to develop in ambient conditions and in accordance with their nature and landscape attributes. Local biodiversity comprises fauna and flora typical of the region based on HSE resolution 08/2008, which details the local native tree types. The project is located at the Ribeirão Perová Sewage Collection Basin, in the urban region of Itaquaquetuba, the Alto do Tietê river basin. Small streams from rural and peri-urban areas drain into the Tietê River. To mitigate the impact on the watercourse the ETA (Water Treatment and Reuse Station) were installed to treat the effluent from the vehicle maintenance and washing processes. After treated, the effluent is submitted to analysis to verify if it is within acceptable standards set forth by environmental agencies.</i></p>
EN26	<p>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></p>	78	
EN27	<p>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></p>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
EN28	<p>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></p>	O total de multas significativas foi de R\$ 128.416,55. Não houve sanções não monetárias no período coberto por este Relatório.	<i>Significant fines totaled R\$128,416.55. No monetary sanctions were imposed in the period covered by this Report.</i>
EN29	<p>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></p>	78	
EN30	<p>Total de investimentos e gastos em proteção ambiental, por tipo. <i>Total environmental protection expenditures and investments by type.</i></p>	Total investido JSL Logística: R\$ 3,4 milhões Total investido JSL Concessionárias: R\$ 672,1 mil. (p. 78)	<i>Total investments by JSL Logística: R\$ 3,4 million Total investments by JSL Concessionárias: R\$ 672,1 thousand . (p. 78)</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
<b>DESEMPENHO SOCIAL - PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE</b>			
LA1	Total de trabalhadores por tipo de emprego, contrato de trabalho e região. <i>Total workforce by employment type, employment contract.</i>	65	
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>	65 / 69	
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>	64	
LA4	Percentual de empregados abrangidos por acordos de negociação coletiva. <i>Percentage of employees covered by collective bargaining agreements.</i>	Percentual: 100%	<i>Percentage: 100%</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>	Percentual: 0,99% (p. 68)	<i>Percentage: 0,99% (p. 68)</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, counseling, prevention and risk-control programs in place to assist workforce members, their families or community members regarding serious diseases.</i>	68 / 69	
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>	64	
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>	66	
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>	66 / 68	
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>	0,04% do total de colaboradoras da JSL recebem análises de desempenho e de desenvolvimento de carreira regularmente.	<i>0,04% 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>	53	
LA15	Retorno ao trabalho e taxas de retenção após licença maternidade/paternidade, discriminados por gênero. <i>Return to work and retention rates after maternity/paternity leave, detailed by gender.</i>	Em 2013, o total de colaboradoras que gozaram de licença maternidade foi de 172, das quais 41% se mantiveram no quadro da empresa.	<i>In 2013, a total of 172 employees were granted maternity leave, of whom 41% remain in the company's payroll.</i>

**INDICADOR**  
INDICATOR**DESCRIÇÃO**  
DESCRIPTION**PÁGINA / RESPOSTA**  
PAGE / ANSWERS**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>	70	
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>	70	
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>	8.822 colaboradores participaram da reciclagem - média de 3h por homem/hora de treinamento -, totalizando 26.466 horas. (p. 60)	8,822 employees participated in the recycling program – average 3h per man/hour of training – totaling 26,466 hours. (p. 60)
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.	No complaint or legal case has been registered in relation to anything that contravenes the Universal Declaration of Human Rights.
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>	70	
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>	70	
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>	70 / 81	
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>	60	
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.	No cases of violations of the rights of indigenous peoples have been identified.
HR10	Percentual e número total de operações que foram submetidas a análises e/ou avaliações de impactos relacionados a direitos humanos. <i>Percentage and total number of operations submitted to analysis and/or evaluations of impacts related to human rights</i>	100% das operações da JSL são analisadas perante os impactos relacionados a Direitos Humanos, e o departamento de RH se certifica, por meio de reuniões com os gestores de filiais, entrevista de desligamento, controle de queixas e multas sobre o assunto, que as operações estão desenvolvendo suas atividades de acordo com as diretrizes da Política de Direitos Humanos e com o Código de Conduta da JSL.	100% of JSL's operations are analyzed to assess the impacts related to Human Rights. Through meetings with managers of the subsidiaries, exit interviews, control of complaints and fines on the subject, the HR department ensures that the operations are conducted in compliance with the guidelines set forth in the Human Rights Policy and JSL's Code of Conduct.

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
HR11	<p>Número de queixas relacionadas a direitos humanos protocoladas, tratadas e resolvidas por meio de mecanismo formal de queixas.</p> <p><i>Number of complaints related to human rights that have been filed, dealt with and solved via a formal complaint mechanism</i></p>	<p>A JSL registrou 10 casos de queixas relacionadas a sua ouvidoria interna. Após o recebimento, a equipe mantém a rotina nesses casos: faz a apuração e resolve cada caso diretamente com a Diretoria. Em 2013, a JSL teve apenas uma reclamação trabalhista em face da Empresa CS Brasil, processo nº 0000987-54-2013-5-02-0372, com o pedido relacionado a suposto assédio sexual ocorrido no ano de 2009. Entretanto, o referido processo foi julgado totalmente improcedente, inclusive em relação ao pedido de assédio sexual. Atualmente aguardamos o decurso de prazo em relação a eventual recurso por parte da ex-empregada.</p>	<p><i>JSL filed 10 complaints related to its internal ombudsman. After receiving the complaints, the team analyzes them and solves each case directly with the Executive Officers. In 2013, only one labor claim was filed against JSL's CS Brasil, process 0000987-54-2013-5-02-0372, related to an alleged sexual harassment that took place in 2009. The process was held groundless, including the sexual harassment allegation. We are currently waiting the end of the period the former employee may file a potential appeal.</i></p>

#### DESEMPENHO SOCIAL - SOCIEDADE - Social Performance - Society

S01	<p>Percentual de operações que implementam programas de engajamento da comunidade, de avaliação de impacto e de desenvolvimento.</p> <p><i>Percentage of operations which implements local community engagement, impact assessments, and development programs.</i></p>	80	
S02	<p>Percentual e número total de unidades de negócios submetidas a avaliações de riscos relacionados a corrupção.</p> <p><i>Percentage and total number of business units analyzed for risks related to corruption.</i></p>	60	
S03	<p>Percentual de empregados treinados nas políticas e procedimentos anticorrupção.</p> <p><i>Percentage of employees trained in organization's anti-corruption policies and procedures.</i></p>	60	
S04	<p>Medidas tomadas em resposta a casos de corrupção.</p> <p><i>Actions taken in response to incidents of corruption.</i></p>	60	
S05	<p>Posições quanto a políticas públicas e participação na elaboração de políticas públicas e lobbies.</p> <p><i>Public policy positions and participation in public policy development and lobbying.</i></p>	A JSL não possui nenhuma formalização jurídica em relação à posição da companhia.	<i>The Company has taken no formal legal position on this matter.</i>
S07	<p>Número total de ações judiciais por concorrência desleal, práticas de truste e monopólio e seus resultados.</p> <p><i>Total number of legal actions for anti-competitive behavior, anti-trust and monopoly practices and their outcomes.</i></p>	Não houve nenhuma ação judicial sobre esses tópicos em 2013.	<i>There were no legal cases in relation to such matters in 2013.</i>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS
S08	<p>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></p>	<p>No ano de 2013 a única multa trabalhista significativa refere-se ao recebimento do auto de infração nº 246.994.20 lavrado pela Superintendência Regional do Trabalho e Emprego de São Paulo, referente ao descumprimento da cota de deficientes pela Empresa JSL S/A. Ressalte-se que o não cumprimento total da cota de deficientes pela empresa decorre do fato de determinados cargos, a exemplo do cargo de motorista, operadores de empilhadeira/colhedora, entre outros, serem incompatíveis com a inserção de pessoas com deficiência, o que acaba impossibilitando a JSL de cumprir integralmente a cota estabelecida em Lei. O referido auto de infração está sendo discutido administrativamente e atualmente a empresa aguarda decisão em relação ao recurso administrativo apresentado. O valor da multa é de aproximadamente R\$ 172.000,00.</p> <p><i>In 2013, the only significant labor fine we received refers to the receipt of the notice of deficiency no. 246.994.20 filed by the São Paulo Regional Labor Department in view of non-compliance with the minimum number of disabled persons hired by JSL S.A.. Note that said non-compliance reflects the fact that certain positions, i.e. driver, forklift/harvester operator, among others, are incompatible with the inclusion of people with disabilities, which makes it impossible for JSL to fully comply with the Law. The notice of deficiency is under administrative analysis. The company is awaiting a decision on the administrative appeal submitted. The fine totals approximately R\$172,000.00.</i></p>
S09	<p>Operações com impactos negativos significativos potenciais ou reais nas comunidades locais. <i>Operations with actual or potential major impacts on the local communities</i></p>	74
S010	<p>Medidas de prevenção e mitigação implementadas em operações com impactos negativos significativos potenciais ou reais em comunidades locais. <i>Prevention and mitigation measures implemented in operations with actual or potential major impacts on local communities</i></p>	75 / 81

#### DESEMPENHO SOCIAL - RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO - Social Performance - Product Responsibility

PR1	<p>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></p>	<p>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.</p>	<p><i>The phases of the life cycle of the service in which evaluations are made for improvement in the impacts on health and safety are: preparation of the initial project, implementation, hiring of staff, daily execution of services, feedback meeting with clients, monthly board meetings and continuous improvement.</i></p>
PR2	<p>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></p>	<p>Em 2013, foram emitidas 88 não conformidades, sendo 4 áreas da Sede Administrativa e 12 filiais da JSL, relacionadas a saúde, segurança e meio ambiente. Estes casos referem-se ao não atendimento de legislação aplicável a alguma operação ou ao não atendimento de um item normativo relacionado a ISO 9001, ISO 14001 e SASSMAQ (por exemplo: atendimento a norma regulamentadora). Estes desvios são detectados durante auditorias internas e externas, sendo estas auditorias realizadas pela certificadora ou pelo cliente.</p>	<p><i>In 2013, 88 non-compliance actions were reported, of which 4 areas of the Administrative Department and 12 JSL branches, related to health, safety and environment. These cases refer to non-compliance with applicable law to a certain transaction or non-compliance with a regulatory item related to ISO 9001, ISO 14001 and SASSMAQ (e.g. compliance with a regulatory standard). These deviations are identified during internal and external audits, carried out either by the certifier or the client.</i></p>

INDICADOR INDICATOR	DESCRIÇÃO DESCRIPTION	PÁGINA / RESPOSTA PAGE / ANSWERS	
PR3	<p>Tipo de informação sobre produtos e serviços exigida por procedimentos de rotulagem, e o percentual de produtos e serviços sujeitos a tais exigências.</p> <p><i>Type of product and service information required by procedures, and percentage of significant products and services subject to such information requirements.</i></p>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
PR4	<p>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.</p> <p><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></p>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>
PR5	<p>Práticas relacionadas à satisfação do cliente, incluindo resultados de pesquisas que medem essa satisfação.</p> <p><i>Practices related to customer satisfaction, including results of surveys measuring customer satisfaction.</i></p>	62	
PR6	<p>Programas de adesão às leis, normas e códigos voluntários relacionados a comunicações de marketing, incluindo publicidade, promoção e patrocínio.</p> <p><i>Programs for adherence to laws, standards, and voluntary codes related to marketing communications, including advertising, promotion, and sponsorship.</i></p>	<p>A JSL, através da 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.</p>	<p><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></p>
PR7	<p>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.</p> <p><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></p>	<p>Não foi identificado nenhum caso de não conformidade com regulamentos relativos a comunicação de marketing em 2013.</p>	<p><i>No case of non-compliance with the regulations governing marketing communications was identified in 2013.</i></p>
PR8	<p>Número total de reclamações comprovadas relativas a violação de privacidade e perda de dados de clientes.</p> <p><i>Total number of substantiated complaints regarding breaches of customer privacy and losses of customer data.</i></p>	<p>No ano de 2013 não houve nenhuma violação comprovada por parte de cliente.</p>	<p><i>There were no substantiated violations with regard to clients in 2013.</i></p>
PR9	<p>Valor monetário de multas significativas por não-conformidade com leis e regulamentos relativos ao fornecimento e uso de produtos e serviços.</p> <p><i>Monetary value of significant fines for non-compliance with laws and regulations concerning the provision and use of products and services.</i></p>	Não aplicável à JSL.	<i>Does not apply to JSL.</i>



**Jeancarlos de Amorim**  
Colaborador do Porto Seco Pernambuco  
Staff of Dry Port Pernambuco



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

Statement of income - JSL Consolidada (LOGÍSTICA + CONCESSIONÁRIAS + MOVIDA)

<b>CONSOLIDADO</b> <i>Consolidated</i>	<b>31/12/2013</b> <i>12/31/2013</i>	<b>31/12/2012</b> <i>12/31/2012</i>
<b>Receita líquida de prestação de serviços e de venda de ativos utilizados na prestação de serviços</b> <i>Net revenue from services performed and sales of assets used in services rendered</i>	<b>4.746.520</b>	<b>4.021.596</b>
( - ) Custo das prestações de serviços - ( - ) <i>Cost of services</i>	(3.570.345)	(3.037.214)
( - ) Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - ( - ) <i>Cost of sales of assets used in services rendered</i>	(415.438)	(278.799)
	<b>(3.985.783)</b>	<b>(3.316.013)</b>
<b>( = ) Lucro bruto - ( = ) <i>Gross profit</i></b>	<b>760.737</b>	<b>705.583</b>
Despesas administrativas comerciais - <i>Selling and administrative expenses</i>	(390.012)	(359.052)
Despesas tributárias - <i>Tax expenses</i>	(7.527)	(5.644)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas - <i>Other operating income (expenses), net</i>	(8.379)	(37.238)
Resultado de equivalência patrimonial - <i>Equity in the results of investees</i>	38	-
Lucro operacional antes das receitas e despesas financeiras - <i>Profit before finance income and costs</i>	<b>354.857</b>	<b>303.649</b>
Receitas financeiras - <i>Finance income</i>	96.024	83.840
Despesas financeiras - <i>Finance costs</i>	(314.053)	(270.528)
( = ) Lucro antes do im posto de renda e contribuição social - ( = ) <i>Profit before income tax and social contribution</i>	<b>136.828</b>	<b>116.961</b>
Impostos e contribuições sobre o lucro - <i>Taxes and contributions on income</i>	(43.258)	(39.226)
( = ) Lucro líquido antes da participação de não controladores - ( = ) <i>Profit before non-controlling interests</i>	<b>93.570</b>	<b>77.735</b>
Participação de não controladores - <i>Non-controlling Interests</i>	15	(22)
Lucro líquido do exercício - <i>Profit for the period</i>	<b>93.585</b>	<b>77.713</b>
( = ) Lucro líquido por ação básico e diluído no final do exercício (em Reais) ( = ) <i>Basic and diluted earnings per share at the end of the period (in Reais)</i>	0.44	0.36

**BALANÇO PATRIMONIAL - JSL CONSOLIDADA (LOGÍSTICA + CONCESSIONÁRIAS + MOVIDA)**  
**BALANCE SHEET - JSL CONSOLIDADA (LOGÍSTICA + CONCESSIONÁRIAS + MOVIDA)**

**ATIVO - Assets**

<b>CONSOLIDADO</b> <i>Consolidated</i>	<b>31/12/2013</b> <i>12/31/2013</i>	<b>31/12/2012</b> <i>12/31/2012</i>
<b>CIRCULANTE - Current assets</b>		
Caixas e equivalentes de caixa - <i>Cash and cash equivalents</i>	345.980	322.503
Títulos e valores mobiliários - <i>Marketable securities</i>	399.326	74.295
Instrumentos financeiros - <i>Derivative financial instruments</i>	26	-
Contas a receber - <i>Trade receivables</i>	665.873	571.544
Estoques - <i>Inventories</i>	276.491	172.968
Impostos a recuperar - <i>Taxes recoverable</i>	111.333	111.418
Outros créditos - <i>Other receivables</i>	88.473	60.420
Despesas antecipadas - <i>Prepaid expenses</i>	15.755	9.411
Bens disponibilizados para venda (renovação de frota) - <i>Available-for-sale assets (fleet renewal)</i>	137.013	48.893
	<b>2.040.270</b>	<b>1.371.452</b>
<b>NÃO CIRCULANTE - Non-current assets</b>		
Títulos e valores mobiliários - <i>Marketable securities</i>	18.912	10.202
Instrumentos financeiros derivativos - <i>Derivative financial instruments</i>	4.967	-
Contas a receber - <i>Trade receivables</i>	27.341	80.186
Impostos a recuperar - <i>Taxes recoverable</i>	45.213	36.968
Depósitos judiciais - <i>Judicial deposits</i>	53.038	48.313
Impostos de renda e contribuição social diferidos - <i>Deferred income tax and social contribution</i>	17.818	24.236
Partes relacionadas - <i>Related parties</i>	352	174
Despesas antecipadas - <i>Prepaid expenses</i>	9.800	7.400
Outros créditos - <i>Other receivables</i>	82.624	68.984
	<b>260.065</b>	<b>276.463</b>
Investimentos - <i>Investments</i>	1.336	91
Imobilizado - <i>Property and equipment</i>	3.207.937	2.626.486
Intangível - <i>Intangible assets</i>	320.490	294.447
	<b>3.529.763</b>	<b>2.921.024</b>
<b>Total do ativo - Total assets</b>	<b>5.830.098</b>	<b>4.568.939</b>

**PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO - Liabilities and equity**

<b>CONSOLIDADO</b> <i>Consolidated</i>	<b>31/12/2013</b> <i>12/31/2013</i>	<b>31/12/2012</b> <i>12/31/2012</i>
<b>CIRCULANTE - Current liabilities</b>		
Empréstimos e financiamentos - <i>Borrowings</i>	365.400	352.384
Debêntures - <i>Debentures</i>	19.463	1.473
Arrendamento financeiro a pagar - <i>Finance lease payable</i>	146.375	184.280
Fornecedores - <i>Trade payables</i>	432.610	184.850
Veículos "Floor Plan" - <i>Floor plan vehicles</i>	92.261	78.678
Obrigações trabalhistas - <i>Labor liabilities</i>	146.849	134.619
Obrigações tributárias - <i>Tax liabilities</i>	39.166	48.604
Contas a pagar e adiantamentos - <i>Accounts payable and advances</i>	177.068	117.736
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar - <i>Dividends and interest on capital payable</i>	22.385	18.621
Imposto de renda e contribuição social a pagar - <i>Income tax and social contribution payable</i>	3.554	206
	<b>1.445.131</b>	<b>1.121.451</b>
<b>NÃO CIRCULANTE - Non-current liabilities</b>		
Empréstimos e financiamentos - <i>Borrowings</i>	2.121.002	1.354.942
Debêntures - <i>Debentures</i>	740.601	560.621
Arrendamento financeiro a pagar - <i>Finance lease payable</i>	93.629	176.866
Instrumentos financeiros derivativos - <i>Derivative financial instruments</i>	3.232	-
Veículos "Floor Plan" - <i>Floor plan vehicles</i>	1.115	1.115
Obrigações tributárias - <i>Tax liabilities</i>	40.615	45.722
Provisão para demandas judiciais e administrativas - <i>Provision for judicial and administrative litigation</i>	57.752	52.463
Imposto de renda e contribuição social diferidos - <i>Deferred income tax and social contribution</i>	219.800	199.929
Partes relacionadas - <i>Related parties</i>	818	695
Contas a pagar e adiantamentos - <i>Accounts payable and advances</i>	91.744	105.214
	<b>3.370.308</b>	<b>2.497.567</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO - Equity</b>		
Capital social - <i>Share capital</i>	660.495	660.495
Reserva de capital - <i>Capital reserves</i>	3.158	1.106
Ações em tesouraria - <i>Treasury shares</i>	(27.913)	(22.086)
Ajuste de avaliação patrimonial - <i>Carrying value adjustments</i>	33.342	46.773
Reservas de lucros - <i>Revenue reserves</i>	345.555	263.565
	<b>1.014.637</b>	<b>949.853</b>
Participação de não controladores - <i>Non-controlling interests</i>	22	68
<b>Total do patrimônio líquido - Total equity</b>	<b>1.014.659</b>	<b>949.921</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido - Total liabilities and equity</b>	<b>5.830.098</b>	<b>4.568.939</b>

## FLUXO DE CAIXA - JSL CONSOLIDADA (LOGÍSTICA + CONCESSIONÁRIAS + MOVIDA)

### CASH FLOW - JSL CONSOLIDADA (LOGÍSTICA + CONCESSIONÁRIAS + MOVIDA)

<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais - Cash flows from operating activities</b>		
<b>CONSOLIDADO</b> <i>Consolidated</i>	<b>31/12/2013</b> <i>12/31/2013</i>	<b>31/12/2012</b> <i>12/31/2012</i>
Lucros antes do imposto de renda - <i>Profit before taxes</i>	136.828	116.961
<b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais</b> <i>Adjustments to reconcile profit with cash provided by operating activities</i>	<b>1.029.314</b>	<b>810.267</b>
Depreciações / Amortizações - <i>Depreciation / amortization</i>	350.174	290.461
Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - imobilizado <i>Cost of sales of assets used in services rendered – property and equipment</i>	419.626	271.818
Resultado de controladas reconhecido por equivalência patrimonial - <i>Equity in the results of investees</i>	38	-
Ganhos com valor justo de instrumentos financeiros derivativos - <i>Fair value gains on derivate financial instruments</i>	(1.761)	-
Provisão/reversão para demandas judiciais e administrativas <i>Constitution/reversal of provision for judicial and administrative litigation</i>	10.258	4.816
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa - <i>Provision for impairment of trade receivables</i>	(4.519)	1.627
Provisão para perdas em estoques - <i>Provision for losses on inventory</i>	(3.044)	1.057
Remuneração com base em ações - <i>Shared-based payments</i>	2.052	1.046
Juros e variações monetárias s/empréstimos e financiamentos - <i>Interest and monetary variations on borrowings</i>	256.490	239.442
<b>Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes - Changes in current and non-current assets and liabilities</b>	<b>(480.160)</b>	<b>(228.940)</b>
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos - Decrease (increase) in assets</b>		
Títulos e valores mobiliários - <i>Marketable securities</i>	(333.741)	(40.271)
Contas a receber - <i>Trade receivables</i>	(31.509)	27.279
Estoques - <i>Inventories</i>	(100.478)	(15.616)
Impostos a recuperar - <i>Taxes recoverable</i>	(8.161)	(27.632)
Partes relacionadas - <i>Related parties</i>	(179)	175
Depósitos judiciais - <i>Judicial deposits</i>	(4.725)	(2.613)
Outros créditos - <i>Other receivables</i>	(35.329)	(21.904)
Despesas antecipadas - <i>Prepaid expenses</i>	(8.744)	(13.142)
<b>(Decréscimo) acréscimo em passivos - Decrease) increase in liabilities</b>		
Fornecedores - <i>Trade payables</i>	245.987	95.419
Fornecedores (Floor Plan) - <i>Trade payables (Floor Plan)</i>	13.583	(6.913)
Obrigações trabalhistas e tributárias - <i>Labor and tax liabilities</i>	(16.095)	22.524
Contas a pagar e adiantamentos - <i>Accounts payable and advances</i>	40.916	3.709
Partes relacionadas - <i>Related parties</i>	123	(13.626)
Demandas judiciais e administrativas pagas - <i>Judicial and administrative claims paid</i>	(4.968)	5.010
Imposto de renda e contribuição social pagos - <i>Income tax and social contribution paid</i>	(13.480)	-
Juros pagos s/empréstimos e financiamentos, debêntures e outros passivos <i>Interest paid on borrowings, debentures and other liabilities</i>	(223.360)	(241.339)
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais - Net cash provided by operating activities</b>	<b>685.982</b>	<b>698.288</b>

<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos - Cash flows from investing activities</b>		
Aquisição de controlada, líquida de caixa adquirido - <i>Acquisition of subsidiary, net of acquired cash</i>	6.680	6.962
Aquisição de controlada - <i>Merger of subsidiary</i>	(15.087)	-
Investimentos de operações (AFAC) - <i>Advance for future increase in capital</i>	-	1.622
Ativo imobilizado - <i>Property and equipment</i>	(410.712)	(216.633)
Intangível - <i>Intangible assets</i>	(5.641)	(4.260)
<b>Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de investimento - <i>Net cash provided by (used in) investing activities</i></b>	<b>(424.760)</b>	<b>(212.309)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos - Cash flows from financing activities</b>		
Ações em tesouraria - <i>Treasury shares</i>	(5.827)	(506)
Dividendos pagos - <i>Dividends paid</i>	(3.689)	(2.281)
Juros sobre o capital próprio pagos - <i>Interest on capital paid</i>	(17.044)	(11.222)
Aumento (Redução) em empréstimos e financiamentos, líquidos - <i>Increase (decrease) in borrowings, net</i>	(211.185)	(548.551)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento - <i>Net cash provided by (used in) financing activities</i></b>	<b>(237.745)</b>	<b>(562.560)</b>
<b>Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa, líquidos - <i>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</i></b>		
Caixa e equivalentes de caixa - <i>Cash and cash equivalents</i>		
No início do exercício - <i>At the beginning of the year</i>	322.503	399.084
No final do exercício - <i>At the end of the year</i>	345.980	322.503
<b>Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa - <i>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</i></b>	<b>23.477</b>	<b>(76.581)</b>





*Entender para Atender*





*Entender para Atender*

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