



**RELATÓRIO ANUAL 2010** *Annual Report*



Movimentação Interna – Papel e Celulose  
Internal Handling - Paper and Pulp

# ÍNDICE

## INDEX

<b>1</b>	<b>Mensagem da Administração</b> Message from the Management	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Sobre o Relatório</b> About the Report	<b>12</b>
<b>3</b>	<b>Destaques de 2010</b> 2010 Highlights	<b>15</b>
<b>4</b>	<b>Perfil Organizacional</b> Organizational Profile	<b>16</b>
<b>5</b>	<b>Cenário Setorial</b> Industry Scenario	<b>40</b>
<b>6</b>	<b>Resultados</b> Results	<b>44</b>
<b>7</b>	<b>Governança Corporativa</b> Corporate Governance	<b>56</b>
<b>8</b>	<b>Relacionamentos</b> Relationships	<b>64</b>
<b>9</b>	<b>Responsabilidade Socioambiental</b> Social and Environmental Responsibility	<b>76</b>
<b>10</b>	<b>Informações Corporativas</b> Corporate Information	<b>83</b>
<b>11</b>	<b>Glossário</b> Glossary	<b>84</b>
<b>12</b>	<b>Índice GRI</b> GRI Index	<b>86</b>
<b>13</b>	<b>Demonstrações Financeiras</b> Financial Report	<b>95</b>

A photograph of a call center with several female agents wearing white shirts and headsets, working at their desks. The image is partially obscured by red geometric shapes in the top-left and bottom-right corners.

■ ■ **ENTENDER** as necessidades  
do cliente para **ATENDER** suas  
expectativas. ■ ■

■ ■ **UNDERSTAND** clients' needs to  
**SERVE** them according to their expectations. ■ ■





Serviço de Atendimento  
ao Cliente 24 horas  
24-hour customer service

## ESTA É A CULTURA E UMA PRÁTICA DIÁRIA DA JSL

THIS IS JSL'S CULTURE AND  
A DAILY PRACTICE

1

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT



1

2

3

4

5

1

**MAURO TOMAZ POSTALI**  
Diretor Executivo de Gestão de Ativos  
Asset Management Officer

2

**ADRIANO THIELE**  
Diretor Executivo de Operações - Agroindustrial e Mineração  
Operations Officer – Agro industrial and Mining

3

**FERNANDO ANTONIO SIMÕES**  
Presidente do Conselho de Administração e Diretor Presidente  
Chairman of the Board of Directors and Chief Executive Officer

4

**FÁBIO ALBUQUERQUE MARQUES VELLOSO**  
Diretor Executivo de Operações e Serviços da CS Brasil  
Chief Operations and Services Officer of CS Brasil

5

**DENYS MARC FERREZ**  
Diretor Executivo Administrativo-Financeiro  
Chief Administrative and Financial Officer

**O ano de 2010** foi de grandes conquistas e marcante na trajetória de **55 anos da JSL**. Demos um importante passo rumo à perpetuação da Companhia com a **abertura de capital** no mês de abril, aderindo às normas do **Novo Mercado**, o mais alto nível de governança corporativa da BM&FBOVESPA. A oferta captou R\$ 477,9 milhões, com o principal objetivo de suportar o crescimento esperado nos próximos anos. Formamos um Conselho de Administração composto por cinco membros, dos quais, dois são independentes, com reconhecimento e diversidade de experiências, e criamos o Comitê Financeiro e de Suprimentos. Tal padrão de governança colocou a empresa em uma posição de destaque ainda maior no segmento logístico.

A **criação da marca JSL** veio para consolidar a integração de nossas operações, até então, representadas por três denominações distintas – Julio Simões, Lubiani e Grande ABC –, e com isso fortalecer nossa presença em âmbito nacional. A marca ficou mais simples, caracterizando a objetividade e simplicidade presentes no cotidiano da Companhia. Aderimos formalmente ao slogan **“Entender para Atender”**, o qual traduz de forma precisa a filosofia que praticamos dia a dia no relacionamento com nossos clientes.

Atingimos em 2010 um **faturamento recorde de R\$ 2,3 bilhões em receita bruta** anual, dando continuidade a um **vigoroso histórico de crescimento**, com taxa média anual superior a 27% nos últimos dez anos, período no qual a Companhia consolidou sua liderança no Brasil, posição que mantém desde 2002<sup>1</sup>, com o diferencial de atuar com foco em serviços de alto valor agregado. No mesmo período, o **EBITDA** registrou **R\$ 330,1 milhões**, 41,4% superior a 2009, e o **lucro líquido** foi de **R\$ 93,0 milhões**, 52,0% maior do que o registrado no ano anterior.

**The year 2010** was one of remarkable achievements in **JSL's 55-year history**. We took an important step towards the Company's perpetuity by launching the **IPO** in April and joining the **Novo Mercado**, the highest level of corporate governance at BM&FBovespa. The IPO raised R\$ 477.9 million, whose key objective is to sustain the growth expected in the coming years. We created a Board of Directors consisting of five members (two of them independent members), renowned for their broad range of experience, as well as the Finance and Procurement Committee. This governance standard set the company further apart in the logistics segment.

The **JSL brand was created** to consolidate the integration of our operations that were earlier represented by three distinct brands - Julio Simões, Lubiani and Grande ABC – and with this strengthen the brand's presence throughout the country. The brand name became simpler, reflecting the objectiveness and simplicity in the Company's daily routine. We formally adopted the slogan “Entender para Atender” (**Understand to Serve**), which precisely translates our day-to-day philosophy in our relationship with customers.

In 2010, we posted **record gross revenue of R\$2.3 billion**, continuing the **track record of strong growth**, with annual growth averaging over 27% in the past 10 years, during which the company consolidated its leadership in Brazil – a position it has held since 2002<sup>1</sup>, and with the differential of focusing on high value-added services. In the same period, **EBITDA** stood at **R\$330.1 million**, up 41.4% from 2009, while **net income** was **R\$93.0 million**, up 52.0% from the previous year.

<sup>1</sup> Fonte: Revista Transporte Moderno – Novembro de 2010  
Source: Transporte Moderno magazine – November 2010

Prestamos serviços para as principais empresas de diversos setores da economia, os quais passam por grande desenvolvimento, e necessitam de serviços cada vez mais customizados. Estas empresas têm focado cada vez mais em suas atividades, buscando alianças comerciais estratégicas que assegurem o **melhor custo-benefício** e ofereçam segurança nas operações de sua cadeia logística, essenciais para sua produtividade, com qualidade, eficiência e agilidade. Neste momento de grandes mudanças, beneficiamo-nos de nossa história e especialidade em desenvolver e operar vários serviços logísticos, contando agora com o selo do Novo Mercado que certifica nosso modelo de gestão e governança, vindo ao encontro das necessidades do mercado e exigências dos nossos clientes, oferecendo-lhes ainda mais segurança.

Esses fatores nos levaram, em 2010, a adicionar ao nosso portfólio **novos contratos** com receita no valor global de **R\$ 2,5 bilhões**, a ser capturada ao longo dos próximos dez anos. A maior parte desses contratos teve origem em **clientes onde já estávamos presentes** com algum tipo de serviço (**65% do total**), sendo que a demanda de novos clientes também foi representativa, respondendo pelos outros 35% do montante total, atuantes em importantes setores da economia, o que poderá proporcionar excelentes **oportunidades de expansão** das nossas atividades.

We serve the leading companies in diverse sectors of the economy that are undergoing a great deal of development and in need of increasingly customized services. These companies have increasingly focused on their activities, seeking strategic business partners with the **best cost-benefit** that provide security to its logistics chain – essential to productivity - with quality, efficiency and speed. In this moment of change, we benefit from our history and specialty in developing and operating a number of logistics services, now with our management and governance models certified by the Novo Mercado seal. All of this helps the Company to meet the needs of the market and the requirements of its customers with even greater security.

These factors led us to add **new contracts** to our portfolio, which will bring revenues of **R\$ 2.5 billion** over 10 years. The majority of these contracts (**65%**) **originated from customers already using one of our services**, while demand from new customers, operating in important sectors of the economy, accounted for the remaining 35%, which should provide us with excellent **growth opportunities**.

**Investments**, primarily targeted at business expansion, totaled **R\$799.8 million** in 2010, 212.9% greater than in 2009, **more than 96% of which were related to the acquisition of operating assets** (light and heavy vehicles, machinery and equipment), mostly for Dedicated Services and Management and Outsourcing of Fleet and Equipment. These investments brought us

Sede da JSL em Mogi das Cruzes / São Paulo  
JSL's head office in Mogi das Cruzes, São Paulo



Primordialmente atrelado a expansão dos negócios, em 2010, os **investimentos** totalizaram **R\$ 799,8 milhões**, 212,9% superior a 2009, sendo **mais de 96% relacionados à aquisição de ativos operacionais** (veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos), em sua maioria, direcionados para Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização de frotas e equipamentos. Tal movimento nos proporcionou **ganhos de escalas** ainda maiores, potencializando nossa posição como a maior compradora de veículos pesados do país.

Buscando maximizar o valor de venda de nossos ativos após sua utilização, consolidamos o sistema de venda através de nossa rede de lojas de seminovos.

Este modelo só é possível por contarmos com milhares de colaboradores que são o nosso maior patrimônio. Acreditamos no trabalho de nossos colaboradores como diferencial na prestação de serviços de qualidade, fator fundamental para atingirmos os resultados esperados. Buscamos, incessantemente, atrair, capacitar, preparar e reter pessoas que estejam alinhadas à nossa filosofia e comprometidas em superar as expectativas de nossos clientes. Praticando este modelo é que criamos o **maior portfólio de serviços logísticos do país**. Acordamos a cada dia pensando que ainda temos muito a fazer e que podemos fazer ainda melhor.

further **economies of scale**, consolidating our position as the largest buyer of heavy vehicles in the country.

In order to maximize the sale value of our assets after utilization, we have consolidated our sales model through a network of used vehicle stores.

This model is only made possible by our thousands of employees, who are our greatest asset. We believe in the work of our employees as the differential in providing quality service, which is fundamental for achieving the results expected. We constantly attract, train, prepare and retain people who are aligned with our philosophy and are committed to exceeding the expectations of our customers. It is through the use of this model that we have created the **country's largest portfolio of logistics services**. We start every day aware that we have much more to achieve and that we can do even better.

Our growth comes hand in hand with our commitment to contribute with structured and sustainable actions for the social and environmental development of the communities where we operate. Through the Julio Simões Institute, we provide support to diverse social projects such as *Na Mão Certa*, which focuses on combating the sexual exploitation of children and youth on Brazilian highways, and *Programa Pela Vida*, whose goal is to raise drivers' awareness about safety on highways, besides improving their health and quality of life. More than 55 thousand people from over 65 cities benefitted from the Institute in 2010.



O nosso crescimento caminha junto com o compromisso de buscarmos contribuir com ações estruturadas e sustentáveis para o desenvolvimento social e ambiental das comunidades onde estamos inseridos. Por meio do Instituto Julio Simões, apoiamos diversos projetos sociais como o Na Mão Certa, com o foco no combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas do Brasil, e o Programa Pela Vida, que tem o objetivo de conscientizar motoristas sobre segurança nas rodovias, além de buscar a melhoria da sua saúde e qualidade de vida. Em 2010, o Instituto beneficiou mais de 55 mil pessoas em mais de 65 cidades.

A junção de todos esses fatores nos proporcionou a **construção de bases sólidas**, estando preparados para o contínuo desenvolvimento e perpetuação da Companhia.

**Iniciamos 2011 altamente motivados**, com uma plataforma de serviços validada pelos clientes e em sintonia com as necessidades do mercado, o que nos possibilita no curto prazo, avanços ainda maiores em meio a um ambiente econômico favorável, ampliando as demandas dos contratos existentes, abrindo possibilidades em novos setores e, acima de tudo, com a certeza de que o desenvolvimento da infraestrutura

The convergence of all these factors enabled us **to build a solid foundation** and we are now prepared for the Company's continuous development and perpetuity.

**We stepped into 2011 highly motivated**, with a service platform validated by customers and in tune with the market's needs, which enables us to take bigger strides in a short span in a favorable economic scenario, expanding the demand for existing contracts, opening up possibilities in new sectors and, above all, with the certainty that the development of infrastructure and logistics services is and will be essential for the development of all sectors of the economy in which our customers operate and will be essential for our country to take over its strategic position in the global scenario.

We thank our suppliers, partners, investors and the financial institutions for their trust in our work and for providing support to our growth. We especially thank our nearly **13,000 employees**, spread over **119 branches** in **15 states**, serving more than **15 sectors of the economy**.



**Talita Padilha**  
**Auxiliar de Logística,**  
**Operações Dedicadas**  
Logistics Helper,  
Dedicated Operations

de serviços logísticos é e será essencial para o desenvolvimento de todos os setores da economia nos quais nossos clientes estão inseridos, e que será fundamental para que nosso país assuma sua posição estratégica no cenário mundial.

Agradecemos nossos fornecedores, parceiros, investidores e instituições financeiras, por acreditarem em nosso trabalho e darem suporte ao nosso crescimento. Agradecemos especialmente aos nossos quase **13 mil colaboradores**, distribuídos em nossas **119 filiais** em **15 estados brasileiros** e em mais de **15 setores da economia**.

Acima de tudo, agradecemos imensamente aos nossos clientes pela confiança e oportunidade de ocuparmos posição estratégica dentro de sua cadeia logística, com sua disponibilidade de interagir construtivamente conosco na busca pelo melhor. E tem sido o seu alto nível de exigência um dos propulsores do desenvolvimento de um padrão operacional diferenciado, capacitando-nos para novos e maiores desafios. A todos os que contribuíram e contribuem direta e indiretamente para o desenvolvimento, a perenidade e sustentabilidade de nossa organização, o nosso **Muito Obrigado**.

Above all, we deeply thank our customers for their confidence in us, for giving us the opportunity to occupy a strategic position in their logistics chain and for their willingness to interact constructively in pursuit of the best results. Their highly demanding nature was one of the drivers of a differentiated operational standard that has prepared us for new and bigger challenges. To all those who contributed and still contribute, directly and indirectly, to the growth, perpetuity and sustainability of our organization, our big **Thank You**.

**Fernando Antonio Simões**

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

Chairman of the Board of Directors and Chief Executive Officer of JSL S.A.



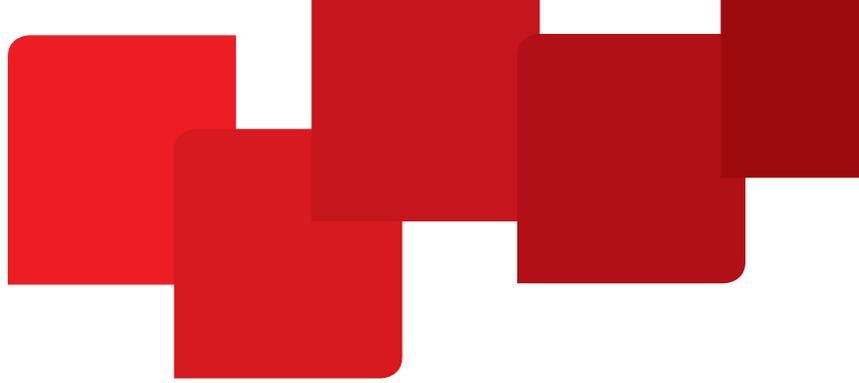
## SOBRE O RELATÓRIO

### ABOUT THE REPORT

■ Ao adotar o padrão GRI, a JSL busca agregar transparência e credibilidade à prestação de contas, além de permitir a comparabilidade das informações em âmbito internacional, entre diferentes setores e organizações. ■

■ By adopting the GRI standards, JSL seeks to bring together transparency, credibility and accountability, besides enabling comparison of information across diverse sectors and organizations at the international level. ■

**Tamires Lopes**  
Movimentadora de Material Junior,  
Movimentação Interna  
Junior Material Handler, Internal Handling



**A** JSL S.A. elabora pela primeira vez seu **Relatório Anual**, baseado nas diretrizes da **GRI (Global Reporting Initiative)**, padrão internacional que engloba um conjunto de indicadores acerca de práticas, gestão e desempenho das organizações nos âmbitos econômico, social e ambiental.

Com a adoção de tais diretrizes, a JSL busca agregar transparência e credibilidade à prestação de contas, além de permitir a comparabilidade das informações em âmbito internacional, entre diferentes setores e organizações. Ao adotar o padrão da GRI, a Companhia demonstra alinhamento ao cenário global de relatos de desempenho e compromisso com o desenvolvimento sustentável.

O relatório refere-se ao desempenho da JSL no Brasil, onde a Companhia opera por meio de 119 filiais operacionais distribuídas em 15 estados da Federação, e corresponde ao período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2010.

Os dados financeiros são apresentados de forma consolidada, seguindo o padrão internacional de contabilidade (IFRS) e conferidos pela Ernst & Young Terco, sendo que informações de períodos anteriores foram reclassificadas para o mesmo padrão a fim de permitir maior comparabilidade. As informações de caráter socioambiental, por sua vez, seguem técnicas de medição propostas nos protocolos da GRI, e não foram submetidas à avaliação externa.

A identificação dos temas relatados neste relatório em relação ao desempenho da Companhia e dos seus principais impactos econômicos e socioambientais, bem como dos interesses de suas partes interessadas, teve como base o seu grau de relevância.

**For the first time, JSL S.A. has prepared its Annual Report** in accordance with the guidelines of the **Global Reporting Initiative (GRI)**, the global framework of indicators regarding the practices, management and performance of organizations in the economic, environmental and social spheres.

By adopting these guidelines, JSL aims to combine transparency, credibility and accountability, besides allowing the information to be compared across different sectors and organizations on a global scale. The Company also demonstrates its alignment with the global scenario of performance reporting and commitment to sustainable development.

The report refers to JSL's performance in Brazil, where the Company operates through its 119 branches across fifteen states, and to the period from January 1<sup>st</sup> to December 31, 2010.

The financial data are presented in a consolidated manner, in accordance with the International Financial Reporting Standards (IFRS), and audited by Ernst & Young Terco, while the data of previous periods have been adjusted to the same standards in order to allow better comparison. The social and environmental data are based on the measurement techniques proposed by the GRI protocols and have not been submitted to external evaluation.

The topics to be addressed in this report regarding the Company's performance and its key economic and socio-environmental impacts, as well as the interests of its stakeholders were identified based on their relevance.

A Companhia espera, ao divulgar este relatório, fortalecer o relacionamento com seus *stakeholders*: colaboradores, comunidade, fornecedores, governo, clientes, entidades de classe, investidores e acionistas, públicos que a JSL busca engajar em seu dia a dia, por conta da mútua influência e dos interesses em comum que exerce, em maior ou menor grau, em cada grupo.

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

A Companhia respondeu um total de 68 indicadores, sendo 42 pertencentes à categoria Perfil, que contextualizam o desempenho da organização com informações sobre estratégia, perfil e governança, e 26 da categoria Desempenho, que permeiam os âmbitos econômico, ambiental e social. Além disso, há menções sobre a forma de gestão dos dados, a fim de orientar os leitores para a devida interpretação dos indicadores.

The Company hopes, through this report, to strengthen its relationship with its stakeholders – employees, community, suppliers, government, customers, industry associations, investors and shareholders - whom it seeks to engage every day, due to the mutual influence and common interests with each of them, to a greater or lesser degree.

Given the number and scope of the indicators presented, this report complies with Level B (self-declared) of the GRI report framework. The GRI levels (A, B or C) indicate to what extent organizations have adopted the GRI guidelines while preparing their reports.

The Company answered a total of 68 indicators, of which 42 belong to the Profile category, which showcases the organization's performance by providing information regarding strategy, profile and governance, and 26 to the Performance category, which covers the economic, environmental and social aspects. In addition, the method of managing the data is explained in order to enable readers to correctly interpret the indicators.

### Níveis GRI (Versão G3 - diretrizes da *Global Reporting Initiative* divulgadas em 2006)

GRI Levels (G3 version – Global Reporting Initiative guidelines disclosed in 2006)

Relatório Report Níveis de aplicação Application Levels		C	C+	B	B+	A	A+
Conteúdo do Relatório Standard Disclosures	Perfil da G3 G3 Profile RESULTADO OUTPUT	<b>Responder aos Itens:</b> Respond to items: 1.1; 2.1 - 2.10; 3.1 - 3.8, 3.10 - 3.12; 4.1 - 4.4, 4.14 - 4.15.	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA REPORT EXTERNALLY ASSURED	<b>Responder a todos os critérios elencados para o Nível C mais:</b> Respond on criteria listed for level C plus: 1.2; 3.9 - 3.13; 4.5 - 4.13, 4.16 - 4.17.	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA REPORT EXTERNALLY ASSURED	<b>O mesmo exigido para o nível B</b> Same as requirements for level B	COM VERIFICAÇÃO EXTERNA REPORT EXTERNALLY ASSURED
	Informações sobre a Forma de Gestão da G3 G3 management approach disclosures RESULTADO OUTPUT	<b>Não exigido</b> Not required		<b>Informações sobre a Forma de Gestão para cada Categoria de Indicador</b> Management approach disclosures for each indicator category		<b>Forma de Gestão divulgada para cada Categoria de Indicador</b> Management approach disclosed for each indicator category	
	Indicadores de Desempenho da G3 & Indicadores de Desempenho do Suplemento Setorial G3 performance indicators & sector supplement performance indicators RESULTADO OUTPUT	<b>Responder a um mínimo de 10 Indicadores de Desempenho, incluindo pelo menos um de cada uma das seguintes áreas de desempenho: social, econômico e ambiental.</b> Report on a minimum of 10 performance indicators, including at least one from each of: social, economic and environment		<b>Responder a um mínimo de 20 Indicadores de Desempenho, incluindo pelo menos um de cada uma das seguintes áreas de desempenho: econômico, ambiental, dir. humanos, práticas trabalhistas, sociedade, responsabilidade pelo produto.</b> Report on a minimum of 20 performance indicators, including at least one from each of: economic, environment, human rights, labor, society, product responsibility.		<b>Responder a cada Indicador essencial da G3 e do Suplemento Setorial* com a devida consideração ao Princípio da Materialidade de uma das seguintes formas:</b> a) respondendo ao indicador ou b) explicando o motivo da omissão. Respond on each G3 and sector supplement indicator* with due regard to the materiality principle by either: a) reporting on the indicator or b) explaining the reason for its omission	
		*Suplemento Setorial em sua versão final *Sector supplement in its final version	<b>Nível de adesão da JSL</b> JSL's Application Level				

## DESTAQUES DE 2010

### 2010 HIGHLIGHTS

-  **Abertura de Capital, 100% primária e listagem no Novo Mercado, com captação bruta de R\$ 477,9 milhões;**  
*IPO (100% primary offering) and listing on BM&FBOVESPA's Novo Mercado, with gross proceeds totaling R\$477.9 million;*
-  **Receita Bruta recorde de R\$ 2,3 bilhões, crescimento de 36,9%, na comparação com 2009, equivalente a cinco vezes o crescimento do PIB do período;**  
*Record gross revenue of R\$2.3 billion, up 36.9% on 2009, equivalent to five times the GDP growth in the period;*
-  **EBITDA de R\$ 330,1 milhões, 41,4% maior em relação ao anterior, e margem EBITDA de 16,3%, 0,5 p.p. superior a 2009;**  
*EBITDA of R\$330.1 million, up 41.4% on 2009, and EBITDA margin of 16.3%, 0.5 p.p. higher than in 2009;*
-  **Lucro Líquido de R\$ 93,0 milhões, 52,0% superior a 2009;**  
*Net income of R\$93.0 million, 52.0% higher than in 2009;*
-  **Fechamento de novos contratos no valor global de R\$ 2,5 bilhões;**  
*New contracts totaling R\$2.5 billion signed;*
-  **Investimento recorde de R\$ 799,8 milhões, sendo 80,8% para a expansão dos negócios;**  
*Record investment of R\$799.8 million, of which 80.8% in business expansion;*
-  **Mudança da marca para JSL, integrando as operações Julio Simões, Lubiani e Grande ABC.**  
*Change of brand to JSL, integrating the operations of Julio Simões, Lubiani and Grande ABC.*

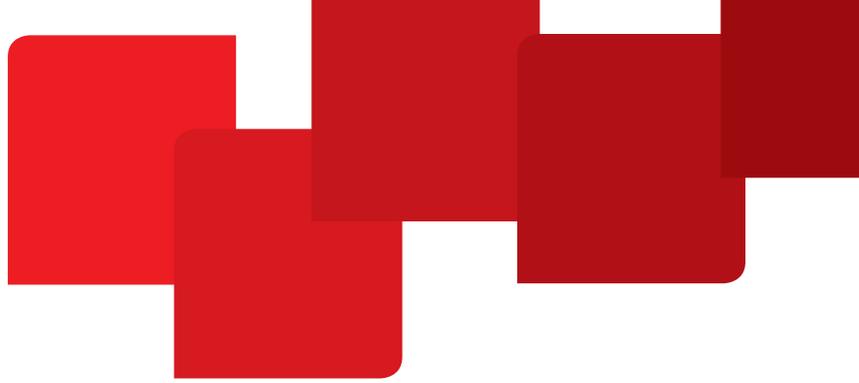
## PERFIL ORGANIZACIONAL

### ORGANIZATIONAL PROFILE

■ ■ A JSL é a empresa com o mais amplo portfólio de serviços logísticos do Brasil e líder em seu segmento em termos de receita líquida. ■ ■

■ ■ JSL is the company with the broadest portfolio of logistics services in Brazil and the leader in its segment in terms of net revenue. ■ ■

**Nalison Oliveira,**  
Supervisor, Gerenciamento de Risco  
Supervisor, Risk Management



**A** JSL S.A. (BM&FBOVESPA: JSLG3) é a empresa com o **mais amplo portfólio de serviços logísticos do Brasil** e líder em seu segmento em termos de receita líquida<sup>2</sup>. Há 55 anos no mercado, a Companhia atua em todo o território brasileiro e opera em toda a cadeia do processo produtivo de seus clientes, desde o transporte de cargas até a completa terceirização das cadeias logísticas.

A Companhia presta serviços de **alto valor agregado**, de forma **integrada, flexível e customizada**, a clientes em diversos setores da economia brasileira, com os quais mantém um elevado período de fidelização, traduzido em relações comerciais de longo prazo. Em 2010, os principais setores atendidos pela JSL compreendiam o de papel e celulose, mineração e siderurgia, automotivo, agricultura e bens de consumo.

A oferta de serviços diversificados e complementares dentro da cadeia logística propicia à Companhia uma vantagem competitiva relevante em relação aos seus concorrentes, permitindo que sejam identificadas oportunidades de *cross-selling* (novos serviços com clientes preexistentes), oferecendo serviços customizáveis que atendam às necessidades de cada empresa. Tal postura tem sido fundamental para o crescimento da JSL em receita, número de clientes e setores atendidos.

JSL S.A. (BM&FBOVESPA: JSLG3) is the company with the **most extensive portfolio of logistics services in Brazil** and the leader in its segment in terms of net revenue . With a 55-year history, the Company is present throughout Brazil and operates in the entire production process of its clients - from cargo transport to the complete outsourcing of logistics chains.

The company provides **integrated, flexible and customized value-added services** to companies operating in diverse sectors of the Brazilian economy. The Company enjoys strong customer loyalty, which has translated into long-standing commercial relationships. In 2010, the core sectors served by JSL were pulp and paper, mining, steel, automotive, agriculture and consumer goods.

The offering of diversified and complementary services within the logistics chain provides the Company with a competitive advantage over its competitors, allowing it to identify cross-selling opportunities (new services provided to existing clients), offering services that can be customized to the specific needs of each company. This has been fundamental for JSL to grow its revenues, number of clients and operating sectors.

<sup>2</sup> Fonte: Revista Transporte Moderno – Novembro de 2010  
Source: Transporte Moderno magazine – November 2010

# MISSÃO, VISÃO E VALORES

## MISSION, VISION AND VALUES

### Missão Mission

Oferecer serviços e soluções logísticas, com gente comprometida, criando valor para clientes e acionistas, e contribuindo para o desenvolvimento das comunidades onde atua.  
To provide services and logistics solutions, through a dedicated workforce, generating value for our clients and shareholders, and contributing to the development of the communities where we operate.

### Visão Vision

- 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.  
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 clients' needs.
- Ser reconhecida pela profissionalização de sua gestão.  
To be recognized for the professionalism of our management.
- Tornar-se referência na utilização e comercialização de ativos.  
To become a benchmark in the utilization and commercialization of assets.

## Valores Values

- Cliente Client**  
Entender e atender, assegurando o contínuo relacionamento.  
Understand and serve, to ensure a long term relationship.
- Gente People**  
Faz a diferença em nosso negócio.  
They make all the difference in our business.
- Trabalho Hard work**  
Nada se constrói sem ele.  
You don't build anything without it.
- Simplicidade Simplicity**  
Objetividade nas ações, garantindo agilidade.  
Objective in our actions, to ensure agility.
- Lucro Profit**  
Indispensável ao crescimento e perpetuação.  
Indispensable for growth and perpetuation.



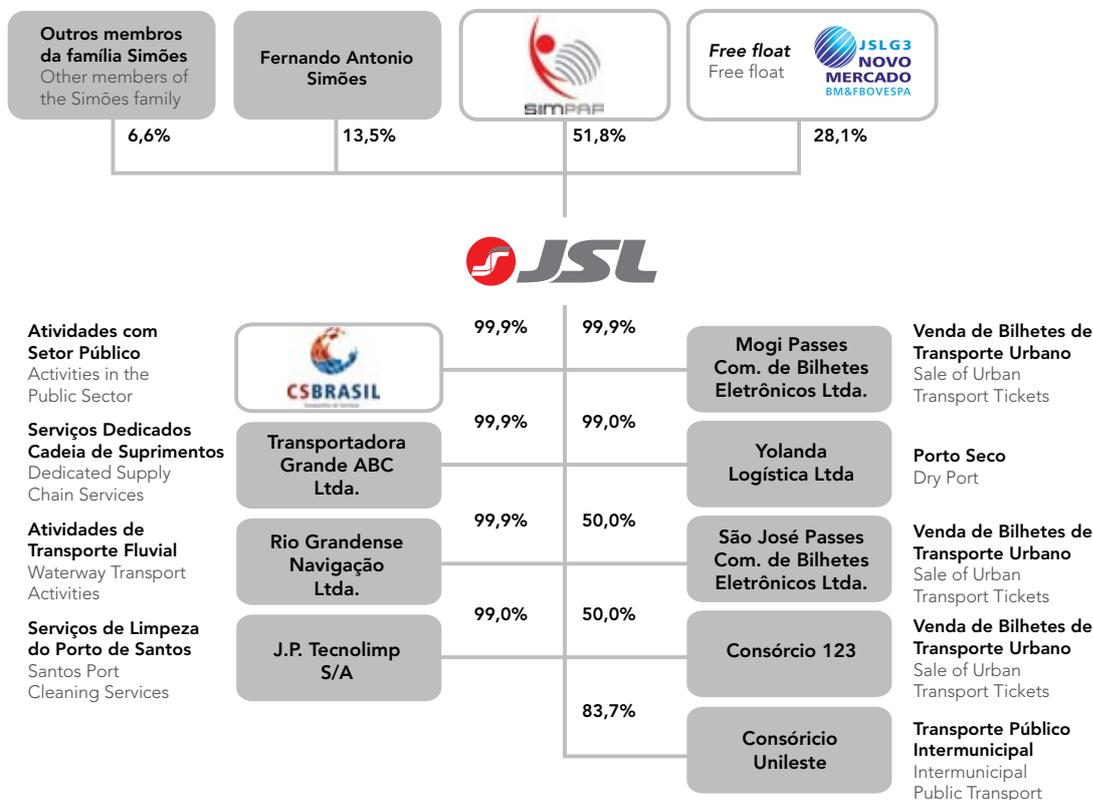
Luciana Cristina, Rosenete Santos e Ironeide Albuquerque  
Assistentes de Atendimento ao Cliente Customer Service Assistants

# ORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA

## SHAREHOLDING STRUCTURE

### Organograma societário

Shareholding structure



Data-base: 31/12/10

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

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

Reference date: 12/31/10

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

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

## Subsidiárias

**Yolanda:** Empresa focada na atividade de armazéns gerais e na administração da distribuição de matérias primas, produtos semielaborados e todos os seus congêneres em todo território nacional e no exterior. Originária da aquisição da empresa Grande ABC, atualmente, a Yolanda opera o terminal alfandegário localizado em Recife.

**Transportadora Grande ABC:** Presta serviços logísticos para o setor automotivo em territórios municipais, intermunicipais, estaduais e interestaduais. Desempenha, ainda, atividades de armazém geral de mercadorias pertencentes a terceiros.

## Subsidiaries

**Yolanda:** It operates general warehouses and manages the distribution of raw material, semi-finished products and similar products in Brazil and abroad. Created from the acquisition of Grande ABC, Yolanda currently operates the customs terminal located in Recife.

**Transportadora Grande ABC:** It provides logistics services for the automotive sector at the municipal, intermunicipal, state and interstate levels, and general warehousing services for third-party goods.

**CS Brasil:** Constituída com o objetivo de oferecer serviços de transporte rodoviário de passageiros, coleta e transporte de lixo e limpeza pública em ruas e logradouros. Adicionalmente, atua com locação de veículos, máquinas e equipamentos de qualquer natureza, sua gestão e manutenção, bem como comercialização de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos novos e usados em geral.

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

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

**Mogi Passes:** Desempenha atividades de emissão, venda e reemissão de vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

**São José Passes:** Atua na emissão, venda e reemissão de vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

**Consórcio 123:** Explora as atividades de emissão, venda e reemissão de vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo na cidade de São José dos Campos (SP).

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

**CS Brasil:** It was created with the objective of providing passenger road transportation services, collection and transportation of waste and cleaning of streets and public areas. It also rents, manages and carries out maintenance of vehicles and all kinds of machinery and equipment, and also sells light and heavy vehicles as well as new and used machinery and equipment.

**JP Tecnolimp:** It provides cleaning and wastage collection, transportation and disposal services for the São Paulo State Docks Company (Codesp), after winning public bid no. 22/97.

**Riograndense:** It was created to provide waterway cargo transportation services, especially dedicated waterway transportation operations at the Lagoa dos Patos. It is not yet operational.

**Mogi Passes:** It issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets under the automated public transport tariff collection system.

**São José Passes:** It issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets under the automated public transport tariff collection system.

**Consórcio 123:** It issues, sells and reissues transport vouchers and electronic tickets under the automated public transport tariff collection system in the city of São José dos Campos, São Paulo state.

**Consórcio Unileste:** Created with the objective of operating regular public urban transport services through buses and other low- and medium-capacity vehicles in the metropolitan region of São Paulo, covering the municipalities of Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Mogi das Cruzes, Itaquaquecetuba, Poá, Salesópolis, Suzano and São Paulo (Area Four).

# HISTÓRICO

## HISTORY

A JSL iniciou seu negócio em 1956, com o transporte de Cargas Gerais. Nos anos 80, ampliou seu portfólio de serviços e segmentos atendidos, passando a atuar com o transporte de passageiros e terceirização de frotas. Na década seguinte, acompanhando a necessidade de seus clientes de reduzir custos, passou a focar na otimização de suas cadeias de suprimentos, por meio da prestação de serviços dedicados e customizados.

Nos anos 2000, a Companhia consolidou a prestação de serviços integrados de logística (Serviços Dedicados), principal fator que influenciou o crescimento apresentado nos últimos dez anos. Adicionalmente, realizou aquisições de empresas posicionadas em setores estratégicos da economia e adotou um sistema próprio de comercialização e renovação de frota, por meio de sua rede de lojas de veículos seminovos. Em 2002, alcançou o primeiro lugar do *ranking* do transporte rodoviário no país em relação à receita líquida, ocupando a liderança absoluta no setor.

Dois marcos importantes na trajetória de conquistas da Companhia rumo à perpetuação de seus negócios, foram a abertura de capital e, mais tarde, a mudança da sua marca de Julio Simões para JSL, em 2010, com a integração de suas operações.

JSL commenced its operations in 1956 by providing General Cargo transportation services. During the 1980s, it broadened its service portfolio and started operating in the passenger transportation and fleet outsourcing segments. In the 1990s, in line with its clients' needs to reduce costs, the Company began focusing on optimizing their supply chains by providing dedicated and customized services.

In the 2000s, the Company consolidated its integrated logistics services (Dedicated Services) offering, which was the key driver of its growth in the last ten years. It also acquired companies operating in strategic economic sectors and came up with its own fleet sale and renewal system through its network of used-vehicle dealers. In 2002, the Company became the leader in Brazil's road transportation segment in terms of net revenue.

Two important milestones in the Company's trajectory of achievements towards the perpetuity of its business were its IPO and the change of its brand name from Julio Simões to JSL in 2010, with the integration of its operations.

 **Início das atividades de transporte de Cargas Gerais da Julio Simões, em Mogi das Cruzes (SP).**  
Commencement of Julio Simões' General Cargo transportation activities in Mogi das Cruzes (SP).

 **Primeira aquisição da Companhia, com a compra da Transcofer, empresa especializada em transporte de produtos siderúrgicos.**  
The Company's first acquisition – Transcofer, a company specializing in the transportation of steel products.

 **Diversificação dos serviços, com o início das atividades de fretamento para empresas e turismo, além da locação de veículos leves.**  
Diversification of services, with the beginning of charter services for companies and tourism, besides rentals of light vehicles.

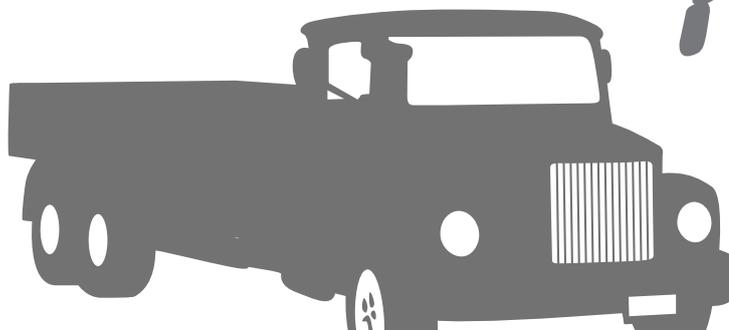
# 1956

ANOS / YEARS

# 70

ANOS / YEARS

# 80



**Obtenção da certificação da ISO 9001.**  
ISO 9001 certification obtained.

**Início das atividades de concessões de transporte público de passageiros.**  
Commencement of public transportation of passengers through concessions.

**Início dos Serviços Dedicados e locação de equipamentos pesados.**  
Beginning of Dedicated Services and heavy equipment rentals.

**Aquisição da Transcel, empresa especializada no transporte de celulose.**  
Acquisition of Transcel, a company specializing in pulp transportation.

**ANOS / YEARS**

**90**

**Conquista da liderança\* no setor de transporte rodoviário em 2002, em termos de receita líquida, posição que ocupa até hoje.**

Leadership\* of the road transportation in terms of net revenue, achieved in 2002, the position held to date.

**Aquisição da Lubiani Logística em 2007, empresa especializada em transporte de bens de capital.**  
Acquisition of Lubiani Logística in 2007, a company specializing in capital goods transportation.

**Aquisição da Transportadora Grande ABC em 2008, empresa com forte atuação no setor automotivo.**  
Acquisition of Transportadora Grande ABC in 2008, a company with a strong presence in the automotive industry.

**Criação da CS Brasil em 2009, empresa constituída com o objetivo de concentrar as atividades provenientes de licitações públicas.**  
Creation of CS Brasil in 2009 to centralize the operations resulting from public bids.

**Abertura de Capital e listagem no Novo Mercado em 2010, o mais alto nível de Governança Corporativa da BM&FBOVESPA, com oferta 100% primária e captação bruta de R\$ 477,9 milhões.**  
IPO and listing on Novo Mercado, the highest corporate governance level of BM&FBOVESPA, in 2010 with a 100% primary offering and gross proceeds totaling R\$477.9 million.

**Mudança da marca para JSL, integrando as operações das empresas Julio Simões, Lubiani e Grande ABC.**  
Change of brand to JSL, integrating the operations of Julio Simões, Lubiani and Grande ABC.

**ANOS / YEARS**

**2000**

\*Fonte: Revista Transporte Moderno – Novembro de 2010  
\*Source: Transporte Moderno magazine – November 2010



# MODELO DE NEGÓCIOS

## BUSINESS MODEL

O modelo de negócios da JSL consiste em um somatório de contratos. Cada um desses contratos representa um ciclo que se inicia com a compra financiada dos ativos a serem utilizados na operação. Uma vez implantados os recursos necessários para execução da operação (pessoal, estrutura física, entre outros) e os ativos equipados, inicia-se a prestação de serviços, a qual gerará fluxo de caixa ao longo de todo o prazo contratual, que atualmente varia de dois a dez anos, dependendo da operação e de suas características contratuais. A última etapa deste ciclo é a revenda do ativo ao término do contrato, cujo valor residual estimado é parte das premissas utilizadas na precificação e, portanto, compõe o retorno esperado da operação.

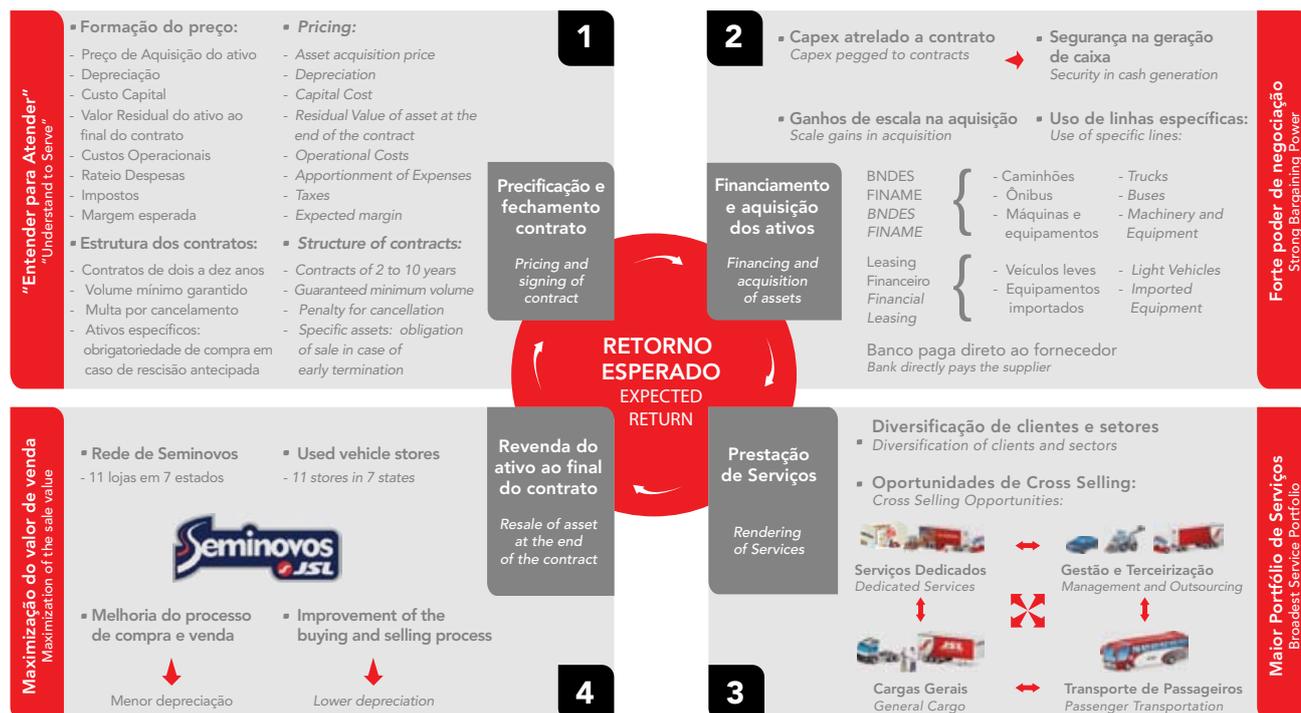
Os contratos são precificados com a intenção de se obter uma taxa de retorno mínima esperada, no patamar estabelecido pela administração da Companhia. O investimento (compra do ativo) e o desinvestimento (venda do ativo após o término do contrato) fazem parte da precificação dos serviços e são essenciais para se obter a taxa de retorno esperada, como é possível verificar na ilustração a seguir:

JSL's business model consists of the sum of its contracts. Each of these contracts represents a cycle that begins with the financed purchase of assets to be used in the operation. Once the necessary resources are in place (personnel, and physical structure, among others), and the assets are readied, the rendering of services begins. The contract will then generate cash flow throughout its life, which can vary between 2 and 10 years. The final stage in this cycle is the resale of the asset at the end of the contract, whose residual value is taken into consideration when negotiating the price for the contract, and thus, makes up the return expected from the operation.

The contracts are priced in such a manner as to obtain an expected minimum rate of return, at the levels defined by the Company's management. The investment (asset purchase) and divestment (sale of asset after termination of contract) are considered while pricing the services and are essential for obtaining the IRR expected, as the charts show:

### Ciclo operacional da JSL

JSL's operating cycle



## 1

**Precificação e fechamento do contrato:** A JSL dispõe de uma equipe de profissionais que integram sua área de Projetos, que em conjunto com as áreas operacionais, tem o objetivo de entender as necessidades dos clientes e definir o escopo dos serviços que serão prestados a eles, cujas premissas são a base para a formação do preço contratual. A precificação leva em consideração fatores como: o valor de aquisição dos ativos a serem utilizados na operação, o seu custo de depreciação, remuneração do capital investido, o valor residual do ativo e custos e despesas operacionais, sempre buscando garantir a margem e retorno esperados. Os contratos são estruturados com prazos de dois a dez anos, com previsão de reajustes periódicos de preço e com cláusulas que, em geral, garantem à JSL o recebimento de volume mínimo, sendo que em caso de cancelamento tais contratos são passíveis de aplicação de multas.

**Pricing and signing of contract:** JSL has a team of professionals in its Projects team, who work together with the Operational teams to understand the needs of customers and define the scope of the services to be rendered, whose premises are the basis for fixing the contract price. The pricing process takes into consideration such factors as acquisition value of the assets to be used in the operations, their cost of depreciation, return on capital invested, residual value of assets and operating costs and expenses, with the constant objective of guaranteeing the expected margin and return. The contracts are signed for terms ranging from two to ten years. They include clauses for periodical price adjustments and generally guarantee a minimum volume for JSL, with the possibility of fines in case of cancellation of such contracts.

## 2

**Financiamento e aquisição dos ativos:** O investimento da Companhia na aquisição de ativos operacionais é condicionado ao fechamento dos contratos, o que garante à Companhia segurança na geração futura de caixa. O volume e recorrência na compra de ativos proporcionam à JSL condições mais competitivas e ganhos de escala em suas aquisições, que são financiadas com linhas diferenciadas, com taxas competitivas, a exemplo do FINAME, concedido pelo BNDES para a compra de caminhões, ônibus, máquinas e equipamentos. Para equipamentos importados e veículos leves, é utilizado o leasing financeiro. Em ambos os casos os bancos pagam diretamente ao fornecedor. Os principais ativos adquiridos pela Companhia são bastante líquidos, ou seja, contam com um forte mercado secundário. Além disso, o aperfeiçoamento do processo de compra tem melhorado a percepção de risco da empresa, uma vez que estes ativos servem como colateral dos seus financiamentos e são adquiridos com preços mais baixos do que o de mercado.

**Financing and acquisition of assets:** The Company's investments in acquiring assets are conditioned on the signing of contracts, which guarantees future cash generation for the Company. The volume and recurrence of asset acquisitions provide JSL with more competitive terms and economies of scale in its acquisitions, which are financed by differentiated credit lines at competitive interest rates, as is the case of the FINAME line from the Brazilian Development Bank (BNDES) for the acquisition of trucks, buses, machinery and equipment. Capital leasing is used in the case of imported equipment and light vehicles. However, in both cases, the banks directly pay the supplier. The main assets acquired by the Company are quite liquid, that is, there exists a strong secondary market for them. Moreover, the improvement in the acquisition process has bettered the company's risk perception since these assets serve as collateral for loans and are acquired at lower than market prices.

### 3

**Prestação de serviços:** Com o mais amplo portfólio de soluções logísticas do Brasil, e uma carteira de clientes diversificada em variados setores da economia, a JSL, ao prestar serviços customizados e diferenciados, beneficia-se de oportunidades de *cross selling*, além de ser referência no segmento para aqueles clientes que buscam terceirizar serviços em sua cadeia logística.

**Services rendered:** With the most extensive portfolio of logistics solutions in Brazil and a diversified customer base across several sectors of the economy, JSL, by providing customized and differentiated services, benefits from cross selling opportunities, besides being the industry benchmark for those customers that wish to outsource services in their logistics chain.

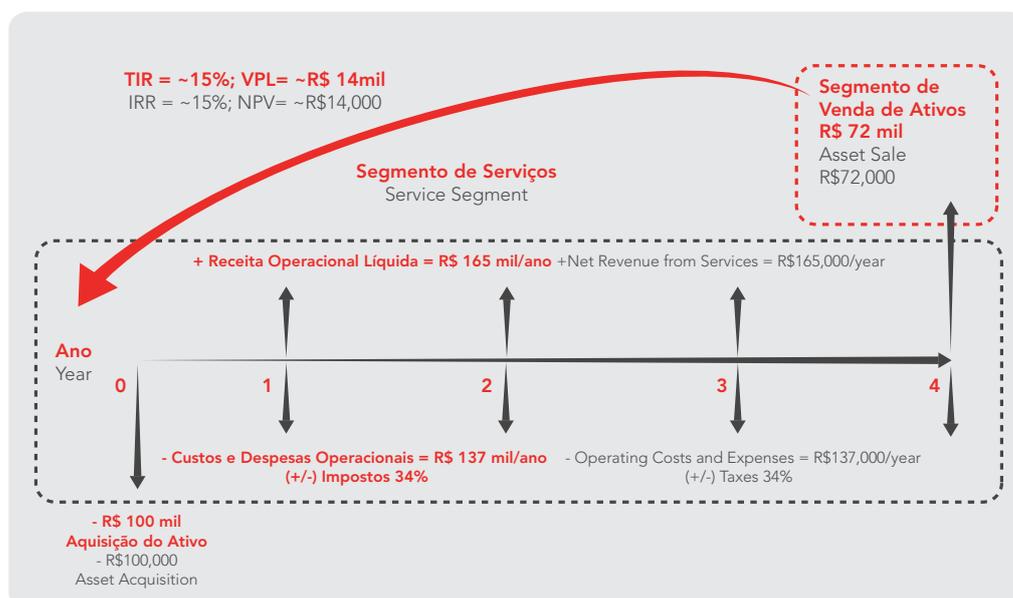
### 4

**Revenda do ativo ao final do contrato:** A JSL possui uma rede de lojas de seminovos para a revenda de seus ativos no mercado secundário após sua utilização nas operações com o intuito de maximizar o seu valor de venda. Neste sentido, tem melhorado continuamente a inteligência no processo de compra e venda dos ativos, sendo favorecida por sua escala na compra (atualmente é a maior compradora de veículos pesados do mercado brasileiro, além de ter posição relevante na aquisição de pneus e combustíveis), capturando ganhos crescentes ao longo dos últimos anos, possibilitando assim, a redução da diferença entre o preço de aquisição e o valor da venda do ativo.

**Sale of asset at the end of the contract:** JSL has a network of used-car stores to resell its assets in the secondary market after their use in operations, in order to maximize their sale value. In this regard, JSL has continuously improved the intelligence in the buying and selling of assets, and has been benefited from the economies of scale (it is currently Brazil's largest buyer of heavy vehicles, in addition to its significant presence in the tire and fuel segments), capturing increasingly greater gains in recent years. This has enabled it to reduce the spread between the acquisition price of assets and their sale price.

#### Fluxo de caixa ilustrativo de um contrato JSL (valores hipotéticos)

Illustrative cash flow of a JSL contract (hypothetical figures)



# LINHAS DE NEGÓCIOS

## BUSINESS LINES

### SERVIÇOS

Líder de mercado e reconhecida por seu amplo portfólio de soluções logísticas, a JSL concentra suas atividades em quatro principais linhas de negócios, apresentadas a seguir:

### SERVICES

The market leader and recognized for its extensive portfolio of logistics solutions, JSL operates through four main business lines:

#### 1) **Serviços Dedicados** à cadeia de suprimentos

A JSL oferece diversos serviços de alto valor agregado, de forma integrada e customizada para cada cliente. Os contratos dessa categoria têm duração de 36 a 96 meses, sendo que a Companhia tem apresentado, historicamente, elevada taxa de renovação quando de seu término.

#### 1) **Dedicated supply chain Services**

JSL offers integrated high value-added services customized for each client. Contract terms range between 36 and 96 months, and the Company's track record shows a high rate of renewal of these contracts.



**Movimentação Interna**  
Internal Handling

**Operações Inbound:** Abrangem desde o planejamento, o gerenciamento, a operação e a gestão de riscos relacionados a todo o fluxo de insumos e matérias-primas de fornecedores, desde a coleta até a entrega ao cliente final. Entre os sistemas logísticos operados pela Companhia estão o *milk-run*<sup>3</sup>, *just-in-time*<sup>4</sup>, operações interplantas, transferências e transporte *full truck load*<sup>5</sup>.

**Logística Interna e Armazenagem:** Compreende diversas atividades como recebimento, conferência física e fiscal, estocagem e movimentação de insumos e matérias-primas, contagem e reetiquetagem, montagem de kits, endereçamento e estocagem, *picking*<sup>6</sup>, *packing*<sup>7</sup>, operações de *cross-docking*<sup>8</sup>, segregação para área de qualidade e teste, gestão de estoques internos, roteirização interna, carregamento dos veículos, transbordo e entrega no ponto de uso. Na maioria das vezes, são utilizados sistemas próprios do cliente para evitar controles paralelos ou duplos. A JSL também oferece serviços de despacho aduaneiro e armazenagem alfandegada em um porto seco no Estado de Pernambuco.

**Inbound Operations:** Inbound operations include planning, managing and operating, as well as managing the associated risks related to the flow of inputs and raw materials from suppliers, from initial pick-up to delivery to end client. The logistics systems operated by the Company include *milk-run*<sup>3</sup>, *just-in-time*<sup>4</sup>, interplant operations, transfers, and *full truckload* transportation<sup>5</sup>.

**Internal Logistics and Warehousing:** Internal logistics encompasses several activities, such as receiving, physically checking the products and tax documentation, storage and transportation of raw materials, counting, re-labeling, kit assembly, addressing, warehousing, *picking*<sup>6</sup>, *packing*<sup>7</sup>, *cross-docking* operations<sup>8</sup>, segregation of samples for quality testing, internal inventory management, internal routing, loading of vehicles, and delivery to destination. In the majority of cases, JSL uses its clients' systems to avoid parallel or duplicate controls. JSL also provides customs clearance and bonded warehousing services at a dry port located in the state of Pernambuco.

## Exemplos de Serviços Dedicados Examples of Dedicated Services

### Área Florestal Forestry



**Operações Outbound:** Abrangem o transporte de produtos acabados das fábricas dos clientes para redes e centros de distribuição e seus clientes finais. As operações são realizadas na modalidade *full truck load*<sup>9</sup>, escoando diferentes produtos, como autopeças, materiais de consumo, lubrificantes, papel e celulose, bebidas, alimentos, máquinas, entre outros, contando com equipamentos dimensionados e customizados para operações que requerem alta produtividade.

**Outbound Operations:** Outbound operations involve transporting finished products from the client's manufacturing facilities to the distribution networks and centers, as well as to end clients. The operations are carried out in the full truck load modality<sup>9</sup>, transporting a wide range of products, such as auto parts, consumable goods, lubricants, pulp and paper, beverages, food, machines, etc. The Company uses specifically engineered and customized trucks in operations that require high productivity.

<sup>3</sup> Milk-run: consiste na busca do(s) produto(s) diretamente com o(s) fornecedor(es), de forma programada, para atender sua necessidade de abastecimento.

<sup>4</sup> Just-in-time: em linhas gerais, pode ser interpretado como o atendimento da demanda do cliente, no momento exato de sua necessidade, com as quantidades necessárias para a operação/ produção, evitando a manutenção de maiores estoques.

<sup>5</sup> Full truck load: utilização da carga completa do caminhão ou veículos de carga completa.

<sup>6</sup> Picking: processo de retirada de produtos dos estoques para consolidação de carga destinada a um determinado cliente.

<sup>7</sup> Packing: processo para embalagem de produtos.

<sup>8</sup> Cross-docking: sistema no qual os bens entram e saem de um centro de distribuição, sem ali serem armazenados, permitindo o aumento de giro dos estoques. Pode também ser definido como o movimento simultâneo de materiais recebidos, das docas de recebimento para as docas de expedição.

<sup>9</sup> Full truck load: utilização da carga completa do caminhão ou veículos de carga completa.

<sup>3</sup> Milk-run: consists of picking up products directly from the supplier(s) according to schedule to meet their supply needs.

<sup>4</sup> Just-in-time: generally, it can be interpreted as meeting the client's demand at the exact moment of need, with the quantities necessary for the operation/production, thus eliminating the need for high inventory.

<sup>5</sup> Full truck load: use of the entire load of trucks or full-load vehicles.

<sup>6</sup> Picking: removing products from the inventory to consolidate a cargo for a given customer.

<sup>7</sup> Packing: processing and packaging of manufactured products.

<sup>8</sup> Cross-docking: operations by which products are loaded and unloaded in a distribution center with no storage in between, enabling increase in stock turnover. It can also be defined as moving cargo from the incoming docks directly to the outbound docks.

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

## Indústria Automobilística Automotive Industry



## 2) **Gestão e Terceirização** de frotas/equipamentos

A Gestão e Terceirização de frotas de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos abrangem desde o estudo de dimensionamento de frota de veículos para a operação até a gestão e execução completa dos serviços de transporte, incluindo aquisição, alocação, manutenção e substituições de veículos avariados. Além de todo o suporte de documentação, são disponibilizados relatórios gerenciais online que conferem transparência e agilidade na tomada de decisões.

Nesta linha de negócios, a JSL oferece serviços que abrangem não somente a disponibilização do veículo como também a do motorista e do combustível, além da gestão das informações. Com estas soluções, a Companhia agrega mais valor aos serviços prestados, aumentando a receita a partir do mesmo ativo alocado, o que se traduz em diferencial competitivo frente aos concorrentes.

## 2) **Management and Outsourcing** of fleet and equipment

The Management and Outsourcing of the fleet of light and heavy vehicles, machinery and equipment encompass calculating the fleet size, management and execution of transportation services, including purchase, rentals, maintenance of vehicles, as well as replacement of damaged vehicles. In addition to supporting documentation, online management reports are available, making the decision-making process transparent and efficient.

In this business line, JSL's services include not just the allocation of the vehicle, but the driver and fuel as well, in addition to information management. Through these solutions, the Company adds more value to the services provided, increasing revenues from the same asset allocated, which translates into a competitive edge over its competitors.

## 3) **Transporte de Passageiros**

Essa atividade compreende a prestação de serviços de fretamento de ônibus para transporte de funcionários de empresas clientes, além do transporte público municipal e intermunicipal, neste caso, todos oriundos de licitações públicas e com características contratuais de longo prazo, geralmente por prazo mínimo de dez anos, sendo que a maioria pode ser renovada por igual período.

Os municípios nos quais a Companhia atua no transporte público municipal são, Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Itaquaquecetuba e Guararema, além dos municípios da Área Quatro da Região Metropolitana de São Paulo, no transporte intermunicipal.

## 3) **Passenger Transportation**

These services include charter bus services for transport of companies' employees, as well as municipal and intermunicipal transportation services under long-term contracts (usually at least ten years), which in this case result from public bids and most of these contracts may be renewed for a similar period.

The cities where the Company operates city transport services are Mogi das Cruzes, São José dos Campos, Itaquaquecetuba and Guararema. It also provides intermunicipal transport services in Area 4 of the São Paulo metropolitan region.

#### 4) Cargas Gerais

O transporte de Cargas Gerais consiste no deslocamento por meio do modal rodoviário, de insumos ou produtos acabados, da ponta de fornecimento ao seu destino final.

Por intermédio de uma central de operações própria, todos os processos de transporte da JSL são sistematicamente acompanhados, controlando tempos e condições de tráfego a partir de sistemas de rastreamento, gerando informações seguras para motoristas e clientes, 24 horas por dia.

A JSL também dispõe de um Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC), com profissionais qualificados e à disposição para ouvir o cliente. O atendimento é realizado de forma ativa com a realização de pesquisas com os clientes por telefone, SMS ou e-mail e de forma receptiva, recebendo críticas, sugestões e solicitações, que originam medidas visando à melhoria dos serviços disponibilizados a eles.

Historicamente, a JSL possui um alto nível de terceirização de ativos nesse segmento, o que resulta em baixa necessidade de investimento para reposição de ativos e para a expansão da operação.

A distribuição das principais linhas de negócios e setores da economia atendidos pela JSL, em relação à receita bruta de serviços de 2010, é representada conforme abaixo:

#### 4) General Cargo

These services include transportation by road, of raw materials or finished products, from origin to final destination.

Through its own operations center, all of JSL's logistics processes are systematically monitored, and the traffic times and conditions are controlled by a tracking system, which provides reliable information for drivers and customers on a 24/7 basis.

JSL also has a Customer Service department consisting of qualified professionals who are ready to listen to JSL clients. Customer service may be active, in the form of surveys with clients through telephone, SMS or e-mail, or receptive, by which it attends to complaints, suggestions and requests, which are later transformed into actions to improve the quality of services.

JSL outsources a substantial percentage of the assets it uses in this business line, which results in a low need for investments to replace these assets and a high capacity for operational expansion.

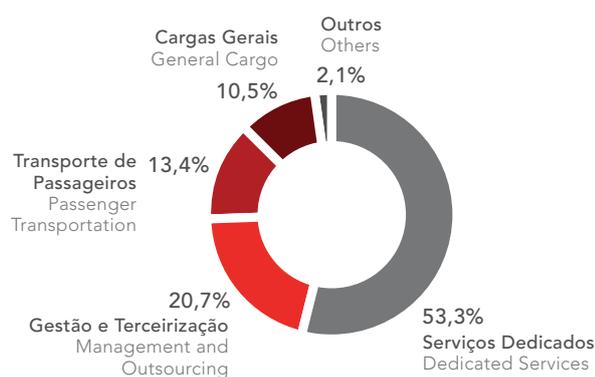
The charts below show the breakdown of the main business lines and economic sectors in which the Company operates in relation to the gross revenue from services in 2010:

#### Composição da receita bruta de Serviços em 2010

Breakdown of gross revenue from Services in 2010

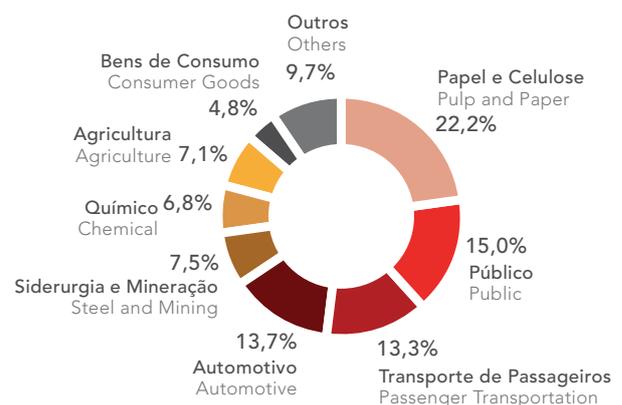
##### Por linha de negócio

By business line



##### Por setor da economia

By economic sector



## VENDA DE ATIVOS

Para suportar o crescimento consistente de suas operações, a Companhia investe na ampliação da estrutura voltada à revenda de ativos, por meio das suas lojas de Seminovos. Esta estratégia garante à JSL a renovação de sua frota, uma das mais jovens do país, e a redução dos custos com manutenção. Durante 2010, foram lançadas quatro novas lojas, passando de cinco para nove revendas ao final do ano, sendo uma de veículos leves. No início de 2011 a JSL já contava com 11 lojas.

## SALES OF ASSETS

To sustain the consistent growth of its operations, the Company invests in expanding its infrastructure focused on reselling assets through its used-vehicle stores. This strategy enables it to constantly renew its fleet, one of the youngest in Brazil, and reduce its maintenance costs. Four new stores were opened in 2010, increasing the number of stores from 5 to 9 (one for selling light vehicles) by the year-end. In the beginning of 2011, JSL already had 11 stores.

### Principais ativos operacionais\* Key operating assets\*

	3.500 caminhões	3,500 trucks
	3.900 carretas	3,900 trailers
	14.000 veículos leves	14,000 light vehicles
	1.500 equipamentos	1,500 machines and equipment
	900 ônibus	900 buses

\* Base: 31/01/2011 Reference date: January 31, 2011



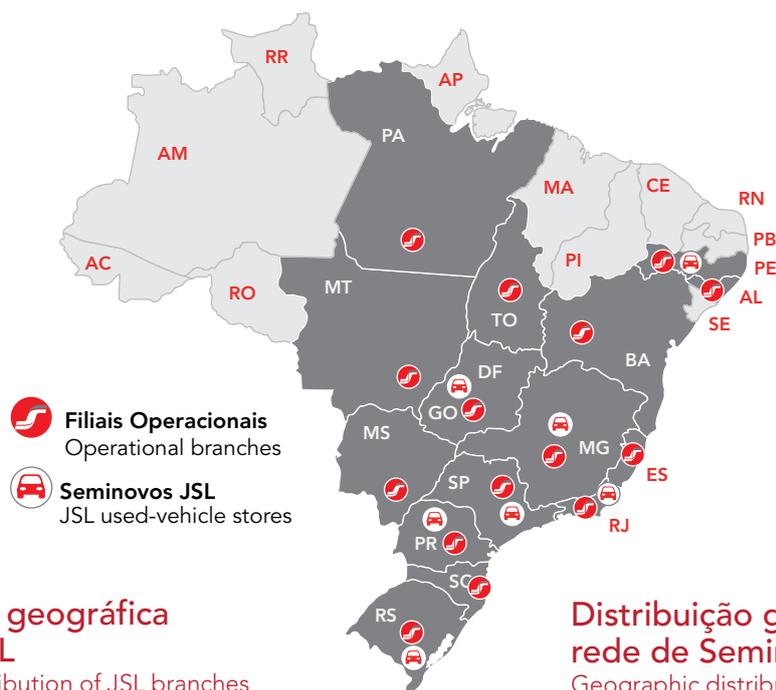
**Loja de Seminovos Localizada em Curitiba (PR)**  
Used vehicle store located in Curitiba (Paraná state)

# ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

## GEOGRAPHICAL COVERAGE

A JSL está presente em todas as regiões brasileiras, com 119 filiais operacionais, distribuídas em 15 estados, com sede social localizada na capital paulista e sede administrativa em Mogi das Cruzes (SP). Em 31 de maio de 2011, sua rede de seminovos contava com 11 lojas, presentes em sete estados brasileiros. Durante 2010, foram lançadas quatro novas lojas, passando de cinco para nove revendas ao final daquele ano.

JSL is present in all the regions of Brazil, with 119 operational branches in 15 states. Its corporate office is in the city of São Paulo and the administrative office is in Mogi das Cruzes (state of São Paulo). On May 31, 2011, its used-vehicle store network had 11 stores across seven states. In 2010, four new stores were opened, increasing the number of dealerships from five to nine by the end of the year.



### Distribuição geográfica das filiais JSL

Geographic distribution of JSL branches

#### Alagoas

Maceió

#### Bahia

Belmonte  
Camaçari (2)  
Eunápolis  
Mucuri  
Salvador

#### Espírito Santo

Aracruz  
Serra

#### Goiás

Alexania  
Goiânia

#### Mato Grosso

Alto Taquari

#### Mato Grosso do Sul

Angélica  
Corumbá  
Três Lagoas

#### Minas Gerais

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

#### Pará

Parauapebas  
Tucumã

#### Paraná

Curitiba (2)

#### Pernambuco

Ipojuca  
Jaboatão dos Guararapes  
Recife

#### Rio de Janeiro

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

#### Rio Grande do Sul

Eldorado do Sul  
Garibaldi  
Gravatá  
Guaíba (2)  
Igrejinha  
Triunfo  
Uruguaiana

#### Santa Catarina

Barra Velha  
Itajaí  
Joinville (2)

#### São Paulo

Alumínio  
Andradina  
Araçariquana  
Araçatuba  
Araraquara  
Arujá  
Caçapava  
Campinas  
Cubatão (2)  
Embu  
Gavião Peixoto  
Guararema  
Guarulhos (2)  
Itaquaquecetuba (3)  
Jacarei (2)  
Jandira  
Limeira  
Luiz Antônio  
Mogi das Cruzes (5)  
Osasco  
Pederneiras  
Pindamonhangaba  
Piracicaba (3)  
Poá  
Queiroz  
Registro  
Ribeirão Preto  
Santos (2)  
São Bernardo do Campo (3)  
São Caetano do Sul  
São José dos Campos (3)  
São Paulo (3)  
Sorocaba  
Sumaré (2)  
Suzano (2)  
Taubaté

#### Tocantins

Palmas

### Distribuição geográfica da rede de Seminovos JSL

Geographic distribution of JSL used-vehicle dealers

#### Goiás

Goiânia

#### Minas Gerais

Betim

#### Paraná

Curitiba

#### Pernambuco

Recife

#### Rio de Janeiro

Rio de Janeiro

#### Rio Grande do Sul

Garibaldi

#### São Paulo

Caçapava  
Ribeirão Preto  
São Paulo  
(Salim Farah Maluf e São Matheus -  
Veículos leves)  
(Salim Farah Maluf and São Matheus -  
light vehicles)  
Sumaré

Obs.: As cidades onde há mais de uma filial JSL são apresentadas na relação acima com um número à frente, que representa a quantidade de filiais na localidade.

Note: The names of cities where JSL has more than one branch are followed by a number corresponding to the number of branches in that city.

## DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

### COMPETITIVE ADVANTAGES

A JSL acredita ocupar posição privilegiada para continuar a expansão de seus negócios no segmento de serviços logísticos gerando valor para seus acionistas. A Companhia vem demonstrando, ao longo de sua trajetória, capacidade de crescimento orgânico com maximização de resultados, sustentada por estratégias comerciais e financeiras eficazes.

JSL is in a privileged position to continue expanding its logistics business, thereby creating value for its shareholders. Throughout its history, the Company has demonstrated its capacity to grow organically and maximize the results, sustained by effective commercial and financial strategies.



### 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, tendo registrado entre 2000 e 2010 um crescimento médio de 27,3% ao ano, primordialmente orgânico, beneficiado pelas oportunidades da entrada em novos mercados, do crescimento do *cross-selling* (novos serviços com clientes preexistentes) e dos ganhos de escala.
- **Expertise para desenvolver e implementar soluções logísticas customizadas:** A Companhia busca entender as necessidades de cada cliente por meio de sua equipe de profissionais especializados, com o objetivo de atendê-los com soluções totalmente customizadas. A JSL está permanentemente atenta às novas tendências do mercado e procura se antecipar na prestação de serviços frente à concorrência.

### 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 27.3% between 2000 and 2010, primarily organic, capitalizing on the opportunities to enter new markets, increased cross-selling (new services provided to existing clients) and gains of scale.
- **Expertise to develop and implement customized logistics solutions:** The Company strives to understand the needs of each client through its team of specialized professionals in order to provide them with tailor-made solutions. It is constantly alert to the latest market trends in order to stay ahead of its competitors.

■ **Diversidade de serviços e de clientes:** A diversidade do portfólio de serviços e da sua base de clientes confere à JSL relevante vantagem competitiva, em termos de oportunidades de *cross-selling*, ganhos de escala, presença em setores da economia com alto potencial de crescimento, maior fidelização, melhor poder de negociação com os fornecedores e mitigação de riscos. Tal diversidade levou a JSL a ocupar posição de destaque no setor de logística do país, liderando as operações logísticas no modal rodoviário com vantagem relativa de 72% em relação ao segundo colocado, segundo a Revista Transporte Moderno em novembro de 2010.

■ **Excelência operacional:** A Companhia tem sido bem sucedida na capacitação do capital humano e no desenvolvimento de soluções logísticas relacionadas a setores estratégicos da economia, sendo altamente disciplinada e comprometida com a busca da excelência operacional, o que tem proporcionado expressivos ganhos de produtividade na cadeia logística de seus clientes. Além disso, a Companhia busca gerenciar seus ativos com eficiência, o que envolve a constante renovação da frota, garantindo baixo custo de manutenção e alta qualidade dos serviços.

O *know how* operacional e os ganhos de escala contínuos da JSL têm contribuído para melhores condições de negociação em compras, o que tem se traduzido em maiores oportunidades para maximizar o retorno de suas operações e em um relacionamento mais estreito com os clientes.

■ **Diversified range of services and customer base:** One of JSL's competitive advantages arises from the diversity of its service portfolio and client base, which allows for cross-selling opportunities, gains of scale, presence in economic sectors with high growth potential, stronger client loyalty, higher bargaining power with suppliers and mitigation of risks. This diversity has made JSL a leader in Brazil's logistics sector, ranking first among the logistics providers in the road transportation category, with a 72% lead over the runner-up, according to the November 2010 issue of Transporte Moderno magazine.

■ **Operational excellence:** The Company has been successful in training its human capital - highly disciplined and committed to operational excellence - and in developing logistics solutions for strategic economic sectors, significantly increasing the productivity of its clients' logistics chains. In addition, JSL manages its assets efficiently, which involves the constant renewal of its fleet, which ensures low maintenance costs and high quality services.

JSL's operational know-how and gains of scale have contributed to better bargaining conditions during acquisitions, which translate into opportunities for maximizing the return from its operations and a closer relationship with its clients.

**Edilson Silva**  
Gerente de Operações Piracicaba  
Piracicaba's Operational Manager



■ **Exposição ao crescimento do mercado interno brasileiro:** A JSL está posicionada de forma privilegiada em setores da economia que abastecem majoritariamente o mercado interno, beneficiando-se do crescimento de seus clientes, uma vez que está altamente integrada em suas operações. O ambiente macroeconômico e as perspectivas de desenvolvimento dos negócios são bastante favoráveis, considerando o potencial de crescimento do país e os investimentos futuros em infraestrutura de transporte, os quais, além de outros fatores, serão influenciados pela Copa do Mundo de 2014 e pelas Olimpíadas de 2016.

■ **Excelente reputação e reconhecimento no mercado:** A JSL é reconhecida por sua excelente reputação nos mercados em que atua, conforme estudo publicado pelo ILOS (Instituto de Logística e Supply Chain) em 2009. Esta condição de destaque foi alcançada graças a fatores como a qualidade dos serviços prestados, o histórico de empreendedorismo, a customização e flexibilidade destes serviços e a capacidade de antever e analisar os desafios logísticos dos clientes.

■ **Exposure to the growth of the Brazil's domestic market:** JSL is in a privileged position in economic sectors that supply primarily the domestic market, thus benefitting from the growth of its clients, since its operations are highly integrated. The macroeconomic environment and the business prospects are quite favorable, considering Brazil's growth potential and the future investments in transportation infrastructure, which, among others, will be impacted by the 2014 World Cup and 2016 Olympic Games.

■ **Excellent reputation and market recognition:** JSL is renowned for its excellent reputation in the markets where it operates, according to a study published in 2009 by the Logistics and Supply Chain Institute (ILOS). This reputation was built through the high quality of JSL's services, its track record of entrepreneurship, the flexibility and customization of its services, and its ability to anticipate and analyze the logistics challenges faced by its clients.

## ESTRATÉGIA

■ **Ampliar a gama de serviços prestados para nossa atual base de clientes:** A JSL acredita que há forte potencial inexplorado em sua atual base de clientes, especialmente porque a natureza dos serviços prestados cria muitas possibilidades de *cross-selling*. A Companhia pretende potencializar estas oportunidades por meio do desenvolvimento de análises e do planejamento de soluções de logística integrada com seus atuais clientes, ampliando a prestação de serviços e customizando soluções inovadoras já desenvolvidas.

■ **Expandir e diversificar a carteira de clientes:** A Companhia pretende expandir e diversificar a atuação em vários setores da economia, principalmente com foco nos segmentos automotivo, mineração, papel e celulose,

## STRATEGY

■ **Expand the range of services the Company offers:** JSL believes that there are untapped opportunities to be captured among the existing customers, especially because of the type of services provided and the business operated that tends to generate cross-selling opportunities. The Company intends to maximize these opportunities by conducting analyses and planning integrated logistics solutions with its clients to expand its service offering and by customizing the innovative solutions already developed by it.

■ **Expand and diversify the customer portfolio:** The Company plans to expand and diversify its operations in several economic sectors, with the focus on the automotive, mining, pulp and paper, sugar and ethanol, steel, food, capital goods, consumer goods, infrastructure and chemical segments, offering its clients innovative outsourced solutions for their logistics services.

sucroalcooleiro, siderúrgico, alimentício, bens de capital, bens de consumo, infraestrutura e químico, oferecendo soluções inovadoras de terceirização dos seus serviços logísticos.

■ **Introduzir novos serviços no portfólio atual:** Um dos objetivos da JSL é desenvolver novos serviços que possam integrar o portfólio existente, utilizando sua experiência em desenvolver soluções para seus clientes. Dentro desta estratégia, destacam-se o serviço de distribuição urbana, com sistema de roteirização de entregas, e a integração de diferentes modais para otimização das atividades de transbordo, atividades que serão altamente beneficiadas pela utilização do Terminal Intermodal em Itaquaquecetuba (SP), cuja primeira fase de investimento deverá estar concluída em 2011. Adicionalmente, a Companhia está desenvolvendo novos projetos, tais como a operação de centros de distribuição, a operação de CKD (*complete knock-down*), que consiste na pré-montagem de sub-blocos (*kits de peças*) para entrega e a operação fluvial.

■ **Acelerar o crescimento por meio de aquisições estratégicas no setor logístico:** O histórico de aquisições da JSL permitiu à Companhia ampliar sua atuação em importantes setores da economia, adicionando novas técnicas de prestação de serviços ao seu portfólio, a exemplo da aquisição da Lubiani em 2007 e da Transportadora Grande ABC em 2008, que permitiram, respectivamente, o ingresso no segmento de transporte de cargas pesadas e equipamentos e o fortalecimento da atuação nos segmentos de transporte, autopeças e automotivos. A Companhia poderá vir a realizar novas aquisições que ampliem sua participação em segmentos e regiões geográficas estratégicas, para consolidar sua atuação no setor de logística.

■ **Aumentar o valor agregado dos serviços prestados e minimizar o investimento em ativos próprios:** Tais iniciativas têm como objetivo maximizar o retorno ao capital investido, proporcionando maior valor aos acionistas, sendo a principal oportunidade de redução do nível de ativos próprios no negócio de Serviços Dedicados à cadeia de suprimentos. Em termos de aumento do valor agregado, o negócio de Gestão e Terceirização apresenta potencial de gerar mais receita com o mesmo nível de ativos empregados, o que pode ocorrer, por exemplo, por meio da incorporação de mais serviços ao aluguel dos veículos.

■ **Add new services to current portfolio:**

One of JSL's goals is to introduce new services that can be integrated to its current portfolio, using its experience in developing customized solutions. This strategy includes urban distribution services, with a delivery routing system, and the integration of diverse modes of transportation to optimize the operations, which will benefit from the Intermodal Terminal at Itaquaquecetuba (SP), whose first phase of investment is expected to be concluded in 2011. Furthermore, the Company is carrying out new projects, such as the operation of distribution centers, the complete knock-down (CKD) operation, which consists of the pre-assembly of blocks (kits of parts) for delivery, and waterway operations.

■ **To accelerate growth through strategic acquisitions in the logistics sector:**

By acquiring other companies, JSL has expanded its operations to important economic sectors, adding new service techniques to its portfolio. For example, the acquisition of Lubiani in 2007 and Transportadora Grande ABC in 2008 allowed the Company to enter the equipment and heavy cargo transportation segment, and strengthen its operations in the transportation, auto parts and the automotive segments. The Company may carry out fresh acquisitions in the future to expand its operations in strategic segments and locations and consolidate its position in the logistics sector.

■ **To increase the added value of our services provided and minimize investments in own assets:**

These initiatives aim to maximize return on the capital invested, creating more value for shareholders. Through these initiatives, the Company can reduce the level of own assets used in the Dedicated Services for the supply chain. In terms of increasing the value added, the Management and Outsourcing business has the potential to generate more revenue from the same level of assets employed, for example, by incorporating more services into the rental business.

# PRÊMIOS E CERTIFICAÇÕES

## AWARDS AND CERTIFICATIONS



### Revista Transporte Moderno Transporte Moderno Magazine

1º lugar na categoria Rodoviário de Cargas – JSL

1<sup>st</sup> place in the Highway Cargo Transportation

A premiação é definida pela análise dos balanços financeiros de empresas de todos os modais de transporte de cargas e de passageiros, bem como operadores logísticos, companhias de comércio exterior e diversos fornecedores ligados a estas atividades. Em 2010, foram analisados os balanços de mais de mil empresas.

The award is based on an analysis of the balance sheets of companies operating in all types of cargo and passenger transportation, logistics operators, exporters and importers and suppliers related to these activities.

In 2010, the balance sheets of more than a thousand companies were analyzed.



Instituto de Logística  
e Supply Chain

### Prêmio ILOS de Logística ILOS Logistics Award

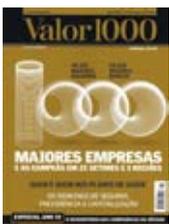
Antigo Prêmio Volvo de Logística – Tradicional premiação que reconhece os prestadores de serviços logísticos de maior destaque no mercado brasileiro. A pesquisa é realizada anualmente pela equipe de Inteligência de Mercado do Instituto ILOS.

Formerly Volvo Logistics Award – A traditional award that honors outstanding logistics services providers in Brazil. The survey is conducted annually by the market intelligence team of the Logistics and Supply Chain Institute (ILOS).

2º lugar geral (melhor empresa brasileira do setor) – JSL 2<sup>nd</sup> in overall ranking (best Brazilian company in the sector)

1º lugar no setor de Papel e Celulose – JSL 1<sup>st</sup> in pulp and paper segment

2º lugar no setor de Siderurgia e Metalurgia – JSL 2<sup>nd</sup> in the steel and metallurgy segment



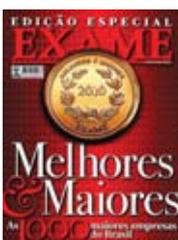
### Revista Valor 1000 Valor 1000 Magazine

Um dos mais importantes anuários promovido pelo jornal Valor Econômico que premia as melhores empresas de 25 setores da economia.

One of the most important year-books, published by Valor Econômico newspaper, which honors the best companies in 25 economic sectors.

1ª no Modal Rodoviário e 7ª colocada entre as maiores empresas do Brasil no setor de Transporte – JSL

1<sup>st</sup> in highway transportation and 7<sup>th</sup> among the largest companies in the transportation sector in Brazil.



### Melhores e Maiores da Revista Exame The Best & The Biggest of Exame Magazine

Prêmio anual promovido pela revista Exame que elege as empresas que mais se destacaram em 18 segmentos.

Annual award given by Exame magazine to outstanding companies in 18 segments.

A Maior no Modal Rodoviário e 6ª colocada entre as Maiores Empresas do Brasil no setor de Transporte – JSL

The largest in the road transportation segment and 6<sup>th</sup> among Brazil's largest companies in the transportation sector.



**Prêmio Logística Brasil - Revista Brasil Comex** Brazil Logistics Award from Brasil Comex Magazine Premiação que reconhece as melhores empresas que colaboram para o funcionamento e desenvolvimento do Porto de Santos nas categorias: Transportador Rodoviário, Despachante Aduaneiro e NVOCC (transportadora que não possui navio próprio e opera com transporte de terceiros).

An award that recognizes the best companies contributing to the development and operations of the Port of Santos in the following categories: Highway Transporter, Customs Clearance Agent and Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC).

**Melhor Empresa de Transporte Rodoviário**

Best road transportation company



**Prêmio Top of Mind – Jornal Mogi News/Ibope** Top of Mind Award from Mogi News Newspaper/Ibope Promovido pelo Grupo Mogi News de Comunicação, o prêmio seleciona as 29 empresas mais lembradas pelos consumidores da região do Alto Tietê (SP), e está em sua nona edição.

An award granted by Grupo Mogi News de Comunicação to the 29 companies best remembered by consumers in the Alto Tietê region (SP). The award is in its 9<sup>th</sup> edition.

**Melhor empresa na categoria Serviço Público Eficiente – Stralu (atual CS Brasil)**

Best company in the Efficient Public Utility category – Stralu (currently, CS Brasil)



**ISO 14001:2004**

**Sistema de Gestão Ambiental – Transporte Rodoviário de produtos não perigosos com frota própria e agregados**

Environment Management System – Road transportation of non-hazardous products using own and independent contractors` fleet



**ISO 9001:2008**

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

Quality Management System - Cargo transportation, passenger transportation, vehicle rentals, dedicated services, forestry operations, internal movements, machinery and equipment rental and urban cleaning -JSL



**ISO 9001:2008**

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

Quality Management System Passenger transportation, urban cleaning and vehicle rentals – CS Brasil



**SASSMAQ**

**(Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade) – JSL**

(Safety, Health, Environment and Quality Evaluation System) – JSL

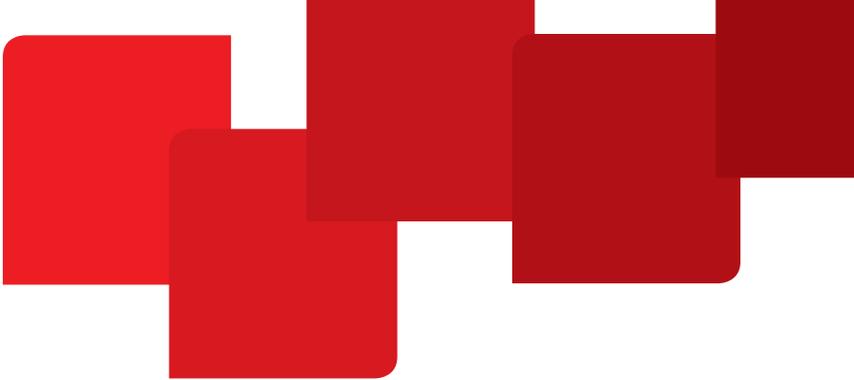
5

# CENÁRIO SETORIAL

## INDUSTRY SCENARIO



CLI - Centro Logístico Intermodal, Itaquaquecetuba / São Paulo  
Intermodal Logistics Center (CLI), Itaquaquecetuba / São Paulo



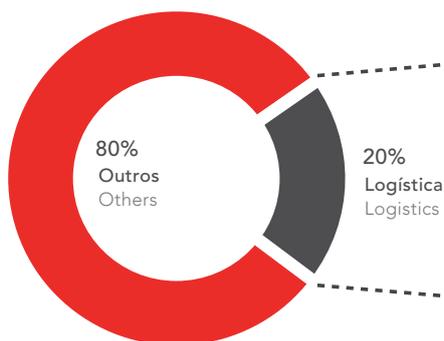
A participação dos Provedores de Serviços Logísticos (PSLs) no PIB de logística do Brasil é pequena se comparada a outros países. Segundo estimativas do Banco Mundial<sup>10</sup>, o faturamento com atividades logísticas representa cerca de 20% do PIB brasileiro, sendo que 6% deste faturamento é gerado pelos PSLs, como é possível verificar nos gráficos a seguir:

The share of Logistics Services Providers (LSP) in Brazil's GDP is small compared with other countries. According to World Bank<sup>10</sup> estimates, revenues from logistics activities represent around 20% of Brazil's GDP, 6% of which was generated by LSPs, as the charts show:

### PIB do Brasil

Brazil's GDP

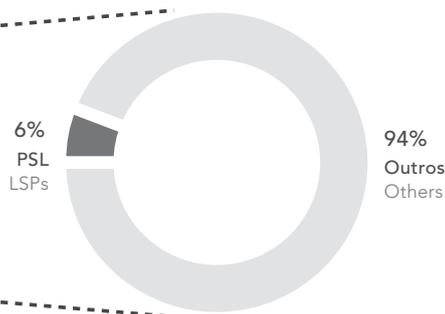
100% = R\$ 2,9 tri  
100% = R\$2.9 trillion



### Gastos com Logística

Expenses with Logistics

100% = R\$ 576 bi  
100% = R\$576 billion



Fonte: Banco Mundial – 2008  
Source: World Bank – 2008

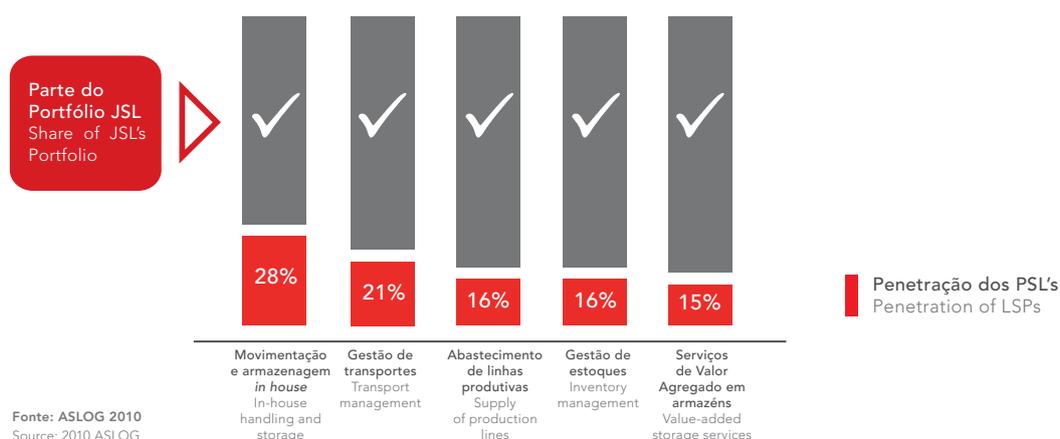
Resultados de pesquisas realizadas com empresas brasileiras mostram que grande parte dos serviços logísticos ainda não é terceirizada, sugerindo um enorme mercado potencial para a JSL, empresa com o maior portfólio de serviços logísticos no país, a qual inclui, em sua linha de negócios Serviços Dedicados (que representa 53,4% de seu faturamento de Serviços), atividades como gestão de estoques, gestão integrada de logística, desenvolvimento de projetos, armazenagem e transporte, entre outros.

Surveys conducted among Brazilian companies show that the bulk of logistics services is not yet outsourced, suggesting a huge market potential for JSL, the company with the largest portfolio of logistics services in Brazil, including – in line with its Dedicated Services business (which accounts for 53.4% of Service revenue) – activities such as inventory management, integrated logistics management, projects, warehousing and transportation, among others.

<sup>10</sup> Base: 2008  
Reference year: 2008

## Penetração dos PSLs nos serviços logísticos

Penetration of LSPs in logistics services



Adicionalmente, outro mercado com grande potencial de crescimento é o de gestão e terceirização de frotas e equipamentos, valendo mencionar que, enquanto a penetração de frotas terceirizadas em países como o Reino Unido supera os 40%, no Brasil apenas 5,4% é terceirizado<sup>11</sup>. Esta linha de negócios representa 20,7% do faturamento de Serviços da JSL, sendo que diferencia-se do mercado por adicionar serviços customizados à terceirização de frotas.

As empresas contratantes estão cada vez mais criteriosas na seleção de PSLs, já que, de certa forma, atrelam a marca de seus produtos e serviços a eles. As avaliações vão além das condições técnicas e abrangem, entre outros, itens como solidez financeira, capacidade de investimentos a curto e longo prazos, expertise reconhecida, práticas trabalhistas, sustentabilidade e segurança jurídica. Isso se traduz em um mercado mais seletivo na busca de alianças comerciais, gerando mais oportunidades para empresas com boas práticas de governança e que deem segurança às operações que lhe são confiadas, com serviços diversificados, atuação em vários setores, equipes preparadas e serviços já validados por grandes empresas. Adicionalmente, há uma tendência do cliente para contratos de mais longo prazo (acima de cinco anos), com o objetivo de atrelar estrategicamente empresas sólidas ao seu quadro de fornecedores e assim garantir o suprimento de sua cadeia logística, melhorando a qualidade de suas operações e otimizando sua estrutura de custos. A JSL busca atender de forma customizada a todas as demandas do mercado, pronta para capturar as oportunidades existentes.

Furthermore, another market with excellent growth potential is Fleet and Equipment Management and Outsourcing. It is worth mentioning that while the penetration of outsourced fleets in countries such as the UK exceeds 40%, it is a mere 5.4% in Brazil<sup>11</sup>. This business line, which accounts for 20.7% of JSL's Service revenue, stands apart from the rest by adding customized services to the outsourcing of fleets.

Contracting companies have become more and more demanding in their selection of LSPs as they tend to, in a way, tie their own product and service brands to the LSPs. Evaluations go far beyond technical conditions, covering items such as financial solidity, short and long-term investment capacity, recognized expertise, labor practices, sustainability and legal security. This makes the market far more selective in choosing commercial alliances, generating excellent opportunities for companies with good governance practices, security in operations entrusted to them and with diversified services, operations in a number of sectors, well-prepared teams and services validated by large companies. Moreover, many customers tend to sign long-term agreements (over 5 years) in order to form strategic relations with solid suppliers, thereby guaranteeing the supplying of their logistics chain, improving the quality of their operations and optimizing their cost structure. At JSL, we have worked hard to serve all market demands in a customized manner and have prepared ourselves to take advantage of all possible opportunities.

<sup>11</sup> Fonte: Data Monitor, Unidas  
Source: Data Monitor, Unidas.

Pesquisas recentes realizadas pela Associação Brasileira de Logística (ASLOG) entre empresas que atuam no Brasil identificaram que os custos totais com logística (transporte, movimentação, armazenagem de materiais e estoques) representaram de 2% a 5% do faturamento de 37% das empresas e de 5% a 8% para 25% das empresas. Segundo a mesma pesquisa, para 89% das empresas, a estratégia é terceirizar parcial ou totalmente os serviços logísticos. E essa escolha passa pela busca de fornecedores que assegurem a melhor qualidade e segurança, com a capacidade de acompanhar o crescimento do cliente com soluções integradas para toda a cadeia de suprimentos, garantindo a execução pelo melhor custo-benefício.

Muitos setores da economia têm gerado oportunidades para a terceirização de serviços logísticos, a exemplo do setor de bens de consumo, principalmente no que tange à distribuição urbana. Para agregar mais valor a esta atividade, a Companhia pretende se utilizar das estruturas do Terminal Intermodal de Itaquaquecetuba – cuja primeira fase está prevista para ser concluída em 2011 – localizado estrategicamente no eixo RJ-SP, uma das regiões com maior atividade econômica do país. Outro exemplo é o de locação de equipamentos para setores como o agronegócio, o qual deverá, entre outros fatores, ser beneficiado pela legislação atual e por iniciativas do próprio setor, que estabelecem um prazo máximo para a mudança na forma da colheita, suprimindo a queima da palha, o que deverá impulsionar a mecanização das lavouras.

A JSL tem trabalhado fortemente para atender a todas as demandas apresentadas pelos contratantes, investindo em novas tecnologias, capacitação de equipes, desenvolvimento de novos negócios em diversos segmentos para que desta forma, além de manter níveis de satisfação positivos em clientes atuais, possa se desenvolver continuamente para o melhor atendimento das necessidades dos clientes e do mercado.

**A JSL tem trabalhado fortemente para atender a todas as demandas apresentadas pelos contratantes, investindo em novas tecnologias, capacitação de equipes e desenvolvimento de novos negócios.**

Recent surveys conducted by the Brazilian Logistics Association (ASLOG) among companies operating in Brazil found that the total logistics costs (transportation, handling and storage of materials and inventory) represented between 2% and 5% of revenue for 37% of the companies and between 5% and 8% for 25% of the companies. According to the same survey, 89% of the companies have a strategy of either partially or fully outsourcing their logistics services. The choice to outsource services involves the search for suppliers that assure the best quality and security, together with the capacity to accompany the clients' growth through integrated solutions for the entire supply chain, thus guaranteeing execution at the best cost-benefit ratio.

Many sectors of the economy have generated opportunities for the outsourcing of logistics services. A good example is consumer goods, especially with regard to urban distribution. To add value to this service, the Company intends to utilize the Intermodal Terminal at Itaquaquecetuba, whose first phase is scheduled to be concluded in 2011. This terminal is strategically located in the Rio de Janeiro and São Paulo axis, one of the busiest economic regions in the country. Another example is the rental of equipment for industries such as agribusiness, which should benefit from current legislation and initiatives within the sector that have set a deadline to eliminate straw burning during the harvest period, which should encourage mechanization.

JSL strives to meet all the demands of companies by investing in new technology, training its teams and developing new businesses in diverse sectors. This way, it aims not only to maintain the satisfaction levels of its existing clients, but also continuously improve its operations in order to better meet the needs of its clients and the market.

**JSL has been focusing on meeting all the requirements of its clients, investing in new technologies and training its teams, as well as in the development of new businesses.**

6

# RESULTADOS

## RESULTS

Operação Florestal  
Forestry Operation

Da madeira ao papel, a logística está presente.

From wood to paper logistics are there.

## DESEMPENHO OPERACIONAL OPERATING PERFORMANCE

Em 2010, a JSL registrou receita bruta Total recorde de R\$ 2,260 bilhões, crescimento de 36,9% na comparação anual, quase cinco vezes maior do que o aumento do PIB brasileiro no mesmo período. Contribuíram para este desempenho os aumentos de 25,0% na receita bruta de Serviços e de 156,4% na receita bruta de Venda de Ativos.

In 2010, JSL registered record total gross revenue of R\$2.260 billion, up 36.9% over 2009, almost five times the growth of Brazil's GDP in the period. This performance was driven by the 25.0% growth in gross revenue from Services and the 156.4% growth in gross revenue from Sales of Assets.

### Receita bruta de Serviços

A receita bruta de Serviços totalizou R\$ 1,878 bilhão no período, liderada por Serviços Dedicados, foco estratégico da Companhia pelo elevado nível de integração ao cliente. As Receitas com os Mesmos Contratos (RMC)<sup>12</sup> cresceram a um ritmo de 16,5% e os novos contratos contribuíram com R\$ 169,3 milhões no período.

### Gross Revenue from Services

Gross revenue from Services stood at R\$1.878 billion in the period, led by Dedicated Services, the Company's strategic focus on account of its high added value for the client. Revenue from Same Contracts (RSC)<sup>12</sup> grew 16.5%, while new contracts contributed R\$169.3 million during the period.

Receita bruta de Serviços (R\$ milhões) Gross Revenue from Services (R\$ million)	2009	2010	Var. 2010x2009
Serviços Dedicados Dedicated Services	742,9	1.002,0	34,9%
Gestão e Terceirização Management and Outsourcing	322,9	388,3	20,3%
Transporte de Passageiros Passenger Transportation	245,7	251,1	2,2%
Cargas Gerais General Cargo	158,8	196,3	23,6%
Outros Others	31,4	40,2	27,9%
<b>Total Total</b>	<b>1.501,8</b>	<b>1.877,9</b>	<b>25,0%</b>

<sup>12</sup> RMC ou receita com os mesmos contratos: compreende as receitas provenientes dos contratos existentes em ambos os períodos de comparação.  
RSC or Revenue from Same Contracts: encompasses the revenues from contracts existing in the periods under comparison.

Considerando apenas os mesmos contratos existentes em ambos os períodos comparados (RMC), a Companhia tem apresentado um crescimento significativo. A tabela a seguir apresenta o desempenho da receita bruta de Serviços derivado apenas do crescimento das atividades e de reajustes de preços anuais, no conceito RMC.

Considering only those contracts existing in both periods (Revenue from Same Contracts – RSC), the company still showed significant growth. The table below illustrates the performance of gross revenue from Services revenue derived solely from growth in clients' activities and from annual price adjustments, as per the RSC concept.

Receita bruta de Serviços – RMC (R\$ milhões) Gross Revenue from Services – RSC (R\$ million)	2009	2010	Var. 2010x2009
Serviços Dedicados Dedicated Services	724,3	901,3	24,4%
Gestão e Terceirização Management and Outsourcing	310,1	332,5	7,2%
Transporte de Passageiros Passenger Transportation	245,0	247,1	0,9%
Cargas Gerais General Cargo	157,2	187,5	19,3%
Outros Others	30,0	40,2	33,7%
<b>Total Total</b>	<b>1.466,5</b>	<b>1.708,6</b>	<b>16,5%</b>

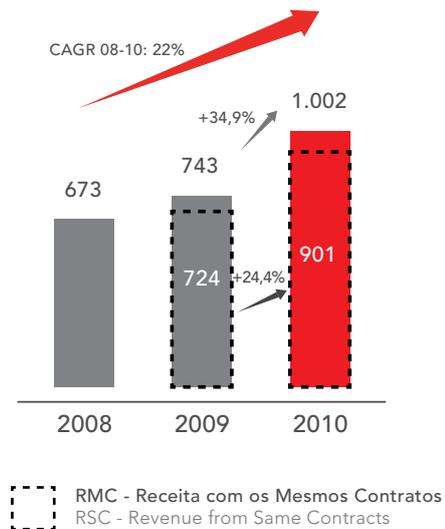
## Serviços Dedicados à cadeia de suprimentos

A receita bruta de Serviços Dedicados totalizou R\$ 1,002 bilhão, crescimento anual de 34,9%, em função principalmente do incremento de 24,4% no critério RMC, assim como da captura de receitas no total de R\$ 100,7 milhões, relacionadas aos novos contratos.

### Dedicated supply chain Services

Gross revenue from Dedicated Services amounted to R\$1.002 billion, up 34.9% over 2009, mainly driven by the 24.4% increase in RSC sales, and revenues of R\$100.7 million from new contracts.

## Serviços Dedicados (R\$ milhões) Services Dedicated (R\$ million)



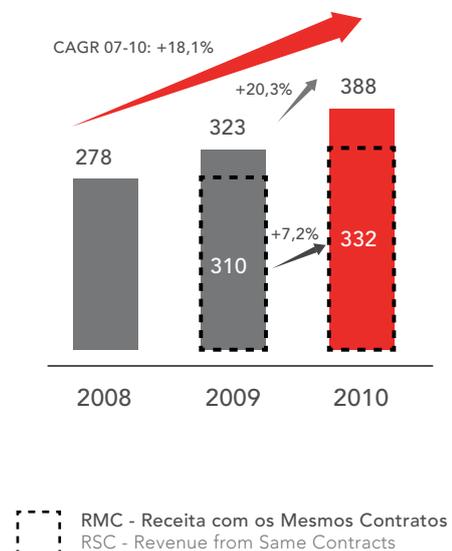
## Gestão e Terceirização de frotas/equipamentos

Em 2010, a receita bruta de Gestão e Terceirização registrou R\$ 388,3 milhões, crescimento de 20,3% na comparação anual, função principalmente de R\$ 55,9 milhões em novos contratos, em sua maior parte provenientes de aluguéis de equipamentos para o setor sucroalcooleiro. Cumpre salientar que a receita bruta de Gestão e Terceirização teria sido ainda maior no período caso não tivesse ocorrido, no 3T10, a contabilização como receita de Venda de Ativos, à luz da CPC06, do valor presente do fluxo de pagamentos de alguns contratos de locação de equipamentos, dado que são oriundos desta linha de negócios.

### Management and Outsourcing of fleet and equipment

In 2010, gross revenue from Management and Outsourcing reached R\$ 388.3 million, growing 20.3% year-over-year, mainly due to R\$ 55.9 million in new contracts, mostly coming from equipment rental for the ethanol sector. Gross revenue from Management and Outsourcing would have been even greater if it had not been for the recognition, during 3Q10, of the present value of payments under certain equipment leasing contracts as revenue from Sale of Assets, as required by CPC 6.

## Gestão e Terceirização (R\$ milhões) Management and Outsourcing (R\$ million)



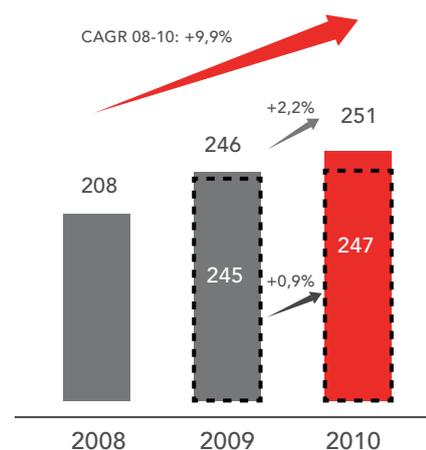
## Transporte de Passageiros

No ano de 2010, a receita bruta desta linha de negócio totalizou R\$ 251,1 milhões, crescimento de 2,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior, mesmo com a descontinuação das 11 linhas relativas ao transporte intermunicipal na Área 4 da região metropolitana de São Paulo, a qual foi compensada pelo aumento de 4,2% no preço médio da tarifa e pelo aumento de 7,5% em Fretamentos.

### Passenger Transportation

During 2010, gross revenue from this segment totaled R\$ 251.1 million, growing 2.2% compared with the prior year. This growth was achieved even after reflecting the impact of the discontinuation of the 11 intermunicipal bus lines in Area 4 of the São Paulo metropolitan region, which was offset by the 4.2% increase in average prices and a 7.5% increase in charters.

## Transporte de Passageiros (R\$ milhões) Passenger Transportation (R\$ million)



--- RMC - Receita com os Mesmos Contratos  
--- RSC - Revenue from Same Contracts

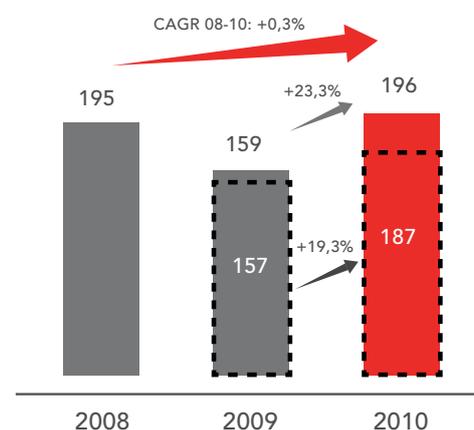
## Cargas Gerais

A receita bruta desta linha de negócio totalizou R\$ 196,3 milhões, crescimento de 23,6% na comparação com o período anterior, tanto pelo aumento de 14,0% no volume transportado, quanto pelo maior preço médio praticado, sendo que o RMC cresceu 19,3% no período.

### General Cargo

Gross revenue in this segment totaled R\$ 196.3 million, growing 23.6% over the prior year, reflecting a 14.0% increase in volumes transported as well as higher average prices. RSC revenue grew 19.3% during the period.

## Cargas Gerais (R\$ milhões) General Cargo (R\$ million)



--- RMC - Receita com os Mesmos Contratos  
--- RSC - Revenue from Same Contracts

## Receita bruta da Venda de Ativos

A Venda de Ativos, por sua vez, totalizou receita bruta de R\$ 381,8 milhões em 2010, proveniente principalmente do reconhecimento de fluxos de pagamentos de contratos de aluguéis de máquinas e equipamentos em conformidade com a CPC 06, ao valor presente de R\$ 141,8 milhões.

## Gross revenue from Sale of Assets

Gross revenue from Sale of Assets totaled R\$381.8 million in 2010, mainly due to the recognition of payments under machinery and equipment rental contracts in accordance with CPC 6, at the present value of R\$141.8 million.

Receita bruta de Vendas de Ativos (R\$ milhões) Gross revenue from Sale of Assets (R\$ million)	2009	2010	Var. 2010x2009
Revenda de Ativos utilizados na prestação de serviços Resale of assets used to provide services	139,9	159,2	13,8%
Venda de Ativos com Gestão Sale of Assets with Management	9,0	80,7	793,3%
Aluguel de Máquinas e Equipamentos (valor presente) Machinery and Equipment Rentals (present value)	-	141,8	-
<b>Total</b> Total	<b>148,9</b>	<b>381,8</b>	<b>156,4%</b>

Essa receita também foi impactada pelo aumento de R\$ 71,7 milhões na venda de ativos para clientes que utilizam os serviços de gestão de frota (Venda de Ativos com Gestão). A revenda dos ativos utilizados nas operações apresentou crescimento de R\$ 19,3 milhões no período.

This revenue was also impacted by the R\$71.7 million increase in the sale of assets to clients that use fleet management services (Sale of Assets with Management). The sale of assets used in operations grew R\$19.3 million in the period.



# DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

## FINANCIAL PERFORMANCE

Destaques financeiros (R\$ milhões) Financial Highlights (R\$ million)	2009 <sup>1</sup>	2010	Var. 2010x2009
<b>Receita Bruta</b> Gross Revenue	1.650,7	2.259,7	36,9%
Receita Bruta de Serviços Gross Revenue from Services	1.501,8	1.877,9	25,0%
Receita Bruta de Venda de Ativos Gross Revenue from Sales of Assets	148,9	381,8	156,4%
<b>Receita Líquida</b> Net Revenue	1.477,8	2.028,5	37,3%
Receita Líquida de Serviços Net Revenue from Services	1.328,8	1.653,6	24,4%
Receita Líquida de Venda de Ativos Net Revenue from Sales of Assets	148,9	374,8	151,7%
<b>Lucro Bruto</b> Gross Profit	238,5	355,1	48,9%
Margem Bruta Gross Margin	16,1%	17,5%	+1,4 p.p.
<b>Lucro Antes dos Impostos</b> Income Before Taxes	89,2	140,9	58,0%
<b>Lucro Líquido</b> Net Income	61,2	93,0	52,0%
Margem Líquida Net margin	4,1%	4,6%	+0,4 p.p.
<b>EBITDA-A</b> EBITDA-A	367,6	553,0	50,4%
Margem EBITDA-A EBITDA-A Margin	24,9%	27,3%	+2,4 p.p.
<b>EBITDA</b> EBITDA	233,5	330,1	41,4%
Margem EBITDA EBITDA Margin	15,8%	16,3%	+0,5 p.p.

<sup>1</sup>Reclassificado  
<sup>1</sup>Reclassified

### Receita Líquida

Acompanhando a mesma tendência da receita bruta, em 2010, a JSL registrou crescimento anual de 37,3% de receita líquida, que totalizou R\$ 2,0 bilhões, recorde histórico da Companhia.

### Net Revenue

Keeping step with gross revenue, JSL's net revenue grew 37.3% in 2010 to a record R\$2.0 billion.

## Custos

Os custos totais registraram R\$ 1,673 bilhão em 2010, sendo compostos por: R\$ 1,379 bilhão em custo de Serviços e R\$ 293,6 milhões em custo da Venda de Ativos. Os custos totais representaram 82,5% da receita líquida, melhora de 1,4 p.p. em relação ao registrado em 2009, beneficiada pela diluição proporcionada pelas maiores vendas de ativos no período, principalmente função dos contratos de aluguéis registrados a valor presente durante o 3T10.

O crescimento anual de 25,9% no custo de Serviços está relacionado principalmente com o maior volume de implantações de novas operações no período. Tais implantações levam em média 90 dias, acarretando assim em custos pré-operacionais, surtindo uma redução temporária na rentabilidade, dado que o início da geração de suas respectivas receitas só ocorre após esta fase.

O custo da Venda de Ativos totalizou R\$ 293,6 milhões, 104,8% maior na comparação com 2009, primordialmente pelo reconhecimento de R\$ 69,4 milhões no 3T10 de custos associados a operações de aluguéis registrados sob a CPC 06, assim como pelo aumento de R\$ 61,2 milhões de custos atrelados às vendas de ativos com gestão.

Nesse contexto, o lucro bruto totalizou R\$ 355,1 milhões em 2010, 48,9% maior em relação a 2009. Na mesma comparação, a margem bruta apresentou melhora de 1,4 p.p., registrando 17,5% no período.

## Despesas operacionais antes do resultado financeiro

As despesas operacionais antes do resultado financeiro totalizaram R\$ 113,9 milhões em 2010, crescimento de 53,2% em comparação a 2009, passando de 5,0% da receita líquida total em 2009 para 5,6% em 2010. O aumento está relacionado, principalmente, à maior estrutura administrativa para suporte ao crescimento das unidades de negócio e pela redução de 74,8% em outras receitas operacionais, em função do aumento de R\$ 15,3 milhões de ajustes referentes a provisões para contingências em 2010 e pelo impacto positivo de R\$ 15,2 milhões em 2009, decorrente da reversão de parte dos juros e multas já contabilizadas de tributos migrados para o REFIS (Programa de Recuperação Fiscal), instituído pelo Governo Federal, que proporcionou o parcelamento desses débitos.

## Costs

Total costs were R\$1.673 billion in 2010 and were made up of: R\$1.379 billion in Cost of Services and R\$293.6 million in Costs of the Sale of Assets. Total costs represented 82.5% of net revenue, a 1.4 p.p. improvement on 2009, thanks to the dilution brought by the increased sale of assets in the period, mainly due to rental contracts booked at present value in 3Q10.

The year-over-year increase of 25.9% in Cost of Services is mainly due to a higher level of new operations launched during the period. These new operations take approximately 90 days to generate revenue, involving pre-operational costs and consequently reducing profitability during the start-up period, given that start generating revenues only after this phase.

Costs of the Sale of Assets amounted to R\$293.6 million, up 104.8% over 2009, mainly due to the recognition in 3Q10 of R\$69.4 million in costs associated with leasing operations as per CPC 6, as well as an increase of R\$61.2 million in costs linked to the sale of assets with management.

Gross profit totaled R\$355.1 million in 2010, up 48.9% on 2009, while gross margin improved by 1.4 p.p. to reach 17.5% in the period.

## Operating expenses before financial result

Operating expenses before financial results totaled R\$113.9 million in 2010, up 53.2% in comparison with 2009, increasing from 5.0% of total net revenue in 2009 to 5.6% in 2010. This increase is mainly the result of the new administrative structure to support the growth of business units and the 74.8% decrease in other operating revenue, due to the R\$15.3 million increase in adjustments related to provisions for contingencies in 2010 and the positive impact of R\$15.2 million in 2009, resulting from the reversal of a portion of interest and fines already booked under taxes migrated to the REFIS Program for Fiscal Recovery, instituted by the federal government, which allowed for the payment of this debt in installments.

## Resultado Financeiro

O resultado financeiro líquido correspondeu a uma despesa financeira líquida (receita financeira “menos” despesa financeira) de R\$ 100,3 milhões em 2010, aumento de 33,8% em relação ao exercício anterior, principalmente em função do aumento de 25,6% dos juros sobre empréstimos e financiamentos (basicamente pelo aumento da dívida bruta entre os períodos).

## Lucro líquido, EBITDA e EBITDA-A

O lucro líquido registrado em 2010 totalizou R\$ 93,0 milhões, 52,0% maior do que o registrado em 2009. A margem líquida do período foi 4,6%, aumento de 0,4 p.p. na mesma comparação.

O EBITDA tradicional totalizou R\$ 330,1 milhões, avanço de 41,4% na comparação anual. A margem EBITDA registrou 16,3% no período, melhora de 0,5 p.p. em relação a 2009. No mesmo período, o EBITDA-A foi de R\$ 553,0 milhões, um aumento de 50,4% na mesma comparação, enquanto a margem EBITDA-A atingiu 27,3%, 2,4 p.p. maior.

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

## Financial Result

Net financial result in 2010 was a net financial expense (financial revenue minus financial expenses) of R\$100.3 million, up 33.8% from the previous year, due to the 25.6% increase in interest on loans and financing (primarily reflecting the increase in the gross debt balance between the periods).

## Net Income, EBITDA and EBITDA-A

In 2010, JSL posted net income of R\$93.0 million, up 52.0% from 2009, with net margin of 4.6%, up 0.4 p.p. from the same period in 2009.

Traditional EBITDA totaled R\$330.1 million, up 41.4% year-on-year. EBITDA margin was 16.3%, a 0.5 p.p. improvement on 2009. EBITDA-A totaled R\$553.0 million, up 50.4%, while EBITDA-A margin stood at 27.3%, up 2.4 p.p.

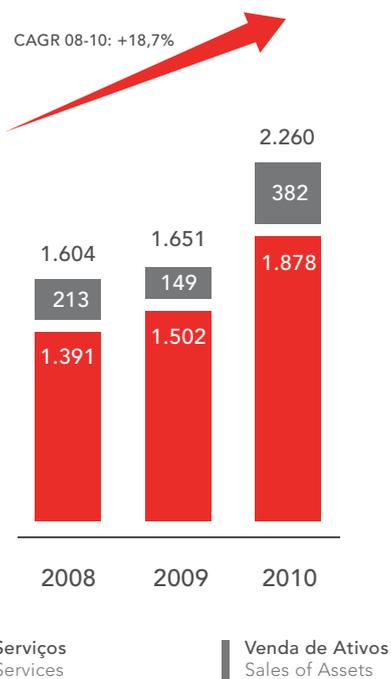
EBITDA-A or EBITDA-Added – represents EBITDA plus the residual costs associated with the sales of fixed assets, which do not represent operational cash disbursements, as they represent merely an accounting adjustment to book value at the time of sale. Thus, Company Management believes that EBITDA-A is a more accurate representation of cash flow than traditional EBITDA, and more accurately represents the company's capacity to meet its financial obligations.

## Destaques financeiros

### Financial highlights

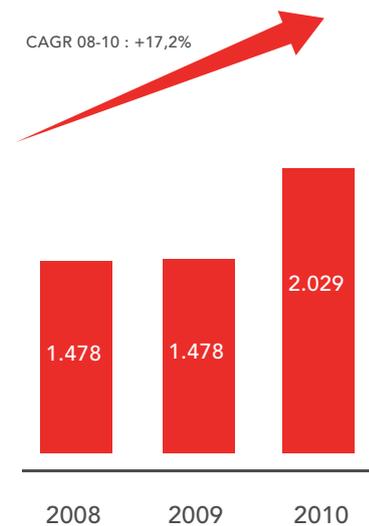
#### Receita Bruta Total (Serviços + Venda de Ativos)

Total Gross Revenue (Services + Sales)



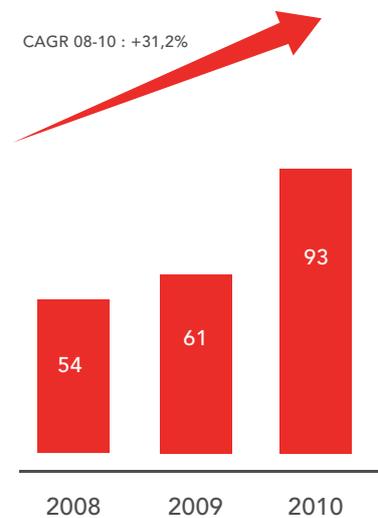
#### Receita Líquida Total (Serviços + Venda de Ativos)

Total Net Revenue (Services + Sales)



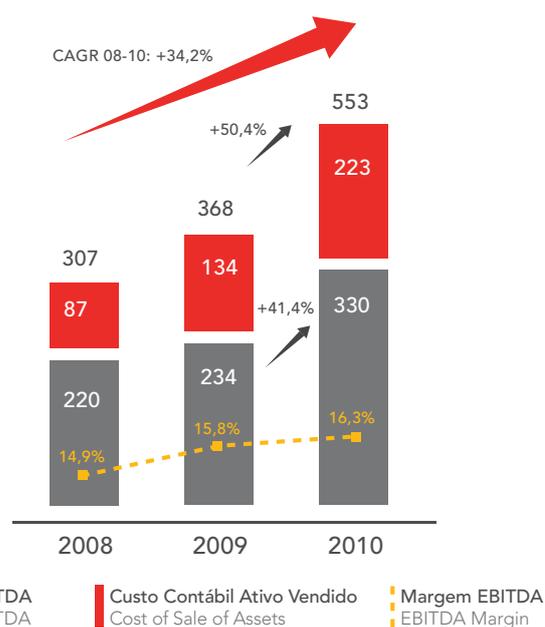
#### Lucro Líquido

Net Income



#### EBITDA e EBITDA-A (R\$ milhões)

EBITDA and EBITDA-A (R\$ million)



# INVESTIMENTOS

## INVESTMENTS

Em 2010, a JSL investiu R\$ 799,8 milhões, aumento de 212,9% em relação a 2009, quando houve impactos da crise financeira mundial. Tais investimentos foram primordialmente direcionados para a expansão dos negócios (80,8%), sendo 95,6% do total alocado em Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização, alinhado com a estratégia da Companhia de ampliar sua atuação em serviços logísticos com maior valor agregado. Destaca-se que os investimentos estão atrelados a contratos específicos de prestação de serviços para clientes, ou seja, para cada valor gasto em investimentos, a Companhia automaticamente assegura como contrapartida a geração de caixa proveniente da respectiva operação.

O Terminal Intermodal, localizado em Itaquaquecetuba, recebeu investimentos de R\$ 17,6 milhões no período. Com localização privilegiada no eixo Rio de Janeiro – São Paulo, esse centro logístico tem como foco os segmentos industrial e distribuição urbana e já recebeu investimentos acumulados de R\$ 39,2 milhões, desde o início de sua construção. A primeira fase, voltada para o setor industrial, tem sua conclusão prevista para 2011. As demais serão construídas conforme a demanda.

In 2010, JSL invested R\$799.8 million, 212.9% more than in 2009, which was impacted by the international financial crisis. The investments were mainly allocated to business expansion (80.8%), 95.6% of which was allocated to Dedicated Services and Management and Outsourcing, in line with the Company's strategy of expanding its operations in logistics services with higher added value. Note that the investments are pegged to specific service contracts for clients, i.e., for each investment made, the Company automatically ensures cash generation from the respective operation.

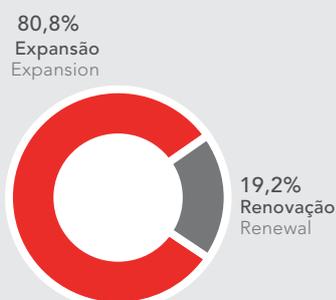
The Intermodal logistics center located in Itaquaquecetuba received investments of R\$17.6 million in the period. With a privileged location in the Rio de Janeiro - São Paulo axis, the terminal – which focuses on the industrial and urban distribution segments – has already received investments totaling R\$39.2 million since construction began. The first phase, focused on the industrial segment, is expected to be completed in 2011, while the other segments will be built according to demand.

### Destinação dos investimentos de 2010

Allocation of investments in 2010

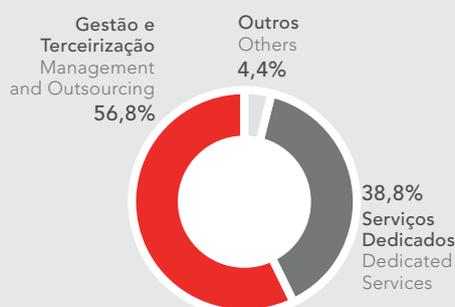
#### Por natureza

By nature



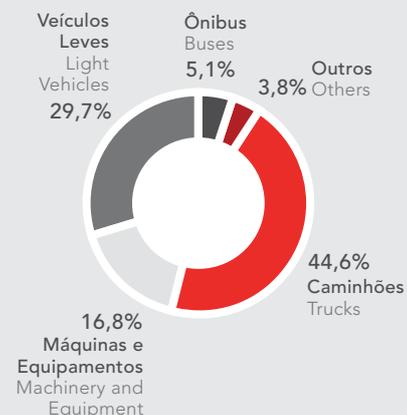
#### Por negócio

By business



#### Por categoria

By category



## ESTRUTURA DE CAPITAL

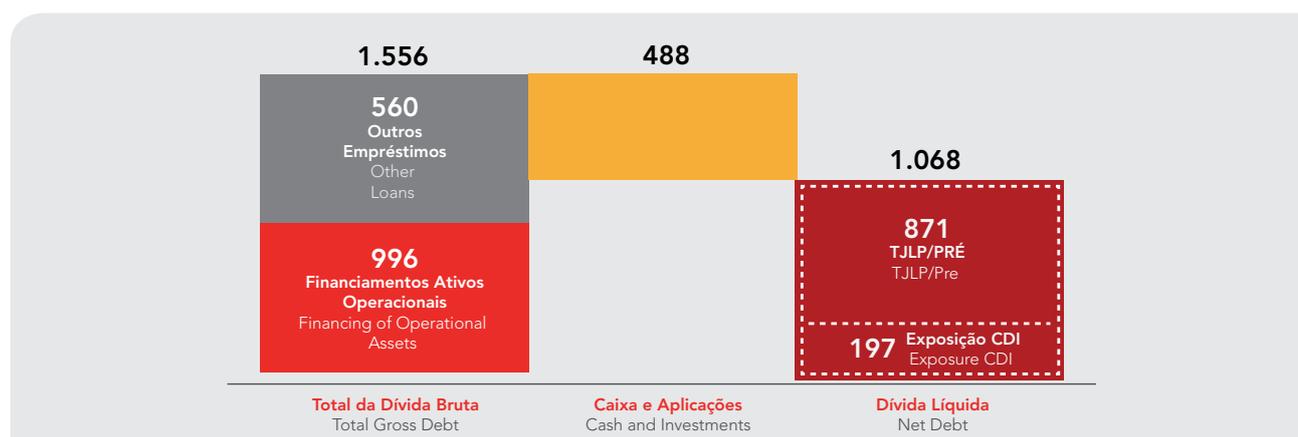
### CAPITAL STRUCTURE

Ao final do exercício de 2010, o endividamento líquido (dívida bruta menos caixa e aplicações financeiras) da JSL totalizou R\$ 1,068 bilhão, aumento de 18,7% em relação ao fechamento de 2009, principalmente vinculado à expansão da Companhia. A JSL utiliza-se de linhas especiais de financiamento para a aquisição de seus ativos operacionais como o Finame, para veículos pesados, máquinas e equipamentos, e leasing financeiro para equipamentos importados e carros. O montante do financiamento para a aquisição de ativos utilizados na prestação de serviços correspondeu, no mesmo período, a 93,2% do endividamento líquido, principalmente atrelado ao crescimento da Companhia. Em 2010, o custo médio da dívida líquida no período foi equivalente a uma taxa de juros de, aproximadamente, 11% ao ano.

At the end of 2010, JSL's net debt (gross debt minus cash and financial investments) amounted to R\$1.068 billion, an 18.7% increase over 2009, mainly due to the Company's growth. JSL uses special financing lines to acquire operating assets, such as FINAME for heavy vehicles, machinery and equipment, and capital leasing for imported equipment and cars. During the same period, the financing taken for the acquisition of assets used for providing services corresponded to 93.2% of the net debt, which is mainly pegged to the Company's growth. In 2010, the average cost of net debt in the period corresponded to an interest rate of nearly 11% per year.

#### Composição do endividamento líquido (R\$ milhões)

Breakdown of net debt (R\$ million)



Data-base: 31/12/2010  
Reference date: 12/31/2010

A JSL vem aprimorando continuamente seu perfil de vencimento do endividamento, através da captação de recursos por meio de operações corporativas no mercado financeiro que resultem no alongamento do cronograma de amortizações. Tais operações têm o objetivo de prover suporte à manutenção de um saldo em caixa que faça frente ao montante da dívida líquida de curto prazo. Esta prudência em relação à liquidez da Companhia decorre do fato de que as tradicionais linhas de financiamento de ativos operacionais têm em geral um perfil curto de amortização. Em dezembro de 2010, a empresa emitiu R\$ 250 milhões em debêntures, em três tranches, com vencimentos ao final do 4º, 5º e 6º anos. Desta forma, a parcela do endividamento bruto vincenda no longo prazo ao final do exercício era de 76,0%, 14,1 p.p. maior em relação a 2009.

JSL has been continuously improving its debt maturity profile by raising funds through corporate operations in the capital markets, which will further lengthen its debt amortization schedule. Such operations are aimed at maintaining a sufficient cash balance to meet the short-term debt obligations. This prudential approach to liquidity results from the fact that the traditional financing lines for operating assets generally have a short-term profile. In December 2010, the Company issued debentures amounting to R\$250 million, in three tranches, with maturity at the end of the 4th, 5th and 6th years. Thus, 76.0% of gross debt had a long-term maturity at the end of the fiscal year, a 14.1 p.p. increase on 2009.

A Companhia fechou 2010 com uma posição em caixa e de aplicações financeiras de R\$ 488,2 milhões, 254,0% maior na comparação anual, primordialmente pela entrada dos recursos provenientes da oferta pública de capital, realizada no mês de abril. A dívida líquida da JSL ao final de 2010 totalizou R\$ 1,068 bilhão, 18,8% maior em relação à registrada no fechamento de 2009. Do total da dívida líquida, apenas 32,3% era atrelada ao CDI, sendo que a maior parte do endividamento ou 67,7% estava indexado à TJLP ou a taxas pré-fixadas, apresentando assim, em relação aos juros, maior estabilidade em comparação com o CDI.

Vale ressaltar que as altas taxas de crescimento apresentadas pela JSL demandam investimentos associados a ativos destinados primordialmente à sua expansão. Estes ativos, quando adquiridos, já estão necessariamente vinculados a contratos de prestação de serviços de longo prazo e, portanto, garantem a geração futura de caixa da Companhia, sendo então parte de novos projetos que têm um ciclo de implantação que varia de 90 a 120 dias, período em que a Companhia incorre em custos pré-operacionais sem contar ainda com a respectiva geração de receita. Esta característica expansionista faz com que o saldo do endividamento líquido da Companhia tenha maior correlação com a geração futura de caixa do que com o que foi observado nos últimos doze meses, base usual da análise de índices de alavancagem, que, por isso, ficam superiores aqueles apresentados em um cenário de estabilidade dos negócios.

The Company ended 2010 with cash and investments of R\$488.2 million, a 254.0% increase over the previous year, mainly due to the inflow of funds from the IPO held in April. At the end of 2010, JSL's net debt amounted to R\$1.068 billion, up 18.8% over the close of 2009. Only 32.3% of the total net debt was pegged to the interbank rate (CDI), while the major portion (67.7%) was indexed to the long-term interest rate (TJLP) or fixed interest rate, which are more stable than CDI.

Note that the high growth rates registered by JSL require investments in assets mainly related to its expansion. When acquired, these assets are necessarily bound to long-term service agreements, thus guaranteeing future cash generation for the Company and hence are included in new projects whose implementation cycle varies between 90 and 120 days – the period when the Company incurs pre-operating costs without generating the respective revenues. The result of this expansionist approach is that the Company's net debt has a greater correlation to future cash generation than to the cash generated in the past twelve months, which usually serves as the base for analyzing the leverage indicators. It is for this reason that the leverage indicators are higher than those registered during a scenario of business stability.

### Evolução trimestral dos níveis de alavancagem em 2010

Quarterly evolution of leverage in 2010

	4T09 4Q09	1T10 1Q10	2T10 2Q10	3T10 3Q10	4T10 4Q10
Dívida Líquida/ EBITDA-A Net Debt/ EBITDA-A	2,4	2,7	2,2	1,9	1,9
EBITDA-A / Juros Líquidos EBITDA-A/ Net Interest	4,3	3,9	4,1	5,7	5,8
Imobilizado/ Dívida Líquida Fixed Assets/ Net Debt	1,3	1,3	1,8	1,7	1,7
Caixa e Aplicações/ Dívida Bruta curto prazo Cash and cash equivalents/ Short-term gross debt	0,3	0,4	1,1	0,9	1,3

### Ratings

Em dezembro, a Fitch Ratings atribuiu à JSL rating corporativo de longo prazo em escala nacional 'A(bra)' e um rating em escala internacional 'BB-' tanto em moeda local como em moeda estrangeira, ambos com perspectiva Estável. Adicionalmente, para a emissão de debêntures sem garantia de R\$ 250 milhões e com vencimento final em 2016, a Fitch atribuiu o rating 'A-(bra)'.

### Ratings

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

## GOVERNANÇA CORPORATIVA

### CORPORATE GOVERNANCE

■ O Conselho de Administração da JSL é formado por 40% de membros independentes. A Companhia possui também um Comitê Financeiro e de Suprimentos que provê apoio às decisões estratégicas do Conselho relacionadas a estes temas. ■

■ Independent members make up 40% of JSL's Board of Directors. The Company also has a Finance and Procurement Committee that provides support to the Board on strategic decisions related to these matters. ■



**Alzir Rogerio de Faria, Henrique Francisco Manoel**  
Operadores de Controle Operacional  
CCO – Centro de Controle Operacional de Transporte de Passageiros  
Operational Control Operators  
Passenger Transportation Operational Control Center – CCO

## PRÁTICAS DE GOVERNANÇA GOVERNANCE PRACTICES

**E**m abril de 2010, a JSL – então Julio Simões – deu um importante passo para o crescimento de seus negócios por meio da realização de sua oferta pública inicial (IPO), 100% primária, para distribuição de 59.737.853 ações ordinárias, que resultou na captação bruta de R\$ 477,9 milhões.

Com a abertura de capital, a JSL aderiu ao Novo Mercado, segmento diferenciado de listagem da BM&FBOVESPA com o mais alto grau de governança corporativa, demonstrando o compromisso público e formal com padrões de governança baseados em princípios que privilegiam a transparência e o respeito aos acionistas.

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

### Conselho de Administração

O Conselho de Administração da JSL é responsável pela orientação geral dos negócios da Companhia, assim como por controlar e fiscalizar o seu desempenho, além de outras atribuições estabelecidas por lei ou pelo Estatuto Social da Companhia.

O Conselho de Administração se reúne ordinariamente, quatro vezes por ano, ao final de cada trimestre e, extraordinariamente, sempre que convocado por seu presidente ou por seu vice-presidente mediante notificação escrita entregue com antecedência mínima de oito dias, e com apresentação da pauta dos assuntos a serem tratados. Todas as decisões do Conselho de Administração são tomadas pela maioria dos votos dos membros presentes a qualquer reunião.

In April 2010, JSL (called Julio Simões at that time) took an important step towards the growth of its business by holding its IPO. It was a 100% primary offering of 59,737,853 common shares, through which the Company raised the gross amount of R\$477.9 million.

After the IPO, JSL joined the Novo Mercado, BM&FBOVESPA's special listing segment for companies adhering to the highest corporate governance standards, showing its public and formal commitment to corporate governance principles that value transparency and respect for shareholders.

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

### Board of Directors

JSL's Board of Directors is responsible for establishing the guidelines for the Company's general business, as well as controlling and monitoring its performance, in addition to other duties set forth by law or the Company's Bylaws.

The Board of Directors ordinarily meets four times a year, at the end of each quarter, and extraordinarily whenever called by its chairman or vice chairman through a written notice sent at least eight days in advance and including the agenda to be discussed. All decisions of the Board of Directors are taken by majority vote of the members present at any meeting.

Adicionalmente, compete ao Conselho de Administração autorizar a concretização de eventuais propostas de operações envolvendo qualquer tipo de instrumento financeiro derivativo, a emissão de valores mobiliários ou a contratação de empréstimos, financiamentos ou linhas de crédito atrelados, ou de qualquer outra forma baseados em moeda estrangeira. Também cabe ao órgão definir as metas de desempenho da Diretoria e a sua remuneração.

The Board of Directors also has the power to authorize the carrying out of any proposals of operations involving any type of financial derivative instruments, issue of securities, contracting of loans, financing or credit lines that are in any way pegged to or denominated in foreign currency. The Board also defines the targets for the performance of the Board of Executive Officers and its compensation.

Conselho de Administração Board of Directors	Cargo Position
Fernando Antonio Simões	<b>Presidente</b> Chairman
Fernando Antonio Simões Filho	<b>Conselheiro</b> Member
Adalberto Calil	<b>Conselheiro</b> Member
David Barioni Neto	<b>Conselheiro Independente</b> Independent Member
Alvaro Pereira Novis	<b>Conselheiro Independente</b> Independent Member

## Diretoria Estatutária

Os diretores estatutários da JSL são responsáveis por sua representação e condução geral dos negócios da Companhia. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a diretoria executiva deve ser composta por, no mínimo, dois membros, acionistas ou não, residentes no Brasil, e eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo Conselho de Administração. O mandato dos diretores da Companhia é de dois anos e deve coincidir com o mandato do Conselho de Administração, permitida a reeleição.

## Statutory Board of Executive Officers

JSL's executive officers are responsible for representing the Company and for the day-to-day management of its business. Under the Brazilian Corporation Law, the board of executive officers should have at least two members, whether shareholders or not, residing in Brazil, and elected and removable by the Board of Directors at any time. The executive officers are elected for a two-year term, which should coincide with the term of the Board of Directors, and may be reelected.

Diretoria Executiva Board of Executive Officers	Cargo Position
Fernando Antonio Simões	<b>Diretor Presidente</b> Chief Executive Officer
Denys Marc Ferrez	<b>Diretor Executivo Administrativo-Financeiro</b> Chief Administrative and Financial Officer
Fabio Albuquerque Marques Velloso	<b>Diretor Executivo de Operações e Serviços da CS Brasil</b> Chief Operations and Services Officer of CS Brasil
Mauro Tomaz Postali	<b>Diretor Executivo de Gestão de Ativos</b> Asset Management Officer
Adriano Thiele	<b>Diretor Executivo de Operações – Agroindustrial e Mineração</b> Operations Officer – Agro industrial and Mining

Diretoria Management	Área de atuação Department
Irecê Andrade Rodrigues	Comercial Commercial
João Batista de Almeida	Operações Florestais Forestry Operations
Eduardo Pereira	Comercial e Terceirização de Frotas Commercial and Fleet Outsourcing
Silvia Emanoele de Paula Sewaybricker	Relações com Investidores Investor Relations
Cesar Augusto Silva	Controladoria Controllership
João Alberto de Seixas	Tesouraria Treasury

Em 2010, foram realizadas mudanças organizacionais relevantes no que diz respeito à Diretoria Executiva. Foi criada a Diretoria Executiva de Unidade de Negócios CS Brasil e, com a abertura de capital em abril, a Diretoria de Relações com Investidores, que, além de atender às normas legais e as melhores práticas de governança corporativa, é responsável pelo relacionamento da Companhia com o mercado financeiro e de capitais.

In 2010, the Company implemented a few important organizational changes in its Board of Executive Officers. It created the CS Brasil Business Unit, and, with the IPO in April, the Investor Relations department which, in addition to complying with legal requirements and the best corporate governance practices, is responsible for the Company's relationship with the capital and financial markets.

Para visualizar os currículos dos membros do Conselho de Administração, da Diretoria Executiva e da Diretoria Estatutária, acesse <http://www.jsl.com.br/ri>.

To see the resumes of the members of the Board of Directors, the Executive Board and the Statutory Board, visit <http://www.jsl.com.br/ri>.

## Comitê Financeiro e de Suprimentos

Desde setembro de 2010, a JSL conta com o Comitê Financeiro e de Suprimentos, o qual provê apoio ao Conselho de Administração na análise de decisões sobre assuntos relacionados às áreas de finanças e suprimentos.

Este órgão não possui competência deliberativa, sendo formado por dois conselheiros (um deles independente) e por dois executivos da Companhia. Dessa forma, cabe exclusivamente ao Conselho de Administração autorizar a realização de eventuais operações financeiras que envolvam derivativos, emissões de valores mobiliários ou a contratação de empréstimos atrelados a moedas estrangeiras.

## Financial and Procurement Committee

In September 2010, JSL created a Financial and Procurement Committee, which supports the Board of Directors in analyzing its decisions on matters involving the finance and procurement areas.

The committee, which is not a decision-making body, consists of 2 directors (one independent) and 2 executives of the company. Thus, the power to authorize any financial operations involving derivatives, issue of marketable securities or the contracting of loans pegged to foreign currencies rests solely with the Board of Directors.

Comitê Financeiro e de Suprimentos Financial and Procurement Committee	Cargo Position
Alvaro Pereira Novis	<b>Coordenador e membro independente</b> Coordinator and independent member
Fernando Antonio Simões Filho	<b>Membro</b> Member
Denys Marc Ferrez	<b>Membro</b> Member
Mauro Tomaz Postali	<b>Membro</b> Member

O Comitê representa também um meio para a supervisão da gestão do desempenho econômico, social e ambiental da Companhia, pois seus membros aconselham o Conselho de Administração sobre tais temas.

The Committee also oversees the management of the Company's economic, social and environmental performance, since its members advise the Board of Directors on such issues.

## **GESTÃO DE RISCOS** RISK MANAGEMENT

A JSL busca continuamente identificar, analisar e encontrar meios para mitigar os riscos de seus negócios. Em muitos casos, a gestão de riscos – em diferentes esferas (operacionais, financeiras, de mercado, ambientais, entre outras) – permite à Companhia planejar medidas preventivas e corretivas, assegurando agilidade na tomada de decisões.

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

Reconhecendo que seu sucesso depende da habilidade de atrair, treinar e reter profissionais capacitados, a Companhia busca mitigar o risco relacionado ao seu capital humano investindo continuamente no desenvolvimento de profissionais, na formação de um banco de dados amplo e confiável de prestadores de serviço, além de oferecer benefícios e remuneração equiparados com o mercado.

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

Adicionalmente, a Companhia busca analisar cenários e perspectivas, buscando minimizar impactos negativos ligados à sua estratégia de crescimento e modelo de negócios, mantendo um alto padrão de governança corporativa, um minucioso planejamento operacional e econômico-financeiro, além de outros elementos fundamentais à perpetuação da organização.

Furthermore, the Company analyzes scenarios and prospects to minimize the negative impacts related to its growth strategy and business model, maintaining high corporate governance standards and a detailed financial and operational plan, in addition to other elements that are essential to its perpetuity.

Em relação a riscos relativos a mudanças climáticas, a empresa se engajou na discussão do tema com a Fundação Brasileira de Desenvolvimento Sustentável (FBDS), que congrega sociedade civil, academia e Governo. Tais discussões ainda são incipientes no Brasil, mas a JSL se coloca à frente do setor de logística, buscando participar dos fóruns técnicos que discutem as alternativas e soluções para questões ambientais.

Diante da possibilidade de regulamentações aplicáveis especialmente no que diz respeito a emissões de Gases de Efeito Estufa (GEEs) e, apesar das restrições legais a serem implementadas em relação às mudanças climáticas ainda não abordarem precisamente o setor de logística, a JSL decidiu avançar no diálogo sobre o assunto, tomando medidas estratégicas (detalhadas na seção de responsabilidade socioambiental deste relatório) para alcançar a mitigação de impactos de sua atividade no meio ambiente.

With regard to risks related to climate changes, the Company has engaged in debates on the issue with the Brazilian Sustainable Development Foundation (FBDS), which brings together the society, the academic community and the government. Though these debates are still in their early days in Brazil, JSL is at the forefront of the logistics sector, participating in technical forums that discuss the alternatives and solutions to environmental issues.

In face of the possible implementation of regulations, especially related to greenhouse gas (GHG) emissions, and, despite the fact that the legal restrictions related to climate change to be imposed still do not address specifically the logistics sector, JSL decided to lead the discussions on this issue, taking strategic measures (detailed in the social and environmental responsibility section of this report) to mitigate the environmental impacts of its activities.

## MERCADO DE CAPITAIS

### CAPITAL MARKETS



**Cerimônia de início de negociação das ações da JSL na BM&FBOVESPA em 22 de abril de 2010**  
Opening ceremony of the debut of JSL's stock on the BM&FBOVESPA on April 22, 2010

### Desempenho Acionário JSLG3 x Ibovespa (Base: 22/04/2010 até 31/12/2010)

Share Performance - JSLG3 vs. Ibovespa  
(Base: 04/22/2010 to 12/31/2010)



## Performance das ações

Em 22 de abril de 2010, as ações da JSL começaram sua negociação na BM&FBOVESPA sob o código JSLG3, cotadas a R\$ 8,00 naquela data. Em 31 de dezembro de 2010, as ações JSLG3 estavam cotadas a R\$ 11,15, valorização de 39,4% desde o IPO, significativamente superior ao desempenho do Ibovespa, que permaneceu estável no mesmo período.

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

## Dividendos

O Estatuto Social da JSL determina que pelo menos 25% do lucro líquido contábil da Companhia deve ser distribuído como dividendo anual obrigatório. Durante a Assembleia Geral Ordinária, realizada em 29 de abril de 2011, foi aprovada a distribuição de R\$ 22,1 milhões na forma de dividendos, relativos aos resultados de 2010.

## Stock performance

On April 22, 2010, JSL's shares (JSLG3) began trading on the BM&FBOVESPA under the ticker JSLG3, at the opening price of R\$8.00. On December 31, 2010, JSLG3 shares were quoted at R\$11.15, appreciating 39.4% since the IPO and significantly higher than the benchmark Ibovespa index, which remained stable in the period.

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

## Dividends

JSL's Bylaws stipulate that at least 25% of the booked net income must be distributed as annual mandatory dividends. The Annual Shareholders' Meeting held on April 29, 2011 approved the distribution of R\$22.1 million as dividends relating to 2010.

# CÓDIGO DE CONDUTA

## CODE OF CONDUCT

Desenvolvido em 2010, o Código de Conduta da JSL é um importante instrumento para nortear o comportamento de todos os colaboradores da Companhia de acordo com preceitos éticos.

O documento está organizado em dois capítulos principais: ambiente interno e ambiente externo. O primeiro aborda questões como identidade organizacional, relacionamento interno, conflitos de interesse (e maneiras de evitá-los), integridade das informações, política sobre brindes, favores e presentes. Na seção sobre ambiente externo, há orientações para o relacionamento com clientes, acionistas, sindicatos, fornecedores, setor público, concorrentes, mídia, comunidade e meio ambiente.

Além de estar disponível na intranet da empresa, o Código de Conduta é abordado no treinamento de integração para novos colaboradores. Todos aqueles que ingressam na Companhia recebem o documento impresso e assinam um termo de compromisso. O treinamento de integração de novos colaboradores à empresa, além de outros temas, inclui orientações sobre a conduta organizacional, conteúdo que, em 2011, foi formalizado com o Código de Conduta. O treinamento contempla também aspectos relativos a direitos humanos e procedimentos anticorrupção praticados pela organização.

Os colaboradores que encontrarem qualquer irregularidade referente ao não cumprimento do Código de Conduta, ou quiserem fazer recomendações aos órgãos de governança da Companhia podem utilizar um meio exclusivo de comunicação chamado Canal Alerta. O contato pode ser feito por telefone, correio ou e-mail e não exige a identificação do colaborador.

Developed in 2010, JSL's Code of Conduct is an important tool to guide the behavior of all its employees according to ethical principles.

The code is divided into two main chapters: internal and external environment. The first chapter addresses matters such as organizational identity, internal relations, conflicts of interest (and how to avoid them), integrity of information, and the policy on gifts, favors and presents. The second part includes guidelines for relations with clients, shareholders, labor unions, suppliers, public sector, competitors, media, community and the environment.

In addition to the intranet version, the Code of Conduct is presented at the integration programs for new employees, who receive a copy of the document and sign an instrument of commitment when joining JSL. The training to integrate new employees to the Company included, among others, guidelines on organizational conduct which, in 2011, became the Code of Conduct. The training also addresses issues related to human rights and anti-corruption procedures practiced by the organization.

Employees who have any information regarding the breach of the Code of Conduct or who wish to make any recommendations to the Company's governance bodies can use the Canal Alerta (Alert Channel). The contact can be made by phone, mail or e-mail and does not require identification.

## RELACIONAMENTOS

### RELATIONSHIPS



Rafael de Andrade Endo,  
Joabes Santos Conceição,  
Gutemberg Barbosa de Oliveira Filho  
Operadores de Movimentação Interna  
Operators of Internal Handling

■ ■ Para a JSL, a qualidade dos serviços prestados está diretamente relacionada à capacitação das pessoas envolvidas em sua gestão e operação. ■ ■

■ ■ For JSL, the quality of its services is directly related to the training provided to the people involved in their management and execution. ■ ■

## CLIENTES CLIENTS

**A**JSL oferece um atendimento diferenciado e customizado aos seus clientes, de forma ágil e descomplicada, o que traduz bem sua filosofia de trabalho: “**Entender**” as necessidades do cliente **para** “**Atender**” suas expectativas. A Companhia tem construído relacionamentos comerciais há mais de 55 anos e conquistou uma carteira com cerca de 250 clientes. Com o “jeito de ser” JSL, o setor de Atendimento ao Cliente está à disposição todos os dias, para todos os segmentos de negócios, 24 horas, recebendo de 17 a 20 mil telefonemas por mês pelo número 0800-19-5755.

Para verificar a qualidade de seu atendimento, a JSL realiza pesquisas a cada dez dias (via e-mail ou SMS), destinadas aos clientes que abrem chamados no SAC. O objetivo é medir a satisfação em relação aos serviços efetuados pela Companhia ou por fornecedores e parceiros indicados, além de apurar as causas de eventuais falhas, buscando solucioná-las no menor prazo possível.

Além das pesquisas de atendimento, a JSL realiza a cada seis meses uma ampla pesquisa de satisfação com aproximadamente 200 contatos, para avaliar a percepção do cliente em relação aos serviços prestados, incluindo os fatores operacionais, comerciais, faturamento, infraestrutura e imagem institucional da Companhia. A partir do resultado, é traçado um plano de ação entre os gestores da JSL, com o objetivo de minimizar as causas de insatisfação dos clientes e ampliar a qualidade dos serviços.

JSL provides differentiated and customized services to its clients, in a speedy and simple manner, which reflects its work philosophy: “**Understand**” the clients’ needs to “**Serve**” them according to their expectations. Over a course of more than 55 years, it has built relationships and a portfolio of around 250 clients. With “the JSL way of doing business,” the Customer Service Center is available 24x7 to all business segments, receiving between 17,000 and 20,000 phone calls per month through the toll-free number 0800-19-5755.

To assess the quality of its services, every ten days the Company conducts surveys (via e-mail or SMS) among the clients that contacted the Customer Service Center in the period. The goal is to measure client satisfaction regarding the services provided by the Company or by referred suppliers and partners, in addition to determining the causes of any shortcoming, so that they could be resolved as quickly as possible.

In addition to customer service surveys, every six months JSL conducts an extensive satisfaction study of nearly 200 contacts to evaluate the clients’ perception of its services, including the operating, commercial, billing and infrastructure aspects, as well as its corporate image. Based on the results, an action plan is drawn up by JSL’s management to minimize the causes of customer dissatisfaction and increase the quality of the services.

## COLABORADORES EMPLOYEES

Um dos diferenciais da JSL em seu mercado de atuação é a capacidade de atrair, desenvolver e reter profissionais qualificados e comprometidos com os objetivos da organização. Motivado principalmente pelo crescimento de suas operações, em 31 de dezembro de 2010, a JSL registrou um significativo aumento de 12,5% de seus colaboradores, se comparado ao mesmo período de 2009. Cerca de 96,0% do quadro, que contava com 12.966 colaboradores, estava alocado nas atividades operacionais.

One of JSL's differentials in its area of operations is its capacity to attract, develop and retain qualified professionals who are committed to its objectives. Driven mainly by the growth of its operations, on December 31, 2010, JSL registered a 12.5% increase in staff over the same period in 2009. Around 96.0% of the total staff of 12,966 was allocated to operational activities.

### Perfil do quadro de colaboradores

### Breakdown of employees

Ramo de atividade Employee category	2009	2010	Var. 2010x2009
<b>Administrativo Administrative</b>	<b>330</b>	<b>443</b>	<b>34,2%</b>
<b>Comercial Commercial</b>	<b>44</b>	<b>80</b>	<b>81,8%</b>
Corporativo Corporate	8	18	125,0%
Seminovos Used vehicles	36	62	82,4%
<b>Operacional Operational</b>	<b>11.147</b>	<b>12.443</b>	<b>11,6%</b>
Serviços Dedicados Dedicated Services	5.408	6.822	26,1%
Gestão e Terceirização Management and Outsourcing	1.681	1.958	16,5%
Transporte de Passageiros Passenger Transportation	3.205	2.591	-19,2%
Cargas Gerais General Cargo	360	459	27,5%
Outros Serviços Other Services	493	613	24,3%
<b>Total Total</b>	<b>11.521</b>	<b>12.966</b>	<b>12,5%</b>

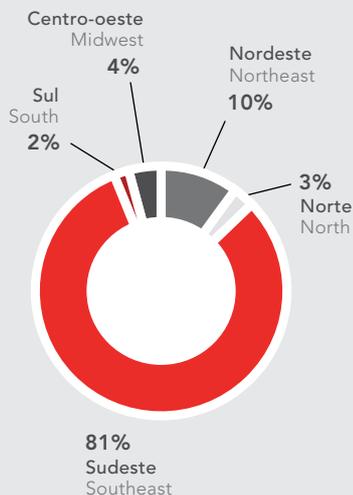
**A JSL busca recompensar a competência de seus profissionais quando atingidas as metas de desempenho alinhadas à sua estratégia.**

JSL rewards its professionals for their competence when they achieve the performance targets aligned to its strategy.

## Distribuição dos colaboradores por região, gênero e escolaridade

Breakdown of employees by region, gender and educational level

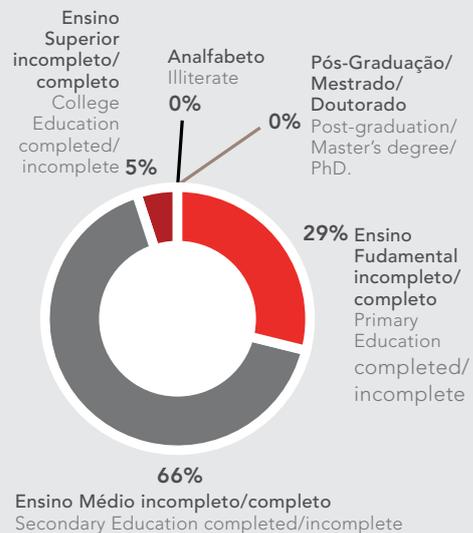
### Região Region



### Gênero Gender



### Escolaridade Educational Level



**Thiago Melo e José Nilson da Silva**  
Movimentadores Internos  
Internal Handlers



## Remuneração e benefícios

Os colaboradores da JSL são remunerados de acordo com os parâmetros praticados no mercado e respeitam os pisos de acordo com negociações coletivas, as quais abrangem 100% dos membros da Companhia.

A Companhia busca recompensar a competência e a responsabilidade de nossos profissionais, por meio da adoção de uma política de remuneração voltada ao crescimento dos valores individuais e coletivos. A remuneração é composta por salário base e, dependendo do cargo, bônus vinculados a metas preestabelecidas com a Diretoria. Em 2010, o salário médio pago pela JSL foi de R\$ 1.129,60, considerando todas as categorias funcionais. O menor salário pago pela Companhia ficou 2,70% acima do salário mínimo vigente.

Adicionalmente, para promover o bem-estar e a satisfação de seus empregados, a JSL oferece benefícios compatíveis com o mercado, tais como cesta básica, convênio com faculdades, convênio farmácia, plano odontológico, convênio médico, seguro de vida e auxílio funeral, vale-refeição, vale-transporte e plano de participação nos lucros. Os critérios de elegibilidade seguem políticas internas de gestão de pessoas.

Executivos em posições estratégicas contam com remuneração variável atrelada a metas de desempenho para a empresa e suas respectivas áreas, sendo que a Companhia pretende ainda implementar um plano de *stock options* para alinhar às ações de seus diretores aos interesses de longo prazo da empresa.

## Compensation and benefits

JSL employees' compensation is based on market parameters and respect the minimum wages set by the collective bargaining agreements, which cover 100% of the Company's employees.

JSL seeks to adequately remunerate the skills and responsibility of our professionals by adopting a compensation policy that fosters individual and team development. The compensation consists of a basic salary and, depending on the position, a bonus linked to targets established by the Executive Officers. In 2010, the average salary paid by JSL to employees across all functional categories was R\$1,129.60. The lowest salary paid by the Company was 2.70% above the current minimum wage.

In addition, to promote the well-being and satisfaction of its employees, JSL offers benefits that are compatible with the market, such as the basic food basket, discount agreements with universities and drugstores, dental and health insurance, life insurance, funeral aid, meal vouchers, transport vouchers and profit sharing plan. Employees are eligible to the benefits in accordance with internal people management policies.

Executives in strategic positions receive variable compensation linked to performance targets of the Company and their respective departments. JSL also plans to implement a stock option plan to align the management's actions with the Company's long-term interests.



## Desenvolvimento

Para a JSL, a qualidade dos serviços prestados está diretamente relacionada à capacitação das pessoas envolvidas em sua gestão e operação. Por isso, a Companhia investe no desenvolvimento de pessoas por meio de programas contínuos de treinamento e da valorização das competências individuais e os valores organizacionais.

Na filial de Mogi das Cruzes, onde se concentra grande parte do fluxo diário de colaboradores administrativos e comerciais, a empresa dispõe de um Centro de Treinamento composto por salas informatizadas, auditório e salas de suporte.

Também em Mogi, atua boa parte da equipe de Gestão de Pessoas, formada por especialistas em recrutamento, seleção, treinamento e desenvolvimento, instrutores técnicos (motoristas, mecânicos, analistas em informática), administração de pessoas, técnicos de segurança e médico do trabalho, entre outros profissionais. A JSL mantém parceria com prestadores de serviços especializados em todo o Brasil, proporcionando agilidade e confiabilidade nos processos praticados em diferentes unidades.

Em 2010, 9.329 colaboradores da JSL receberam treinamento, o que corresponde a 71,9% do quadro funcional. No total, foram aplicadas mais de dez mil horas destinadas ao desenvolvimento das equipes operacionais, administrativas, de supervisão e de gerência.

## Quadro Funcional

### Treinamento de colaboradores em 2010

Descrição Description	Operacional Operational	Administrativo Administrative	Supervisão Supervisory	Gerência Management	Direção Top Management	Total
Número de colaboradores treinados por categoria funcional Number of employees trained by functional category	7.698	1.430	141	52	8	9.329
Percentual em relação ao quadro funcional total Percentage in relation to total number of employees	72,7%	73%	45,9%	48,6%	100%	71,9%

## Development

For JSL, the quality of its services is directly related to the training provided to the people involved in their management and execution. That is why, it invests in people development by offering continuous training to its employees and by valuing individual skills and organizational values.

In the Mogi das Cruzes branch, where most administrative and commercial employees work, the Company has a Training Center comprising computer labs, an auditorium hall and supporting rooms.

A large portion of the People Management team also works in Mogi, which consists of specialists in recruitment, selection, training and development, technical instructors (drivers, mechanics, IT analysts), people management, safety technicians and the occupational doctor, among other professionals. In addition, JSL has a partnership with specialized service providers from all over Brazil, which ensures speed and reliability in the processes at the units.

In 2010, 9,329 JSL employees received training, which corresponds to 71.9% of the workforce. More than 10,000 hours of training were provided to the operational, administrative, supervisory and management teams.

## Workforce

### Training for employees in 2010

Atenta à formação e desenvolvimento de seu capital humano, a Companhia mantém um planejamento estruturado visando à reciclagem e capacitação profissional de sua gente. São realizados treinamentos relacionados aos temas mais relevantes para a JSL, os quais abrangem todas as categorias funcionais. A seguir, apresentamos o planejamento para o ano de 2011, contemplando os principais temas a serem aplicados.

The Company is concerned about the training and development of its human capital and for this it has a plan that envisages professional training and refresher courses for its people. Training is given on topics of most interest to a JSL and covers all the functional categories. Following is the plan for 2011, including the key issues to be addressed.

## Plano de treinamento para 2011

## Training Plan for 2011

Tema Topic	Número Previsto de Colaboradores Estimated number of employees
Atendimento ao Cliente Customer Service	12.010
Condução Econômica de Veículos Economic Handling of Vehicles	6.251
Diálogo Diário de Segurança (DDS) Daily Safety Dialogue (DSD)	9.954
Direção Defensiva Defensive Driving	6.251
Liderança Leadership	700
Motivacional Motivation	1.219
Operação de equipamentos de acessibilidade em ônibus Operation of Bus Access Equipment	1.592
Qualificação de motoristas Driver Training	720
Reciclagem de procedimentos e processos no retorno de férias Recycling of procedures and processes at the end of vacation periods	25.238
Relacionamento Interpessoal Interpersonal Relations	2.323
Segurança do Trabalho Occupational Safety	12.301
Treinamento Operacional Operational Training	12.301
Treinamento Operacional in loco On-location Operational Training	1.327

## Saúde e segurança do trabalho

As áreas de Gestão de Pessoas e de Segurança do Trabalho promovem diversas iniciativas com foco em educação, treinamento, aconselhamento e prevenção relacionadas à saúde e à qualidade de vida, que abrangem temas como direção defensiva, atendimento a clientes portadores de necessidades especiais, segurança em procedimentos operacionais, combate ao uso de drogas, alcoolismo e uso indevido de estimulantes, doenças sexualmente transmissíveis, entre outros assuntos.

Para contribuir com o trabalho de prevenção e conscientização, a JSL trabalha em parceria com os comitês formais de saúde e segurança, que contam com 64 membros, o que corresponde a 0,5% do quadro total de colaboradores.

No término de 2010, entre os índices relacionados à segurança do trabalho, a Companhia apresentou taxa de acidentes de trabalho (TAC) de 1,4%, taxa de dias perdidos (TDP) de 2,0% e taxa de absenteísmo correspondente a 2,8%.

## Gestão integrada

Com o intuito de assegurar o cumprimento das diretrizes organizacionais estratégicas a todos os seus profissionais, independentemente da área e do nível hierárquico, a JSL conta com a área de Gestão Integrada, que tem por objetivo disseminar a Política de Gestão Integrada a todas as equipes operacionais e administrativas por meio dos processos e padrões de gestão da qualidade, saúde, segurança e meio ambiente.

Complementando essa iniciativa, a JSL realiza a integração de novos colaboradores, buscando oferecer conhecimentos sobre a organização, suas políticas, valores e procedimentos.

## Occupational health and safety

The People Management and Occupational Health and Safety departments carry out several initiatives focused on education, training, counseling, and prevention, related to health and quality of life. These initiatives address issues such as defensive driving, serving clients with special needs, safety in operational procedures, prevention of drug abuse, alcoholism, and sexually transmitted diseases.

To promote preventive behavior and raise awareness on these issues, JSL works in partnership with formal safety and health committees, which have 64 members, corresponding to 0.5% of the total staff.

At the end of 2010, the Company recorded the following occupational health and safety figures: on-the-job accidents 1.4%, lost days 2.0% and absenteeism 2.8%.

## Integrated management

To ensure that all the professionals, regardless of their department and hierarchical level, comply with the strategic organizational guidelines, JSL relies on the Integrated Management department, whose objective is to disseminate the Integrated Management Policy to all the operations and administrative teams through quality, health, safety and environmental management processes and standards.

Complementing this initiative, JSL conducts integration programs for new employees to provide them with information about the Company, as well as its policies, values and procedures.

## Programa de retenção e incentivo

Para promover o reconhecimento e o desenvolvimento de seus colaboradores, ao mesmo tempo em que garante a atratividade como empregadora, a JSL busca reconhecer sua equipe por meio de iniciativas que incluem:

- Prêmio para Veteranos – gratificação por tempo de permanência;
- Prêmio Fidelidade – benefício de empréstimo para colaboradores;
- Premiação por Resultados – que reconhece aqueles que não receberam reclamações, que trabalham dentro dos padrões de segurança, entre outros critérios;
- Recrutamento interno – oportunidades para que colaboradores se candidatem a vagas disponíveis, inclusive por meio de uma seção exclusiva no website da Companhia;

Por conta de iniciativas como essas, a Companhia busca controlar o *turnover* médio acumulado, que em 2010 foi de 47,5%. No total, foram registradas 7.195 demissões no período, sendo 94% de homens e 6% de mulheres. Em relação à faixa etária, 46% tinham até 30 anos, 50% de 31 a 50 anos e 4% acima de 50 anos. Geograficamente, as demissões se distribuíram da seguinte maneira: 77% na região Sudeste, 12% no Centro-Oeste, 5% no Nordeste, 4% no Norte e 2% no Sul.

## Retention and incentive program

To encourage the recognition and development of its employees, while remaining attractive as an employer, JSL seeks to recognize its staff through initiatives, including:

- Veterans Award – bonus given for time of service;
- Fidelity Award – loans to employees;
- Reward for Results – an initiative that recognizes those who did not receive any complaints and who comply with safety standards, among other criteria;
- Internal recruitment – employees can apply for job openings, which can be also done through an exclusive section in the Company's website;

With these and other initiatives, the Company aims to control the average turnover rate, which stood at 47.5% in 2010. A total of 7,195 dismissals were recorded in the period, 94% men and 6% women. In terms of age group, 46% were up to 30 years old, 50% from 31 to 50, and 4% were above 50. Geographically, the dismissals were distributed as follows: 77% in the Southeast, 12% in the Midwest, 5% in the Northeast, 4% in the North and 2% in the South of Brazil.



## Programa Ligado em Você

Os colaboradores da JSL e seus familiares contam com um programa social diferenciado, o Ligado em Você, que disponibiliza suporte psicossocial, psicológico e clínico, de forma confidencial, buscando alternativas conjuntas para problemas diversos.

O programa engloba atendimento por meio de uma linha 0800, visitas domiciliares, hospitalares e acompanhamento a consultas médicas de colaboradores, assistência social, psicológica e jurídica a pessoas com necessidades especiais, gestantes, vítimas de acidentes de trânsito, dependentes químicos e suas famílias.

O objetivo da iniciativa é aumentar o grau de fidelização e satisfação dos colaboradores em todas as unidades de negócios, desenvolvendo um ambiente mais produtivo e humano. Com o Ligado em Você, a área de Recursos Humanos atua de forma proativa no atendimento e esclarecimento de assuntos que afetam diretamente seus funcionários.

## FORNECEDORES SUPPLIERS

O relacionamento com os fornecedores é extremamente importante para o negócio da JSL. A Companhia é hoje a maior compradora de veículos pesados do mercado brasileiro e tem posição relevante na aquisição de pneus e combustíveis. Além de realizar compras em grande quantidade e frequência – o que favorece as condições de negociação e prioridade no recebimento dos ativos – a Companhia se relaciona com uma ampla rede de parceiros, de forma a buscar o melhor custo benefício para a prestação de serviços de qualidade.

Para promover esse alinhamento, a Companhia conduz seu contato com prestadores de serviços seguindo princípios éticos, em respeito às leis e às normas vigentes. O Código de Conduta da JSL, por exemplo, contempla uma seção específica sobre as relações com esse público, que segundo o documento, deve ser duradoura, sem prejuízo dos princípios da livre iniciativa e da lealdade na concorrência. A contratação de fornecedores deve ser fundamentada em critérios técnicos, profissionais e éticos, sendo que os fornecedores que apresentarem condutas inadequadas ou descumprirem normas e obrigações legais serão excluídos do quadro de fornecedores ou de prestadores de serviços da JSL.

## Ligado em Você (Connected with You) Program

JSL has a special social program called Ligado em Você, which provides psychological, social and clinical support, on a confidential basis, to employees and their families, helping them find alternatives for diverse problems.

The program includes a toll-free (0800) number, house and hospital visits, and accompanying employees at doctor appointments, in addition to social, psychological and legal assistance for people with special needs, pregnant women, victims of traffic accidents, drug addicts and their families.

The goal is to increase the employee loyalty and satisfaction rate in all business units, promoting a more productive and humane environment. Through this program, the Human Resources department acts proactively to resolve and clarify issues that directly affect JSL's employees.

JSL's relationship with suppliers is extremely important for its business. The Company is Brazil's largest buyer of heavy vehicles and a large buyer of tires and fuel. In addition to purchasing in large quantities and frequently, which leads to better bargaining conditions and priority in receiving the assets, the Company relies on an extensive network of partners in order to obtain the best cost-benefit ratio and provide quality services.

The Company's relationship with service providers is according to ethical principles and the current laws and rules. For example, JSL's Code of Conduct has a specific section on the Company's relations with suppliers, which, according to the document, must be long-lasting and without affecting free initiative and principles of fair competition. The hiring of suppliers must be based on technical, professional and ethical criteria, and suppliers with inappropriate conduct or fail to comply with rules and legal requirements will be excluded from JSL's network of suppliers or service providers.

A partir da conduta ética e legal que exige de seus fornecedores, a JSL estimula boas práticas de mercado em sua cadeia de valor, replicando por muitas organizações atitudes socialmente responsáveis e o respeito aos direitos humanos.

Para reforçar o compromisso com o engajamento dos fornecedores em temas que considera relevantes para uma parceria sustentável, a JSL incluiu em todos os contratos de prestação de serviços – novos e já existentes, por meio de aditivos – duas cláusulas relacionadas ao compromisso dos fornecedores com questões de responsabilidade social e meio ambiente. Entre elas está a exigência do compromisso com a não utilização de mão de obra infantil e com a adoção de medidas para prevenir e reduzir os impactos ambientais provenientes de suas atividades.

Nesse sentido, a JSL realizou a revisão do processo de homologação de fornecedores e passou a aplicar desde 2009 o Questionário de Avaliação, com itens relacionados, principalmente, a questões ambientais, tais como o cumprimento a leis ambientais, a maneira pela qual a empresa destina seus resíduos e outros dados que determinam a aprovação ou a reprovação da prestação de serviços.

Adicionalmente, a Companhia enviou a todos os fornecedores e prestadores de serviço uma carta para conhecimento de sua Política de Gestão Integrada (Qualidade, Saúde, Segurança e Meio Ambiente), solicitando a assinatura como formalização do compromisso com a conduta requerida pelo documento.

By demanding ethical conduct and compliance with law from its suppliers, JSL encourages good market practices in its value chain, replicated by socially responsible operations and respect for human rights.

To reinforce its commitment to engaging suppliers on issues it considers relevant for a sustainable partnership, JSL has included two clauses related to suppliers' commitment to social responsibility and environmental issues in all its new and existing (through addendum) service contracts. These include the supplier's commitment to not use child labor and the adoption of measures to prevent and reduce the environmental impacts of its activities.

For this, JSL reviewed its process for the approval of suppliers and, in 2009, adopted the Evaluation Questionnaire, which consists of questions related mainly to environmental issues, such as compliance with environmental laws, waste disposal methods, all of which determine the approval decision.

In addition, the Company sent a letter to all its suppliers and service providers, informing them about its Integrated Management Policy (Quality, Health, Safety and Environment) and requesting their signature to formalize their commitment to the conduct required by the Policy.

## IMPRENSA MEDIA

A Diretoria de Comunicação Corporativa é responsável pela gestão dos serviços de assessoria de imprensa, que por sua vez busca estreitar o contato com jornalistas e formadores de opinião, divulga informações relevantes, viabiliza as entrevistas com os porta-vozes da empresa, além de organizar coletivas de imprensa e ações de relacionamento entre os executivos da Companhia e os jornalistas.

The Corporate Communications Department is responsible for managing the press relations service, which seeks to strengthen the Company's relations with journalists and opinion makers, disclose material information, schedule interviews with the Company's spokespersons, besides organizing press conferences and relationship between the Company's executives and journalists.

# INVESTIDORES

## INVESTORS

A Diretoria de Relações com Investidores (RI) foi criada em abril de 2010, quando a JSL realizou a sua oferta pública inicial de ações. A área é responsável pelo relacionamento com analistas, investidores e agentes do mercado em geral.

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

A Diretoria conta com uma equipe preparada para esclarecer dúvidas, disponibilizar materiais institucionais e sobre resultados, fornecendo informações precisas a analistas, investidores institucionais e pessoas físicas.

Trimestralmente, a JSL contrata uma consultoria independente para realizar Estudos de Percepção, que visam acompanhar a opinião do mercado em relação à Companhia, envolvendo geralmente dez participantes indicados pela JSL, que respondem questões sobre o seu processo de divulgação, resultados e a equipe de RI. Para que se mantenha a confidencialidade dos participantes, apenas as transcrições, resumos e recomendações são disponibilizados à JSL, sem que sejam ligadas diretamente aos entrevistados. A pesquisa já motivou a Companhia a promover melhorias na forma de comunicação com os investidores, incluindo o aperfeiçoamento de ferramentas como o *release* de resultados e o *website* de RI, além de oferecer novos serviços.

The Investor Relations (IR) Department was created in April 2010, when JSL held its IPO. The department is responsible for the Company's relationship with analysts, investors and the general market.

In addition to complying with legal requirements related to publicly-held companies and constantly aligning JSL's practices with the best corporate governance practices, the duties of the Investor Relations Department include preparing and disclosing the Company's operating and financial results to the market, holding quarterly conference calls, press conferences and individual meetings with shareholders and investors, annual public meetings, diversifying and increasing the loyalty of JSL's shareholder base, among other actions geared towards the Company's strategic stakeholders.

The IR team is prepared to clarify questions, distribute institutional material and the Company's results, and provide precise information to analysts, as well as institutional and individual investors.

Every quarter, JSL hires an independent consulting firm to conduct Perception Studies to monitor the market's opinion about the Company. The studies usually cover ten participants chosen by JSL, who answer questions on the Company's disclosure process, results and the IR team. To keep the participants' identity confidential, JSL has access only to transcripts, findings and recommendations, without any direct connection with the interviewees. The studies have led the Company to improve its communication with investors, such as improving its earnings releases and the IR website, besides launching new services.

Para mais informações sobre a área de Relações com Investidores da JSL, acesse o site <http://www.jsl.com.br/ri>, entre em contato por e-mail ([ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br)) ou telefone (55 11) 4795-7178.

For further information on JSL's Investor Relations department, go to <http://www.jsl.com.br/ri>, send an email to [ri@jsl.com.br](mailto:ri@jsl.com.br) or call (55 11) 4795-7178.

# RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

## SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY



“A logística contribui para um futuro melhor.”

“Logistics contributes to a better future.”

# INSTITUTO JULIO SIMÕES

## JULIO SIMÕES INSTITUTE



Fundado em 2007 com o objetivo de fortalecer o trabalho social da JSL com foco no desenvolvimento das comunidades onde atua, o Instituto Julio Simões é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), sem fins lucrativos, que investe em programas voltados para a segurança no trânsito, educação profissionalizante e meio ambiente.

### Missão do Instituto Julio Simões

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

### Atribuições:

- Consolidar o Investimento Social Privado externo da JSL nas áreas de segurança no transporte e educação para geração de renda, para beneficiar comunidades em que a JSL atua.
- Estimular internamente princípios e boas práticas de sustentabilidade, mediante participação no Comitê de Sustentabilidade da JSL.

Por meio do Programa Na Mão Certa – organizado pela ONG Childhood Brasil –, do qual foi uma das primeiras signatárias em meados de 2007, a Companhia também realiza ações de conscientização com seus motoristas, com foco no combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas do Brasil.

A entidade apoia, ainda, uma série de programas sociais como o Projeto Cereias, que reintegra animais selvagens à natureza em Aracruz (Espírito Santo) e incentiva instituições que atendem aos mais diversos públicos e necessidades das comunidades onde a JSL atua. Além disso, o Instituto Julio Simões mantém o Asilo Manuel Maria, localizado em Mogi das Cruzes – SP, que abriga 40 idosos de baixa renda. Adicionalmente, o Instituto apoia financeiramente instituições como Apae (Mogi das Cruzes).

Founded in 2007 to strengthen JSL's social work focused on the development of the communities where it operates, the Julio Simões Institute is a non-profit Public Interest Civil Society Organization that invests in programs geared towards traffic safety, vocational education and environmental preservation.

### Mission of the Julio Simões Institute

To contribute to Brazil's sustainable social and economic development through initiatives that foster safety on the highways, training professionals for the job market, and environmental preservation.

### Duties:

- To consolidate JSL's external Private Social Investment in the areas of traffic safety and education for income generation, benefiting the communities in which the Company operates.
- To internally encourage sustainability principles and good practices through its participation in JSL's Sustainability Committee.

Through the *Na Mão Certa* (In the Right Hand) program, organized by the NGO Childhood Brasil, to which JSL was one of the first signatories back in 2007, the Company also works on raising the awareness among its drivers to combat the sexual exploitation of children and teenagers on Brazilian highways.

The NGO also supports a series of social programs, such as *Projeto Cereias*, which returns wild animals to their natural habitat in Aracruz (Espírito Santo), and supports institutions that serve diverse people profiles and needs of the communities where JSL operates. In addition, the Julio Simões Institute maintains the Asilo Manuel Maria in Mogi das Cruzes (São Paulo), which provides shelter to 40 low-income senior citizens and provides financial support to other institutions such as Apae (Mogi das Cruzes).

## Programa Pela Vida

A partir do segundo semestre de 2010, o Instituto Julio Simões, com apoio da JSL, iniciou o desenvolvimento de um novo programa focado na prevenção de acidentes de trânsito e na melhoria da saúde e da qualidade de vida dos profissionais atuantes no segmento de transporte rodoviário: o Programa Pela Vida. O programa, que foi implantado em abril de 2011, oferece a motoristas serviços como a aferição da pressão arterial, testes de glicemia, acuidade visual e índice de massa corpórea (IMC), além de disponibilizar mapas e alertas sobre os locais com maior risco de acidentes e materiais educativos para reforçar a postura profissional como princípio para a segurança na estrada.

Mais do que contribuir com o aumento da segurança a partir do cuidado com a saúde e a segurança individual dos motoristas de caminhão e de ônibus, a iniciativa tem o objetivo de promover a valorização da atividade e da vida desses profissionais.



## Programa Pela Vida (Program For Life)

In the second half of 2010, the Julio Simões Institute, with support from JSL, began designing a new program focused on the prevention of traffic accidents and improvement of the health and quality of life of professionals in the highway transportation sector: *Programa Pela Vida*. The program, which was implemented in April 2011, offers drivers services such as medical exams to measure blood pressure and sugar, visual acuity and body mass index (BMI), and also distributes maps and warnings about locations with the highest risk of accidents, as well as educational material that stress the importance of correct professional conduct for road safety.

More than merely increasing traffic safety by promoting the precautionary measures related to the individual health and safety of truck and bus drivers, the initiative also aims to foster people's appreciation of the activity and life of these professionals.

## MEIO AMBIENTE ENVIRONMENT



A preocupação com o meio ambiente está enraizada na cultura organizacional da JSL, que realiza uma série de iniciativas para minimizar os impactos ambientais de suas atividades, como o treinamento de motoristas visando à redução do consumo de recursos (energia elétrica, água, combustíveis e lubrificantes), a redução de emissão de gases de efeito estufa, a melhor disposição de resíduos, a manutenção adequada de seus equipamentos, o controle sistemático de indicadores relacionados ao meio ambiente, entre outras ações.

## Certificação ISO 14001

A JSL conquistou a Certificação ISO 14001 para duas unidades de Mogi das Cruzes (localizadas na Avenida Saraiva, 400 e 311), dentro do escopo: transporte rodoviário de produtos não perigosos com frota própria e agregados. Além disso, a Companhia é constantemente avaliada, de forma indireta, pela ISO, quando esta certifica alguns de seus clientes, uma vez que é parte integrante suas cadeias produtivas.

Os Programas de Gestão Ambiental iniciais envolvem a redução do consumo de pneus, a construção da central de resíduos, a instalação do separador de água e óleo, a implantação da coleta seletiva, a Semana Interna de Prevenção de Acidentes e Meio Ambiente, entre outros.

O foco da JSL nesse momento é disseminar a cultura do sistema de gestão em outras unidades da Companhia, determinando os padrões e gerenciamento necessários, bem como aumentar a conscientização ambiental por parte dos colaboradores.

## Emissões de GEE (Gases de Efeito Estufa)

A JSL consolidou em 2010 os dados de seu levantamento de emissões de gases de efeito estufa realizado no ano anterior. As emissões pertencentes ao Escopo 1 (quando as fontes são de propriedade da empresa) totalizaram 270.443,3 toneladas de CO<sub>2</sub>e (dióxido de carbono equivalente), enquanto as emissões de Escopo 2 (oriundas da utilização de energia elétrica, por exemplo) atingiram 44,8 toneladas de CO<sub>2</sub>e.

Para 2011, a Companhia prevê um profundo levantamento sobre oportunidades de redução de emissão de gases causadores do efeito estufa realizado em parceria com uma empresa especializada.

Concern for the environment is deeply rooted in JSL's organizational culture, which carries out several initiatives to minimize the environmental impacts of its activities, including training for drivers to reduce the consumption of resources (electricity, water, fuel and lubricants), reduction of greenhouse gas emissions, better waste disposal, proper maintenance of equipment and the systematic control of environmental indicators.

## ISO 14001 certification



JSL obtained the ISO 14001 certification for two units at Mogi das Cruzes (located at Avenida Saraiva, 400 and 311) for highway transportation of non-hazardous products through own fleet and independent contractors. In addition, the Company is always evaluated, indirectly, by ISO when it certifies JSL's clients, since the Company is an integral part of their production chains.

The initial Environmental Management Programs involve the reduction of tire consumption, the construction of a waste disposal center, the installation of an oil and water separator, the implementation of a selective waste collection system, and the Internal Week for Prevention against Accidents and the Environment, among others.

JSL currently focuses on disseminating the management system's culture to other units of the Company, setting the necessary standards and management, and raising employees' awareness on environmental issues.

## GHG (Greenhouse Gases) emissions:

In 2010, JSL consolidated the data relating to the greenhouse gas emissions survey conducted the previous year. Scope 1 emissions (from sources that are owned or controlled by the entity) totaled 270,443.3 tonnes CO<sub>2</sub>e (carbon dioxide equivalent), while Scope 2 emissions (resulting from the use of electricity, for example) amounted to 44.8 tonnes CO<sub>2</sub>e.

In 2011, the Company plans to conduct, in partnership with a specialized company, an in-depth survey to identify opportunities for reducing greenhouse gas emissions.

## Consumo de água

Com o objetivo de promover a redução do consumo de água, a Companhia realiza campanhas internas de conscientização, a substituição de torneiras manuais para automáticas, inspeções semanais nas instalações para identificar possíveis vazamentos e outras iniciativas. O consumo é monitorado periodicamente para que, em casos de desvios ou vazamentos, seja possível tomar ações corretivas com agilidade. Os colaboradores também possuem um canal de comunicação com a área de engenharia para comunicarem ocorrências desse tipo.

Uma iniciativa que vem alcançando bons resultados é a instalação do sistema de tratamento e reuso de água, utilizada na lavagem de caminhões, em algumas das garagens da Companhia. O projeto piloto, implementado em 2010, proporcionou economia e redução no consumo de água da garagem localizada na unidade da JSL no Rio de Janeiro (RJ) e, em 2011, a garagem de Poá (SP) também passou a fazer parte do projeto, que será estendido gradualmente para outras unidades.

## Disposição de resíduos

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

Em 2010, as unidades de Mogi das Cruzes, Itaquaquecetuba, Poá, Guarulhos e São Bernardo do Campo foram responsáveis pela geração de 342 toneladas de resíduos, enquanto os resíduos gerados pelos clientes da Companhia (onde há a prestação de serviços ambientais e comerciais que abrange coletas e destinação final) corresponderam a 8.409 toneladas.

## Water consumption

With the aim of encouraging the reduction of water consumption, the Company holds internal campaigns to raise awareness among employees. It has also replaced manual faucets with automatic ones and conducts weekly inspections in its facilities to identify leaks, among other initiatives. Water and electricity consumption is monitored periodically so that in case of leaks, corrective measures may be taken quickly. Furthermore, employees have a communication channel to report any such problems to the engineering department.

One initiative that has been producing positive results is the installation of the water treatment and recycling system to wash trucks in a few of the Company's garages. The pilot project, implemented in 2010, resulted in savings and a reduction in water consumption in the garage at JSL's Rio de Janeiro unit. In 2011, the garage in Poá, São Paulo, was also included in the project, which will be gradually extended to other units.

## Waste disposal

JSL complies with all regulations and laws related to the proper disposal of waste materials, such as tires and bulbs. The parts replaced during fleet maintenance and the product packages are sent to specialized companies certified by such environmental agencies as Cetesb (Environmental Company of the State of São Paulo).

In 2010, the Mogi das Cruzes, Itaquaquecetuba, Poá, Guarulhos and São Bernardo do Campo units generated 342 tonnes of waste, while the waste generated by the Company's clients (where JSL provides environmental and commercial services that include collection and final destination) totaled 8,409 tonnes.

## Renovação de frota em até três anos

Além de renovar sua frota em até três anos, a JSL tem investido recentemente na aquisição de veículos com motores eletrônicos, que aceitam o biodiesel - combustível alternativo de queima limpa, produzido de recursos domésticos e renováveis. Por ser biodegradável, não tóxico e praticamente livre de enxofre e aromáticos, é considerado um combustível ecológico. Até o momento, foi adquirido o combustível conhecido como B5, composto de 5% de biodiesel e 95% de diesel.

## Treinamento de Condução Econômica

Essa capacitação destinada aos motoristas de ônibus e caminhões tem como objetivo fornecer aos participantes os conhecimentos teóricos e práticas de técnicas de direção que propiciem a redução do consumo de combustível, do desgaste de componentes mecânicos e do índice de manutenção por falhas operacionais, além de promover a conservação do veículo e o bem-estar físico e mental dos profissionais.

## Fleet renewal in up to three years

In addition to renewing its fleet in up to three years, JSL has recently invested in the purchase of vehicles with electronic engines running on biodiesel, an alternative clean burning fuel produced domestically from renewable resources. Biodiesel is considered an eco-friendly fuel, since it is biodegradable, nontoxic and almost free of sulfur and aromatic compounds. To date, the Company has purchased the fuel known as B5, consisting of 5% biodiesel and 95% diesel.

## Training on Economical Driving

This training program aims to provide truck and bus drivers with theoretical and practical driving skills that help reduce fuel consumption, wearing out of mechanical parts, and the rate of maintenance due to operational failure. The program also promotes vehicle conservation, as well as the physical and mental well-being of the professionals.

**Fretamento de ônibus**  
Bus chartering services



## Redução do consumo de lubrificantes

A JSL realizou um estudo para reduzir o consumo de lubrificantes e filtros, acompanhando o desempenho e consumo e analisando amostras de lubrificantes dos equipamentos em laboratórios. Após as análises, foi definido o limite da durabilidade de lubrificantes, aumentando o período de trocas de 15.000 km para 20.000 km. Com essa medida aparentemente simples, foi obtida significativa redução no consumo, sem o risco de problemas mecânicos relacionados à mudança.

## Sistema de otimização de rotas

A JSL realiza uma análise das rotas possíveis de origem ao destino, com base no Plano de Gerenciamento de Riscos (PGR). Os dados são enviados para a seguradora contratada, que levanta informações relativas à integridade e segurança dos motoristas, dos equipamentos e das cargas durante o trajeto e nos pontos de parada, além de analisar dados como quantidade de quilômetros rodados e consumo de combustível. Após esta análise, a Companhia ainda realiza testes para verificar se o trajeto pode ser definido como rota padrão.

## Manutenções preventivas dos veículos

A JSL realiza manutenções preventivas de seus veículos periodicamente, com o objetivo de contribuir para a eficiência operacional, garantir a qualidade dos serviços, reduzir a emissão de poluentes, entre outros. Nesse processo, estão incluídos os testes anuais de opacidade e de ruído exigidos por lei.

## Reduction in lubricant consumption

JSL conducted a study to reduce lubricant and filter consumption by monitoring the performance and consumption, and analyzing lubricant samples from the equipment in the laboratories. After the analyses, the period for changing lubricants was raised from 15,000 km to 20,000 km. This apparently simple measure significantly reduced consumption without any risk of mechanical problems on account of the change.

## Route optimization system

JSL analyzes the possible routes from the origin to destination based on the Risk Management Plan (PGR). The data are sent to the insurance company hired, which collects information about the integrity and safety of the drivers, the equipment and cargo during the route and at the stops, besides analyzing data such as kilometers driven and fuel consumption. After this analysis, the Company conducts tests to verify if the route should be defined as the standard route.

## Preventive maintenance of vehicles

JSL conducts preventive maintenance of its vehicles periodically to increase its operational efficiency, ensure the quality of its services and reduce GHG emissions, among others. This process includes the annual opacity and noise tests required by law.



# INFORMAÇÕES CORPORATIVAS

## CORPORATE INFORMATION

### **Diretoria de Relações com Investidores** **Investor Relations Department**

Telefone / Telephone: +55 (11) 4795-7178

Fax: +55 (11) 4795-7836

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

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

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

Endereço / Address:

Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas.

Mogi das Cruzes, SP - CEP 08745-140

### **Sede Social** **Head Office**

Endereço / Address:

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

Edifício New England, Consolação.

São Paulo, SP - CEP 01228-200.

### **Sede Administrativa** **Administrative Office**

Endereço / Address:

Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas.

Mogi das Cruzes, SP - CEP 08745-140

### **Banco Depositário** **Depository Institution**

Bradesco S.A.

Telefone / Telephone: +55 (11) 3684-9441

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

Endereço / Address:

Cidade de Deus s/n

Osasco, SP - CEP 06029-900

### **Audidores Independentes** **Independent Auditors**

Ernst & Young Terco Auditores Independentes

# GLOSSÁRIO

## GLOSSARY

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

**Aslog:** Associação Brasileira de Logística.

**Cargas Gerais:** Serviços de escoamento de produtos no sistema "ponto A" para "ponto B", por meio de veículos de carga completa (*full truck load*).

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

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

**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:** 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 uma medida prática mais adequada que o EBITDA tradicional como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da companhia de cumprir com suas obrigações financeiras.

**Full truck load:** carga completa do caminhão ou veículos de carga completa.

**Gestão e terceirização (de frotas/equipamentos):** Serviços de gestão e terceirização prestados pela JSL por meio de frotas compostas por veículos leves e pesados, incluindo atividades de dimensionamento e serviços agregados à frota, máquinas e equipamentos.

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

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

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

**Packing:** Processo para embalagem de produtos.

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

**PSL:** Provedor de Serviço Logístico.

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

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

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

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

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

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

**Aslog:** Brazilian Logistics Association.

**Cross-docking:** It is a system whereby products enter and leave a distribution center without being stored there, which helps increase stock turnover. It may also be defined as simultaneously moving cargo from the receipt docks to the dispatch docks.

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

**Dedicated Services or Services Dedicated to the Supply Chain:** Services provided in an integrated and customized way for each client, which include managing the flow of inputs / raw materials, including information from the supplier through entry of the materials into the clients' facilities (Inbound operations), the outflow of products from the clients' facilities to the point of consumption (Outbound operations), and the movement and management of inventory, reverse logistics and warehousing.

**EBITDA:** According to CVM Circular 1/2005, EBITDA represents earnings before financial items, income taxes and social contribution, minority interest, depreciation and amortization. EBITDA is not a measure as defined by Brazilian GAAP. It does not represent cash flow for the periods represented and should not be considered a substitute for net income or cash flow as an indicator of the company's liquidity. EBITDA does not have a standardized meaning and our definition of EBITDA may not be comparable with that used by other companies.

**EBITDA-A:** or Adjusted EBITDA – corresponds to EBITDA plus the residual accounting cost from the sale of property, plant and equipment, which is non-cash, since it represents merely an accounting entry at the time of demobilization of the assets. Thus, the Company's management believes that EBITDA-A is a better measure of the financial performance of the business, representing a proxy for operating cash flow.

**Full truck load:** Full load of trucks or vehicles.

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

**General Cargo Transportation:** Services for the transportation of products from "point A" to "point B", by vehicles assuming Full Truck Load..

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

**LSP:** Logistics Services Provider.

**Management and Outsourcing (of fleet/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.

**Packing:** process of packaging the products.

**Passenger Transportation:** Charter services for companies, public transportation for municipalities and intercity transportation of passengers.

**Picking:** process of removing products from the inventory to consolidate the cargo destined to a specific client.

**Reclassified:** Adjustments made to the 2009 financial statements through reclassifying certain costs and expenses on the income statement to coincide with the same criteria utilized during 2010 in order to provide greater comparability between the two periods.

**REFIS:** Tax Recovery Program. Instituted by the federal government, it provides for an extension of federal tax obligations resulting in lower interest costs, fines and charges.

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

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

# ÍNDICE GRI

## GRI INDEX

	Indicadores GRI	Página	Capítulo	Observações
<b>1. Estratégia e Análise</b>				
1.1	Declaração do detentor do cargo com maior poder de decisão sobre a relevância da sustentabilidade para a organização	7 a 11	Mensagem da Administração	
1.2	Descrição dos principais impactos, riscos e oportunidades	34 a 36; 41 a 43; 60 e 61	Diferenciais competitivos; Análise de cenário e perspectivas; Gestão de riscos	
<b>2. Perfil Organizacional</b>				
2.1	Nome da organização	17	A JSL	
2.2	Principais marcas, produtos e/ou serviços	27 a 32	Linhas de negócios	
2.3	Estrutura operacional, incluindo principais divisões, unidades operacionais, subsidiárias e <i>joint ventures</i>	20 e 21	Práticas de governança; Controle acionário	
2.4	Localização da sede	33	Abrangência geográfica	
2.5	Número e nome de países em que a organização opera	33	Abrangência geográfica	
2.6	Tipo e natureza jurídica da propriedade	17	A JSL	
2.7	Mercados atendidos (incluindo discriminação geográfica, setores atendidos, tipos de clientes, beneficiários)	33	Abrangência geográfica	
2.8	Porte da organização	20 e 21	Abrangência geográfica; Práticas de governança	
2.9	Principais mudanças durante o período coberto, referentes a porte, estrutura ou participação acionária	57 a 60	Práticas de governança	
2.10	Prêmios recebidos no período	38 e 39	Prêmios e certificações	
<b>3. Parâmetros para o Relatório</b>				
3.1	Período coberto pelo relatório	13 e 14	Sobre o relatório	
3.2	Data do relatório anterior mais recente	13 e 14	Sobre o relatório	
3.3	Ciclo de emissão dos relatórios	13 e 14	Sobre o relatório	
3.4	Dados para contato	83	Informações corporativas	
3.5	Processo para definição do conteúdo do relatório	13 e 14	Sobre o relatório	
3.6	Limite do relatório	13 e 14	Sobre o relatório	
3.7	Declaração sobre quaisquer limitações específicas quanto ao escopo ou ao limite do relatório	13 e 14	Sobre o relatório	
3.8	Base para elaboração do relatório no que se refere a <i>joint ventures</i> , subsidiárias, instalações arrendadas, operações terceirizadas e outras organizações	13 e 14	Sobre o relatório	

	Indicadores GRI	Página	Capítulo	Observações
3.9	Técnicas para medição de dados e as bases de cálculos, incluindo hipóteses técnicas, que sustentam as estimativas aplicadas à compilação dos indicadores e outras informações do relatório	13 e 14	Sobre o relatório	
3.10	Explicação das consequências de quaisquer reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores	13 e 14	-	Não aplicável. Este é o primeiro relatório publicado.
3.11	Mudanças significativas em comparação com anos anteriores no que se refere a escopo, limite ou métodos de medição aplicados no relatório	13 e 14	-	Não aplicável. Este é o primeiro relatório publicado.
3.12	Tabela que identifica a localização das informações no relatório	86 a 94	Índice GRI	
3.13	Verificação externa dos dados	87	-	Não houve verificação externa
<b>4. Governança, Compromissos e Engajamento</b>				
4.1	Estrutura de governança	57 a 59	Estrutura de governança	
4.2	Indicação caso o presidente do mais alto órgão de governança também seja um diretor executivo	57 e 58	Estrutura de governança	
4.3	Para organizações com uma estrutura de administração unitária, declaração do número de membros independentes ou não executivos do mais alto órgão de governança	57 e 58	Estrutura de governança	
4.4	Mecanismos para que acionistas e empregados façam recomendações ou deem orientações ao mais alto órgão de governança	63	Código de Conduta	
4.5	Relação entre remuneração para membros do mais alto órgão de governança, diretoria executiva e demais executivos e o desempenho da organização	58 e 68	Colaboradores: Práticas de governança	
4.6	Processos em vigor no mais alto órgão de governança para assegurar que conflitos de interesse sejam evitados	63	Código de Conduta	
4.7	Processo para determinação das qualificações e conhecimento dos membros do mais alto órgão de governança para definir a estratégia da organização, para questões relacionadas a temas econômicos, sociais e ambientais	87	-	É atribuição do Conselho de Administração eleger os membros da Diretoria. Para saber mais sobre as qualificações dos diretores, acesse seus currículos em <a href="http://www.jsl.com.br/ri">http://www.jsl.com.br/ri</a> .
4.8	Declarações de missão e valores, códigos de conduta e princípios internos relevantes para o desempenho econômico, ambiental e social, assim como estágio de sua implementação	63	Missão, Visão e Valores; Código de Conduta	
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	60	Estrutura de governança	
4.10	Processos para a autoavaliação do desempenho do mais alto órgão de governança, especialmente com respeito ao desempenho econômico, ambiental e social	57 a 60; 68	Estrutura de governança	

	Indicadores GRI	Página	Capítulo	Observações
4.11	Explicação de se e como a organização aplica o princípio de precaução	59 a 61	Gestão de riscos; Estrutura de governança	
4.12	Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente de caráter econômico, ambiental e social, que a organização subscreve ou endossa	77	Responsabilidade socioambiental	
4.13	Participação significativa em associações e/ou organismos nacionais/ internacionais de defesa em que a organização: possui assento em grupos responsáveis pela governança corporativa; integra projetos ou comitês; contribui com recursos de monta além da taxa básica como organização associada	77	Responsabilidade socioambiental	
4.14	Relação de grupos de <i>stakeholders</i> engajados pela organização	13 e 14; 65 a 75	Sobre o relatório; Relacionamentos	
4.15	Base para identificação e seleção de <i>stakeholders</i> com os quais se engajar	13 e 14	Sobre o relatório	
4.16	Abordagens para o engajamento dos <i>stakeholders</i> , incluindo sua frequência por tipo e grupo de <i>stakeholders</i>	12 a 14; 64 a 75	Sobre o relatório; Relacionamentos	
4.17	Principais temas e preocupações levantados por meio do engajamento dos <i>stakeholders</i> e medidas adotadas para tratá-los	12 a 14; 64 a 75	Sobre o relatório; Relacionamentos	

## 5. Forma de Gestão e Indicadores de Desempenho

### ECONÔMICO

#### Aspecto: Desempenho Econômico

EC1	Valor Econômico direto gerado e distribuído	49; 95 a 102	Desempenho econômico-financeiro	
EC2	Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades para as atividades da organização devido a mudanças climáticas	61	Gestão de riscos	
EC4	Ajuda financeira recebida do governo	88	-	A JSL não recebeu ajuda significativa do governo em 2010.

#### Aspecto: Presença no Mercado

EC5	Variação da proporção do salário mais baixo comparado ao salário mínimo local em unidades operacionais importantes	68	Colaboradores	
-----	--	----	---------------	--

#### Aspecto: Impactos Econômicos Indiretos

EC9	Identificação e descrição de impactos econômicos indiretos significativos, incluindo a extensão dos impactos	34 e 35	Perfil organizacional; Responsabilidade socioambiental	
-----	--	---------	---	--

### MEIO AMBIENTE

#### Aspecto: Emissões, Efluentes e Resíduos

EN16	Total de emissões diretas e indiretas de gases causadores do efeito estufa, por peso	79 a 82	Meio ambiente	
EN18	Iniciativas para reduzir as emissões de gases causadores do efeito estufa e as reduções obtidas	79 a 82	Meio ambiente	
EN22	Peso total de resíduos, por tipo e método de disposição	80	Meio ambiente	

	Indicadores GRI	Página	Capítulo	Observações
<b>Aspecto: Produtos e serviços</b>				
EN26	Iniciativas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços e a extensão da redução desses impactos	79 a 82	Meio ambiente	
<b>PRÁTICAS TRABALHISTAS E TRABALHO DECENTE</b>				
<b>Aspecto: Emprego</b>				
LA1	Total de trabalhadores por tipo de emprego, contrato de trabalho e região	66 e 67	Colaboradores	
LA2	Número total e taxa de rotatividade de empregados por faixa etária, gênero e região	66 e 67; 72	Colaboradores	
LA3	Benefícios oferecidos a empregados de tempo integral que não são oferecidos a empregados temporários ou em regime de meio período, discriminados pelas principais operações	68	Colaboradores	
<b>Aspecto: Relações entre os Trabalhadores e a Governança</b>				
LA4	Percentual de empregados abrangidos por acordos de negociação coletiva	68	Colaboradores	
<b>Aspecto: Segurança e Saúde no Trabalho</b>				
LA6	Percentual de empregados representados em comitês formais de segurança e saúde, compostos por gestores e trabalhadores, que ajudam no monitoramento e aconselhamento sobre programas de segurança e saúde ocupacional	71	Colaboradores	
LA7	Taxas de lesões, doenças ocupacionais, dias perdidos, absenteísmo e óbitos relacionados ao trabalho, por região	71	Colaboradores	
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	71	Colaboradores	
<b>Aspecto: Treinamento e Educação</b>				
LA10	Média de horas de treinamento por ano, por empregado, discriminadas por categoria funcional	69	Colaboradores	
EN11	Programas para gestão de competências e aprendizagem contínua que apoiam a continuidade da empregabilidade dos funcionários e para gerenciar o fim da carreira	66 a 73	Colaboradores	
<b>Aspecto: Diversidade e Igualdade de Oportunidades</b>				
EN14	Proporção de salário base entre homens e mulheres, por categoria funcional		Colaboradores	Não se aplica. A JSL não trabalha com a distinção entre o salário base de homens e mulheres em nenhuma categoria funcional.

Indicadores GRI	Página	Capítulo	Observações
<b>DIREITOS HUMANOS</b>			
<b>Aspecto: Não Discriminação3</b>			
HR4	Número total de casos de discriminação e as medidas tomadas		Não foram registrados casos de discriminação.
<b>Aspecto: Concorrência Desleal</b>			
SO7	Número total de ações judiciais por concorrência desleal, práticas de truste e monopólio e seus resultados	-	Não foram registradas ações dessa natureza em 2010.
<b>RESPONSABILIDADE PELO PRODUTO</b>			
<b>Aspecto: Rotulagem de Produtos e Serviços</b>			
PR5	Práticas relacionadas à satisfação do cliente, incluindo resultados de pesquisas que medem essa satisfação	Clientes	

GRI Indicators	Page	Chapter	Remarks
<b>1. Strategy and Analysis</b>			
1.1	Statement from the organization's highest decision maker about the relevance of sustainability to the organization	7 to 11	Message from the Management
1.2	Description of key impacts, risks and opportunities	34 to 36; 41 to 43; 60 and 61	Competitive advantages; Industry scenario and prospects; Risk management
<b>2. Organizational Profile</b>			
2.1	Name of organization	17	A JSL
2.2	Primary brands, products, and/or services	27 to 32	Business lines
2.3	Operational structure, including main divisions, operating units, subsidiaries, and joint ventures	20 and 21	Governance practices; Shareholding structure
2.4	Location of headquarters	33	Geographical coverage
2.5	Number and names of countries where the organization operates	33	Geographical coverage
2.6	Nature of ownership and legal form	17	JSL
2.7	Markets served (including geographic breakdown, sectors served, and types of clients, beneficiaries)	33	Geographical coverage
2.8	Scale of the reporting organization	20 and 21	Geographical coverage; Governance practices
2.9	Significant changes during the reporting period regarding size, structure, or ownership	57 to 60	Governance practices

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
2.10	Awards received in the period	38 and 39	Awards and certifications	
<b>3. Report Parameters</b>				
3.1	Reporting period	13 and 14	About the report	
3.2	Date of most recent previous report	13 and 14	About the report	
3.3	Reporting cycle	13 and 14	About the report	
3.4	Contact Information	83	Corporate information	
3.5	Process for defining report	13 and 14	About the report	
3.6	Boundary of the report	13 and 14	About the report	
3.7	Statement on any specific limitations on the scope or boundary of the report	13 and 14	About the report	
3.8	Basis for reporting on joint ventures, subsidiaries, leased facilities, outsourced operations and other entities	13 and 14	About the report	
3.9	Data measurement techniques and bases for calculations, including technical hypotheses underlying the estimates applied to the compilation of the Indicators and other information in the report	13 and 14	About the report	
3.10	Explanation of the effect of any restatements of information provided in earlier reports	13 and 14	-	Not applicable. This is the first report published.
3.11	Significant changes from previous years in the scope, boundary, or measurement methods applied in the report	13 and 14	-	Not applicable. This is the first report published.
3.12	Table identifying the location of the Standard	86 to 94	GRI Index	
3.13	Disclosures in the report	87	-	There was no external assurance.
External assurance of data				
<b>4. Governance, Commitments and Engagement</b>				
4.1	Governance structure	57 to 59	Governance practices	
4.2	Indicate whether the Chair of the highest governance body is also an executive officer	57 and 58	Governance practices	
4.3	For organizations that have a unitary board structure, state the number of members of the highest governance body that are independent and/or non-executive members	57 and 58	Governance practices	
4.4	Mechanisms for shareholders and employees to provide recommendations or direction to the highest governance body	63	Code of Conduct	
4.5	Linkage between compensation for members of the highest governance body, senior managers and executives, and the organization's performance	58 and 68	Employees; Governance practices	
4.6	Processes in place for the highest governance body to ensure conflicts of interest are avoided	63	Code of Conduct	

GRI Indicators		Page	Chapter	Remarks
4.7	Process for determining the qualifications and expertise of the members of the highest governance body for guiding the organization's strategy on economic, environmental, and social topics	87	-	It is incumbent upon the Board of Directors to elect the members of the Board of Executive Officers. For more information on the qualifications of executive officers, please see their resumes at <a href="http://www.jsl.com.br/ri">http://www.jsl.com.br/ri</a> .
4.8	Internally developed statements of mission or values, codes of conduct and principles relevant to economic, environmental and social performance and the status of their implementation	63	Mission, Vision and Values; Code of Conduct	
4.9	Procedures of the highest governance body for overseeing the organization's identification and management of economic, environmental, and social performance	60	Governance practices	
4.10	Processes for evaluating the highest governance body's own performance, particularly with respect to economic, environmental, and social performance	57 to 60; 68	Governance practices	
4.11	Explanation of whether and how the precautionary approach or principle is addressed by the organization	59 to 61	Risk management; Governance practices	
4.12	Externally developed economic, environmental, and social charters, principles, or other initiatives to which the organization subscribes or endorses	77	Social and Environmental Responsibility	
4.13	Memberships in associations and/or national/international advocacy organizations in which the organization: has positions in governance bodies; participates in projects or committees; provides substantive funding beyond routine membership dues	77	Social and Environmental Responsibility	
4.14	List of stakeholders groups engaged by the organization	13 and 14; 65 to 75	About the report; Relationships	
4.15	Basis for identification and selection of stakeholders with whom to engage	13 and 14	About the report	
4.16	Approaches to stakeholder engagement, including frequency of engagement by type and by stakeholder group	12 to 14; 64 to 75	About the report; Relationships	
4.17	Key topics and concerns that have been raised through stakeholder engagement and measures adopted	12 to 14; 64 to 75	About the report; Relationships	
<b>5. Management Approach and Performance Indicators</b>				
<b>ECONOMIC</b>				
<b>Aspect: Economic Performance</b>				
EC1	Direct economic value generated and distributed	49; 95 to 102	Financial performance	
EC2	Financial implications and other risks and opportunities for the organization's activities due to climate change	61	Risk management	
EC4	Significant financial assistance received from government	88	-	JSL did not receive any significant financial assistance from the government in 2010.

	GRI Indicators	Page	Chapter	Remarks
<b>Aspect: Market Presence</b>				
EC5	Range of ratios of standard entry level wage by gender compared to local minimum wage at significant locations of operation	68	Employees	
<b>Aspect: Indirect Economic Impacts</b>				
EC9	Understanding and describing significant indirect economic impacts, including the extent of impacts	34 and 35	Organizational profile; Social and Environmental Responsibility	
<b>ENVIRONMENT</b>				
<b>Aspect: Emissions, Effluents and Waste</b>				
EN16	Total direct and indirect greenhouse gas emissions by weight	79 to 82	Environment	
EN18	Initiatives to reduce greenhouse gas emissions and reductions achieved	79 to 82	Environment	
EN22	Total weight of waste by type and disposal method	80	Environment	
<b>Aspect: Products and Services</b>				
EN26	Initiatives to mitigate environmental impacts of products and services, and extent of impact mitigation	79 to 82	Environment	
<b>LABOR PRACTICES AND DECENT WORK</b>				
<b>Aspect: Employment</b>				
LA1	Total workforce by employment type, employment contract, and region	66 and 67	-	
LA2	Total number and rate of employee turnover by age group, gender, and region	66 and 67; 72	Employees	
LA3	Benefits provided to full-time employees that are not provided to temporary or part-time employees, by major operations	68	Employees	
<b>Aspect: Labor/Management Relations</b>				
LA4	Percentage of employees covered by collective bargaining agreements	68	Employees	
<b>Aspect: Occupational Health and Safety</b>				
LA6	Percentage of total workforce represented in formal joint management-worker health and safety committees that help monitor and advise on occupational health and safety programs	71	Employees	

	GRI Indicators	Page	Chapter	Remarks
LA7	Rates of injury, occupational diseases, lost days, and absenteeism, and total number of work-related fatalities, by region	71	Employees	
LA8	Education, training, counseling, prevention, and risk-control programs in place to assist workforce members, their families, or community members regarding serious diseases	71	Employees	
<b>Aspect: Training and Education</b>				
LA10	Average hours of training per year per employee by gender, and by employee category	69	Employees	
EN11	Programs for skills management and lifelong learning that support the continued employability of employees and assist them in managing career endings	66 to 73	Employees	
<b>Aspect: Diversity and Equal Opportunity</b>				
EN14	Ratio of basic salary and remuneration of women to men by employee category		Employees	Not applicable. JSL makes no distinction between the basic salary of men and women in any functional category
<b>HUMAN RIGHTS</b>				
<b>Aspect: Non Discrimination</b>				
HR4	Total number of incidents of discrimination and corrective actions taken		No incidents of discrimination were registered in 2010.	
<b>SOCIETY</b>				
<b>Aspect: Unfair Competition</b>				
SO7	Total number of legal actions for anticompetitive behavior, anti-trust, and monopoly practices and their outcomes		-	No incidents of discrimination were registered in 2010.
<b>PRODUCT RESPONSIBILITY</b>				
<b>Aspect: Product and Service Labeling</b>				
PR5	Practices related to customer satisfaction, including results of surveys measuring customer satisfaction		Clients	

# DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

## FINANCIAL REPORT

### JSL S.A.

(Anteriormente Julio Simões Logística S.A.)

**Balancos patrimoniais em 31 de dezembro de 2010, 2009 e de 01 de janeiro de 2009**

(Em milhares de reais)

Ativo	Consolidado (em IFRS)		Passivo e Patrimônio Líquido	Consolidado (em IFRS)	
	31/12/2009	31/12/2010		31/12/2009	31/12/2010
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixas e equivalentes de caixa	110.905	476.215	Empréstimos e financiamentos	246.153	223.560
Contas a receber	231.105	344.505	Debêntures	44.951	20.503
Almoxarifado	12.738	12.536	Arrendamento financeiro a pagar	103.208	128.631
Impostos a recuperar	45.716	49.893	Fornecedores	50.749	54.461
Outros créditos	54.521	25.255	Obrigações trabalhistas	50.302	71.037
Despesas antecipadas	10.230	6.781	Obrigações tributárias	26.382	33.930
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>465.215</b>	<b>915.185</b>	Contas a pagar e adiantamentos	115.601	95.329
Bens disponibilizados para venda (renovação de frota) / Ativos de operações descontinuadas	23.705	31.238	Partes relacionadas	804	756
			Imposto de renda e contribuição social a pagar	1.927	12.704
			<b>Total do passivo circulante</b>	<b>640.077</b>	<b>640.911</b>
<b>Ativo não circulante</b>			<b>Passivo não circulante</b>		
<b>Realizável a longo prazo</b>			Empréstimos e financiamentos	565.399	735.842
Títulos e valores mobiliários	27.000	12.030	Debêntures	33.713	345.842
Contas a receber	9.762	145.735	Arrendamento financeiro a pagar	43.347	101.448
Impostos a recuperar	9.885	26.844	Obrigações tributárias	46.973	44.180
Depósitos judiciais	10.837	18.838	Provisão para demandas judiciais e administrativas	21.579	33.277
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45.593	51.749	Imposto de renda e contribuição social diferidos	161.799	194.037
Partes relacionadas	59.344	16	Contas a pagar e adiantamentos	27.051	19.734
Outros créditos	4.062	8.932	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>899.861</b>	<b>1.474.360</b>
<b>Total do Realizável a longo prazo</b>	<b>166.483</b>	<b>264.144</b>	<b>Patrimônio líquido</b>		
Investimentos	10	1.634	Capital social	139.152	601.221
Imobilizado	1.119.166	1.590.686	Avaliação patrimonial	136.482	103.491
Intangível	125.418	125.596	Reservas de lucros	84.377	108.434
	1.244.594	1.717.916		360.011	813.146
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.411.077</b>	<b>1.982.060</b>	Participação de não controladores	48	66
<b>Total do ativo</b>	<b>1.899.997</b>	<b>2.928.483</b>	<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>360.059</b>	<b>813.212</b>
			<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>1.899.997</b>	<b>2.928.483</b>

# JSL S.A.

(Anteriormente Julio Simões Logística S.A.)

## Demonstrações do resultado para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2009

(Em milhares de reais)

Demonstração de resultado do período	Consolidado (em IFRS)		
	31/12/2009	31/12/2010	Var. 2010x2009
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.650,7</b>	<b>2.259,7</b>	<b>36,9%</b>
Receita Bruta de Serviços	1.501,8	1.877,9	25,0%
Receita de Venda de Ativos	148,9	381,8	156,4%
<b>(-) Deduções da Receita</b>	<b>(172,9)</b>	<b>(231,2)</b>	<b>33,7%</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>1.477,8</b>	<b>2.028,5</b>	<b>37,3%</b>
Receita Líquida de Serviços	1.328,8	1.653,6	24,4%
Receita Líquida de Venda de Ativos	148,9	374,8	151,7%
<b>(-) Custos Totais</b>	<b>(1.239,3)</b>	<b>(1.673,4)</b>	<b>35,0%</b>
Custo de Serviços	(1.096,0)	(1.379,8)	25,9%
Custo de Venda de Ativos	(143,3)	(293,6)	104,8%
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>238,5</b>	<b>355,1</b>	<b>48,9%</b>
<b>(-) Despesas Operacionais Antes do Resultado Financeiro</b>	<b>(74,3)</b>	<b>(113,9)</b>	<b>53,2%</b>
Despesas Administrativas e Comerciais	(103,9)	(119,4)	15,0%
Despesas Tributárias	(1,8)	(2,4)	29,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	31,4	7,9	-74,8%
<b>(+-) Resultado Financeiro</b>	<b>(75,0)</b>	<b>(100,3)</b>	<b>33,8%</b>
Rendimentos sobre aplicações financeiras	10,4	31,7	204,6%
Juros sobre empréstimos e financiamentos	(101,4)	(127,4)	25,6%
Outros itens financeiros	16,0	(4,7)	-129,3%
<b>(=) Lucro antes dos impostos</b>	<b>89,2</b>	<b>140,9</b>	<b>58,0%</b>
Impostos e contribuições sobre o lucro	(28,0)	(47,9)	71,1%
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>61,2</b>	<b>93,0</b>	<b>52,0%</b>

# JSL S.A.

(Anteriormente Julio Simões Logística S.A.)

## Demonstrações dos fluxos de caixa para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2009

(Em milhares de reais)

	Consolidado (em IFRS)	
	31/12/2009	31/12/2010
<b>Das atividades operacionais</b>		
Lucro líquido	62.938	93.006
<b>Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais</b>	220.722	362.737
Depreciações	69.399	88.916
Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - imobilizado	134.101	222.828
Resultado de equivalência patrimonial de investimentos em continuidade	-	-
Lucro do período proveniente de investimentos em descontinuidade	(1.771)	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	35.883	34.197
Impostos diferidos sobre gastos com IPO	-	-
Provisão/reversão para demandas judiciais e administrativas	(17.159)	11.698
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	3.294	5.080
Perdas de investimento de operações em continuidade	-	-
Perdas de investimento de operações descontinuadas	(3.046)	-
Participação de não controladores	21	18
<b>Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes</b>	(97.932)	(165.388)
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos</b>		
Títulos e valores mobiliários	(27.000)	14.970
Contas a receber	(22.862)	(254.453)
Estoques	3.896	202
Tributos a recuperar	(16.451)	(21.136)
Partes relacionadas	(18.437)	59.328
Depósitos judiciais	6.535	(8.001)
Outros créditos	(40.546)	24.397
Despesas do exercício seguinte	(9.122)	3.449
<b>(Decréscimo) acréscimo em passivos</b>		
Fornecedores	(2.051)	3.711
Obrigações trabalhistas e tributárias	(23.551)	25.490
Contas a pagar	52.330	(24.074)
Partes relacionadas	(673)	(48)
Provisões tributárias	-	10.777
<b>Caixa líquido gerado nas atividades operacionais</b>	185.728	290.355
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Investimentos de operações em continuidade	190	(1.624)
Ativo imobilizado	(29.019)	(41.953)
Intangível	(4.735)	(179)
Outros	2.433	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de investimento</b>	(31.131)	(43.756)
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Aumento de capital	-	453.912
Dividendos pagos	(4.915)	(105.414)
Redução em empréstimos e financiamentos, líquidos	(118.908)	(229.787)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	(123.823)	118.711
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	30.774	365.310
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>		
No início do período	80.131	110.905
No final do período	110.905	476.215
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	30.774	365.310

# JSL S.A.

(Anteriormente Julio Simões Logística S.A.)

## Demonstrações do valor adicionado consolidadas para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2010 e de 2009

(Em milhares de reais)

	Consolidado (em IFRS)	
	31/12/2009	31/12/2010
Vendas e prestação de serviços	1.650.675	2.259.674
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa	(3.294)	(5.080)
Outras receitas operacionais	9.682	26.150
	<b>1.657.063</b>	<b>2.280.744</b>
<b>Insumos adquiridos de terceiros</b>		
Custo da prestação de serviços	676.371	966.835
Materiais, energia, serv. de terceiros e outros	143.029	203.877
	<b>819.400</b>	<b>1.170.712</b>
<b>Valor adicionado bruto</b>	<b>837.663</b>	<b>1.110.032</b>
<b>Retenções</b>		
Depreciação e amortização	69.399	88.916
<b>Valor adicionado líquido produzido pela Companhia</b>	<b>768.264</b>	<b>1.021.116</b>
<b>Valor adicionado recebido em transferência</b>		
Result. de equivalência patr. - invest. em continuidade	-	-
Result. de equivalência patr. - invest. em descontinuidade	1.771	-
Receitas financeiras	40.071	48.483
	<b>41.842</b>	<b>48.483</b>
<b>Valor adicionado total a distribuir</b>	<b>810.106</b>	<b>1.069.599</b>
<b>Distribuição do valor adicionado</b>		
Pessoal e encargos	338.693	431.594
Federais	178.110	233.788
Estaduais	73.642	99.619
Municipais	27.096	29.126
Juros e aluguéis	129.614	182.431
Dividendos	14.950	22.089
Participação de não controladores	13	35
Lucros retidos do exercício	47.988	70.917
	<b>810.106</b>	<b>1.069.599</b>

# JSL S.A.

(Formerly Julio Simões Logística S/A)

## Balance sheets as of December 31, 2010, 2009 and January 1, 2009

(In thousands of Reais)

Assets	Consolidated (in IFRS)		Liabilities and Shareholders' equity	Consolidated (in IFRS)	
	12/31/2009	12/31/2010		12/31/2009	12/31/2010
<b>Current assets</b>			<b>Current liabilities</b>		
Cash and cash equivalents	110,905	476,215	Loans and financing	246,153	223,560
Accounts receivable	231,105	344,505	Debentures	44,951	20,503
Supplies	12,738	12,536	Finance lease payable	103,208	128,631
Taxes recoverable	45,716	49,893	Suppliers	50,749	54,461
Other credits	54,521	25,255	Labor liabilities	50,302	71,037
Prepaid expenses	10,230	6,781	Tax liabilities	26,382	33,930
<b>Total Current assets</b>	<b>465,215</b>	<b>915,185</b>	Accounts payable and advances from clients	115,601	95,329
Assets available for sale (fleet renewal) / Assets from discontinued operations	23,705	31,238	Related parties	804	756
			Income tax and social contribution payable	1,927	12,704
			<b>Total Current liabilities</b>	<b>640,077</b>	<b>640,911</b>
<b>Non current assets</b>			<b>Non current liabilities</b>		
<b>Long-term assets</b>			Loans and financing	565,399	735,842
Securities	27,000	12,030	Debentures	33,713	345,842
Accounts receivable	9,762	145,735	Finance lease payable	43,347	101,448
Taxes recoverable	9,885	26,844	Tax liabilities	46,973	44,180
Deposits in court	10,837	18,838	Provision for court and administrative claims	21,579	33,277
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45,593	51,749	Deferred income tax and social contribution	161,799	194,037
Related parties	59,344	16	Accounts payable and advances from clients	27,051	19,734
Other credits	4,062	8,932	<b>Total Non Current liabilities</b>	<b>899,861</b>	<b>1,474,360</b>
<b>Total Long-term assets</b>	<b>166,483</b>	<b>264,144</b>	<b>Shareholders' Equity</b>		
Investments	10	1,634	Capital	139,152	601,221
Property, plant and equipment	1,119,166	1,590,686	Equity valuation	136,482	103,491
Intangible assets	125,418	125,596	Income Reserve	84,377	108,434
	1,244,594	1,717,916		360,011	813,146
<b>Total non current assets</b>	<b>1,411,077</b>	<b>1,982,060</b>	Minority interest	48	66
			<b>Total shareholders' equity</b>	<b>360,059</b>	<b>813,212</b>
<b>Total assets</b>	<b>1,899,997</b>	<b>2,928,483</b>	<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>1,899,997</b>	<b>2,928,483</b>

# JSL S.A.

(Formerly Julio Simões Logística S/A)

## Income Statement for the years ended December 31, 2010 and 2009

(In thousands of Reais)

Income Statement	Consolidated (in IFRS)		Chg. 2010x2009
	12/31/2009	12/31/2010	
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,650.7</b>	<b>2,259.7</b>	<b>36.9%</b>
Gross Revenue from services	1,501.8	1,877.9	25.0%
Revenue from Sales of Assets	148.9	381.8	156.4%
<b>(-) Deductions from Revenue</b>	<b>(172.9)</b>	<b>(231.2)</b>	<b>33.7%</b>
<b>(=) Net Revenue</b>	<b>1,477.8</b>	<b>2,028.5</b>	<b>37.3%</b>
Net Revenue from services	1,328.8	1,653.6	24.4%
Net Revenue from Sales of Assets	148.9	374.8	151.7%
<b>(-) Total Costs</b>	<b>(1,239.3)</b>	<b>(1,673.4)</b>	<b>35.0%</b>
Cost of services	(1,096.0)	(1,379.8)	25.9%
Cost of assets of sales	(143.3)	(293.6)	104.8%
<b>(=) Gross Profit</b>	<b>238.5</b>	<b>355.1</b>	<b>48.9%</b>
<b>(-) Operating expenses before financial results</b>	<b>(74.3)</b>	<b>(113.9)</b>	<b>53.2%</b>
Administrative and Sales Expenses	(103.9)	(119.4)	15.0%
Tax Expenses	(1.8)	(2.4)	29.4%
Other Operating Revenues (Expenses)	31.4	7.9	-74.8%
<b>(+/-) Financial Results</b>	<b>(75.0)</b>	<b>(100.3)</b>	<b>33.8%</b>
Return on Financial investments	10.4	31.7	204.6%
Loans and Financing interest	(101.4)	(127.4)	25.6%
Other Financial items	16.0	(4.7)	-129.3%
<b>(=) Income before tax</b>	<b>89.2</b>	<b>140.9</b>	<b>58.0%</b>
Income tax and social contribution	(28.0)	(47.9)	71.1%
<b>(=) Net Income</b>	<b>61.2</b>	<b>93.0</b>	<b>52.0%</b>

# JSL S.A.

(Formerly Julio Simões Logística S/A)

## Statement of cash flow for the years ended December 31, 2010 and 2009

(In thousands of Reais)

	Consolidated (in IFRS)	
	12/31/2009	12/31/2010
<b>From operating activities</b>		
Net income	62,938	93,006
<b>Reconciliation of net income to net cash from operating activities</b>	<b>220,722</b>	<b>362,737</b>
Depreciation	69,399	88,916
Cost of sale of assets utilized in services rendered - fixed assets	134,101	222,828
Equity pickup of ongoing investments	-	-
Income from discontinued investments	(1,771)	-
Deferred income tax and social contribution	35,883	34,197
Deferred taxes on IPO expenses	-	-
Provision/reversal of court and administrative claims	(17,159)	11,698
Estimated losses from doubtful accounts	3,294	5,080
Losses in investments of ongoing operations	-	-
Losses in investments of discontinued operations	(3,046)	-
Minority interest	21	18
<b>Changes in current and non current assets and liabilities</b>	<b>(97,932)</b>	<b>(165,388)</b>
<b>Decrease (increase) in assets</b>		
Securities	(27,000)	14,970
Accounts receivable	(22,862)	(254,453)
Inventory	3,896	202
Taxes recoverable	(16,451)	(21,136)
Related parties	(18,437)	59,328
Deposits in court	6,535	(8,001)
Other credits	(40,546)	24,397
Prepaid expenses	(9,122)	3,449
<b>(Decrease) increase in liabilities</b>		
Suppliers	(2,051)	3,711
Labor and tax liabilities	(23,551)	25,490
Accounts payable	52,330	(24,074)
Related parties	(673)	(48)
Tax provisions	-	10,777
<b>Cash from operations</b>	<b>185,728</b>	<b>290,355</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Investments of discontinued operations	190	(1,624)
Fixed assets	(29,019)	(41,953)
Intangible assets	(4,735)	(179)
Others	2,433	-
<b>Net cash from (invested in) investing activities</b>	<b>(31,131)</b>	<b>(43,756)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Capital increase (decrease)	-	453,912
Dividends paid	(4,915)	(105,414)
Increase (decrease) in loans and financing, net	(118,908)	(229,787)
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net</b>	<b>(123,823)</b>	<b>118,711</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>30,774</b>	<b>365,310</b>
<b>Cash and cash equivalents</b>		
Opening balance	80,131	110,905
Closing balance	110,905	476,215
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net</b>	<b>30,774</b>	<b>365,310</b>

# JSL S.A.

(Formerly Julio Simões Logística S/A)

## Consolidated statements of value added for the years ended December 31, 2010 and 2009

(In thousands of Reais)

	Consolidated (in IFRS)	
	12/31/2009	12/31/2010
Sales and services rendered	1,650,675	2,259,674
Estimated losses from doubtful accounts	(3,294)	(5,080)
Other operating revenues	9,682	26,150
	<b>1,657,063</b>	<b>2,280,744</b>
<b>Inputs acquired from third parties</b>		
Cost of sales and services rendered	676,371	966,835
Material, energy, outsourced services and other	143,029	203,877
	<b>819,400</b>	<b>1,170,712</b>
<b>Gross value added</b>	<b>837,663</b>	<b>1,110,032</b>
<b>Retentions</b>		
Depreciation and amortization	69,399	88,916
<b>Net value added produced by the Company</b>	<b>768,264</b>	<b>1,021,116</b>
<b>Value added received in transfer</b>		
Equity pick-up - ongoing investments	-	-
Equity pick-up - discontinued investments	1,771	-
Financial revenues	40,071	48,483
	<b>41,842</b>	<b>48,483</b>
<b>Total value added to distribute</b>	<b>810,106</b>	<b>1,069,599</b>
<b>Distribution of value added</b>		
Personnel and charges	338,693	431,594
Federal	178,110	233,788
State	73,642	99,619
Municipal	27,096	29,126
Interest and rentals	129,614	182,431
Dividends	14,950	22,089
Minority interest	13	35
Retained earnings for the year	47,988	70,917
	<b>810,106</b>	<b>1,069,599</b>

# CRÉDITOS

## CREDITS

### Coordenação Geral General Coordination

Silvia Emanoele de Paula Sewaybricker

Diretora de Relações com Investidores  
Investor Relations Officer

Beatriz Urbano

Coordenadora do Instituto Julio Simões  
Coordinator - Julio Simões Institute

### Redação e Edição Text and Editing

Silvia Emanoele de Paula Sewaybricker

Diretora de Relações com Investidores  
Investor Relations Officer

Simone de Melo Gonzalez

Coordenadora do Sistema Integrado de Gestão  
Coordinator - Integrated Management System

Thiago Ribas

Gerente de Relações com Investidores  
Investor Relations Manager

Luciana Alves

Analista de Comunicação  
Communications Analyst

BRIC Comunicação Corporativa Integrada  
<http://www.bric-com.com>

Fábio da Costa Castro

Especialista em Relações com Investidores  
Investor Relations Specialist

### Colaboração Assistance

Irecê Andrade Rodrigues

Diretora Comercial  
Commercial Officer

### Consultoria Consultancy

BRIC Comunicação Corporativa Integrada  
<http://www.bric-com.com>

Claudemir Turqueti

Gerente Geral de Desenvolvimento Humano  
e Organizacional  
General Manager - Human and Organizational  
Development

### Tradução, design e diagramação Translation and Graphic Design

MZ Consult

<http://www.mz-ir.com>



**JSL S.A.**

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

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