

Entender para Atender



RELATÓRIO ANUAL 2014 ANNUAL REPORT

CONTENTS

SUMÁRIO

Mensagem da administração	Message from the management	03
Principais indicadores	Main indicators	08
Sobre este relatório	About the report	10
Matriz de materialidade	Materiality matrix	12
Destaques de 2014	2014 Highlights	17

1.	OFERECER SERVIÇOS E SOLUÇÕES LOGÍSTICAS... TO PROVIDE SERVICES AND LOGISTICS SOLUTIONS...	
	Perfil organizacional Organizational profile	19
	Abrangência geográfica Geographical reach	33

2.	COM GENTE COMPROMETIDA... THROUGH A DEDICATED WORKFORCE...	
	Relacionamentos Relationships	35

3.	CRIANDO VALOR PARA CLIENTES E ACIONISTAS GENERATING VALUE FOR OUR CLIENTS AND SHAREHOLDERS	
	Governança corporativa Corporate governance	54
	Ativos intangíveis Intangible assets	63
	Estratégia Strategy	68
	Desempenho econômico-financeiro Economic and financial performance	73

4.	E CONTRIBUINDO PARA O DESENVOLVIMENTO DAS COMUNIDADES ONDE ATUA CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF THE COMMUNITIES WHERE WE OPERATE	
	JSL na rota da sustentabilidade JSL on the route to sustainability	92
	Ambiental Environment	97
	Social Social	108

Glossário	Glossary	116
Índice GRI	GRI Index	118
Informações corporativas	Corporate information	123
Demonstrações financeiras	Financial statements	124

“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.”

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO G4-1

Em um ano que apresentou desaceleração econômica, a JSL manteve seu histórico de crescimento em linha com o que esperávamos, refletindo a resiliência da Companhia e a grande capacidade de entrega mesmo em momentos mais desafiadores. Apresentamos EBITDA superior às expectativas, o que evidencia nossa habilidade para realizar ajustes rápidos.

Em 2014, a Receita Bruta consolidada foi de R\$ 6,1 bilhões, crescimento de 16,0% comparado com 2013. Registramos EBITDA consolidado de R\$ 869,0 milhões, 23,3% maior que o do ano anterior, e Lucro Líquido de R\$ 72,4 milhões. Em 2014, pelo 3º ano consecutivo, a JSL cumpriu seu guidance, atingindo Receita Bruta de Prestação de Serviços (Logística + Movida) de R\$ 4,2 bilhões, crescimento de 13,8% em relação a 2013.

O nosso comprometimento em realizar serviços customizados às necessidades específicas dos clientes se propõe a agregar valor às suas cadeias produtivas, a fim de aumentar a sua produtividade e otimizar seus processos, oferecendo o melhor custo benefício aliado à nossa capacidade de absorver investimentos, de modo que eles possam focar em seu negócio principal. Esse posicionamento contribuiu para o fechamento de novos contratos no ano de 2014. Vale lembrar que os novos contratos contribuem muito mais para os anos seguintes do que para o ano corrente, tendo em vista o alto investimento realizado no período de implantação, e a consequente maior geração de receita nos anos subsequentes.

A JSL investiu R\$ 1,8 bilhão em 2014, sendo 78,7% em expansão e 21,3% em renovação de ativos. De 2010 a 2014, investimos R\$ 6,1 bilhões e nossos indicadores de endividamento estão estáveis desde então, evidenciando a nossa capacidade de geração e liberação de fluxo de caixa, com a manutenção dos nossos níveis de alavancagem.

In a year that presented economic slowdown, JSL maintained its growth trajectory in line with our expectations, which shows the Company's resilience and the ability to deliver, even in the challenging times. We presented an EBITDA that exceeded expectations, and it highlights our ability to perform quickly adjustments.

In 2014, consolidated Gross Revenue totaled R\$6.1 billion, an increase of 16.0% in relation to 2013; we recorded a consolidated EBITDA of R\$869.0 million, 23.3% higher than in the previous year, and Net Income of R\$72.4 million. In 2014, for the third year in a row, JSL met its guidance, reaching a Gross Revenue from Services (Logística + Movida) of R\$4.2 billion, up 13.8% over 2013.

Our commitment to providing customized services in accordance with our clients' specific needs aims to add value to their production chains, so as to boost their productivity and optimize their processes, offering the best cost-benefit combined with our ability to absorb investments, allowing our clients to focus on their core business. This position has contributed to the Signing of New Contracts in 2014. It is worth noting that new contracts contribute much more to the coming years rather than to the current year, due to the high investment made in the implementation period, and the consequent higher generation of revenue in the following years.



DIRECTOR
CONSELHEIRO

**Fernando Antonio
Simões**

INDEPENDENT DIRECTOR
CONSELHEIRO INDEPENDENTE

**Alvaro
Pereira Novis**

CHAIRMAN
PRESIDENTE

**Adalberto
Calil**

DIRECTOR
CONSELHEIRO

**Fernando
Antonio
Simões Filho**

INDEPENDENT DIRECTOR
CONSELHEIRO INDEPENDENTE

**Augusto Marques
da Cruz Filho**

As atividades da Movida evoluíram significativamente durante o ano. Posicionada de forma estratégica e diferenciada, desde sua aquisição abrimos 53 lojas, saindo de 29 para 82, e aumentamos em mais de 8 vezes a quantidade de carros de sua frota, passando de 2.400 para 19.208 ao final de dezembro de 2014. A Movida amplia o nosso portfólio de serviços e aumenta a capilaridade das nossas atividades, contribuindo para a mitigação do risco e para o nosso contínuo crescimento. Acreditamos que o potencial de desenvolvimento da Movida é muito maior do que o que já foi realizado nesse último ano, em função do seu modelo de negócio, da grande capacidade de crescimento e de seu segmento de pequena concorrência.

JSL invested R\$1.8 billion in 2014 — 78.7% in expansion and 21.3% in asset renewal. From 2010 to 2014, we invested R\$6.1 billion and our indebtedness indicators are stable since then, which shows our ability to generate and release cash flow, maintaining our leverage levels.

Movida activities have evolved significantly during the year. Strategically and uniquely positioned, since its acquisition, it has opened 53 stores — from 29 to 82 — and increasing by more than eight times the amount of vehicles in its fleet, from 2,400 to 19,208 at the end of December 2014. Movida has expanded our services portfolio and widened the scope of our activities, thus contributing to risk mitigation and our continuous growth. We believe that Movida has potential to grow even more than it has already grown in the last year, in view of its business model, its ability to grow and market segment with low competition.

Recebemos também a aprovação do Banco Central para as operações da JSL Leasing em 13/10/2014, empresa que permitirá aproveitar as oportunidades comerciais principalmente ligadas à cadeia de atividades logística desenvolvidas pela Companhia.

Pensando nos próximos passos da JSL, continuamos estruturando suas bases que acompanham e suportam seu crescimento sustentável, preparando seu permanente desenvolvimento e transformação. Assim, em 2014 abrimos quatro concessionárias. Nesse contexto, a JSL Concessionárias possui uma operação independente e altamente complementar às atividades do negócio, que reforça a capilaridade dos canais de venda e diferencia a JSL no giro de ativos, contribuindo para o aumento da competitividade e seu fortalecimento no mercado.

No final de 2014, o Conselho de Administração aprovou a constituição da Movida Participações S.A., empresa que consolidará todas as atividades de *rent a car* e as de gestão e terceirização de frotas. O objetivo desta reorganização societária é criar bases para o contínuo crescimento desses negócios, além de permitir uma melhor visualização entre os vários segmentos de atuação da Companhia. Essa nova empresa nasceu com mais de 35 mil veículos leves, sendo 19 mil dedicados ao negócio de *rent a car* por meio da Movida e 16 mil que atuam no negócio de gestão e terceirização de frotas, oriundos da JSL Logística. Os veículos ligados a serviços de

alta complexidade e extremamente customizados continuarão a ser operados e desenvolvidos pela JSL Logística. Assim, a consolidação de tais atividades totaliza mais de 47 mil veículos leves, o que consolida o nosso posicionamento como a 2ª maior empresa de locação de veículos dentre as locadoras no Brasil, de acordo com informações das empresas desse segmento de mercado.

Em linha com nosso compromisso de fortalecer as ações de logística sustentável e cidadania, assinamos em 2014 o Pacto Global, reforçando o comprometimento da JSL com a evolução e o desenvolvimento de nossos colaboradores e das comunidades onde a Companhia está inserida, relacionando principalmente aspectos de direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e nosso firme posicionamento contrário à corrupção em todas as suas formas. Destaca-se o avanço das ações do Comitê de Sustentabilidade ao longo do ano, e o monitoramento dos indicadores principais para o negócio.

On October 13, 2014, we received the approval from the Brazilian Central Bank regarding the operations of JSL Leasing, a company that will allow JSL to benefit from business opportunities mainly associated with the chain of activities it develops.

Thinking for the next steps of the JSL, we continue structuring its bases which accompany and support its sustainable growth, preparing its permanent development and transformation. As a result, in 2014, we opened four dealerships. In this context, JSL Concessionárias has independent and highly complementary operations that expand the Company's sales channels and give JSL an advantage in terms of asset turnover, thus boosting its competitiveness and strengthen the Company's position in the market.

At the end of 2014, the Board of Directors approved the creation of Movida Participações S.A., a company that will consolidate all the rent a car and fleet management and outsourcing activities. This corporate reorganization aims to lay the foundation for the continuous growth of these businesses, in addition to allowing an improved visualization between the various segments where the Company operates. This new company is born with more than 35,000 light vehicles, 19,000 already dedicated to the rent a car business through Movida and 16,000 operating in JSL Logística's fleet management and outsourcing business. Vehicles allocated to high-complexity and extremely customized services will continue to be operated and developed by JSL Logística. As a result, the consolidation of all these activities encompasses more than 47,000 light vehicles, thus consolidating our position as the second largest vehicle rental company in Brazil, based on information from companies in this market segment.

In line with our commitment to supporting citizenship and sustainable logistics actions, we signed in 2014 the Global Compact, reinforcing the commitment of JSL with the evolution and the development of our employees and the communities where the Company operates, mainly focusing on aspects related to human rights, labor relations, environment and our firm

Em 2014 a JSL foi listada na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial – ISE, da BM&FBOVESPA, que terá vigência de 05/01/2015 a 02/01/2016. Essa realização está alinhada com a nossa busca pela melhoria contínua de nossas estratégias e práticas sustentáveis, e com a importância dos temas globais de sustentabilidade na realização das nossas atividades junto aos nossos clientes e para a perenidade da Companhia.

Não alcançaríamos um ano com resultados tão positivos sem a motivação, o comprometimento e a dedicação da nossa equipe. Investimos na capacitação, conscientização e treinamento, buscando envolvê-los em um ambiente profissional com diversidade de competências e respeito às diferenças, de modo que nossos colaboradores estejam engajados com a nossa cultura de serviços com foco no cliente, visando a perpetuidade do nosso negócio. Como reconhecimento da nossa atenção à gestão de gente, configuramos entre As Melhores na Gestão de Pessoas da pesquisa realizada pelo Valor Carreira, na categoria de 8.001 a 16.000 funcionários.

É gratificante ver o reconhecimento de nosso trabalho por meio dos prêmios conquistados em 2014, como o primeiro lugar no setor de transportes do Anuário Época Negócios 360°, pelo terceiro ano consecutivo. A JSL também foi premiada por alguns de seus clientes, como a Fibria – Reconhecimento de Desempenho e Comprometimento com a Segurança do Trabalho; Prêmio Sustentabilidade Danone 2014 com o Programa “Pela Vida” e Prêmio Mangels de Qualidade de Fornecimento 2013.

Atuamos com a cultura e os princípios de servir o cliente há 59 anos, e essa atuação customizada nos posicionou como a maior compradora de ativos e insumos do setor, maior na gestão de gente no setor e com o maior portfólio de serviços em diversos setores da economia. Hoje a JSL conta com grandes empresas em sua estrutura, alicerce para a geração de novas oportunidades para a entrada em negócios complementares, que muito contribuem para a busca de sinergias da cadeia logística dentro dos clientes e entre os negócios, o que mostra que temos ainda muito mais a fazer do que já foi feito.

stand against corruption in all its forms. Over the year, the actions of the Sustainability Committee stood out, as well as the monitoring of the key business indicators.

In 2014, JSL was included in the portfolio of the Corporate Sustainability Index – ISE of BM&FBOVESPA, which will be valid from January 5, 2015 to January 2, 2016. This achievement is in line with our pursuit of continuous improvement of our sustainable strategies and practices, and with the importance to focus on global sustainability aspects when conducting our activities with clients and to the Company's longevity.

We would not have had a year with such positive results without the efforts, commitment and dedication from our team. We have invested heavily in the qualification, training and raising awareness of our employees, seeking to involve them into a professional environment with diversity of competences and respect for differences, so that they are engaged with our culture of services, with a focus on clients, aiming to perpetuate our business. As a recognition of our efforts towards people management, we are among the Best Companies in People Management, in the category of companies with 8,001 and 16,000 employees, according to a survey conducted by Valor Carreira.

It is rewarding to see our work recognized through the awards we received in 2014, including Época Negócios 360° Yearbook 2014's first place in the transportation sector for the third consecutive year. JSL also received awards from some of its clients such as Fibria – Recognition for Performance and Commitment to Occupational Safety; 2014 Danone Sustainability Award, for the Pela Vida (For life) program and 2013 Mangels Supply Quality Award.

For 59 years, our operations have been guided by our culture and principles to provide quality service to our clients, which has positioned us as the sector's largest buyer of assets and inputs, largest company in the sector in people management and with the broadest service portfolio in several economic sectors. Currently, JSL relies on large companies in

Iniciamos 2015 com a vontade de fazer mais e melhor, preparados para os desafios, focando a eficiência nas oportunidades e o aprimoramento dos nossos processos, investindo em nossa gente e no relacionamento com nossos clientes, buscando ter como resultado o lucro para perpetuação da Companhia.

Renovamos os agradecimentos aos nossos colaboradores pela dedicação e competência, aos fornecedores pela cooperação, pela confiança das instituições financeiras que nos apoiam, e aos acionistas e investidores. Nossos agradecimentos se estendem em especial aos nossos clientes, que são a verdadeira razão da nossa existência e de nosso contínuo desenvolvimento.

O desenvolvimento de nossa Companhia ao longo dos 59 anos, pautado no atendimento das necessidades de nossos clientes, a

partir do “Entender para Atender”, nos proporcionou grande diversificação de serviços e a penetração em diversos segmentos da economia nacional, gerando uma empresa com mais de 23 mil colaboradores, 200 filiais, 82 lojas da Movida, e 55 pontos de venda entre concessionárias e lojas de seminovos, o que propicia grande capilaridade dos pontos de venda, garantindo maior flexibilidade no giro dos ativos. Todo esse conjunto nos posiciona atualmente de uma forma única e diferenciada.

Esse posicionamento nos faz acreditar na continuidade de nosso histórico de crescimento em 2015, independente das perspectivas de crescimento do País e, em especial, em um novo ciclo de desenvolvimento da Companhia.

Muito Obrigado,

Fernando Antonio Simões
DIRETOR PRESIDENTE DA JSL S.A.

its structure, which is very important to seize new opportunities and enter in complementary businesses, which contribute a lot to our search for synergies in the logistics chain among clients and between the business, which shows that JSL has much more to do than it has already done.

We began 2015 with the will to do more and better, prepared to face challenges, focusing our efficiency on opportunities and improving our processes, investing in our people and in our relationship with clients, seeking to have profit as result to perpetuate the Company's business.

Once again, we would like to extend our gratitude to our employees for their dedication and competence, to our suppliers for their cooperation, to the confidence of the financial institutions that support us and to shareholders and investors. Our gratitude extend specially to our clients, who are the real reason for our existence and continuous growth.

The development of our Company over these 59 years, guided by our focus on meeting our clients' needs through our “Understand to Serve” principle, has enabled us to reach a broad range of services and to operate in various Brazilian economic segments, creating a company with more than 23,000 employees, 200 branches, 82 Movida stores, 55 points of sale (including dealerships and used vehicle stores), which allows us deep penetration in points of sale, thus ensuring great flexibility in asset turnover. All this combined has positioned us today in a unique and differentiated manner.

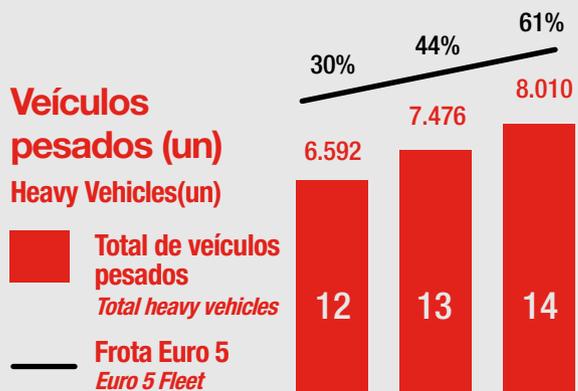
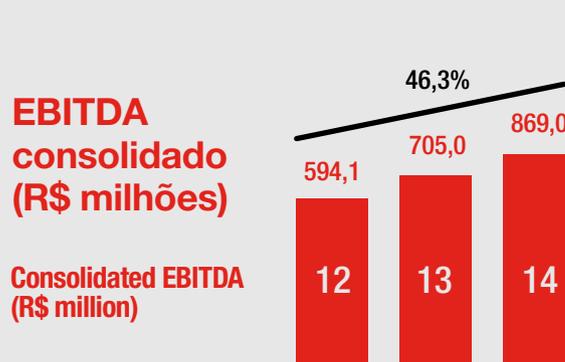
This positioning is what makes us confident that we will continue to grow in 2015, regardless the country's growth prospects and, especially, in a new cycle of development of the Company.

Thank you very much,

Fernando Antonio Simões
CEO OF JSL S.A.

MAIN INDICATORS

PRINCIPAIS INDICADORES G4-9



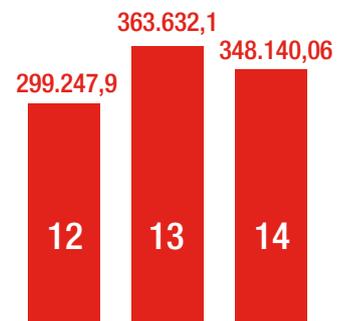
Colaboradores

Employees



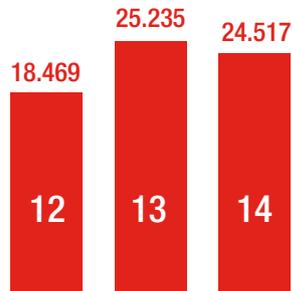
Emissões (tCO₂e)

Emissions (tCO₂e)



Atendimentos Pela Vida* (un)

Pela Vida services* (un)



*Atendimento gratuito de aferição de pressão arterial e acuidade visual, medição de IMC e circunferência abdominal realizados nos motoristas profissionais participantes do Programa Pela Vida

*Free blood pressure measurement, visual acuity test, BMI calculation and abdominal circumference measurement for professional drivers participating in the Pela Vida Program

Filiais JSL
JSL branches

+ de
+ than 200

Lojas Movida
Movida stores

82

Concessionárias
Dealerships

39

Seminovos
Seminovos

16



ABOUT THE REPORT

SOBRE ESTE RELATÓRIO

Este Relatório Anual retrata o desempenho das práticas de gestão da JSL e foi elaborado de acordo com a quarta geração (G4) de diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI). É o quinto ano consecutivo em que a Companhia adota as diretrizes GRI em seu processo de relato. **G4-29 | G4-30**

O documento apresenta o modelo de negócio da JSL, suas estratégias, resultados, iniciativas e projetos. Os negócios cobertos neste Relatório são os mesmos que constam nas Demonstrações Financeiras, e no decorrer do texto e nas tabelas, destaca-se a influência de cada um deles no desempenho da JSL. **G4-17 | G4-22 | G4-23**

Em 13 de outubro de 2014, o Banco Central manifestou-se favoravelmente quanto à estrutura organizacional adotada pela JSL Arrendamento S.A. (atual denominação da BGN Leasing S.A. – Arrendamento Mercantil). Assim, as informações da JSL Leasing foram contempladas a partir deste Relatório. Em 29 de dezembro de 2014 foi criada a Movida Participações S.A., empresa que consolidará todas as atividades de *rent a car* e gestão e terceirização

de frotas. Por ter sido realizada em dezembro de 2014, as análises de desempenho fazem referência ao período anterior à movimentação societária. **G4-13**

O relato cobre o período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2014, ano em que a Companhia escolheu a internet como a principal mídia de divulgação de seu Relatório Anual, devido ao maior alcance dessa plataforma, e também pelo menor impacto ambiental com a redução das impressões. A publicação deste Relatório está alinhada ao compromisso da JSL como signatária do Pacto Global (desde 2014). **G4-15 | G4-28**

A JSL aplicou os princípios de definição de conteúdo do Relatório propostos pela GRI no desenvolvimento da Matriz de Materialidade e selecionou os indicadores com base na autodeclaração “de acordo Essencial”. **G4-32**

*This Annual Report presents JSL's management practices and was presented in accordance with the fourth generation (G4) of the Global Reporting Initiative (GRI) guidelines. It is the fifth consecutive year in which the Company has adopted GRI guidelines in its reporting process. **G4-29 | G4-30***

*The document presents JSL's business model and its strategies, results, initiatives and projects. The businesses covered in this Report are the same included in the Financial Statements, and we highlight the influence of each of them in JSL's performance in the text and tables. **G4-17 | G4-22 | G4-23***

*On October 13, 2014, the Brazilian Central Bank approved the organizational structure adopted by JSL Arrendamento S.A. (current name of BGN Leasing S.A. – Arrendamento Mercantil). As a result, the information of JSL Leasing was included as of this report. On December 29, 2014, was created Movida Participações S.A., the company that will consolidate all the rent a car and fleet management and outsourcing activities. For having been held in December 2014, the performance analyses make references to the period previous to the corporate reorganization. **G4-13***

The report covers the period from January 1 to December 31, 2014, year that the Company chose the Internet as the main medium for disclosing its Annual Report, thanks to its increased reach and the lower environmental

As informações econômico-financeiras seguem o padrão da *International Financial Reporting Standards* (IFRS) e foram apresentadas com base nas demonstrações financeiras de 2014, auditadas pela PricewaterhouseCoopers. As demonstrações contábeis completas estão disponíveis no site de Relações com Investidores (www.jsl.com.br/ri), junto das notas explicativas, e dos pareceres dos auditores independentes e do Conselho Fiscal.

Os dados operacionais referentes aos relacionamentos, governança corporativa e responsabilidade socioambiental são apresentados com base nos controles gerenciais internos e nos sistemas de medições específicos das áreas, os quais são periodicamente validados por suas respectivas diretorias. Vale lembrar que o Relatório foi desenvolvido com o apoio de uma consultoria externa e em linha com os protocolos da GRI, sem, no entanto, ser submetido à avaliação externa. **G4-33**

Acompanhando as discussões de desenvolvimento do Relato Integrado proposto pelo IIRC (*International Integrated Reporting Council*), a Companhia apresenta de maneira unificada as suas informações financeiras e não financeiras (estratégias, modelo de negócio, indicadores operacionais, de governança e socioambientais), se preparando para esta publicação, uma vez que sabe da importância da comunicação concisa dos resultados corporativos.

A elaboração do Relatório Anual amplia o diálogo com os públicos de interesse da JSL, sendo uma importante ferramenta que auxilia o processo de relato de seu desempenho. Produzido em versão bilingue português inglês, está disponível no endereço www.jsl.com.br/ri. Comentários, dúvidas e sugestões podem ser encaminhados para ri@jsl.com.br. **G4-31**

*impact due to the reduction in printing. The publication of this Report is aligned with JSL's commitment as a member of the Global Compact (since 2014). **G4-15 | G4-28***

*JSL has applied the content definition principles of the Report proposed by the GRI to the development of the Materiality Matrix and selected the indicators based on the Essential self-declaration. **G4-32***

The economic and financial information follows International Financial Reporting Standards (IFRS) and was presented based on the 2014 financial statement, audited by PricewaterhouseCoopers. The complete financial statements are available on the Investor Relations website (www.jsl.com.br/ri), together with the accompanying notes and the reports of the independent auditors and the Fiscal Council.

*The operating data related to the relationships, corporate governance and social and environmental responsibility are presented based on internal management controls and the areas' specific measurement systems, which are periodically validated by their respective executive officers. It is worth noting that the Report was developed with the support of an external consultancy and in line with GRI protocols without, however, being submitted to external assurance. **G4-33***

Keeping pace with the discussions on the development of Integrated Reporting proposed by the IIRC (International Integrated Reporting Council), the Company presents its financial and non-financial information (strategy, business model and operating, governance and socio-environmental indicators) in a unified manner as a preparation for this publication, since it is aware of the importance of the concise communication of corporate results.

*The Annual Report preparation expands the dialogue with JSL's stakeholders, being an important tool in the reporting process. Produced in a bilingual Portuguese/English version, it is available at www.jsl.com.br/ri. Please send your comments, questions and suggestions to ri@jsl.com.br. **G4-31***

MATERIALITY MATRIX

MATRIZ DE MATERIALIDADE G4-18 | G4-19

Na elaboração deste Relatório Anual, a JSL passou pelas quatro etapas propostas pelas diretrizes da GRI G4,

atendendo aos quatro princípios que auxiliam e orientam a definição do conteúdo dos relatórios:

In elaboration of this Annual Report, JSL went through the four stages proposed by GRI G4 guidelines, meeting the four principles that help and guide the definition of the reports' content:



Fonte: Definição de aspectos materiais e limites – visão geral do processo Diretrizes da GRI, caderno de implementação, p. 32
Source: Definition of material aspects and limits – overview of the GRI Guidelines process, implementation handbook, p. 32

O processo para a definição do conteúdo teve início com a identificação de uma ampla gama de temas que impactam os negócios e a capacidade de geração de valor da JSL. Para isso, foram consideradas as estratégias, as políticas, os códigos e demais documentos

internos da Companhia; os principais assuntos destacados pela mídia; os tópicos e questões tratados nos canais de relacionamento com clientes, os colaboradores e demais públicos; a análise dos principais concorrentes e as próprias diretrizes da GRI.

The content definition process began with the identification of a wide range of topics that impact JSL' business and capacity to create value. This process took into consideration the Company's strategies, policies, codes and other internal documents; the main issues dealt with by the media; the topics and issues addressed by customer, employee and stakeholder relationship channels; an analysis of the main competitors; and the GRI guidelines.

Desse levantamento, chegou-se a uma lista representativa da materialidade, composta por 20 temas, que, para o processo de consulta, foram relacionados a aspectos e indicadores da GRI G4, apresentada no quadro das páginas 15 e 16.

Esses temas foram submetidos a uma consulta on-line, que convidou um grupo de pessoas representativas de seus clientes, colaboradores, membros da alta gestão da Companhia, fornecedores, investidores, analistas de mercado e imprensa, a apontar os temas significativos para a Companhia. Para a definição dos *stakeholders* consultados na matriz de materialidade, a JSL elegeu aqueles

considerados estratégicos para o desempenho de seus negócios. O engajamento com esses públicos fornece ferramentas para a eficácia do processo decisório da Companhia, contribuindo para o longo prazo dos relacionamentos. **G4-25**

Para todos os temas, foi elaborada sua definição e amplitude, garantindo dessa forma a compreensão da dimensão de cada assunto. Os temas foram classificados como “Prioritários”, “Muito Importantes”, “Importantes” ou “Secundários”.

Essas análises compuseram os eixos de impacto (respostas dos executivos e alinhamento às estratégias e políticas corporativas da JSL) e influência (percepção setorial e pesquisa on-line dos *stakeholders*), em linha com a metodologia de materialidade recomendada pela GRI.

Com isso, seis temas foram considerados materiais. Os resultados obtidos foram apresentados e validados pelo Comitê de Sustentabilidade da JSL. Contudo, durante a validação, decidiu-se por incluir no Relatório mais 13 temas, por se tratar de assuntos estratégicos à gestão da Companhia.

As a result of this process, a list of materiality issues was produced, composed of 20 topics, which, for the consultation process, were associated with GRI G4 aspects and indicators, presented in the table of pages 15 and 16.

These topics were submitted to an online consultation, which invited a group of people representing its clients, employees, members of senior management, suppliers, investors, market analysts and the media to select the topics that are important for the Company. In order to define the stakeholders consulted in the materiality matrix, JSL elected those considered

to be strategic for its business. Engagement with these stakeholders provides tools for improving effectiveness in the Company's decision-making process, helping to ensure long-term relations.

G4-25

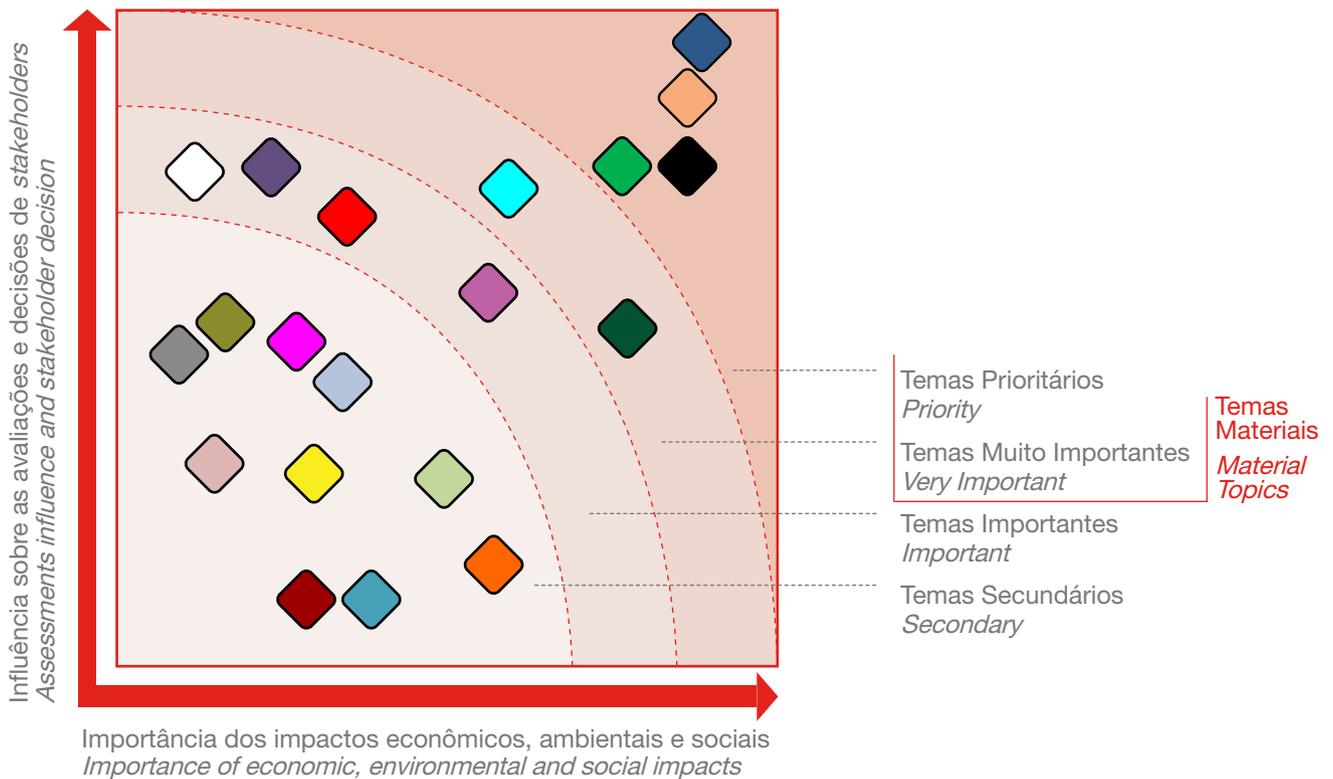
All the topics were clearly defined, as was their scope, thereby ensuring an understanding of the dimension of each. The topics were classified as “Priority”, “Very Important”, “Important” or “Secondary”.

These analyses make up the impact axes (answers of executives and alignment with JSL's strategies and corporate policies) and influence (industry perception and online survey of stakeholders), in line with the materiality methodology recommended by GRI.

As a result, six topics were considered to be material. The obtained results were presented and validated by JSL's Sustainability Committee. However, during validation, was decided to include more 13 topics in the report, as they deal with issues that are strategic to the Company's management.

MATRIZ DE MATERIALIDADE G4-18 | G4-19

MATERIALITY MATRIX G4-18 | G4-19



- ◆ **Desempenho econômico**
Economic performance
- ◆ **Conformidade**
Conformity
- ◆ **Investimentos**
Investments
- ◆ **Saúde e segurança no trabalho**
Health and safety at work
- ◆ **Saúde, segurança e privacidade do cliente**
Customer health, safety and privacy
- ◆ **Satisfação dos clientes e comunicações**
Customer satisfaction and communication
- ◆ **Emprego e relações trabalhistas**
Employment and labor relations
- ◆ **Treinamento, educação, diversidade e igualdade de oportunidades**
Training, education, diversity and equal opportunities
- ◆ **Gestão do consumo de materiais e otimização dos recursos**
Consumption of materials management and resources optimization
- ◆ **Gestão de emissões, efluentes e resíduos**
Management of emissions, effluents and waste
- ◆ **Gestão do consumo de energia**
Management of energy consumption
- ◆ **Gestão do consumo da água**
Management of water consumption
- ◆ **Gestão e impacto na biodiversidade**
Management and impact on biodiversity
- ◆ **Impactos na vida das pessoas**
Impacts on people's lives
- ◆ **Avaliação e mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos**
Rating and mechanisms for complaints and grievances related to impacts
- ◆ **Eficiência logística e impactos ambientais decorrentes de transporte**
Logistics efficiency and environmental impacts of transportation
- ◆ **Respeito aos direitos humanos**
Respect for Human Rights
- ◆ **Políticas públicas, combate à corrupção e concorrência desleal**
public policies, combating corruption and unfair competition
- ◆ **Gestão responsável de fornecedores**
Responsible management of suppliers
- ◆ **Defesa dos direitos humanos nos fornecedores**
Human rights on suppliers

	Temas Topics	Aspectos da GRI relacionados Related GRI Aspects	Indicadores GRI- G4 relacionados* Related GRI-G4 Indicators
1	Desempenho econômico <i>Economic performance</i>	Desempenho econômico <i>Economic performance</i>	G4-EC1 G4-EC2 G4-EC3 G4-EC4
2	Conformidade <i>Compliance</i>	Conformidade <i>Compliance</i>	G4-EN29 G4-S08 G4- PR9
3	Investimentos <i>Investments</i>	Geral <i>General</i>	G4-EN31
		Investimentos <i>Investments</i>	G4-HR1 G4-HR2
4	Saúde e segurança no trabalho <i>Occupational health and safety</i>	Saúde e segurança no trabalho <i>Occupational health and safety</i>	G4-LA5 G4-LA6 G4-LA7 G4-LA8
5	Saúde, segurança e privacidade do cliente <i>Customer health, safety and privacy</i>	Saúde e segurança do cliente <i>Customer health and safety</i>	G4-PR1 G4-PR2
		Privacidade do cliente <i>Customer privacy</i>	G4-PR8
6	Satisfação dos clientes e comunicações <i>Communications and customer satisfaction</i>	Rotulagem de produtos e serviços <i>Product and service labeling</i>	G4-PR3 G4-PR4 G4-PR5
		Comunicações de marketing <i>Marketing communications</i>	G4-PR6 G4-PR7
7	Emprego e relações trabalhistas <i>Employment and labor relations</i>	Emprego <i>Employment</i>	G4-LA1 G4-LA2 G4- LA3
		Relações trabalhistas <i>Labor relations</i>	G4-LA4
8	Treinamento, educação, diversidade e igualdade de oportunidades <i>Training, education, diversity and equal opportunity</i>	Treinamento e educação <i>Training and education</i>	G4-LA9 G4-LA10 G4- LA11
		Diversidade e igualdade de oportunidades <i>Diversity and equal opportunity</i>	G4-LA12
		Igualdade de remuneração entre homens e mulheres <i>Equal remuneration for women and men</i>	G4-LA13
9	Gestão do consumo de materiais e otimização dos recursos <i>Management of consumption of materials and optimization of resources</i>	Materiais <i>Materials</i>	G4-EN1 G4-EN2
		Produtos e serviços <i>Products and services</i>	G4-EN27 G4-EN28
10	Gestão de emissões, efluentes e resíduos <i>Management of emissions, effluents and waste</i>	Emissões <i>Emissions</i>	G4-EN15 G4-EN16 G4- EN17 G4-EN18 G4-EN19 G4-EN20 G4-EN21
		Efluentes e resíduos <i>Effluents and waste</i>	G4-EN22 G4-EN23 G4- EN24 G4-EN25 G4-EN26
11	Gestão do consumo de energia <i>Management of energy consumption</i>	Energia <i>Energy</i>	G4-EN3 G4-EN4 G4-EN5 G4-EN6 G4-EN7
12	Gestão do consumo da água <i>Management of water consumption</i>	Água <i>Water</i>	G4-EN8 G4-EN9 G4- EN10
13	Gestão e impacto na biodiversidade <i>Management and impact on biodiversity</i>	Biodiversidade <i>Biodiversity</i>	G4-EN11 G4-EN12 G4- EN13 G4-EN14

Temas materiais *Material topics*

Temas significativos ao negócio *Important topics for the business*

* Indicadores destacados em azul foram relatados nesse Relatório

* The indicators highlighted in blue were reported in this Report

14	Impactos na vida das pessoas <i>Impact on people's life</i>	Presença de mercado <i>Market presence</i>	G4-EC5 G4-EC6
		Impactos econômicos indiretos <i>Indirect economic impacts</i>	G4-EC7 G4-EC8
		Comunidades locais <i>Local communities</i>	G4-S01 G4-S02
15	Avaliação e mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos <i>Assessment and mechanisms of grievances related to impacts</i>	Mecanismos de queixas e reclamações relativas a impactos ambientais <i>Environmental grievance mechanisms</i>	G4-EN34
		Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a práticas trabalhistas <i>Labor practice grievance mechanisms</i>	G4-LA16
		Direitos indígenas <i>Indigenous rights</i>	G4-HR8
		Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a direitos humanos <i>Human rights grievance mechanisms</i>	G4-HR12
		Mecanismos de queixas e reclamações relacionados a impactos na sociedade <i>Grievance mechanisms for impacts on society</i>	G4-S011
16	Eficiência logística e Impactos ambientais decorrentes de transporte <i>Logistics efficiency and environmental impacts of transporting products and other goods</i>	Transportes <i>Transport</i>	G4-EN30
17	Respeito aos direitos humanos <i>Respect for human rights</i>	Não discriminação <i>Non-discrimination</i>	G4-HR3
		Liberdade de associação e negociação coletiva <i>Freedom of association and collective bargaining</i>	G4-HR4
		Trabalho infantil <i>Child labor</i>	G4-HR5
		Trabalho forçado ou análogo ao escravo <i>Forced or compulsory labor</i>	G4-HR6
		Avaliação <i>Assessment</i>	G4-HR9
18	Políticas públicas, combate à corrupção e concorrência desleal <i>Public policies, fight against corruption and anti-competitive behavior</i>	Combate à corrupção <i>Anti-corruption</i>	G4-S03 G4-S04 G4-S05
		Políticas públicas <i>Public policies</i>	G4-S06
		Concorrência desleal <i>Anti-competitive behavior</i>	G4-S07
19	Gestão responsável de fornecedores <i>Responsible supplier management</i>	Práticas de compra <i>Procurement practices</i>	G4-EC9
		Avaliação de fornecedores em impactos na sociedade <i>Supplier assessment for impacts on society</i>	G4-S09 G4-S010
		Avaliação ambiental de fornecedores <i>Supplier environmental assessment</i>	G4-EN32 G4-EN33
20	Defesa dos direitos humanos nos fornecedores <i>Defense of human rights in suppliers</i>	Práticas de segurança <i>Security practices</i>	G4-HR7
		Avaliação de fornecedores em direitos humanos <i>Supplier human rights assessment</i>	G4-HR10 G4-HR11
		Avaliação de fornecedores em práticas trabalhistas <i>Supplier assessment for labor practices</i>	G4-LA14 G4-LA15

SOME OF 2014 MAIN HIGHLIGHTS

ALGUNS DOS PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2014



Crescimento de 13,8% na Receita Bruta de Serviços (JSL Logística + Movida), cumprindo o guidance divulgado para 2014;

Growth of 13.8% in gross revenue from services (JSL Logística + Movida), meeting the guidance for 2014;



Evolução das atividades da Movida Rent a Car, com a abertura de 53 lojas e o aumento de mais de 8 vezes a quantidade de veículos, de 2.400 na data de aquisição para 19.208 em dezembro de 2014, apresentando manutenção dos níveis de ocupação e melhora significativa em seu resultado;

Significant growth in the activities of Movida Rent a Car, with the opening of 53 new stores and an increase of more than 8 times the number of vehicles, from 2,400 on the date of acquisition to 19,208 vehicles in December 2014, presenting a stabilized level of occupation and a substantial improvement in its results;



Aprovação do Banco Central em 13/10/2014 para início das operações da JSL Leasing;

Approval from the Brazilian Central Bank on October 13, 2014 to begin JSL Leasing's operations;



Criação da Movida Participações S.A. em 29/12/2014, empresa que consolidará todas as atividades de *rent a car* e gestão e terceirização de frotas;

Creation of Movida Participações S.A. on December 29, 2014, the company that will consolidate all rental car and fleet management and outsourcing activities;



Conquista do 1º lugar no setor de transporte do Anuário Época Negócios 360º e obtém o 1º lugar da Maiores e Melhores em Transporte de Cargas da Revista Transporte Moderno;

JSL conquers 1st place in the transportation sector of the Época Negócios 360º Yearbook and ranks 1st among The Largest and the Best Companies operating in Cargo Transportation, according to the Transporte Moderno magazine;



Sustentabilidade: JSL entra na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE), da BM&FBOVESPA, e assina o Pacto Global em 2014, evidenciando o compromisso com a sustentabilidade do negócio.

Sustainability: JSL is included in the portfolio of the Corporate Sustainability Index (ISE) of BM&FBovespa, and joins the Global Compact in 2014, which shows the Company's commitment to the sustainability of the business.



1

TO PROVIDE SERVICES AND
LOGISTICS SOLUTIONS...

OFERECER
SERVIÇOS E
SOLUÇÕES
LOGÍSTICAS...

ORGANIZATIONAL PROFILE
PERFIL ORGANIZACIONAL

GEOGRAPHICAL REACH
ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

ORGANIZATIONAL PROFILE

PERFIL ORGANIZACIONAL



Fundada em 1956, a JSL S.A. é constituída sob a forma de sociedade anônima de capital aberto, com ações listadas na BM&FBOVESPA sob o código JSLG3. No decorrer de seus 58 anos de atuação, sempre respondeu com novos serviços às necessidades de um mercado em desenvolvimento. Hoje a Companhia oferece soluções logísticas de alto valor agregado para toda a cadeia do processo produtivo a partir de quatro linhas de negócios: Serviços Dedicados à Cadeia de Suprimentos, Gestão e Terceirização de Frotas e Equipamentos, Transporte de Passageiros e Transporte de Cargas Gerais, tendo conquistado a posição de líder em seu segmento em termos de receita líquida¹. Seu portfólio de serviços também conta com a Movida, empresa que consolida as atividades de *rent a car* e gestão e terceirização de frotas. De maneira independente, porém complementar a essas atividades, a Companhia conta com a JSL Concessionárias de Veículos leves e pesados, e a Seminovos para a comercialização dos seus ativos, o que auxilia a conservação de uma das frotas mais jovens do País. No ano de 2014 teve início a JSL Leasing, operação voltada para leasing financeiro e operacional de caminhões. A JSL está presente em todo o território nacional, e em mais quatro países da América Latina. **G4-3 | G4-7**

MISSÃO, VISÃO E VALORES **G4-56**

NEGÓCIO

Soluções e serviços de integração industrial e social.

MISSÃO

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

VISÃO

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

*Founded in 1956, JSL S.A. is constituted in the form of publicly held company with shares listed on the BM&FBOVESPA under the ticker JSLG3. In its 58 years of history, it has always provided new services to meet the needs of a developing market. Today, the Company offers logistics solutions with high value-added for the whole productive process chain from four business lines: Services Dedicated to the Supply Chain, Management and Outsourcing of Fleets and Equipment, and Passenger and General Cargo Transportation, having achieved the leadership in its segment in terms of net revenue¹. Its service portfolio also includes Movida, company that consolidates rent a car and fleet management and outsourcing activities. In an independent, but complementary manner, the Company sells its assets through JSL Concessionárias of light and heavy vehicles and Seminovos, which helps it maintain one of the youngest fleet in the country. In 2014, JSL Leasing was created to offer financial and operational leasing for trucks. JSL is already present nationwide and in another four Latin American countries. **G4-3 | G4-7***

MISSION, VISION AND VALUES **G4-56**

BUSINESS

Industrial and social integration services and solutions

MISSION

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.

1 - Fonte: Revista Transporte Moderno, Novembro de 2014

1- Source: Transporte Moderno Magazine, November 2014

VALORES

Cliente: Entender e atender, assegurando o contínuo relacionamento.

Gente: Faz a diferença em nosso negócio.

Trabalho: Nada se constrói sem ele.

Simplicidade: Objetividade nas ações, garantindo agilidade.

Lucro: Indispensável ao crescimento e perpetuação.

VISION

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

VALUES

Client: Understand and serve, to ensure a long term relationship.

People: They make all the difference in our business.

Hard work: You don't build anything without it.

Simplicity: Objective in our actions, to ensure agility.

Profit: Indispensable for growth and perpetuation.



LINHA DO TEMPO TIMELINE

São 58 anos de história oferecendo soluções logísticas de alto valor.

It is a history of 58 years offering high value logistics solutions.



1950

Com a compra do primeiro caminhão, Julio inicia o transporte de hortifrutigranjeiros de Mogi das Cruzes para o Rio de Janeiro.

Having bought this first truck, Julio begins to transport fruit and vegetables from Mogi das Cruzes to Rio de Janeiro.



1960

Primeira aquisição de um veículo 0 km, um Scania.

First purchase of a brand new vehicle, a Scania truck.



1970

Aquisição de uma nova empresa três vezes maior: a Transcofer, que atua fortemente no transporte de carga pesada.

Takeover of Transcofer, a company that is 3 times the size and is strong in heavy cargo transportation.



1980

A locação de veículos leves é criada para fortalecer a diversificação dos serviços.

The leasing of light vehicles is initiated, to further diversify the portfolio of services.



1990

A Companhia participa de licitações e obtém a concessão do transporte público de passageiros.

The company participated in public tendering process and won concessions to provide public passenger transportation.



2000

Aquisição da Lubiani Logística, empresa especializada em transporte de pesados e da empresa Grande ABC Logística.

Acquisition of Lubiani Logística, a company specializing in heavy cargo transportation and Grande ABC Logística.



2010

Abertura de capital no Novo Mercado, um grande passo para o crescimento da Companhia, o padrão máximo de governança corporativa da BM&F Bovespa

A major new step is taken in the company's perpetuity, by going public, with shares listed in the New Market, the São Paulo stock exchange that demands the highest standards of corporate governance.



2012

Início das operações de Logísticas da MAN – RJ

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

*Start of logistic operations MAN – RJ
JSL also absorbed SIMPAR Concessionárias, with a view to augmenting its sales channels for the resales of used assets.*



2013

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

Acquisition of Movida Rent a Car, car rental company.



2014

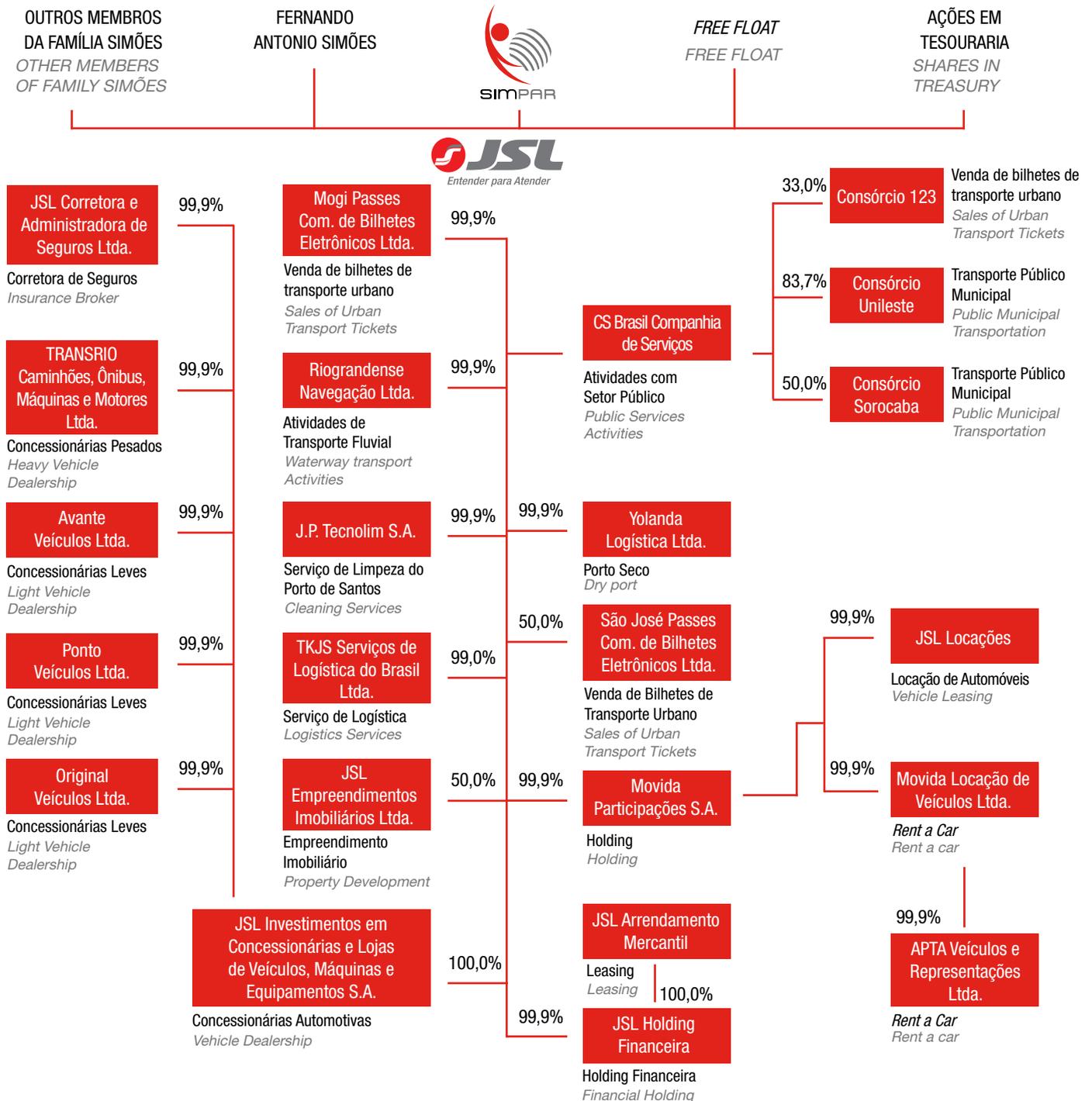
Início das operações da JSL Leasing.

Beginning of operations of JSL Leasing.

SHAREHOLDING STRUCTURE

ORGANOGRAMA SOCIETÁRIO

G4-9 | G4-17



Data-base: 31/12/2014 (*) A SIMPAR S.A. possui como acionistas o Sr. Fernando Antonio Simões com 52% do capital votante, e o Sr. Julio Eduardo Simões, a Sra. Jussara Elaine Simões, a Sra. Solange Maria Simões Reis e a Sra. Marita Simões, com 12% cada um do seu capital votante

Data-base: 12/31/2014 - SIMPAR S.A. has as shareholders Mr. Fernando Antonio Simões with 52% of the voting capital, and Mr. Julio Eduardo Simões, Ms. Jussara Elaine Simões, Ms. Solange Maria Simões Reis and Ms. Marita Simões with 12% of its voting capital each

SUBSIDIÁRIAS

CS BRASIL

Serviços de transporte urbano e rodoviário de passageiros; limpeza pública municipal; coleta e transporte de lixo; locação, gestão e manutenção de veículos, máquinas e equipamentos; comercialização de veículos leves e pesados, máquinas e equipamentos novos e usados em geral; além de avaliação do cenário de oportunidades para atuação em negócios de infraestrutura.

CONSÓRCIO UNILESTE

Serviços de transporte urbano coletivo metropolitano na área quatro da Região Metropolitana de São Paulo.

CONSÓRCIO SOROCABA

Serviços de transporte urbano coletivo municipal na cidade de Sorocaba.

MOGIPASSES – SÃO JOSÉ PASSES – CONSÓRCIO 123 – CONSÓRCIO METROPOLITANO

Emissão, venda e remissão de vales-transportes e bilhetes eletrônicos de sistema automatizado de cobrança de tarifa de transporte coletivo.

RIOGRANDENSE

Empresa não operacional com a finalidade de prestação de serviços de transporte fluvial de pessoas e cargas.

JP TECNOLIMP

Empresa não operacional com a finalidade de prestação de serviços de limpeza, coleta, transporte e destinação de resíduos.

YOLANDA

Operação do terminal alfandegário Porto Seco, localizado em Recife – PE, com atividades de armazenamento geral, distribuição de materiais, embalagem e acondicionamento de cargas, e transporte aéreo, rodoviário e marítimo de cargas.

TKJS

Serviços de recebimento, armazenagem, expedição de peças e acessórios, e atividades de *milk run* em duas unidades da Toyota localizadas nas cidades de Votorantim e Sorocaba.

JSL EMPREENDIMENTOS

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

SUBSIDIARIES

CS BRASIL

Services of urban and highway transportation of passengers; public municipal cleaning; garbage collection and transportation; rental, management and maintenance of vehicles, machinery and equipment; sale of new and used machinery, equipment and light and heavy vehicles; in addition to the assessment of the scenario of opportunities for operation in the infrastructure sector.

CONSÓRCIO UNILESTE

Metropolitan urban public transportation services in area number four of the São Paulo metropolitan region.

CONSÓRCIO SOROCABA

Municipal urban public transportation services in the city of Sorocaba.

MOGIPASSES – SÃO JOSÉ PASSES – CONSÓRCIO 123 – CONSÓRCIO METROPOLITANO

Issue, sale and re-issue of transport tickets and e-tickets of automated public transport tariff collection systems.

RIOGRANDENSE

Non-operational company whose purpose is to provide people and cargo waterway transportation services.

JP TECNOLIMP

Non-operational company whose purpose is to provide cleaning and waste collection, transportation and disposal services.

YOLANDA

Terminal operation customs of the Porto Seco, located in Recife – PE, with general warehousing activities, distribution of materials, packaging and packaging of cargo, and air, road and sea cargo transportation.

TKJS

Reception, storage, shipment of parts and accessories and milk run activities in two Toyota units in Votorantim and Sorocaba.

JSL HOLDING FINANCEIRA

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

JSL INVESTIMENTOS EM CONCESSIONÁRIAS E LOJAS DE VEÍCULOS

Rede de concessionárias de veículos leves e pesados com lojas da marca Volkswagen, Volkswagen/MAN, Fiat e Ford. Consolida as empresas JSL Corretora e Administradora de Seguros; Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores; Avante; Ponto e Original.

MOVIDA PARTICIPAÇÕES S.A.

Participação em outras Sociedades, como sócia ou acionista, no País ou no exterior (“holding”).

JSL LOCAÇÕES

Locação de veículos, máquinas e equipamentos com ou sem condutor, com gestão e manutenção de frotas.

MOVIDA LOCAÇÃO DE VEÍCULOS / APTA VEÍCULOS E REPRESENTAÇÕES

Locação de veículos leves, com e sem motorista.

JSL EMPREENDIMENTOS

Purchase and sale of assets and properties, rental and management of assets and properties and interest in real estate projects and real estate development.

JSL HOLDING FINANCEIRA

This company holds stakes, as a partner or shareholder, in the capital of financial institutions and other institutions authorized to operate by the Brazilian Central Bank.

JSL INVESTIMENTOS EM CONCESSIONÁRIAS E LOJAS DE VEÍCULOS

Network of light and heavy vehicle dealerships of the Volkswagen, Volkswagen/MAN, Fiat and Ford brands. It consolidates the companies JSL Corretora e Administradora de Seguros; Transrio Caminhões, Ônibus, Máquinas e Motores; Avante; Ponto and Original.

MOVIDA PARTICIPAÇÕES S.A.

This company holds stakes, as a partner or shareholder, in other companies in Brazil or abroad (“holding”).

JSL LOCAÇÕES

Rental of vehicles, machinery and equipment, with or without drivers, with fleet management and maintenance services.

MOVIDA LOCAÇÃO DE VEÍCULOS / APTA VEÍCULOS E REPRESENTAÇÕES

Rental of light vehicles, with and without drivers.



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES G4-4

LOGÍSTICA

Oferece serviços logísticos customizados e busca aumentar a produtividade dos clientes, sugerindo inovações e melhorias contínuas em seus processos logísticos, sendo este um dos principais fatores que contribuem para a perpetuação de seus relacionamentos, proporcionando a manutenção de relações de longo prazo com os clientes. Essa integração com o cliente e o conjunto de serviços diversificados e complementares oferecidos permitem a identificação de oportunidades de *cross-selling*, contribuindo para o crescimento orgânico da Companhia. A JSL

Logística está presente em mais de 16 setores da economia e conta com amplo portfólio de serviços e diversificação de clientes, onde os 50 maiores representam menos de 70% da receita. Esses fatores certamente mitigam riscos e ampliam oportunidades de crescimento, sendo grandes diferenciais em momentos de cenário adverso, como o atual.

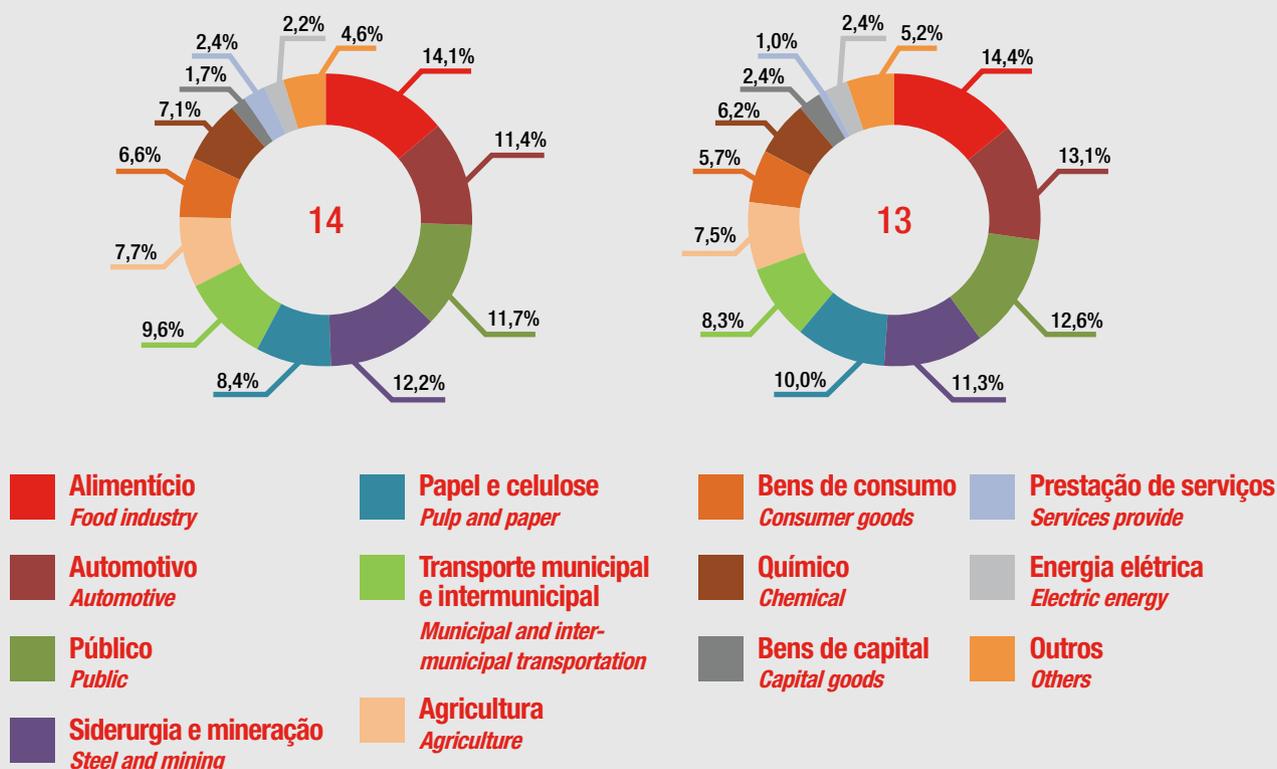
SOLUTIONS PORTFOLIO G4-4

LOGISTICS

It offers customizes logistics services and seeks to increase clients' productivity, by suggesting innovations and continuous improvements in its logistics processes, being one of the main factors that contribute to the perpetuation of their relations, leading to the maintenance of long-term relations with clients. This integration with clients and the diversified and complementary services offered allow the identification of cross-selling opportunities, contributing to the Company's organic growth. JSL Logística is present in more than 16 economic sectors and relies on an extensive portfolio of services and clients from a wide range of sectors, with the 50 largest accounting for less than 70% of revenue. These factors certainly mitigate risks and expand growth opportunities, constituting major differentials in adverse economic scenarios, such as the current one.

COMPOSIÇÃO DA RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS POR SETORES DA ECONOMIA NO ANO DE 2014 G4-8

BREAKDOWN OF GROSS REVENUE FROM SERVICES BY ECONOMIC SECTOR IN 2014



De forma integrada, flexível e customizada, a JSL Logística desempenha suas atividades por meio de quatro linhas de negócios:

In an integrated, flexible and customized manner, JSL Logística performs its activities through four business lines:



TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS: GENERAL CARGO TRANSPORTATION:

Transporte de matérias-primas ou produtos acabados “ponto a ponto”, utilizando-se principalmente motoristas terceiros e agregados.

Transportation of raw materials or finished products from point A to point B, using mainly third-party and outsourced drivers.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS: PASSENGER TRANSPORTATION:

- Fretamento de ônibus para transporte de funcionários de clientes;
- Bus charter services to transport clients' employees;
- Fretamento de ônibus para turismo; e
- Bus charter services for tourism; and
- Transporte público municipal e intermunicipal oriundo de licitações públicas com características contratuais de longo prazo.
- Municipal and inter-municipal public transportation arising from public bids with long-term agreements.

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS E EQUIPAMENTOS: MANAGEMENT AND OUTSOURCING OF FLEETS AND EQUIPMENT:

- Locação de máquinas e equipamentos;
- Rental of machinery and equipment;
- Locação de veículos leves e pesados com serviços; e
- Rental of light and heavy vehicles with services; and
- Serviços personalizados: dimensionamento de frotas, motorista, manutenção, garantia de disponibilidade, reposição de veículos e equipamentos.
- Personalized services: management of the size of fleets and additional services, drivers, maintenance, replacement of vehicles and equipment and availability guarantees.

SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS: DEDICATED SERVICES TO THE SUPPLY CHAIN:

- Projetos de logística integrada;
- Integrated logistics projects;
- Gestão da informação da cadeia logística;
- Management of information throughout the logistics chain;
- Gestão do fluxo de insumos (*inbound*);
- Inbound logistics management;
- Logística interna (movimentação de produtos e gestão de estoques);
- Internal logistics (product handling and inventory management);
- Saída do produto acabado para o consumidor final (*outbound*);
- Outbound logistics management;
- Logística reversa;
- Reverse logistics;
- Armazenagem;
- Warehousing;
- Abastecimento de linha de montagem;
- Assembly line supply;
- Consolidação de cargas;
- Cargo consolidation;
- *Cross docking;*
- Cross docking;
- Embalamento;
- Packaging;
- Distribuição urbana;
- Urban distribution;
- Içamento de cargas;
- Cargo lifting;
- *Milk Run;* e
- Milk run; and
- Montagem de kits.
- Kit assembly.

Com foco na inovação e na praticidade, a JSL Logística encaminha os ativos utilizados nas operações para uma das 16 lojas de **Seminovos** leves e pesados, ou para a **JSL Concessionárias de Veículos**, para serem vendidos. [Veja nosso Modelo de Negócios](#)

MOVIDA PARTICIPAÇÕES

Consolida todas as atividades de RAC – *rent a car* – e GTF – gestão e terceirização de frotas. Esta empresa nasceu em dezembro de 2014 com mais de 35 mil veículos leves, sendo 19 mil em *rent a car* provenientes da Movida e 16 mil em gestão e terceirização de frotas, oriundos da JSL Logística.

No período de renovação, a Movida Participações comercializa os veículos utilizados em uma das oito lojas da **Seminovos** leves ou na **JSL Concessionárias de Veículos**. [Veja nosso Modelo de Negócios](#)

RAC – RENT A CAR

Locação de veículos leves diário, mensal e anual para pessoas físicas e jurídicas.

Posicionada de forma estratégica e diferenciada, com pontos situados nas principais cidades e aeroportos do Brasil, chegou ao final de 2014 com 82 lojas em todo o País. Preza pela valorização de estar a serviço do cliente, tendo como diferenciais: diária de 27 horas, atendimento personalizado para empresas, frota diversificada, locação *Carbon Free* (que neutraliza a emissão de carbono da locação por meio do plantio de

árvores), CD player ou entrada USB em todas as categorias, Movida WiFi, GPS e assistência 24 horas. Para reservas, disponibiliza um call center especializado, site, aplicativo para celular e redes sociais.

GTF – GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS

Locação de veículos leves para frota com contrato de duração superior a 12 meses.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Operações independentes e altamente complementares às atividades do negócio, pois ampliam a capilaridade na distribuição de ativos, proporcionam melhor valor residual no momento da venda e contribuem com a estratégia da Companhia ao identificar o melhor momento para venda do veículo usado e compra do novo. No final de 2014 contava com 39 lojas em sua rede de concessionárias autorizadas, sendo 20 da marca Volkswagen, 13 MAN, 4 Fiat e 2 Ford, que comercializam veículos leves e pesados, novos e usados.

*Focused on innovation and practicality, JSL Logística sends the assets used in the operations to one of the 24 **Seminovos** used light and heavy vehicle stores or to **JSL Concessionárias de Veículos** to be sold. [See our Business Model](#)*

MOVIDA PARTICIPAÇÕES

*It consolidates RAC – rent a car – and GTF – fleet management and outsourcing – activities. This Company was created in December 2014 with more than 35,000 light vehicles, 19,000 of which in rent a car, from Movida, and 16,000 in fleet management and outsourcing, from JSL Logística. In the renewal period, Movida Participações sells used vehicles through one of the eight **Seminovos** used light vehicle stores or through **JSL Concessionárias de Veículos**. [See our Business Model](#)*

RAC – RENT A CAR

Daily, monthly and annual light vehicle rental services for individuals and companies. Strategically and uniquely positioned, with stores in the main Brazilian cities and airports, it closed 2014 with 82 stores nationwide. It values being at the clients' service, and its differentials include: a 27-hour daily rental period, personalized services for companies, a diversified fleet, carbon free rentals (which neutralizes the rental's carbon emissions through the planting of trees), CD player or USB port in all the categories, Movida WiFi, GPS and 24/7 assistance. Reservations can be made through its specialized call center, site and applications for mobile phones and social networks

GTF – FLEET MANAGEMENT AND OUTSOURCING

Light vehicle fleet rental for more than twelve months.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Independent and highly complementary operations, which expand penetration in the distribution of assets, provide better residual value at the moment of sale and contribute to the Company's strategy by identifying the best moment for selling used vehicles and buying new ones. At the end of 2014, its authorized dealership network comprised 39 stores, 20 of which Volkswagen, 13 MAN, 4 Fiat and 2 Ford, which sold new and used light and heavy vehicles.

JSL LEASING

Oferece alternativas financeiras a fim de facilitar o acesso a caminhões, ônibus, automóveis, máquinas e equipamentos. Em sinergia com o modelo de negócio da JSL, a Leasing aproveita oportunidades comerciais ligadas à cadeia de atividades desenvolvida, como a venda de ativos da logística ou das concessionárias, mediante a oferta de leasing financeiro e/ou operacional para a aquisição de veículos e equipamentos.

O foco da Companhia continua sendo a prestação de serviços (originalmente executado pela JSL Logística e agora incrementado com o serviço da Movida). A rede de concessionárias reforça a capilaridade dos canais de venda dos ativos, diferenciando ainda mais a JSL no giro dos ativos, e a Leasing gera oportunidades comerciais junto às atividades desenvolvidas, operações independentes e importantes à complementaridade do negócio, contribuindo para o aumento da competitividade e fortalecimento do posicionamento da JSL no mercado.

MODELO DE NEGÓCIOS

A JSL desenvolveu o seu modelo de negócios, onde cada projeto é dimensionado de maneira exclusiva e leva em consideração as premissas operacionais que farão parte do contrato. Cada contrato faz parte de um ciclo que tem início com a precificação dos projetos, seguido da compra financiada de ativos específicos. Após a implantação dos recursos necessários para a execução da operação, incluindo a estrutura física e a equipe de colaboradores, e os ativos, tem início a prestação de serviços, a qual gera fluxo de caixa durante o prazo contratual, que varia de 2 a 10 anos. A última etapa desse ciclo se dá com o término do contrato, onde o ativo utilizado é vendido. Vale lembrar que seu valor residual estimado foi levado em conta na precificação, compondo assim, o retorno esperado da operação. [Saiba mais](#)

JSL LEASING

Offers financial alternatives to facilitate access to trucks, buses, cars, machinery and equipment. In synergy with JSL's business, JSL Leasing takes advantage of commercial opportunities related to logistics activities, such as the sale of logistics assets or dealerships' assets, through the offer of financial and/or operational leasing for the acquisition of vehicles and equipment.

The Company remains focused on the provision of services (originally executed by JSL Logística and now expanded with Movida's service). The dealership network increases the penetration of asset resale channels, further differentiating JSL in terms of asset turnover, while JSL Leasing generates commercial opportunities related to logistics activities, with independent and highly complementary operations, contributing to boosting competitiveness and strengthening JSL's positioning in the market

BUSINESS MODEL

JSL developed its business model, in which the size of each project is managed in an exclusive way taking into consideration the operational assumptions of the contract. Each contract is part of a cycle that begins with project pricing, followed by the financed purchase of specific assets. Once the necessary resources are in place (including personnel and facilities) and the assets are also in place, the provision of services begins, which will generate cash flow throughout the life of the contract, which can vary between two and ten years. The final stage in this cycle is the sale of the asset at the end of the contract. It is worth noting that the estimated residual value is taken into consideration when negotiating the price for the contract, and thus, figures into the expected total returns from the contract. [Learn more](#)

1 “ENTENDER PARA ATENDER” “UNDERSTAND TO SERVE”

PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DE CONTRATO
PRICING AND SIGNING OF THE CONTRACT

FORMAÇÃO DO PREÇO PRICING

- Preço de aquisição do ativo
Asset acquisition price
- Depreciação
Depreciation
- Remuneração de capital
Return on capital
- Valor residual do ativo ao final do contrato
Residual value of asset at the end of the contract
- Custos operacionais
Operational costs
- Rateio despesas
Apportionment of expenses
- Impostos
Taxes
- Margem esperada
Expected margin

ESTRUTURA DOS CONTRATOS PRICING

- Contratos de 2 a 10 anos
Contracts of 2 to 10 years
- Reajustes anuais de preços
Annual price readjustment
- Volume mínimo garantido
Guaranteed minimum volume
- Multa por cancelamento
Penalty for cancellation
- Ativos específicos: obrigatoriedade de compra em caso de rescisão antecipada
Specific assets: obligation of sale in case of early termination



REDE DE SEMINOVOS
USED VEHICLE STORES

16 lojas em **8** estados
stores in states



MELHORIA DO PROCESSO DE COMPRA E VENDA
IMPROVEMENT OF THE BUYING AND SELLING PROCESS

MENOR DEPRECIÇÃO
LOWER DEPRECIATION



REDE DE CONCESSIONÁRIAS
NETWORK OF DEALERSHIPS

39 lojas em **5** estados
stores in states

4 MAXIMIZAÇÃO DO VALOR DE VENDA MAXIMIZATION OF THE SALE VALUE

VENDA DO ATIVO AO FINAL DO CONTRATO
SALE OF ASSETS AT THE END OF THE CONTRACT

2 FORTE PODER DE NEGOCIAÇÃO STRONG BARGAINING POWER

FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DE ATIVOS
FINANCING AND ACQUISITION OF ASSETS

CAPEX ATRELADO AO CONTRATO
CAPEX PEGGED TO CONTRACTS

SEGURANÇA NA GERAÇÃO DE CAIXA
SECURITY IN CASH GENERATION

- Ganhos de escala na aquisição
Scale gains in acquisition
- Uso de linhas específicas
Use of specific lines

BNDDES FINAME



- Camiões - Ônibus
Trucks Buses

- Máquinas e Equipamentos
Machinery and Equipment



LEASING FINANCEIRO DE RECURSOS PRÓPRIOS

FINANCIAL LEASING AND OWN RESOURCES

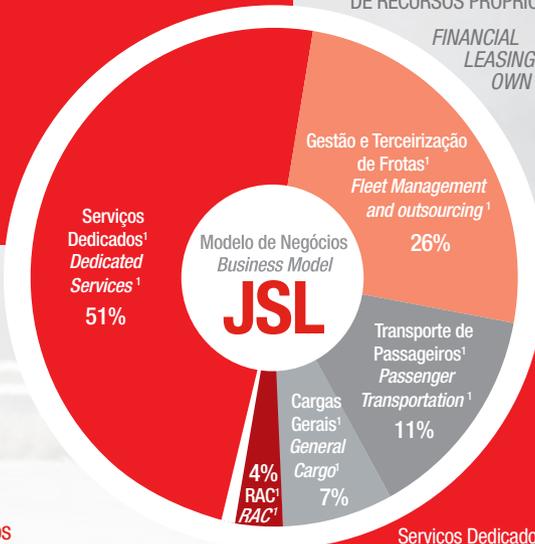
- Veículos leves
Light Vehicles

- Equipamentos Importados
Imported Equipment



BANCO PAGA DIRETO AO FORNECEDOR
BANK DIRECTLY PAYS THE SUPPLIER

- OPORTUNIDADES E CROSS-SELLING
CROSS-SELLING OPPORTUNITIES
- DIVERSIFICAÇÃO DE CLIENTES E SETORES
DIVERSIFICATION OF CLIENTS AND SECTORS



Serviços Dedicados
Dedicated Services

Gestão e Terceirização
Management and Outsourcing



Cargas Gerais
General Cargo



Transporte de Passageiros
Passenger Transportation



RAC

3 MAIOR PORTFÓLIO DE SERVIÇOS BROADEST SERVICE PORTFOLIO

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS
RENDERING OF SERVICES

1- Porcentagem da receita bruta de serviços da JSL Logística e Movida nos últimos 12 meses referente ao período anterior à movimentação societária da Movida Participações. 1% restante refere-se a outros Data base: 31/12/2014

1- Percentage of gross revenue of JSL Logística and Movida in the LTM. The remaining 1% refers to others Base data: 12/31/2014

ETAPAS DO CICLO OPERACIONAL

STAGES OF THE OPERATING CYCLE

1. PRECIFICAÇÃO E FECHAMENTO DO CONTRATO

CONTRACT PRICING AND EXECUTION



A área comercial entende a necessidade do cliente e encaminha para a área de projetos que desenvolve as oportunidades com visitas técnicas para o dimensionamento da operação, com apoio da área operacional, que auxilia no dimensionamento das premissas operacionais. Essa sinergia entre as áreas é estratégica

para melhor entender e atender as necessidades do cliente e resulta na precificação customizada. A formação do preço é feita por projeto e toda precificação gera um fluxo de caixa, que considera não só a compra do ativo, como também o período de implantação, a operação, e a venda do ativo no final do contrato, que compõe a TIR mínima por projeto. A JSL estrutura junto com o cliente as premissas operacionais e, a partir daí, a planilha de preço e as condições comerciais passam pela aprovação da Diretoria Executiva e da Presidência para então, o contrato ser fechado.

The sales area understands clients' needs and forwards them to the project area, which develops opportunities through technical visits to size operations, with the support of the operating area, which helps size operating premises. This synergy between the areas is strategic to better understand and meet clients' needs and result in customized pricing. Prices are established by project and all pricing generates cash flow, which considers not only the asset purchase, but also the period of implementation, operation and sale of the asset at the end of the contract, which composes the minimum IRR per project. JSL structures the operating assumptions with clients and, based on that, the price spreadsheet and the sales conditions are submitted for approval by the Board of Executive Officers and the Chief Executive Officer so that the contract can be entered into.

2. FINANCIAMENTO E AQUISIÇÃO DO ATIVO

Paralelamente à implantação da operação acontece a aquisição dos ativos operacionais. O tempo de implantação varia de 60 a 120 dias, período em que se enfatiza a alocação de recursos necessários para o desempenho operacional, mesmo sem dispor da respectiva geração de receita.

Para a compra de veículos pesados ou máquinas e equipamentos, a JSL utiliza o FINAME, e leasing financeiro ou linhas de capitais de giro para veículos leves. Os ativos utilizados têm alta liquidez e, devido à recorrência e à quantidade de ativos comprados, são adquiridos com preços menores que os de mercado, o que traz ganhos de escala à JSL. Vale lembrar que os investimentos estão vinculados a contratos de longo prazo, garantindo segurança na futura geração de caixa.

2. ASSET FINANCING AND ACQUISITION

Operating assets are acquired as the operation is implemented. The implementation period varies from 60 to 120 days, when the allocation of the necessary resources for the operating performance is emphasized, even without the respective revenue generation.

JSL uses FINAME to purchase machinery, equipment and heavy vehicles and financial leasing or working capital lines to buy light vehicles. The assets used are highly liquid and, due to the recurrence and the number of assets purchased, they are acquired at below market prices, bringing scale gains to JSL. It is worth noting that the investments are linked to long-term contracts, ensuring security in future cash generation.

3. PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Com o início das operações, os indicadores financeiros e operacionais são monitorados periodicamente, e a Companhia passa a focar em melhorias contínuas, propondo maneiras para aperfeiçoar o seu desempenho e gerar ganhos de eficiência para seus clientes. Em dezembro de 2014, mais de 69 mil ativos operacionais estavam alocados em operações, efetuando diferentes atividades de acordo com a necessidade do cliente.

É nessa etapa do Modelo de Negócio que as sinergias entre os serviços oferecidos pela JSL ficam em evidência, o que gera imensa capacidade de *cross selling* para a Companhia, já que possui o maior

3. SERVICE PROVISION

With the beginning of operations, the financial and operating indicators are periodically monitored, and the Company focuses on continuous improvements, proposing ways to improve performance and generate efficiency gains for clients. In December 2014, more than 69,000 operating assets were allocated to operations, performing different activities in accordance with clients' needs.

It is in this stage of the business model that the synergies between the services offered by JSL become clear, generating an enormous cross-selling capacity for the Company, which already has the country's largest portfolio of logistics services: Dedicated Services, Management and Outsourcing of Fleets and Equipment, Movida Participações, and Passenger and General Cargo Transportation.

portfólio de serviços logísticos do País: Serviços Dedicados, Gestão e Terceirização de Frotas e Equipamento, Movida Participações, Transporte de Passageiros e Cargas Gerais.

4. REVENDA DO ATIVO

O ciclo de vendas faz parte da gestão de ativos da JSL, quando a Companhia faz a substituição de seus ativos, a partir de sua rede de seminovos ou concessionárias. Por contar com a frota mais jovem do País, a Companhia pode arbitrar sobre o melhor momento para a compra e venda de seus ativos, o que resulta na maximização do valor de venda dos mesmos. Nessa etapa, a Companhia conta com a JSL Leasing, aproveitando oportunidades comerciais junto às atividades desenvolvidas.

4. ASSET RESALE

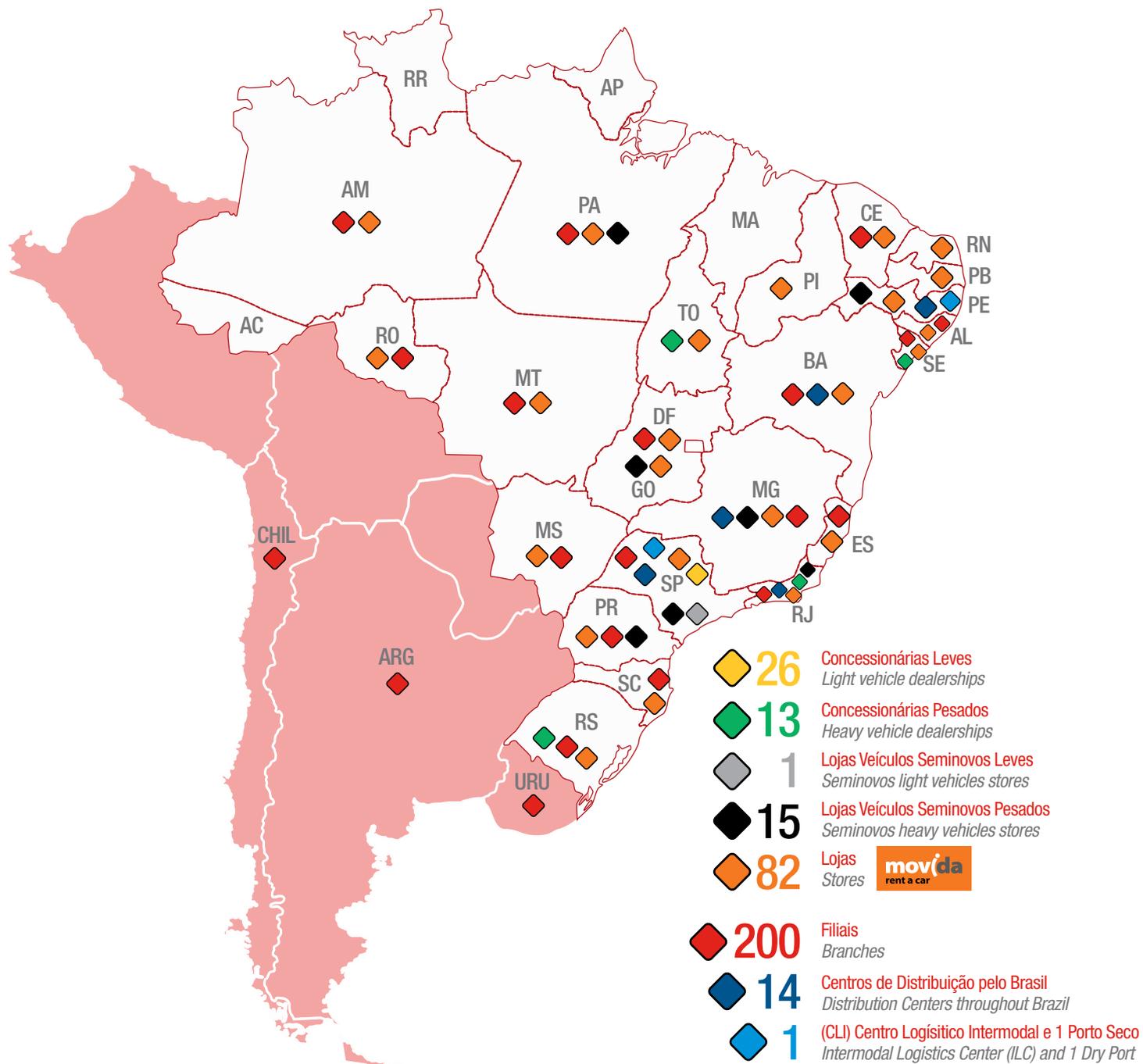
The sale cycle is part of the management of JSL's assets, when the Company replaces its assets using its network of used car stores or dealerships. Because it has the youngest fleet in the country, the Company can choose the best moment to buy and sell its assets, maximizing their sale value. In this stage, the Company relies on JSL Leasing to take advantage of commercial opportunities related to logistics activities.

GEOGRAPHICAL REACH

ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA

G4-6 | G4-8

JSL: O MAIS AMPLO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS LOGÍSTICOS DO BRASIL
JSL: THE BROADEST PORTFOLIO OF LOGISTICS SERVICES IN BRAZIL



2. ■ THROUGH A DEDICATED WORKFORCE... COM GENTE COMPROMETIDA...

RELATIONSHIPS
RELACIONAMENTOS

RELATIONSHIPS

RELACIONAMENTOS



PRINCÍPIOS PACTO GLOBAL: 1 E 2

O relacionamento da JSL com os seus *stakeholders* é fundamentado na transparência, confiança e respeito, fatores que certamente contribuem para a perenidade das relações.

Com o propósito de estreitar o relacionamento e aumentar a geração de valor compartilhado, a JSL estabelece práticas de diálogos com seus públicos de relacionamento, por meio de pesquisas e encontros, bem como via mecanismos de reclamação, como o Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC). Tais diálogos permitem a melhor compreensão das demandas dos públicos da JSL, na mesma medida em que assegura melhores práticas de gestão para o desempenho financeiro, operacional e socioambiental da Companhia e, conseqüentemente, da sua cadeia de valor. Adicionalmente a Companhia compartilha o Código de Conduta com seus públicos de interesse por meio da intranet, website, bem como via contratos, com a perspectiva de conscientizar e alinhar seus valores e princípios de ética e responsabilidade socioambiental.

Entre os vários públicos com os quais se relaciona, a JSL elegeu como estratégicos para o desempenho de seus negócios os clientes, os colaboradores, os fornecedores, a imprensa e os investidores. O engajamento com esses grupos contribui para o aprimoramento dos processos de gestão e para a eficácia do processo decisório da Companhia, favorecendo relacionamentos mais qualitativos e sustentáveis. **G4-24 | G4-25**

CLIENTES

A JSL oferece soluções para as diferentes demandas de seus clientes, expressando seu jeito de atuar a partir da cultura de “Entender para Atender”.

Estar a serviço do cliente, oferecer um atendimento ágil e fortalecer os vínculos com aqueles que contratam seus serviços são premissas dos valores a JSL, que prioriza relacionamentos de longo prazo com seus clientes.

O processo de gestão da JSL é caracterizado por serviços realizados de forma integrada, flexível e customizada. Os clientes contam com uma estrutura totalmente dedicada e gestão exclusiva com foco na agilidade na tomada de decisão, além de uma estrutura administrativa que suporta toda a base operacional. A JSL está sempre atenta à qualidade dos serviços prestados, principalmente na melhoria de seus processos, na agilidade na resolução de demandas e no entendimento das necessidades daqueles que são a razão de sua existência. Assim, é estratégia priorizar práticas que seus clientes valorizam, como transparência, agilidade, soluções customizadas e confiança mútua, a fim de alcançar o objetivo de superar suas expectativas. Com a perspectiva de conhecer a opinião de seus clientes sobre a qualidade dos serviços prestados, a JSL disponibiliza apoio contínuo e respostas às dúvidas e reclamações de seus clientes. A equipe do Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) da JSL Logística recebeu em média 18 mil ligações por mês em 2014. Os

GLOBAL COMPACT PRINCIPLES: 1 AND 2

JSL's relations with its stakeholders are based on transparency, trust and respect, thereby ensuring these relations are long-lasting.

In order to maintain closer relations and increase shared value generation, JSL establishes dialogue with its stakeholders through surveys and meetings, as well as via complaint mechanisms, such as the Customer Care Service (CCS). These dialogues allow an improved understanding of the needs of JSL's stakeholders, to the extent that they ensure better management practices for the Company's financial, operating and socio-environmental performance and, consequently, its value chain. The Company also shares its Code of Conduct with its stakeholders through the intranet, the website, as well as via contracts, with the goal of raising awareness and aligning them with the Company's values and principles of ethics and social and environmental responsibility

Among the several people with which it relates, JSL elected as strategic stakeholders its clients, employees, suppliers, investors and the media. The engagement with these groups has contributed to improving management and decision-making processes, fostering better-quality and more sustainable relationships.

G4-24 | G4-25

CLIENTS

JSL offers solutions for its clients' different needs, based on its culture of “Understand to Serve”.

Being at the client's service, offering rapid service and strengthening the links with those that hire its services are examples of JSL's values, which prioritize long-term relationships with clients.

JSL management process is characterized by integrated, flexible and customizes services. Clients rely on a fully dedicated structure and exclusive management focused on fast decision making, in addition to an administrative structure that supports the entire operating base. JSL is always focused on the quality of the services provided, especially in terms of improving

casos de reclamação (1,6% do total de ligações) são encaminhados para as áreas responsáveis e acompanhados pelo SAC, que solicita providências, monitora o atendimento e mantém o cliente informado (por e-mail,

SMS ou telefone). Deste modo é possível fazer a gestão de melhorias e aumentar a eficácia dos processos, com acompanhamento direto da alta administração. **G4-27**

processes, rapidly responding to requests and understanding the needs of those that are the reason of its existence. Therefore, the strategy is to prioritize practices that clients value, such as transparency, speed, customized solutions and mutual trust, in order to surpass their expectations.

ÍNDICE DE SATISFAÇÃO **G4-PR5** SATISFACTION INDEX



94%

“Ouvindo o Cliente” – dimensiona a opinião do serviço prestado
“Listening to Clients” – collects opinions on the services provided



78%

Logística - amplo mapeamento da percepção dos clientes
Logistics – extensive mapping of clients’ perception

In order to meet their clients’ opinion on service quality, JSL offers continuous support and responds to its clients questions and complaints. JSL Logística’s Customer Service (SAC) team received an average of 18,000 calls per month in 2014. Complaints (1.6% of total calls) are forwarded to the responsible areas and followed up by the customer service team, who requests measures, monitors services and keeps clients informed (by e-mail, SMS or telephone). As a result, it is possible to manage improvements and increase the effectiveness of processes, followed up directly by senior management.

G4-27



87%

JSL Concessionárias de Veículos – opinião de 52,5 mil clientes
JSL Concessionárias de Veículos – opinion of 52,500 clients



89%

Movida – opinião dos clientes pelo Índice de Excelência Movida (IEM)
Movida – clients’ opinion according to the Movida Excellence Index

EMPLOYEES

Global Compact Principles: 1, 2, 4, 5 and 6

The path to sustainable development has been followed with each of the Company’s employees. It is with them by its side that JSL faces its daily challenges, learns with its achievements and shares the objective of creating value added for all the stakeholders with whom it relates. Aware of the impacts inherent in its sector on issues related to labor and human rights, in addition to the Code of Conduct, JSL has a labor and human relations policy that establishes employees’ rights and responsibilities. The policy ensures the freedom of association and collective bargaining, and condemns the child and forced labor and discrimination, reiterating its commitment to the Declaration of Human Rights and the International Labor Standards. In addition, it offers a mechanism of control called Alert Channel, which helps to prevent potential abuse against these rights.

COLABORADORES

Princípios Pacto Global: 1, 2, 4, 5 e 6

O caminho para o desempenho sustentável tem sido percorrido com cada um dos colaboradores da Companhia. É com eles que a JSL encara os desafios diários, aprende com as conquistas e compartilha o objetivo de gerar valor agregado para todos os públicos de interesse com que se relaciona. Consciente dos impactos inerentes ao seu setor de atuação nas questões relacionadas aos direitos humanos e do trabalho,

além do Código de Conduta, a JSL possui uma política de relações humanas e do trabalho que estabelece os direitos e responsabilidades dos colaboradores. A política assegura a liberdade de associação e negociação coletiva e é contra o trabalho infantil, forçado e a discriminação, reiterando, desta forma, seu compromisso com a Declaração dos Direitos Humanos e com as normas Internacionais do Trabalho. Adicionalmente, disponibiliza um mecanismo de controle, chamado Canal Alerta, ferramenta que auxilia a prevenção de potenciais abusos contra esses direitos.

PERFIL DOS COLABORADORES G4-10

PROFILE OF EMPLOYEES 2014

Princípios Pacto Global: 2 e 4

Global Compact Principles: 2 and 4

Ramo de atividade <i>Operating segment</i>	2012	2013	2014	var. 2014/2012
JSL Logística <i>JSL Logística</i>	19.974	20.725	20.766	0,2%
Administrativo <i>Administrative</i>	971	901	895	-0,7%
Comercial <i>Sales</i>	180	161	143	-11,2%
Corporativo <i>Corporate</i>	74	73	52	-28,8%
Seminovos <i>Seminovos</i>	106	88	91	3,4%
Operacional <i>Operational</i>	18.823	19.663	19.728	0,3%
Serviços Dedicados <i>Dedicated Services</i>	10.497	10.982	10.848	-1,2%
Gestão e Terceirização <i>Management and Outsourcing</i>	3.504	3.307	3.210	-2,9%
Transporte de Passageiros <i>Passenger Transportation</i>	3.527	4.183	4.574	9,3%
Cargas Gerais <i>General Cargo Transportation</i>	511	572	510	-10,8%
Outros Serviços <i>Other Services</i>	784	619	586	-5,3%
JSL Concessionárias de Veículos <i>JSL Concessionárias de Veículos</i>	1.443	1.693	1.548	-8,6%
Administrativo <i>Administrative</i>	376	891	785	-11,9%
Comercial <i>Sales</i>	544	523	498	-4,8%
Operacional <i>Operational</i>	523	279	265	-5,0%
Movida <i>Movida</i>	-	421	1.014	140,9%
Administrativo <i>Administrative</i>	-	77	151	96,1%
Comercial <i>Sales</i>	-	28	49	75,0%
Operacional <i>Operational</i>	-	316	814	157,6%
Leasing <i>Leasing</i>	-	-	10	n.a.
Administrativo <i>Administrative</i>	-	-	10	n.a.
Total <i>Total</i>	21.417	22.839	23.338	2,2%
Administrativo <i>Administrative</i>	1.347	1.869	1.841	-1,5%
Comercial <i>Sales</i>	724	712	690	-3,1%
Operacional <i>Operational</i>	19.346	20.258	20.807	2,7%

Em 2014, 73,6% dos gestores gerais da JSL foram contratados nas comunidades onde atuam – **G4-EC6**

In 2014, 73.6% of the JSL's general managers were hired in the communities where they operate – **G4-EC6**

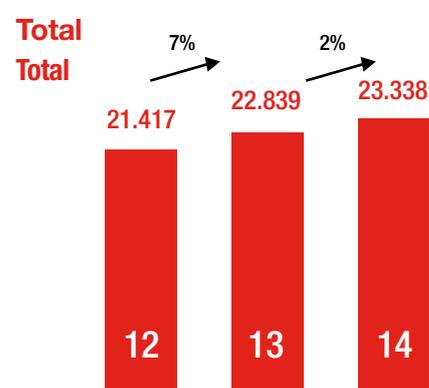
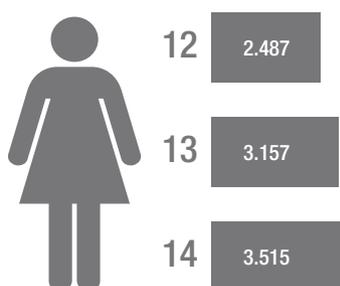
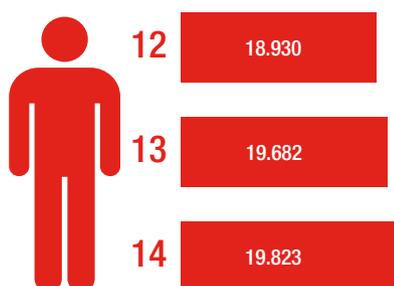
Total de colaboradores por tipo de emprego <i>Total employees by type of employment</i>	2012	2013	2014	var. 2014/2012
CLT <i>Formal employees (CLT)</i>	21.408	22.831	23.332	2,2%
Estagiários <i>Interns</i>	9	8	6	-25,0%
Subtotal colaboradores próprios <i>Subtotal own employees</i>	21.417	22.839	23.338	2,2%
Terceiros <i>Outsourced employees</i>	521	638	559	-12,4%

(relativos a 1º/jan a 31/dez) <i>(related to Jan 1 to Dec 31)</i>	Contrato por prazo indeterminado ou permanente <i>Contract for an undetermined term or permanently</i>	Contrato por prazo determinado ou temporário <i>Contract for a determined or temporary term</i>
Colaboradores em tempo integral <i>Full-time employees</i>	22.244	370
Colaboradores em meio período <i>Part-time employees</i>	449	275

DISTRIBUIÇÃO DOS COLABORADORES POR REGIÃO, GÊNERO E ESCOLARIDADE *DISTRIBUTION OF EMPLOYEES BY REGION, GENDER AND EDUCATIONAL LEVEL*

Região <i>Region</i>	2012	2013	2014
Centro Oeste <i>Midwest</i>	1.164	1.326	1.378
Nordeste <i>Northeast</i>	1.749	1.904	2.015
Norte <i>North</i>	1.316	1.623	2.012
Sudeste <i>Southeast</i>	16.264	17.380	17.223
Sul <i>South</i>	924	606	710
Total <i>Total</i>	21.417	22.839	23.338

Gênero Gender



Escolaridade <i>Educational level</i>	2012	2013	2014
Ensino fundamental - completo/incompleto <i>Middle school – complete/incomplete</i>	4.903	5.041	4.449
Ensino médio - completo/incompleto <i>High school – complete/incomplete</i>	14.683	15.775	16.872
Superior - completo/incompleto <i>Higher education – complete/incomplete</i>	1.766	1.940	1.886
Pós graduado <i>Graduate level</i>	65	83	131

Faixa etária <i>Age</i>	2012	2013	2014
25 anos ou menos <i>25 and under</i>	4.264	4.467	4.449
Entre 26 a 34 anos <i>Between 26 and 34</i>	7.694	8.040	7.896
Entre 35 a 44 anos <i>Between 35 and 44</i>	5.669	6.090	5.568
Entre 45 a 54 anos <i>Between 45 and 54</i>	29.61	3.284	3.399
55 anos ou mais <i>55 and over</i>	829	958	2.026
Total <i>Total</i>	21.417	22.839	23.338

Composição grupos minoritários JSL <i>JSL's minority groups</i>	2012	2013	2014
Negros (pardos+pretos) <i>Black and black-mixed population</i>	10.870	12.102	12.704
Funcionários com idade acima de 45 anos <i>Employees with more than 45 years of age</i>	3.790	4.060	5.425
Pessoas com necessidades especiais <i>People with special needs</i>	111	179	466

Novas contratações em 2014 por tipo de contrato e gênero G4-LA1*New hires in 2014 by type of contract and gender*

Gênero <i>Gender</i>	Contrato por prazo indeterminado ou permanente <i>Contract for an undetermined term or permanently</i>		Contrato por prazo determinado ou temporário <i>Contract for a determined term or temporarily</i>	
	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%
Masculino <i>Male</i>	8.709	84,72	1.624	85,93
Feminino <i>Female</i>	1.571	15,28	266	14,07
Total <i>Total</i>	10.280	100,00	1.890	100,00

Novas contratações em 2014 por tipo de contrato e faixa etária G4-LA1*New hires in 2014 by type of contract and age*

Faixa Etária <i>Age</i>	Contrato por prazo indeterminado ou permanente <i>Contract for an undetermined term or permanently</i>		Contrato por prazo determinado ou temporário <i>Contract for a determined term or temporarily</i>	
	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%
25 anos ou menos <i>25 and under</i>	2.860	27,82	776	41,06
Entre 26 a 34 anos <i>Between 26 and 34</i>	3.722	36,21	38	2,37
Entre 35 a 44 anos <i>Between 35 and 44</i>	2.388	23,23	602	31,85
Entre 45 a 54 anos <i>Between 45 and 54</i>	945	9,19	356	18,48
55 anos ou mais <i>55 and over</i>	365	3,55	118	6,24
Total <i>Total</i>	10.280	100,00	1.890	100,00

Novas contratações em 2014 por tipo de contrato e região G4-LA1
New hires in 2014 by type of contract and region

Região <i>Region</i>	Contrato por prazo indeterminado ou permanente <i>Contract for an undetermined term or permanently</i>		Contrato por prazo determinado ou temporário <i>Contract for a determined term or temporarily</i>	
	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%	Total de novos contratados <i>Total new hires</i>	%
Centro-Oeste <i>Midwest</i>	400	3,89	1.326	70,16
Nordeste <i>Northeast</i>	792	7,70	202	10,69
Norte <i>North</i>	1.086	10,56	18	0,95
Sudeste <i>Southeast</i>	7.713	75,03	329	17,41
Sul <i>South</i>	289	2,81	15	0,79
Total <i>Total</i>	10.280	100,00	1.890	100,00

REMUNERAÇÃO E BENEFÍCIOS

Princípios Pacto Global: 3 e 6

A JSL valoriza o crescimento individual e coletivo de seus colaboradores. Com base na política de remuneração, considera o valor da remuneração a partir de um salário base e, dependendo da função ocupada, um bônus adicional.

A partir dos acordos coletivos e conforme a legislação trabalhista, o salário mínimo é garantido na JSL, sem distinção de gênero. É importante destacar que é livre a comunicação entre sindicatos e colaboradores.

G4-EC5 | G4-HR4

A remuneração variável dos diretores e gerentes é atrelada às metas de desempenho de suas áreas, que consideram indicadores como faturamento, lucro, consumo de combustível, nível de satisfação dos clientes, controle de acidentes, e *turnover*. Eles contam também com um plano de *stock options*, a fim de aproximar suas atividades aos interesses de longo prazo da JSL.

Todos os colaboradores contam com uma série de benefícios alinhados com as práticas de mercado, acordos e convenções coletivas de trabalho, como: **G4-LA2**

COMPENSATION AND BENEFITS

Global Compact Principles: 1, 2, 4, 5 and 6
 JSL values its employees' individual and group growth. Based on its compensation policy, it considers compensation based on a base salary and, depending on the employee's position, an additional bonus.

Based on collective bargaining and in accordance with the labor legislation, the minimum wage is guaranteed in JSL, with no distinction of gender. It is important to mention that communication between unions and employees is free. G4-EC5 | G4-HR4

The variable compensation of executive officers and managers is linked to the performance goals of their areas, which take into consideration indicators such as revenue, profit, fuel consumption, customer satisfaction level, accident control and turnover. They also have a stock option plan in order to align employees' activities with JSL's long-term interests.

All employees have a series of benefits in line with market practices, collective bargaining and labor agreements, such as: G4-LA2

- Assistências médica e odontológica;
- Seguro de vida;
- Vale transporte e vale refeição (ou refeitório);
- PLR;
- Kit escolar e kit nascimento;
- Entrega de brinquedos e cesta no Natal;
- Cestas básicas (com base no acordo coletivo de cada operação); e
- Programa de apoio psicossocial e psicológico.
- *Dental and healthcare plans;*
- *Life insurance;*
- *Transport and meal vouchers (or cafeteria);*
- *Profit sharing;*
- *School kit and birth kit;*
- *Delivery of toys and food baskets on Christmas;*
- *Staple food baskets (based on the collective agreement of each operation); and*
- *Psychosocial and psychological support program.*

Licença maternidade e paternidade em 2014 - número de colaboradores [G4-LA3](#)

Maternity and paternity leave in 2014 – number of employees

Gênero <i>Gender</i>	Total de empregados com direito a licença <i>Number of employees eligible for the license</i>	Total de empregados que utilizaram a licença <i>Number of employees who used the license</i>	Total de empregados que retornaram da licença <i>Number of employees who returned from the license</i>	Empregados que permaneceram no emprego 12 meses após retorno da licença <i>Employees who remained in the position 12 months after returning from the license</i>
Masculino <i>Male</i>	19.823	367	356	356
Feminino <i>Female</i>	3.515	537	80	80
TOTAL <i>TOTAL</i>	23.338	904	436	436

DESENVOLVIMENTO E CAPACITAÇÃO

A Companhia oferece uma série de treinamentos, uma vez que sabe que quanto melhor a capacitação de seus colaboradores, melhor o desempenho de seus serviços. Assim, em 2014, mais de 24.600 treinandos participaram dos cursos oferecidos pela Companhia. Como retorno, a JSL conta com uma equipe coesa e consciente da importância da segurança em todas as suas operações.

Dentre os treinamentos oferecidos, merecem destaques as escolas de formação de motoristas, que proporcionam melhor qualificação

dos profissionais e a possibilidade de compartilhar conhecimentos técnicos. O objetivo é reduzir o número de acidentes e a rotatividade na Companhia, além de diminuir os custos operacionais causados pela má utilização dos veículos. Em 2014, aproximadamente 440 motoristas foram formados nas quatro escolas espalhadas pelo País.

TRAINING AND DEVELOPMENT

The Company offers training as it knows that the better their employees are trained, the better they will perform their duties. In 2014, more than 24,600 training employees attended courses offered by the Company. As a result, JSL has a cohesive team that is aware of the important of safety in all its operations.

Among the programs offered, we highlight the driver qualification schools, which provide professionals with training and the opportunity to share technical knowledge. The purpose is to reduce the number of accidents and the turnover at the Company, in addition to reducing the operating costs caused by the misuse of vehicles. In 2014, approximately 440 drivers graduated from the four schools distributed nationwide.

O Programa de Integração Institucional apresenta aos novos colaboradores os valores, as políticas, e os procedimentos da Companhia, além de compartilhar as diretrizes organizacionais da JSL com a entrega

e explanação do [Código de Conduta](#), a fim de alinhar os processos e padrões de gestão com as equipes operacionais e administrativas.

G4-S04

The Institutional Integration Program introduces the Company's values, policies and procedures to the new employees, in addition to sharing JSL's organizational guidelines by delivering and explaining the [Code of Conduct](#) in order to align management processes and standards with the operational and administrative teams. [G4-S04](#)

TREINAMENTOS DE COLABORADORES [G4-LA9](#) EMPLOYEE TRAINING

	2012	2013	2014
Número de treinandos por categoria funcional * <i>Number of training employees by job category *</i>	11.070	21.665	24.625
Operador <i>Operator</i>	7.692	17.015	19.795
Administrativo <i>Administrative</i>	2.782	3.951	4.016
Supervisão <i>Supervisor</i>	254	418	513
Gerência <i>Manager</i>	330	266	282
Direção <i>Executives</i>	12	15	19
Horas de treinamento por categoria funcional <i>Training hours by job category</i>	132.840	259.980	286.510
Operador <i>Operator</i>	92.304	160.284	239.520
Administrativo <i>Administrative</i>	27.820	39.510	40.762
Supervisão <i>Supervisor</i>	2.540	4.180	5.284
Gerência <i>Manager</i>	3.960	3.192	3.596
Direção <i>Executives</i>	144	180	237
Média de horas de treinamento por colaborador <i>Average training hours by employee</i>	12	12	12
Operador <i>Operator</i>	12	12	12
Administrativo <i>Administrative</i>	10	10	10
Supervisão <i>Supervisor</i>	10	10	10
Gerência <i>Manager</i>	12	12	13
Direção <i>Executives</i>	12	12	12

*Considera os colaboradores de todas as empresas da JSL S.A.

**Includes employees of all JSL S.A. companies*

Plano de treinamento JSL *
*JSL's training plan **

Tema <i>Topic</i>	Número de treinandos por tema <i>Number of training employees by topic</i>			Previsão 2015 <i>Previsão 2015</i>
	2012	2013	2014	
Atendimento ao cliente <i>Customer care</i>	9.011	10.822	14.487	16.660
Condução econômica de veículos <i>Driving economically</i>	6.847	8.611	12.186	14.014
Diálogo diário de segurança (DDS) <i>Daily safety discussions (DDS)</i>	15.451	30.385	37.781	43.448
Direção defensiva <i>Defensive driving</i>	7.589	11.425	11.881	13.663
Liderança <i>Leadership</i>	879	1.007	1.274	1.465
Motivacional <i>Motivation</i>	1.617	2.476	2.576	2.962
Operação de equipamentos de acessibilidade em ônibus <i>Operating bus access equipment</i>	2.591	2.612	4.323	4.971
Qualificação de motoristas <i>Driver evaluation</i>	3.014	3.596	3.777	4.344
Escola de formação de motorista <i>Driving school</i>	914	904	437	503
Reciclagem de procedimentos e processos no retorno de férias <i>Post-holiday recycling of processes and procedures</i>	8.057	8.822	13.225	15.209
Relacionamento interpessoal <i>Interpersonal relations</i>	2.916	3.158	3.727	4.286
Segurança do trabalho <i>Occupational safety</i>	8.127	9.908	11.916	13.703
Treinamento operacional <i>Occupational training</i>	10.513	12.713	13.252	15.240
Treinamento operacional in loco <i>On-site occupational training</i>	3.117	2.607	2.682	3.084
Integração institucional <i>Institutional integration</i>	5.296	8.334	10.662	12.261
Integração técnica movida <i>Movida technical integration</i>	-	58	914	1.051

*Considera os colaboradores de todas as empresas da JSL S.A.

*Includes employees of all JSL S.A. companies

RECONHECIMENTO E RETENÇÃO DE TALENTOS

É primordial para a JSL atrair, desenvolver e reter seus profissionais, assim como estimular a criatividade de sua gente para apresentação de soluções diferenciadas, que contribuam para a dinâmica da prestação de serviço. Tal postura contribui para resultados cada vez mais positivos para a Companhia, garantindo a perenidade do negócio.

A rotatividade e o absenteísmo são desafios para o setor de logística, e a Gestão de Gente da JSL adota diferentes ferramentas para reter os seus talentos, como avaliação de adaptação à cultura da empresa, avaliação de experiência nos prazos de 45 e 80 dias, bem como entrevista de desligamento e pós-desligamento. Essa última tem a perspectiva de identificar quais razões influenciaram o desligamento voluntário do colaborador, o que contribui para o aprimoramento dos processos de gestão. Em 2014, a JSL apresentou *turnover* médio de 2,5% por mês, indicador acompanhado com regularidade e atenção, diretamente pela administração.

A Companhia dá preferência ao recrutamento interno para novas vagas, proporcionando a seus colaboradores oportunidades de ascensão profissional. Em 2014, cerca de 4.700 movimentações de quadros foram realizadas. Com o intuito de aproximar as pessoas e aumentar a

renda familiar, a JSL incentiva ainda a contratação de parentes, em qualquer função. Assim, cerca de 220 pessoas foram indicadas para participar do Programa de Valorização da Família no último ano.

A fim de valorizar o apoio de seus colaboradores, a JSL oferece gratificações pelo tempo de permanência e pelos cuidados com segurança e qualidade na realização das atividades diárias.

Com a equipe operacional de Transporte de Passageiros, é realizado mensalmente o “Momento JSL”, a fim de entender as demandas dos colaboradores e compartilhar com eles as diretrizes e políticas da Companhia. Nas situações em que há desalinhamento com a cultura da JSL, as mesmas são tratadas pela equipe especializada de RH e a respectiva gerência.

Para compartilhar os resultados alcançados e integrar as suas unidades de negócio, a JSL disponibiliza também diferentes canais de comunicação, como quadro de avisos, murais, JSL Notícias (Jornal interno), intranet corporativa, a JSL TV (TV corporativa transmitida em áreas de grande circulação) e e-mails de comunicação interna. **G4-26 | G4-27**

REWARDING AND RETAINING TALENTS

It is of utmost importance for JSL to attract, develop and retain its professionals, as well as stimulate its employees' creativity to create differentiated solutions that contribute to the dynamics of the providing services. Such posture contributes to bring increasingly positive results for the Company, ensuring the continuity of the business.

Employee turnover and absenteeism are challenges for the logistics industry, and JSL's People Management area adopts different tools to retain its talents, such as evaluation regarding employees' adaptation to the Company's culture and their experience after 45 and 80 days, as well as pre- and post-termination interview. This last has the purpose of identifying which reasons influenced employees' resignation, what contributes to the improvement of management processes. In 2014, JSL's average monthly turnover came to 2.5%, an indicator which is regularly and closely monitored by management.

The Company gives preference to internal recruitment for new positions, providing its employees with professional development opportunities. In 2014, there were approximately 4,700 position transfers. With the aim of bringing people together and increase family income, JSL also encourages hiring relatives for any position. As a result, approximately 220 people were appointed to participate in the Family Valuing Program last year.

In order to recognize the enhance of its employees, JSL offers bonuses for time of service and dedication to safety and quality in their daily activities.

Every month, JSL holds “Momento JSL” with the Passenger Transportation operational team to understand employees' demands and share with them the Company's guidelines and policies. In cases of non-compliance with JSL's culture, they are treated by the specialized team of HR and the respective management.

*In order to share the results achieved and integrate its business units, JSL also makes available different communication channels, such as bill board, murals, JSL News (internal newsletter), corporate intranet, JSL TV (corporate TV transmitted in areas of high circulation) and internal communication emails. **G4-26 | G4-27***

SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

A Companhia compartilha a necessidade da consciência da operação segura entre seus colaboradores, uma vez que os seus negócios estão relacionados com os mais diferentes setores da economia, e a maioria de sua equipe está alocada em clientes ou nas estradas.

Para engajá-los em um ambiente de atenção à segurança nas atividades realizadas, conta com programas estruturados de capacitação e reciclagem, e promove iniciativas de educação, treinamento, aconselhamento e prevenção,

como campanhas e programas que abordam, dentre outros assuntos, direção defensiva, segurança em procedimentos operacionais, percepção do risco, combate ao uso de drogas, alcoolismo e uso indevido de estimulantes, atendimento a clientes portadores de necessidades especiais e doenças sexualmente transmissíveis. Aliados ao trabalho de prevenção e conscientização feito pela área de Gestão de Gente, 157 colaboradores eram membros da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA em 2014, representando todos os colaboradores da JSL. **G4-LA5**

OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY

The Company shares the need for raising awareness of safe operations among its employees, once its businesses is related to the different sectors of the economy, and most of its staff is allocated in the client or on the road.

*To engage them in an environment of concern for safety in the activities carried out, JSL structures training and recycling programs, and promotes education, training, counseling and prevention initiatives, such as campaigns and programs that address, among other issues, defensive driving, safety operational procedures, risk perception, fighting drug use, alcoholism and undue use of stimulants, services to people with special needs and sexually transmitted diseases. Associated with the prevention and awareness work carried out by the People Management area, 157 employees participated in the Internal Commission for Accident Prevention (CIPA) in 2014, representing all JSL's employees. **G4-LA5***

Temas relativos a segurança e saúde cobertos por acordos formais com sindicatos G4-LA 8	%
<i>Health and safety topics covered in formal agreements with trade unions</i>	
Equipamentos de proteção individual	90,0
<i>Personal protection equipment</i>	
Gestão da saúde de funcionários e comissões de segurança	90,0
<i>Safety commissions and employee health management</i>	
Participação de representantes dos trabalhadores de saúde e segurança em inspeções, auditorias e investigações de acidentes	90,0
<i>Participation of employees' representatives in health and safety inspections, audits and accident investigation</i>	
Mecanismos para reclamação	85,0
<i>Complaint mechanisms</i>	
Inspeções periódicas	90,0
<i>Periodical inspections</i>	



QUALIDADE DE VIDA

O Programa “Ligado em Você” preza pelo bem estar dos colaboradores e seus familiares. Com esse objetivo, é disponibilizada uma equipe para tirar dúvidas sobre questões pessoais e sociais que os afetem diretamente, oferecendo suporte psicossocial e psicológico, além de auxiliar em assuntos sobre o ambiente de trabalho.

A equipe do programa também realiza visitas domiciliares, hospitalares,

acompanhamento de consultas médicas, assistência social, psicológica e jurídica às pessoas com necessidades especiais, gestantes, vítimas de acidentes de trânsito, dependentes químicos e suas famílias.

O contato é feito tanto por telefone de ligação gratuita (0800-77 35 333), e-mail canalgente@jsl.com.br, pelo encaminhamento dos gestores, ou pessoalmente.

QUALITY OF LIFE

The “Ligado em Você (Connected to You)” program is dedicated to the well-being of JSL’s employees and their families. With this in mind, the Company makes available a team to clarify their doubts related to personal and social issues affecting them directly, offering psychosocial and psychological support, in addition to assisting them with matters relating to the working environment.

This team is also available to receive requests for home and hospital visits, to escort them to medical appointments, or to provide social, psychological and legal assistance for people with special needs, pregnant women, victims of traffic accidents, drug addicts and their families.

Contact is made through the program’s toll-free number (0800-77 35 333), e-mail canalgente@jsl.com.br, from the forwarding of the manager or in person.

Atendimentos Programa Ligado em Você <i>Assistance Provided Under the “Ligado em Você” Program</i>	2012	2013	2014
Assuntos ligados ao trabalho / Ouvidoria <i>Matters relating to work / Ombudsman’s office</i>	142	538	825
Informações sobre benefícios e orientações financeiras <i>Information about benefits and financial advice</i>	285	370	178
Orientações pessoais e sociais <i>Social or personal assistance</i>	195	21	1.013
Acompanhamento de saúde <i>Health-related visits</i>	335	584	684
Total <i>Total</i>	957	1.513	2.700

FORNECEDORES [G4-12](#) | [G4-HR5](#) | [G4-HR6](#)

Princípios Pacto Global: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 e 10

A JSL busca alinhar seus valores éticos e morais com seus fornecedores. Assim, mantém um relacionamento com as empresas contratadas pautado no diálogo e na transparência, e estimula práticas mais responsáveis em sua cadeia de valor.

Como maior compradora de veículos pesados e insumos no segmento rodoviário e 2ª maior compradora de

veículo leve, a Companhia sabe de sua responsabilidade com relação à sua cadeia de fornecimento e busca gerar valor compartilhado na prestação de serviços a seus clientes.

A gestão de fornecedores conta com uma estrutura que inclui Política de Compras, formulário de qualificação e homologação, matriz de critérios socioambientais, termo de compromisso socioambiental, cláusula social no pedido de compras, Código de Conduta, processos e procedimentos, além de uma equipe de compras

dedicada ao atendimento das empresas contratadas. As compras da Companhia são acompanhadas diretamente pela alta administração, que realiza semanalmente reuniões com a equipe de compras para discutir assuntos ligados ao tema, além de ações que estejam adversas à Política de Compras e ao Código de Conduta. Aqueles que apresentarem comportamentos contrários ao da Companhia estão passíveis de exclusão do quadro de fornecedores e de prestadores de serviços.

SUPPLIERS [G4-12](#) | [G4-HR5](#) | [G4-HR6](#) Global Compact Principles: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 and 10

JSL seeks to align its ethical and moral values to those of its suppliers. Thus, it maintains a relationship with contractors based on dialogue and transparency, and encourages more responsible practices in its value chain.

As the largest buyer of heavy vehicles and supplies in the road segment and the second largest buyer of light vehicles, the Company is

fully aware of its responsibility with its supply chain and aims to add shared value while rendering services to its clients.

The supplier management process includes Procurement Policy, qualification and screening form, social and environmental criteria matrix, social and environmental commitment term, social clause in purchase orders, Code of Conduct, processes and procedures, in addition to a team of dedicated customer services. The Company's purchases are monitored

directly by the top management, which holds weekly meetings with the procurement team to discuss matters related to the topic, in addition to situations of non-compliance with the Procurement Policy and the Code of Conduct. Those who do not comply with the Company's standards may be excluded from its list of suppliers or service providers.

CÓDIGO DE CONDUTA DA JSL JSL'S CODE OF CONDUCT



Relacionamento duradouro com fornecedores
Long-lasting relationship with suppliers



Não prejuízo à livre concorrência e à lealdade na concorrência
No prejudice to free and fair competition



Diretrizes éticas e responsáveis
Ethical and responsible guidelines



Estímulo à inovação e qualidade
Encouraging innovation and quality



Igualdade de condições comerciais
Equal commercial conditions



Respeito ao ser humano, à comunidade e ao meio ambiente
Respect for people, the community and the environment

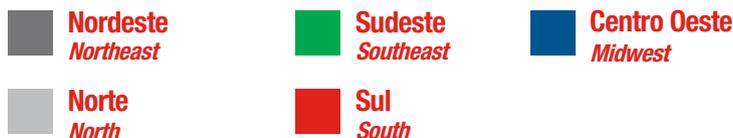
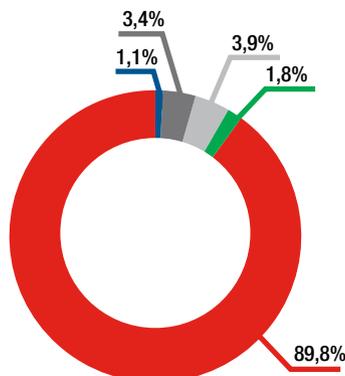
No intuito de fomentar a economia e o desenvolvimento regional, a Companhia dá preferência aos fornecedores locais na contratação de serviços em caso de igualdade

de condições. Em 2014, 55,3% das compras da Companhia foram realizadas com fornecedores locais. **G4-EC9**

*In order to foment regional development and the economy, when contracting services the Company gives preference to local suppliers in case of equal conditions. In 2014, 55.3% of the Company's purchases were made from local suppliers. **G4-EC9***

Gastos com Fornecedores Locais

Expenses with Local Suppliers



Quantidade de Fornecedores

Number of Suppliers

2012	2013	2014
11.448	12.363	12.247

Volume financeiro das compras em 2014: R\$ 2.228,9 milhões
Financial buying volume in 2014: R\$ 2.228,9 million

No intuito de selecionar e desenvolver fornecedores que compartilhem seus valores e práticas, a JSL estabeleceu critérios socioambientais para qualificação e homologação dos mesmos.

O processo de homologação teve início em 2013, com o mapeamento dos principais fornecedores sobre critérios socioambientais, considerando o volume de compras, o impacto direto no negócio, na sociedade e no meio ambiente de cada um deles. Dessa maneira, é

possível identificar e acompanhar os fornecedores de acordo com o nível de criticidade, e engajá-los nos princípios da Companhia. Em 2014, estabeleceu-se a meta de homologar até agosto de 2015 os fornecedores que representavam 80 % das compras da JSL Logística (produtos e serviços), que totalizam 101 fornecedores. Para completar essa relação, o escopo da área de compras é homologar os 37 fornecedores restantes ao longo de 2015. **G4-EN32 | G4-HR4 | G4-HR10 | G4-SO9 | G4-LA14**

In order to select and develop suppliers who share its values and practices, JSL established social and environmental criteria to qualify and screen them.

*The screening process began in 2013, with the mapping of its main suppliers based on their social and environmental criteria, including purchase volume, direct impacts on the business, and social and environmental impacts. It is then possible to identify and monitor suppliers based on the critical nature and engage them on the Company's principles. In 2014, the Company established the goal to screen the suppliers representing 80% of the purchases of JSL Logística (products and services) by August 2015, a total of 101 suppliers. To complete this task, the scope of the procurement area is to screen the 37 remaining suppliers by the end of 2015. **G4-EN32 | G4-HR4 | G4-HR10 | G4-SO9 | G4-LA14***

67

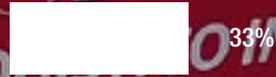
Total de novos fornecedores
Total number of new suppliers

30

Número de novos fornecedores que foram avaliados em critérios sociais, trabalhistas, ambientais e de direitos humanos
Number of new suppliers who were evaluated based on social, labor, environmental and human rights criteria

44,8%

Fornecedores em fase de homologação
Suppliers undergoing screening



Fornecedores homologados com desempenho satisfatório
Approved suppliers with satisfactory performance



Fornecedores homologados com desempenho ideal
Approved suppliers with ideal performance



Meta de homologação das compras sob critérios sociambientais
Purchases' screening goal of considering social and environmental criteria



FERRAMENTAS DE GESTÃO MANAGEMENT TOOLS



- Questionário de Homologação de Fornecedores (inclui certificações e/ou práticas de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente, não utilização de mão de obra infantil, compromisso contra assédio moral / sexual e discriminação sob qualquer forma, assim, os fornecedores são homologados pelo conjunto, e não por um critério específico);
- Supplier screening questionnaire (includes certifications and/or quality, health, safety and environmental practices, non-use of child labor, commitment against moral or sexual harassment and any form of discrimination. Suppliers are then approved based on all aspects, and not a specific criterion);



- Matriz de Critérios Socioambientais;
- Social and environmental criteria matrix;



- Termo de Compromisso Socioambiental;
- Social and environmental commitment term;



- Cláusula Social no Pedido de Compras; e
- Social Clause in Purchase Orders; and



- Reconhecimento dos melhores desempenhos em sustentabilidade.
- Recognition of best performances in sustainability.

IMPrensa [G4-26](#)

A Diretoria de Comunicação Corporativa tem como diretriz estimular o diálogo e o relacionamento transparente da JSL com os meios de comunicação, a fim de estreitar as relações com a opinião pública. A JSL reconhece e respeita o trabalho da mídia, e a partir de iniciativas como entrevistas exclusivas, palestras e visitas de formadores de opinião, compartilha com a comunidade suas principais práticas, como seus resultados trimestrais ou o início de uma operação nova. Os principais canais de diálogo são via assessoria de imprensa, equipe de Comunicação Corporativa e *website* corporativo.

INVESTIDORES

Em linha com as práticas de governança da Companhia, transparência e credibilidade são premissas essenciais do relacionamento da JSL com os seus investidores, analistas e agentes do mercado em geral.

A equipe de Relações com Investidores (RI) é responsável por oferecer informações sobre o desempenho da Companhia. A cada divulgação de resultados, realiza teleconferências, em português e inglês, para analistas e investidores.

A equipe de RI atende frequentemente analistas e investidores por telefone, e-mail e presencialmente, tanto na sede administrativa da JSL em Mogi das Cruzes, quanto no escritório em São Paulo, além de participar de

conferências e roadshows no Brasil e no exterior. Em 2014, a equipe realizou 909 interações e participou de 11 eventos no Brasil e 11 no exterior, visitando investidores em seis países nos continentes americano e europeu, onde buscou compartilhar o modelo de negócio da Companhia e sua capacidade de geração de valor ao longo do tempo. [G4-26](#)

Para aproximar o relacionamento com os investidores institucionais e analistas, a Companhia promoveu o II JSL Day em 2014, evento realizado na sede administrativa da JSL, que contou com a participação do Diretor-Presidente e demais membros da Diretoria Executiva. Destacase a apresentação de dois cases de clientes, que demonstraram as iniciativas que geraram valor agregado às suas atividades, otimização e redução de custos, além da explicação detalhada sobre a desalavancagem da Companhia em diferentes cenários, assunto levantado por investidores em reuniões anteriores. [G4-27](#)

O site de RI da JSL possui a seção “Fale com RI”, também acessível para que acionistas e investidores enviem sugestões voltadas ao Conselho de Administração da JSL. [Saiba mais](#)

MEDIA [G4-26](#)

One of the Corporate Communications department's guideline is to stimulate dialogue and a transparent relationship between JSL and the media vehicles, in order to strengthen relations with the public. JSL recognizes and respects the work of the media, and based on initiatives such as exclusive interviews, speeches and visits by opinion makers, it discloses its practices to the community, such as its earnings releases or the start of a new operation. The main channels of dialogue are via media relations, the corporate communications team and the corporate website.

INVESTORS

In line with the Company's governance practices, transparency and credibility are essential premises of JSL's relationship with investors, analysts and market participants in general. The investor relations team (IR) is responsible for providing information about the Company's performance. Each earnings season, the IR team holds conference calls in Portuguese and English for analysts and investors.

The IR team often interacts with analysts and investors by telephone, e-mail and in person, both in JSL's administrative headquarters in Mogi das Cruzes, and its office in São Paulo, in addition to participating in conferences and roadshows in Brazil and abroad. In 2014, the team held 909 interactions and participated in 11 events in Brazil and 11 abroad, visiting investors in six countries, in the American and European continents, where it sought to share the Company's business model and its capacity to add value over time. [G4-26](#)

To bring institutional investors and analysts closer, the Company promoted the II JSL Day in 2014, an event held at JSL's administrative headquarters, which had the participation of the CEO and other members of the Board of Executive Officers. Highlights include the presentation of two clients cases showing initiatives that add value to their activities, optimization and cost reduction, in addition to the detailed explanation on the Company's deleveraging in different scenarios, a subject raised by investors in previous meetings. [G4-27](#) SL's IR website has a “Contact IR” section, which can also be used by shareholders and investors to send suggestions to JSL's Board of Directors. [Learn more](#)

3

GENERATING VALUE FOR OUR
CLIENTS AND SHAREHOLDERS

CRIANDO VALOR PARA CLIENTES E ACIONISTAS

CORPORATE GOVERNANCE
GOVERNANÇA CORPORATIVA

INTANGIBLE ASSETS
ATIVOS INTANGÍVEIS

STRATEGY
ESTRATÉGIA

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

CORPORATE GOVERNANCE

GOVERNANÇA CORPORATIVA



RELACIONAMENTO PAUTADO NA ÉTICA E TRANSPARÊNCIA

A JSL é administrada por um Conselho de Administração e uma Diretoria Executiva, e conta com um Conselho Fiscal, instalado a pedido dos acionistas minoritários. A Companhia faz parte do Novo Mercado da BM&FBOVESPA desde abril de 2010, segmento que reúne ações das companhias que concordam em assumir práticas adicionais às exigidas pela legislação incorporando padrões diferenciados de governança corporativa. Fundamentada na ética entre as suas relações, é compromisso da JSL manter as melhores práticas de governança a fim de ampliar a transparência de seus processos de tomada de decisão.

DESTAQUES DE GOVERNANÇA:

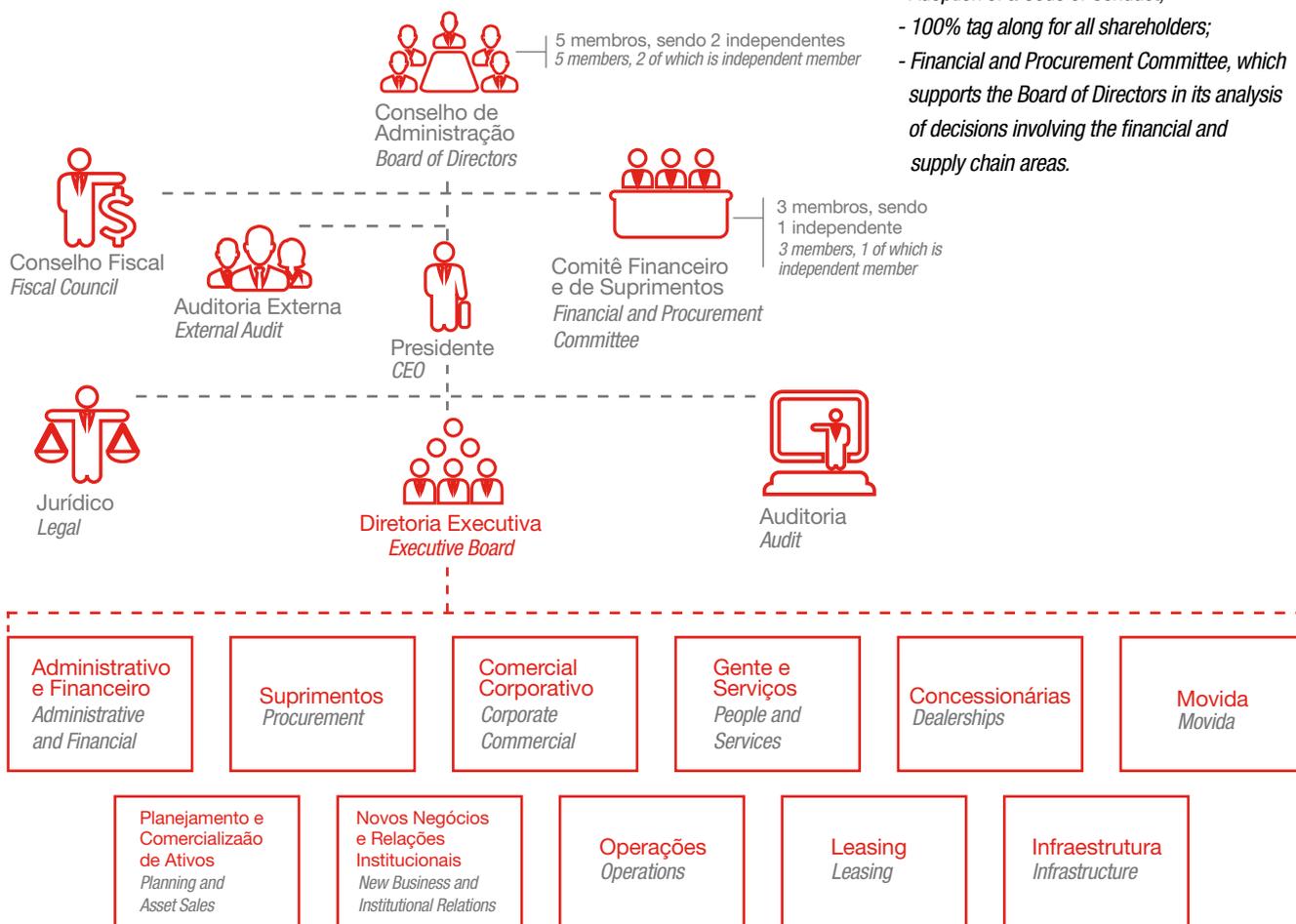
- Ter 40% de membros independentes no Conselho de Administração;
- Não acumulação dos cargos de Presidente do Conselho de Administração e Principal Executivo da Companhia;
- Adoção de Código de Conduta;
- Tag along de 100% para todos os acionistas;
- Comitê Financeiro e de Suprimentos para apoio ao Conselho de Administração nas análises e decisões sobre os assuntos relacionados às áreas de finanças e de suprimentos.

RELATIONSHIP GUIDED BY ETHICS AND TRANSPARENCY

JSL is managed by its Board of Directors and Board of Executive Officers, also relying on the supervision of the Fiscal Council, established by request of the minority shareholders. In April 2010, JSL joined the Novo Mercado listing segment of BM&FBOVESPA, a segment which gathers the companies that agree to comply with more practices than those required by the legislation, adopting higher corporate governance standards. Supported by ethical principals in its relationships, JSL's commitment is to maintain the best governance practices in order to increase the transparency of its decision-making processes.

GOVERNANCE HIGHLIGHTS:

- 40% of independent members in the Board of Directors;
- The positions of Chairman of the Board of Directors and Chief Executive Officer or main executive of the Company shall not be held by the same person;
- Adoption of a Code of Conduct;
- 100% tag along for all shareholders;
- Financial and Procurement Committee, which supports the Board of Directors in its analysis of decisions involving the financial and supply chain areas.



BASES DE DECISÃO

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Conselho de Administração da JSL é composto por cinco conselheiros, dos quais dois são independentes.

O Órgão se reúne ordinariamente quatro vezes por ano, ao final de cada trimestre e, extraordinariamente, sempre que necessário. As decisões são tomadas por maioria dos votos. Recomendações e sugestões ao Conselho, seja de colaboradores ou de acionistas, podem ser feitas via área de Relações com Investidores.

Principais atribuições:

- Controlar e fiscalizar o desempenho econômico, social e ambiental da Companhia, fornecendo orientação sobre as estratégias do negócio, a fim de maximizar o retorno dos acionistas; **G4-34**
- Autorizar as operações envolvendo qualquer tipo de instrumento financeiro derivativo e a contratação de mecanismos financeiros atrelados à moeda estrangeira;
- Emissão de valores mobiliários;
- Definição das metas de desempenho da diretoria e de sua remuneração; e
- Eleição e/ou destituição dos membros da Diretoria.

[Saiba mais](#)

CONSELHO FISCAL

A pedido dos acionistas minoritários, o Conselho Fiscal da JSL tem sido instalado desde abril de 2012, sendo composto por três membros e seus respectivos suplentes, com mandato de um ano. É um órgão independente da Administração e da auditoria externa da Companhia, de funcionamento não permanente e eleito em Assembleia de Acionistas. As reuniões ordinárias ocorrem trimestralmente, e as extraordinárias, sempre que necessário.

Principais atribuições:

- Fiscalizar os atos dos administradores; e
- Examinar e opinar sobre as demonstrações financeiras do exercício social, e reportar suas conclusões para os acionistas da Companhia.

COMITÊ FINANCEIRO E DE SUPRIMENTOS

Composto por dois membros do Conselho de Administração, sendo um independente que possui o papel de coordenador, e por um Diretor Executivo. Esse órgão não possui competência deliberativa, cabendo-lhe apoiar o Conselho de Administração nas análises e decisões sobre assuntos relacionados às áreas de finanças e suprimentos.

[Saiba mais](#)

DIRETORIA EXECUTIVA

A Diretoria da JSL é formada por um Diretor-Presidente e cinco Diretores, eleitos e destituíveis pelo Conselho de Administração, tendo mandato de dois anos com reeleição permitida.

A remuneração variável da Diretoria é estabelecida de forma independente para cada membro e condicionada ao cumprimento das metas de sua(s) área(s) e das metas corporativas. Considera as definições do planejamento estratégico, considerando em seu cálculo os resultados financeiros sob a responsabilidade dos administradores, os resultados financeiros globais da Companhia, como faturamento e lucratividade, e os indicadores operacionais, como o consumo de combustível, nível de satisfação dos clientes, controle de acidentes, ou índice de rotatividade de colaboradores.

[Saiba mais](#)

DECISION-MAKING BODIES

BOARD OF DIRECTORS

JSL's Board of Directors is composed of five members, of whom two are independent. The Board meets ordinarily, on a quarterly basis, at the end of every quarter, and extraordinarily whenever necessary. Decisions are taken by majority vote. Recommendations and suggestions to the Board by employees or shareholders can be made through the Investor Relations area.

Main attributions:

- To control and supervise the economic, social and environmental performance of the Company, providing guidance on business strategies, in order to maximize shareholders' return; **G4-34**
- To authorize operations involving any type of derivative financial instrument and the contracting of financial mechanisms pegged to foreign currency;
- To issue securities;
- To define the performance goals of the Board of Executive Officers and its members' compensation; and
- To elect and/or dismiss Board members

[Learn more](#)

FISCAL COUNCIL

JSL's Fiscal Council exists since April 2012, by request of the minority shareholders. It is composed of three members and their respective alternates, elected for a one-year term of office. The Fiscal Council is a non-permanent body, independent from the Company's Management and external audit, elected by the Shareholders' Meeting. It meets ordinarily on a quarterly basis, and extraordinarily whenever necessary.

Main attributions:

- To oversee the activities of the management; and
- To examine and express an opinion on the financial statements for the fiscal year, and to report their findings to the Company's shareholders.

Principais atribuições:

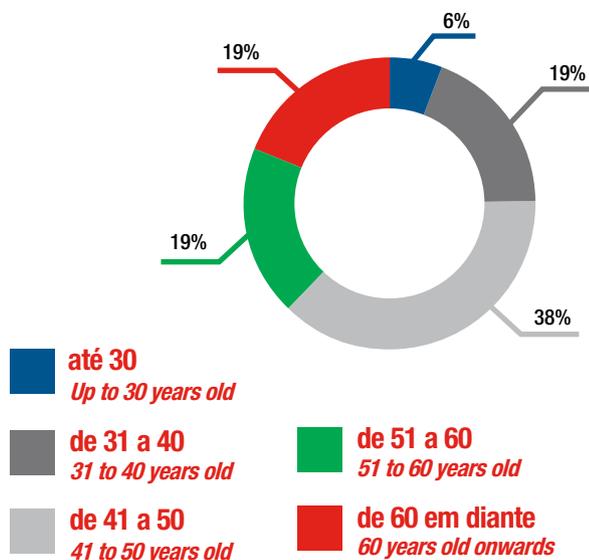
- Representação e gestão geral dos negócios da Companhia, assim como seu desempenho operacional, econômico, social e ambiental; **G4-34**

- Traçar e monitorar estratégias e metas, estabelecidas pelo Conselho de Administração, considerando aspectos financeiros, sociais e ambientais.

[Saiba mais](#)

COMPOSIÇÃO DOS MEMBROS DA ALTA ADMINISTRAÇÃO DA JSL DE ACORDO COM FAIXA ETÁRIA* **G4-LA12**

MEMBERS OF JSL'S TOP MANAGEMENT BY AGE GROUP **G4-LA12***



* Considera o CA, a diretoria executiva e o conselho fiscal (dado subsequente ao período coberto pelo relatório).

* Consider the CA, the executive board and the supervisory board (given subsequent to the reporting period).

GESTÃO DE RISCOS

G4-14

Com a perspectiva de gerenciar os riscos inerentes às suas atividades de negócio, a JSL mapeou os principais riscos, internos e externos, de todas as suas operações, a fim de evitar a ocorrência de prejuízos financeiros, danos ambientais e de reputação. O objetivo foi analisar meios para mitigar possíveis impactos adversos à estratégia do modelo de negócio e planejar medidas preventivas e corretivas, assegurando agilidade e segurança na tomada de decisões.

A JSL identificou os seguintes riscos potenciais: risco operacional, de crédito, imagem e socioambiental. Também estabeleceu as áreas que devem ser envolvidas para trabalhar na contenção desses riscos e suas possíveis consequências em relação à comunidade do entorno, aos colaboradores e ao meio ambiente, definindo técnicas e responsabilidades para mitigar qualquer ameaça de danos tanto à Companhia, quanto a sociedade.

FINANCIAL & PROCUREMENT COMMITTEE

The Financial and Procurement Committee is composed of two members of the Board of Directors, one of whom is independent, acting as the coordinator, plus an executive officer. It does not have decision-making powers, and its main duty is to support the Board of Directors in the analysis and decisions related to the financial and supply areas.

[Learn more](#)

BOARD OF EXECUTIVE OFFICERS

JSL's Board of Executive Officers is composed of one Chief Executive Officer and five executive officers, who are elected (and may be removed) by the Board of Directors, for a two-year term of office, reelection permitted.

The variable compensation of executive officers is established on an individual basis, being conditioned to the attainment of targets set for their respective area(s) or the Company. The targets take into consideration the definitions of the Company's strategic planning, where financial results under the responsibility of the management and the Company's overall financial results, such as revenue and profitability, operational indicators, fuel consumption, customer satisfaction level, accident control, or employee turnover rate are taken into consideration.

[Learn more](#)

Main attributions:

- Representation and general management of the Company's businesses, as well as its operating, economic, social and environmental performance; **G4-34**

- To determine and monitor strategies and goals, established by the Board of Directors, considering financial, social and environmental aspects.

[Learn more](#)

RISK MANAGEMENT G4-14

A JSL administra os riscos inerentes às suas atividades a fim de evitar a ocorrência de acidentes com seus colaboradores, prejuízos financeiros e danos de reputação. Atrair, treinar e motivar os profissionais, e investir no desenvolvimento do seu pessoal são fundamentos da estratégia de gestão de riscos, assim como, o incentivo à cultura de segurança entre os colaboradores que estão no trânsito, no escritório ou junto aos clientes, a fim de não ter impactos

nos resultados corporativos. Deste modo, a gestão de risco auxilia na continuidade e no crescimento das operações, sob os aspectos econômico, social e ambiental, além de gerar valor para todos os públicos de interesse da Companhia.

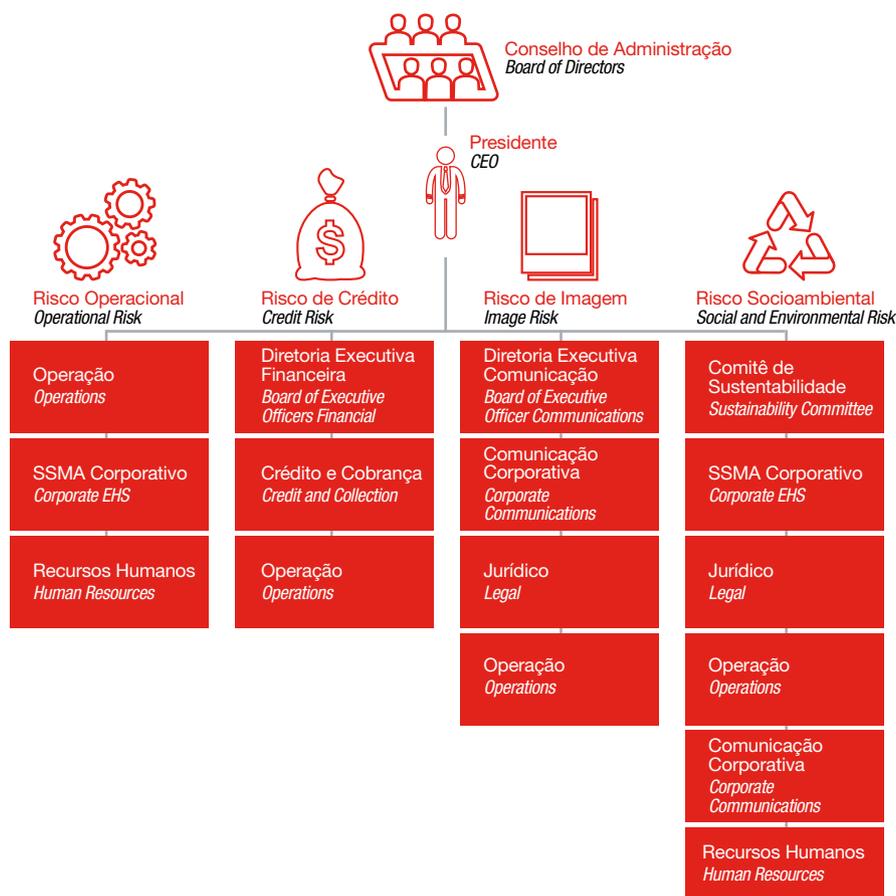
O processo de identificação e informação dos riscos envolve toda a Companhia, e está alinhado com as diretrizes da alta administração, conforme demonstrado abaixo:

With the prospect of managing the risks inherent to its business activities, JSL mapped the main internal and external risks of all its operations, in order to prevent financial, environmental and reputational damages. The objective was to analyze means to mitigate possible adverse impacts to the strategy of the business model and plan preventive and corrective measures, ensuring agility and security in the decision-making process.

JSL identified the following potential risks: operational, credit, image and social and environmental risk. It also established the areas that must be involved to work on containing those risks and their possible consequences in relation to the surrounding community, employees and the environment by setting techniques and responsibilities to mitigate any risk of damage both to the Company and society.

JSL manages the risks inherent to its activities in order to prevent accidents involving its employees, financial losses and damage to its reputation. Attracting, training and motivating employees, as well as investing in the development of its staff are the foundations of the Company's risk management strategy. It also includes the promotion of a safety culture among its employees who are in transit, in the office or working at customers, in order to prevent impacts on corporate results. As a result, JSL's risk management assists in the continuity and growth of operations, under the economic, social and environmental aspects, in addition to adding value to all Company stakeholders.

The process of identifying and reporting risks involves the entire Company, and is aligned with the guidelines of the top management, as shown in the table of this page:



CONTROLES INTERNOS

A JSL monitora a eficácia dos seus processos por meio de auditoria e indicadores, avaliando as condições financeiras e operacionais, os aspectos legais e tributários, os riscos e as externalidades de cada linha de negócio. Os resultados são comunicados às áreas responsáveis, que providenciam planos de ação com acompanhamento da Diretoria Executiva e do Conselho de Administração.

Os processos e procedimentos da Companhia são revisados e avaliados continuamente pela área de Gestão Integrada, o que contribui para aumentar a eficiência e produtividade, assegurando o alinhamento com as políticas, normas, padrões, e regulamentações internas e externas.

Assim, em 2014, a Companhia não recebeu qualquer não conformidade com regulamentos que resultaram na aplicação de multa, penalidade ou advertência. Nesse mesmo ano, foram emitidas 1.053 não conformidades de auditorias internas, e 78 não

conformidades de auditorias externas relacionadas à saúde, segurança e meio ambiente, sendo 21 da ISO 9.001 e 14.001, 43 BRC e 14 SMETA. Tais casos referem-se ao não atendimento de um item normativo.

G4-PR2

A aprovação das informações presentes nos Relatórios Anuais da JSL, realizados de acordo com as diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI-G4), é de responsabilidade da alta administração da Companhia, que acompanha mensalmente os indicadores financeiros e socioambientais significativos ao negócio.

INTERNAL CONTROLS

JSL monitors the effectiveness of its processes using audit and key business indicators, through which it evaluates financial and operating conditions, legal and tax aspects, risks and external aspects for each business line. The results are communicated to the responsible areas, which develop action plans with the monitoring of the Board of Executive Officers and the Board of Directors.

The Company's processes and procedures are reviewed and evaluated continuously by the Integrated Management area, which helps to mitigate risks and increase the efficiency of internal controls, ensuring alignment with policies, rules, standards, and internal and external regulations.

Thus, in 2014, the Company did not have any situation of non-compliance with regulations that have resulted in fines, penalties or warnings. That same year, 1,053 internal audit non-compliance actions and 78 external audit non-compliance actions were reported, related to health, safety and the environment, 21 of which of ISO 9001 and ISO 14001, 43 BRC and 14 SMETA. These cases refer to the non-compliance with a normative item. G4-PR2

The approval of information in JSL's Annual Reports, prepared in accordance with the guidelines of the Global Reporting Initiative (GRI-G4), is of responsibility of the Company's top management, which monthly monitors financial and significant social and environmental business indicators.



CÓDIGO DE CONDUCTA G4-56 | G4-HR4

Princípios Pacto Global: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 10

Fundamentado nos valores da Companhia, o Código de Conduta da JSL norteia, de forma transparente e a partir da ética, a conduta de seus colaboradores diretos ou indiretos. Para a JSL, a ética é base para um ambiente de trabalho digno, honesto e responsável, e se exprime na simplicidade das relações com os públicos de interesse, no respeito ao próximo, na qualidade dos serviços prestados, e no compromisso com o desempenho financeiro social e ambiental nas atividades da Companhia.

O Código sintetiza as práticas de gestão da JSL e fornece orientações sobre o relacionamento com clientes, acionistas, sindicatos, fornecedores, setor público, concorrentes, mídia, mídias sociais, meio ambiente e comunidade. Tais práticas e orientações são definidas a partir de diretrizes sobre o ambiente interno de trabalho, segurança, assédio, conflitos de interesse e as maneiras

de evitá-los. Envolve também aspectos relacionados à integridade das informações e à legislação, esclarecendo o posicionamento da JSL quanto à corrupção, relacionamento com agentes públicos, favorecimento a fornecedores, dentre outros.

São diretrizes gerais do Código de Conduta, o posicionamento da JSL:

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

CODE OF CONDUCT G4-56 | G4-HR4

Global Compact Principles: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 and 10

Based on the Company's values, JSL's Code of Conduct guides the conduct of its direct or indirect employees in a transparent manner and based on ethical principles. For JSL, ethics is the basis for a decent, honest and responsible work environment, and is expressed in the simplicity of relations with the stakeholders, in respect to other people, in the quality of services provided, and the commitment to social and environmental financial performance in Company activities.

The Code summarizes JSL's management practices and provides guidance on the relationship with customers, shareholders, trade unions, suppliers, competitors, public sector, media, social media, environment and the community. These practices and recommendations are defined from guidelines on the internal working environment, safety, harassment, conflict of interest and ways to avoid them. It also involves aspects related to the integrity of information and legislation, clarifying JSL's positioning regarding corruption, relationship with public agents, and favoring of suppliers, among others.

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

- Against child labor;
- Against forced or compulsory labor ;
- Against moral and sexual harassment, and discrimination ;
- Against corruption; and
- Of promoting and defending equal and labor rights.

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

No âmbito do Código, 157 profissionais (100% do quadro) da área de Segurança do Trabalho e Patrimonial participaram de treinamento sobre direitos humanos em 2014. **G4-HR7**

As diretrizes do Código de Conduta são compartilhadas com todos os colaboradores (diretos e indiretos), fornecedores e membros da alta gestão. Novos colaboradores recebem uma cópia do Código de Conduta durante o programa de integração, que orienta sobre direitos humanos, como combate ao trabalho forçado e infantil e à discriminação, e sobre os procedimentos anticorrupção praticados pela Companhia. Assim, todos os colaboradores da JSL receberam treinamentos relacionados a direitos humanos. **G4-HR2 | G4-HR3 | G4-HR5 | G4-HR6 | G4-SO4**
[Saiba mais](#)

Dentro dos mais restritos padrões legais e éticos, a JSL S.A. contribui financeiramente para campanhas políticas, com o objetivo de apoiar os partidos políticos (e não as pessoas) a partir de critérios estabelecidos internamente, que prezam pela melhoria da governança pública. Nas eleições de 2014, a JSL realizou doações que obedeceram ao que dispõe a legislação eleitoral do Brasil, podendo ser conferido detalhadamente no site do TSE – Tribunal Superior Eleitoral (www.tse.gov.br). **G4-SO6**

AVALIAÇÕES DE RISCOS RELACIONADOS À CORRUPÇÃO E INFRAÇÕES AO CÓDIGO DE CONDUTA **G4-SO3**

Princípio Pacto Global: 10

Faz parte do Código de Conduta da JSL o seu posicionamento contrário ao envolvimento direto ou indireto de seus colaboradores em práticas ou comportamentos relacionados à corrupção.

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

*Within the scope of the Code, 157 professionals (100% of the team) from the Company's Occupational Safety and Property Security area underwent human rights training in 2014. **G4-HR7***

*The guidelines of the Code of Conduct are shared with all direct and indirect employees, suppliers and members of the top management. New employees receive a copy of the Code of Conduct during the integration program, which guides them on human rights, such as fighting forced and child labor as well as on discrimination, and on anti-corruption procedures practiced by the Company. As a result, all JSL's employees received training related to human rights. **G4-HR2 | G4-HR3 | G4-HR5 | G4-HR6 | G4-SO4***
[Learn more](#)

*Within the most restricting legal and ethical standards, JSL S.A. financially contributes to political campaigns, with the aim of supporting political parties (not people) based on criteria established internally, which pursue the improvement of public governance. In the 2014 elections, JSL made donations in accordance with the electoral legislation in Brazil, which may be seen in detail on the website of the Superior Electoral Court (www.tse.gov.br). **G4-SO6***

ASSESSMENT OF CORRUPTION RISK AND VIOLATIONS OF THE CODE OF CONDUCT **G4-SO3**

Global Compact Principle: 10

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

To reinforce this positioning with its employees and in support to the UN Convention against

Para reforçar esse posicionamento com seus colaboradores e em apoio à Convenção da ONU contra a Corrupção, em 2014 o Código de Conduta foi ajustado para maior compreensão sobre o tema e maior rigor em caso de descumprimento deste. Adicionalmente, todos os gestores e membros da alta administração da Companhia foram treinados sobre políticas e procedimentos anticorrupção, e receberam uma carta reiterando a importância deste compromisso, em especial quanto ao relacionamento com a administração pública direta e/ou indireta. **G4-SO4**

A JSL conta com uma área de Auditora Interna que realiza avaliações de riscos relacionados à corrupção e/ou infrações ao Código de Conduta

em todas as filiais e subsidiárias da Companhia, com base nos canais de denúncia e acompanhamento de despesas, enviando relatórios gerenciais que são discutidos mensalmente pela alta administração nas reuniões de resultado. Assim, em casos de corrupção e/ou infração ao Código de Conduta, as medidas tomadas vão desde uma advertência verbal e formal, suspensão, até a demissão por justa causa e, se for necessário, apresentação de queixa crime em delegacias de polícia.

O Canal Alerta é também o canal de comunicação para recebimento de denúncias internas e externas, que são registradas e tratadas. Ele está disponível na intranet, consta no Código de Conduta e disponibiliza número de telefone de ligação gratuita e endereços de email; além de ser divulgado nas comunicações internas da JSL.

*Corruption, in 2014 the Code of Conduct was adjusted for improving the understanding about the topic and ensuring greater rigor in the event of non-compliance. Additionally, all managers and members of the top management of the Company were trained on anti-corruption policies and procedures, and received a letter reiterating the importance of this commitment, particularly with regard to the relationship with the direct and/or indirect public administration. **G4-SO4***

JSL has an Internal Audit area that carries out risk assessments related to corruption and/or violations of Code of Conduct in all branches and subsidiaries of the Company, based on expense monitoring and complaint channels, sending management reports which are discussed monthly by the top management at results meetings. Therefore, in cases of corruption and/or violations of Code of Conduct, the measures taken range from verbal and formal warnings, and suspension, to dismissal with cause and, if necessary, reporting the crime to the police.

The Alert Channel is also the communication channel for receiving internal and external complaints, which are registered and addressed. It is available on the intranet, listed in the Code of Conduct and makes available a toll-free phone number and email addresses; in addition to being published in JSL's internal communications.

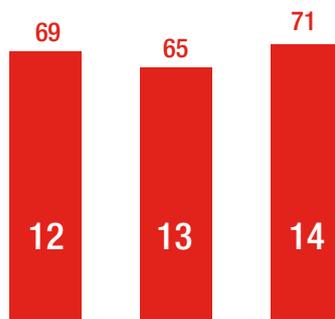
●

TODOS OS GESTORES E MEMBROS DA ALTA ADMINISTRAÇÃO FORAM TREINADOS SOBRE POLÍTICAS E PROCEDIMENTOS ANTICORRUPÇÃO

ALL MANAGERS AND MEMBERS OF THE TOP MANAGEMENT WERE TRAINED ON ANTI-CORRUPTION POLICIES AND PROCEDURES

Denúncias recebidas e avaliadas

Requests for assessment of corruption risk



INTANGIBLE ASSETS

ATIVOS INTANGÍVEIS



CAPITAL HUMANO

Gente é um dos valores da JSL e a Companhia sabe que eles fazem a diferença em seu negócio. A dedicação dos colaboradores é fundamental no desenvolvimento das atividades da JSL, sempre destacada pela qualidade de seus serviços.

Ao final de 2014, a JSL contava com 23.338 colaboradores, sendo um dos maiores ativos da Companhia, indispensáveis para o crescimento esperado. A Companhia compartilha com todos seus colaboradores a sua cultura de Entender para Atender e promove relações perenes, pautadas na transparência.

O setor de logística é tradicionalmente pulverizado e fragmentado, e a JSL procura se diferenciar ao priorizar o desenvolvimento de seus profissionais. Assim, oferece treinamentos fundamentados em sua visão, missão, valores e políticas, compartilhando as estratégias e agregando valor para aprimorar o bem-estar individual e coletivo.

Políticas, processos e procedimentos específicos sobre o relacionamento com o capital humano estabelecem as diretrizes da Companhia e norteiam a gestão de seus colaboradores, a fim de alinhar as práticas com os princípios da organização.

Como forma de garantir a sustentabilidade de seu negócio, a JSL motiva e incentiva os seus colaboradores, pois sabe que são eles que colocam em prática os seus objetivos de superar as expectativas dos clientes.



A DEDICAÇÃO DOS COLABORADORES É FUNDAMENTAL NO DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES DA JSL, SEMPRE DESTACADA PELA QUALIDADE DE SEUS SERVIÇOS.

EMPLOYEES' DEDICATION IS CRUCIAL FOR THE DEVELOPMENT OF JSL'S ACTIVITIES, ALWAYS HIGHLIGHTED BY THE QUALITY OF ITS SERVICES.



HUMAN CAPITAL

People are one of JSL's values, and the Company knows that they make a difference in its business. Employees' dedication is crucial for the development of JSL's activities, always highlighted by the quality of its services.

By the end of 2014, JSL had 23,338 employees, recognized as one of the Company's greatest assets, a prerequisite for the expected growth. The Company shares with all employees its culture to Understand to Serve and promote long-lasting relationships based on transparency.

The logistics sector is traditionally widespread and fragmented, and JSL seeks to differentiate itself when prioritize the development of its professionals. Thus, it offers trainings based on its vision, mission, values and policies, sharing strategies and adding value to enhance the individual and collective well-being.

Policies, processes and specific procedures about the relationship with the human capital establish the Company's guidelines and guide the management of its employees in order to align the practices with the organization's principles.

In order to ensure the sustainability of its business, JSL motivates and encourages its employees, because it knows that they are the ones who put into practice its goals to exceed customers' expectations.

MARCA E REPUTAÇÃO

Estar a serviço do cliente, prestar serviços customizados às necessidades dos mais de 16 setores da economia, manter o diversificado portfólio de serviços, a capilaridade dos canais de venda, a cultura de “Entender para Atender” e o compromisso de entrega certamente são fatores que valorizam a marca JSL.

A força da marca JSL é um diferencial competitivo na criação de oportunidades para novos serviços e, além de fidelizar clientes, contribui para a geração de valor ao longo do tempo. Para aumentar a confiança dos públicos de interesse, a Companhia se preocupa em alinhar a sua comunicação, de modo que a prática e a atuação sejam apoiadas na ética e transparência.

A Companhia está sempre atenta aos pontos capazes de influenciar a percepção da marca por seus públicos de interesse e comunidade em geral, e realiza ações focadas sempre que necessário, com o objetivo de aumentar o valor e fortalecer a imagem da JSL. Exemplos dessas ações são sua participação na Feira Intermodal e Feira do Carreteiro, o apoio cultural em filmes, peças teatrais, musicais, exposição e intervenções culturais, além de anúncios em revistas especializadas.

BRAND AND REPUTATION

Being at clients' disposal, providing services customized to the needs of more than 16 sectors of the economy, maintaining the diversified portfolio of services, the capillarity of sales channels, the “Understand to Serve” culture as well as the commitment to deliver certainly are factors that value JSL's brand.

The strength of JSL's brand is a competitive differential in creating opportunities for new services and, in addition to retaining customers, contributes to add value over time. In order to increase stakeholders' confidence, the Company makes efforts to align its communication, so that its practices and operations are supported on ethics and transparency.

The Company is always attentive to points capable of influencing JSL's brand's perception by its stakeholders and the community in general, and carries out focused initiatives whenever necessary, with the objective of increasing its value and strengthening its image. Examples of these initiatives are its participation in Feira Intermodal and Feira do Carreteiro, the cultural support in movies, plays, musicals, exhibitions and cultural interventions, as well as ads in specialized magazines.



RECONHECIMENTOS AWARDS



Anuário da Época Negócios 360° 2014

1º Lugar no Setor de Transportes, pelo terceiro ano consecutivo

Época Negócios 360° Year Book 2014

First place in the Transportation segment, for the third consecutive year



Prêmio ILOS de Logística 2014

Reconhecida entre os melhores prestadores de serviços logístico do Brasil: 2º lugar geral;

1º lugar no setor de siderurgia e metalurgia; e 2º lugar nos setores automotivos e autopeças e papel e celulose;

Reconhecida por estar há 10 anos entre os melhores Prestadores de Serviços Logísticos do Brasil

ILOS Logistics Award 2014

Recognized among the best providers of logistic services in Brazil: 2nd overall place;

First place in the steel and metallurgy sector; and 2nd place in the automotive and auto parts and pulp and paper sectors;

Recognized among the 10 best providers of logistic services in Brazil



Exame - Melhores e Maiores 2014

178ª colocada entre as 500 maiores em vendas líquidas

Exame Magazines' Best and Biggest 2014

178th place among the 500 biggest in net sales



Revista Transporte Moderno 2014

A maior do setor de transporte rodoviário de carga

Transporte Moderno Magazine 2014

The largest in the cargo road transportation sector



Melhores empresas do Valor Carreira

5º Lugar em empresas de 8.001 a 16.000 funcionários

Best companies in Valor Carreira

5th place in companies with 8,001 to 16,000 employees



Valor 1000

Classificada entre as 100 maiores empresas do Brasil

Valor 1000

Classified among Brazil's 100 largest companies



Certificado Prêmio Melhores Empresas para Trabalhadores com Deficiência

Homenagem recebida pelo compromisso com a defesa dos direitos da pessoa com deficiência e com a construção de um mundo mais acessível, justo e solidário

Certificate Best Companies for Disabled Workers Award

Tribute received by the commitment to defend the rights of people with disabilities and to the construction of a more accessible, fair and supportive world



Prêmio de Sustentabilidade Danone 2014

1º Lugar no Prêmio Sustentabilidade com o Programa Pela Vida;

3º Lugar em Transporte Secundário; 4º Lugar em Transporte Primário

2014 Danone Sustainability Award

1st place in the Sustainability Award with the Pela Vida Program (pro-life);

3rd place in Secondary Transportation; 4th place in Primary Transportation



Boa prática implantada - VALE

Prêmio por implementação de boas práticas no complexo da Vale em Parauapebas

Good practice implemented - VALE

Award for the implementation of good practices in Vale's complex in Parauapebas



Fornecedor do ano de 2014 – Hyundai
Excelência em serviços de integração industrial
Supplier of the year 2014 – Hyundai
Excellence in industrial integration services



PERC 2014 – Programa de excelência em relacionamento com a cadeia de atendimento – Grupo Fleury
Ganhadora na categoria Atendimento: Serviços e logística
PERC 2014 – Program for excellence in the relationship with the service chain – Grupo Fleury
Winner in the Service category: Services and logistics.

CERTIFICAÇÕES CERTIFICATIONS



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

ISO 14001:2004 - Environmental Management System
Highway Transportation of Non-hazardous Products using its own fleet and third parties



ISO 9001:2008 - Sistema de Gestão da Qualidade
JSL – Transporte de Cargas, transporte de passageiros, gestão e terceirização de frota, serviços dedicados, armazenagem, movimentação interna, operações florestais e de sucroalcooleiro
CS Brasil – Transporte de Passageiros, gestão e terceirização de frota, locação de caminhões e equipamentos e limpeza urbana

ISO 9001:2008 - Quality Management System
JSL - Cargo transportation, passenger transportation, fleet management and outsourcing, dedicated services, internal handling, internal movement, forestry operations and sugar ethanol industry
CS Brasil - Passenger transportation, fleet management and outsourcing, truck and equipment leasing and urban cleaning



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

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



STRATEGY

ESTRATÉGIA



Comprometida em estar a serviço de seus clientes, a JSL se prepara diariamente para atender a um mercado cada vez mais exigente, agregando valor às suas cadeias produtivas ao aumentar a produtividade e otimizar processos. Fundamentada no “Entender para

Atender”, traçou estratégias que suportam a grande diversificação de serviços e a penetração em diversos segmentos da economia nacional, buscando a perpetuação da Companhia como resultado. Com isso, a JSL tem como estratégias para o seu negócio:

Committed to be at the service of its customers, JSL daily prepares itself to meet the needs of an increasingly demanding market, adding value to their production chains to increase productivity and optimize processes. Based on the “Understand to Serve” culture, JSL outlined strategies that support the great diversification of services and penetration in various sectors of Brazil’s economy, seeking the continuity of the Company. As a result, JSL’s business strategies include:



AMPLIAÇÃO DA GAMA DE SERVIÇOS NOS CLIENTES ATIVOS

EXPANSION OF THE RANGE OF SERVICES IN ACTIVE CLIENTS

- Potencializar oportunidades de *cross-selling* nos clientes, ampliando a prestação de serviços e propondo soluções inovadoras customizadas.
- *Enhance cross-selling opportunities in clients, expanding services rendered and proposing customized innovative solutions.*

CUSTOMIZAÇÃO DE SERVIÇOS

CUSTOMIZATION OF SERVICES

- Estar a serviço do cliente, a fim de aumentar sua produtividade e otimizar seus processos.
- *Be at clients’ disposal in order to increase their productivity and optimize their processes.*

ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO POR MEIO DE AQUISIÇÕES ESTRATÉGICAS

ACCELERATING GROWTH THROUGH STRATEGIC ACQUISITIONS

- Complementar ao crescimento orgânico, a JSL poderá realizar novas aquisições que permitam ampliar sua participação em segmentos e regiões geográficas estratégicas e abrir novas possibilidades de *cross-selling*.
- *As a complement to organic growth, JSL may carry out new acquisitions that contribute to expanding its participation in strategic segments and geographical areas and open new opportunities for cross-selling.*

BUSCA DE SINERGIAS ENTRE OS NEGÓCIOS

THE PURSUIT OF SYNERGIES BETWEEN THE BUSINESSES

- A estrutura da JSL possui grandes empresas que proporcionam a geração de novas oportunidades para a entrada em negócios complementares.
- *JSL’s structure has large companies that generate new opportunities for new additional business.*

INTRODUÇÃO DE NOVOS SERVIÇOS NO PORTFÓLIO ATUAL

INTRODUCTION OF NEW SERVICES IN THE CURRENT PORTFOLIO

- Desenvolver novos projetos que possam integrar o portfólio existente, aumentando a integração logística.
- *Develop new projects that may be added to the existing portfolio, boosting logistics integration.*

EXPANSÃO E DIVERSIFICAÇÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES

EXPANSION AND DIVERSIFICATION OF THE CLIENT PORTFOLIO

- Oferecer soluções inovadoras de terceirização dos serviços logísticos, tanto para novas empresas, quanto para setores ainda pouco explorados.
- *Offer innovative logistics services outsourcing solutions for new companies and sectors which are still little explored.*

AUMENTO DO VALOR AGREGADO DOS SERVIÇOS

INCREASING THE ADDED VALUE OF SERVICES PROVIDED

- Maximizar o retorno sobre o capital investido ampliando possibilidades de crescimento ao adicionar novos serviços, o que aumenta o valor agregado do contrato com potencial de gerar mais receita mantendo o mesmo nível de ativos empregados, ou mesmo com baixa necessidade de investimento para reposição de ativos para expansão da operação.
- *Maximize the return on invested capital expanding growth opportunities by adding new services, which increases the added value of the contract with potential to generate more revenue while maintaining the same level of active employees, or even with low need of investment for the replacement of assets to expand operations.*

DIVERSIFICAÇÃO SETORIAL

SECTOR DIVERSIFICATION

- Com o propósito de ampliar a oportunidade para um crescimento sustentável e mitigar possíveis riscos, a JSL incrementa a sua diversificação setorial, mas sem gerar dependência de qualquer um deles.
- *Seeking to grow with sustainability and mitigate risks, JSL has increased its sector diversification without becoming dependent on any specific business sector.*

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Dado o seu [modelo de negócio](#), a JSL ocupa [posição diferenciada no mercado](#). As necessidades dos clientes são prioritárias para a JSL, que está sempre disponível para o diálogo, a fim de oferecer serviços de forma integrada, flexível e customizada. A partir de seus diferenciais competitivos, a Companhia continua expandindo os seus negócios com base no aprimoramento de seus processos, no investimento de sua gente e no relacionamento com seus clientes. Com isso, pretende desenvolver-se de maneira equilibrada, gerando valor para todos os seus públicos de interesses. Os pontos fortes da JSL são:

- **Liderança e forte histórico de crescimento**

A JSL é líder em seu segmento em termos de receita líquida, que, de 2000 a 2014, apresentou CAGR (sigla em inglês para *compound annual growth rate*, ou taxa composta de crescimento anual, em português) de 28%, primordialmente orgânico.

- **Colaboradores com expertise para desenvolver e colocar em prática soluções customizadas**

Sempre atenta às tendências do mercado, a Companhia atua fortemente na capacitação de sua gente, a fim de deixá-los preparados e com a especialização necessária para entender as necessidades do cliente e atender com soluções customizadas.

- **Diversidade de serviços e de clientes**

O portfólio diversificado de serviços e de clientes gera oportunidades de *cross-selling*, ganhos de escala, fidelização, atuação em diferentes setores, o que contribui para a mitigação de riscos, e maior poder de negociação com fornecedores.

AS NECESSIDADES DOS CLIENTES SÃO PRIORITÁRIAS PARA A JSL, QUE ESTÁ SEMPRE DISPONÍVEL PARA O DIÁLOGO, A FIM DE OFERECER SERVIÇOS DE FORMA INTEGRADA, FLEXÍVEL E CUSTOMIZADA.

CUSTOMERS' NEEDS ARE A PRIORITY FOR JSL, WHICH IS ALWAYS OPEN TO DISCUSS ANYTHING DEEMED NECESSARY IN ORDER TO OFFER SERVICES IN AN INTEGRATED, FLEXIBLE AND CUSTOMIZED MANNER.

COMPETITIVE ADVANTAGES

Given its [business model](#), JSL has a [differentiated position in the market](#). Customers' needs are a priority for JSL, which is always open to discuss anything deemed necessary in order to offer services in an integrated, flexible and customized manner. Based on its competitive advantages, the Company continues expanding its businesses based on the improvement of its processes, in the investment on its people and in its relationship with customers. Thus, it intends to develop the Company in a balanced manner, adding value to all its stakeholders. JSL's strengths are:

- **Leadership and track record of strong growth**

JSL is a leader in its segment in terms of net revenue, which between 2000 and 2014 recorded CAGR (compound annual growth rate) of 28%, primarily organic.

- **Employees with expertise to develop and implement customized solutions**

Constantly alert to the latest market trends, the Company strives to train its employees, so that they are prepared and have the specialization necessary to meet customers' needs and provide customized solutions.

- **Diversity of services and clients**

The diversity of its service portfolio and client base allows cross-selling opportunities, gains of scale, loyalty building, and presence in different economic sectors, contributing to the mitigation of risk and a higher bargaining power with suppliers.

- **Operational excellence**

• **Competência operacional**

A JSL está permanentemente comprometida com a capacitação do capital humano, a segurança do trabalho e o desenvolvimento das premissas operacionais de cada projeto que executa. Os seguintes aspectos são sempre considerados na condução de suas operações:

- Beneficiar o cliente, proporcionando ganhos de produtividade em sua cadeia logística;
- Manter a alta qualidade dos serviços;
- Considerar a gestão de ativos, o que envolve a renovação da frota e a garantia do baixo custo de manutenção;
- Buscar o máximo retorno, com ganhos de escala; e
- Estreitar o relacionamento entre as partes envolvidas.

• **Exposição ao crescimento do mercado interno brasileiro e oportunidades no mercado externo**

A necessidade das empresas ampliarem sua competitividade faz com que busquem alternativas para o melhor gerenciamento de seus custos. Nesse sentido, a terceirização da logística representa uma alternativa interessante e eficiente para empresas dos mais diversos segmentos, que permite ainda manter o foco em seus respectivos core business. Para a JSL, o Brasil é um país promissor, que demanda ainda muitos investimentos em infraestrutura e logística, precisando contar, portanto, com empresas que tenham a capacidade de absorver tais investimentos. No âmbito do mercado externo, a oferta de serviços logísticos é estratégica para a internacionalização dos clientes.

• **Reconhecimento no mercado**

Com histórico de empreendedorismo caracterizado pela qualidade e segurança dos serviços prestados, a JSL é reconhecida nos mercados onde atua também pela capacidade de antever e analisar os desafios logísticos dos clientes e de apresentar soluções flexíveis e customizadas.

JSL is permanently committed to training human capital, safety at work and the development of the operational premises of each of its projects. The following aspects are always considered while conducting its operations:

- *Benefit the client, providing productivity gains in its logistics chain;*
- *Maintain the high quality of services;*
- *Consider asset management, which involves the renewal of the fleet and the guarantee of a low maintenance cost;*
- *Get maximum return, with gains of scale; and*
- *Strengthen the relationship between the parties involved.*

• **Exposure to the growth of Brazil's domestic market and opportunities in the external market**

The constant need for Brazilian companies to increase their competitiveness leads them to seek new options that will optimize their costs. To this end, outsourcing their logistics is an interesting and efficient alternative for companies of the most varied segments, since it allows them to focus more on their core business. JSL believes Brazil offers much promise for the future and there are plenty of opportunities for investment in logistics and other processes, seeking out companies that have the ability to absorb said investments. In the external market, the provision of logistics services is strategic for the internationalization of the customers.

• **Market recognition**

With a history of entrepreneurship, characterized by the quality and safety of the services provided, JSL is also recognized in the markets where it operates by its ability to predict and analyze logistics challenges of clients and to present flexible and customized solutions.

•

- **Vendas de ativos por meio das lojas de Seminovos ou Concessionárias de Veículos**

Competitividade reforçada pela alta capilaridade na distribuição de ativos pelas lojas de Seminovos ou Concessionárias de Veículos, que ampliam os canais de revenda e contribuem na renovação da frota.

- **Aluguel de veículos leves, diário, mensal e anual**

A Movida fortalece o posicionamento da Companhia no mercado, pois amplia o portfólio de serviços oferecidos, aumenta a capilaridade das atividades, e ainda completa e gera sinergias entre as linhas de negócios, aspectos fundamentais para a mitigação dos riscos.

The Company's market competitiveness is strengthened by its extensive reach in selling assets through its Seminovos JSL and JSL Concessionárias de Veículos stores, expanding sales channels and contributing to the renewal of the fleet.

- *Daily, monthly and annual light vehicle rental*

Movida strengthens the Company's position in the market, as it expands JSL's service portfolio, increases the reach of its operations, and completes and generates synergies among the Company's business lines, crucial aspects to the mitigation of risks.



ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO



CENÁRIO SETORIAL

A atividade logística ocupa posição cada vez mais importante em mercados em expansão, caracterizados pela crescente movimentação de matérias primas e produtos acabados, a partir de operações complexas que requerem agilidade, precisão e eficiência.

Diante das dificuldades enfrentadas devido à carência da infraestrutura de transportes do País, os operadores logísticos buscam inovar suas tecnologias e serviços, a fim de aumentar a produtividade daqueles que os contratam. Dessa forma, o mercado de operadores logísticos no Brasil acompanha a economia nacional, embora ainda seja marcado por um ambiente setorial de intensa competição e fragmentação, onde, segundo estudos especializados realizados em 2014, as empresas buscam operadores distintos para diferentes atividades e 90% delas terceirizam apenas parte da operação, geralmente o transporte. Influenciadas pelo próprio crescimento, pela busca por maior eficiência operacional e por maior *know-how* para geração de novas soluções logísticas, de

2010 a 2013, 36% das indústrias instaladas no Brasil ampliaram o índice de terceirização de suas atividades logísticas. Para os próximos anos, a expectativa é positiva, uma vez que até 2016, 42% das empresas do País pretendem ampliar o nível de terceirização de suas atividades logísticas, e 44% esperam manter os níveis registrados em 2013, onde o gasto com a logística representou 8,7% da receita líquida. Ainda com base nesses mesmos estudos, em 2012, os custos logísticos representaram 11,5% do PIB do Brasil.

Em relação ao desenvolvimento do mercado de locação de veículos, de acordo com anuário 2014 da ABLA, em 2013, o setor apresentou faturamento de R\$ 6,5 bilhões, com crescimento de 4,7% em relação ao ano anterior, e teve participação de 8,4% nas vendas totais do setor automobilístico. A frota das locadoras cresceu 8,2% de 2012 para 2013, apresentando idade média de 17,5 meses neste último ano.

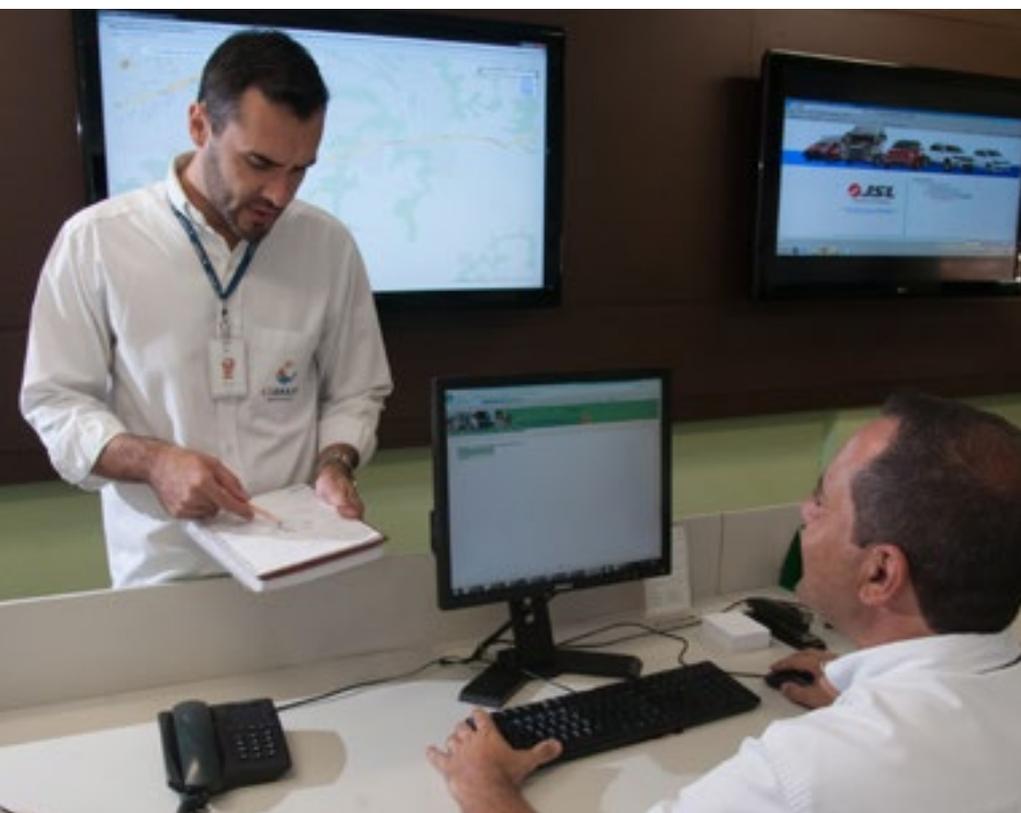
SECTOR SCENARIO

Logistics activities are playing an increasingly important role in markets under expansion, which are characterized by the growing movement of raw materials and finished products through complex operations that require agility, precision and efficiency.

In view of the difficulties arising from poor transportation infrastructure in Brazil, logistics operators are seeking to improve their technologies and innovate their services, so as to boost the productivity of those who hire them. Consequently, the logistics operators market has followed the Brazilian economy, although the sector is still highly competitive and fragmented, where, according to specialized studies conducted in 2014, companies hire different operators for different activities, with 90% of them outsourcing only part of the operation, usually, transport. Driven by the pursuit of higher operational efficiency and greater expertise to generate new logistics solutions, from 2010 to 2013, 36% of Brazil's factories had increased outsourcing of logistics activities. For the next few years, the outlook is positive, since 42% of the companies operating in Brazil plan to increase outsourcing of logistics activities by 2016, while 44% hope to maintain the levels recorded in 2013, when expenses with logistics activities represented 8.7% of the net revenue of Brazilian companies. Also according to these specialized studies, in 2012, logistics costs represented 11.5% of Brazil's GDP.

With reference to the vehicle rental sector, according to the 2014 yearbook of the Brazilian Car Rental Association (ABLA), car rental companies recorded revenue of R\$6.5 billion in 2013, up 4.7% in relation to the previous year, accounting for 8.4% of sales in the car industry. The fleet of car rental companies grew by 8.2% between 2012 and 2013, presenting an average age of 17.5 months last year.

For the car industry, based on the balance sheet presented by the Brazilian Vehicle Manufacturers' Association (Anfavea), vehicle licensing declined in 2014 from 7.1%, with 3.5 million units sold in the year, to 3.8 million in 2013.



Para o mercado automobilístico, com base no balanço apresentado pela Anfavea, o licenciamento de autoveículos apresentou em 2014 retração de 7,1%, com 3,5 milhões de unidades comercializadas no ano contra 3,8 milhões em 2013.

Mesmo com o crescimento do PIB praticamente estável, e um cenário atual de incertezas sobre a economia, a JSL vê oportunidades para o setor de logística em 2015. A Companhia vem traçando uma trajetória de crescimento para acompanhar a modernização do Brasil, e entende que há bastante espaço para crescimento devido ao potencial da Companhia e às necessidades de um País com dimensões continentais.

Com foco na sustentabilidade no longo prazo, a atuação diversificada da JSL

é estratégica para a mitigação de riscos. Com presença em mais de 16 setores da economia e o mais amplo portfólio de serviços, a Companhia tem como fatores prioritários de suas atividades a eficiência dos serviços prestados e as exigências dos clientes, e sabe que a logística é atividade estratégica na integração e suporte ao desenvolvimento nacional.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Receita bruta

Em 2014 a Companhia atingiu o guidance divulgado no começo do ano para Prestação de Serviços (Logística + Movida) e superou a indicação do EBITDA Consolidado para 2014. O desempenho confirma seu compromisso com as estimativas divulgadas, assim como a resiliência do negócio, evidenciada pelo contínuo crescimento da Companhia, a despeito da desaceleração do crescimento no PIB em 2014, conforme informações detalhadas a seguir:

Despite a virtually stable GDP growth pace and an economic scenario marked by uncertainty, JSL sees opportunities for the logistics sector in 2015. The Company is following a growth trajectory to accompany Brazil's modernization, and believes that there is a lot of room for growth due to its own potential and the needs of Brazil, a country of continental dimensions. Focused on long-term sustainability, JSL's diversified operation is strategic to mitigate risks. Present in more than 16 economic sectors, with the broadest service portfolio, the Company focuses on providing efficient services and meeting its clients' needs, aware that logistics plays a strategic role in integrating and supporting Brazil's development.

OPERATING PERFORMANCE

Gross revenue

In 2014, the Company met the Service guidance (Logística + Movida) and exceeded the consolidated EBITDA projection for 2014, disclosed at the beginning of the year. The performance confirms JSL's commitment to its estimates and the resilience of its business, showing the Company's continuous growth, despite the slowdown in GDP growth in 2014, as detailed by the information below:

Receita bruta (R\$ milhões) Gross revenue (R\$ million)	2012	2013	2014	Var. 2013 x 2012 Chg. 2013 x 2012	Var. 2014 x 2013 Chg. 2014 x 2013
JSL Consolidada¹ JSL Consolidada ¹	4.478,5	5.242,8	6.079,1	+17,1%	+16,0%
Serviços (JSL Logística + Movida) Services (JSL Logística + Movida)	3.075,5	3.664,7	4.172,0	+19,2%	+13,8%
Venda de ativos (JSL Logística + Movida) Sale of assets (JSL Logística + Movida)	274,2	413,5	690,8	+50,8%	+67,1%
Concessionárias Dealerships	1.163,0	1.230,7	1.318,8	+5,8%	+7,2%
Leasing Leasing	-	-	0,2	n.a.	n.a.

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

¹ Consolidated results, considering the elimination of the operations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos, Movida and Leasing

A Receita Bruta Consolidada foi recorde em 2014, atingindo R\$ 6,1 bilhões, com crescimento de 16,0% na comparação anual. Tal aumento já considera as eliminações entre a

JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos, Movida e Leasing, destacando que esta última teve suas operações iniciadas em outubro de 2014.

In 2014, JSL posted record Consolidated Gross Revenue of R\$6.1 billion, 16.0% up on 2013, already considering the eliminations between JSL Logística, JSL Concessionárias de Veículos, Movida and Leasing, the latter having become operational in October 2014.

JSL LOGÍSTICA

JSL LOGÍSTICA

Receita bruta (R\$ milhões) <i>Gross revenue (R\$ million)</i>	2012	2013	2014	Var. 2013 x 2012 <i>Chg. 2013 x 2012</i>	Var. 2014 x 2013 <i>Chg. 2014 x 2013</i>
Receita bruta de serviços <i>Gross revenue from services</i>	3.075,5	3.659,8	4.016,1	+19,0%	+9,7%
Serviços dedicados <i>Dedicated services</i>	1.603,9	1.905,5	2.142,1	+18,8%	+12,4%
Gestão e terceirização <i>Management and outsourcing</i>	807,5	1.007,6	1.079,3	+24,8%	+7,1%
Transporte de passageiros <i>Passenger transportation</i>	378,0	408,4	467,2	+8,0%	+14,4%
Cargas gerais <i>General cargo transportation</i>	242,1	290,0	275,2	+19,8%	-5,1%
Outros <i>Others</i>	43,9	48,4	52,3	+10,3%	+8,1%
Receita bruta de venda de ativos <i>Gross revenue from sales of assets</i>	274,2	411,6	648,1	+50,1%	+57,5%
Venda usual de ativos <i>Sales of assets used to provide services</i>	274,2	411,6	458,6	+50,1%	+11,4%
Venda de ativos com gestão <i>Sales of assets with management</i>	-	-	189,5	n.a.	n.a.
Receita bruta total <i>Total gross revenue</i>	3.349,6	4.071,4	4.664,2	+21,5%	+14,6%

As linhas de negócios de maior valor agregado são também as que têm maior participação na receita da Companhia. Juntas, Serviços Dedicados e Gestão e Terceirização representaram 80,2% da Receita Bruta de Serviços da JSL Logística em 2014, que atingiu R\$ 4,0 bilhões.

As Receitas com os Mesmos Contratos – RMC apresentaram crescimento de 11,4%, e os novos contratos contribuíram com R\$ 245,3 milhões em 2014.

The business lines with the highest value added are also those with greater participation in the Company's revenue. Dedicated Services and Management and Outsourcing jointly represented 80.2% of JSL Logística Gross Revenue from Services in 2014, which reached R\$4.0 billion.

Revenue from Same Contracts – RSC posted an upturn of 11.4%, while new contracts contributed with R\$245.3 million in 2014.

MOVIDA

MOVIDA

Receita bruta (R\$ milhões) <i>Gross revenue (R\$ million)</i>	2013 REPORTADO (dez)* <i>2013 REPORTED (dec)*</i>	2014	Var. 2014 x 2013 <i>Chg. 2014 x 2013</i>
Receita bruta de serviços <i>Gross revenue from service</i>	5,2	168,3	+3136,5%
Receita bruta de vendas de ativos <i>Gross revenue from asset sales</i>	1,9	42,7	+2147,4%
Receita bruta total <i>Total gross revenues</i>	7,1	211,0	+2871,8%

* A Movida foi adquirida pela JSL no final de novembro de 2013 e impactou os resultados da JSL Consolidada em 2013 apenas no mês de dezembro

* *Movida was acquired by JSL at the end of November 2013 and impacted JSL's consolidated results in 2013 in December only*

Ao longo de 2014, o primeiro ano após ter sido adquirida pela JSL ao final de novembro de 2013, a Movida apresentou evolução significativa.

A Receita Bruta Total somou R\$ 211,0 milhões no ano, sendo 79,8% proveniente de Serviços e 20,2% da Venda de Ativos.

Throughout 2014, the first year after the acquisition by JSL at the end of November 2013, Movida had a significant development. The Total Gross Revenue totaled R\$211.0 million in the year, 79.8% of which from services and 20.2% from the Asset Sale.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Receita bruta (R\$ milhões) <i>Gross revenue (R\$ million)</i>	2012 REPORTADO (fev a dez) <i>2012 REPORTED (feb to dec)</i>	2013	2014	Var. 2013x2012 <i>Chg. 2013 x 2012</i>	Var. 2014x2013 <i>Chg. 2014x2013</i>
Leves <i>Light vehicles</i>	713,0	738,4	754,9	+3,6%	+2,2%
Vendas varejo <i>Retail sales</i>	705,3	721,6	739,8	+2,3%	+2,5%
Vendas diretas * <i>Direct sales*</i>	7,7	16,8	15,1	+118,6%	-10,1%
Pesados <i>Heavy vehicles</i>	266,4	278,7	318,0	+4,6%	+14,1%
Vendas varejo <i>Retail sales</i>	257,4	267,7	306,1	+4,0%	+14,3%
Vendas diretas * <i>Direct sales*</i>	9,0	11,0	11,9	+22,9%	+8,2%
F&I <i>F&I</i>	30,9	27,9	25,7	-9,9%	-7,9%
Pós vendas <i>After sales</i>	152,7	185,7	220,3	+21,6%	+18,6%
Receita Bruta Total <i>Total gross revenue</i>	1.163,0	1.230,7	1.318,8	+5,8%	+7,2%

* Considera apenas a comissão como receita

* *Considers only the commission as revenue*

Em 2014, a JSL Concessionárias registrou uma Receita Bruta Total de R\$ 1,3 bilhão, sendo R\$ 752,5 milhões de Leves e R\$ 318,0 milhões de Pesados, 7,2% maior na comparação com 2013, e a receita de Pós-Venda apresentou crescimento de 18,6%, devido a peças de reposição e serviços para clientes.

JSL LEASING

A Leasing começou suas operações em 13/10/2014 e no último trimestre do ano fez 11 operações de crédito, perfazendo Receita Bruta de R\$ 0,2 milhão.

In 2014, JSL Concessionárias recorded Total Gross Revenue of R\$1.3 billion, comprising R\$752.5 million from light vehicles and R\$318.0 million from heavy vehicles, 7.2% higher than in 2013, while After Sales revenue posted an growth of 18.6%, due to replacement parts and client services.

JSL LEASING

Leasing started operating in October 13, 2014, and in 4Q14 it performed 11 credit transactions, for a Total Gross Revenue of R\$0.2 million.

DESTAQUES ECONÔMICO-FINANCEIROS ECONOMIC AND FINANCIAL HIGHLIGHTS

Destques financeiros (R\$ milhões) Financial results (R\$ million)	2012	2013	2014	Var. 2013x2012 Chg. 2013 x 2012	Var. 2014x2013 Chg. 2014x 2013
Receita líquida total¹ Total net revenue ¹	4.021,6	4.746,5	5.539,2	+18,0%	+16,7%
Custo total¹ Total costs ¹	(3.316,0)	(3.985,8)	(4.546,4)	+20,2%	+14,1%
Lucro bruto total¹ Total gross profit ¹	705,6	760,7	992,8	+7,8%	+30,5%
Margem bruta¹ Gross margin ¹	17,5%	16,0%	17,9%	- 1,5 p.p.	+ 1,9 p.p.
Despesas operacionais antes do resultado financeiro Operating expenses before the financial result	(401,9)	(405,9)	(532,7)	+1,0%	+31,2%
Resultado financeiro líquido Net financial result	(186,7)	(218,0)	(349,0)	+16,8%	+60,1%
Lucro líquido total Recurring net income	77,7	93,6	72,4	+20,4%	-22,6%
EBITDA Total Recurring EBITDA	594,1	705,0	869,0	+18,7%	+23,3%
Logística Logística	577,7	676,9	820,9	+17,2%	+21,3%
Concessionárias de Veículos Concessionárias de Veículos	16,4	28,1	15,2	+70,9%	-45,9%
Movida Movida	-	1,2	38,8	n.a.	+3133,3%
Leasing Leasing	-	(1,2)	(6,0)	n.a.	+400,0%
Margem EBITDA total Recurring EBITDA margin	14,8%	14,9%	15,7%	+ 0,1 p.p.	+ 0,8 p.p.
Logística Logística	19,4%	18,5%	19,4%	-0,9p.p.	+0,9 p.p.
Concessionárias de Veículos Concessionárias de Veículos	1,5%	2,5%	1,2%	+0,9 p.p.	-1,3 p.p.
Movida Movida	-	17,6%	19,4%	n.a.	+1,8 p.p.
Leasing Leasing	-	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

¹ Resultados Consolidados (considera a eliminação entre os negócios de Logística, Concessionárias, Movida e Leasing)

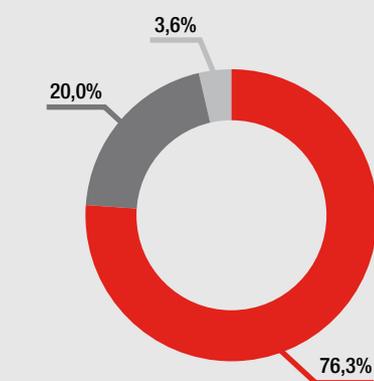
¹Consolidated Results, considering the elimination of the operations between JSL Logística, JSL Concessionárias, Movida and JSL Leasing

RECEITA LÍQUIDA

A Receita líquida da JSL Consolidada foi de R\$ 5.539,2 milhões em 2014, apresentando crescimento de 16,7% na comparação anual. Seu principal negócio, representado pela JSL Logística, respondeu por 76,3% deste total, com receita líquida de R\$ 4.231,8 milhões no ano, enquanto a JSL Concessionárias de Veículos registrou receita de R\$ 1,222,1 milhões, a Movida R\$ 200,2 milhões, e a Leasing, com três meses de atividades no ano, consolidou em 2014 receita líquida de R\$ 0,2 milhão.

Receita Operacional Líquida – 2014

Net operating Revenue 2014



Logística
Logística

Concessionárias
Concessionárias

Movida
Movida

CUSTOS

Em 2014, os custos totais da companhia foram de R\$ 4,5 bilhões, 14,1% maior, distribuídos em R\$ 3,5 bilhões da JSL Logística, R\$ 1,0 bilhão da JSL Concessionárias, R\$ 134,4 milhões da Movida e R\$ 0,4 milhão da Leasing.

Portanto, o lucro bruto total de 2014 foi de R\$ 992,8 milhões, um aumento de 30,5% em relação a 2013, com margem bruta de 17,9%, destaque para a melhora significativa na margem bruta de serviços da Logística, de 17,1% em 2013 para 19,2% em 2014, aumento de 2,1 p.p., conforme detalhado a seguir:

JSL LOGÍSTICA

Em 2014, os custos de serviços foram de R\$ 2,9 bilhões, ou 80,8% da receita líquida de serviços do ano, apresentando redução de 2,2 p.p. na comparação com 2013. O desempenho foi influenciado principalmente pela redução de 1,1 p.p. nos custos com pessoal, resultado dos ajustes efetuados na otimização da estrutura operacional ao longo do ano. Ao mesmo tempo foi registrado aumento de 0,7 p.p. nos custos com terceiros e agregados, o que, por sua vez, contribuiu para a redução também de 0,7 p.p. em combustíveis e lubrificantes.

Como esperado, os custos com venda de ativos acompanharam a tendência de suas receitas e totalizaram R\$ 631,0 milhões em 2014, com alta de 55,9% ante 2013.

NET REVENUE

Total Net Revenue of JSL Consolidada was R\$5,539.2 million in 2014, an increase of 16.7% on 2013. Its main business, represented by JSL Logística, accounted 76.3% of this total, with net revenue of R\$4,231.8 million, while JSL Concessionárias de Veículos recorded net revenue of R\$1,222.1 million, Movida R\$200.2 million and Leasing, with three months of activities in the year, registered net revenue of R\$0.2 million.

COSTS

The Company's Total Costs came to R\$4.5 billion in 2014, up 14.1%, comprising R\$3.5 billion from JSL Logística, R\$1.0 billion from JSL Concessionárias, R\$134.4 million from Movida and R\$0.4 million from Leasing.

Therefore, Total Gross Profit came to R\$992.8 million in 2014, moving up by 30.5% in relation to 2013, with a gross margin of 17.9%, thanks to the significant improvement of Logística's gross margin from services, from 17.1% in 2013 to 19.2% in 2014, up 2.1 p.p., as detailed below:

JSL LOGÍSTICA

Costs from Services totaled R\$2.9 billion in 2014, or 80.8% of Net Revenue from Services in the year, down 2.2 p.p. in relation to 2013, mainly influenced by the decline of 1.1 p.p. in personnel costs, reflecting the adjustments made throughout the year to streamline the operational structure and the 0.7 p.p. increase in costs from independent contractors and third parties, which led to a reduction of 0.7 p.p. in fuel and lubricant costs.

As expected, Costs from the Sale of Assets follow the trend of their revenues, totaling R\$631.0 million in 2014, an upturn of 55.9%.

MOVIDA

Os custos da Movida totalizaram R\$ 134,4 milhões em 2014, dos quais 71,3% referem-se aos custos de vendas e prestação de serviços ocasionados, sobretudo, pela abertura de 52 lojas próprias no período, com consequente aumento nos gastos com pessoal e aluguel de imóveis, além da ampliação da frota.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

No segmento de Concessionárias, os custos somaram R\$ 1,0 bilhão em 2014, apresentando redução de 0,8 p.p. em termos de receita líquida na comparação com 2013. A redução se deve, principalmente, aos menores custos com venda de veículos leves (- 2,3 p.p.).

DESPESAS OPERACIONAIS ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO

Totalizaram no ano R\$ 532,7 milhões, representando 9,6% da receita líquida, aumento de 1,1 p.p. na comparação com o ano anterior. Em termos absolutos, a evolução ante 2013 representa crescimento de 31,2% de tais despesas, o que se deve, principalmente, aos seguintes fatores: (i) despesa da estrutura da Leasing, que começou a operar em outubro de 2014; (ii) abertura de lojas da Movida e das Concessionárias; (iii) gastos com pessoal, em função do aumento do dissídio e do aumento do quadro; e (iv) despesas com serviços de tecnologia de informação e consultorias.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

Correspondeu à despesa financeira líquida de R\$ 349,0 milhões no ano, 60,1% maior que o registrado no exercício anterior. Tal desempenho reflete o aumento de 28,2% no saldo médio da dívida líquida, relacionado principalmente com a expansão dos negócios, associado ao aumento de 34,0% do CDI no ano. Também influenciou o resultado financeiro do exercício a mudança no mix da dívida devido ao investimento nos novos negócios, como a Movida, que utilizam estrutura de financiamento diferente da Logística.

Parte relevante das despesas financeiras da Companhia está relacionada ao pagamento de dívida assumida para o financiamento de ativos que ainda não estão gerando caixa ou não geraram faturamento pleno no decorrer dos últimos 12 meses, uma vez que seus contratos ainda não atingiram a maturidade necessária para gerar nível ótimo de caixa.

MOVIDA

Movida's Costs came to R\$134.4 million in 2014, comprising 71.3% from costs of sales and services, mainly due to the opening of 52 new own stores in the period, with a consequent upturn in expenses with personnel, rental, as well as expansion of the fleet.

JSL CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Dealerships' Costs totaled R\$1.0 billion in 2014, a decline of 0.8 p.p. in terms of net revenue when compared to 2013, primarily due to the reduction in costs from the sale of light vehicles (-2.3 p.p.).

OPERATING EXPENSES BEFORE THE FINANCIAL RESULT

The Operating Expenses before the Financial Result amounted R\$532.7 million, representing 9.6% of net revenue, up 1.1 p.p. in relation to 2013. In absolute terms, the progress versus 2013 represents an increase of 31.2% of such expenses, mainly related to the following factors: (i) Leasing's structural expenses, as the company started operating in October 2014; (ii) the opening of new Movida stores and dealerships; (iii) costs from personnel, due to higher headcount and pay rise resulting from collective bargaining agreement; and (iv) expenses with IT and consulting services.

NET FINANCIAL RESULT

The consolidated Net Financial Result was an expense of R\$349.0 million, 60.1% higher than 2013. This performance reflects the 28.2% upturn in the average net debt balance, primarily reflecting the business expansion, associated with an increase of 34.0% in the CDI rate in the year. Also influenced the financial result the change in the debt mix in view of investments in the new businesses, including Movida, which use a different financing structure from logistics.

A significant part of the Company's financial expenses is linked to the payment of the debt incurred for the financing of assets that are not yet generating cash or have not yet generated full revenue in the last 12 months, since whose contracts have not yet reached the maturity needed to generate optimum level of cash.

EBITDA E EBITDA-A

A geração operacional de caixa da Companhia medida pelo EBITDA (sigla em inglês para juros antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) totalizou R\$ 869,0 milhões em 2014, o que representa crescimento de 23,3% em relação a 2013. O “EBITDA-A ou EBITDA Adicionado”, indicador mais adequado como aproximação da geração de caixa, de modo a aferir a capacidade da Companhia cumprir com suas obrigações financeiras, totalizou R\$ 1,4 bilhão no exercício, com aumento de 22,6% na comparação com 2013.

LUCRO LÍQUIDO

A Companhia registrou lucro líquido de R\$ 72,4 milhões em 2014, com margem líquida de 1,3%, ante lucro líquido de R\$ 93,6 milhões e margem de 2,0% em 2013.

EBITDA AND EBITDA-A

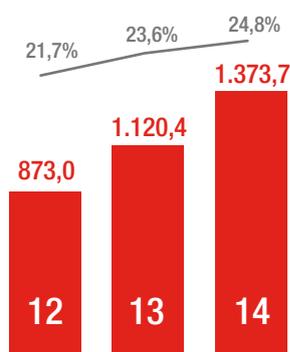
The Company operating cash flow measured by EBITDA totaled R\$869.0 million, climbing 23.3% in relation to 2013. EBITDA-A or EBITDA Added, which is a more accurate indicator as a proxy of cash flow as it represents the Company's capacity to meet its financial obligations, totaled R\$1.4 billion in 2014, up 22.6% in relation to 2013.

NET INCOME

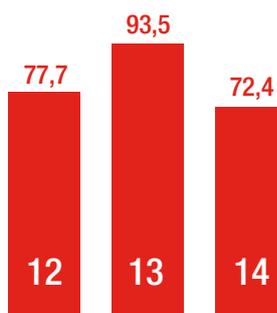
In 2014, the Company recorded Net Income of R\$72.4 million, with a net margin of 1.3%, versus Net Income of R\$93.6 million and margin of 2.0% in 2013.

EBITDA-A (R\$ milhões) e Margem EBITDA-A (%)

EBITDA-A (R\$ million) and EBITDA-A Margin (%)



Lucro líquido (R\$ milhões) NET INCOME (R\$ million)



DVA G4-EC1

Como resultado de suas atividades, em 2014 a JSL gerou de valor adicionado o total de R\$ 2.461,3 milhões, com grau de agregação de valor em relação à sua receita bruta de 40,5%. Isso indica que, para cada R\$ 1,00 de receita que a Companhia obteve no decorrer do exercício, cerca de R\$ 0,40 foi distribuído entre as instâncias

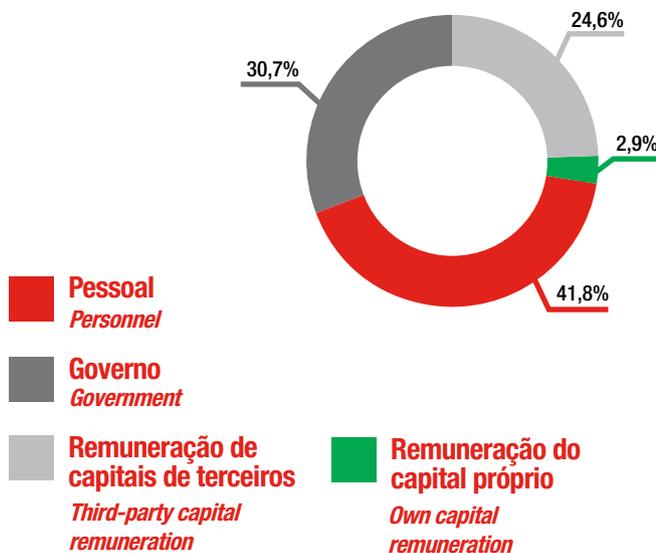
municipais, estaduais e federal do governo (na forma de impostos, taxas e contribuições), os colaboradores (na forma de salários, benefícios e FGTS), a terceiros (na remuneração de capital na forma de juros e aluguéis pagos) e aos acionistas (na forma de dividendos, juros sobre o capital próprio e lucros retidos na Companhia).

VALUE ADDED FOR DISTRIBUTION G4-EC1

As a result of its operations, in 2014 JSL generated total value added of R\$2,461.3 million, with degree of aggregation equivalent to gross revenue of 40.5%. This indicates that, for each R\$1.00 of revenue obtained by the Company in the fiscal year, approximately R\$0.40 was distributed to local, state and federal government (as taxes, fees and contributions), employees (as salaries, benefits and FGTS), third parties (as capital remuneration in the form of interest and rental payments) and shareholders (as dividends, interest on equity and retained earnings in the Company).

Distribuição do Valor Adicionado 2014 – R\$ 2,5 bilhões

AVD 2014 – R\$2.5 billion



**Demonstrações do valor adicionado consolidadas para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2014, 2013 e 2012
(Em milhares de Reais)**

Consolidated statements of value added for the fiscal years ended December 31, 2014, 2013 and 2012 (in thousands of Reais)

	31/12/2012 12/31/2012	31/12/2013 12/31/2013	Consolidado Consolidated 31/12/2014 12/31/2014
Receitas <i>Revenue</i>	4.503.077	5.323.227	6.108.514
Insumos adquiridos de terceiros <i>Inputs acquired from third parties</i>	2.533.084	2.977.141	3.347.917
Valor adicionado bruto <i>Gross value added</i>	1.969.993	2.346.086	2.760.597
Depreciação e amortização <i>Depreciation and amortization</i>	290.461	350.174	408.865
Valor adicionado líquido produzido pela Companhia <i>Net value added produced by the Company</i>	1.679.532	1.995.912	2.351.732
Valor adicionado recebido em transferência <i>Value added received in transfers</i>	83.840	96.062	109.578
Valor adicionado total a distribuir <i>Total value added for distribution</i>	1.763.372	2.091.974	2.461.310
Pessoal e encargos <i>Personnel and social charges</i>	775.451	937.074	1.029.041
Impostos, taxas e contribuições <i>Taxes, fees and contributions</i>	606.454	695.667	754.780
Remuneração de capitais de terceiros <i>Third-party capital remuneration</i>	303.754	365.648	605.048
Remuneração de capitais próprios <i>Own capital remuneration</i>	77.713	93.585	72.441
Distribuição do valor adicionado <i>Distribution of value added</i>	1.763.372	2.091.974	2.461.310

As notas explicativas da administração são parte integrante das demonstrações financeiras. [Saiba mais](#)

The explanatory notes are an integral part of the financial statements. [Learn more](#)

INVESTIMENTOS

Em linha com o modelo de negócio da Companhia, os investimentos focam o melhor atendimento aos novos e atuais clientes, e em 2014 totalizaram R\$ 1,8 bilhão, sendo 78,7% em expansão e 21,3% em renovação. Os investimentos para expansão dos negócios foram distribuídos entre: R\$ 867,5 milhões na JSL Logística, R\$ 515,9 milhões na Movida e R\$ 3,2 milhões nas Concessionárias. Os investimentos em renovação foram realizados principalmente pela Logística, com R\$ 298,6 milhões no ano, além de R\$ 52,0 milhões da Movida e R\$ 25,0 milhões das Concessionárias. A Receita com Revenda Usual de Ativos do período (Logística + Movida) foi de R\$ 648,1 milhões, perfazendo investimento líquido de R\$ 1,1 bilhão.

De 2010 a 2014 a JSL investiu R\$ 6,1 bilhões e, mesmo com esse patamar de investimentos, tem mantido estáveis seus níveis de alavancagem, medidos pelo indicador da Dívida Líquida sobre o EBITDA – A, o que evidencia a forte capacidade de geração e liberação de fluxo de caixa da Companhia.

A contribuição plena dos contratos fechados na JSL Logística acontece somente no ano subsequente, uma vez que tais contratos passam por um período de implantação que envolve gastos sem qualquer receita, o que pode distorcer as margens e retornos da Companhia ao comparar com uma situação onde todos os volumes de contratos operam em regime pleno. Dessa forma, o capex de expansão contribui parcialmente para a receita e geração de caixa do ano em que é executado, pois depende do momento em que os novos contratos são fechados. Vale lembrar que o investimento só é feito após o fechamento do contrato e que isso traz segurança com relação à futura geração de caixa.

R\$ 1,8 BILHÃO INVESTIDOS EM 2014, SENDO 78,7% E EXPANSÃO E 21,3% EM RENOVAÇÃO.

R\$ 1.8 BILION IN INVESTMENTS, 78,7% OF WHICH IN BUSINESS EXPANSION AND 21.3% IN RENEWALS.

INVESTMENTS

In line with its business model, the Company's investments aim to better serve its new and current clients. At the end of 2014, JSL invested R\$1.8 billion, 78.7% of which in business expansion and 21.3% in renewals. The expansion capex is composed of R\$867.5 million allocated to JSL Logística, R\$515.9 million to Movida and R\$3.2 million to Concessionárias. The renewal capex is allocated to Logística, which totaled R\$298.6 million in 2014, and R\$52.0 million in Movida and R\$25.0 million in Concessionárias. Revenue from the Usual Resale of Assets (Logística + Movida) came to R\$648.1 million in 2014, totaling a net capex of R\$1.1 billion.

From 2010 to 2014, JSL invested R\$6.1 billion and, despite these investments, leverage levels (measured by the net debt/EBITDA-A ratio) remained stable, confirming the Company's ability to release and generate cash.

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



ESTRUTURA DE CAPITAL *CAPITAL STRUCTURE*

Endividamento (R\$ milhões) <i>Indebtedness (R\$ million)</i>	2012	2013	2014	Var. 2013x2012 <i>Chg. 2013 x 2012</i>	Var. 2014x2013 <i>Chg. 2014x2013</i>
Caixa e aplicações financeiras <i>Cash and investments</i>	(407,0)	(764,2)	(1.225,6)	+87,8%	+60,4%
Dívida bruta - curto prazo <i>Gross debt - short term</i>	538,1	531,2	703,9	-1,3%	+32,5%
Dívida bruta - longo prazo <i>Gross debt - long term</i>	2.092,4	2.955,2	4.138,3	+41,2%	+40,0%
Dívida bruta total <i>Gross debt</i>	2.630,6	3.486,5	4.842,3	+32,5%	+38,9%
Dívida líquida <i>Net debt</i>	2.223,6	2.722,3	3.616,7	+22,4%	+32,9%

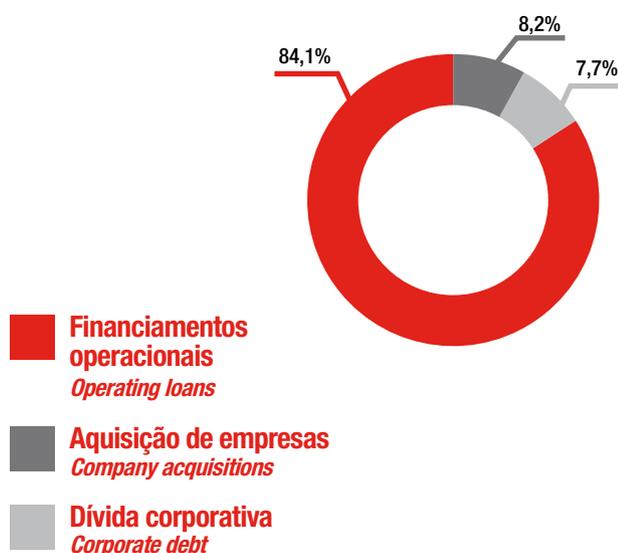
No final de 2014, o endividamento líquido da Companhia totalizava R\$ 3,6 bilhões, sendo 32,9% maior que o de 2013, face a investimentos que somaram R\$ 1,8 bilhão no decorrer

do exercício. O caixa disponível em 31/12/2014 mais as linhas compromissadas equivaliam a 2,2x a dívida de curto prazo, e o grau de alavancagem medido pela relação entre a dívida líquida e o EBITDA-A era de 2,6x na mesma data.

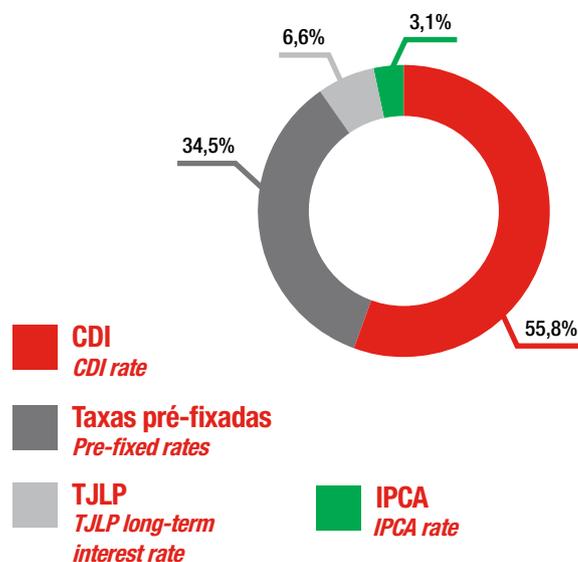
At the end of 2014, the Company's net debt was R\$3.6 billion, 32.9% higher than in 2013, closely related to investments which totaled R\$1.8 billion. On 12/31/2014, cash and cash equivalents plus committed lines were equivalent to 2.2x the short-term debt and the net debt/EBITDA-A ratio stood at 2.6x.

Dívida Líquida em 31/12/2014 – R\$ 3,6 bilhões Net Debt in 12/31/2014 – R\$ 3.6 billion

Destinação dos Recursos Allocation of funds



Indexadores Indexers



Parte das despesas financeiras está relacionada aos financiamentos de ativos que ainda não estão gerando caixa ou não geraram faturamento pleno nos últimos 12 meses, cujos contratos não atingiram sua maturidade para que possam

gerar o nível ótimo de caixa. Assim, em 31/12/2014, 49,5% da dívida líquida da Logística estava alocada nas operações que não geraram faturamento pleno nos últimos 12 meses.

Part of financial expenses is linked to financing of assets that are not yet generating cash or have not yet generated full revenue in the last 12 months, whose contracts have not yet reached the optimum level of cash generation. Consequently, on December 31, 2014, 49.5% of JSL Logística's net debt was allocated to operations that did not generate full revenue in the last 12 months.

INDICADORES DE ALAVANCAGEM (FIM DO PERÍODO)

LEVERAGE INDICATORS (END OF PERIOD)

Saldos <i>Balance - end of period</i>	31/12/2012 <i>12/31/2012</i>	31/12/2013 JSL Consolidada <i>12/31/2013 JSL Consolidated</i>	31/12/2014 JSL Consolidada <i>12/31/2014 JSL Consolidated</i>
Dívida líquida / EBITDA-A ² <i>Net Debt / EBITDA-A²</i>	2,5x	2,4x	2,6x
Dívida líquida / EBITDA ² <i>Net Debt / EBITDA²</i>	3,7x	3,8x	4,0x
EBITDA-A ² / Juros líquidos <i>EBITDA-A² / Net interest expenses</i>	4,3x	5,3x	4,5x
EBITDA ² / Juros líquidos <i>EBITDA² / Net interest expenses</i>	3,0x	3,4x	2,9x
Imobilizado ¹ / Dívida líquida <i>Operating Assets¹ / Net Debt</i>	1,3x	1,3x	1,2x
Caixa ³ / Dívida bruta de curto prazo <i>Cash³ / Short Term Debt</i>	0,8x	1,4x	2,2x

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

² Período acumulado dos últimos 12 meses, recorrente

³ Caixa + Linha compromissada

¹ *Fixed assets + Receivable and Inventory “forward sale” (Sales of assets with management / CPC 06) + Assets available for sale*

² *Accumulated over the last 12 months, recurring*

³ *Cash+Overdraft*

A Companhia possui títulos de dívida emitidos, os quais contêm limitação à sua alavancagem, com base no índice “Dívida Líquida sobre o EBITDA-A” e “EBITDA-A sobre os juros líquidos”, com limites, respectivamente, de menor ou igual a 3,0 vezes e maior ou igual a 2,0 vezes. Como é possível verificar na tabela a seguir, esses

índices, ajustados com as despesas não recorrentes com aquisições e projetos especiais, encerraram o ano em, respectivamente, 2,6 e 4,5 vezes, patamar que permite à Companhia continuar crescendo com níveis prudentes de alavancagem, e dentro do planejado.

The Company has issued debt securities with covenants that limit its leverage ratio based on a “Net Debt-to-EBITDA-A” ratio lower or equal to 3.0x and an “EBITDA-A-to-Net Interest” ratio higher or equal of 2.0x. As the following table shows, these ratios, after adjustments for non-recurring expenses related to acquisitions and special projects, ended the period at 2.6x and 4.5x respectively, allowing the Company to grow with prudent leverage levels and in line with its plans.

FLUXO DE CAIXA LIVRE ANTES DO INVESTIMENTO DE EXPANSÃO

FREE CASH FLOW BEFORE GROWTH AND INTEREST

Fluxo de Caixa Livre Antes do Investimento de Expansão - JSL Consolidada (R\$ Milhões) <i>Free Cash Flow before Growth and Interest</i>	2012	2013	2014
EBITDA recorrente¹ <i>Recurring EBITDA¹</i>	610	714	902
Custo com a venda de ativos não caixa² <i>Non-cash cost of sales of assets²</i>	279	420	499
Impostos + Capital de giro <i>Taxes + Working capital</i>	(9)	182	107
Vendas de ativos com gestão <i>Sale of assets with management</i>	93	(13)	(35)
Geração operacional de caixa <i>Operating cash flow</i>	974	1.302	1.473
Capex de renovação³ <i>Renewal capex³</i>	(280)	(470)	(362)
Venda de ativos com gestão - renovação <i>Sale of assets with management - renewal</i>	-	-	(143)
Caixa gerado antes do crescimento e juros <i>Cash generated before growth and interest</i>	694	833	969
Capex de expansão³ <i>Expansion capex³</i>	(662)	(915)	(1.398)
Venda de ativos com gestão - expansão <i>Sale of assets with management - expansion</i>	(34)	(92)	(47)
Fluxo de caixa livre para firma <i>Free cash flow to firm</i>	(2)	(175)	(476)

¹ EBITDA recorrente – desconsidera os efeitos de despesa não recorrentes

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

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

¹ *Recurring EBITDA – without non-recurring expenses*

² *Includes only the non-cash cost of the usual resale of assets*

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

Os valores do EBITDA registrados nos últimos exercícios também estão impactados pelos efeitos do crescimento, uma vez que os novos contratos demandam custos pré-operacionais enquanto ainda não estão gerando receitas, e possuem uma curva gradual até atingir sua plena capacidade.

Outro fator relevante é a flexibilidade na gestão do investimento. O modelo de negócios da Companhia presume que os investimentos são necessariamente atrelados a contratos assinados, os quais garantem a geração de caixa futura

das operações, em geral com volumes mínimos garantidos. Sendo assim, a Companhia pode definir os investimentos em expansão, da mesma maneira que pode arbitrar sobre o melhor momento para a compra e venda de seus ativos, podendo postergar sua venda sem que prejudique os custos com manutenção, tendo em vista a baixa idade média de sua frota.

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

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

ROIC – RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO

ROIC - RETURN ON INVESTED CAPITAL

ROIC - 31/12/2014 (R\$ milhões) ROIC - 12/31/2014 (R\$ million)	JSL		JSL Logística		JSL Concessionárias		Movida
	Consolidada*	JSL Consolidada*	JSL Logística	JSL Logística	JSL Concessionárias	JSL Concessionárias	Movida
			Operações com mais de 12 meses de faturamento Generated Revenue for more than 12 months	Outras operações (menos de 12 meses de faturamento) Others Operations (less than 12 months of revenue)			
Receita Líquida Net revenue	5.539,2	4.231,8	3.854,7	377,1	1.222,1		200,2
EBIT¹ (=) EBIT ¹	489,1	456,0	502,8	(46,9)	17,4		22,0
(=) Lucro Operacional Líquido menos Impostos (NOPLAT) (A) (=) NOPLAT (A)	342,4	319,2	352,0	(32,8)	12,2		15,4
(=) Capital Investido (B) (=) Invested Capital (B)	3.791,3	3.421,2	2.392,6	1.028,6	193,2		166,5
ROIC² (A/B) ROIC ² without goodwill effect (A/B)	9,0%	9,3%	14,7%	-3,2%	6,3%		9,2%
(=) NOPLAT incluindo o Custo da Venda de Ativos (C) (=) NOPLAT including cost of sale of assets (C)	896,5	823,1	774,7	48,4	23,8		54,0
ROIC² (C/B) ROIC ² (C/B)	23,6%	24,1%	32,4%	4,7%	12,3%		32,4%

* Contempla a consolidação dos resultados financeiros da JSL Logística, JSL Concessionárias, Movida e despesas de empresas pré-operacionais já considerando as eliminações entre os negócios

¹ Exclui efeitos não recorrente

² Exclui efeito do ágio

* Contemplates the consolidation of the financial results of JSL Logistics, JSL Concessionárias, Movida and expensens from non-operational companies and the eliminations among business

¹ Excluding non-recurring effects

² Excluding premium effects

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

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

GUIDANCE 2015

No exercício de 2014, assim como nos anos anteriores, a Companhia atingiu o guidance de desempenho divulgado, a despeito do cenário econômico adverso. Para 2015, mais uma vez a expectativa da JSL é de crescimento, ainda que as perspectivas para a economia brasileira não sejam otimistas. Isso só é possível pelo fato de que parte do crescimento esperado para 2015 foi contratado e/ou implantado em 2014.

Dado a confiança no modelo de negócios e na sua capacidade de entrega, a JSL tem não só fomentado os negócios existentes, como criado novas oportunidades de desenvolvimento, que se beneficiam da estrutura e da escala já existentes na Companhia.

GUIDANCE 2015

In 2014, as in previous years, the Company achieved the guidance of performance released, despite the adverse economic scenario in Brazil. For 2015 once again the expectation of JSL'S growth even with the current prospect for the Brazilian economy. This is only possible because part of the current year's growth was contracted and/or implemented in 2014. Given the confidence in the business model and its delivery capacity, JSL has not only fomented our existing businesses but also created new development opportunities, which benefit from the structure and the existing scale in the Company.

R\$ milhões R\$ million	Consolidado Consolidated	Logística Logística	Movida (RAC + GTF)	Concessionárias Concessionárias	Leasing Leasing
Receita bruta de serviços <i>Gross revenue from Services</i>	4.710 a 4.880	4.090 a 4.180	620 a 700	N.A.	N.A.
Crescimento versus 2014 <i>Growth versus 2014</i>	+13% a +17%	+9% a +11%	+50% a +70%	N.A.	N.A.
EBITDA¹ <i>EBITDA¹</i>	970 a 1.100	740 a 770	220 a 300	20 a 35	(10) a (5)
Investimento bruto <i>Gross capex</i>	1.300 a 1.700	610 a 680	650 a 900	10 a 20	30 a 100
Venda de ativos <i>Sale of assets</i>	500 a 700	240 a 290	250 a 400	10	0
Investimento líquido <i>Net capex</i>	600 a 1.200	320 a 440	250 a 650	0 a 10	30 a 100

¹EBITDA recorrente, ou seja, desconsidera itens não recorrentes

¹ Recurring EBITDA, i.e., excludes non-recurring items



MERCADO DE CAPITAIS

DESEMPENHO DAS AÇÕES

As ações da JSL são negociadas na BM&FBOVESPA (JSLG3), e em 31/12/2014, estavam cotadas a R\$ 12,75, o que indica valorização de 59,4% quando comparado ao valor do IPO em 22 de abril de 2010. Em 31/12/2014, o valor de mercado da Companhia era de R\$ 2,8 bilhões.

A JSL faz parte do Novo Mercado e está presente na carteira do ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado), do IGC (Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada) e do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial), sendo que passou a integrar esse último índice em 2014, fazendo parte da carteira que irá vigorar no período de 05/01/2015 a 02/01/2016.

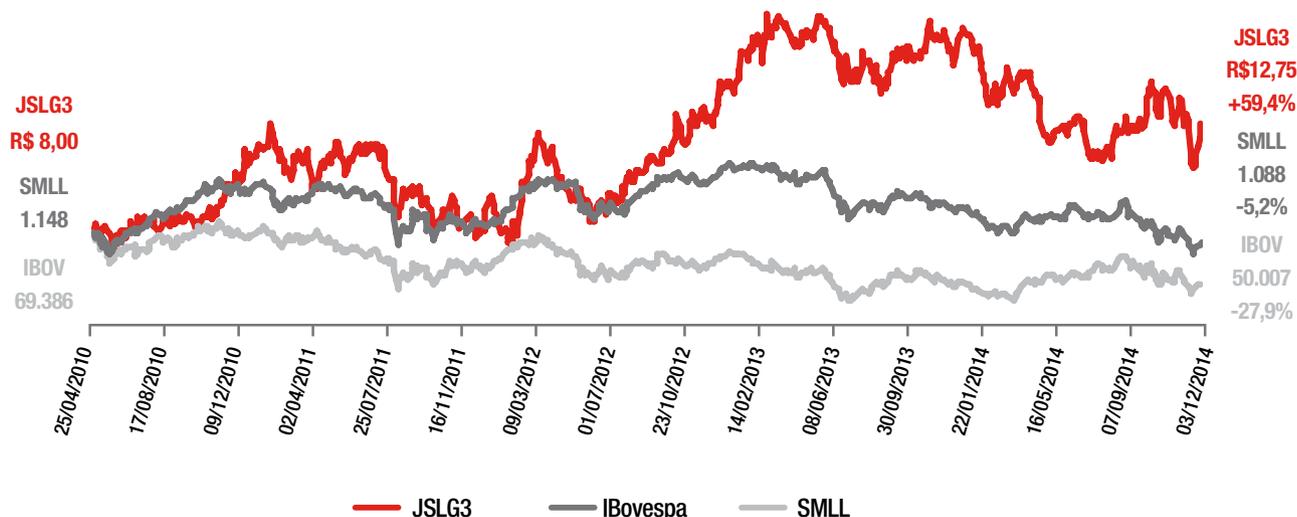
CAPITAL MARKET

SHARE PERFORMANCE

JSL's shares are listed on BM&FBovespa (JSLG3), and on December 31, 2014 were traded at R\$12.75, an appreciation of 59.4% when compared to the IPO price on April 22, 2010. At the end of 2014, the Company's market capitalization was R\$2.8 billion. JSL's shares are listed on the Novo Mercado segment and are included in the ITAG (Special Tag Along Stock Index), IGC (Special Corporate Governance Stock Index) and ISE (Corporate Sustainability Index) portfolios, having been included in the latter in 2014, in effect between January 5, 2015 and January 2, 2016.

Comparativo de desempenho JSLG3 x SMLL11 x IBOV (Desde o IPO até 30/12/2014 – base 100)

JSLG3 vs. SMLL11 vs. IBOV performance (From the IPO to December 30, 2014 – base 100)



DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

A administração da Companhia propôs, *ad referendum* da Assembleia Geral Ordinária, o pagamento de dividendo mínimo obrigatório referente aos resultados de 2014 de R\$ 17,2 milhões, sendo R\$ 0,0810 por

ação. Em 15 de janeiro de 2015, a Companhia pagou JCP (juros sobre capital próprio) de R\$ 16,7 milhões, a serem imputados aos dividendos, restando pagar ainda o valor de R\$ 0,5 milhão.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY

The Company management has proposed, subject to approval by the Annual Shareholders' Meeting, the payment of R\$17.2 million as minimum mandatory dividends referring to the 2014 results, corresponding to R\$0.0810 per share. On January 15, 2015, the Company paid interest on equity (IOE) in the net amount of R\$16.7 million, to be included in the dividends, with R\$0.5 million still to be paid.

4.

CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF THE
COMMUNITIES WHERE WE OPERATE

E CONTRIBUINDO PARA O DESENVOLVIMENTO DAS COMUNIDADES ONDE ATUA

JSL ON THE ROUTE TO SUSTAINABILITY
JSL NA ROTA DA SUSTENTABILIDADE

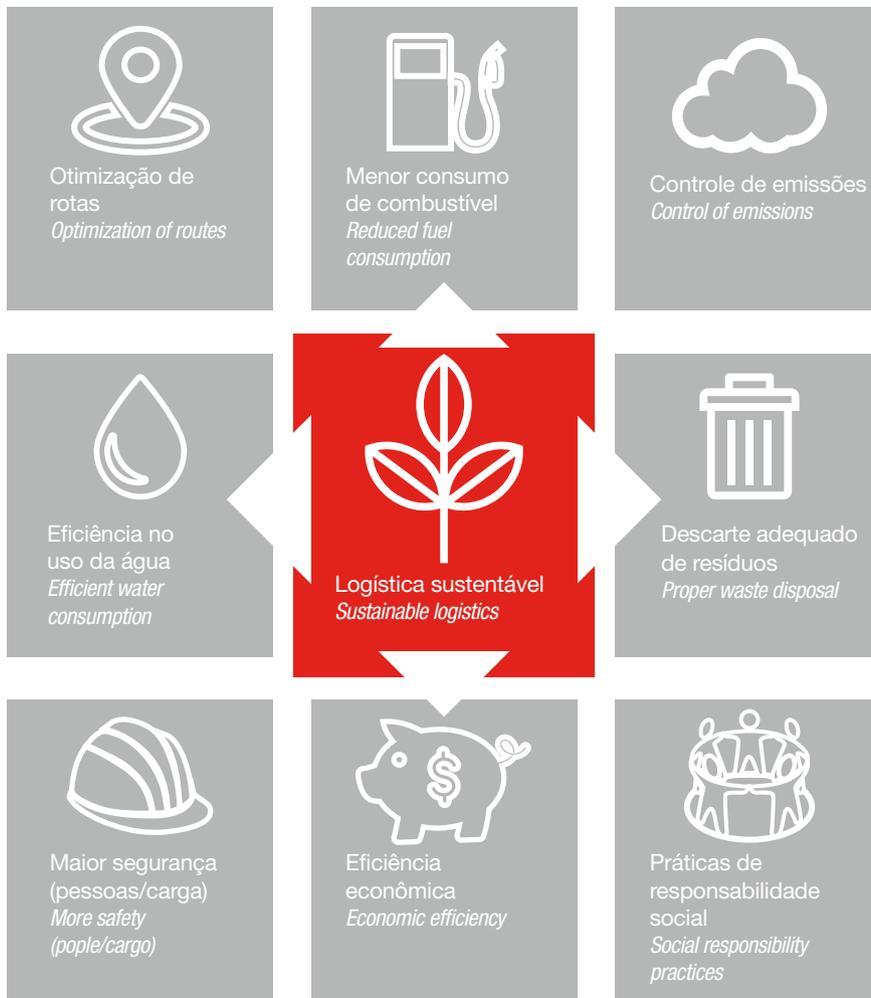
ENVIRONMENT
AMBIENTAL

SOCIAL
SOCIAL

JSL ON THE ROUTE TO SUSTAINABILITY

JSL NA ROTA DA SUSTENTABILIDADE





Princípios Pacto Global: 7, 8
Global Compact Principles: 7, 8

Crescer de forma sustentável é fundamental para o fortalecimento do negócio e a perenidade da JSL. Diante de um cenário onde o transporte do País é realizado predominantemente via modal rodoviário, a JSL entende que buscar a eficiência logística e maximizar o desempenho dos serviços a fim de evitar acidentes e reduzir os impactos das operações fazem parte de suas responsabilidades. Desse modo, a cada ano a Companhia tem se empenhado no conceito da

logística sustentável, desenvolvendo soluções que visam à maior segurança do motorista, da carga e dos usuários das vias, otimização de rotas, maior eficiência econômica e do consumo de combustível e água, controle de emissões, descarte adequado de resíduos, e práticas de responsabilidade social, com o objetivo de se manter mais competitiva, ao mesmo tempo em que contribui para o avanço da sustentabilidade da logística rodoviária brasileira.

A JSL APOIA A DÉCADA DA ONU PARA A SEGURANÇA RODOVIÁRIA, E PAUTA SUAS AÇÕES NOS PILARES DAS ATIVIDADES PROPOSTAS PELO PLANO GLOBAL (GLOBAL PLAN FOR THE UN DECADE OF ACTION FOR ROAD SAFETY 2011-2020).

SAIBA MAIS

JSL SUPPORTS THE UN'S ROAD SAFETY DECADE, BASING ITS INITIATIVES ON THE ACTIVITIES PROPOSED BY THE GLOBAL PLAN (GLOBAL PLAN FOR THE UN DECADE OF ACTION FOR ROAD SAFETY 2011-2020). [LEARN MORE](#)

Growing sustainably is crucial to the strengthening of the business and the continuity of JSL. Faced with a scenario where the country's transport is predominantly via the highway modal, JSL understands that in order to pursue logistics efficiency and maximize service performance with the aim of preventing accidents and reducing the impacts of the operations are part of its responsibilities. Thereby, each year the Company has been increasingly adopting the sustainable logistics concept, developing solutions aimed at increasing driver, cargo and road users safety, optimizing routes, improving economic efficiency and fuel and water consumption, controlling emissions, properly disposing of waste, and adopting social responsibility practices in order to become more competitive, while contributing to maximize sustainability in Brazil's road logistics segment.

Matriz dos Impactos da JSL [G4-EC8](#)

Matrix of JSL's Impacts [G4-EC8](#)

Impactos Impacts	Econômicos Economic		Ambientais Environmental		Sociais Social	
	Diretos Direct	Indiretos Indirect	Diretos Direct	Indiretos Indirect	Diretos Direct	Indiretos Indirect
Positivos Positive	Expansão de investimentos (filiais) <i>Expansion of investments (branches)</i>	Atração de novos investimentos <i>Attraction of new investments</i>	Reciclagem de óleo lubrificante <i>Recycling of lubricant oil</i>	Redução de descarte incorreto de resíduos <i>Reduction of incorrect waste disposal</i>	Geração de emprego <i>Generation of jobs</i>	Geração de empregos indiretos <i>Generation of indirect jobs</i>
	Contratação de produtos e serviços locais <i>Contracting of local services and products</i>	Dinamização da economia local <i>Local economic development</i>	Consumo de combustível com baixo teor de enxofre <i>Consumption of low sulfur fuel</i>	Redução de fumaça branca <i>Reduced emission of white smoke</i>	Capacitação Profissional <i>Professional training</i>	Qualificação profissional <i>Professional qualification</i>
	Investimentos socioculturais e esportivos <i>Investments in social, cultural and sports initiatives</i>	Dinamização da economia local <i>Local economic development</i>	Renovação da frota (Euro 5) <i>Fleet renewal (Euro 5)</i>	Uso eficiente do combustível/ Menores níveis de emissões <i>Efficient fuel consumption/ Lower emission levels</i>	Investimentos socioculturais e esportivos <i>Investments in social, cultural and sports initiatives</i>	Desenvolvimento local <i>Local development</i>
	Aumento de arrecadação pública <i>Increase in public revenue</i>	Desenvolvimento econômico <i>Economic development</i>	Desenvolvimento de veículos especiais (rodotrem) <i>Development of special vehicles (e.g. road train)</i>	Redução das emissões de CO2 <i>Reduction in CO2 emissions</i>	Aumento de arrecadação pública <i>Increase in public revenue</i>	Melhoria da qualidade de vida <i>Improvement in the quality of life</i>
Negativos Negative	Expansão da operação <i>Expansion of operations</i>	Demanda por infraestrutura e serviços públicos <i>Demand for infrastructure and public services</i>	Aumento das emissões de CO₂ <i>Increase in CO₂ emissions</i>	Alteração da qualidade do ar <i>Change in air quality</i>	Aumento da circulação de caminhões <i>Increase in traffic of trucks</i>	Aumento do risco de acidentes <i>Increase in the risk of accidents</i>
	Intenso uso da malha rodoviária <i>Intensive use of highways</i>	Demanda por infraestrutura e serviços públicos <i>Demand for infrastructure and public services</i>	Consumo de óleo lubrificante, graxa, pneus, água e energia elétrica <i>Consumption of lubricant oil, grease, tires, water, electricity</i>	Esgotamento de recursos naturais <i>Depletion of natural resources</i>	Incômodos à população ocasionados pelas operações <i>Disturbances to the population due to the operations</i>	Poluição sonora e aumento do tráfego local <i>Noise pollutions and increase in local traffic</i>
	Redução de mão de obra em período de desmobilização <i>Reduction of labor during decommissioning</i>	Alteração da economia local <i>Changes to the local economy</i>	Diposição de óleo lubrificante, graxa e efluentes contaminados <i>Disposal of contaminated oil, grease and effluents</i>	Poluição do solo e água <i>Pollution of soil and water</i>	Redução de mão de obra em período de desmobilização <i>Reduction of labor during decommissioning</i>	Aumento da taxa de desemprego <i>Increase in unemployment</i>

Indicadores de sustentabilidade monitorados:

Sustainability indicators monitored:



Em 2014 a Companhia evoluiu na gestão dos indicadores sociais, ambientais e econômicos mais sensíveis ao negócio, monitorados pelo Comitê de Sustentabilidade, que envolve o controle de acidentes, *turnover*, descarte adequado de pneus, reciclagem de óleo lubrificante, consumo de água, homologação de fornecedores, frota Euro 5, consumo de diesel e nível de emissões.

A gestão dos indicadores de sustentabilidade é feita pelas áreas responsáveis, e vincula o desempenho ambiental ao financeiro com base na otimização de processos, inovações tecnológicas e eficiência no uso de combustível, água e óleo em todas as operações.

Como principal instrumento de gestão, os indicadores são apresentados mensalmente na reunião de resultados dos gestores com a alta administração da Companhia, e semestralmente ao Comitê de Sustentabilidade, a fim de identificar pontos relevantes e assuntos que afetam, ou tem potencial de afetar, as estratégias e o modelo de negócio da JSL. Ao estabelecer os planos de ação, é dado prioridade aos assuntos mais significativos para os públicos de interesse da Companhia.

In 2014, the Company evolved in the management of social, environmental and economic indicators more sensitive to the business, monitored by the Sustainability Committee, which involves the controlling of accidents, turnover, appropriate disposal of tires, lubricant oil recycling, water consumption, screening of suppliers, Euro 5 fleet, diesel consumption and emission level.

The management of sustainability indicators is done by the responsible areas, and connects environmental to financial performance based on process optimization, technological innovation and efficiency in the use of fuel, water and oil in all operations.

As its main management tool, the indicators are presented monthly at managers' results meeting with the top management of the Company, and

Em 2014, em função do licenciamento ambiental realizado no bairro de Volta Fria, município de Mogi das Cruzes – SP, foi realizado um Plano de Comunicação na região, com o objetivo de esclarecer a população sobre a necessidade de implantação de um transbordo e o motivo da seleção do local. Foram discutidos os problemas decorrentes da implantação e operação do empreendimento, medidas que serão implantadas para minimizá-los, além de identificar as necessidades de infraestrutura local e o nível de rejeição da população à implantação. O projeto teve duração de 3 meses, sendo investidos R\$ 44.800,00. **G4-EC7**

Adicionalmente, a Companhia revisou em 2014 a Política de Gestão de modo a especificar diretrizes sobre o desenvolvimento sustentável com segurança nas operações, capacitação dos colaboradores, preservação do meio ambiente e equilíbrio econômico-financeiro, visando fidelizar o relacionamento com os clientes.

O Comitê de Sustentabilidade estabelece as diretrizes, objetivos e metas da Companhia para garantir o crescimento e o desenvolvimento sustentável da JSL nos próximos anos.

semi-annually by the Sustainability Committee, in order to identify relevant aspects and matters which affect, or have the potential to affect, JSL's strategies and business model. When establishing action plans, priority is given to the most relevant issues for the Company's stakeholders.

*In 2014, according to the environmental licensing held in the Volta Fria neighborhood, in the city of Mogi das Cruzes (SP), a Communication Plan was carried out in the region to inform the population about the need for implementing transshipment and the reason for the selection of the site. The Company discussed the problems arising from the implementation and operation of the project, the measures to be implemented in order to minimize them, and identified requirements regarding local infrastructure and the level of rejection of the population to the implementation. The project lasted three months, with investments totaling R\$44,800.00. **G4-EC7***

Additionally, in 2014 the Company reviewed the Management Policy to determine guidelines on sustainable development with safety in operations, training of employees, environmental preservation and economic and financial balance, aiming to strengthen the relationship with clients.

The purpose of the Sustainability Committee is to build the bases to ensure JSL's sustainable growth and development in the coming years.



ENVIRONMENT

AMBIENTAL



PRINCIPAIS IMPAÇOS DO NEGÓCIO

Princípios Pacto Global: 7, 8 e 9

GESTÃO DE SEGURANÇA

A segurança, tanto interna quanto externa, é diretriz essencial para a realização das atividades da JSL. A Companhia tem atuação efetiva na conscientização do risco como forma de buscar a redução de acidentes, por meio de campanhas de prevenção e educação no trânsito.

Visando a segurança em suas operações, investe na capacitação de seu pessoal, com as equipes operacionais passando por treinamento com carga horária média de 12 horas/ano, e na aquisição de veículos e equipamentos, visando à segurança na operação. Uma

equipe dedicada investiga causas e planeja ações preventivas e corretivas adequadas para cada situação. O monitoramento dos acidentes é diário e seu controle é mensal, com o Comitê de Sustentabilidade analisando os indicadores de danos pessoais e materiais, dentro e fora das dependências da empresa, em todas as operações.

As ações e treinamentos realizados já contribuíram com a redução de 24,4% na taxa mensal de acidentes de 2013 para 2014.

KEY IMPACTS FROM THE BUSINESS

Global Compact Principles: 7, 8 and 9

SAFETY MANAGEMENT

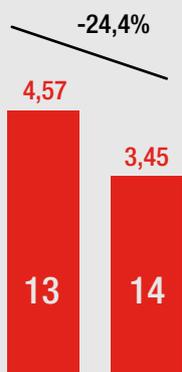
Safety, both internally and externally, is an essential guideline for the execution of JSL's activities. The Company effectively acts towards raising awareness about risk as a way to pursue the reduction of accidents, through prevention and traffic education campaigns.

In the pursuit of safety in its operations, JSL invests in training its staff with operational teams receiving an average of 12 hours of training per year, and in the acquisition of vehicles and equipment, in order to ensure operational safety. A dedicated team investigates causes and plans corrective and preventive initiatives suitable to each situation. Accidents are monitored on a daily basis and are subject to a monthly control, and the Sustainability Committee analyzes the indicators of damage to persons and materials, both inside and outside the Company's premises in all operations.

Our actions and training have contributed to the reduction of 24.4% in the monthly rate of accidents from 2013 to 2014.

Taxa média mensal de acidentes com afastamento (logística)*

Average number of accidents with
loss time per month (logistics)*



* Acidente com afastamento para cada milhão de horas trabalhadas

* Lost time accident for every million hours worked

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA - RENOVAÇÃO DA FROTA

Em linha com o Plano Nacional sobre Mudança do Clima, a JSL acredita que estimular a eficiência energética na área de transporte é fundamental no contexto da sustentabilidade. Deste modo, promove iniciativas que, alinhadas com a sua estratégia de eficiência energética, contribuem para minimizar o impacto ambiental de suas operações. Dentre as práticas, tem destaque o uso racional do combustível, a reciclagem de óleo lubrificante e a realização do inventário de emissões para o gerenciamento e melhoria da eficiência das emissões.

A frota de caminhões, cavalos mecânicos e ônibus da JSL Logística tem idade média de 2,4 anos, bastante inferior a média de 12,6 anos da frota nacional, o que contribui com o menor consumo de combustível e consequente redução de emissões. Em dezembro de 2014, 61% da frota de veículos pesados da JSL tinha motores Euro 5, que emite menos CO₂, menos material particulado e menos óxidos de nitrogênio que as demais tecnologias disponíveis no País.

ENERGY EFFICIENCY – FLEET RENEWAL

In line with the National Plan on Climate Change, JSL believes that stimulating energy efficiency in the transport area is crucial in the sustainability context. As a result, it promotes initiatives that, in line with its energy efficiency strategy, help minimize the environmental impact of its operations. Among the practices, we highlight the rational use of fuel, the recycling of lubricating oil and the drawing up of the emissions inventory to manage and improve the efficiency of emissions.

JSL Logística's truck, tractor and bus fleet has an average age of 2.4 years, much lower than the average of 12.6 years of the national fleet, contributing to reduce fuel consumption and consequently reduce emissions. In December 2014, 61% of JSL's heavy vehicle fleet had Euro 5 engines, which emits less CO₂, less particulate matter and less nitrogen oxides than the other technologies available in the country.

BENEFÍCIOS DA RENOVAÇÃO DA FROTA BENEFITS OF FLEET RENEWAL



Aumento da segurança
Increase in safety



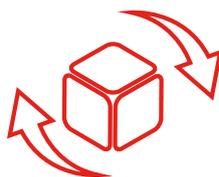
Redução da poluição
Reduction in pollution



Melhor eficiência energética
Improved energy efficiency



Redução do custo de manutenção
Reduction in maintenance cost



Melhor eficiência logística
Improved logistics efficiency



Difusão de tecnologia ambientalmente amigável (por meio da venda de ativos)
Diffusion of environmentally friendly technology (through the sale of assets)



Estímulo a toda cadeia produtiva
Encouragement to the entire production chain



Melhores condições de trabalho
(Lei do caminhoneiro)
Better working conditions (Brazilian truck driver's Law)

Idade média da frota de veículos pesados

Average age of heavy vehicle fleet

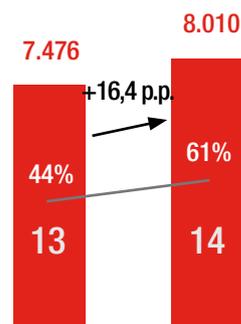


Frota de veículos pesados

Heavy Vehicles fleet

FROTA TOTAL DE VEÍCULOS PESADOS (UN)
Total Heavy vehicle fleet (unit)

% Euro 5
% Euro 5



Os seguintes fatores também fazem parte da estratégia de eficiência energética da JSL:

- Utilização de combustível com baixo teor de enxofre, que reduz emissão de fumaça branca e aumenta a vida útil do óleo lubrificante;
- Uso de defletores;
- Treinamento de direção defensiva e condução econômica;
- Orientação para melhor manutenção e conservação dos pneus;
- Sistema de telemetria;
- Utilização de veículos especiais, aumentando a ocupação e, conseqüentemente, redução na emissão de CO₂.

A JSL oferece treinamentos e programas aos motoristas próprios e agregados de modo a capacitá-los em relação a técnicas de direção voltadas para a redução do consumo de combustível, desgaste de componentes mecânicos e índice de manutenção por falhas operacionais. O objetivo com tais treinamentos é disseminar conhecimento, aumentar a segurança do serviço, diminuir o impacto ambiental e reforçar a importância de boas práticas nas estradas. Em linha com essa diretriz, a JSL realiza o programa Pela Vida.

[Saiba mais](#)

The following factors are also part of the JSL's energy efficiency strategy:

- Use of low-sulphur fuel, which reduces white smoke emissions and increases the useful life of lubricant oil;
- Use of use of deflecting mirrors;
- Training program on safe and economic driving;
- Guidance on how to better maintain and conserve tires;
- Telemetry system;
- Use of special vehicles, aimed at the best occupation and capacity of the vehicle and the reduction in CO₂ emissions.

JSL offers trainings and programs to its own, third party and independent contractor drivers in order to educate them in relation to driving techniques aimed at reducing fuel consumption, wear and tear of mechanical components and rate of maintenance due to operational failures. The goal of said training is to disseminate knowledge, increase the safety of the service, reduce environmental impact and reinforce the importance of good practices on the roads. In line with this guideline, JSL maintains the Pela Vida program. [Learn more](#)

Consumo Total de Combustíveis G4-EN3

Total Fuel Consumption G4-EN3

A partir de fontes não-renováveis (em GJ) <i>From non-renewable sources (in GJ)</i>	4.389.105,80
Diesel brasileiro <i>Brazilian diesel</i>	4.172.559,12
Gasolina C <i>C Gasoline</i>	47.389,83
GLP <i>LPG</i>	169.156,85
A partir de fontes renováveis (em GJ) <i>From renewable sources (in GJ)</i>	25.635,44
Etanol hidratado <i>Hydrous ethanol</i>	25.635,44
Consumo de eletricidade (em KWh) <i>Electricity consumption (in KWh)</i>	18.314.860,00

GESTÃO DE RESÍDUOS

A JSL Logística, alinhada com a Política Nacional de Resíduos Sólidos, controla e monitora o consumo de pneus, óleo lubrificante e diesel, principais insumos e de maior potencial poluidor das operações da JSL Logística. Por meio dos procedimentos de Gestão

de Resíduos, é possível orientar os colaboradores sobre o descarte correto, bem como gerenciar o progresso do descarte adequado de pneus e de óleo lubrificante, com o objetivo de reduzir os aspectos e impactos ambientais de suas atividades.

WASTE MANAGEMENT

In accordance with the National Solid Waste Policy, JSL Logística controls and monitors the consumption of tires, lubricating oil and diesel fuel, its main inputs and major polluting potential of its operations. Through Waste Management procedures, it is possible to inform employees on the correct disposal of materials, as well as manage the progress of the appropriate disposal of tires and lubricating oil, in order to reduce the environmental impact of its activities.

Consumo e descarte – 2014 EN1 | EN23

Consumption and disposal – 2014 EN1 | EN23

Consumo de materiais não renováveis* <i>Consumption of non-renewable materials*</i>	Aquisição <i>Acquisition</i>	Descarte <i>Disposal</i>
Pneus de veículos pesados (unidades) <i>Tires of heavy vehicles (units)</i>	22,8 mil	12,7 mil
Óleo lubrificante (litros) <i>Lubricant oil (liters)</i>	956,8 mil	278,0 mil
Diesel (litros) <i>Diesel (liters)</i>	77,7 milhões	–

*Atualmente a JSL não monitora o consumo de materiais renováveis

*Currently JSL does not monitor the consumption of renewable materials

O descarte dos pneus de veículos pesados ocorre em ecoponto credenciado pela Reciclanip (entidade oficial dos fabricantes de pneus e responsável pela logística reversa deste resíduo), com laudo e de destinação ambientalmente adequada de acordo com os preceitos estabelecidos pelo IBAMA.

O descarte do óleo lubrificante usado e/ou contaminado é destinado para

reciclagem via empresa Lwart, também com laudo de coleta e destinação adequada, conforme a ANP (Agência Nacional do Petróleo).

Do total de diesel consumido pela frota da JSL em 2014, 85,6% era do combustível com baixo teor de enxofre, que reduz emissão de fumaça branca e aumenta a vida útil do óleo lubrificante.

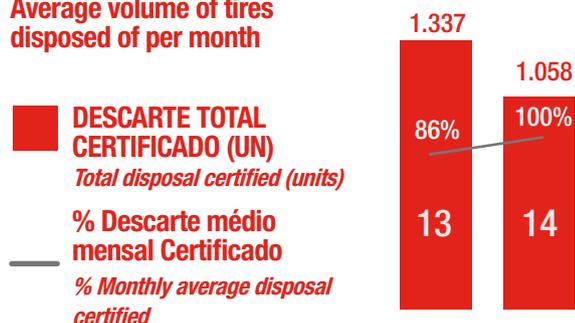
All heavy vehicle tires were properly disposed of, as they were sent to an accredited recycling facility, Reciclanip (a tire recycling initiative of Brazil's leading tire manufacturers, responsible for the reverse logistics of this material), with report and environmentally proper disposal according to the rules established by IBAMA.

The disposal of used and/or contaminated lubricating oil is destined for recycling via Lwart company, also with report of collection and proper disposal, according to the ANP (National Petroleum Agency).

Of all the diesel oil consumed by JSL's fleet in 2014, 85.6% corresponded to low-sulphur fuel, which reduces white smoke emissions and increases the useful life of lubricant oil.

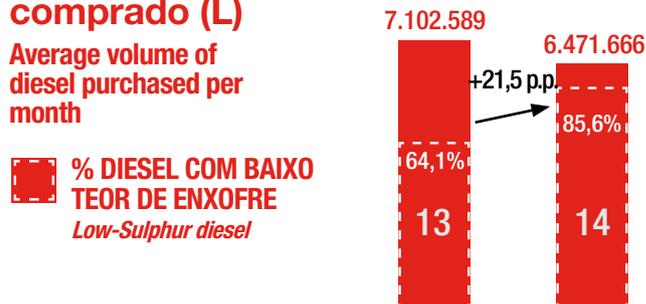
Descarte médio mensal de pneu

Average volume of tires disposed of per month



Volume médio mensal de diesel comprado (L)

Average volume of diesel purchased per month



USO DE ÁGUA

Consciente das vantagens que o uso eficiente da água traz, seja para o meio ambiente, seja para o próprio negócio, em especial em períodos de escassez, a Companhia tem evoluído nas práticas de gestão da água. O consumo de água das garagens que fazem manutenção nos veículos é monitorado pela JSL, já que envolve atividades que apresentam maior consumo desse recurso. O objetivo de tal monitoramento é identificar oportunidades de otimização do uso e/ou gargalos que possam aumentar o consumo.

Em 2014 a Companhia ampliou o Sistema de Reuso em suas operações, abrangendo quatro das suas principais garagens, localizadas em Poá – SP, Ramos – RJ, Parauapebas – PA e Caçu – GO, operações onde o consumo é mais significativo, e a água de reuso utilizada representa 64,7% do consumo de água pública dessas garagens.

Para conscientizar os colaboradores e terceiros sobre o uso eficiente da água, a Companhia faz uso de seus canais de comunicação e divulga campanhas que têm como objetivo promover a redução do consumo.

USE OF WATER

Aware of the advantages that the efficient use of water brings, either to the environment, or to its own business, particularly in periods of shortage, the Company has been improving its water management practices. The water consumption of the garages responsible for vehicle maintenance is monitored by JSL, as it involves activities with a higher consumption of this resource. The purpose of this monitoring is to check the evolution of the indicators and identify opportunities for optimizing the use and/or gaps that may increase consumption.

In 2014, the Company expanded the Reuse System in its operations, comprising four of its main garages, covering a total of four garages, located in Poá – SP, Ramos – RJ, Parauapebas – PA and Caçu – GO, operations where consumption is more significant, and reuse water used represents 64.7% of public water consumption of these garages.

To raise the awareness of employees and third parties on the efficient use of water, the Company makes use of its communication channels and promotes campaigns that aim to encourage the reduction of consumption.

Consumo de água – 2014 [G4-EN8](#) | [G4-EN10](#) Consumption of water – 2014 [G4-EN8](#) | [G4-EN10](#)

Proveniente da rede pública/ano (m ³) From the public network/year (m ³)	252,9 mil
Média por garagem/mês (m ³) Average per garages/month (m ³)	438,3

Reuso da água (m³)*

Reuse of water (m³)*



*Estações de reuso presentes nas unidades Poá, Ramos, Parauapebas e Caçu

* Reuse stations in the Poá, Ramos, Parauapebas and Caçu units

EMISSÕES DE GASES DE EFEITO ESTUFA

G4-EN15 | G4-EN16

A JSL Logística conduziu em 2014 seu 5º Inventário de Emissões, realizado pela FBDS¹ e com base nas diretrizes do GHG Protocol. O total de emissões de todas as operações foi de 348.140,06 t CO₂e no ano, sendo 345.519,60 t CO₂e de emissões diretas e 2.620,5 t CO₂e de emissões indiretas. Neste mesmo ano, foram emitidas 87,55 t CO₂e de substâncias destruidoras da camada de ozônio (valores de referência em GWP – *Global Warming Potencial*). A maior parte das emissões de gases de efeito de estufa da JSL Logística tem origem em fontes móveis. **G4-EN20**

O monitoramento das emissões é realizado por operação, ramo de negócio e cliente, considerando as particularidades de cada negócio, dado o diversificado portfólio de serviços prestados. Essa fase de diagnóstico auxilia na identificação de oportunidades de melhorias e desafios atrelados ao modelo de negócio da JSL, intensificando o compromisso da Companhia com relação à eficiência em termos de emissões de suas operações. Com o crescimento esperado para os próximos anos, a JSL vem trabalhando no sentido de ampliar esse nível de eficiência, de forma a contribuir para a questão do aquecimento global e o desenvolvimento sustentável do setor em que atua.

GREENHOUSE GAS EMISSIONS

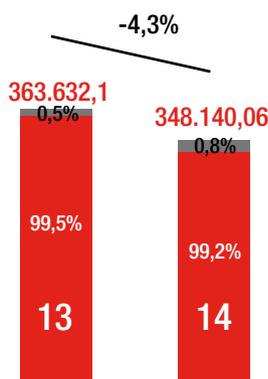
G4-EN15 | G4-EN16

In 2014, JSL Logística conducted its 5th Emission Inventory, executed by FBDS¹ based on GHG Protocol guidelines. The total emissions of all the operations came to 348,140.06 t CO₂e in 2014, 345,519.60 t CO₂e of which from direct emissions and 2,620.5 t CO₂e from indirect emissions. In the same year, 87.55 t CO₂e of ozone depleting substances were released (reference values in (GWP – Global Warming Potential)). Most of JSL Logística's greenhouse gas emissions are originated from mobile sources. **G4-EN20**

The emissions are monitored by operation, business segment and client, considering the particularities of each business, given the diversified service portfolio. This diagnostic stage helps identify opportunities for improvement and challenges related to JSL's business model, intensifying the Company's commitment to efficiency in terms of emissions in its operations. With the expansion expected for the coming years, JSL has been working to increase this level of efficiency in order to contribute to mitigating global warming and promoting sustainable development in the sector in which it operates.

Emissão GEE (t CO₂)

GHG emissions (t CO₂)



Investimento ambiental (R\$ mil)

Environmental investments (R\$ thousands)



¹Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável
¹Brazilian Foundation for Sustainable Development

INVESTIMENTOS AMBIENTAIS G4-EN31

Em 2014, a JSL investiu R\$ 4,3 milhões em processos e equipamentos com o objetivo de aumentar a eficiência de suas operações, em comparação com os R\$ 4,1 milhões direcionados para tais fins em 2013. O total de investimentos ambientais também considera ações voltadas a aspectos como a conscientização dos colaboradores sobre a importância ambiental e a condução econômica, e sobre o cumprimento das condicionantes das licenças a fim de atender os requisitos legais aplicáveis ao negócio da Companhia.

RESPEITO À BIODIVERSIDADE

A JSL S.A. possui uma área verde de 32.118 m², localizada no Terminal Intermodal situado em Itaquaquecetuba – SP, área de maior cobertura vegetal dentre as demais filiais da JSL, pois essas últimas estão localizadas em centros urbanos ou dentro de clientes.

Essa APP (Área de Preservação Permanente) está em fase de restauração e é localizada à margem do córrego existente na filial, e em 2014 a equipe responsável fez a manutenção das 5.364 mudas de árvores plantadas em anos anteriores, selecionadas em função da ocorrência natural e capacidade de se desenvolver nas condições do ambiente e em função dos seus atributos naturais e paisagísticos. A biodiversidade do

local é composta por fauna e flora típica da região com base na resolução da SMA 08/2008 que descreve os tipos de árvores nativas do local. O empreendimento está situado na Bacia de Esgotamento do Ribeirão Perová que está inserido na região urbana de Itaquaquecetuba, bacia hidrográfica do Alto do Tietê. Essa região recebe contribuição de áreas rurais e periurbanas com pequenos cursos d'água que drenam para o Rio Tietê. Para minimizar o impacto no curso d'água foram instaladas as ETE (Estação de Tratamento de Efluentes) que têm o objetivo de tratar o efluente oriundo dos processos de manutenção e lavagem dos veículos. Após o tratamento do efluente é realizada uma análise para verificação do atendimento aos padrões definidos pelos órgãos ambientais.

ENVIRONMENTAL INVESTMENTS G4-EN31

In 2014, JSL invested R\$4.3 million in processes and equipment in order to increase the efficiency of its operations, versus R\$4.1 million in 2013. The environmental investments also include the initiatives related to raising the awareness of employees in regard to the importance of environmental issues and economical driving, as well as compliance with the conditions of the licenses in order to meet the legal requirements applicable to the Company's business.

RESPECT FOR BIODIVERSITY

JSL S.A. has a green area of 32,118 m², located at the Intermodal Terminal in Itaquaquecetuba – SP, which has the greater vegetation cover among JSL's branches, since the others are located in urban centers or within clients' facilities.

This Permanent Preservation Area (PPA), which is undergoing restoration, is located on the bank of the stream in the branch, and, in 2014, the responsible team maintained the 5,364 tree saplings planted in previous years, selected based on natural occurrence and their capacity to develop in the environment's conditions and in accordance with their nature and landscape attributes. Local biodiversity comprises fauna and flora typical of the region based on SMA resolution 08/2008, which details the local native tree types. The project is located at the Ribeirão Perová Sewage Collection Basin, in the urban region of Itaquaquecetuba, in the Alto do Tietê river basin. This region receives contributions from rural and peri-urban areas with small watercourses that flow into the Tietê River. In order to minimize the impact on the watercourses, JSL installed Effluent Treatment Stations (ETE) to treat the effluents from car wash and maintenance processes. After being treated, these effluents are submitted to analysis to verify the compliance with standards set forth by environmental agencies.

Essa área possui uma significativa função paisagística, com inúmeros benefícios a população, tais como: redução da poluição devido aos processos de oxigenação, neutralizando seus efeitos na população; diminuição da poluição sonora, reduzindo ruídos das grandes cidades; diminuição das temperaturas externas, absorvendo parte dos raios solares; redução na velocidade dos ventos; sombreamento; abrigo à fauna existente; influência no balanço hídrico; valorização visual e ornamental do espaço urbano. **G4-EN11 | G4-EN12**

SEU MUNDO EM MOVIMENTO E MUITO MELHOR PARA SE VIVER – LOCAÇÃO CARBON FREE

Para a não intensificação do processo de efeito estufa e do aquecimento global, a Movida oferece aos seus clientes a locação *carbon free* como alternativa de neutralização. A escolha pela opção *carbon free* é do cliente que, ao optar pelo programa, tem uma taxa adicional incluída ao valor da diária da locação.

A iniciativa visa sequestrar a mesma quantidade de CO₂ emitida durante a utilização do veículo pelo cliente que optou pelo *carbon free*, por meio do plantio de árvores no território brasileiro, uma vez que as florestas captam o CO₂, reduzindo sua concentração na atmosfera e contribuindo positivamente para o combate às alterações climáticas.

Em junho de 2014, a Movida Rent a Car realizou o sexto plantio das árvores referente ao programa de locação *carbon free*. A adesão dos clientes proporcionou o plantio de 1.175 mudas de árvores de florestas nativas que fará a neutralização do equivalente a 195,8 toneladas CO₂.

*This area plays an important landscaping role, with numerous benefits for the population, including reducing pollution due to the oxygenation processes, neutralizing its effects on the population; reducing noise pollution by mitigating noise in big cities; decreasing external temperatures by absorbing some of the sun's rays; reducing wind speed; providing shade; providing shelter for existing fauna; influencing the water balance; and increasing the visual and ornamental value of urban areas. **G4-EN11 | G4-EN12***

YOUR WORLD IN MOVEMENT AND A MUCH BETTER PLACE TO LIVE IN – CARBON FREE RENTAL

In order to contribute to the non-intensification of global warming and the greenhouse effect, Movida offers its clients carbon free rentals as a neutralization alternative. Clients who choose the carbon free option pay an additional fee which is included in the daily rental.

This initiative is aimed at sequestering the same amount of CO₂ released during the utilization of the vehicle by the client who chose the carbon free, by planting trees in Brazilian territory, as forests capture CO₂, reducing its concentration in the atmosphere and making a positive contribution to the fight against climate change.

In June 2014, Movida Rent a Car carried out the sixth planting of trees related to the carbon free rental program. The adherence of clients allowed the planting of 1,175 tree saplings of native species that will offset 195.8 tonnes of CO₂



COMPENSAÇÃO DE EMISSÕES DE GEE

As compensações diretas são decorrentes do consumo de combustíveis fósseis nas locações *carbon free* no período compreendido entre fevereiro de 2013 a março de 2014. O cálculo para definir o número de mudas é realizado considerando as informações da mistura de combustíveis utilizada nos veículos Flex e baseado nos protocolos internacionais de órgãos competentes como o Programa Brasileiro GHG Protocol, GVces, IPCC e WRI/WBCSD, que apontou o total de carbono equivalente a ser neutralizado.

Só entre os clientes de lazer, a porcentagem de participação gira em torno dos 70%, o que gera valor suficiente para o pagamento das ações de reflorestamento necessárias para compensar as emissões de carbono emitidas por eles.

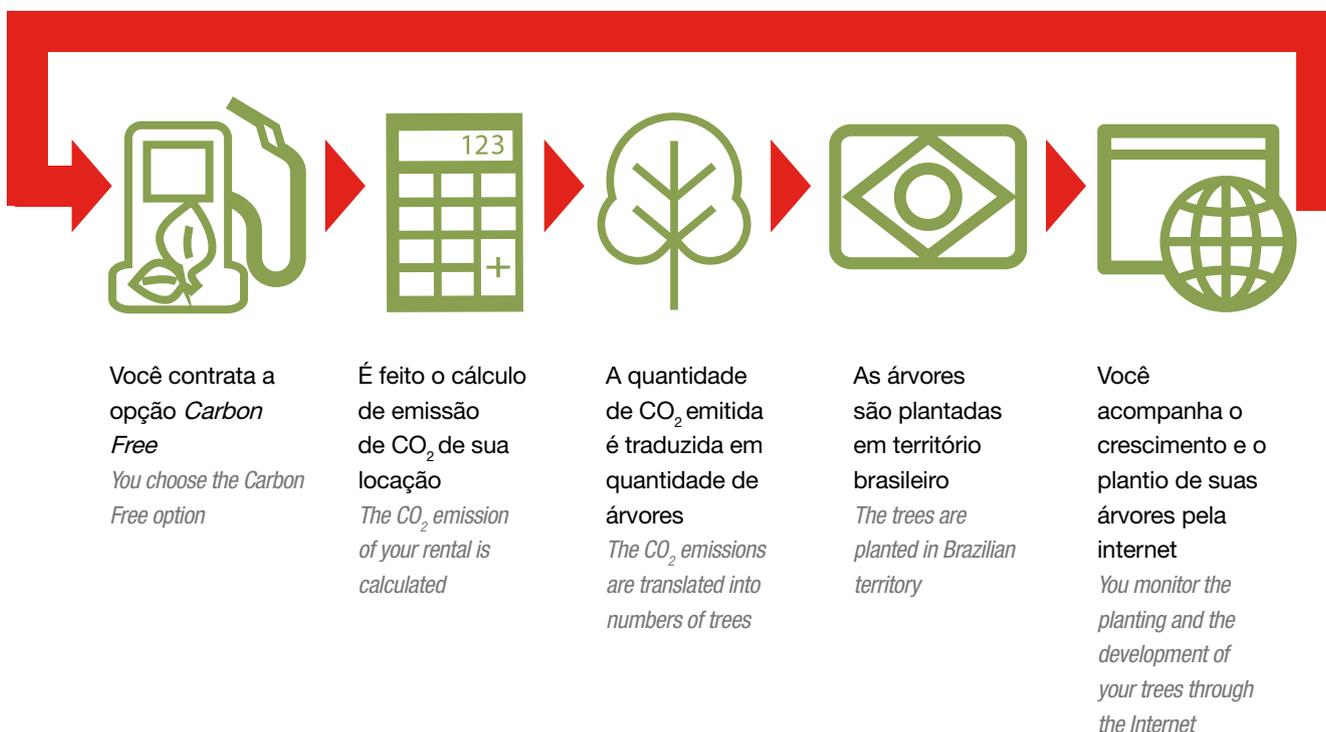
GHG EMISSION OFFSETTING

Direct offsets are results from the consumption of fossil fuels in carbon free rentals in the period between February 2013 and March 2014. The calculation to define the number of saplings is made considering the information of the fuel mixture used in Flex vehicles and based on the international protocols of competent agencies, such as the Brazilian GHG Protocol Program, GVces, IPCC and WRI/WBCSD, which indicated the total equivalent carbon dioxide to be offset.

Among leisure clients alone, adherence is around 70%, which generates sufficient value to pay for the reforestation initiatives needed to offset their carbon emissions.

ENTENDA A LOCAÇÃO *CARBON FREE*

ENTENDA A LOCAÇÃO *CARBON FREE*



[Saiba mais](#)
[Learn more](#)

SOCIAL

SOCIAL

OS NEGÓCIOS

Aluguel de Caminhões



INSTITUTO JULIO SIMÕES

G4-15 | G4-S01

Princípios Pacto Global: 1, 2 e 5

O Instituto Julio Simões foi criado em 2006 para desenvolver e canalizar os investimentos da JSL no desenvolvimento de projetos socioculturais e esportivos, próprios e em parceria com outras instituições, como forma de prevenir e minimizar os impactos das operações e valorizar o relacionamento com as comunidades em que a Companhia está presente.

Para o Instituto Julio Simões, 2014 foi marcado pela sinergia de seus projetos. Como apoiadores do “Na Mão Certa”, passou a compartilhar com os motoristas que participam do programa “Pela Vida” a importância do combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas.

As escolas atendidas pelo projeto “Você Quer? Você Pode!” receberam oficinas culturais apoiadas por leis de incentivo fiscal com foco em segurança no trânsito. A campanha “O Natal de Todos Nós”, que mobiliza moradores de Mogi das Cruzes – SP a doarem brinquedos e livros, virou palco para o projeto “Atenção Respeitável Público” (tal projeto recebeu aporte por Lei de Incentivo Fiscal). E a Associação Manuel Maria, que abriga 37 idosos de baixa renda, se tornou roteiro fixo das visitas do projeto “Julio Cidadão”, que convida os colaboradores a serem voluntários e atuarem em hospitais ILPIS (Instituições de Longa Permanência para Idosos). Com a coesão entre os projetos, o Instituto fortalece suas ações e aumenta a qualidade de suas atividades.

JULIO SIMÕES INSTITUTE

G4-15 | G4-S01

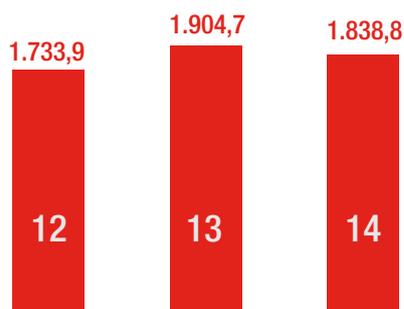
Global Compact Principles: 1, 2 and 5

The Julio Simões Institute was created in 2006 to develop and channel JSL's investments in the development of its socio-cultural and sports projects, own and in partnership with other institutions, in order to prevent and minimize the impacts of operations and strengthen the relationship with the communities where the Company operates.

For Julio Simões Institute, 2014 was marked by the synergy of its projects. As supporters of “Na Mão Certa” (on the right hand), the Company began to share with the drivers participating in the “Pela Vida” (for life) program the importance of fighting sexual exploitation of children and adolescents on highways. The schools served by the “Você Quer? Você Pode!” project (You want it? You can!) received cultural workshops supported by tax incentive laws focusing on traffic safety. The “O Natal de Todos Nós” campaign (Christmas for all), which encourages residents of the city of Mogi das Cruzes – SP to donate toys and books, became the stage for the “Atenção Respeitável Público” project. And the Manuel Maria Association, which is home to 37 low-income senior citizens, became part of the routine of visits of the “Julio Cidadão” project, which invites employees to be volunteers and work in ILPIS (institutions of long permanence for senior citizens) hospitals. With the cohesion between the projects, the Institute strengthens its initiatives and increases the quality of its activities.

Valores alocados nos projetos pelo Instituto (R\$ milhares)

Amounts allocated to projects by the institute (R\$ thousands)



PROGRAMA PELA VIDA

G4-S01

O programa é direcionado à saúde e segurança de motoristas profissionais de veículos pesados de carga e de passageiros, tendo como objetivo conscientizá-los sobre a importância de cuidados básicos de saúde para a melhoria da qualidade de vida. Com isso, atua no sentido de minimizar os riscos à segurança desses profissionais, muitas vezes expostos a longas jornadas ao volante, maus hábitos alimentares, sono irregular e isolamento social.

Com 10 *trailers* localizados em pontos estratégicos de rodovias brasileiras, o “Pela Vida” oferece atendimento gratuito de aferição de pressão arterial e acuidade visual, medição de IMC e circunferência abdominal. Durante os atendimentos, reforça a importância de cuidados básicos de saúde e alimentação e entrega um mapa de risco de acidentes das

principais rodovias nacionais. Cada visita é monitorada e as informações registradas em um banco de dados. Os números computados permitem o contínuo acompanhamento dos motoristas em qualquer unidade, garantindo atendimento adequado às necessidades do participante.

Adicionalmente, o “Pela Vida” participou da Feira do Carreiteiro 2014, em Aparecida –SP, realizou ações pontuais de segurança na Semana Nacional do Trânsito, veiculou em redes sociais e apresentou nos trailers do Programa, vídeos informativos sobre segurança, em parceria com a área de SSMA (Segurança, Saúde e Meio Ambiente) da JSL, e deu continuidade à pesquisa sociodemográfica, que avalia as condições de vida e rotina de trabalho dos motoristas. O projeto realizou aproximadamente 21 mil atendimentos neste último ano.

PELA VIDA PROGRAM G4-S01

The program is focused on the health and safety of professional drivers of passenger and cargo heavy vehicles, aiming to make them aware of the importance of basic health care to improve the quality of life. It acts to minimize the safety risks of these professionals, often exposed to long journeys driving, bad eating habits, irregular sleep and social isolation.

With 10 trailers located in strategic locations of Brazilian highways, “Pela Vida” offers free blood pressure and eye sight checking, as well as measurement of BMI and waist circumference. During the checking sessions, it reinforces the importance of basic health care and nutrition and gives away a map of the risk of accidents in the main national highways. Each visit is monitored and information is recorded in a database. The numbers registered allow the continuous monitoring of drivers in any unit, ensuring appropriate attention to the needs of the participant.

Additionally, “Pela Vida” participated in “Feira do Carreiteiro” 2014, in Aparecida – SP, carried out isolated safety initiatives in National Traffic Week, disclosed on social networks and presented informational safety videos in the Program’s trailers, in partnership with JSL’s EHS area, and continued its socio-demographic survey, which assesses truckers’ life styles and working routines. The project provided approximately 21 thousand assistances last year.



Pela vida <i>Pela vida</i>	2012	2013	2014
Unidades de atendimento <i>Service units</i>	10	10	10
Total de atendimentos <i>Total attendances</i>	18.469	25.235	24.517
Novos motoristas cadastrados <i>New drivers registered</i>	15.152	14.434	13.400
Retornos <i>Returns</i>	3.317	10.801	11.117
Apresentaram obesidade <i>Showed levels of obesity</i>	7.129	10.523	10.714
% Apresentaram obesidade <i>% showed levels of obesity</i>	38,6%	41,7%	43,7%
Apresentaram circunferência abdominal entre os níveis moderados a altíssimos de risco cardíaco <i>With waist measurement ranging from moderate to extremely high heart disease risk</i>	11.931	17.437	18.927
% Apresentaram circunferência abdominal entre os níveis moderados a altíssimos de risco cardíaco <i>% with waist measurement ranging from moderate to extremely high heart disease risk</i>	64,6%	69,1%	77,2%

Dados da pesquisa sócio demográfica realizada com 6.397 motoristas:

- 68,7% - Têm acima de 35 anos
- 31,5% - São motoristas profissionais há mais de 20 anos
- 24,8% - Nunca fizeram curso de direção defensiva
- 25,9% - Já se envolveram em acidente de trânsito
- 71,2% - Dirigem acima de 10 horas por dia
- 39,8% - Conhecem o Programa Na Mão Certa

CENTRO DE MEMÓRIA E CULTURA JULIO SIMÕES

É um espaço que conta a história da JSL, por meio de fotos e documentos da família Simões, acontecimentos importantes da Companhia, e a réplica do primeiro caminhão que o empresário Julio Simões comprou na década de 50. Tem o intuito de apresentar a origem da Companhia e

compartilhar a cultura da JSL com os colaboradores. Em 2014, o espaço abriu suas portas para campanhas de interesse público, como o “Outubro Rosa” e o “Novembro Azul”, realizando palestras sobre câncer, ministradas por médicos especializados.

Data from socio-demographic survey conducted with 6,397 drivers:

- 68.7% - are over 35 years old*
- 31.5% - have been professional drivers for more than 20 years*
- 24.8% - have never attended a defensive driving course*
- 25.9% - have already been involved in a traffic accident*
- 71.2% - drive more than 10 hours a day*
- 39.8% - are aware of the Na Mão Certa Program*

JULIO SIMÕES MEMORY AND CULTURE CENTER

It is a place that tells JSL's history, showcasing pictures and documents of the Simões family, as well as important events of the Company, and a replica of the first truck bought by entrepreneur Julio Simões in the 50s. It was created to present the origin of the Company and share JSL's culture with employees. In 2014, the center welcomed public interest campaigns, such as “Outubro Rosa” (pink October) and “Novembro Azul” (blue November), holding lectures on cancer, presented by specialized doctors.

PROJETO VOCÊ QUER? VOCÊ PODE!

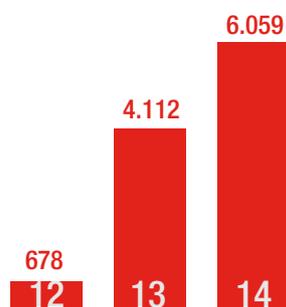
Realizado pelo Centro de Memória e Cultura Julio Simões e apoiado pelo Instituto e pela JSL, o Projeto se propõe a incentivar crianças e adolescentes a acreditarem em suas ideias e reforçar o valor do trabalho. Contribui na formação pessoal e profissional desse público ao apresentar a história de empreendedorismo e superação do fundador da JSL, Sr. Julio Simões.

Em 2014, realizou o 2º Concurso de Redação Você Quer? Você Pode! com as crianças participantes do Projeto. Em linha com a destinação de verbas provenientes das leis de incentivo, foram destinados R\$ 50.000,00 para as escolas atendidas, que receberam oficinas culturais com foco em segurança no trânsito.

Desde o seu início em agosto de 2012, já atendeu cerca de 10.850 alunos das escolas municipais e estaduais localizadas em Mogi das Cruzes – SP, sendo 6.059 em 2014.

Participantes do Você Quer? Você Pode!

Participants of Você Quer? Você Pode!



VOCÊ QUER? VOCÊ PODE! PROJECT

Carried out by the Julio Simões Memory and Culture Center and supported by the Institute and JSL, the "Você Quer? Você Pode!" (You want it? You can!) Project aims to encourage children and adolescents to believe in their ideas and reinforce the value of work. It contributes to the personal and professional education of this audience by presenting the story of entrepreneurship and overachievement of the founder of JSL, Mr. Julio Simões.

In 2014, it held the 2nd Você Quer? Você Pode! Writing Contest with the children participating in the project. In line with the allocation of funds from incentive laws, a total of R\$50,000.00 were allocated to the schools served, who received cultural workshops with a focus on traffic safety.

Since its inception in August 2012, it has already reached around 10,850 students from municipal and state schools located in Mogi das Cruzes (SP), with a total of 6,059 people benefitted in 2014.

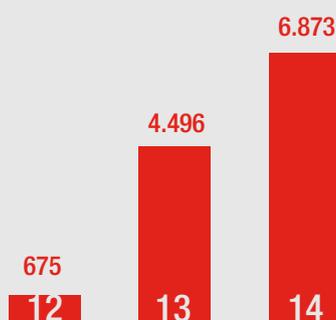


INSTITUTO JULIO SIMÕES E AS COMUNIDADES / VOLUNTARIADO

Grande parte das ações do Instituto Julio Simões procura valorizar as relações da JSL com a comunidade do entorno. Consciente sobre a importância de gerar valor compartilhado, os colaboradores da JSL são estimulados à prática do trabalho voluntário, a partir dos projetos Julio Cidadão e a Gincana Social.

Pessoas atendidas pelo Julio Cidadão (unidade)

People reached by Julio Cidadão (units)



GINCANA SOCIAL

Lançado em 2012, a Gincana Social é uma campanha anual de mobilização que tem como objetivo fomentar a cultura do voluntariado na Companhia, contribuindo para a integração entre colaboradores, empresa e comunidade por meio de atividades de arrecadação, doação e ações em ONGs e/ou espaços públicos. Em 2014, 5.268

pessoas, entre colaboradores, familiares e amigos, se envolveram nas ações realizadas. A equipe “Mãos que ajudam Taquari” foi a vencedora e, como premiação, direcionou o valor de R\$ 10.000,00 para as instituições Associação Espírita Anjo de Ismael e CEI Alto Taquari, ambas localizadas no município de Alto de Taquari – MT.

PROJETO JULIO CIDADÃO

Em parceria com a ONG Canto Cidadão, o Projeto incentiva o voluntariado empresarial e o exercício da cidadania por meio da formação de “Doutores Palhaços”. Entre os locais visitados pelos voluntários estão a Santa Casa de Misericórdia, Hospital Dr. Arnaldo Pezzuti e a Associação Manuel Maria, localizados em Mogi das Cruzes – SP, e o Pró+Vida e Hospital Mario Covas, localizados no ABC Paulista. Em 2014, os voluntários do projeto atenderam 6.873 pessoas. Na última turma, 32 colaboradores concluíram o treinamento, totalizando 122 voluntários no final do período.

JULIO SIMÕES INSTITUTE AND THE COMMUNITIES / VOLUNTEERS

A large share of Julio Simões Institute's initiatives seeks to improve JSL's relationship with the surrounding community. Conscious of the importance of creating shared value, JSL's employees are encouraged to do voluntary work, participating in the Julio Cidadão and Gincana Social projects.

JULIO CIDADÃO PROJECT

In partnership with the NGO Canto Cidadão (Citizen's Corner), the Project encourages corporate volunteering work and citizenship by training “clown doctors”. The locations visited by the volunteers include Santa Casa de Misericórdia and Dr. Arnaldo Pezzuti hospitals and Associação Manuel Maria, located in Mogi das Cruzes – SP, and Pró+Vida and Hospital Mario Covas, located in the Greater São Paulo. In 2014, the projects' volunteers reached 6,873 people. In the last class, 32 employees concluded the training, totaling 122 volunteers at the end of the period.

GINCANA SOCIAL (SOCIAL FESTIVAL)

Launched in 2012, Gincana Social is an annual mobilization campaign that aims to encourage volunteering in the Company, contributing to integrate employees, the company and the community through fundraising activities, donations and initiatives in public spaces and/or NGOs. In 2014, 5,268 people, among employees, family members and friends, got involved in the initiatives. The “Mãos que ajudam Taquari” team (hands helping Taquari) was the winner and, as its award, it allocated R\$10,000.00 to the Associação Espírita Anjo de Ismael and CEI Alto Taquari institutions, both located in the city of Alto Taquari – MT.

Gincana Social <i>Gincana Social (Social Festival)</i>	2012	2013	2014
Equipes Inscritas <i>Teams enrolled</i>	29	30	17
Colaboradores envolvidos <i>Employees involved</i>	200	457	346
Brinquedos <i>Toys (unit)</i>	2.146	10.699	9.562
Alimentos (ton) <i>Food (ton)</i>	3,5	13	19,5
Ações voluntárias <i>Voluntary initiatives</i>	14	38	92
Instituições beneficiadas <i>Institutions benefitted (unit)</i>	37	54	42

Também faz parte das atividades do Instituto a manutenção dos compromissos firmados com projetos assistenciais como a Estância Renascer, localizada em Mogi das Cruzes – SP, que abriga 37 idosos de baixa renda; as APAEs de Mogi das Cruzes – SP e Ipatinga – MG; o Centro de Cultura Judaica, em São Paulo – SP; e o Projeto Cereias, que reintegra animais selvagens à natureza, localizado em Aracruz – ES.

Foi ainda realizado em Mogi das Cruzes – SP, “O Natal de Todos Nós II”, ação que se propõe a sensibilizar a população local a doar brinquedos e livros infantis, com a arrecadação de aproximadamente oito mil itens. Os dias de coleta das doações contaram com apresentação do projeto Atenção Respeitável Público, que realizou oficina para contadores de histórias.

COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELA JSL E GERENCIADOS PELO INSTITUTO JULIO SIMÕES

SELO EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA G4-15

Apoiar e desenvolver ações sociais para o público interno e externo em benefício de crianças e adolescentes é compromisso da JSL, e parte dessas ações é realizada direta ou indiretamente pelo Instituto Julio Simões.

The Institute's activities also include maintaining the commitments assumed with assistance projects such as Estância Renascer, located in Mogi das Cruzes – SP, which is home to 37 low-income senior citizens; the APAEs of Mogi das Cruzes – SP and Ipatinga – MG; Centro de Cultura Judaica, in São Paulo – SP; the Cereias project, which reintegrates wildlife to nature, located in Aracruz – ES.

JSL also held “O Natal de Todos Nós II” (Christmas for all) in Mogi das Cruzes – SP, an initiative that aims to raise awareness of the local population to donate toys and children's books, collecting approximately eight thousand items. The donations' collection days had the presentation of the “Atenção Respeitável Público” project, which held a workshop for storytellers.

COMMITMENTS ASSUMED BY JSL AND MANAGED BY THE JULIO SIMÕES INSTITUTE

EMPRESA AMIGA DA CRIANÇA SEAL G4-15

To support and develop social initiatives for internal and external audiences for the benefit of children and adolescents is a commitment assumed by JSL, and part of these initiatives is held directly or indirectly by the Julio Simões Institute.

NA MÃO CERTA G4-15 | G4-HR5

A JSL é signatária do “Pacto Na Mão Certa” desde 2007, iniciativa da ONG Childhood Brasil. Com base nesses princípios, cabe ao Instituto Julio Simões gerenciar recursos e planejar ações que contribuam para o combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas rodovias brasileiras. O compromisso é compartilhado com o público de interesse da JSL nos treinamentos de integração para novos colaboradores, em ações de conscientização realizadas anualmente, no dia 18 de maio (Dia nacional do combate ao abuso e à exploração sexual contra crianças e adolescentes), bem como com os motoristas atendidos no programa Pela Vida. [Saiba mais](#)

LEIS DE INCENTIVO FISCAL

Uma das atividades do Instituto Julio Simões é o gerenciamento das verbas provenientes de leis de incentivos municipais, estaduais e federais. Em 2014, a Companhia aportou em:

- Projetos culturais via ISS do Estado do Rio de Janeiro – R\$ 586 mil;
- Projetos culturais e esportivos via PROAC – Programa de Ação Cultural e PIE – Programa de Incentivo ao Esporte, ambas do Estado de São Paulo – R\$ 1,6 milhão;
- Projetos culturais, esportivos e sociais com base em leis federais
 - Lei Rouanet, Lei do Esporte, FUMCAD - Fundo dos Direitos da Criança e do Adolescente, Fundo do Idoso, PRONAS - Programa Nacional de Apoio à Atenção da Saúde da Pessoa com Deficiência e PRONON - Programa Nacional de Apoio à Atenção Oncológica - R\$ 895 mil.

NA MÃO CERTA G4-15 | G4-HR5

JSL is a signatory of the “Na Mão Certa” (on the right hand) Pact since 2007, an initiative of the Childhood Brasil NGO. Based on these principles, the Julio Simões Institute will be responsible for managing resources and planning initiatives that contribute to fighting sexual exploitation of children and adolescents on Brazilian roads.

The commitment is shared with JSL’s stakeholders in integration training sessions for new employees, in awareness campaigns held annually on May 18 (national day of fight against sexual abuse and exploitation of children and adolescents), as well as with the drivers served by the Pela Vida program. [Learn more](#)

TAX INCENTIVE LAWS

One of the activities of the Julio Simões Institute is the management of funds arising from local, state and federal incentive laws. In 2014, the Company made investments on:

- Cultural projects via ISS (service tax) of Rio de Janeiro state – R\$586,000;
- Cultural and sports projects via PROAC – Programa de Ação Cultural (Cultural Action Program) and PIE – Lei Paulista de Incentivo ao Esporte (Sports Incentive Law of the state of São Paulo), both in the state of São Paulo – R\$1.6 million;
- Cultural, sports and social projects based on federal laws – Rouanet Law, Lei do Esporte (Sports Law), FUMCAD (Fund for the Rights of Children and Adolescents), Fundo do Idoso (Fund for the Elderly), PRONAS (National Program to Support Health Care for People with Disabilities) and PRONON (National Program for Supporting Oncology) – R\$895,000.



GLOSSARY

GLOSSÁRIO

ABLA: Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis.

ANFAVEA: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

Área quatro da região metropolitana de São Paulo: Compreende os municípios de Biritiba Mirim, Ferraz de Vasconcelos, Guararema, Itaquaquecetuba, Mogi das Cruzes, Poá, Salesópolis, Suzano e São Paulo.

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

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

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

Eliminações: Compensação dos valores inerentes às operações realizadas entre a JSL Logística, JSL

ABLA: Brazilian Association of Car Rental.

ANFAVEA: Brazilian National Association of Automotive Vehicle Manufacturers.

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

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

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

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

EHS: Environment-Health-Safety area of the Company.

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

FBDS: Brazilian Foundation for Sustainable Development.

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

Concessionárias e Movida, tendo assim, efeito nulo nos números da JSL Consolidada.

FBDS: Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável.

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

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

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

JCP ou Juros sobre Capital Próprio: Instrumento de remuneração dos sócios atrelado ao capital investido na sociedade. Permite que a sociedade remunere o acionista não só com a distribuição de dividendos como também com o pagamento de juros, em contrapartida pelo custo de oportunidade dos recursos nela mantidos, dado o tratamento tributário que recebe – despesa financeira dedutível na apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) com base no lucro real.

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

RMC ou Receita com os Mesmos Contratos: Receitas provenientes dos contratos existentes em ambos os períodos de comparação.

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

SSMA: Área de saúde, segurança e meio ambiente da Companhia.

TJLP: Taxa de Juros de Longo Prazo.

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

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

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

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

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

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

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

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

TJLP: Brazil Long Term Interest.

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

Conteúdos padrão gerais <i>General standard contents</i>	Página <i>Page</i>	Verificação externa <i>External verification</i>	Pacto global (princípios) <i>Global pact (principles)</i>
ESTRATÉGIA E ANÁLISE <i>STRATEGY AND ANALYSIS</i>			
G4-1	3 a 7	Não No	-
PERFIL ORGANIZACIONAL <i>ORGANIZATIONAL PROFILE</i>			
G4-3	20	Não No	-
G4-4	26	Não No	-
G4-5	123	Não No	-
G4-6	33	Não No	-
G4-7	20	Não No	-
G4-8	26 e 33	Não No	-
G4-9	8, 9 e 23	Não No	-
G4-10	38 a 40 A JSL monitora apenas a quantidade dos trabalhadores terceirizados. <i>JSL monitors only the number of outsourced workers.</i>	Não No	6
G4-11	100% dos empregados da JSL são abrangidos por acordos de negociação coletiva. <i>100% of JSL's employees are covered by collective bargaining agreements.</i>	Não No	3
G4-12	49 e 50	Não No	-
G4-13	10	Não No	-
G4-14	57 a 59	Não No	-
G4-15	10, 109, 114 e 115	Não No	-
G4-16	A JSL contribui com recursos além da taxa básica como organização associada do Programa "Na mão certa", promovido pela World Childhood Foundation; Frotas e Fretes Verdes; faz parte da ABRASCA - Associação Brasileiras das Companhias Abertas; da ABTI - Associação Brasileira de Transportes Internacionais e da ANAV - Associação Nacional das Empresas de Aluguel de Veículos e Gestão de Frotas. A Movida participa da ANAV - Associação Nacional das Empresas de Aluguel de Veículos e Gestão de Frotas; e a JSL Concessionárias participa da ACAV - Associação Brasileira dos Concessionários MAN Latin America. <i>JSL contributes with resources in addition to the basic rate as a member organization of the Na mão certa Program, developed by the World Childhood Foundation; Green Fleets and Freight; it is part of the Brazilian Association of Publicly Held Companies – ABRASCA, the Brazilian Association of International Transportation – ABTI and the National Association of Fleet Management and Vehicle Rental Companies – ANAV. Movida is a member of the National Association of Fleet Management and Vehicle Rental Companies – ANAV and JSL Concessionaries is a member of the Brazilian Association of MAN Concessionaires in Latin America.</i>	Não No	-
ASPECTOS MATERIAIS IDENTIFICADOS E LIMITES <i>IDENTIFIED MATERIAL ASPECTS AND LIMITS</i>			
G4-17	10 e 23	Não No	-
G4-18	12 a 16	Não No	-
G4-19	12 a 16	Não No	-
G4-20	119 a 122	Não No	-
G4-21	119 a 122	Não No	-
G4-22	10	Não No	-
G4-23	10	Não No	-
ENGAJAMENTO DE STAKEHOLDERS <i>STAKEHOLDER ENGAGEMENT</i>			
G4-24	36	Não No	-
G4-25	13 e 36	Não No	-
G4-26	46 e 52	Não No	-
G4-27	37, 46 e 52	Não No	-
PERFIL DO RELATÓRIO <i>REPORT PROFILE</i>			
G4-28	10 e 11	Não No	-
G4-29	10	Não No	-
G4-30	10	Não No	-
G4-31	11	Não No	-
G4-32	10 e 11	Não No	-
G4-33	11	Não No	-
GOVERNANÇA <i>GOVERNANCE</i>			
G4-34	56 e 57	Não No	-
ÉTICA E INTEGRIDADE <i>ETHICS AND INTEGRITY</i>			
G4-56	20 e 60	Não No	10

CONTEÚDOS PADRÃO ESPECÍFICOS SPECIFIC STANDARD CONTENTS							
Aspectos materiais Material Aspects	Informação sobre a forma de gestão e indicadores Information about the management style and indicators	Página Page	Omissões Omissions	Verificação externa External Verification	Pacto global (princípios) Global pact (principles)	Limite do aspecto Aspect limit (G4-20 G4-21)	
						Dentro Inside	Fora Out
CATEGORIA: ECONÔMICA CATEGORY: ECONOMY							
Desempenho econômico Economic performance	G4-DMA	<u>72 a 75</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EC1	<u>82</u>	-	Não No	-	X	
	G4-DMA	<u>36</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EC5	<u>42</u>	-	Não No	6	X	
Presença no mercado Presence in the market	G4-EC6	<u>38</u> Gestores gerais: são aqueles cuja nacionalidade (estado de origem) é a mesma da localização da operação. Foram consideradas as unidades da JSL com o maior número de colaboradores. General managers: those who operate in their state of origin. We considered JSL's units with the highest number of employees.	-	Não No	6	X	X
	G4-DMA	<u>93</u>	-	Não No	-	X	X
Impactos econômicos indiretos Indirect economic impacts	G4-EC7	<u>96</u>	-	Não No	-	X	X
	G4-EC8	<u>94</u>	-	Não No	-	X	X
	G4-DMA	<u>49</u>	-	Não No	-		
Práticas de compra Purchasing practices	G4-EC9	<u>50</u> Fornecedores locais: fornecedores que se encontram no mesmo Estado da filial que está realizando a compra. Local suppliers: suppliers who are in the same state of the branch that is making the purchase.	-	Não No	-	X	X
	CATEGORIA: AMBIENTAL CATEGORY: ENVIRONMENT						
Materiais Material	G4-DMA	<u>101 e 102</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EN1	<u>101</u>	Consumo de materiais renováveis	Não No	7 8	X	
Energia Energy	G4-DMA	<u>99</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EN3	<u>101</u>	-	Não No	7 8	X	
Água Water	G4-DMA	<u>103</u>	-	Não No	-	X	X
	G4-EN8	<u>103</u>	-	Não No	7 8	X	X
	G4-EN10	<u>103</u>	-	Não No	8	X	X
Biodiversidade Biodiversity	G4-DMA	<u>105</u>	-	Não No	-	X	X
	G4-EN11	<u>105 e 106</u>	-	Não No	8	X	X
	G4-EN12	<u>105 e 106</u>	-	Não No	8	X	X
Emissões Emissions	G4-DMA	<u>104</u>	-	Não No	-	X	X
	G4-EN15	<u>104</u>	-	Não No	7 8	X	X
	G4-EN16	<u>104</u>	-	Não No	8	X	X
	G4-EN20	<u>104</u>	-	Não No	7 8	X	X
	G4-DMA	<u>101</u>	-	Não No	-	X	
Efluentes e resíduos Effluents and waste	G4-EN23	<u>101</u>	-	Não No	8	X	
	G4-EN25	<u>101</u> Em 2014, foram transportados 176.660 kg de resíduos perigosos (contempla os resíduos perigosos destinados das garagens de Poá, Mogi das Cruzes e Terminal Intermodal). In 2014, 176,660 kilos of hazardous waste were transported (comprising the hazardous waste from the Poá and Mogi das Cruzes garages and the Pinheirinho Intermodal Terminal).	-	Não No	8	X	X
Conformidade Conformity	G4-DMA	<u>101</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EN29	<u>101</u> O total de multas significativas foi de R\$ 12.537,60. Não houve sanções não monetárias no período coberto por este Relatório. Substantial fines totaled R\$12,537.60. There were no non-monetary sanctions in the period covered by this Report.	-	Não No	8	X	
Geral General	G4-DMA	<u>105</u>	-	Não No	-	X	
	G4-EN31	<u>105</u>	-	Não No	7 8 9	X	
	G4-DMA	<u>49</u>	-	Não No	-		X
Avaliação ambiental de fornecedores Environmental assessment of suppliers	G4-EN32	<u>50</u> Fornecedores da JSL são aprovados com base em um conjunto de critérios e não apenas em um critério específico. JSL's suppliers are approved based on a set of criteria and not only on one specific criterion.	-	Não No	8		X

Aspectos materiais <i>Material Aspects</i>	Informação sobre a forma de gestão e indicadores <i>Information about the management style and indicators</i>	Página <i>Page</i>	Omissões <i>Omissions</i>	Verificação externa <i>External Verification</i>	Pacto global (princípios) <i>Global pact (principles)</i>	Limite do aspecto <i>Aspect limit (G4-20 G4-21)</i>	
						Dentro <i>Inside</i>	Fora <i>Out</i>
Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos ambientais <i>Mechanisms for complaints and grievances related to environmental impacts</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	X
	G4-EN34	A Companhia não recebeu, no período coberto pelo relatório, queixas sobre impactos ambientais apresentados através de mecanismos de reclamações formais. <i>In the period covered by the report, the Company did not receive complaints about environmental impacts submitted through formal complaint mechanisms.</i>	-	Não No	8	X	X
CATAGORIA: SOCIAL <i>CATEGORY: SOCIAL</i>							
SUBCATEGORIA: Práticas trabalhistas e trabalho decente <i>SUBCATEGORY: labor practices and decent work</i>							
Emprego <i>Employment</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	
	G4-LA1	41 e 42	-	Não No	6	X	
	G4-LA2	42	-	Não No	-	X	
	G4-LA3	43	-	Não No	6	X	
Relações trabalhistas <i>Labor Relations</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	
	G4-LA4	O tempo mínimo de notificação com antecedência, aos empregados e seus representantes eleitos, antes da implementação de mudanças operacionais significativas é de quatro semanas. O período de aviso prévio e as provisões para consulta são especificados nos acordos coletivos. <i>The minimum prior notice for employees and their elected representatives before the implementation of important operational changes is four weeks. The prior notice period and the provisions for consultations are specified in collective bargaining agreements.</i>	-	Não No	3	X	
Saúde e segurança do trabalho <i>Health and safety at work</i>	G4-DMA	47	-	Não No	-	X	
	G4-LA5	47	-	Não No	-	X	
	G4-LA7	As atividades atuais da JSL não geram riscos de doenças específicas. <i>JSL's current activities do not generate risks of specific diseases.</i>	-	Não No	-	X	
Treinamento e educação <i>Training and education</i>	G4-DMA	43	-	Não No	-	X	
	G4-LA9	44	-	Não No	6	X	
Diversidade e igualdade de oportunidades <i>Diversity and equal opportunities</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	
	G4-LA12	57	-	Não No	6	X	X
Avaliação de fornecedores em práticas trabalhistas <i>Assessment of suppliers in labor practices</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-		X
	G4-LA14	50 Fornecedores da JSL são aprovados com base em um conjunto de critérios e não apenas em um critério específico. <i>JSL's suppliers are approved based on a set of criteria and not only on one specific criterion.</i>	-	Não No	-		X
	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	
Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a práticas trabalhistas <i>Mechanisms for complaints and grievances related to labor practices</i>	G4-LA16	Em 2014, foram protocoladas 2.402 reclamações trabalhistas. Desse total, 1.170 processos foram solucionados e 457 não foram encerrados até dez.2014. Em 2014, 759 processos que estavam em andamento a mais de um ano, foram solucionados e encerrados. <i>In 2014, 2,402 labor claims were filed, 1,170 of which had been resolved and 457 had not been concluded by December 2014. In 2014, 759 lawsuits that were in progress for more than one year were resolved and concluded.</i>	-	Não No	-	X	
SUBCATEGORIA: Direitos humanos <i>SUBCATEGORY: Human rights</i>							
Investimentos <i>Investments</i>	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
	G4-HR2	61 Não houve qualquer operação de risco significativo de ocorrência de trabalho infantil na JSL em 2014. <i>There were no operations with a substantial risk of occurrence of child labor at JSL in 2014.</i>	-	Não No	1	X	X
Não discriminação <i>Non-discrimination</i>	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
	G4-HR3	61 Não houve. <i>None.</i>	-	Não No	6	X	X

Aspectos materiais <i>Material Aspects</i>	Informação sobre a forma de gestão e indicadores <i>Information about the management style and indicators</i>	Página <i>Page</i>	Omissões <i>Omissions</i>	Verificação externa <i>External Verification</i>	Pacto global (princípios) <i>Global pact (principles)</i>	Limite do aspecto <i>Aspect limit (G4-20 G4-21)</i>	
						Dentro <i>Inside</i>	Fora <i>Out</i>
Liberdade de associação e negociação coletiva <i>Freedom of association and collective bargaining</i>	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
	G4-HR4	42 , 50 E 60	-	Não No	3	X	X
	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
Trabalho infantil <i>Child labor</i>	G4-HR5	49 , 50 , 61 E 115 Instituto Julio Simões/ Na Mão Certa Não há riscos de trabalho infantil na JSL. <i>There are no risks of child labor at JSL.</i>	-	Não No	5	X	X
	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
Trabalho forçado ou análogo ao escravo <i>Forced or analogous to slave labor</i>	G4-HR6	49 , 50 e 61 Não há riscos de trabalho forçado ou análogo ao escravo na JSL. <i>There are no risks of for forced or compulsory labor at JSL.</i>	-	Não No	4	X	X
	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
Práticas de segurança <i>Safety practices</i>	G4-DMA	60	-	Não No	-	X	X
	G4-HR7	61	-	Não No	1	X	X
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
Avaliação <i>Evaluation</i>	G4-HR9	100% das operações da JSL foram avaliadas perante os impactos relacionados a direitos humanos de acordo com as diretrizes da Política de Direitos Humanos e com o Código de Conduta da JSL. <i>100% of JSL's operations were assessed regarding impacts related to human rights in accordance with the guidelines of the Human Rights Policy and JSL's Code of Conduct.</i>	-	Não No	1	X	X
	G4-DMA	61	-	Não No	-		X
Avaliação de fornecedores em direitos humanos <i>Supplier evaluation on human rights</i>	G4-HR10	50 Fornecedores da JSL são aprovados com base em um conjunto de critérios e não apenas em um critério específico. <i>JSL's suppliers are approved based on a set of criteria and not only on one specific criterion.</i>	-	Não No	2		X
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	
Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a direitos humanos <i>Mechanisms for complaints or grievances related to human rights</i>	G4-HR12	A Companhia não recebeu, no período coberto pelo relatório, queixas sobre direitos humanos apresentadas por meio de mecanismos formais de reclamação da organização. <i>In the period covered by the report, the Company did not receive complaints about human rights submitted through the organization's formal complaint mechanisms.</i>	-	Não No	1	X	
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	
SUBCATEGORIA: Sociedade <i>SUBCATEGORY: Society</i>							
Comunidades locais <i>Local communities</i>	G4-DMA	109 e 110	-	Não No	-	X	X
	G4-S01	109 e 110	-	Não No	1	X	X
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
Combate à corrupção <i>Combating corruption</i>	G4-S03	61	-	Não No	10	X	X
	G4-S04	44 , 61 e 62	-	Não No	10	X	X
Políticas públicas <i>Public policies</i>	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
	G4-S06	61	-	Não No	10	X	X
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
Concorrência desleal <i>Unfair competition</i>	G4-S07	A Companhia não possui, inclusive durante o período do relatório, ações judiciais pendentes ou concluídas em relação ao comportamento anti-competitivo e violações anti-truste e monopólio. <i>The Company does not have, including during the period covered by the report, pending or completed lawsuits related to anti-competitive behavior, monopoly and antitrust violations.</i>	-	Não No	-	X	X
	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
Conformidade <i>Conformity</i>	G4-S08	A Companhia não recebeu, no período coberto pelo Relatório, multas significativas e sanções não-monetárias resultantes da não-conformidade com as leis e regulamentos. <i>In the period covered by the report, the Company did not receive substantial fines and non-monetary sanctions resulting from non-compliance with laws and regulations.</i>	-	Não No	-	X	X

Aspectos materiais <i>Material Aspects</i>	Informação sobre a forma de gestão e indicadores <i>Information about the management style and indicators</i>	Página <i>Page</i>	Omissões <i>Omissions</i>	Verificação externa <i>External Verification</i>	Pacto global (princípios) <i>Global pact (principles)</i>	Limite do aspecto <i>Aspect limit (G4-20 G4-21)</i>	
						Dentro <i>Inside</i>	Fora <i>Out</i>
Avaliação de fornecedores em impactos na sociedade <i>Suppliers evaluation on society impacts</i>	G4-DMA	50	-	Não No	-		X
	G4-S09	50 Fornecedores da JSL são aprovados com base em um conjunto de critérios e não apenas em um critério específico. <i>JSL's suppliers are approved based on a set of criteria and not only on one specific criterion.</i>	-	Não No	-		X
Mecanismos de queixas e reclamações relacionadas a impactos na sociedade <i>Mechanisms for complaints or grievances related to society impacts</i>	G4-DMA	61	-	Não No	-	X	X
	G4-S011	61 A Companhia não recebeu, no período coberto pelo relatório, queixas sobre impactos na sociedade arquivados por meio de mecanismos formais de reclamação. <i>In the period covered by the report, the Company did not receive complaints about impacts on society submitted through formal complaint mechanisms.</i>	-	Não No	-	X	X
SUBCATEGORIA: Responsabilidade pelo produto <i>SUBCATEGORY: Product responsibility</i>							
Saúde e segurança do cliente <i>Customers health and safety</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-	X	X
	G4-PR2	59	-	Não No	-	X	X
Rotulagem de produtos e serviços <i>Labeling of products and services</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-		X
	G4-PR5	37	-	Não No	-		X
Comunicação de marketing <i>Marketing communication</i>	G4-DMA	36	-	Não No	-		X
	G4-PR7	Não houve. <i>None.</i>	-	Não No	-		X
	G4-DMA	36	-	Não No	-		X
Privacidade do cliente <i>Customer privacy</i>	G4-PR8	36 A Companhia não recebeu, no período coberto pelo relatório, reclamações comprovadas relativas a violação de privacidade de clientes. <i>In the period covered by the report, the Company did not receive substantiated complaints related to the violation of customers' privacy.</i>	-	Não No	-		X
	G4-DMA	36	-	Não No	-		X
Conformidade <i>Conformity</i>	G4-PR9	36 A Companhia não identificou, no período coberto pelo Relatório, qualquer conformidade com leis e regulamentos, incluindo declarações internacionais, convenções e tratados, regulamentos nacionais, regionais e locais relativos ao fornecimento e uso de produtos e serviços. <i>In the period covered by the report, the Company did not identify any non-compliance with laws and regulations, including international declarations, conventions and treaties, as well as local, regional and national regulations related to the provision and use of products and services.</i>	-	Não No	-		X

CORPORATE INFORMATION

INFORMAÇÕES CORPORATIVAS

G4-5

SEDE SOCIAL *HEAD OFFICE*

+55 (11) 3154 4000

Av. Presidente Juscelino Kubitscheck, nº 1.327, conjunto 221

Edifício International Plaza II

Vila Nova Conceição - São Paulo - SP - CEP 04543-011

SEDE ADMINISTRATIVA *ADMINISTRATIVE OFFICE*

+55 (11) 2377 7000

Av. Saraiva, 400

Brás Cubas - Mogi das Cruzes - SP - CEP 08745-140

www.jsl.com.br

RELAÇÕES COM INVESTIDORES *INVESTOR RELATIONS*

+55 (11) 2377 7178

ri@jsl.com.br

Av. Saraiva, 400

Brás Cubas - Mogi das Cruzes - SP - CEP 08745-140

www.jsl.com.br/ri

ASSESSORIA DE IMPRENSA *PRESS OFFICE*

GWA Comunicação Integrada

+55 (11) 3030-3000

Luiz Ferreira luiz@gwa.com.br

BANCO DEPOSITÁRIO *DEPOSITARY BANK*

Bradesco S.A.

+55 (11) 3684-9441

4010.acoes@bradesco.com.br

Cidade de Deus s/n - Osasco - SP - CEP 06029-900

AUDITORES INDEPENDENTES EM 2014 *INDEPENDENT AUDITORS IN 2014*

PricewaterhouseCoopers

+55 (11) 3674-2000

Av. Francisco Matarazzo, 1400

Torre Torino - 10

São Paulo - SP - CEP 05001-100

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As notas explicativas da administração são parte integrante das demonstrações financeiras.
The accompanying notes are an integral part of this quarterly information.

		Consolidado	Consolidated
Ativo	Assets	2014	2013
Circulante	<i>Current assets</i>		
Caixa e equivalentes de caixa	<i>Cash and cash equivalents</i>	372.047	345.980
Títulos e valores mobiliários	<i>Marketable securities</i>	833.799	399.326
Instrumentos financeiros derivativos	<i>Derivative financial instruments</i>	-	26
Contas a receber	<i>Trade receivables</i>	930.511	665.873
Estoques	<i>Inventory</i>	293.987	276.491
Impostos a recuperar	<i>Taxes recoverable</i>	156.041	111.333
Outros créditos	<i>Other receivables</i>	59.152	88.473
Despesas antecipadas	<i>Prepaid expenses</i>	36.070	15.755
Bens disponibilizados para venda (renovação de frota)	<i>Available-for-sale assets (fleet renewal)</i>	172.786	137.013
		2.854.393	2.040.270
Não circulante	<i>Non-current assets</i>		
Títulos e valores mobiliários	<i>Marketable securities</i>	19.746	18.912
Instrumentos financeiros derivativos	<i>Derivative financial instruments</i>	9.906	4.967
Contas a receber	<i>Trade receivables</i>	74.085	27.341
Impostos a recuperar	<i>Taxes recoverable</i>	32.440	45.213
Depósitos judiciais	<i>Judicial deposits</i>	68.255	53.038
Imposto de renda e contribuição social diferidos	<i>Deferred income tax and social contribution</i>	13.727	17.818
Partes relacionadas	<i>Related parties</i>	67	352
Despesas antecipadas	<i>Prepaid expenses</i>	7.400	9.800
Outros créditos	<i>Other receivables</i>	72.381	82.624
		298.007	260.065
Investimentos	<i>Investments</i>	1.430	1.336
Imobilizado	<i>Property and equipment</i>	4.005.012	3.207.937
Intangível	<i>Intangible assets</i>	330.469	320.490
		4.336.911	3.529.763
Total do ativo	<i>Total assets</i>	7.489.311	5.830.098

Saiba mais
Learn more

		Consolidado	<i>Consolidated</i>
Passivo e Patrimônio Líquido	<i>Liabilities and equity</i>	2014	2013
Circulante	<i>Current liabilities</i>		
Empréstimos e financiamentos	<i>Borrowing</i>	405.601	365.400
Debêntures	<i>Debentures</i>	164.041	19.463
Arrendamento financeiro a pagar	<i>Finance lease payable</i>	134.279	146.375
Fornecedores	<i>Trade payables</i>	695.562	432.610
Veículos "Floor Plan"	<i>Floor Plan vehicles</i>	56.313	92.261
Obrigações trabalhistas	<i>Labor liabilities</i>	163.623	146.849
Obrigações tributárias	<i>Tax liabilities</i>	40.989	39.166
Contas a pagar e adiantamentos	<i>Accounts payable and advances</i>	189.892	177.068
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	<i>Dividends and interest on capital payable</i>	17.205	22.385
Imposto de renda e contribuição social a pagar	<i>Income tax and social contribution payable</i>	3.851	3.554
		1.871.356	1.445.131
Não circulante	<i>Non-current liabilities</i>		
Empréstimos e financiamentos	<i>Borrowings</i>	2.734.029	2.121.002
Debêntures	<i>Debentures</i>	1.264.377	740.601
Arrendamento financeiro a pagar	<i>Finance lease payables</i>	139.933	93.629
Instrumentos financeiros derivativos	<i>Derivative financial instruments</i>	3.188	3.232
Veículos "Floor Plan"	<i>Floor Plan vehicles</i>	-	1.115
Obrigações tributárias	<i>Tax liabilities</i>	2.021	40.615
Provisão para demandas judiciais e administrativas	<i>Provision for judicial and administrative litigation</i>	69.211	57.752
Imposto de renda e contribuição social diferidos	<i>Deferred income tax and social contribution</i>	254.860	219.800
Partes relacionadas	<i>Related parties</i>	525	818
Contas a pagar e adiantamentos	<i>Accounts payable and advances</i>	104.932	91.744
		4.573.076	3.370.308
Patrimônio líquido	<i>Equity</i>		
Capital social	<i>Share capital</i>	660.495	660.495
Reserva de capital	<i>Capital reserves</i>	6.196	3.158
Ações em tesouraria	<i>Treasury shares</i>	(53.509)	(27.913)
Ajuste de avaliação patrimonial	<i>Carrying value adjustments</i>	7.327	33.342
Reservas de lucros	<i>Revenue reserves</i>	424.344	345.555
		1.044.853	1.014.637
Participação de não controladores	<i>Non-controlling interests</i>	26	22
Total do patrimônio líquido	<i>Total equity</i>	1.044.879	1.014.659
Total do passivo e patrimônio líquido	<i>Total liabilities and equity</i>	7.489.311	5.830.098

		Consolidado	<i>Consolidated</i>
		31/12/2014	31/12/2013
Receita líquida de prestação de serviços e de venda de ativos utilizados na prestação de serviços	<i>Net revenue from services rendered and sales of assets used in services rendered</i>	5.539.194	4.746.520
(-) Custo das prestações de serviços	<i>(-) Cost of services rendered</i>	(3.865.141)	(3.570.345)
(-) Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços	<i>(-) Cost of sales of assets used in services rendered</i>	(681.231)	(415.438)
		(4.546.372)	(3.985.783)
(=) Lucro bruto	<i>(=) Gross profit</i>	992.822	760.737
Despesas administrativas e comerciais	<i>Selling and administrative expenses</i>	(491.535)	(390.012)
Despesas tributárias	<i>Tax expenses</i>	(8.093)	(7.527)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	<i>Other operating income (expenses), net</i>	(33.186)	(8.379)
Resultado de equivalência patrimonial	<i>Equity in the results of investees</i>	94	38
Lucro operacional antes das receitas e despesas financeiras	<i>Profit before finance income and costs</i>	460.102	354.857
Receitas financeiras	<i>Finance income</i>	109.484	96.024
Despesas financeiras	<i>Finance costs</i>	(458.449)	(314.053)
(=) Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	<i>(=) Profit before income tax and social contribution</i>	111.137	136.828
Impostos e contribuições sobre o lucro	<i>Taxes and contributions on income</i>	(38.697)	(43.258)
(=) Lucro líquido antes da participação de não controladores	<i>(=) Profit before non-controlling interests</i>	72.440	93.570
Participação de não controladores	<i>Non-controlling interests</i>	1	15
Lucro líquido do exercício	<i>Profit for the period</i>	72.441	93.585

		Consolidado	Consolidated
Demonstrações dos fluxos de caixa para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2014 e de 2013 (Em milhares de Reais)	<i>Statements of cash flows for the years ended on December 31, 2014 and 2013 (In thousand of Reais)</i>	31/12/2014	31/12/2013
Fluxo de caixa das atividades operacionais	<i>Cash flows from operating activities</i>		
Lucros antes do imposto de renda	<i>Profit before taxes</i>	111.137	136.828
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas	<i>Adjustments to reconcile profit with cash provided</i>	1.252.831	1.029.314
pelas atividades operacionais	<i>by operating activities</i>		
Depreciações / Amortizações (Nota 13 e 14)	<i>Depreciation / amortization (Notes 14 and 15)</i>	408.865	350.174
Custo de venda de ativos utilizados na prestação de serviços - imobilizado	<i>Cost of sales of assets used in services rendered - property and equipment</i>	499.337	419.626
Resultado de controladas reconhecido por equivalência patrimonial	<i>Equity in the results of investees</i>	94	38
Perdas com valor justo de instrumentos financeiros derivativos (Nota 4)	<i>Losses on fair value of derivative financial instruments (Note 5)</i>	(4.957)	(1.761)
Provisão/reversão para demandas judiciais e administrativas	<i>Provision/reversal for legal and administrative claims</i>	(13.042)	10.258
Perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa (Nota 6)	<i>Estimated losses on doubtful accounts (Note 7)</i>	20.124	(4.519)
Provisão para perdas em estoques (Nota 7)	<i>Provision for inventory losses (Note 8)</i>	1.307	(3.044)
Realização de ágio	<i>Goodwill realization</i>	-	-
Remuneração com base em ações	<i>Share-based payments</i>	3.038	2.052
Juros e variações monetárias s/empréstimos e financiamentos	<i>Interest and monetary variations on borrowings</i>	338.065	256.490
Variações nos ativos e passivos circulantes e não circulantes	<i>Changes in current and non-current assets and liabilities</i>	(821.920)	(656.206)
Decréscimo (acrécimo) em ativos	<i>Decrease (increase) in assets</i>		
Títulos e valores mobiliários	<i>Marketable securities</i>	(426.702)	(333.741)
Contas a receber	<i>Trade receivables</i>	(331.506)	(31.509)
Estoques	<i>Inventory</i>	(18.803)	(100.478)
Impostos a recuperar	<i>Taxes recoverable</i>	(31.310)	(8.161)
Partes relacionadas	<i>Related parties</i>	284	(179)
Depósitos judiciais	<i>Judicial deposits</i>	(15.217)	(4.725)
Outros créditos	<i>Other receivables</i>	39.578	(35.329)
Despesas antecipadas	<i>Prepaid expenses</i>	(17.915)	(8.744)

(Decréscimo) acréscimo em passivos	<i>(Decrease) increase in liabilities</i>		
Fornecedores	<i>Trade payables (except car factory)</i>	262.952	69.941
Fornecedores (Floor Plan)	<i>Trade payables (Floor Plan)</i>	(37.063)	13.583
Obrigações trabalhistas e tributárias	<i>Labor and tax liabilities</i>	(20.001)	(16.095)
Contas a pagar e adiantamentos	<i>Accounts payable and advances</i>	16.361	40.916
Partes relacionadas	<i>Related parties</i>	(293)	123
Demandas judiciais e administrativas pagas (Nota 31)	<i>Judicial and administrative claims paid (Note 30)</i>	24.501	(4.968)
Imposto de renda e contribuição social pagos	<i>Income tax and social contribution paid</i>	10.573	(13.480)
Juros pagos s/empréstimos e financiamentos, debêntures e outros passivos	<i>Interest paid on borrowing, debentures and other liabilities</i>	(277.359)	(223.360)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	<i>Net cash provided by operating activities</i>	542.048	509.936
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	<i>Cash flows from investment activities</i>		
Aquisição de controlada (Nota 3)	<i>Acquisition of subsidiary</i>	(12.057)	(15.087)
Incorporação do caixa de controlada	<i>Incorporation of subsidiary's cash</i>	18	6.680
Dividendos recebidos (Nota 12.1)	<i>Dividends received (Note 11.1)</i>	-	-
Juros sobre o capital próprio recebidos	<i>Interest on own capital received</i>	-	-
Investimentos de operações (AFAC) (Nota 12.1)	<i>Operations Investments (AFAC) (Note 11.1)</i>	-	-
Ativo imobilizado	<i>Property and equipment</i>	(909.564)	(586.758)
Intangível	<i>Intangible</i>	(5.636)	(5.641)
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de investimento	<i>Net cash (used in) provided by investing activities</i>	(927.239)	(600.806)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	<i>Cash flows from financing activities</i>		
Ações em tesouraria	<i>Treasury shares</i>	(25.596)	(5.827)
Dividendos pagos	<i>Dividends Paid</i>	(3.299)	(3.689)
Juros sobre o capital próprio pagos	<i>Interest on own capital paid</i>	(19.086)	(17.044)
Aumento (Redução) em empréstimos e financiamentos, líquidos	<i>Increase (decrease) in borrowings, net</i>	459.239	140.907
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	<i>Net cash provided by (used in) financing activities</i>	411.258	114.347
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	<i>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</i>	26.067	23.477
Caixa e equivalentes de caixa	<i>Cash and cash equivalents</i>		
No início do exercício	<i>At the beginning of the period</i>	345.980	322.503
No final do exercício	<i>At the end of the period</i>	372.047	345.980
Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa	<i>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</i>	26.067	23.477



Entender para Atender



