

Marcopolo Day

Apresentação:

José Rubens de la Rosa – CEO

Marcopolo, o Sol que nasceu para todos.

Caxias do Sul, 06 de junho de 2014



Fundada em 1949, a Marcopolo é uma das maiores fabricantes mundiais de ônibus, participando ativamente no desenvolvimento e implementação de soluções para o transporte coletivo de passageiros em alguns dos principais mercados do mundo.

A Marcopolo conta com mais de 21.000 colaboradores e possui de 4 fábricas no Brasil e 12 no exterior. A Companhia atua com tecnologia de fabricação de ponta e disponibiliza uma linha completa de produtos. Os ônibus da Marcopolo estão presentes em mais de 100 países.



1. Vantagens Competitivas:

- Pratica preços *premium* no mercado;
- Maior valor de revenda;
- Escala de produção maior do que os concorrentes no Brasil;
- Assistência técnica;
- Produtos customizados;
- Marca de confiança;
- Verticalização de componentes estratégicos (Poltronas, Ar Condicionado, etc);
- Menor custo de operação para o cliente;
- Companhia inovadora, pioneira no lançamento de novas gerações de produtos.

2. Companhia orientada para a geração de valor de curto e longo prazos:

- Metas de retorno compõem o BSC dos executivos (Mg *EBITDA*, ROIC, ROE, CVA, entre outros);
- Um terço da remuneração variável dos executivos é paga em ações preferenciais da Companhia;

3. Líder de mercado no Brasil:

PRODUTOS ⁽¹⁾	2013	2012	2011	2010	2009
Rodoviários	56,0	58,9	61,5	64,3	54,1
Urbanos	34,7	34,6	35,1	34,3	33,2
Micros	24,9	22,8	22,4	21,0	17,7
Minis ⁽²⁾	-	-	-	46,9	35,7
TOTAL	39,8	39,5	40,9	41,0	36,7

Fonte: FABUS e SIMEFRE

Notas: ⁽¹⁾ Inclui 100,0% da Marcopolo Rio; ⁽²⁾ O Volare não está computado para efeito de participação no mercado.

1T14 – O *market share* da Companhia no Brasil foi de 33,0% no 1T14. A curva de aprendizado na introdução do Torino G7 na Marcopolo Rio, o grande volume de BRTs e articulados produzidos em Ana Rech, bem como as férias coletivas do início do ano, afetaram a participação de mercado da Companhia nesse 1T14. Cabe destacar, entretanto, que mesmo com as indefinições em relação às linhas interestaduais o *market share* da Marcopolo nesses modelos aumentou 2,8 pontos percentuais em relação ao 4T13.

4. Resiliência nos Retornos sobre o Investimento e sobre o Patrimônio Líquido:

Indicador	2013	2012	2011	2010	2009	2008
ROIC	16,2%	17,0%	23,4%	23,3%	18,4%	17,8%
ROE	22,5%	26,0%	36,0%	40,0%	18,2%	22,7%

5. Líder na exportação a partir do Brasil:

- Câmbio mais favorável para as exportações a partir do Brasil;
- Nacionalização de fornecedores em coligas/controladas diminuiu as exportações de PKDs do Brasil, ao transferir a manufatura para a fábrica local.

	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Produção Brasileira (ME)	4.282	4.458	4.228	5.110	4.533	10.239
Produção Marcopolo (ME)	1.894	2.130	1.994	2.360	1.995	6.242
Exportações em KDs - MP	177	128	131	442	639	3.942
% MP/ Exportações BR	44,2%	47,8%	47,2%	46,2%	44,0%	61%

6. Situação financeira saudável:

- Dívida líquida do segmento industrial: 0,8x o *EBITDA* dos últimos 12 meses;
- Custo de captação competitivo;
- O endividamento financeiro líquido totalizava R\$ 1.048,5 milhões em 31.03.2014. Desse total, R\$ 705,7 milhões eram provenientes do segmento financeiro e R\$ 342,8 milhões do segmento industrial.

7. Empresa orientada pelas melhoras práticas de governança corporativa:

- Membros independentes no Conselho de Administração (4 de 7);
- Conselho Fiscal instituído;
- Comitês: RH e Ética; Auditoria e Riscos; Estratégia e Inovação; e Executivo;
- Auditoria Externa independente;
- *Tag Along* (100% ON e 80% PN) ;
- Nível 2 da BM&FBovespa desde 2002;
- Demonstrações financeiras em IFRS;
- Código de Conduta;
- Participação nos índices *IBrX*, *IGC*, *SMLL*, *INDX*, *IGCT*, *IBRA* , *ITAG* da BM&Fbovespa;
- Política de Negociação de Valores Mobiliários;
- Plano de sucessão dos herdeiros e executivos;

8. Estratégia de Internacionalização:

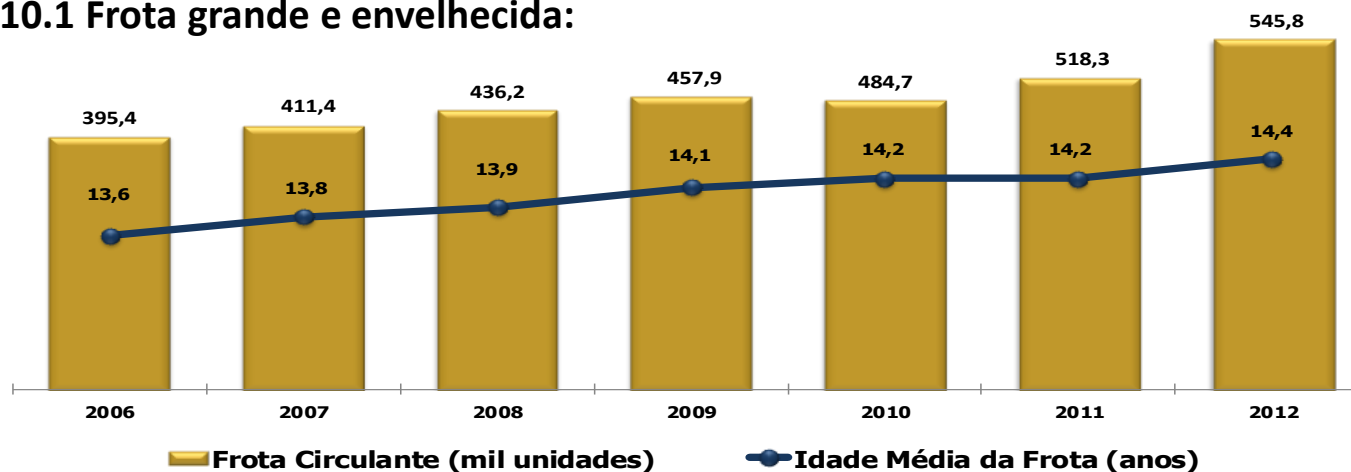
- Diminuir a dependência do mercado brasileiro (*market share* já consolidado);
- Acesso a novos mercados e novas tecnologias;
- Desenvolver novas parcerias;
- Desenvolver novas competências;
- Mitigar o risco cambial nas exportações a partir do Brasil.

9. Presença Global:



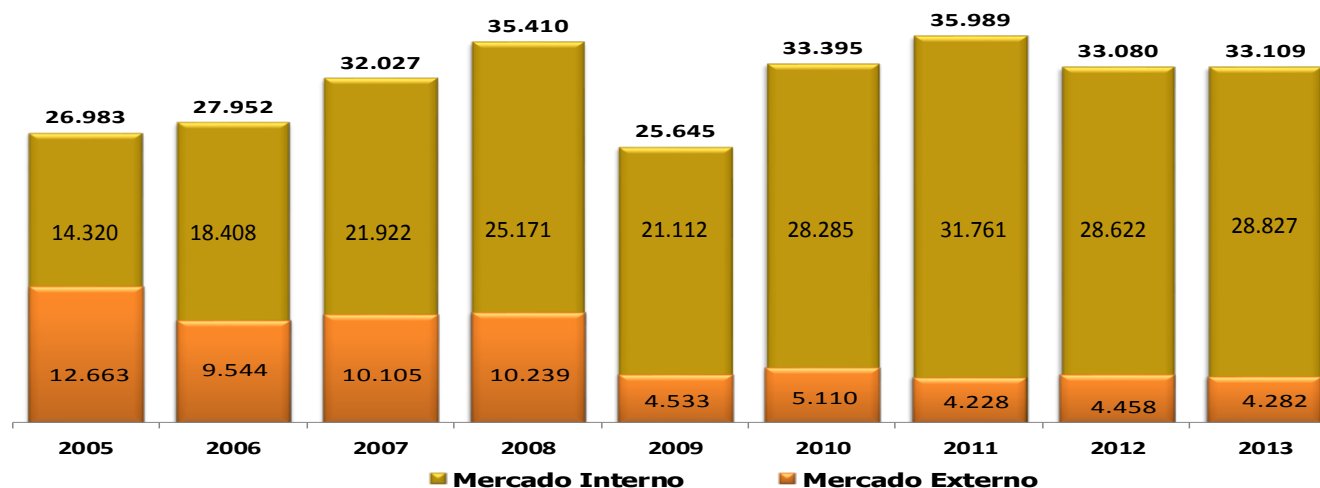
10. Mercado brasileiro com muitas oportunidades de crescimento:

10.1 Frota grande e envelhecida:



FONTE: Fenabrave

10.2 Evolução da produção brasileira de ônibus (unidades físicas)



FONTE: Fabus (não inclui os Volares)

10.3 Condições de financiamento aos clientes:

- Linha de crédito FINAME-PSI do BNDES válida até o final de 2014 com juros de 6,0% ao ano, ainda atrativa para a aquisição de bens de capital no Brasil.

10.4 Investimentos em mobilidade urbana:

- Clara necessidade de melhoria do sistema de transporte público no Brasil;
- Movimento que algumas cidades já fizeram no sentido de repassar a tarifa e exigir, em contrapartida, uma frota mais nova e, em alguns casos, a instalação de sistemas de ar condicionado.
- Novos sistemas de BRTs já implementados, além de inúmeros projetos de mobilidade urbana em andamento no país.
- Priorização do transporte público, principalmente após as manifestações populares de 2013.

10.5 Retomada da demanda de ônibus urbanos:

Belo Horizonte (MG) – Ajuste aprovado de 7,5%

Passou de R\$ 2,65 para R\$ 2,85

Boa Vista (RR) – Ajuste aprovado de 15,6%

Passou de R\$ 2,25 para R\$ 2,60.

Rio de Janeiro (RJ) – Ajuste aprovado de 9,1%

Passou de R\$ 2,75 para R\$ 3,00

Contrapartida:

- 100% da frota com ar condicionado até 2016

Cuiabá (MT) – Ajuste aprovado de 7,7%

Passou de R\$ 2,60 para R\$ 2,80

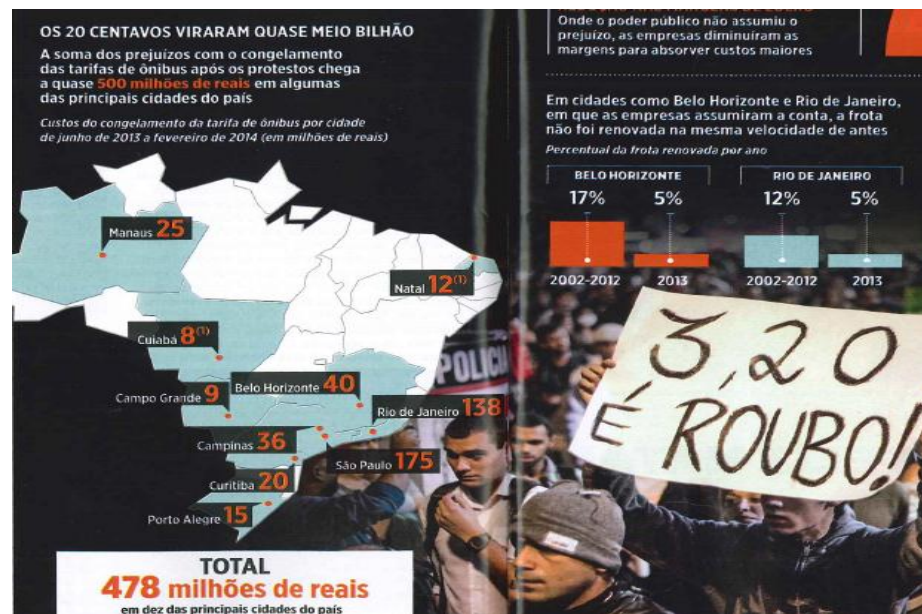
Porto Alegre (RS) – Ajuste aprovado de 5,4%

Passou de R\$ 2,80 para R\$ 2,95

Contrapartida:

- 100% da frota com ar condicionado em 5 anos;
- Idade máxima: 10 anos.

A soma dos prejuízos com o congelamento das tarifas de ônibus chega a quase R\$ 500 milhões.



Cidade	BRTs
Belo Horizonte (MG)	4
Brasília (DF)	1
Campo Grande (MS)	1
Cascavel (PR)	1
Curitiba (PR)	1
Fortaleza (CE)	4
Goiânia (GO)	1
Maringá (PR)	1
Porto Alegre (RS)	4
Recife (PE)	2
Rio de Janeiro (RJ)	4
São Paulo (SP)	1
Uberlândia (MG)	5
Vitória (ES)	1
Total	31

Vantagens dos sistemas de BRTs:

- O custo de implementação pode ser até 10 vezes mais barato em comparação com o metro;
- Implementação pode ser feita em 18 meses;
- O pré-pagamento diminui o tempo de embarque e o tempo total de viagem;
- Veículos de alta capacidade comportam em média 160 a 270 passageiros;
- Interseções controladas por semáforos inteligentes aumentam a velocidade;
- Um ônibus articulado pode substituir 100 carros.

Dos 31 sistemas, somente 5 estão em operação.

- ✓ O programa Caminho da Escola foi criado em 2007 pelo Governo Federal com o objetivo de renovar a frota de veículos escolares;
- ✓ O governo federal, por meio do FNDE e em parceria com o Inmetro, oferece um veículo com especificações exclusivas, próprias para o transporte de estudantes, e adequado às condições de trafegabilidade das vias das zonas rural e urbana brasileira;
- ✓ Em relação ao último pregão (Fase 6), finalizado em janeiro desse ano, em que a Marcopolo habilitou-se a produzir e fornecer até 4.100 ônibus escolares, a Companhia segue na expectativa da confirmação por parte do Governo Federal da liberação da verba para então iniciar a produção dos veículos;
- ✓ Outro importante *driver* de crescimento do nicho escolar no Brasil é a extensão do programa “Caminho da Escola” para as zonas urbanas do país;
- ✓ A necessidade de veículos escolares para atender os estudantes da educação básica da rede pública que residem em área rural é de mais de 100 mil veículos, segundo estudo coordenado pelo MEC/FNDE e a Universidade de Brasília (UnB);
- ✓ A entrega de veículos escolares urbanos com acessibilidade já é uma realidade.

Assunto: altera o regime das linhas interestaduais de transporte rodoviário de passageiros para autorização;

Situação: Aprovada as emendas no Senado e na Câmara no dia 28/05/14. Aguardando sanção presidencial em até 15 dias úteis;

O que está sendo proposto:

- Transporte interestadual e internacional de passageiros: a partir desta medida provisória, a delegação destas linhas se dará mediante autorizações, regulado pela ANTT.
- Dependerá de regulamentação posterior a ser expedida pela ANTT. Expectativa de que sejam mantidos os limites de 10 anos de idade máxima e 5 anos de idade média.

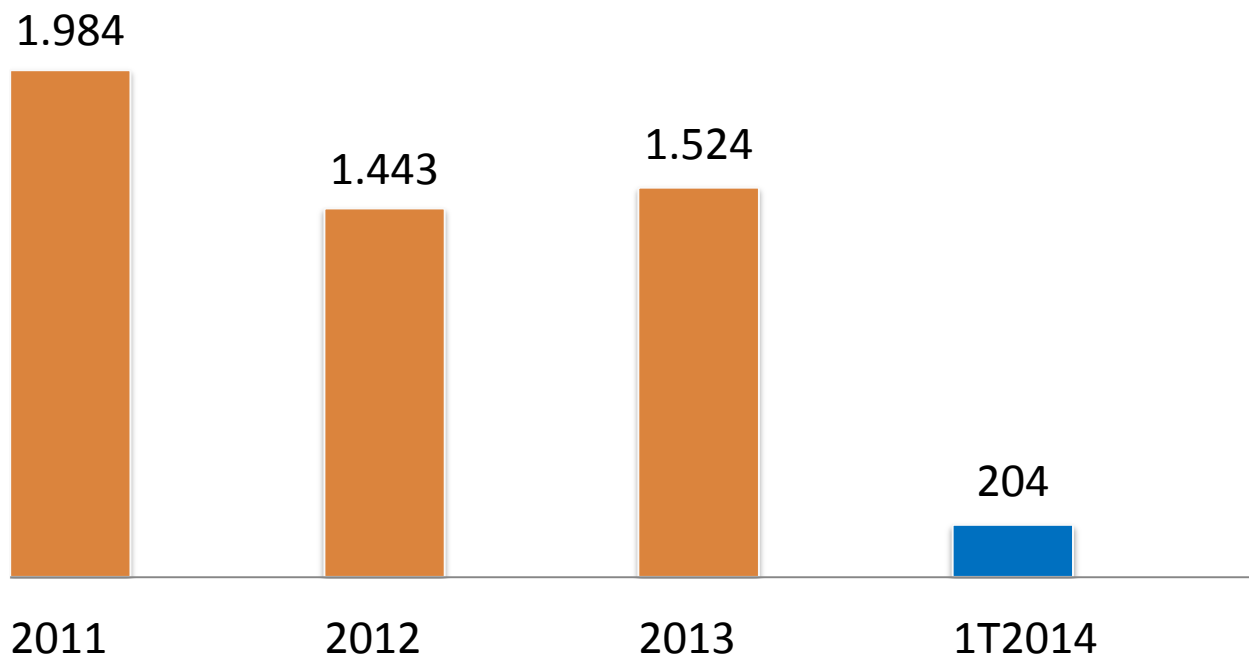
PEC 90/2011

Assunto: Prevê a inclusão do transporte no grupo de direitos sociais estabelecidos pela Constituição Federal, no seu art. 6º.

Situação: Já aprovado na Câmara e atualmente a matéria está aguardando entrar na pauta do Senado.

O que está sendo proposto:

Busca de alternativas pelo Estado de subsídios para a passagem de ônibus.



- O segmento de interestaduais corresponde a 20% - 25% da produção anual brasileira de ônibus rodoviários. Os restantes 25% - 30% referem-se aos ônibus das linhas intermunicipais e 50% para atender os segmentos de fretamento e turismo.

Volare



INTERNA – NEGÓCIO VOLARE:

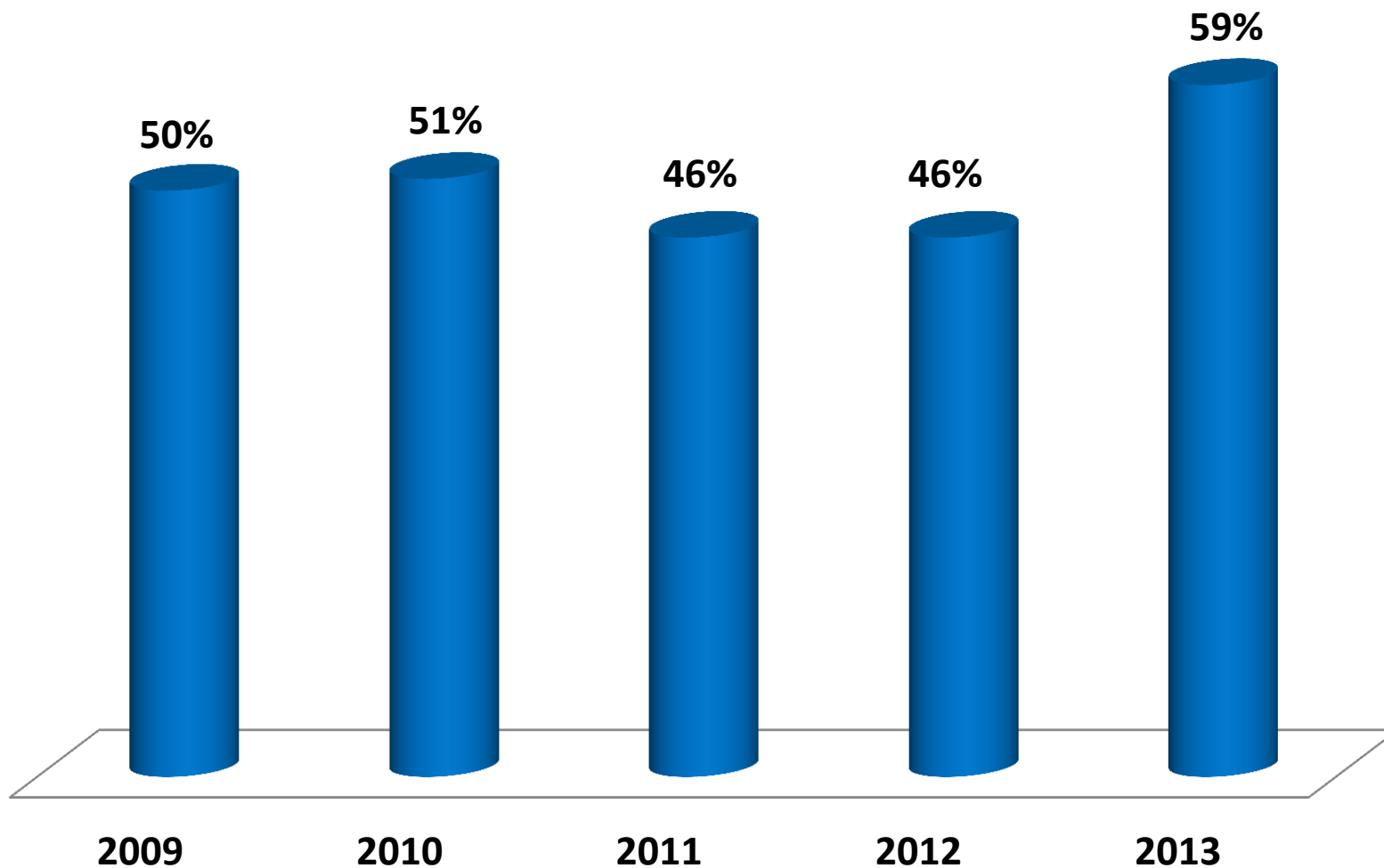
- Mão de Obra Direta: 749 colaboradores.
- Mão de Obra Indireta: 229 colaboradores, contemplando:
 - Engenharia
 - Comercial
 - Pós-Vendas
 - Produção

EXTERNA:

- Concessionárias:
 - MI: 33 grupos econômicos – 80 Pontos de Vendas (70 PDV's Concessionários – 10 PDV's Representantes).
 - ME: 9 grupos econômicos – (Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Venezuela, Equador, Bolívia, Chile, Paraguai e Uruguai) – 17 PDV's

- Início Produção Volare em 1998;
- Capacidade produção: 7.500 un/ano;
- Produção em 2013: 5.480 unidades;
- Receita líquida em 2013: R\$ 832,6 milhões;
- Líder de mercado brasileiro no segmento de encarroçados de 6 a 10 tons com mais de 55% de *market share*;
- Nova fábrica em São Mateus - Espírito Santo, com capacidade inicial de 3.000 un/ano, com previsão de início para meados do segundo semestre de 2014. Valor investido até o momento: R\$ 19,8 milhões. Processo de *ramp-up* contempla lançamento em 2015 do **Volare 5 toneladas** que entrará em um novo nicho de mercado. Capacidade final será de 5 mil un/ano.

- Produto simples e completo;
- Produto Padronizado >> Baixo Custo;
- Rede de distribuição própria já estabelecida;
- Forte demanda pela regulamentação do transporte alternativo no Brasil;
- Fácil acesso para aquisição (financiamento produto completo);
- Disponibilidade de produto (estoque);
- Venda orientada e com foco no varejo.



- Retomada dos pedidos de ônibus rodoviários;
- Maior volume de BRTs à medida em que as obras de infraestrutura estiverem sendo concluídas;
- Caminho da Escola rural e urbano;
- Diversificação do mercado de exportação;
- Liberação de verbas para mobilidade urbana deverá impulsionar a compra de ônibus;
- Início da nova unidade Volare no Espírito Santo;
- Volare 5ton;
- Repasse das tarifas exigindo em contrapartida, uma frota mais renovada e, em alguns casos, a instalação de sistemas de ar condicionado;
- Melhora na gestão do capital de giro.

Austrália: Programa de Transformação na Volgren. Custos não recorrentes afetarão os resultados do ano;
Market share: 45% (1º)

México: Retomada do mercado, principalmente de modelos rodoviários. No 1T14, os resultados foram afetados pela curva de aprendizado em decorrência da nacionalização dos rodoviários da família G7;
Market share: 20% (2º)

Argentina: Incertezas no país continuam afetando a demanda por ônibus. Redução do ritmo de produção local e dificuldades para exportar via Brasil; *Market share:* 60% (1º)

Índia: Demanda por ônibus continua deprimida. Mudança no partido político pode trazer um viés positivo nas políticas econômicas; *Market share:* 20% (3º)

Egito: Restante do ano ainda apresenta muitos desafios, com viés positivo. *Market share:* 20% (3º)

Colômbia: Segue performando conforme o esperado. Expectativa de apresentar bons volumes de produção e faturamento no ano; *Market share:* 40% (1º)

África do Sul: Demanda aquecida, em especial para projetos de BRTs, garantem a carteira fechada para o ano; *Market share:* 35% (1º)

China: Fortalecimento das operações de sourcing e produção de carrocerias para exportação;

Canadá (New Flyer): Mercado de ônibus urbanos norte americano segue em recuperação. Foco na redução de custos, integração com a NABI e sinergias. *Market share:* 45% (1º)

José A. Valiati

CFO e Dir. de Relações com Investidores

jose.valiati@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4600

Thiago A. Deiro

Gerente de Relações com Investidores

thiago.deiro@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4660

Rafael L. Ritter

Analista de Relações com Investidores

rafael.ritter@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4950

Varleida C. P. Perin

Analista de Relações com Investidores

varleida.perin@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4663

www.marcopolo.com.br/ri
ri@marcopolo.com.br