

# REUNIÃO PÚBLICA COM INVESTIDORES

## Resultados do 2T14



# RI

Relações com  
Investidores



### **Participantes:**

**José Rubens de la Rosa - CEO**

**José A. Valiati - CFO & Diretor de Relações com Investidores**

**Thiago A. Deiro - Gerente Financeiro & de Relações com Investidores**

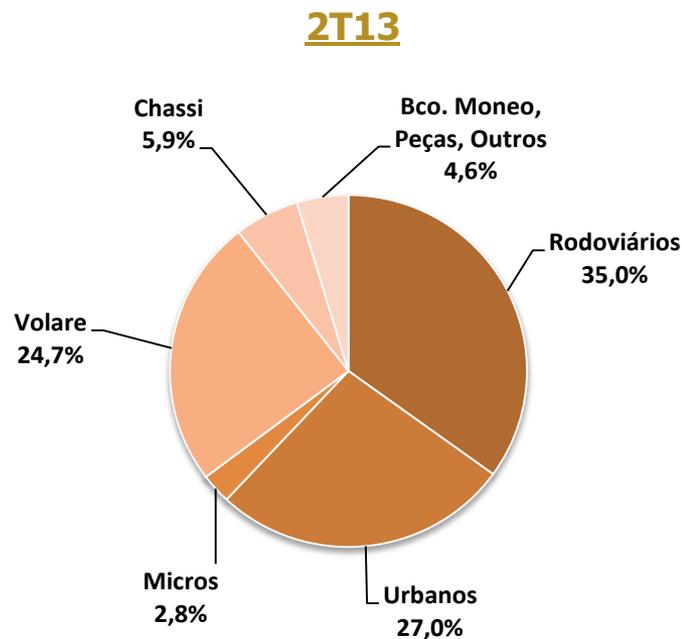
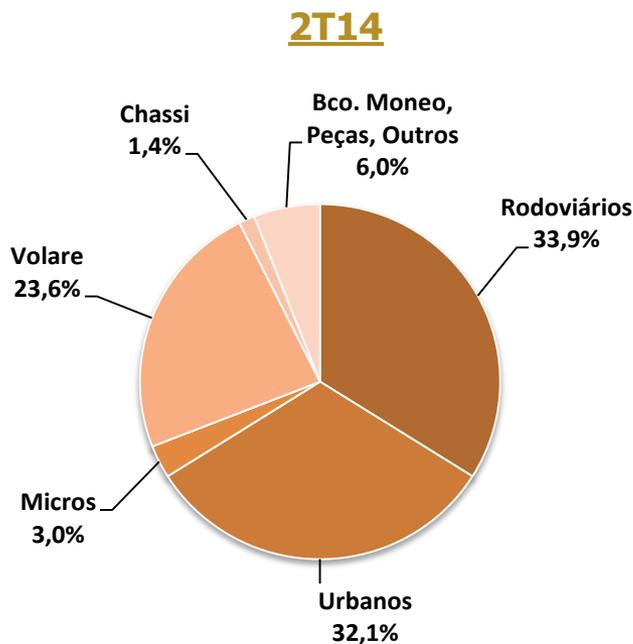
**São Paulo e Porto Alegre – 14/08/2014**



## Receita Líquida

- ✓ R\$ 824,5 milhões, 17,1% menor do que o 2T13;
- ✓ *Mix* de produtos mais leves devido às indefinições das linhas interestaduais no Brasil (receita dos modelos rodoviários caiu 19,5% no trimestre);
- ✓ Maiores receitas do México (+34,1%) e da África do Sul (+62,0%), compensaram em parte essa redução.

### COMPOSIÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA (%)



## Produção

### Δ 2T14/2T13

✓ Mercado total:	4.188 unidades	-22,8%
✓ Brasil:	3.641 unidades	- 24,6%
✓ Exterior:	547 unidades	- 8,4%

### MARCOPOLO - PRODUÇÃO MUNDIAL CONSOLIDADA

OPERAÇÕES	2T14	2T13	Var. %	1S14	1S13	Var. %
<b>BRASIL: <sup>(1)</sup></b>						
- Mercado Interno	3.220	4.383	(26,5)	6.241	8.296	(24,8)
- Mercado Externo	475	485	(2,1)	761	825	(7,8)
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.695</b>	<b>4.868</b>	<b>(24,1)</b>	<b>7.002</b>	<b>9.121</b>	<b>(23,2)</b>
Eliminações KD's exportados <sup>(2)</sup>	54	39	38,5	123	77	59,7
<b>TOTAL NO BRASIL</b>	<b>3.641</b>	<b>4.829</b>	<b>(24,6)</b>	<b>6.879</b>	<b>9.044</b>	<b>(23,9)</b>
<b>EXTERIOR:</b>						
- África do Sul	60	75	(20,0)	149	127	17,3
- Austrália	103	128	(19,5)	210	233	(9,9)
- México	384	394	(2,5)	669	630	(6,2)
<b>TOTAL NO EXTERIOR</b>	<b>547</b>	<b>597</b>	<b>(8,4)</b>	<b>1.028</b>	<b>990</b>	<b>3,8</b>
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>4.188</b>	<b>5.426</b>	<b>(22,8)</b>	<b>7.907</b>	<b>10.034</b>	<b>(21,2)</b>

### EBITDA

#### Δ 2T14/2T13

- |                               |        |
|-------------------------------|--------|
| ✓ R\$ 60,2 milhões            | -47,8% |
| ✓ Margem <i>EBITDA</i> : 7,3% | -4,3pp |
- ✓ *Mix* mais leve de modelos rodoviários em Ana Rech gerou menor eficiência industrial;
  - ✓ Aumento das despesas com vendas em função do maior comissionamento sobre vendas no exterior e provisão para perdas com devedores duvidosos;
  - ✓ Curvas de aprendizado na Marcopolo Rio e na Polomex afetaram as margens e volumes dessas operações;
  - ✓ *EBITDA* foi prejudicado em 1,5pp pelo baixo desempenho da Marcopolo Rio e Polomex;
  - ✓ O efeito da variação cambial sobre as exportações, incluindo as operações de *forward*, foi de 0,5pp;
  - ✓ **A margem normalizada neste segundo trimestre teria sido de 9,3%;**
  - ✓ A tendência é de uma retomada gradual da rentabilidade da Companhia nos próximos trimestres.

### Lucro Líquido

#### Δ 2T14/2T13

- ✓ Lucro líquido: R\$ 50,2 milhões -32,3%
- ✓ Margem Líquida: 6,1% -1,4pp
- ✓ O menor resultado é explicado pelos mesmos fatores apontados para a queda da margem bruta, pelo aumento das despesas com vendas e em parte compensado por um melhor resultado financeiro.

### Outros destaques do 2T14

- ✓ *Market share* no segmento de rodoviários cresceu 5,7 pontos percentuais em relação ao 1T14;
- ✓ Sanção da MP 638 – alterou o regime das linhas interestaduais para o modelo de autorização;
- ✓ Desoneração de folha de pagamentos tornou-se permanente;
- ✓ Retorno do Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para Empresas Exportadoras (REINTEGRA);
- ✓ Revisão do *guidance* para 2014, que passa a ser: (i) investimentos programados no montante de R\$ 130,0 milhões; (ii) atingir uma receita líquida consolidada de R\$ 3,4 bilhões; e, (iii) produzir 19,0 mil ônibus nas unidades do Brasil e exterior.

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 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.



## DADOS E FATOS: POR QUE MARCOPOLO?

### 1. Vantagens Competitivas:

- Pratica preços *premium* no mercado;
- Maior valor de revenda;
- Escala de produção maior do que os concorrentes no Brasil;
- Assistência técnica ( Abrangência, Oficina Móvel e Treinamentos);
- 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;
- Linha completa 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);
- Um terço da remuneração variável dos executivos é paga em ações preferenciais da Companhia.

## 3. Líder de mercado no Brasil:

PRODUTOS <sup>(1)</sup>	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 <sup>(2)</sup>	-	-	-	46,9	35,7
<b>TOTAL</b>	<b>39,8</b>	<b>39,5</b>	<b>40,9</b>	<b>41,0</b>	<b>36,7</b>

Fonte: FABUS e SIMEFRE

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

**2T14** – O *market share* geral da Marcopolo no Brasil foi de 38,0% no 2T14 contra 33,0% no 1T14. A recuperação de mercado refletiu-se em todos os modelos, com destaque para o segmento de rodoviários que apresentou neste 2T14, aumento de 5,7 pontos percentuais em comparação com o 1T14.

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

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

ROIC (Return on Invested Capital) = EBIT dos últimos 12 meses ÷ (estoques + clientes + imobilizado + intangível - fornecedores); <sup>(3)</sup> ROE (Return on Equity) = Lucro Líquido dos últimos 12 meses ÷ Patrimônio Líquido Inicial; pp = pontos percentuais.

## 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: 0,9x o *EBITDA* dos últimos 12 meses;
- Custo de captação competitivo;
- O endividamento financeiro líquido totalizava R\$ 1.018,3 milhões em 30.06.2014. Desse total, R\$ 695,5 milhões eram provenientes do segmento financeiro e R\$ 322,8 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;
- Política de Negociação de Valores Mobiliários;
- Plano de sucessão dos herdeiros e executivos;
- Participação nos índices *IBrX, IGC, SMLL, INDX, IGCT, IBRA , ITAG* da BM&Fbovespa;
- POMO4 na 1ª prévia do índice IBOVESPA.

## 8. Estratégia de Internacionalização:

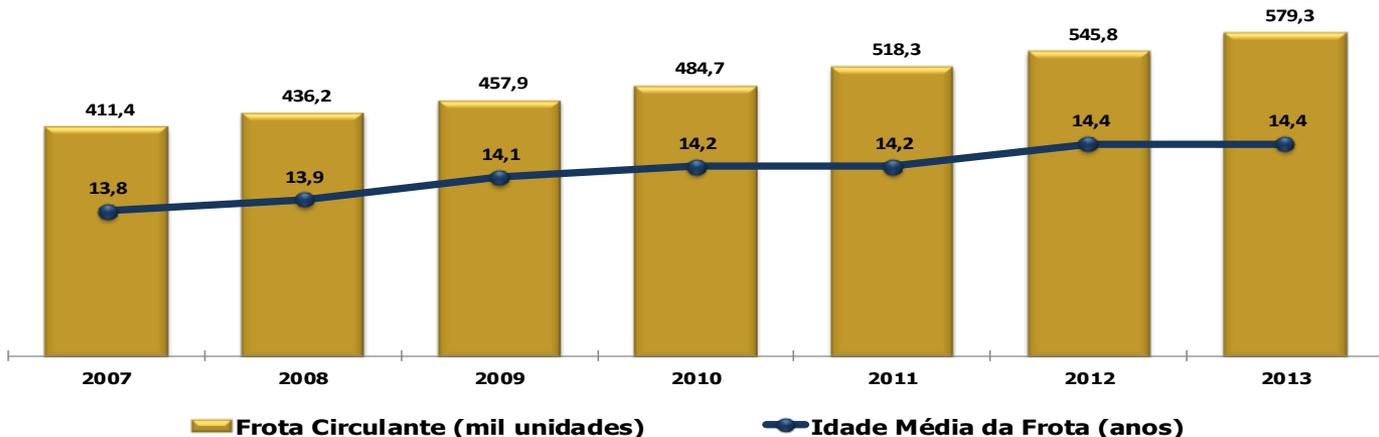
- Diminuir a dependência do mercado brasileiro (*market share* já consolidado);
- Acesso a novos mercados e novas tecnologias;
- Desenvolver novas parcerias;
- Desenvolver novas competências;
- Mitigar o risco cambial nas exportações a partir do Brasil.

## 9. Presença Global:



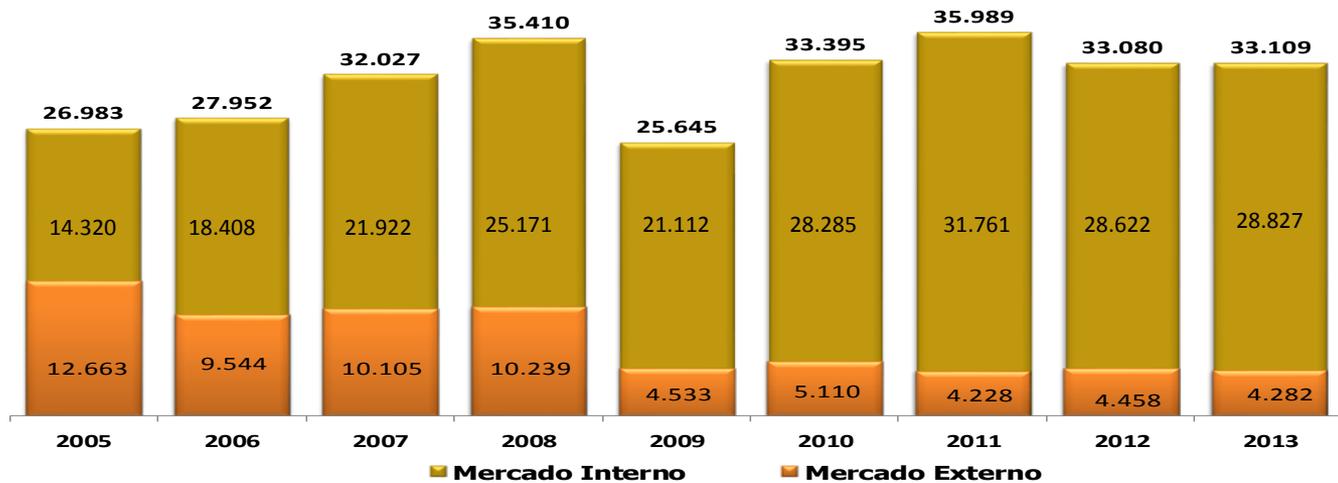
## 10. Mercado brasileiro com muitas oportunidades de crescimento:

### 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 Repasses das tarifas dos ônibus urbanos já começaram:

**Belo Horizonte (MG) – reajuste aprovado de 7,5%**  
Passou de R\$ 2,65 para R\$ 2,85

**Belém (PA) – reajuste aprovado de 9,1%**  
Passou de R\$ 2,20 para R\$ 2,40

**Boa Vista (RR) – reajuste aprovado de 15,6%**  
Passou de R\$ 2,25 para R\$ 2,60.

**Goiânia (GO) – reajuste aprovado de 3,7%**  
Passou de R\$ 2,70 para R\$ 2,80

**Rio de Janeiro (RJ) – reajuste aprovado de 9,1%**  
Passou de R\$ 2,75 para R\$ 3,00

### Contrapartida:

- 100% da frota com ar condicionado até 2016

**Cuiabá (MT) – reajuste aprovado de 7,7%**  
Passou de R\$ 2,60 para R\$ 2,80

**Porto Alegre (RS) – reajuste 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.

**Alagoas (AL) – reajuste aprovado de 8,7%**  
Passou de R\$ 2,30 para R\$ 2,50

## Sistema de BRT no Rio de Janeiro



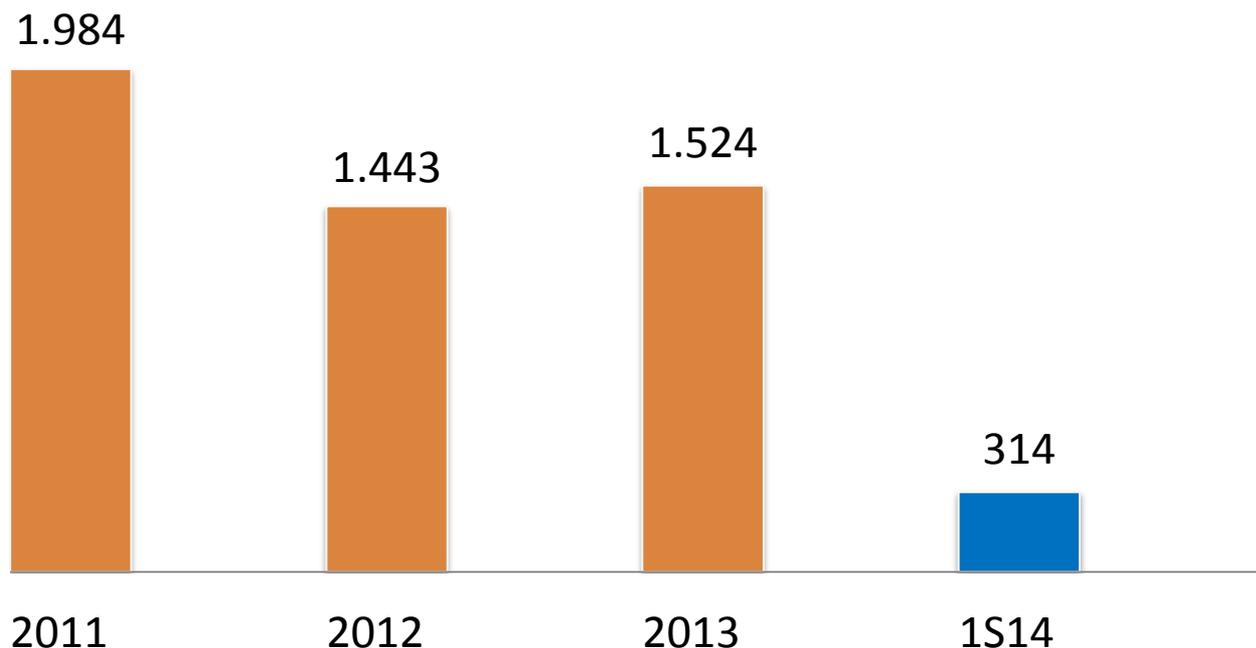
## Vantagens dos sistemas de BRTs:

- ✓ O custo de implementação pode ser até 10 vezes mais barato em comparação com o metro;
- ✓ Implementação pode ser feita em 18 meses;
- ✓ O pagamento antecipado 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;
- ✓ Principais cidades brasileiras, como Porto Alegre, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e São Paulo já estão com obras em andamento e em alguns casos já operando sistemas de BRTs;
- ✓ Expectativa de aumento nas vendas deste produto à medida em que as obras de infraestrutura ficarem prontas.

- ✓ 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;
- ✓ Desde o início do programa já foram entregues mais de 35.300 veículos escolares no Brasil\*;
- ✓ 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.

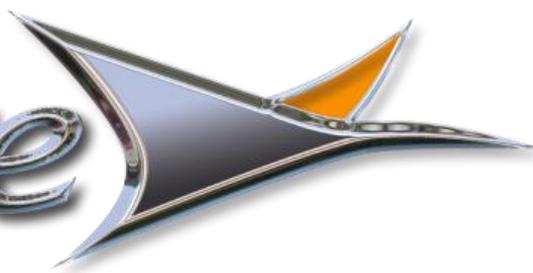
## **Histórico do volume faturados pela Marcopolo:**

2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total
954 unidades	1.198 unidades	2.156 unidades	1.681 unidades	3.957 unidades	4.198 unidades	14.144 unidades



- 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:

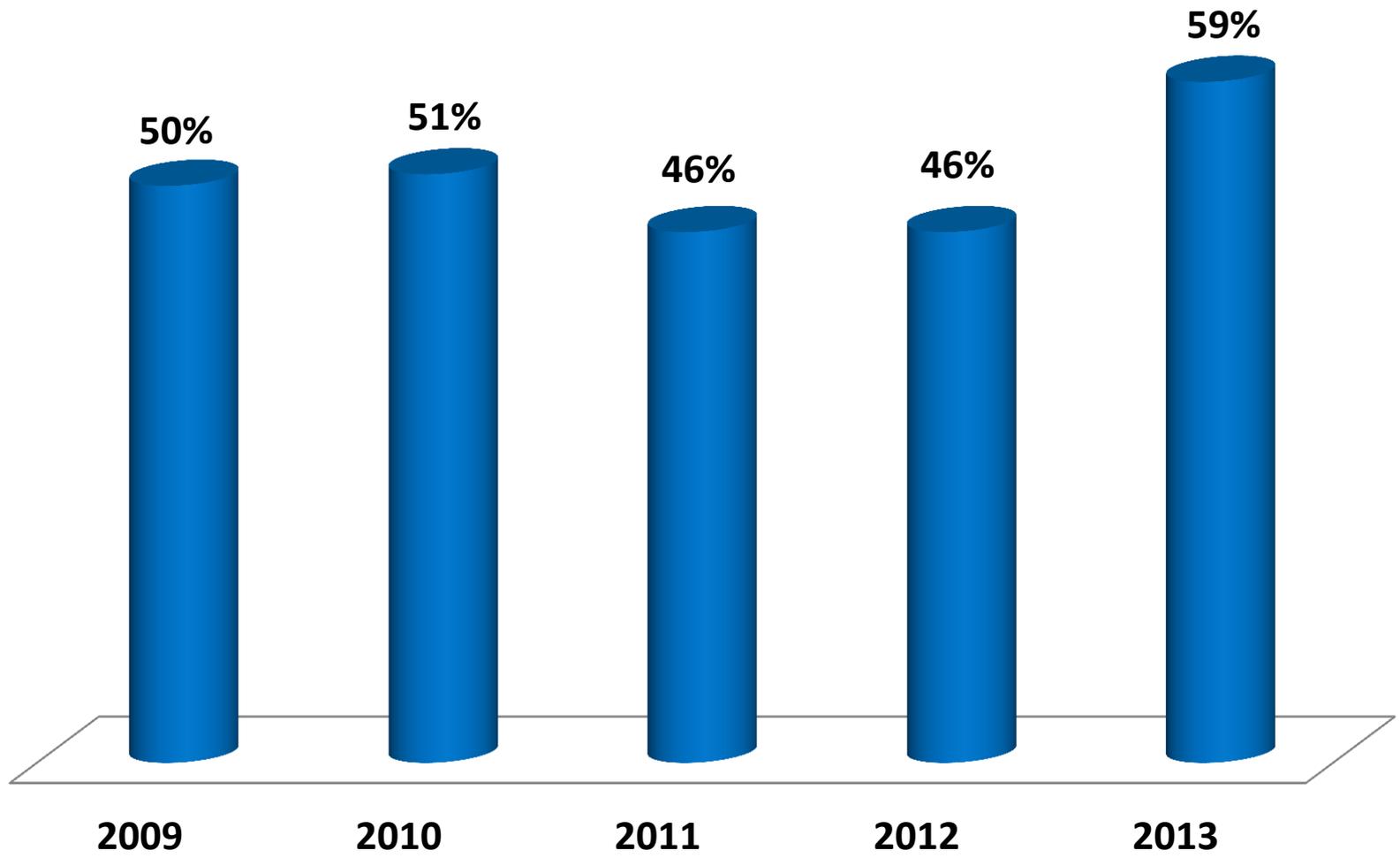
- Mão de Obra Direta: 749 colaboradores.
- Mão de Obra Indireta: 229 colaboradores, contemplando:
  - Engenharia
  - Comercial
  - Pós-Vendas
  - Produção

## 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 no 1S14: 2.093 unidades;
- Receita líquida no 1S14: R\$ 417,9 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 o segundo semestre de 2014. Processo de *ramp-up* contempla lançamento do **Volare 5 toneladas** em 2015 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.



\* Fonte: ANFAVEA - O market share do Volare contempla veículos encarroçados de 6 a 10 toneladas.

## **José A. Valiati**

CFO & Dir. de Relações com Investidores

[jose.valiati@marcopolo.com.br](mailto:jose.valiati@marcopolo.com.br)

Tel: (54) 2101.4600

## **Thiago A. Deiro**

Gerente Financeiro & de RI

[thiago.deiro@marcopolo.com.br](mailto:thiago.deiro@marcopolo.com.br)

Tel: (54) 2101.4660

## **Rafael L. Ritter**

Analista de Relações com Investidores

[rafael.ritter@marcopolo.com.br](mailto:rafael.ritter@marcopolo.com.br)

Tel: (54) 2101.4950

## **Varleida C. P. Perin**

Analista de Relações com Investidores

[varleida.perin@marcopolo.com.br](mailto:varleida.perin@marcopolo.com.br)

Tel: (54) 2101.4663

**[www.marcopolo.com.br/ri](http://www.marcopolo.com.br/ri)**  
**[ri@marcopolo.com.br](mailto:ri@marcopolo.com.br)**

