

Marcopolo S.A. – Reunião Pública com Investidores



Participantes:

- Francisco G. Neto - CEO
- José A. Valiati - CFO & Diretor de Relações com Investidores
- Thiago A. Deiro - Gerente Financeiro & de Relações com Investidores

São Paulo e Porto Alegre – 10/08/2016

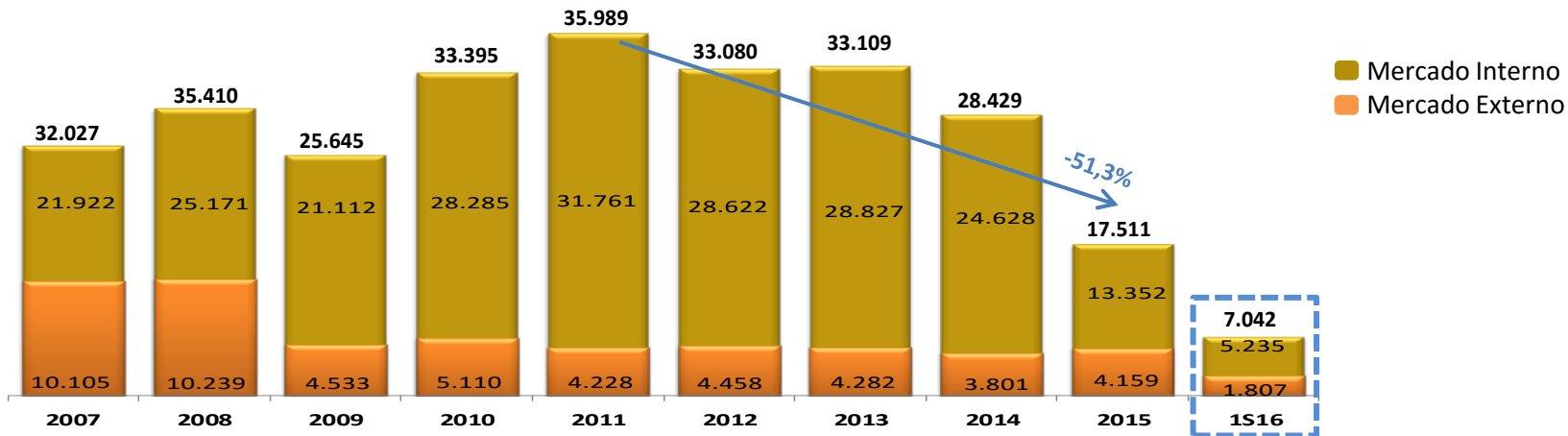


As estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam, ou podem afetar o negócio da Companhia. Muitos fatores importantes podem afetar adversamente os resultados, tais como previstos em estimativas e declarações futuras. As palavras “acreditamos”, “podemos”, “visamos”, “estimamos” e outras palavras similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações atinentes a resultados e projeções, estratégias, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente setorial, potenciais oportunidades de crescimento, os efeitos de regulamentações futuras e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que a Companhia não assume a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores, ressalvada a regulamentação vigente a que é submetida.

Evolução da produção brasileira de carrocerias



Evolução da produção brasileira de ônibus (unidades físicas):



- ✓ A instabilidade política e econômica no Brasil segue impactando a indústria de bens de capital;
- ✓ Desde 2011 a produção brasileira de carrocerias recuou mais de 50%;
- ✓ As exportações seguem aquecidas. No 1S16, a produção destinada ao mercado externo atingiu 1.807 unidades, 10,0% superior às 1.643 unidades exportadas no 1S15.

Fonte: FABUS. Não inclui a produção de Volares.

Destaques 2T16



Produção Brasileira

2T16

Δ 2T16/2T15

- | | | |
|--------------------|----------------|--------|
| • Mercado Interno: | 3.180 unidades | -6,9% |
| • Mercado Externo: | 1.088 unidades | +11,2% |
| • Mercado Total: | 4.268 unidades | -2,8% |

Marcopolo

Produção / Destino

- | | | |
|--|----------------|--------|
| • Brasil: | 1.033 unidades | -40,5% |
| • Exportação: | 647 unidades | +59,0% |
| • Unidades externas: | 416 unidades | -36,6% |
| • Mercado Total: | 2.096 unidades | -25,1% |
| • <i>Market Share total:</i> 33,9%* | | |
| • <i>Market share referente às exportações:</i> 61,5%* | | |

*O Volare não está computado para efeito de participação no mercado.

Destaques 2T16



	<u>2T16</u>	<u>Δ 2T16/2T15</u>
• Receita Líquida:	R\$ 619,7 milhões	-2,6%
• Mercado Interno:	R\$ 194,2 milhões	-36,6%
• Exportação:	R\$ 248,1 milhões	+78,4%
• África do Sul:	R\$ 22,0 milhões	+16,3%
• México:	R\$ 49,1 milhões	-21,1%
• Austrália:	R\$ 85,9 milhões	-11,4%
• China:	R\$ 18,2 milhões	+46,6%
• Volare Peru	R\$ 2,2 milhões	-
• Lucro Bruto:	R\$ 102,5 milhões	+1,6%
Margem Bruta:	16,5%	+0,6pp
• EBITDA:	R\$ 46,1 milhões	-6,1%
Margem EBITDA:	7,4%	-0,3pp
• O EBITDA ajustado em função da variação cambial sobre as exportações somou R\$ 69,1 milhões no 2T16 e margem de 11,2% .		
• Lucro Líquido:	R\$ 43,3 milhões	+16,7%
Margem Líquida:	7,0%	+1,2pp

A Marcopolo



Fundada em 1949, a Marcopolo é uma das maiores fabricantes mundiais de ônibus e conta com mais de **16.000 colaboradores** em **5 fábricas no Brasil e 12 no exterior**. Presente em mais de 100 países, a companhia disponibiliza uma linha completa de produtos, nos segmentos rodoviário, urbano, micro, mini e intermunicipal.

Vantagens Competitivas:

- ✓ **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.



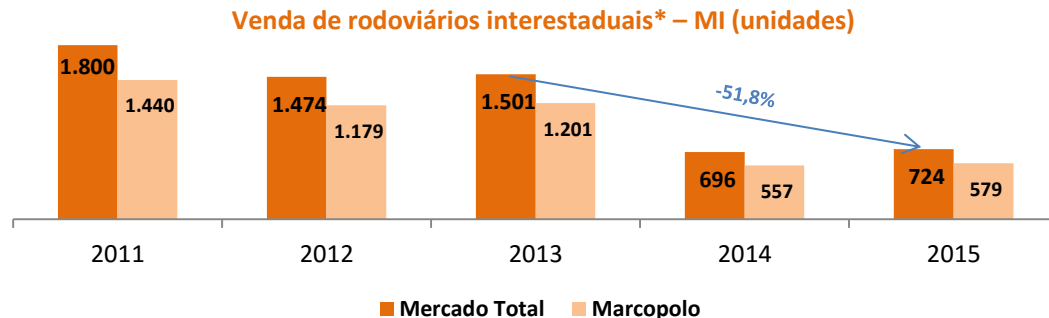
A Marcopolo: Posicionamento Estratégico



Drivers e Oportunidades: Mercado Interno



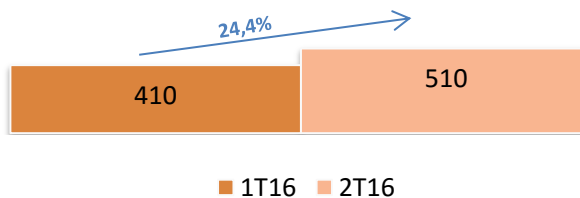
Rodoviários: Início da emissão do Termo de Autorização de Serviços Regulares (TAR), no segmento das linhas interestaduais poderá destravar a demanda;



*Volume do mercado total estimado com base na produção/participação da Marcopolo neste segmento.

Urbanos: Eleições municipais, a Olimpíada no Rio de Janeiro, licitações em andamento e repasses pontuais em algumas cidades, impulsionaram a demanda ao longo do 2T16;

Produção da Marcopolo de Urbanos – Mercado Interno (em unidades)



Drivers e Oportunidades: Projeto Conquest



O que é?

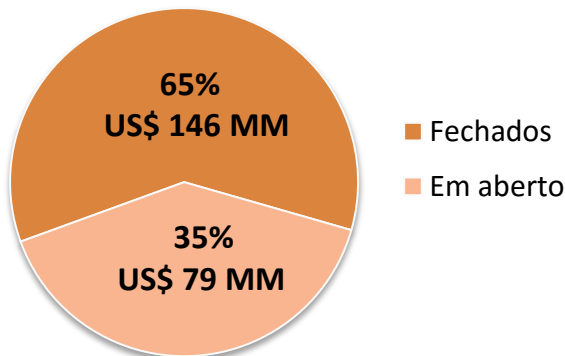
Busca o aumento das exportações através do fortalecimento da atuação nos mercados tradicionais da América Latina e também da cobertura de novos mercados e clientes no exterior.

Meta:

Prevê um crescimento de 50% da receita de exportação em dólar no ano, em relação a 2015.

Evolução dos negócios fechados (valor aproximado):

Meta: US\$ 225 MM



Principais destinos:

- Argentina;
- Chile;
- Gana;
- Peru;
- Equador;
- Costa Rica;
- Omã;
- Angola;

No 1S16, o crescimento das exportações da Marcopolo em unidades físicas a partir do Brasil foi de **36,0%**.

Drivers e Oportunidades: Revitalização do LEAN



Objetivos principais:

1. Redução do *Lead Time* Total (Pedido → Faturamento)
2. Redução do custo da não qualidade
3. Zero acidentes com afastamento
4. Redução da quantidade de horas por unidade produzida
5. Aumento da eficiência
6. Melhoria do Capital de Giro

Os 7 desperdícios do LEAN:

1. **Espera** - Tempo de espera para executar o trabalho;
2. **Excesso de processamento** - Processos adicionais que não geram valor;
3. **Desperdício de movimento** - Deslocamentos desnecessários para a execução do trabalho;
4. **Superprodução** - Fabricar além do necessário;
5. **Transporte Desnecessário** - Deslocar materiais ou produtos mais do que necessário;
6. **Defeitos/Retrabalho** - Ter que sucatear peças ou retrabalhar;
7. **Estoque** - Ter materiais ou produtos acima do que se precisa.

Até o primeiro semestre, já foram realizados **37** kaizens, resultando em **2.365** oportunidades de melhoria, das quais **1.996** já foram implementadas/concluídas.

Drivers e Oportunidades: Volare Cinco



- O **Volare Cinco** foi lançado oficialmente no dia 27 de abril;
- Produção está concentrada na nova fábrica da Marcopolo em São Mateus/ES;
- Banco Moneo já realizou o financiamento das primeiras unidades.

Vantagens:

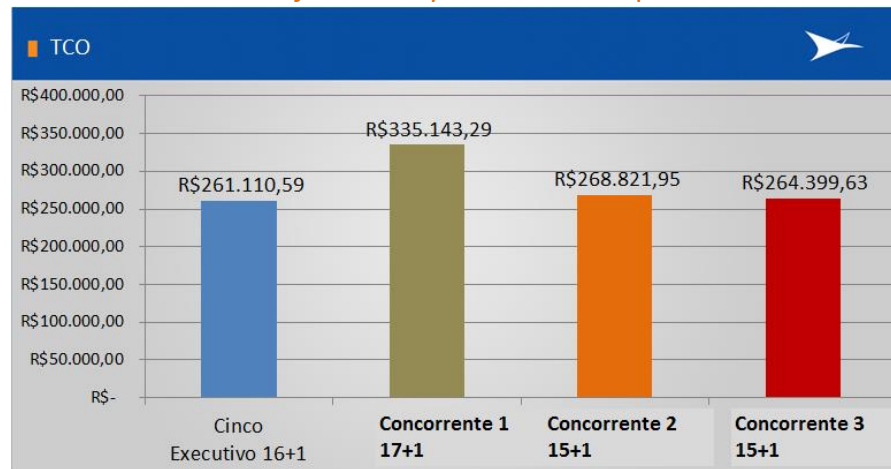
- Robustez
- Simplicidade nos acessos
- Baixo custo de manutenção
- Financiamento facilitado (FINAME)

Total cost of ownership - O que o TCO considera:

- Preço
- Valor de revenda
- Custo da Manutenção Preventiva (Revisões Técnicas)
- Custo da Manutenção Corretiva
- Financiamento
- Consumo de combustível



Total cost of ownership – Gráfico comparativo



Unidades Externas: Argentina



Participação Societária: 50% na Metalpar e 25% indiretamente na Metalsur

Colaboradores: 595(Metalpar) e 349 (Metalsur)

Modelos: Urbanos, Micros e Articulados (Metalpar); Rodoviários DD's (Metalsur)

Market share em 2016: Metalpar: 65,0% e Metalsur: 32,0%

Capacidade instalada: 16/dia (Metalpar) e 1/dia (Metalsur)

Destaques: Exportação do Brasil para Argentina segue aquecida. Expectativa é de exportar mais de 300 carrocerias este ano, especialmente de produtos com maior valor agregado. Metalsur lançou novo rodoviário *Double Decker*.



Tronador - Urbano



Novo Rodoviário da Metalsur

Unidades Externas: Austrália



Participação Societária: 75%

Colaboradores: 378

Modelos: Urbanos

Market share em 2016: 55,0%

Capacidade instalada: 4/dia

Destaques: Segue focada no segmento de urbanos e a expectativa é entregar o que foi orçado, com crescimento nos resultados em relação ao ano passado.



Optimus Low floor Articulado - Urbano



Optimus Double Deck - Urbano

Unidades Externas: África do Sul



Participação Societária: 100%

Colaboradores: 297

Modelos: Rodoviários, Urbanos e Micros

Market share em 2016: 27,0%

Capacidade instalada: 4/dia

Destaques: Resultado estável, devendo entregar o que foi orçado para o ano. MASA venceu licitação para fornecimento de 150 unidades do modelo Torino com entregas a partir do 4T16.



TORINO RHD ARTICULADO - Urbano



Andare Class 850 - Rodoviário

Unidades Externas: México



Participação Societária: 74%

Colaboradores: 755

Modelos: Rodoviários, Urbanos e Micros

Market share em 2015: 10,0%

Capacidade instalada: 16/dia

Destaques: Questões macroeconômicas e maior sensibilidade a preços estão afetando os resultados da Polomex. *Mix* de produtos mais pesados/nobres no 2S16.



Paradiso 1200 - Rodoviário



Gran Viale - Urbano

Unidades Externas: Colômbia



Participação Societária: 50%

Colaboradores: 1.003

Modelos: Rodoviários, Urbanos, Micros e Minis

Market share em 2016: 51,0%

Capacidade instalada: 16/dia

Destaques: Apesar da queda no volume doméstico, o lançamento do novo Senior e um contrato de exportação de 80 biarticulados para o Equador contribuirão com os resultados da Superpolo .



Ideale Intermunicipal - Rodoviário



Novo Senior



Biarticulado para Equador

Unidades Externas: Índia



Participação Societária: 49%

Colaboradores: 3.123

Modelos: Rodoviários, Urbanos, Micros e Minis

Market share em 2016: 13,0%

Capacidade instalada: 72/dia (Considerando as duas unidades)

Destaques: Resultado positivo no 1S16. A TMML está introduzindo no mercado um rodoviário leve, denominado Magna.



LCV STARBUS G1 - SFC 4T – Mini



Novo Rodoviário - Magna

Unidades Externas: Egito



Participação Societária: 49%

Colaboradores: 623

Modelos: Rodoviários, Urbanos, Micros e Minis

Market share em 2016: 26,0%

Capacidade instalada: 14/dia

Destaques: Apesar de importantes contratos fechados, a inflação alta e a desvalorização da libra egípcia afetam a rentabilidade da GB Polo.



Cruiser - Micro



Orion - Rodoviário

Unidades Externas: China



Participação Societária: 100%

Colaboradores: 274

Modelos: Rodoviários, Micros (KDs) e fornecimento de peças e componentes para as unidades da Marcopolo

Destaques: Resultado positivo foi influenciado por uma receita indenizatória, referente à troca de localização do parque fabril. Foco continua sendo na abertura de mercados para exportação.



Micro BUS - Micro



Paradiso 1200 - Rodoviário



Audace 1050 - Rodoviário

Unidades Externas: New Flyer



Participação Societária: 18,57%

Colaboradores: 5.000*

Market share em 2015: 45,0% no segmento urbano e 38,0% no rodoviário (MCI)*

Modelos: Urbanos e Rodoviários

Destaques: NFI segue focada nos ganhos de sinergias após a aquisição da MCI. Resultado do 2T16 reportado na linha de equivalência patrimonial da Marcopolo foi 94,5% maior em relação ao 2T15.



Urbano



Rodoviário



*Apresentação NFI – Junho/16

Incorporação da L&M – Neobus



Participação Societária: 45% antes da incorporação e 100% após a incorporação

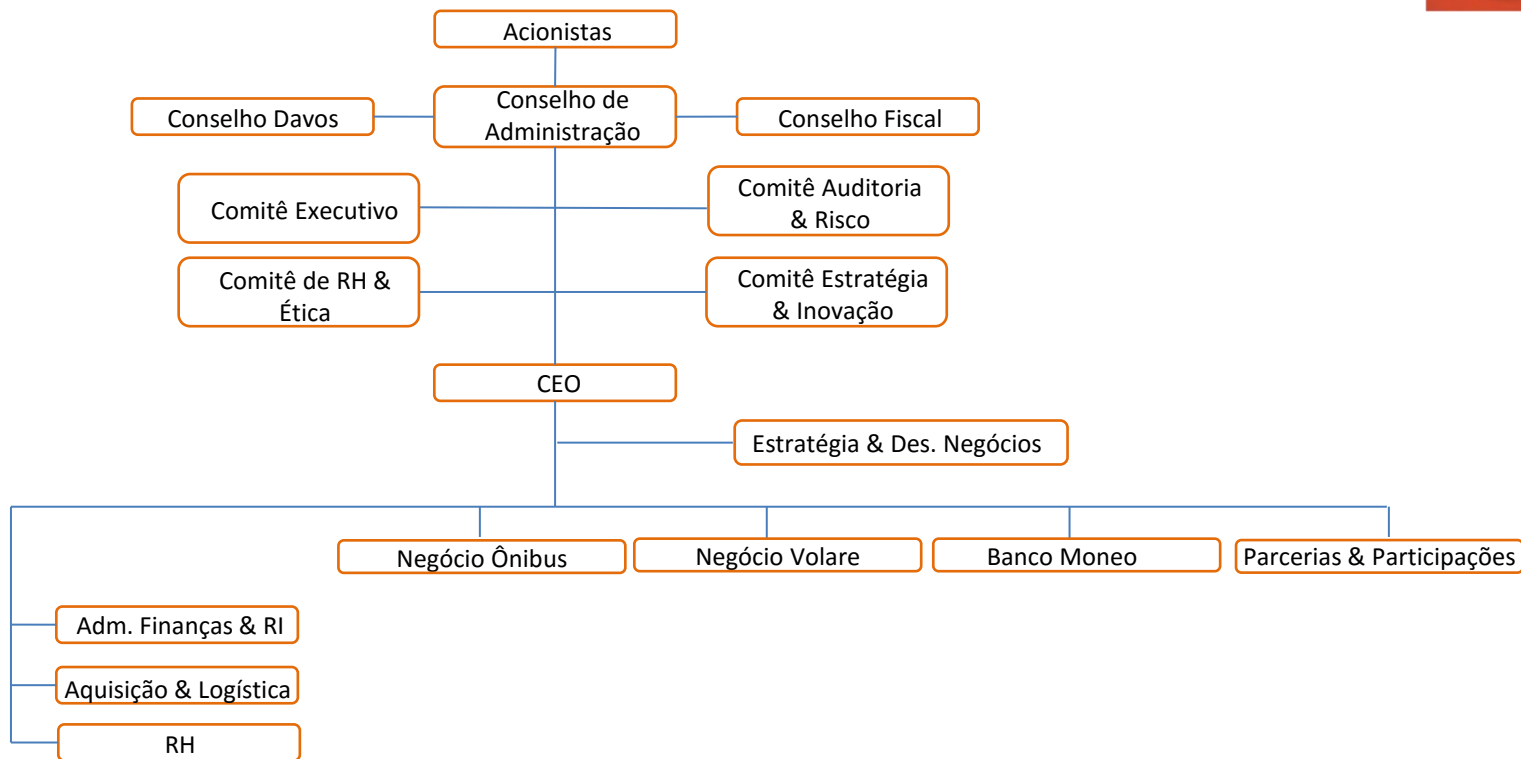
Market share: No 1S16, a Neobus atingiu 11% de participação de mercado no Brasil

Modelos: Rodoviários, urbanos e micros

- A incorporação foi aprovada pelos acionistas da Marcopolo em Assembleia Geral Extraordinária em 03/08/16;
- Emissão de 12.108.151 ações preferenciais da Marcopolo;
- As unidades de negócios Marcopolo, Neobus e Volare continuarão a operar de forma independente em termos de rede de comercialização e marcas;
- A incorporação permite à Marcopolo consolidar o seu investimento na Neobus, possibilitando, assim, o aproveitamento das sinergias entre as operações, com ganhos de eficiência e racionalização de custos, além de propiciar o desenvolvimento das atividades das empresas com maior eficiência, tanto no país quanto por meio de exportações.



Governança Corporativa: Organograma da Empresa





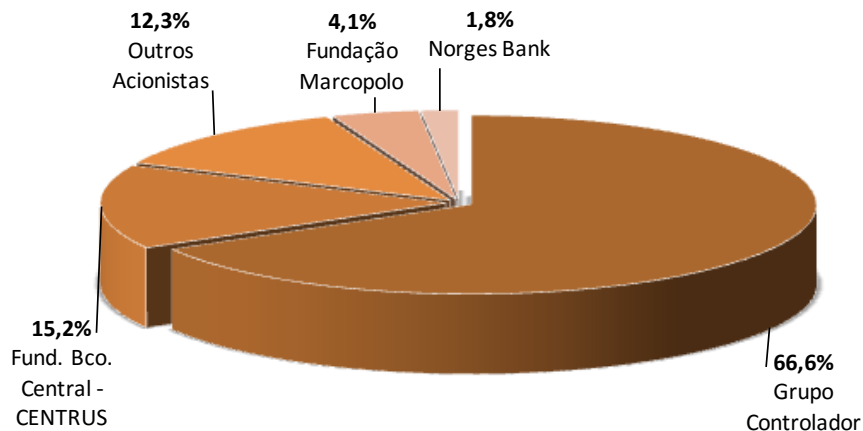
A Marcopolo procura adotar as melhores práticas de Governança Corporativa, seguindo os princípios da **transparência**, **equidade**, **prestação de contas (accountability)** e **responsabilidade corporativa**.

- 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**;
- **Nível 2** da BM&FBovespa desde 2002;
- Demonstrações financeiras em **IFRS**;
- Código de Conduta e **Compliance**;
- Política de Negociação de Valores Mobiliários;
- Plano de **sucessão** dos herdeiros e executivos;
- Participação nos índices SMLL, INDX, IBRX, ITAG, IGC, IGCT e IBRA da BM&FBovespa.

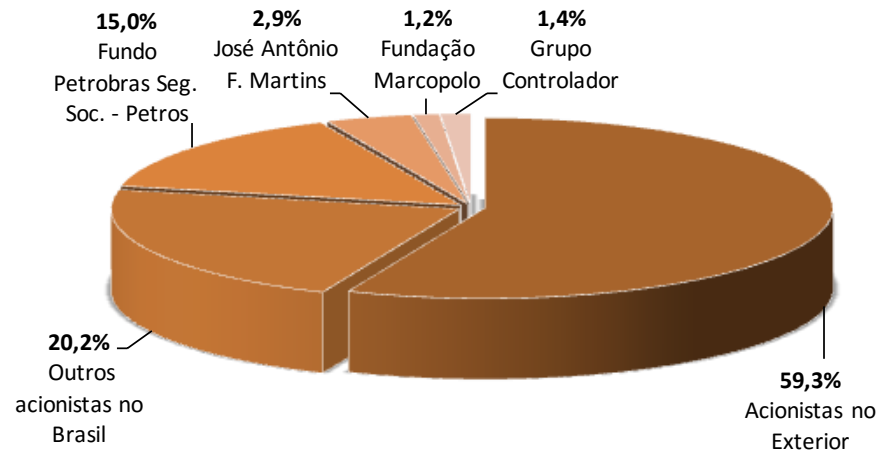
Distribuição das Ações: ONs e PNs



Ações Ordinárias



Ações Preferenciais



Posição em 30/06/2016

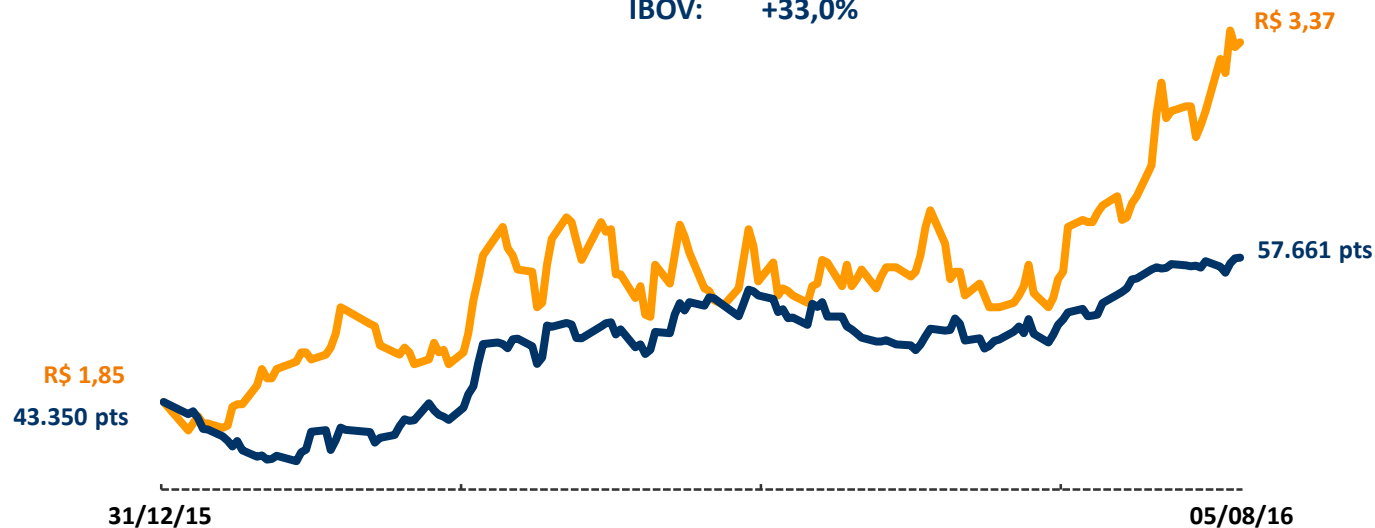
Desempenho Acionário: POMO4 x Ibovespa



Marcopolo PN x Ibovespa - Base 100*

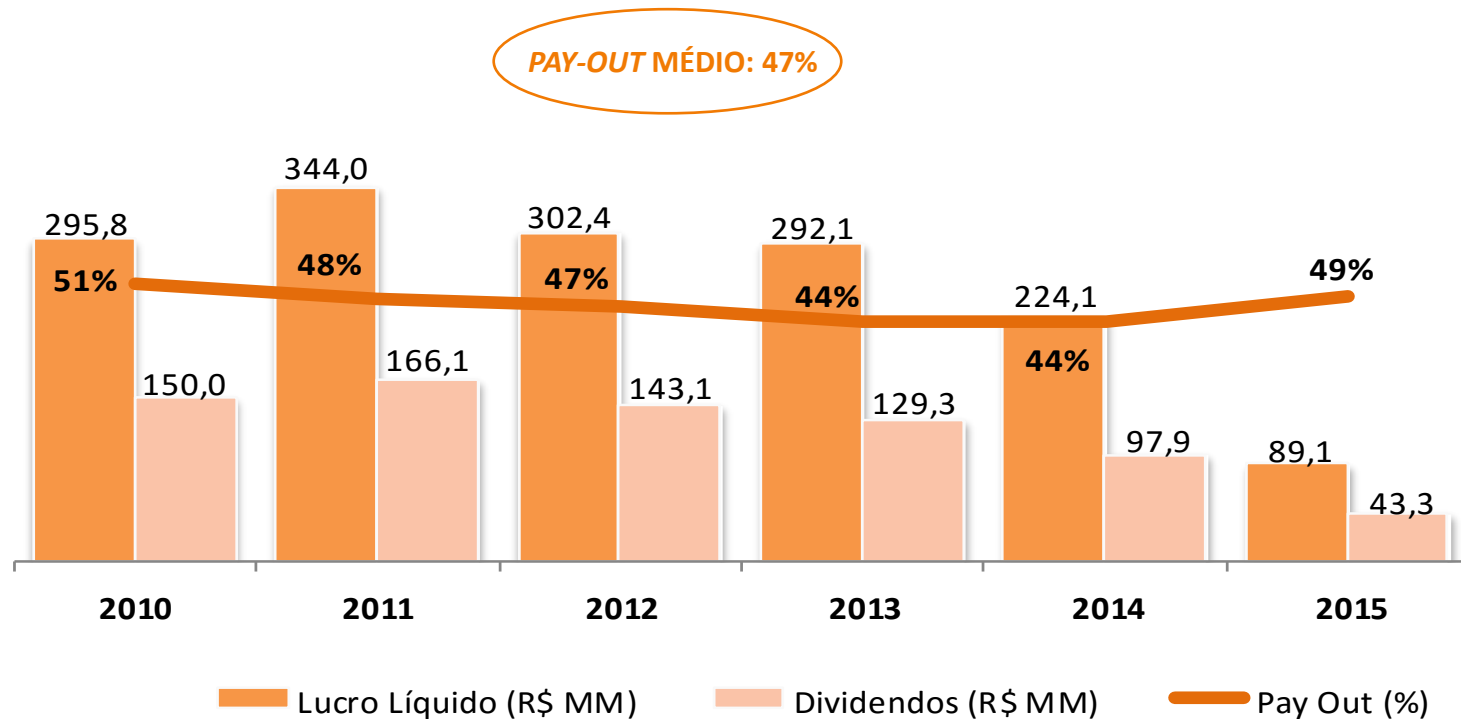
POMO4: +82,2%

IBOV: +33,0%



*Preço de Fechamento: 05/08/2016

Remuneração ao Acionista: *Pay-out* Médio



Equipe de RI: Contatos



José A. Valiati

CFO e Dir. de Relações com Investidores

jose.valiati@marcopolo.com.br

Tel: (54) 2101.4600

Thiago A. Deiro

Gerente Financeiro & de RI

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

ri.marcopolo.com.br
ri@marcopolo.com.br